



LA REVUE DU

SYMIEV

REVUE DES COMMISSAIRES-PRISEURS DE VENTES VOLONTAIRES

**LES NOUVEAUX ENJEUX
DE LA PROFESSION**

DOSSIER SPÉCIAL LBC-FT

« LE NUMÉRIQUE EST UNE FORCE »

M^e LÉONARD POMEZ (BOISSEAU-POMEZ)

SOMMAIRE

LA REVUE DU SYMEV N°18 HIVER 2021



Photo © Olivier Douard

LA REVUE DU SYMEV N°18 – Hiver 2021

DIRECTEUR DE PUBLICATION
Jean-Pierre Osenat

RÉDACTEUR EN CHEF
Laurent Caillaud – Savana Media

Périodicité : semestrielle
N° ISSN : 2492-7031

Contact
Tel. : +33 (0)1 45 72 67 39
contact@symev.org

EDITORIAL

20 années d'action au service des commissaires-priseurs 03

ACTUALITÉS

Les nouveaux seuils pour l'exportation des biens culturels 04

Le marché de l'art à travers la presse 08

PROFESSION COMMISSAIRE-PRISEUR

M^e Léonard Pomez : « Le numérique est une force » 10

DOSSIER SPÉCIAL LBC-FT

M^e Solène Clément : « Les commissaires-priseurs jouent un rôle de vigie » 16

La boîte à outils du Symev 18

Tracfin : L'art, un secteur à risque élevé 24

FOCUS

M^e Marcel Porcher : « Œuvre apocryphe, la prudence est de mise » 26

CONVENTION DU SYMEV

Un rendez-vous majeur pour la profession 28

Arrêt sur images 30

AGENDA

L'agenda du Symev 2020-2021 34

BIENVENUE AUX NOUVEAUX ADHÉRENTS DU SYMEV

2020

Tristan Favreau - Aponem Atlantique (Canejean - 33)

Bernard Vassy - Vassy-Jalenques (Clermont-Ferrand - 63)

Alban Gillet - Maison de ventes Chativesle (Reims - 51)

Agnès Carlier - Hôtel des ventes du Marais (Saint-Etienne - 42)

Isabelle Jullien - Carrée Maison de Ventes (Nîmes - 30)

Lucie Donikian - CMA Morlot & Donikian (Paris - 75)

Lynda Trouvé - Lynda Trouvé Maison de Ventes aux Enchères (Paris - 75)

2021

Philippe Amigues - Hôtel des ventes du Tarn (Albi - 81)

Jean-Dominique Grossetti - Grossetti Expertises (Draguignan - 83)

Laurent Thomas - Est Enchères (Metz - 57)

Arnaud Cornette de Saint-Cyr - Cornette de Saint-Cyr (Paris - 75)

Richard Bedot - Diamonds Auction (Paris - 75)

Sam Taïr - Auctie's (Paris - 75)

Pierre-Emmanuel Audap - Audap & Associés (Paris - 75)

Morgane Thelliez - Nouvelle Etude (Paris - 75)

Rim Mezghani - Rim Enchères (Paris - 75)

Eric Boureau - Hôtel des Ventes (Coutances - 50)

Astrid Guillon - Astrid Guillon Maison de ventes (Besançon - 25)

ÉDITORIAL



Photo Guillaume Nédélec

20 années d'action au service des commissaires-priseurs

La réforme de la profession engendrée par la loi du 10 juillet 2000 a amené les commissaires-priseurs à se réinventer. Nous avons vu arriver de nouvelles méthodes de communication, un nouveau ton, une nouvelle manière d'appréhender la vente aux enchères. Notre métier, qui n'avait pas évolué depuis 450 ans, a su opérer sa mue avec succès. Notamment avec l'arrivée sur le marché français de grands acteurs anglo-saxons qui nous ont obligés à nous adapter tout en conservant notre ADN et nos spécificités. En 20 ans, les ventes volontaires sont entrées dans l'ère moderne. Et cela fait exactement 20 ans que le Symev aide ses adhérents à franchir ce cap.

L'action d'un syndicat professionnel se mesure au quotidien, au fil de l'eau. Nous jouons un rôle primordial de défense de la profession en accompagnant notamment les commissaires-priseurs face à un appareil législatif toujours plus complexe.

Notre capacité à nous adapter en temps réel lors de la survenue de l'épidémie de Covid 19 au printemps 2020 montre à quel point notre profession reste moderne. Et comment elle se conjugue parfaitement au mode digital. Nous ne pouvons que nous féliciter de la généralisation des ventes en ligne, qui ouvre au monde entier les portes de chaque salle des ventes. Certes, celles-ci sont désormais moins remplies mais cela ne les empêche pas d'être en contact numérique avec des acheteurs motivés, connaisseurs et enthousiastes.

En parallèle, force est de constater que les acheteurs ont toujours autant d'appétence pour les objets d'art, que les foires et les salons ne désemplissent pas. Même si les modes et les tendances évoluent, comme il est de mise depuis toujours.

Quelles sont les évolutions à attendre pour les 20 prochaines années ? La digitalisation du marché de l'art n'est plus une

éventualité mais une réalité. Il reste maintenant pour le Symev comme pour l'ensemble de ses adhérents à garder toujours un coup d'avance. La survenue des NFT, que peu d'entre nous auraient pu prédire, dénote un changement profond qui va au-delà du digital. Car il s'agit d'une remise en question de la notion même d'œuvre d'art. Nous ne sommes plus dans la possession physique d'un objet en tant que tel mais dans la possession d'un bien immatériel, dont l'on pourra profiter à chaque instant par le biais d'un simple smartphone. Devons-nous nous en alerter ? Au contraire, ce n'est pas notre métier qui change en l'occurrence, c'est le monde de l'art lui-même. Un monde dans lequel le commissaire-priseur garde son rôle majeur, celui de garant, de tiers de confiance lors de la vente. Car le commissaire-priseur a pour mission d'authentifier et d'estimer les objets, c'est la base même de notre profession.

Personne mieux que le commissaire-priseur ne peut servir d'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur. Le principe de la vente aux enchères existe depuis l'Antiquité, on n'a jamais trouvé mieux pour qu'un objet quel qu'il soit se vende à son meilleur prix. Ce principe n'est aucunement remis en question, seule la manière de le mettre en œuvre évolue avec les moyens techniques.

Le défi pour le Symev dans les prochaines années sera de maintenir l'unité de la profession quelle que soit la taille des structures existantes.

Bon anniversaire au Symev, que les 20 années à venir soient le cadre d'un redéploiement réussi face à un monde qui n'a jamais changé aussi vite.

Jean-Pierre Osenat,
Président du Symev



Les nouveaux seuils pour l'exportation des biens culturels

Réclamée depuis des années par les professionnels du marché de l'art, à commencer par les commissaires-priseurs, la réforme des seuils de valeur pour l'exportation des biens culturels est entrée en vigueur au début 2021.

Depuis l'ouverture du marché unique européen en 1993, l'exportation des biens culturels est soumise à la fois à une réglementation nationale et communautaire.

- Le certificat d'exportation est le document qui autorise la sortie, éventuellement définitive, du territoire douanier national de biens culturels soumis à contrôle. De manière dérogatoire, il existe aussi des autorisations de sortie temporaire (AST BC) en cas de mouvement à l'étranger pour exposition culturelle, expertise ou restauration ;

- La « licence » permet la sortie du territoire douanier européen pour répondre à un objectif de surveillance du patrimoine des Etats membres de l'Union européenne (UE), qui la délivrent de manière harmonisée. Elle est désormais nécessaire pour les sorties vers le Royaume-Uni.

Les biens culturels sont répartis en 15 catégories, assorties de seuils de valeur et d'ancienneté à partir desquels, de manière cumulative, une autorisation est exigible. Depuis le décret n°2020-1718 du 28 décembre 2020 modifiant le régime de circulation des biens culturels, 11 de ces seuils de valeur à partir desquels une

autorisation nationale devient exigible pour certaines catégories de biens culturels ont donc été relevés. Cette réforme porte uniquement sur les certificats et AST BC selon le tableau récapitulatif ci-contre.

Le relèvement est le plus spectaculaire pour les tableaux, dont le seuil passe de 150 000 à 300 000 €. Ainsi que pour l'art statuaire, qui passent de 50 000 à 100 000 €. Autres changements notables, les photographies (de 15 000 à 25 000 €) ou les incunables et manuscrits (de 1 500 à 3 000 €).

L'un des objectifs de ce décret est d'alléger le travail de l'administration, dont l'engorgement pouvait entraîner des délais de traitement des dossiers allant jusqu'à 4 mois, pour ne retenir au final que quelques œuvres qualifiées de trésor national par an. Les trésors nationaux, tels que définis à l'article L. 111-1 du code du patrimoine, ne peuvent être exportés de manière définitive mais uniquement temporairement avec une autorisation de sortie temporaire pour un trésor national (AST TN), délivrée pour des motifs d'exposition culturelle, d'expertise, de restauration ou de dépôt dans une collection publique étrangère. Ils ne sont par définition pas concernés par ces seuils.

Certificats et AST BC N° des catégories	Libellé synthétique des catégories	Anciens seuils (en vigueur jusqu'au 31/12/2020)	vers (maintien → ou augmentation ↑)	Seuils de valeur applicables à partir du 1 ^{er} janvier 2021
1A	Antiquités nationales et objets archéologiques provenant directement de fouilles de plus de 100 ans	0 €	→	0 €
1B	Objets archéologiques de plus de 100 ans et monnaies antérieures à 1500 ne provenant pas directement de fouilles	1 500 €	↑	3 000 €
1C	Monnaies après 1500 de plus de 100 ans	15 000 €	→	15 000 €
2	Éléments faisant partie . intégrante de monuments, provenant du démembrement, de plus de 100 ans d'âge	0 €	→	0 €
3	Tableaux et peintures de plus de 50 ans	150 000 €	↑	300 000 €
4	Aquarelles, gouaches et pastels de plus de 50 ans	30 000 €	↑	50 000 €
5	Dessins de plus de 50 ans	15 000 €	↑	30 000 €
6	Gravures, estampes, sérigraphies, lithographies, affiches de plus de 50 ans	15 000 €	↑	20 000 €
7	Art statuaire et sculpture, autres que celles de la catégorie 1 de plus de 50 ans	50 000 €	↑	100 000 €
8	Photographies, films et négatifs de plus de 50 ans	15 000 €	↑	25 000 €
9	Incunables et manuscrits de plus de 50 ans	0 € hors UE/ 1 500 € vers UE	↑	3 000 €
10	Livres et partitions musicales imprimées, isolés ou en collection de plus de 50 ans	50 000 €	→	50 000 €
11	Cartes géographiques imprimées de plus de 100 ans	15 000 €	↑	25 000 €
12	Archives comportant des éléments de plus de 50 ans	0 € hors UE/ 300 € vers UE	→	300 €
13 a et 13 b	<ul style="list-style-type: none"> • collections ou spécimens zoologiques, botaniques, minéralogiques, anatomiques • collections présentant un intérêt historique, paléontologique, ethnographique ou numismatique 	50 000 €	→	50 000 €
14	Moyens de transport de plus de 75 ans	50 000 €	→	50 000 €
15	Autres objets d'antiquité non compris dans les catégories 1 à 14 de plus de 50 ans d'âge	50 000 €	↑	100 000 €



LE MARCHÉ DE L'ART À TRAVERS LA PRESSE

CES 18 MOIS QUI ONT TOUT BOULEVERSÉ



© Africa Studio - stock.adobe.com

99 MILLIONS D'EUROS

C'est le montant du gré à gré dans les maisons de vente en 2020

Le Quotidien de l'Art, 17 juin 2021 – Par Alison Moss

Autorisées depuis 2011, les ventes de gré à gré ont considérablement augmenté pendant la crise sanitaire.

