

n°14

la revue du  
**SYMEV**

Revue des commissaires-priseurs de ventes volontaires

**LES COMMISSAIRES-PRISEURS  
PRENNENT LEUR DESTIN  
EN MAIN !**



# SOMMAIRE

## ÉDITORIAL

Porter le projet de renouveau de la profession..... 3

## DOSSIER “ÉTATS-GÉNÉRAUX DU SYMEV”

Les commissaires-priseurs unis, déterminés et inventifs..... 4

Motion n° 1 - Pour une reconnaissance du métier de commissaire-priseur..... 9

Motion n° 2 - Pour l’allègement des contraintes administratives et fiscales..... 11

Motion n° 3 - Pour une profession libre et responsable..... 14

Les 5 enseignements du rapport Barneby sur les ventes aux enchères en ligne..... 16

## ANALYSE :

Compétitivité du marché de l’art français à travers le prisme de la fiscalité..... 18

AGENDA DU SYMEV (26 avril 2016 - 26 janvier 2017)..... 21

## ENQUÊTE :

Drouot : l’exception française met le cap sur l’avenir ..... 24

## ACTUALITÉ JURIDIQUE

À décor Millefiori..... 30

## LU POUR VOUS

Instantanés sur les tendances du marché de l’art..... 32

## TRÉSORS RETROUVÉS

Une robe des Lumières retrouve le jour en salle des ventes..... 33

## EXPOSITION

Roger Tallon : un designer aux frontières de l’art ..... 34

## COMMISSAIRE-PRISEUR

Guilhem Sadde : l’héritage et l’innovation ..... 36

### Directeur de publication :

Jean-Pierre Osenat

### Rédacteur en chef :

Damien Leclere

Périodicité : bimestrielle

Numéro ISSN : 2492-7031

Contact : leclere@leclere-mdv.com

### Pourquoi la revue du SYMEV ?

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

# Porter le projet de renouveau de la profession



Chères Consœurs, chers Confrères,

Pourquoi ne pas le dire ? Nous pouvons être fiers, très fiers même, du travail accompli ensemble lors de nos États-généraux. Il faut que vous sachiez que la qualité de nos réflexions a impressionné jusqu'à nos pires détracteurs. À cette occasion, notre profession a en effet démontré qu'elle était véritablement capable de prendre son destin en main dans un bel esprit de concorde, avec détermination et sens des responsabilités.

### Des États-généraux fondateurs

Il ne faut pas s'y tromper : le mardi 29 novembre peut devenir une date fondatrice dans l'histoire de notre profession. En effet, pour la première fois depuis de longues années, nous avons pris l'initiative. Nous ne nous sommes pas contentés de dresser un bilan de l'existant. Nous n'avons pas réagi aux projets imaginés par d'autres : nous avons élaboré librement notre propre vision de notre métier et de son avenir. Cela n'est pas anodin car, désormais, grâce à la qualité de vos échanges et de vos réflexions, c'est nous qui, tous ensemble, fixons les termes du débat et ouvrons la voie à l'innovation.

### Un nouveau souffle créateur

Nous ne subissons plus parce que nous sommes les seuls à porter un véritable projet de renouveau. Quel contraste en effet avec les mesures qui nous sont généralement proposées ! D'un côté des aménagements technico-juridiques issus d'une pensée administrative contrainte. De l'autre, des réformes d'ampleur libérant le savoir-faire, l'imagination

et le dynamisme de professionnels aguerris et déterminés. D'un côté la calcification de l'existant, de l'autre un nouveau souffle créateur !

### Un acte libérateur

Les propositions que vous avez formulées collectivement représentent aussi un acte libérateur parce qu'elles expriment sereinement mais fermement ce que tous les professionnels des enchères avaient sur le cœur depuis trop longtemps. Si bien qu'elles ont, pour chacun d'entre nous, un effet proprement galvanisant qui ne manquera pas de produire des effets extrêmement bénéfiques dans la durée. Il est en effet impossible qu'une profession aussi unie, déterminée et inventive ne parvienne pas à faire entendre sa voix.

### Le Symev entre en campagne

Par chance, le calendrier institutionnel de notre pays joue en notre faveur. Ainsi, sans tarder, nous allons multiplier les initiatives permettant de faire connaître nos projets de réformes aux différents candidats à l'élection présidentielle et à leurs équipes tant nationales que locales. Et nous le ferons avec d'autant plus d'ardeur et de fierté que, loin d'exprimer une quelconque crispation corporatiste, ce projet est de nature à redynamiser le marché français de l'art et à renforcer le rayonnement culturel du pays tout entier.