Selon le rapport annuel publié par le Conseil des ventes volontaires (CVV) mené en partenariat avec Beaux Arts & Cie, 56 opérateurs de ventes volontaires ont réalisé des transactions de ce type (contre 55 en 2019), représentant une valeur totale de 99 millions d'euros. Cette tendance marque une augmentation sensible (+ 60 %) par rapport à 2019 (62 millions d'euros). La plupart des objets adjugés appartiennent au secteur Arts & Objets de collection (comprenant les beaux-arts, une partie des arts décoratifs, les antiquités, la joaillerie et l'orfèvrerie, les vins et alcools, les objets de collection – au sens large – et les ventes courantes). Il faut toutefois remettre les chiffres en perspective : ce volume ne représente que 9 % des ventes totales de ces maisons d'enchères et 14 % de leur montant en Arts & Objets de collection. (...)

Les NFT s'imposent dans l'art

Journal Spécial des Sociétés, 16 juin 2021 – Par C2M

Ventes - Le dernier rapport annuel d'Artprice analyse les ressorts d'une année de forte reprise. La France signe une performance historique.

Objets numériques en phase de maturation, les jetons non fongibles (NFTs), non interchangeables, se distinguent de leurs homologues quand bien même ils sont de même nature. Un peu comme dans l'art, chaque pièce de Dali se reconnaît. Le maître en a créé beaucoup, elles appartiennent à la même famille, en quelque sorte. Toutefois, parmi elle chacune demeure particulière, identifiable. Les NFTs, à la fois nombreux et uniques, n'épousent pas la fonction d'une monnaie. Celle-ci, universelle, peut changer de destination selon chaque propriétaire, alors qu'eux sont dédiés à une valeur spécifique : part d'un tableau, d'un bien immobilier, d'une société, etc. Cet outil ouvre une voie d'investissement dans des projets financièrement conséquents, même pour qui ne dispose de ressources extraordinaires. Il trouve aussi sa place dans la détention d'inventions virtuelles utiles dans les jeux vidéo, générant une véritable bourse d'échange pour les adeptes. Mais le premier usage revient à l'art.



Quand Christie's accepte la cryptomonnaie

The Art Newspaper Daily (édition française), 23 février 2021

Christie's fera ses premiers pas dans le domaine de la cryptomonnaie en acceptant l'Ether (ETH), la devise du réseau Ethereum, comme mode de paiement lors d'une vente qui débute cette semaine. La maison de vente permettra l'utilisation de la monnaie numérique pour l'achat de l'œuvre The First 5000 Days, de l'artiste Beeple (...). Pixelisée, elle aussi numérique, l'œuvre comprend 5 000 images ajoutées quotidiennement depuis le 1^{er} mai 2007. C'est une autre première pour Christie's, qui sera la première maison de vente à proposer une œuvre NFT (Non Fungible Token). « À notre avis, l'ETH est la monnaie préférée des collectionneurs de NFT et nous voulons rendre cette transaction aussi simple et attrayante que possible pour ce public établi », explique Noah Davis, spécialiste de l'art d'après-guerre et contemporain chez Christie's New York.

« La France, immense et magnifique grenier, a maintenu son rang »

Les Ventes aux enchères en 2020, Beaux Arts Editions / Conseil des Ventes volontaires

Une tribune signée Henri Paul, président du Conseil des Ventes Volontaires

« L'année 2020 restera dans nos mémoires comme une année charnière, n'en doutons pas. Comme la plupart des pays du monde, la France a vécu des moments particulièrement douloureux qui laisseront des traces durables. Ce n'est pas seulement la vie des affaires qui aura été bousculée, mais celle des gens, de la société et du vivre-ensemble. Bien ancré dans leur époque, les ventes aux enchères en reflètent les mouvements. (...) J'observe qu'en dépit de la crise, nos maisons de vente ont fait preuve d'une bonne résistance et ont su s'adapter, avec l'aide des pouvoirs publics. Dès que cela a été possible, et dans le respect des règles sanitaires qui leur ont été imposées ainsi qu'à leur public, elles ont pu continuer leurs activités et ont su utiliser les facilités qu'offre Internet pour travailler, maintenir leur service et le développer. La contraction du marché a été sensible, mais bien que privés de contacts physiques, les acheteurs ont été au rendez-vous. (...) Le goût du bel objet n'a pas disparu : la France, immense et magnifique grenier, a maintenu son rang, le quatrième au plan mondial. »



Les chiffres Clés de 2020

La Gazette Drouot, 18 juin 2021 - Bilan des ventes publiques du CVV

415

maisons de ventes

2,9 milliards d'euros

(-14,1 %) de produit de ventes aux enchères

1,2 milliards d'euros

(-22,4 %) en Arts & Objets de collection

60%

réalisés par les 20 premières maisons de ventes

28%

de biens adjugés à des étrangers

68%

des ventes réalisées par Internet



L'Etat français génère la première vente aux enchères de Bitcoin sur son territoire

Le Journal des Arts, 17 mars 2021 – Par Ali Bekhtaoui

Et si l'État français profitait de l'envolée des cryptomonnaies pour remplir ses caisses ? Plus de 600 bitcoins, d'une valeur dépassant aux cours actuels les 30 millions de dollars, sont vendus aux enchères mercredi dans le cadre d'une affaire de justice, une première en France.

Plus habituées à manier le marteau pour des ventes de voitures ou d'œuvres d'art, les maisons d'enchères (judiciaires, ndr) hexagonales bénéficient d'une loi de 2015 sur les biens meubles incorporels leur permettant de vendre des cryptomonnaies. Mandatée à l'automne dernier par l'Agence de gestion et de recouvrement des avoirs saisis et confisqués (Agrasc) suite à une affaire entre les mains du département « cyber » du parquet de Paris, c'est la maison d'enchères Kapandji Morhange qui doit tenir cette première vente, organisée pour l'essentiel en ligne. (...) même si elle est souvent accusée d'être un actif spéculatif ou de servir à des réseaux criminels, la plus célèbre des monnaies virtuelles a connu une envolée historique ces derniers mois. Elle a aussi été adoubée par des entreprises emblématiques, comme le constructeur automobile Tesla qui en a acheté pour 1,5 milliard de dollars, ou le plus grand gérant de fonds au monde, Blackrock, qui se dit désormais prêt à y investir.



© Ascannio - stock.adobe.com

Millon délocalise à Bruxelles sa vente de NFT

The Art Newspaper Daily (édition française), 30 avril 2021
Par Alexandre Crochet

De nombreux acteurs essaient de se positionner sur ce marché en pleine effervescence mais aux nombreuses inconnues. Dernier en date, la maison Millon a opté pour la Belgique après s'être heurtée à la législation hexagonale.

Ça devait être pour Millon un événement à Paris. Ce sera finalement un coup d'éclat à Bruxelles. La maison de ventes française, qui avait prévu d'organiser le 4 mai dans la capitale la toute première vacation d'œuvres NFT sur le sol européen, a dû la relocaliser le 20 mai dans sa succursale belge. « Nous avons consulté le Conseil des ventes volontaires (CVV), et les textes sont formels, confie Alexandre Millon, président de la société éponyme. Depuis la loi de 2002, le commissaire-priseur doit vendre des biens matériels et corporels, ce qui n'est pas le cas des NFT, dématérialisés. Le CVV va-t-il rater le train de l'histoire ? Nous sommes l'un des derniers pays au monde qui défend encore la valeur d'un coup de marteau sur un point intellectuel. Il faut que les NFT trouvent une place sur notre marché, un problème qui n'existe pas ailleurs... Il faut sans doute adapter la législation pour permettre aux NFT de rentrer dans cette catégorie. Je ne doute pas de la capacité d'adaptation du législateur et du marché français. »

Le marché de l'art progresse en ligne

Le Quotidien de l'Art, 18 mars 2021 – Par Eléonore Thery

Le marché de l'art a connu sa pire année depuis la crise de 2009 mais les ventes en ligne ont été multipliées par deux, atteignant 12,4 milliards de dollars soit 25 % du marché global selon les rapports Art Basel UBS et Artprice.

Entre les foires annulées en cascade, les galeries portes closes et les enchères suspendues, les premiers mois de 2020 laissaient présager le pire pour le marché de l'art. Le rapport financé par Art Basel et son sponsor UBS (...) donne une photographie plus nuancée. Selon cette bible, qui prend en compte maisons de vente, galeries et foires, les ventes d'art et antiquité ont baissé de 22 %, pour s'établir à 50,1 milliards de dollars (42 milliards d'euros), légèrement en dessous du niveau de 2010 (...). Mais le grand enseignement de cette année est ailleurs (...). De *viewing rooms* aux enchères *online only*, le marché, contraint par la pandémie, a donc effectué son virage numérique : en 2020, les ventes en ligne ont doublé en valeur, atteignant un niveau jamais vu de 12,4 milliards de dollars (10,4 milliards d'euros) soit 25 % du marché global, là encore du jamais vu.



“ Mon objectif était de démocratiser l'accès aux salles des ventes et de casser la barrière qui entoure l'officier ministériel. ”

LÉONARD POMEZ

« Le numérique est une force »

A 34 ans, Léonard Pomez, représente la troisième génération d'associés aux commandes de la maison de ventes aux enchères Boisseau-Pomez (Ivoire Troyes), fondée par son grand-père Pierre Pomez avec André Boisseau en 1962. Il y tient aujourd'hui le marteau aux côtés de son père Thierry Pomez et de Philippe Boisseau. Une histoire de famille sur fond de digitalisation du métier de commissaire-priseur.

Etiez-vous destiné à exercer ce métier ?

Léonard Pomez : Etant petit-fils et fils de commissaire-priseur, on m'a souvent répété, lorsque j'étais petit, que je ne pouvais choisir une autre voie. Pour beaucoup, la question ne se posait pas. Résultat, avec un brin de contestation au moment de l'adolescence, je m'étais juré d'exercer tous les métiers sauf celui-ci ! Une fois mon bac en poche, j'ai suivi des études de Droit à Dijon, en envisageant de devenir avocat. Durant mon Master, alors que je recherchais un petit job en parallèle, j'ai appelé à tout hasard Guilhem et Christophe Sadde, deux frères commissaires-priseurs qui venaient de reprendre l'étude familiale à Dijon, pour leur proposer mes services. Ils étaient à peine plus âgés que moi, le courant est très vite passé. Ce qui m'a permis de découvrir le métier d'un autre œil. Ça a été une révélation, j'y suis allé tous les week-ends pour les aider lors des ventes. C'est leur jeunesse dans ce métier et leur enthousiasme d'entrepreneurs qui m'ont convaincu de me lancer à mon tour.

Vous avez fait un détour par New York...

J'ai arrêté mon Master de Droit à la fin de la première année pour bifurquer vers une licence d'Histoire de l'Art à la Sorbonne. En revanche, ne voulant pas me présenter au concours de commissaire-priseur trop hâtivement, je suis parti pour une année de césure à New-York afin de perfectionner mon anglais. C'était pour moi indispensable d'être vraiment bilingue pour exercer. J'ai pu travailler dans des galeries d'art, j'en ai bien sûr profité pour assister aux grosses ventes de Christie's et Sotheby's à Manhattan.

Comment avez-vous fait vos premiers pas de commissaire-priseur ?

Après ma licence, j'ai présenté le concours et je l'ai raté, comme 90 % des candidats. Et assez classiquement, je l'ai réussi à la deuxième tentative. Ensuite j'ai effectué deux stages d'un an chacun à Drouot, chez Gros et Delettrez puis chez Fraysse. Ce fut là aussi extrêmement formateur. Une fois diplômé, à 28 ans, je suis revenu à Troyes pour intégrer l'entreprise familiale et essayer d'y amener ma pierre à l'édifice.

Qu'avez-vous apporté à l'étude familiale ?

Pour le grand public, le commissaire-priseur a une image forte. Ne serait-ce que parce que l'on nous appelle *maître*. Mon objectif était de démocratiser l'accès aux salles des ventes et de casser la barrière qui entoure l'officier ministériel. J'ai mis en place des ventes d'articles de mode vintage, des ventes thématiques autour des collections, sur les jeux vidéo ou le vin, qui sont autant de satellites aux objets art. Et j'ai aussi participé pendant trois ans à une émission de télévision intitulée L'Objet d'une histoire sur Canal 32, une chaîne locale. Et j'ai instauré les ventes en live il y a 5 ans, une pratique qui en était alors encore à ses débuts.

Est-il facile de travailler avec son père au quotidien ?

Nous concernant, oui. Je travaille avec mon père au quotidien depuis cinq ans. Au début je m'adressais à lui comme à un tuteur, qui m'apprenait les ficelles du métier. Ce fut à mes yeux la plus belle des formations. Mais aujourd'hui nous nous parlons plus comme les associés que nous sommes.



Les mois de confinement vous ont-ils posé un problème ?

Rien n'a changé sur le fond. Nous en avons profité pour préparer des ventes et dès que cela fut redevenu possible nous avons repris les expertises, les inventaires et bien sûr les ventes elles-mêmes. En revanche nous avons dû réinventer notre métier sur la forme, en basculant à 100 % sur le digital. Nous avons notamment dû recruter un collaborateur dédié au numérique. Et nous avons noué des partenariats avec des prestataires pour réorganiser les livraisons aux acheteurs, qui ne pouvaient pas venir chercher leurs lots. Au final, cette période a été un véritable booster, nous amenant à repenser notre manière de travailler. Elle nous a apporté un nouveau public, des acheteurs et des vendeurs qui ont découvert l'univers des ventes grâce aux réseaux sociaux tout en restant chez eux. Des gens qui auparavant n'auraient pas osé ou pas pensé se rendre dans une maison de ventes, de peur de ne pas en maîtriser les codes.

La digitalisation de la profession est donc un plus ?

Le tout-numérique est une force pour les maisons de ventes régionales, car nous avons désormais accès aux mêmes acheteurs que les grandes maisons internationales. Puisqu'il n'est plus indispensable de se rendre physiquement dans une salle des ventes pour enchérir, le monde entier nous est ouvert ! C'est maintenant nous, les commissaires-priseurs, qui allons vers les acheteurs via leur ordinateur ou leur tablette. Animer des ventes en live nous fait connaître hors de notre sphère d'activité naturelle et nous amène des clients qui, sans cela, n'auraient jamais eu l'idée de confier leurs objets à un commissaire-priseur de Troyes. Nous avons été à plusieurs reprises contactés par des vendeurs hors de notre région, qui, grâce au live, ont décidé de nous confier leur collection.

Exercer devant une salle vide n'est-il pas une frustration ?

Si, en termes de plaisir et d'animation de vente. Néanmoins, un commissaire-priseur travaille avant tout pour ses vendeurs, il est jugé sur le montant du chèque qu'il leur remettra. Je préfère donc n'avoir personne en salle mais des acheteurs en ligne plutôt que de faire le spectacle devant des gens qui n'achèteront pas.

Vous venez d'avoir votre premier enfant, Alba, en juillet.

Prendra-t-elle votre suite comme vous avez pris celle de votre père ?

Tout le monde me pose déjà la question ! Je sais une seule chose, c'est que je ne lui forcerai pas la main. Je suis venu à ce métier en toute liberté, il en sera de même pour elle, si elle le souhaite. Mais j'en serais ravi, bien sûr.



M^e LÉONARD POMEZ
(Boisseau-Pomez, Ivoire Troyes)



SYMEV

Convention Nationale
des Commissaires-priseurs

VENTES AUX ENCHÈRES :
L'INDISPENSABLE ÉVOLUTION

MARDI 23 NOVEMBRE 2021
14h30 - 18h45

Automobile Club de France
6, place de la Concorde - Paris VIII^e

SYMEV • 15 rue Freycinet 75116 Paris • 01 45 72 67 39 • www.symev.org • contact@symev.org

Soutenu par



LE QUOTIDIEN DE L'ART



M^e SOLÈNE CLÉMENT

Commissaires-priseurs, vous jouez un rôle de vigie

Avocate au Barreau de Paris, Solène Clément a créé l'Observatoire de la lutte anti blanchiment et contre le financement du terrorisme (OLAB), premier réseau et think tank entièrement dédié aux questions LBC-FT. Elle a par ailleurs dirigé et coécrit le premier livre de référence sur le sujet, sorti le 27 octobre 2021 (Daloz éd.) : *État des lieux et perspectives de la lutte contre le blanchiment de capitaux et contre le financement du terrorisme (LBC-FT)*. A la demande du Symev, M^e Clément a synthétisé les règles de mise en conformité des maisons de ventes avec la nouvelle réglementation et les obligations incombant désormais aux commissaires-priseurs.

Les dispositifs Sapin et Tracfin sont-ils efficaces ? Et suffisants ?

M^e Solène Clément : Les réglementations de lutte contre le blanchiment de capitaux et contre le financement du terrorisme viennent de fêter leur 30 et 20 ans. Depuis leur création, ces dispositifs n'ont cessé de monter en puissance, les pouvoirs publics faisant le pari de la coopération internationale sur ce sujet, il est donc à espérer que cela soit motivé par leur efficacité. Leur mise en place est née de la volonté des Etats, de manière concertée et internationale. La création en 1989 du Groupe d'action financière, le GAFI, en grande partie à l'initiative de la France, a modifié en profondeur les normes juridiques et réglementaires sur ce sujet. Les acteurs privés occupent une place prépondérante dans ce système de prévention.

Pourquoi les commissaires-priseurs se retrouvent-ils ainsi dotés de nouvelles obligations vis-à-vis de leurs clients vendeurs et acheteurs ?

Ces obligations ne sont pas si nouvelles. En effet, dès la deuxième directive européenne anti-blanchiment en décembre 2001, les commissaires-priseurs, aux côtés de nombreux secteurs non financiers y compris les avocats, étaient concernés par le dispositif LBC-FT, celui-ci étant prévu pour prévenir toute entrée d'argent illicite, quel

que soit le secteur d'activité. Aujourd'hui en France, de très nombreux acteurs y sont assujettis, les banques, les assurances, les CGP, les agents immobiliers, le marché de l'art etc. C'est une réglementation administrative à laquelle tous les professionnels concernés sont supposés se conformer.

Cet arsenal peut-il éviter tous les contournements ?

Je me permettrai une analogie avec le code de la route. Pour conduire une voiture il faut un permis. Celui-ci n'empêche pas un conducteur de commettre sciemment des infractions s'il le souhaite. Mais imaginez qu'il n'existe pas de permis ni de code, ce serait l'anarchie sur nos routes !

En quoi les Douanes sont-elles décisionnaires ?

Auparavant, le contrôle était opéré par le CVV, mais sur un principe d'autorégulation. C'est maintenant aux Douanes qu'est confié le contrôle et le pouvoir de sanction.

Les commissaires-priseurs, au quotidien, pourront-ils appliquer ces nouvelles mesures ?

Ils n'auront pas le choix, car les sanctions sont imparables ! Il s'agit de sanctions pécuniaires et de réputation, ainsi que des sanctions d'exercice allant jusqu'au retrait de la capacité d'exercer.



www.clementavocats.com

Comment les commissaires-priseurs doivent-ils s'organiser ?

Il est vrai que c'est un sujet technique, complexe, qui change la manière de commercer. Il s'agit d'une nouvelle matière qui peut demander la création de postes de compliance officer, ce qui existe déjà dans les banques et les grands cabinets d'avocats, qui gèrent de gros volumes. Les universités comme Paris II-Assas ou Strasbourg sont d'ailleurs en train de s'adapter, en créant des Masters et des diplômes de compliance officer. Je précise que les commissaires-priseurs ont un avantage par rapport aux autres assujettis, car ce sont des professionnels du Droit. La marche à franchir est donc moins haute, par exemple, que pour un agent immobilier. Mais c'est un sujet qui demande un engagement total, et cela passe par une réorganisation de chaque étude, une analyse de son activité et de ses clients.

“ Cette démarche exige un présupposé, avoir achevé sa transition numérique. ”

En pratique, comment utiliser la boîte à outils que vous avez mise en place à destination des adhérents du Symev ?

Le premier travail, qui consiste à cartographier les risques et à élaborer les procédures, est lourd mais il sera fait une fois pour toutes. Il aboutira à la structuration de cette nouvelle organisation et à la mise en place d'un contrôle interne. Le deuxième travail portera lui sur le fond, au quotidien. Il consistera en l'application de ces procédures au jour le jour. Par exemple en demandant les documents d'identité des acheteurs et des vendeurs, un Kbis et des statuts s'il s'agit d'une personne morale. Lorsque l'on traite avec des personnes politiquement exposées, par exemple un ministre, qu'il soit français ou étranger, il faudra avoir conscience qu'il s'agit d'un cas supposé à risque. De même, si l'argent de l'acheteur provient d'un pays inscrit sur la liste noire ou la liste grise du GAFI, il conviendra de se montrer très précautionneux.

En cas de contrôle, comment prouver aux Douanes que l'on a entrepris toutes les recherches nécessaires ?

En suivant un principe simple, tout conserver. Si vous faites une recherche Google sur une société, faites-en une capture d'écran que vous garderez dans un dossier. Le cas échéant, vous pourrez montrer que vous avez fait la recherche et qu'aucune occurrence négative n'était apparue.

Existe-t-il un logiciel ou une application spécifiques dont les maisons de ventes doivent s'équiper ?

Oui, nous travaillons avec une startup française, Eunomart, qui développe un logiciel dédié aux professionnels de l'art afin de les guider pas-à-pas au quotidien. En cas de contrôle, ils n'auront qu'un clic à faire pour prouver la bonne application des mesures de vigilances ! Ce logiciel agit comme un compliance officer digitalisé.

Pour les maisons de ventes, le surcoût engendré par l'ensemble du dispositif peut se montrer difficile à absorber...

Le coût de la compliance est en effet un sujet. Mais il sera toujours plus coûteux d'être non compliant ! Pour les maisons de ventes, il s'agit d'une grosse marche à passer car ce sont des TPE/PME qui doivent appliquer une réglementation pensée pour des banques. Mais si la mise en place de cette nouvelle organisation peut paraître compliquée, son application au quotidien doit pouvoir, ensuite, se faire de manière assez fluide. Cette démarche exige toutefois un présupposé, avoir achevé sa transition numérique.

N'est-ce pas une présomption de culpabilité que l'on dresse contre les commissaires-priseurs ?

Au contraire ! Ce ne sont pas les commissaires-priseurs qui sont ciblés. La philosophie est simple, qui mieux qu'un professionnel du secteur peut détecter ce qui est atypique ou suspect ? Le secteur étant potentiellement à risque, les commissaires-priseurs en sont les vigies. Ils sont les mieux placés pour jouer ce rôle.

Propos recueillis par Laurent Caillaud



La boîte à outils du SYMEV

Le SYMEV a demandé à M^e Solène Clément (lire pages précédentes) de préparer une synthèse des obligations de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme concernant les commissaires-priseurs. Une « boîte à outils » dont voici une présentation simplifiée.