Tout en vous souhaitant une excellente nouvelle année, je vous donne donc rendez-vous dès maintenant pour porter haut et fier notre projet de renouveau !

**Jean-Pierre Osenat,**  
Président du Symev





# ÉTATS-GÉNÉRAUX : LES COMMISSAIRES-PRISEURS UNIS, DÉTERMINÉS ET INVENTIFS

“**J**amais la profession n'avait été plus mobilisée !” Mardi 29 novembre, quelque 230 professionnels des enchères se sont en effet retrouvés à l'Automobile Club de France pour participer aux États-généraux des commissaires-priseurs organisés par le Symev dans le but annoncé de “prendre leur destin en main”. Une mobilisation surprenante pour une réunion des plus studieuses puisqu'elle avait pour objectif de définir collectivement des axes d'actions, de revendications et de propositions pour la profession, notamment dans la perspective des élections présidentielles et législatives.

### **Exaspération croissante face au renforcement des contraintes administratives**

La vive exaspération des professionnels face à la perspective d'un possible renforcement des très nombreuses contraintes administratives auxquelles ils sont déjà soumis explique en partie ce succès. Un questionnaire envoyé

quelques semaines plus tôt par le Symev aux 404 maisons de ventes françaises avait déjà permis de mesurer leur combativité à ce sujet. Pas moins de 62 % d'entre elles ont en effet saisi cette occasion de signifier la ferme opposition de la profession à nombre des propositions contenues dans le rapport de la “Mission d'évaluation du dispositif législatif et réglementaire des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques” essentiellement établi par M<sup>me</sup> Chadelat, présidente du Conseil des ventes volontaires. Rendus publics par Vincent Sarrou, les résultats de cette consultation sont en effet sans appel. Les commissaires-priseurs n'en peuvent tout simplement plus de voir leur action corsetée par des règles issues d'instances technocratiques qui ignorent les subtilités et les difficultés de leur métier. Un exemple parmi d'autres de mesures parfaitement irréalistes : l'obligation d'inclure, dans le livre de police, une photo pour chaque objet recensé, même le plus minime et destiné à être vendu en lot, évidemment refusée par 90 % des répondants.



## Quelque 230 professionnels ont participé aux États-généraux organisés par le Symev

Une vive opposition qui concerne également les nombreuses propositions visant à renforcer les moyens et les pouvoirs du Conseil des ventes volontaires. Nos confrères refusent ainsi : à 82 % que le président du CVV puisse "s'autosaisir" pour ordonner une suspension à titre conservatoire et rendre sa décision publique ; à 68 % la mise à disposition du Commissaire du gouvernement exerçant auprès du CVV d'un second fonctionnaire de police ; à 76 % l'institution, au profit de ce même Commissaire du gouvernement, d'un droit d'enquête lui permettant de contrôler les mesures de contrôle interne prises par les SVV en matière de lutte contre le blanchiment, alors qu'elles assument leurs responsabilités.

Pour les commissaires-priseurs présents, ces propositions auraient un effet principal : renforcer encore le temps qu'ils consacrent à des tâches purement administratives et les détourner du véritable exercice de leur métier. Une hérésie dans un marché de l'art devenu mondial et hyper-concurrentiel...

### **Constituer la profession en force de proposition**

Pas question toutefois d'en déduire que les participants n'étaient réunis que dans l'opposition à ces mesures. En effet, au-delà de leur inquiétude et de leur colère, ils étaient plutôt fédérés par leur saine détermination à s'ériger en force de proposition.

Le programme des États-généraux prévoyait de consacrer l'essentiel de l'après-midi à la réflexion autour de trois ateliers afin de rédiger ensemble, non seulement des doléances, mais aussi une véritable feuille de route de la profession, notamment en vue d'orienter l'action du Symev au cours des mois à venir. Ils ont été littéralement pris d'assaut par les professionnels, nombre d'entre eux ayant même eu le soin de préparer ce travail en amont, démontrant ainsi une nouvelle fois combien ils ont à cœur de contribuer à la promotion de leur métier.