Depuis le 30 janvier 2009 et le 1^{er} décembre 2016, l'article L561-2 du Code monétaire et financier « CMF » fait obligation aux « personnes se livrant habituellement au commerce d'antiquités et d'œuvres d'art » ainsi qu'aux « opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques » de respecter les obligations de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement de terrorisme (« LBC-FT »). Vigilance et déclaration de soupçon en sont les maîtres mots, le tout sous l'entière responsabilité de chaque professionnel.

Pourquoi se mettre en conformité ? Pour éviter les sanctions pécuniaires – jusqu'à 5 millions d'euros –, les sanctions d'exercice professionnel – interdiction temporaire, avec sursis ou non, d'exercice – et les sanctions de réputation – blâme, avertissement et la publication des sanctions dans un journal professionnel et nominativement, qui sont cumulatives.

Depuis l'ordonnance du 12 février 2020, les Douanes ont été désignées en qualité d'autorité de contrôle et la Commission nationale des sanctions « CNS » en qualité d'autorité de sanction en substitution

du Conseil des ventes volontaires. Cela expose donc les maisons de ventes à subir des contrôles sur pièces et sur place de la part des Douanes, qui en cas de constat de manquements aux obligations ci-après détaillées saisiront, par l'intermédiaire du ministre de l'Economie, la CNS pour que, le cas échéant, soient infligées les sanctions prévues.

Par ailleurs, une autre nouveauté issue de la réforme du 12 février 2020 est à noter. Il s'agit de l'insertion dans le dispositif français de l'article L561-36-4 CMF qui organise la capacité des autorités de contrôle, dont les Douanes font partie, à recevoir par des canaux sécurisés et anonymes, tout signalement et information de manquement à leurs obligations de LBC-FT par des professionnels. En d'autres mots, tout citoyen, client ou non, qui pensera constater un manquement au présent dispositif de LBC-FT d'un professionnel, d'une maison de ventes, dispose maintenant de la faculté de contacter les Douanes via l'email dédié pour transmettre un signalement et des informations. Se mettre en conformité, c'est sécuriser son activité.

COMMENT SE METTRE EN CONFORMITÉ ?

Se mettre en conformité, c'est : établir une cartographie de ses risques de BC-FT ; élaborer ses procédures de prévention de ses risques de BC-FT et mettre en place une organisation interne adéquate ; mettre en œuvre les obligations de vigilance ; mettre en œuvre l'obligation de soupçon à Tracfin en tant que de besoin ; former et informer son personnel.

1 : Etablir une cartographie de ses risques de BC-FT

Le Code monétaire et financier oblige les opérateurs de ventes volontaires à se doter de systèmes d'identification, d'évaluation et de gestion des risques de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme auxquels est exposée leur activité (articles L. 561-4- 1, L. 561-32 et R. 561-38 du Code monétaire et financier). Cette obligation implique pour le professionnel d'identifier les risques que son activité soit instrumentalisée par ses clients à des fins de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme pour être en capacité d'établir une cartographie des risques.

Première étape : identifier et évaluer les risques que son activité soit utilisée pour du BC-FT

L'identification des risques consiste à analyser en amont et de façon exhaustive tous les aspects de son activité. L'objectif est de recenser les grandes caractéristiques typologiques de votre clientèle, des conditions de transactions que vous réalisez et des objets acquis et vendus.

Pour l'évaluation des risques de BC-FT de son activité, le CMF exige que soient pris en compte :

- les facteurs inhérents aux clients – vendeur et acheteur - aux produits (les objets d'art), services, transactions et canaux de distribution,
- les facteurs géographiques, précisés par arrêté du ministre chargé de l'économie,
- des recommandations de la Commission européenne issues du rapport prévu par l'article 6 de la directive 2015/849 du Parlement européen et du Conseil du 20 mai 2015 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux ou du financement du terrorisme, de l'analyse nationale des risques.

Il est possible de décliner ces critères en questions permettant de dégager les caractéristiques de sa clientèle et des bénéficiaires effectifs, dégager les caractéristiques de ses transactions passées, dégager les caractéristiques des objets vendus dans son activité.

Deuxième étape : classifier les risques BC-FT de son activité

L'article L561-4-1 du CMF impose que la classification des risques prenne en compte :

- la nature des produits ou services offerts,
- les conditions de transaction proposées,
- les canaux de distribution utilisés,
- les caractéristiques des clients et caractéristiques du pays ou du territoire d'origine ou de destination des fonds.

Les Douanes, autorités de contrôle des OVV en matière de LBC-FT, ont listé des exemples non exhaustifs de mesures à mettre en œuvre face aux risques identifiés.

2 : Elaborer ses procédures de prévention de ses risques de BC-FT et mettre en place une organisation interne adéquate

S'agissant de la structuration de votre entreprise vous devez désigner et formaliser dans votre organisation interne :

- la personne responsable de la LBC-FT,
- la personne responsable du contrôle interne,
- la personne ayant qualité de correspondant et/ou déclarant Tracfin.

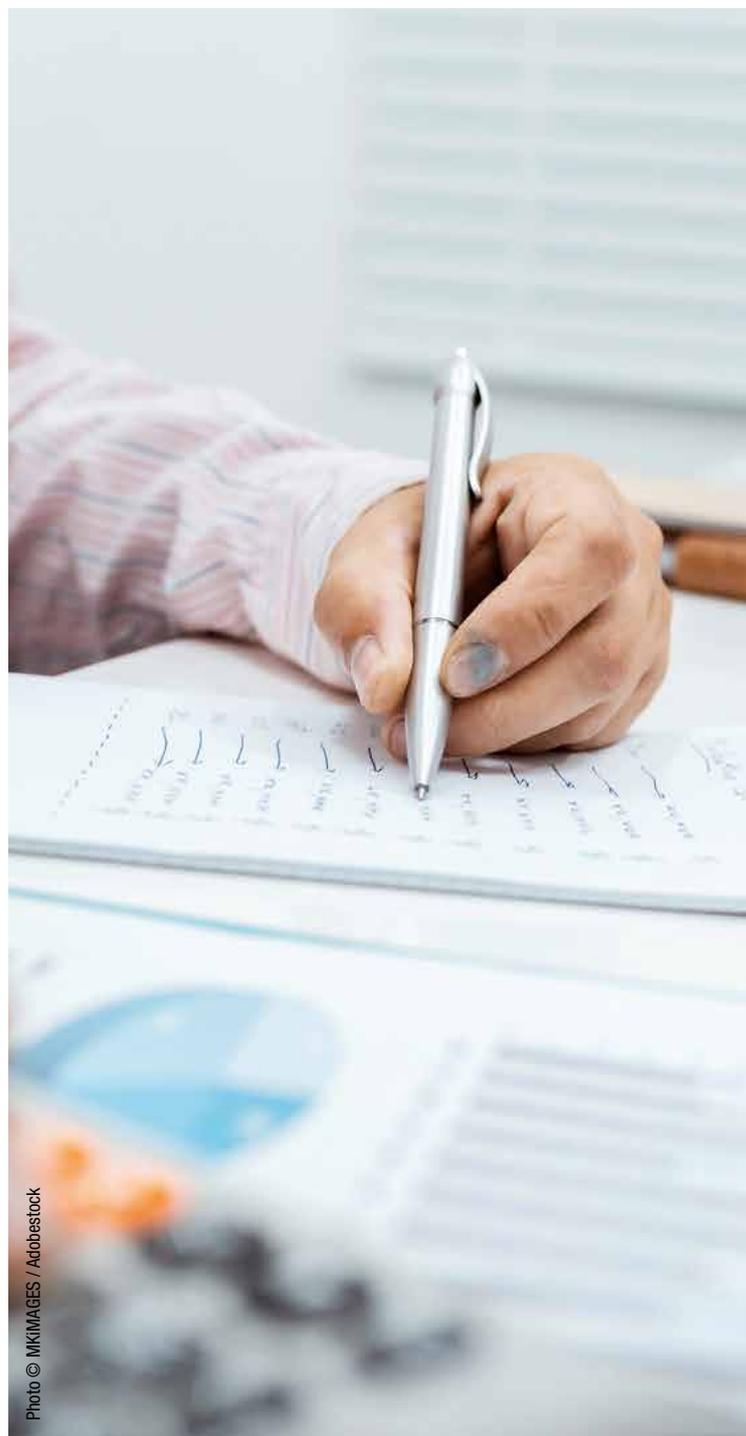


Photo © MKWIMAGES / AdobeStock

CRITÈRES À SUIVRE

MESURES DE VIGILANCE À METTRE EN ŒUVRE

Critère liés à la personne physique ou morale

L'opérateur de ventes volontaires est sollicité par un intermédiaire agissant pour le compte d'un tiers, personne physique ou morale, dont il refuse de fournir l'identité ou un mandat.

Personne morale sise dans un pays à fiscalité privilégiée / paradis fiscal.
Personne physique connue pour des infractions économiques et financières.

Profil de la personne physique non cohérent avec la transaction envisagée.

Personne physique ou morale évoluant dans un secteur à risque :

- BTP, logistique, informatique, sécurité, nettoyage, rénovation énergétique, etc.,
- Secteur avec de nombreux paiements en espèces : cafés, hôtels, restaurants, métaux, téléphonie, etc.
- Association

Obtention, pour une personne morale, de l'extrait d'inscription auprès de l'institution compétente datant de moins de 3 mois ;

Présentation, pour une personne physique, de l'original d'un document officiel en cours de validité comportant une photographie ;

Examen critique de ces documents en vue d'obtenir l'assurance raisonnable qu'il ne s'agit pas de faux. Par exemple :

- comparaison, pour une personne physique, de la photographie portée sur le document avec la personne en cause,
- recherches sur internet, pour une personne morale, en vue de recouper les informations portées sur le document d'identification produit ;

Rupture de la relation d'affaires en cas de refus de l'interlocuteur de fournir les documents demandés et, le cas échéant, envoi d'une déclaration de soupçon.

Critères liés au bien

Biens précieux (bijoux, pierres et métaux précieux, ...) mis en vente par lots.

Demande de mise en vente de biens familiaux anciens.

Production d'une attestation d'expert non probante (expert non connu, objet insuffisamment décrit pour l'identifier avec certitude, ...)

S'assurer de la détention légitime des objets par le vendeur par un document juridiquement probant (acte de propriété, déclaration testamentaire, facture conforme...)

Concernant les objets archéologiques, établir dans toute la mesure du possible l'histoire et la circulation du bien, interroger le cas échéant les bases Interpol ou les listes rouges de l'ICOM ;

Examiner les documents (administratifs, historiques, certificats, etc.) fournis avec l'objet et s'assurer au mieux de leur authenticité,

Interroger le cas échéant l'OCBC pour vérification dans la base TREIMA en cas de risque d'œuvre volée.

Critères liés à l'opération

Le produit ou l'opération favorise l'anonymat de celle-ci : exemple du paiement en espèces d'un montant significatif

Donneur d'ordre du paiement différent de l'acquéreur, personne physique ou morale

Virement en provenance d'un compte bancaire situé dans un paradis fiscal ou à fiscalité privilégiée

Remise d'un chèque de banque de nature à masquer l'émetteur réel des fonds

Documents présentant des anomalies : n° de TVA incomplet ou faux, n° de facture, adresse

Absence de cohérence entre la transaction et le profil patrimonial du client personne physique ou de l'objet social du client personne morale

Vendeur ou Acheteur résidant dans un pays à risque

Modalités de paiement inhabituelles (règlements fractionnés, chèques de banque, ...)

Incident, sur la transaction ou sur le paiement, manifestement provoqué

Disproportion entre le montant de la transaction et le profil patrimonial du client

Demander l'origine des fonds en cas de versements en espèces ;

Demander des explications sur les motivations de l'opération en cas de paiement par un tiers et les liens de ce tiers avec l'acquéreur ;

Exiger la production de documents sans anomalies ;

Demander la justification de l'émission d'un chèque de banque et l'identité du titulaire du compte tiré,

3 : Mettre en œuvre les obligations de vigilance

La mise en œuvre de l'obligation de vigilance implique d'une part de déterminer le profil du client et de la relation d'affaires pour pouvoir appliquer le niveau de vigilance correspondant, et implique d'autre part d'analyser chaque transaction pour détecter les situations de risque spécial.

Client occasionnel ou relation d'affaires ?

Vous devez déterminer si votre client est un client occasionnel au sens du code monétaire et financier. Le client occasionnel est celui qui s'adresse à vous dans le but exclusif de préparer ou de réaliser une opération ponctuelle ou d'être assistée dans la préparation ou la réalisation d'une telle opération, que celle-ci soit réalisée en une seule opération ou en plusieurs opérations apparaissant comme liées entre elles. Il s'agit d'une opération ponctuelle, sans fidélisation du client. La relation d'affaires est nouée lorsque vous engagez une relation professionnelle ou commerciale qui est censée, au moment où le contact est établi, s'inscrire dans une certaine durée. La relation d'affaires peut être prévue par un contrat selon lequel plusieurs opérations successives seront réalisées entre les cocontractants ou qui crée à ceux-ci des obligations continues. Une relation d'affaires est également nouée lorsqu'en l'absence d'un tel contrat un client bénéficie de manière régulière de l'intervention d'une personne susmentionnée pour la réalisation de plusieurs opérations ou d'une opération présentant un caractère continu. Pourquoi est-ce important ? Parce que le niveau d'obligation de vigilance peut-être drastiquement réduit si c'est un client occasionnel. En effet, le Code monétaire et financier vous autorise à poursuivre la transaction sans mettre en œuvre les obligations de connaissance client, si c'est un client occasionnel et :

- si le montant de la transaction est inférieur à 15 000 euros,
- si vous n'avez aucun soupçon de BC-FT pour ce client et la transaction,

■ si l'opération est réglée autrement qu'en espèce (pour les résidents fiscaux étrangers) ou en monnaie électronique pour un montant inférieur à 10 000 euros.

Ces trois conditions sont cumulatives. En cas de contrôle, il faudra justifier votre choix de qualification juridique.

Dans le cadre d'une relation d'affaires, l'obligation d'identification est déclenchée pour une transaction ou des transactions liées de plus de 10 000 euros et si vous n'avez aucun soupçon que l'opération envisagée participe à du BC ou du FT.

Comment identifier son client ?

Si votre client est une personne physique physiquement présente au moment d'entrer en relation, vous devez recueillir ses nom et prénoms, ainsi que de ses date et lieu de naissance. Ensuite vous devez vérifier cette identité par la présentation de l'original d'un document officiel en cours de validité comportant sa photographie et par la prise d'une copie de ce document.

Si votre client est une personne morale et que son représentant légal est physiquement présent au moment d'entrer en relation, vous devez recueillir sa forme juridique, sa dénomination sociale, son numéro d'immatriculation, ainsi que l'adresse de son siège social et celle du lieu de direction effective de l'activité, si celle-ci est différente de l'adresse du siège social. Ensuite vous devez vérifier ces éléments en obtenant la communication de l'original ou de la copie de tout acte ou extrait de registre officiel datant de moins de trois mois constatant la dénomination, la forme juridique, l'adresse du siège social et l'identité des associés et dirigeants sociaux mentionnés aux 1° et 2° de l'article R. 123-54 du code de commerce ou de leurs équivalents en droit étranger, ou en obtenant une copie certifiée du document directement via les greffes des tribunaux de commerce ou un document équivalent en droit étranger.





Comment identifier le bénéficiaire effectif de son client ? Si votre client est une personne morale, vous devez en plus identifier le ou les bénéficiaire(s) effectif(s) de cette personne morale. Le bénéficiaire effectif est la ou les personnes physiques qui contrôlent en dernier lieu, directement ou indirectement, le client ou pour laquelle une opération est exécutée ou une activité exercée.

Ainsi, pour un client personne morale :

- constitué en société, c'est l'article R561-1 CMF qui s'applique,
- de type placement collectif, c'est l'article R561-2 CMF qui s'applique,
- qui n'est ni une société, ni un organisme de placement collectif, c'est l'article R561-3 CMF qui s'applique.

Par ailleurs, en tant que professionnel assujetti à la LBC-FT, vous disposez de la possibilité de consulter le Registre des bénéficiaires effectifs auprès de l'INPI en effectuant une création de compte.

Comment identifier la nature de la relation d'affaire ?

Le CMF vous impose de connaître « l'objet et la nature » de votre relation d'affaires. Ainsi, vous devez obtenir de votre client, les éléments d'informations suivants :

- le montant et la nature des opérations envisagées ;
- la provenance des fonds ;
- la destination des fonds ;
- la justification économique déclarée par le client ou le fonctionnement envisagé du compte.

Que faire en cas d'échec d'identification ou de vérification ? Si vous n'arrivez pas à obtenir de votre client les informations demandées, vous ne devez pas procéder à la transaction et soit ne pas entrer en relation soit mettre fin à la relation d'affaires.

Voici les critères d'alerte des Douanes relatifs aux mesures de vigilance :

- difficultés ou impossibilité d'obtenir des informations,
- les documents produits (exemple : papiers d'identité, Kbis) sont volés ou faux,
- l'identité d'une personne physique ou morale est usurpée,
- les documents légaux qui doivent normalement être fournis font défaut,
- il est impossible d'obtenir des informations sur l'identification de la personne dont les biens sont vendus, sur le bénéficiaire effectif de la vente ou de l'achat ou encore sur l'opération,
- une information recueillie sur la personne visée par la procédure, l'acheteur ou leurs bénéficiaires effectifs et/ou l'opération s'avère incomplète et/ou inexacte,
- la constatation d'anomalies dans les documents produits comme justification de l'origine des fonds ou des biens, l'identité des personnes physique ou morale ou sur la cohérence économique de l'opération (exemple : absence du numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés, du numéro SIREN, du numéro de TVA, de numéro de facture, d'adresse ou de date sur les factures ou les bons de commande),
- le refus du client de produire des pièces justificatives quant à



la provenance des fonds reçus ou quant aux motifs avancés des paiements, ou l'impossibilité de produire ces pièces,
■ l'absence de réponse aux questions.

Que faire de toutes ces informations ? Ces informations doivent vous aider à déterminer le profil de risque BC-FT présenté par la relation d'affaire et selon votre cartographie des risques, le niveau de vigilance (simplifiée, normale, renforcée...) que vous allez appliquer. Vous devez vous assurer que ces informations sont en permanence à jour et au besoin les actualiser en procédant de nouveau à l'identification et la vérification de l'identification du client, du BE ou de l'objet et la nature de la relation d'affaires. Vous devez absolument conserver tous ces éléments d'information ainsi obtenus pendant au moins 5 ans à partir de la cessation de la relation d'affaires pour être en capacité de prouver, en cas de contrôle, que vous avez correctement mis en œuvre vos obligations de vigilance.

Connaître le dispositif de gel des avoirs et d'interdiction de mise à disposition : pour entraver l'accès à des ressources économiques - et donc affaiblir - des personnes suspectes d'infractions graves, tous les citoyens sont associés au dispositif de sanctions internationales. Les personnes physiques, morales, organismes ou entités faisant l'objet d'une mesure de gel suite à des sanctions internationales sont listées dans un registre unique, public et tenu à jour par la Direction générale du Trésor. Vous devez donc rechercher si votre client figure dans ce registre et conserver le justificatif de votre recherche.

4 : L'obligation de déclaration du soupçon à Tracfin

Vous devez effectuer une déclaration à TRACFIN à chaque fois que vous savez ou avez un soupçon ou avez de bonnes raisons de soupçonner que les sommes finançant la transaction proviennent :

- d'une infraction passible d'une peine privative de liberté supérieure à un an
- sont liées au financement du terrorisme
- proviennent d'une fraude fiscale, c'est-à-dire présente l'existence d'un des 16 critères définis au sens du décret n°2009-874 du 16 juillet 2009.

Vous devez informer Tracfin lors de votre première déclaration de soupçon de l'identité et la qualité de la personne habilitée à effectuer lesdites déclarations. Vous effectuez la déclaration de soupçon depuis la plateforme internet « Ermes » :

<https://tracfin.finances.gouv.fr/Pages/Login.aspx?ReturnUrl=%2f>

La déclaration de soupçon vous immunise de toute responsabilité pénale et civile.

5 : Obligation de formation et d'information de son personnel

Vous devez former et informer, régulièrement, toutes les personnes concourant à votre activité, qu'elles soient salariées ou non, de toutes ces obligations de lutte anti-blanchiment. Vous devez conserver tous les justificatifs de formation et d'informations, notamment le volume d'heures dispensés et les supports de formation.



L'art, un secteur à risque élevé en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

Le rôle des commissaires-priseurs et des opérateurs de vente volontaire dans la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LBC-FT)

Selon l'analyse nationale des risques (ANR) de 2019, le secteur de l'art dans son ensemble est exposé à un risque élevé de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme. Le risque est d'autant plus élevé qu'au niveau national, les enjeux financiers sont particulièrement significatifs. En effet, toujours selon l'analyse des risques, « la France occupe la 4e place d'un marché mondial de l'art estimé en 2018 à 60 milliards d'euros, dont 28 milliards pour le marché des enchères publiques ». Plus spécifiquement, le produit des ventes aux enchères en France s'élevait à 2,9 milliards d'euros en 2020.



L'analyse nationale des risques est en cours d'actualisation, ce qui doit permettre de faire un point sur l'exposition du secteur à la menace de blanchiment de capitaux (BC) et de financement du terrorisme (FT), sur ses vulnérabilités intrinsèques et résiduelles après mise en œuvre de mesures d'atténuation. L'achat d'œuvres d'art peut être un vecteur de blanchiment de produits illicites. Par nature et pour des raisons liées à leur stockage et à leur transfert (conservation voire augmentation de leur valeur), les produits du secteur de l'art sont particulièrement exposés aux risques de blanchiment. S'agissant des risques liés au financement du terrorisme, ils ont été matérialisés par des cas de vente d'objets pillés par des organisations terroristes en zone syro-irakienne notamment.

Le secteur de l'art est d'autant plus exposé aux risques BC/FT que les difficultés rencontrées pour l'identification des bénéficiaires effectifs et l'opacification de l'origine des fonds sont de nature à accentuer ces risques, notamment par :

- ✓ Les paiements en espèces, bien que le paiement en espèces d'un particulier à un professionnel ou entre professionnels ne soit autorisé que jusqu'à 1 000€ pour les résidents français et relevé à

“ Par nature et pour des raisons liées à leur stockage et à leur transfert, les produits du secteur de l'art sont particulièrement exposés aux risques de blanchiment. ”

15 000 € si le domicile fiscal du débiteur est à l'étranger et qu'il s'agit d'une dépense personnelle ;

- ✓ Les règlements par le biais de personnes morales ;
- ✓ Les ventes en ligne et à distance : si les paiements sont traçables, la détection de l'origine des fonds peut être complexifiée grâce à un circuit financier opaque ;
- ✓ Le recours à des comptes offshores ou ouverts dans d'autres pays que le lieu de résidence de l'acquéreur ;
- ✓ La difficulté à tracer l'origine des œuvres et la date d'acquisition par le vendeur ;
- ✓ L'internationalisation des flux.