## De l'identité d'héritage à l'identité de projet

Dirigé par Damien Leclere et Christophe Blanc, le premier atelier, consacré à l'identité de la profession, a amplement démontré cet état d'esprit résolument positif et tourné vers l'avenir. En effet, alors que ce thème aurait pu réanimer les anciennes divergences entre commissaires-priseurs judiciaires et commissaires-priseurs de ventes volontaires, les participants sont rapidement tombés d'accord pour affirmer que leur profession *"loin de relever d'un simple statut, se définissait par un corpus unique de traditions, de pratiques, de savoir-faire et de déontologie, le distinguant radicalement des autres professions de la vente, du droit, du marché de l'art et bien sûr des sites de ventes en ligne"*. Une déclaration de principe qui débouche sur des considérations pratiques et des projets très concrets car il s'agit, selon une formule proposée par Damien Leclere, *"d'adjoindre à notre identité d'héritage, une identité de projet"*.

Dans leur motion finale, les commissaires-priseurs affirment ainsi solennellement leur volonté *"d'assurer la pérennité et l'enrichissement de ce legs en prenant en charge, de façon collégiale et indépendante, la formation initiale et continue de leur profession"*. Une volonté assise sur la conviction que *"seuls des professionnels aguerris par des années de pratique passionnée du métier sont en mesure de transmettre efficacement aux futurs commissaires-priseurs les armes intellectuelles et morales nécessaires à l'exercice de leur métier"*.

## Promouvoir le savoir-faire par un choc de simplification

Cette volonté de protéger et promouvoir le savoir-faire professionnel des commissaires-priseurs irrigue également les propositions formulées par les participants au second atelier, dirigé conjointement par Stéphanie Ibanez et Eric Pillon. Loin de se résumer à un vulgaire catalogue de revendications corporatistes, la motion adoptée insiste plutôt sur la nécessaire prise en compte des subtilités du métier par la réglementation. En plaidant pour un salutaire choc de simplification, elle met ainsi l'accent sur *"l'adaptation des règles de la profession pour tenir compte de la diversité des modalités d'exercice"*, la nécessité de *"se prémunir du formalisme excessif"* et d'établir *"de véritables règles de déontologie qui prennent en compte les réalités et difficultés du métier"* car un authentique code de déontologie n'est pas *"un carcan imposé de l'extérieur"* mais *"une formalisation, à l'initiative des professionnels, des bonnes pratiques, dans une démarche de progrès partagé"*.

De la sorte, les commissaires-priseurs montrent qu'ils ne souhaitent nullement quémander des aides ou des passe-droits, ni se défaire des responsabilités attachées à l'exercice de leur métier. Bien au contraire, ils affirment vouloir les assumer pleinement, en toute conscience, mais également en toute indépendance.

## Consultation nationale : 62 % des maisons de ventes ont répondu !

Lors des États-généraux, Vincent Sarrou a présenté les résultats de la consultation nationale lancée par le Symev. Preuve de la volonté des commissaires-priseurs de pouvoir davantage s'exprimer sur les sujets qui concernent l'exercice de leur métier, quelque 62 % des 404 maisons de ventes françaises y ont répondu.



Les résultats complets de la consultation sont téléchargeables sur le site internet du Symev ([www.symev.org](http://www.symev.org)) à la rubrique "actualité".

## Pour une profession libre et responsable

Ce sont toutefois les propositions formulées par le troisième atelier qui ont le mieux exprimé le souhait des professionnels de réellement prendre en main leur destin. Dirigé par Nicolas de Moustiers et Philippe Gaultier, cet atelier avait pour mission d'établir le bilan de l'action du Conseil des ventes volontaires près de quinze ans après sa création et d'examiner d'éventuels moyens de le réformer.

Or, après examen, les professionnels ont estimé que, *"depuis la disparition de l'autorisation préalable d'exercice qui avait justifié sa création, cette instance se révélait coûteuse"* car *"nombre de ses missions pouvaient être assurées directement par d'autres organismes"* tels que l'Observatoire du marché de l'art, Tracfin ou encore le Greffe du Tribunal de commerce. Soulignant également que le Conseil des ventes volontaires diffuse *"une vision excessivement formaliste et procédurière de la profession, faisant primer la conformité sur la nécessaire inventivité professionnelle"*, la motion finale propose de *"substituer à cette instance un ordre professionnel permettant d'assurer, avec une plus grande légitimité et efficacité, de nombreuses tâches aujourd'hui dévolues au CVV."* À travers cet organisme, les professionnels souhaitent notamment assurer librement et collectivement *"la formation initiale des futurs commissaires-priseurs, la promotion*

*de bonnes pratiques et de règles déontologiques adaptées au métier, sans oublier, bien sûr, le respect des obligations pesant sur ses membres à l'égard des tiers et le traitement des rares cas de contentieux disciplinaires"*.