L'ACCOMPAGNEMENT DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES PAR TRACFIN

Conformément aux recommandations du Groupe d'action financière (GAFI) sur l'accompagnement des professionnels assujettis dans la connaissance de

leurs obligations relatives à la LBC/FT, TRACFIN mène régulièrement des actions de sensibilisation auprès des professions de l'art, afin d'améliorer leur capacité de détection et la qualité de leurs signalements. Après une année 2020 qui a rendu difficile le maintien des rencontres avec les opérateurs de ventes volontaires et les commissaires-priseurs, TRACFIN est intervenu, à l'invitation du SYMEV, devant ses adhérents le 22 juin 2021. Cette intervention a été l'occasion d'échanger et de faire des rappels sur la définition légale du blanchiment (placement, empilage, intégration), sur le périmètre déclaratif de l'article L. 516-15 du code monétaire et financier (suspçon de blanchiment et infraction primaire sous-jacente, suspçon de financement du terrorisme, suspçon de fraude fiscale), sur les obligations déclaratives et sur le régime juridique protecteur de la déclaration de suspçon pour les professionnels.



Cette rencontre a également été l'occasion de faire un bilan déclaratif des signalements adressés à TRACFIN - un nombre important de signalements sont encore lacunaires dans leur analyse du soupçon – et donc de rappeler, à partir d'exemples concrets, quelques bonnes pratiques :

- Nécessité de présenter une analyse détaillée du soupçon : nature de la relation d'affaire et de l'opération, atypies de l'opération et mesures de vigilance mises en œuvre par le professionnel ;
- Intérêt de joindre des documents à l'appui de la déclaration de soupçon (pièce d'identité, bordereaux d'achat/vente, résultats des recherches en source ouverte, copie de virements, etc.).

Selon TRACFIN, il ressort de l'analyse de la pratique déclarative 2020 des opérateurs de ventes volontaires et des commissaires-priseurs que le risque BC/FT, identifié comme élevé par l'analyse nationale des risques, reste insuffisamment appréhendé par les professionnels du secteur. En effet, malgré l'augmentation de 35% du flux déclaratif des opérations de ventes volontaires et des commissaires-priseurs depuis 2016, le nombre d'opérations signalées apparaît en décalage par rapport au niveau de risque du secteur (seules 72 déclarations de soupçon en 2019 et 69 déclarations de soupçon en 2020

ont été émises par les commissaires-priseurs judiciaires, les opérateurs de ventes volontaires et les sociétés de vente). Les typologies récentes déclarées à TRACFIN par les opérateurs de ventes volontaires portent sur des soupçons de blanchiment, de trafic de contrefaçons, de vol et recel, d'escroquerie, d'abus de biens sociaux, de corruption, de fraudes fiscales et de financement du terrorisme. Au regard des typologies connues et des déclarations de soupçon reçues, TRACFIN et la DGDDI ont établi, dans le cadre des lignes directrices de novembre 2020, une liste non exhaustive de critères d'alertes pour inciter les professionnels à s'interroger sur licéité de l'opération et, en cas de soupçon confirmé à la suite de la mise en œuvre de mesures de vigilance, à transmettre une déclaration de soupçon.

Parmi ces critères d'alerte, on trouve :

- ✓ Discordance entre le profil du client et la valeur du bien
- ✓ Règlement à partir d'un compte dont le titulaire n'est pas l'acquéreur
- ✓ Fonds provenant d'une zone géographique sensible par rapport à l'actualité
- ✓ Recours à un intermédiaire sans identification du bénéficiaire effectif
- ✓ Mise en vente d'objets archéologiques provenant de zones géographiques propices aux trafics
- ✓ Règlement fractionné
- ✓ Usurpation d'identité ou faux documents
- ✓ Achats / reventes rapprochés
- ✓ Le vendeur ou l'acheteur sont des personnes politiquement exposées (PPE)
- ✓ Impossibilité d'obtenir des informations après interrogation du client
- ✓ Etc.

Comprendre ce qu'est une personne politiquement exposée (PPE)

L'article L. 561-10 1° du Code Monétaire et Financier définit une PPE comme « le client, le cas échéant son bénéficiaire effectif, le bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie ou de capitalisation, le cas échéant, son bénéficiaire effectif, est une personne qui est exposée à des risques particuliers en raison des fonctions politiques, juridictionnelles ou administratives qu'elle exerce ou a exercées ou de celles qu'exercent ou qu'ont exercées des membres directs de sa famille ou des personnes connues pour lui être étroitement associées ou le devient en cours de relation d'affaires ».

Il convient, en cas de PPE, de mettre en œuvre des mesures de vigilance dites complémentaires. Celles-ci correspondent, notamment, à l'obligation de recueillir des informations supplémentaires sur la nature de la relation d'affaires, l'origine des fonds et du patrimoine du client, et l'objet des opérations envisagées.

“ *La déclaration de soupçon est confidentielle (article L. 561-18 du code monétaire et financier), au sens où le déclarant ne peut en révéler son existence et son contenu à un tiers, à l'exception de son autorité disciplinaire* ”

LA MISE EN PRATIQUE DE LA DÉCLARATION DE SOUPÇON :

La déclaration de soupçon est confidentielle (article L. 561-18 du code monétaire et financier), au sens où le déclarant ne peut en révéler son existence et son contenu à un tiers, à l'exception de son autorité disciplinaire. Cette obligation de confidentialité s'impose également à TRACFIN, qui protège ses sources d'information en toutes circonstances dans le cadre des transmissions administratives et judiciaires. Les professionnels réalisant une déclaration de soupçon sont exonérés de toutes responsabilités (pénales, civiles et professionnelles) dès lors que cette déclaration est effectuée de bonne foi (article L. 561-22 du CMF). Sous réserve de cette condition, aucune poursuite ne peut être intentée contre un professionnel. La déclaration de soupçon peut être saisie sur la plateforme sécurisée ERMES. Celle-ci permet à la profession de télé-déclarer en garantissant la confidentialité de l'information. Elle présente également l'avantage de dématérialiser les éventuels échanges entre le professionnel déclarant et TRACFIN notamment si le Service fait valoir son droit de communication pour obtenir des informations supplémentaires (article L. 561-25 du CMF). Préalablement à une déclaration de soupçon via ERMES, le professionnel doit s'inscrire sur la plateforme et joindre, pour ce faire, un KBIS récent et un formulaire de désignation d'un déclarant (et d'un correspondant le cas échéant) signé par le dirigeant de la société.

QUAND DÉCLARER ?

La déclaration de soupçon doit être réalisée avant l'opération. Les transmissions réalisées très en amont de

l'opération sont de nature à faciliter les investigations de TRACFIN qui peut, si les soupçons sont avérés et si nécessaire mettre en œuvre son droit d'opposition (article L. 561-24 du CMF).

Trois situations peuvent justifier une transmission d'une déclaration de soupçon après la réalisation de l'opération : si le soupçon n'est apparu qu'a posteriori, si le professionnel est dans l'incapacité de surseoir à l'opération et si son report est de nature à faire obstacle à des investigations portant sur des opérations de blanchiment de capitaux ou de financement du terrorisme (article L. 561-16 du CMF).

LE PROJET DE MODERNISATION DU FORMULAIRE DÉCLARATIF VIA ERMES

Dans le cadre de son projet de service 2021-2023, TRACFIN s'est engagé dans une démarche de modernisation des relations avec les professionnels assujettis aux obligations LBC-FT et de mise en place d'une approche d'administration de service. Dans ce cadre, le formulaire de déclaration de soupçon en ligne sur la plateforme ERMES va connaître des évolutions d'ampleur qui seront bénéfiques à l'ensemble des parties prenantes.

Ainsi, les objectifs de ce projet sont de moderniser l'outil ERMES afin de proposer une meilleure ergonomie, d'adapter le formulaire aux spécificités des catégories de professions assujetties, d'en simplifier l'utilisation au moyen d'un remplissage facilité, et de gagner en efficacité pour TRACFIN en valorisant les données fournies de manière plus structurée. Dans une démarche de consultation, cette modernisation du formulaire a été engagée avec un large panel de représentants des professions assujetties.

Illustration typologique

Les époux X, non-résidents fiscaux de nationalité française, ont confié à une maison de vente le soin de vendre pour leur compte des lingots d'or. Ceux-ci ont ainsi été adjugés, par vente publique, pour plusieurs centaines de milliers d'euros. La maison de vente a procédé au virement des fonds vers un compte détenu par les époux X dans un établissement bancaire d'un pays inscrit sur la liste grise du GAFI. A titre de justificatif, les époux X ont fourni un certificat d'achat pour chacun des lingots. Ces certificats comportaient plusieurs incohérences. Par la suite, le déclarant s'est interrogé sur la légitime détention des lingots par ce couple.

“ *TRACFIN s'est engagé dans une démarche de modernisation des relations avec les professionnels assujettis aux obligations LBC-FT* ”

M^e MARCEL PORCHER

Œuvre apocryphe, la prudence est de mise

**Les ventes volontaires présentent un champ de nombreuses actions possibles et de...
quelques chausse-trapes sur lesquelles revient M^e Marcel Porcher, avocat à la Cour de Paris,
cabinet Porcher & Associés.**

L'acheteur d'une œuvre qu'il considère à tort ou à raison comme étant apocryphe a le choix entre réclamer au vendeur le remboursement du prix et la reprise de l'objet (avec corrélativement le remboursement de ses honoraires par la maison de ventes) et l'action en responsabilité contre cette maison de ventes responsable, par exemple, pour ne pas avoir émis de réserves sur l'authenticité (réserves qui auraient engagé d'ailleurs un autre type de réclamation, celle du vendeur...).

Si l'acheteur opte pour l'action en responsabilité contre la maison de ventes et obtient gain de cause, cette dernière se trouve en situation de devoir lui verser des dommages-intérêts en représentation du préjudice, la situation étant alors celle-ci : l'acheteur conserve l'objet et perçoit en outre des dommages-intérêts, le vendeur conserve la totalité du prix qu'il a perçu quand bien même ce prix correspondait à celui d'une œuvre authentique et non celui de l'œuvre apocryphe vendue.

Chacun conviendra que ni la morale ni la justice n'y trouveraient leur compte !

Après diverses tentatives des défenseurs de la profession, la première chambre civile de la Cour de cassation par un arrêt rendu le 3 juin 1997 a validé l'action *in rem verso* du commissaire-priseur contre le vendeur, action fondée sur l'enrichissement sans cause, que la Cour d'appel de Pau auteur de l'arrêt objet du pourvoi avait quant à elle qualifiée « d'enrichissement injuste ».

« Attendu cependant que le vendeur réalise un enrichissement injuste puisqu'il conserve le prix d'adjudication représentant la valeur d'une œuvre authentique alors qu'il ne possédait qu'un meuble de moindre valeur ». (*)

Le vendeur se trouvait alors dans l'obligation de rembourser au commissaire-priseur la différence entre le prix obtenu lors de la vente de l'objet présenté comme authentique et sa valeur réelle.

Le commissaire-priseur se trouvait donc remboursé de la majeure partie des dommages et intérêts qu'il avait dû payer à l'acheteur, sans préjudice pour le surplus de son recours contre l'expert.

Les praticiens n'ont pu que se réjouir de cette jurisprudence équitable qui remettait l'église au milieu du village, mais le même 3 juin 1997 la même première chambre rendait un deuxième arrêt dans la même affaire, de nature à calmer la liesse. (*)

En effet, la Cour de cassation a jugé que le préjudice de l'acheteur apocryphe n'était pas à hauteur du prix qu'il avait payé, mais hauteur de la valeur d'une œuvre authentique et estimée au jour du jugement. La haute juridiction appliquait ici un principe constant à savoir que le préjudice de la victime est évalué au jour où le tribunal statue. Il n'est cependant pas certain que les initiateurs lointains de ce principe aient eu en vue qu'il pourrait trouver un jour application dans un tel cas d'espèce pouvant être lié à une spéculation sur le marché de l'art.

UN RECOURS ALÉATOIRE CONTRE LE VENDEUR

Que l'on en pleure ou que l'on s'en réjouisse, la Cour de cassation maintient catégoriquement sa jurisprudence et ce malgré la résistance de quelques juges du fond plus attachés à la notion de causalité adéquate comme à celle de la perte de chance...

Pour autant la Cour d'appel de Paris, qui se range à la jurisprudence de la première chambre dans un arrêt rendu le 24 mai 2016, vient juger : « *La... et maître ès qualité, Monsieur... et la société... assureur de celle-ci dans les limites de son contrat, en conséquence être condamnés in solidum à réparer le préjudice intégralement subi par la société... qui évalue à la somme de 745 000 €. Celle-ci doit être appréciée au jour où la cour statue.* » (*)

Ainsi donc la maison de ventes devient débitrice de l'évolution positive



de la cote d'une œuvre authentique entre adjudication et l'aboutissement de l'action en responsabilité, et cela à partir d'une œuvre par définition apocryphe puisque l'action en responsabilité aura abouti. Que devient alors l'action *in rem verso* de la maison de ventes contre le vendeur de l'œuvre apocryphe ?

La maison de ventes, et cela pour autant que la faute par elle commise ne soit pas qualifiée de faute lourde (qualification subjective qui ne dépend que de l'appréciation du juge du fond), pourra toujours se retourner contre le vendeur mais simplement à hauteur de l'enrichissement de ce dernier, c'est-à-dire de la différence entre le prix perçu et la valeur de l'objet appréciée au jour de la vente et non au jour du jugement. Ce qui exclut la prise en charge de la plus-value apportée par l'évolution de la cote, laquelle plus-value restant donc à la charge du commissaire-priseur. Tout ceci peut naturellement coûter très cher, quand bien même cette condamnation pourrait, suivant le cas de figure, éventuellement être répercutée sur l'expert par le biais d'un appel en garantie dans le cadre de la responsabilité solidaire ré-instituée par la loi du 10 juillet 2000.

Pour en terminer nous évoquerons la condamnation de la maison de ventes à supporter elle-même l'action en annulation pour l'éventualité où elle n'est pas en mesure de donner le nom du vendeur ou se refuse à le faire. La jurisprudence est constante pour considérer qu'elle est alors un prête-nom du vendeur et se trouve condamnée à rembourser elle-même le prix en lieu et place de ce dernier.

Dans telle éventualité, le recours contre le vendeur devient très aléatoire. De même que le recours en garantie contre l'expert, puisque la faute de la maison de ventes n'est pas la sienne, étant rappelé par ailleurs que l'assureur de responsabilité civile sera tenté de refuser d'intervenir dès lors qu'il garantit un commissaire-priseur pour ses éventuelles fautes professionnelles et non un vendeur, ne serait-il qu'un prête-nom.

Dans ces conditions, prudence, prudence !

(*) Cass 03/06/1997 ; Pôle 2, chambre 1 ; 95-13.568 / CA Pau 29 octobre 1994 / Cass 03/06/1997 ; Pôle 2, chambre 1 ; 95-11.308 / CA Paris 24/05/2016 Pôle 2 chambre 1 ; 14/15357

M^e Marcel Porcher

« La maison de ventes devient débitrice de l'évolution positive de la cote d'une œuvre authentique... »

CONVENTION NATIONALE DES COMMISSAIRES-PRISEURS

Un rendez-vous majeur pour la profession

Quelques semaines avant que la planète n'affronte la pandémie de Covid-19, la Convention nationale des commissaires-priseurs de 2019 a abordé les nouveaux enjeux que rencontre la profession, sur des marchés toujours plus digitaux et internationaux. Après une éclipse en 2020 pour raisons sanitaires, la convention annuelle aborde en 2021 les indispensables évolutions auxquelles la profession est confrontée.

Fallait-il y voir un signe ? Alors que personne au monde ne s'attendait au cataclysme qui allait paralyser l'économie, les échanges internationaux et donc le marché de l'art, le mardi 26 novembre 2019 à Paris, le Symev a organisé la Convention nationale des commissaires-priseurs sur le thème « Les enchères, un monde en questions ». Un rendez-vous annuel emblématique pour la profession, sous le parrainage du ministère de la Culture. L'après-midi de travail a traditionnellement débuté par l'assemblée générale du Symev, tenue dans la bibliothèque de l'Automobile Club de France, place de la Concorde. S'ensuit la Convention nationale des commissaires-priseurs. Les débats furent ouverts par Jean-Pierre Osenat, président du Symev, avant une première table ronde animée par Vincent Pestel-Debord, commissaire-priseur (Pestel-Debord), sur un thème qui sera probablement l'un des axes centraux des années à venir : « Quelle formation pour les commissaires-priseurs de demain ? » La deuxième table ronde, animée par Carole Jézéquel, commissaire-priseur, Rennes Enchères, aborda une question d'actualité : « Les enchères, nouveau circuit court de l'Art contemporain ? ». Une troisième table ronde, modérée par Laurent Caillaud, journaliste, Savana Media, se pencha sur cette question qui anime les débats depuis des années dans le marché de l'art en général et chez les commissaires-priseurs en particulier : « Vers une modernisation de la profession ? ».

Après une séance de questions/réponses particulièrement nourrie, la clôture de la Convention du Symev fut apportée par une allocution d'Henri Paul, président du Conseil des Ventes Volontaires, qui

revint lui aussi sur le futur de la profession. Un sujet toujours d'actualité en 2021, avec de nouveaux enjeux résultant de l'accélération de la digitalisation du métier de commissaire-priseur durant la pandémie.

DEUX THÈMES CRUCIAUX POUR LE FUTUR

Le mardi 23 novembre 2021, les adhérents du Symev auront donc à nouveau rendez-vous à l'Automobile Club de France, à Paris, pour une assemblée générale qui devra renouveler les membres de son conseil d'administration (conformément à l'article 8 de ses statuts).

Un moment important dans la vie d'un syndicat, un moment clé pour la défense des commissaires-priseurs et de leur profession. Elus pour une durée de trois ans, les membres du conseil d'administration auront vocation à décider des actions à mener par le syndicat. Après l'assemblée générale réservée aux adhérents du Symev s'ouvrira la Convention nationale des commissaires-priseurs.

Celle-ci débutera par une allocution de Jean-Pierre Osenat, président du Symev, qui reviendra sur les 20 ans de défense de la profession par le syndicat fondé en 2001. S'ensuivront alors deux tables rondes sur deux thèmes cruciaux pour les années à venir : « Une nouvelle profession, commissaire de justice » et « Les ventes aux enchères de biens incorporels ». Cette convention se clôturera avec une intervention du président du Symev, avant le traditionnel cocktail dans les salons de l'Automobile Club de France.

Le Symev tient à remercier ses partenaires pour leur soutien dans l'organisation de cette manifestation, rendez-vous majeur de la profession de commissaire-priseur (lire page 13).

  @SYMEV1

#CNCP2019



“La digitalisation du marché de l’art n’est plus une éventualité mais une réalité. Il reste maintenant pour le Symev comme pour l’ensemble de ses adhérents à garder toujours un coup d’avance.”


SYMEV
SYNDICAT NATIONAL DES ANCIENS ENCHÉRETIERS

Commissariat National des Domaines et Biens

Les enchères,
un monde en questions

Mardi 26 novembre 2019

19h - 18h

Assemblée Générale 2019 - 2020



"Les enchères,
un monde en questions"

Julien Pichelin, commissaire-priseur enseignant, Drouot Formation
Jean Rivola, commissaire-priseur, Caen Enchères, formateur intervenant dans le cadre de la formation
transversale à la profession de commissaire de justice
suprès, commissaire-priseur, Rois Enchères

SYMEV1
#CNCP2019



1

CONVENTION NATIONALE DES COMMISSAIRES-PRISEURS

Arrêt sur images





Photos 1 à 5 : Table ronde animée par Vincent Pestel-Debord, commissaire-priseur, Pestel-Debord, avec Sandra Décimo, chef du service des publics auditeurs et de la formation continue, École du Louvre, Camille de Foresta, commissaire-priseur, Christie's, Julien Pichelin, commissaire-priseur enseignant, Drouot Formation, Jean Rivola, commissaire-priseur, Caen Enchères et Mathilde Vauprès, commissaire-priseur, Rois Enchères.

Photos 6 à 9 : Table ronde animée par Carole Jézéquel, commissaire-priseur, Rennes Enchères, en présence de Christophe Delavault, conseiller en art Contemporain, Georges Dintras, collectionneur d'art contemporain, Thomas Müller, commissaire-priseur, Crait + Müller, Christophe Person, directeur du département Art africain contemporain, Piasa et Jean-Jacques Wattel, expert en Design, Tajan.





1



2



3



4



5

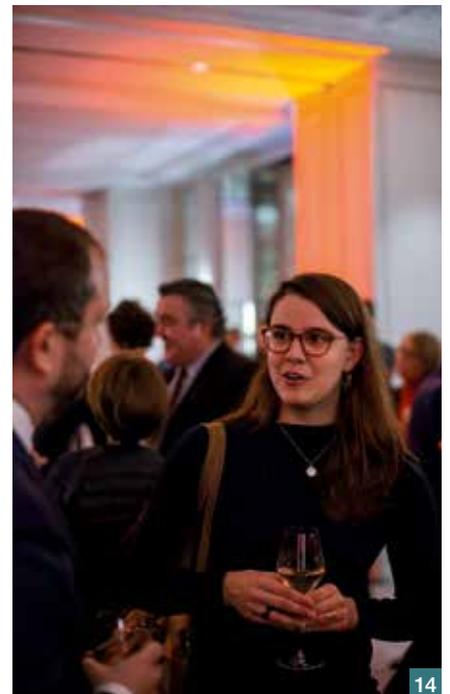
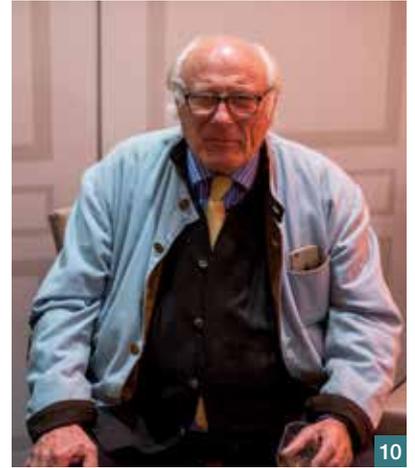


6

Photos 1 à 5 : Table ronde animée par Laurent Caillaud, journaliste, Savana Media, en présence d'Henriette Chau-bon, magistrate honoraire à la Cour de cassation, Édouard de Lamaze, avocat, Catherine Morin-Desailly, présidente de la commission de la culture, de l'éducation et de la communication au Sénat, et Sylvain Maillard, député de Paris 1^{ère} circonscription, porte-parole des députés LREM à l'Assemblée nationale.