## Des propositions à promouvoir, des actions à mettre en œuvre

Présente à l'énoncé de ces motions, Catherine Chadelat, présidente du CVV, n'a pas manqué de relever que les missions de cette instance lui étaient confiées par la loi, si bien que toute modification de celles-ci - et à plus forte raison leur transfert à un ordre professionnel - relevait du législateur. Une réalité évidemment anticipée par les rédacteurs des motions qui, à travers celles-ci, donnent mandat au Symev pour mettre en œuvre ces projets, notamment en les promouvant auprès des autorités publiques concernées. Autant dire que les membres du Symev ont reçu leur feuille de route : dans les semaines et les mois à venir, ils vont aller à la rencontre des décideurs politiques, en commençant bien sûr par les candidats à l'élection présidentielle d'avril prochain. Les États-généraux des commissaires-priseurs ne sont donc qu'un premier acte, fondateur d'une puissante démarche collective qui en comptera bien d'autres. Un mouvement est lancé ! Il ne va pas s'arrêter. ■

## Agir ensemble, maintenant !

Prendre des initiatives, c'est nécessairement s'exposer au poison du scepticisme. Ainsi, pour de nombreux observateurs, plus ou moins bien intentionnés, la décision de convoquer des États-généraux des commissaires-priseurs représentait un pari perdu d'avance. *"Vous êtes trop individualistes pour parvenir à vous entendre et trop préoccupés du passé pour vous tourner vers l'avenir"*, disaient-ils en substance.

Mardi 29 novembre, par notre magnifique mobilisation, nous leur avons administré un démenti cinglant. Non seulement nous nous sommes réunis, mais nous avons élaboré ensemble une vision positive et exaltante de notre profession. Nous avons affirmé qui nous sommes et ce que nous voulons. Toutefois, ne croyez pas que cela suffise à désarmer les sceptiques.

Ces derniers nous susurrent maintenant à l'oreille que la mise en œuvre de nos projets ne dépend pas de nous mais du législateur... Ils espèrent ainsi nous voir baisser les bras. C'est mal nous connaître car nous allons, au contraire, nous retrousser les manches et prendre notre bâton de pèlerin pour

défendre nos réformes, auprès des différents candidats à la présidentielle bien sûr, mais aussi, en province, auprès des candidats aux législatives.

Et nous n'allons pas nous en tenir là. Nous allons aussi nous investir sans tarder dans l'ensemble des projets qui ne dépendent que de nous. Il ne faut en effet pas s'y tromper : l'espace dévolu à notre profession sera celui que nous aurons occupé par notre dynamisme. Ainsi, rien ne nous interdit de nous engager dès à présent dans la formation des futurs confrères, dans la diffusion des bonnes pratiques ou encore la réalisation de labels de qualité.

Souvenez-vous, lorsque le Symev a décidé de créer un fichier central des impayés, les sceptiques persiflaient déjà, soulignant que jamais la Cnil n'accepterait, que c'était techniquement et juridiquement trop complexe, etc. Demain ils continueront à répandre leur poison... Mais peu importe : l'élan collectif né lors de nos États-généraux nous a immunisés. Ensemble, nous n'avons pas fini de les étonner !

**Damien Leclere**  
Vice-président du Symev





“Nous, commissaires-priseurs français déclarons avoir pleinement conscience que l’identité de notre métier ne tient pas à une quelconque définition statutaire, mais bien à une somme singulière de compétences, de savoir-faire et même de désirs absolument irréductibles à un quelconque référentiel figé parce qu’elle s’enrichit perpétuellement de l’expérience toujours renouvelée de professionnels passionnés.”

## MOTION N° 1

# Pour une reconnaissance du métier de commissaire-priseur

Jusqu'à la fin du XX<sup>e</sup> siècle, les commissaires-priseurs français se définissaient avant tout par leur statut d'officier ministériel ayant le monopole des inventaires judiciaires et des ventes aux enchères publiques d'objets mobiliers corporels. Puis, avec les lois de libéralisation de 2000 et 2011, donnant naissance aux commissaires-priseurs de ventes volontaires, cette définition purement statutaire est devenue caduque.