Photo 6 : Henri Paul, président du Conseil des Ventes volontaires

Photos 7 à 14 : Les participants et invités à la Convention du Symev se sont retrouvés à l'issue de celle-ci lors d'un cocktail dans les salons de l'Automobile Club de France.



Agenda du SYMEV

2020-2021

2020

JANVIER 2020

Mercredi 15 Janvier

Réunion du CNMA

Mardi 28 Janvier

Réunion du Bureau exécutif du Symev
Déjeuner Institut Art & Droit - Invité conférencier : M. Sylvain Maillard, député de la 1^{ère} circonscription de Paris

FEVRIER 2020

Mardi 18 Février

Réunion du Conseil d'administration du Symev

Mercredi 19 Février

Auditions à l'Assemblée Nationale par les membres de la Commission des Lois, M. Sylvain Maillard, député de la 1^{ère} circonscription de Paris et M. Jean-Michel Mis, député de la 2^e circonscription de la Loire dans le cadre de la proposition de loi visant à moderniser la régulation du Marché de l'Art

Réunion de la CPPNI (Commission Paritaire Permanente de Négociation et d'Interprétation)

Jedi 20 Février

Réunion de la CPI

Mercredi 26 Février

Examen par la Commission des lois du texte de la proposition de loi visant à moderniser la régulation du Marché de l'Art adoptée par le Sénat le 23 octobre

Jedi 27 Février

Réunion du CNMA

MARS 2020

Mardi 17 Mars

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Lundi 23 Mars

Réunion du CNMA

Mardi 24 Mars

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Mercredi 25 Mars

Réunion de la CPPNI

Mardi 31 Mars

Réunion du Bureau exécutif du Symev

AVRIL 2020

Vendredi 3 Avril

Réunion du CNMA

Mardi 7 Avril

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Mardi 14 Avril

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Mercredi 15 Avril

Réunion de la CPI

Mardi 21 Avril

Réunion de la CPPNI

Mercredi 22 Avril

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Vendredi 24 Avril

Réunion du CNMA

Mercredi 29 Avril

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Réunion du CNMA

MAI 2020

Mardi 5 Mai

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Réunion du CNMA

Jedi 7 Mai

Réunion du CNMA

Vendredi 8 Mai

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Mercredi 27 Mai

Réunion du CNMA

Réunion de la CPPNI

JUIN 2020

Mercredi 10 Juin

Réunion du CNMA

Mardi 16 Juin

Réunion du CNMA

Mardi 30 Juin

Réunion du Bureau exécutif du Symev

JUILLET 2020

Mercredi 8 Juillet

Réunion de la CPPNI

Lundi 20 Juillet

Rendez-vous avec M. Jean-François de Montgolfier, directeur des affaires civiles et du Sceau et M. Sylvain Barbier de Sainte-Marie-, sous-directeur des professions judiciaires et juridiques – Ministère de la Justice

SEPTEMBRE 2020

Jedi 10 Septembre

Cocktail de l'Association Nationale des Elèves Commissaires-Priseurs (ANECP)

Mercredi 16 Septembre

Réunion de la CPPNI

Jedi 17 Septembre

Rendez-vous avec M. Stéphane Hardouin, Conseiller justice au cabinet du Premier ministre

Mardi 22 Septembre

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Mercredi 30 Septembre

Réunion de la CPI

OCTOBRE 2020

Lundi 5 Octobre

Représentation du Symev à l'Assemblée Générale de la Compagnie Est – Besançon

Mardi 6 Octobre

Rendez-vous avec M. Jean Gaborit, chef de cabinet et Mme Marie-Agnès Kikano, chef de cabinet adjoint – Ministère de la Justice

Jedi 22 Octobre

Rendez-vous avec Mme Christelle Hilpert, conseillère des affaires civiles et M. Guilhem Gervilla, conseiller parlementaire – Ministère de la Justice

Mardi 27 Octobre

Réunion du Conseil d'administration du Symev

NOVEMBRE 2020

Jeudi 5 Novembre

Réunion de la CPI

Mardi 10 Novembre

Réunion de la CPPNI

Jeudi 12 Novembre

Rendez-vous avec Mme Diane Ngomsik, conseillère en charge des affaires justice du président de l'Assemblée Nationale

Mercredi 18 Novembre

Rendez-vous avec M. Yannick Sala, conseiller professions libérales et rebond des entreprises au cabinet du Ministre délégué aux PME

– Ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance

Mardi 24 Novembre

Réunion de la CPI

DECEMBRE 2020

Mardi 1^{er} Décembre

Assemblée Générale du Symev

Mercredi 2 Décembre

Réunion de la CPPNI

Mercredi 16 décembre

Réunion du Bureau exécutif du Symev

2021

JANVIER 2021

Mardi 12 Janvier

Réunion de la CPI

Audition du Symev par le Groupe Formation du Conseil des Ventes Volontaires

Mardi 26 Janvier

Réunion de la CPI

Réunion du Bureau exécutif du Symev

FEVRIER 2021

Vendredi 5 Février

Réunion de la CPI

Mardi 9 Février

Réunion de la CPPNI

Mardi 16 Février

Réunion du CNMA

MARS 2021

Mardi 10 Mars

Réunion de la CPI

Vendredi 12 Mars

Réunion de la CPPNI

Lundi 15 Mars

Réunion CPI

Mardi 16 Mars

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Mardi 31 Mars

Réunion de la CPPNI

Réunion CINOA

AVRIL 2021

Mardi 6 Avril

Réunion de la CPI

Jeudi 15 Avril

Réunion de la CPI

Mardi 20 Avril

Réunion avec le CNMA

Mardi 27 Avril

Réunion de la CPI

MAI 2021

Mardi 4 Mai

Réunion de la CPI

Mercredi 5 Mai

Réunion de la CPPNI

Mardi 18 Mai

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Réunion de la CPI

JUIN 2021

Mercredi 2 Juin

Réunion de la CPPNI

Mercredi 9 Juin

Réunion de la CPI

Mardi 22 Juin

Réunion du Conseil d'administration du Symev

Mercredi 30 Juin

Réunion de la CPI

JUILLET 2021

Mercredi 1^{er} Juillet

Réunion de la CPPNI

Mardi 6 Juillet

Réunion de la CPI

Vendredi 9 Juillet

Cocktail de l'Association Nationale des Elèves Commissaires-Preseurs (ANECP)

SEPTEMBRE 2021

Mercredi 2 Septembre

Réunion de la CPI

Lundi 6 Septembre

Réunion extraordinaire du Bureau exécutif du Symev

Mardi 7 Septembre

Réunion de la CPI

Lundi 20 Septembre

Réunion de la CPPNI

Vendredi 24 Septembre

Séance de présentation du paquet législatif LBC-FT – Ministère de l'Économie et des Finances – Direction générale du Trésor

Mardi 28 Septembre

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Mercredi 29 Septembre

Déjeuner Institut Art & Droit

Jeudi 30 Septembre

Réunion de la CPI

OCTOBRE 2021

Lundi 4 Octobre

Réunion de la CPI

Mercredi 13 Octobre

Réunion de la CPPNI

Lundi 18 Octobre

Colloque de l'Institut Art & Droit : « NFTs et Marché de l'Art, Droit, Pratique... et Avenir », à l'INHA

Vendredi 22 Octobre

Réunion de la CPI

Mardi 26 Octobre

Réunion de la CPI

Mercredi 27 octobre

Réunion CINOA

Vendredi 29 octobre

Réunion de la CPPNI

NOVEMBRE 2021

Vendredi 5 Novembre

Réunion de la CPI

Lundi 8 novembre

Réunion de la CPI

Mardi 16 Novembre

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Vendredi 19 novembre

Réunion de la CPI

Lundi 22 novembre

Réunion de la CPPNI

Mardi 23 Novembre

Réunion de la CPI

Assemblée Générale et Convention Nationale des Commissaires-priseurs (Symev)

Mardi 30 novembre

Déjeuner Institut Art & Droit

DECEMBRE 2021

Mercredi 1^{er} décembre

Réunion CINOA

Mardi 7 décembre

Réunion de la CPI

Mercredi 8 décembre

Tracfin – Présentation des évolutions Ermes

Lundi 13 décembre

Ministère de la Transition écologique et solidaire – Présentation des nouvelles dispositions ivoire

Mardi 14 Décembre

Réunion du Bureau exécutif du Symev

Mercredi 15 Décembre

Réunion de la CPI

Rejoignez le Symev !

Réunissant des professionnels passionnés, le Symev représente et défend les maisons de ventes volontaires auprès des institutions. Il permet également à ses membres d'échanger des conseils et des bonnes pratiques, de mutualiser leurs moyens, et de mener une réflexion des actions conjointes en faveur du marché français de l'art et des objets de collection.

> REPRÉSENTER ET FÉDÉRER

Le Symev est une organisation professionnelle mandatée pour représenter les maisons de ventes volontaires auprès des instances publiques. Soucieux de représenter la profession dans toute sa diversité, le Symev accueille aussi bien les grandes structures que les plus petites, les sociétés parisiennes que celles qui exercent en région. Interlocuteur privilégié des pouvoirs publics, il s'attache aussi à promouvoir le marché français de l'art, dont les enjeux sont encore trop souvent mal connus des décideurs.

> DÉFENDRE ET ASSISTER

Le Symev est un syndicat : au-delà de son action générale collective, il est aussi en mesure d'offrir une aide personnalisée à chacun de ses membres. Le Symev a également engagé des discussions avec des instances telles que l'ADAGP concernant le périmètre du droit de suite ou avec la Maison des Artistes au sujet de la nécessaire distinction entre objets d'art et objets de collection pour le calcul des contributions dues. Un membre du syndicat n'est jamais seul dans l'adversité.

> COOPÉRER ET MUTUALISER

Le Symev favorise une coopération effective entre ses membres. Il permet aussi de mutualiser certains frais. Il agit pour obtenir des tarifs préférentiels au profit de ses membres, notamment en matière d'assurances. Enfin, de façon à s'attaquer au problème croissant des impayés, le Symev a élaboré, en liaison avec la CNIL, un « Fichier central des impayés des commissaires-priseurs ».

> ÉCHANGER ET FORMER

Le Symev est aussi une plateforme d'échanges et un pôle de formation. Ses membres s'informent mutuellement, se donnent des conseils, échangent les bonnes pratiques qui sont autant de gages de performance. Cette émulation est appelée à prendre une forme plus organisée et systématique.

> ANTICIPER ET INFORMER

Le Symev voit plus loin. Dans un environnement professionnel et un marché de l'art en pleine mutation, il effectue une veille aussi bien nationale qu'internationale de façon à anticiper toutes les évolutions juridiques, fiscales, économiques, technologiques ou sociétales qui peuvent avoir un impact sur la profession. Cet effort de prospective s'appuie sur une conviction : les évolutions en cours recèlent des opportunités qui peuvent être exploitées par tous les commissaires-priseurs. L'objectif ? Informer les commissaires-priseurs pour qu'ils aient un coup d'avance dans leurs pratiques professionnelles.

> EXPLIQUER ET PROMOUVOIR

Le Symev mène des actions de communication visant à expliquer et promouvoir la profession auprès des décideurs et du grand public. Si le métier bénéficie d'un réel prestige, il est aussi auréolé d'un mystère qui dissuade certains clients de pousser la porte des maisons de ventes. Pour assurer le développement de ces activités, il est donc crucial de démontrer que les ventes volontaires sont ouvertes à tous les publics et de bien souligner les garanties uniques qu'elles offrent tant aux vendeurs qu'aux acheteurs. C'est notamment l'objet des « Journées Marteau » organisées chaque année pour mieux faire connaître la profession de commissaire-priseur et partager leur passion.