Depuis cette réforme, il est donc désormais nécessaire de mener une réflexion sur les traits distinctifs permettant de caractériser les commissaires-priseurs par-delà leurs différents statuts. Avec l'adoption de la loi dite Macron programmant la dilution des commissaires-priseurs judiciaires au sein des "commissaires de justice", cette démarche collégiale est maintenant devenue une nécessité vitale.

En effet, pour définir le métier de commissaire-priseur, la référence à l'histoire pluriséculaire de notre profession ne suffit plus. Dans un monde en mutation accélérée, il faut adjoindre à cette identité d'héritage, une identité de projet. Les circonstances exigent en effet d'impulser une dynamique collective capable de fédérer des professionnels connus pour leur propension traditionnelle à cultiver leurs particularismes.

C'est pourquoi, rassemblés en États-généraux et conscients de notre responsabilité collective, nous, commissaires-priseurs, affirmons solennellement être réunis par :

- Notre attachement indéfectible au beau nom de "commissaire-priseur" pour désigner notre profession au-delà de toute connotation statutaire ou dénomination officielle. En effet, ce nom issu de notre histoire définit parfaitement notre métier et ne saurait être abandonné tant il est spontanément compris par tous.
- Notre conviction que, par-delà leurs différences statutaires, tous les commissaires-priseurs sont unis, dans la vente aux enchères volontaire, par une même passion et un même corpus de traditions, de pratiques, de savoir-faire et de déontologie qui les distinguent radicalement des autres professions de la vente, du droit, du chiffre, de l'exécution, du marché de l'art, et bien sûr, des sites de ventes en ligne.
- Notre certitude que la valeur ajoutée du commissaire-priseur ne tient pas à la seule habilitation à tenir le marteau et à adjuger un objet, mais à une somme spécifique de compétences, de savoir-faire, de pratiques professionnelles et de règles déontologiques lui permettant de reconnaître les objets, de les "priser" et d'apporter ainsi aux ventes un niveau de confiance sans équivalent.
- Notre confiance en l'avenir des enchères, mode de ventes permettant, mieux que tout autre, la détermination du "juste prix" des objets dans des conditions uniques de publicité et de transparence, extrêmement protectrices tant pour le vendeur et l'acheteur que pour les tiers.
- Notre attachement à la formation initiale spécialisée exigée des commissaires-priseurs français, y compris dans leur dimension "volontaire", gage d'un socle de compétences contribuant à les distinguer de la plupart de leurs confrères étrangers.
- Notre pleine conscience de la dimension sociale et humaine de notre métier, également basé sur la qualité des rapports interpersonnels directs, la capacité à écouter, conseiller et accompagner les clients, notamment en nouant avec eux des relations durables fondées sur la confiance, la disponibilité, la loyauté, la passion partagée et l'excellence du service rendu.
- Notre détermination à maintenir un service de proximité passant par un maillage territorial complet, impliquant notamment la volonté collective de trouver les moyens d'assurer la pérennité des structures de tailles diverses, situées en dehors des grandes métropoles et la préservation des lieux d'exposition et de ventes physiques, véritables écrins pour les objets d'art.
- Notre ferme résolution de conjuguer enracinement local et projection à l'international, en recourant notamment aux possibilités offertes par les technologies numériques pour exister dans un marché toujours plus mondial et concurrentiel.
- Notre conviction que les enchères, loin d'être réservées à une quelconque élite intellectuelle ou financière, ont vocation à toucher un public aussi large et diversifié que les objets de toutes natures proposés à la vente.
- Notre attachement à la liberté d'entreprendre, car dans un monde en mutation accélérée, les commissaires-priseurs sont aussi devenus des entrepreneurs conscients de la nécessité d'innover, de se remettre en question, d'expérimenter de nouvelles façons de travailler, de se renouveler et même de réinventer leur métier.



● Notre vif souhait de contribuer, par notre action et notre maillage territorial, à la sauvegarde et à la valorisation du patrimoine, à l'accès du plus grand nombre à la culture, à l'attractivité des territoires et au rayonnement culturel de la France.

Fort de cette réflexion collégiale, nous, commissaires-priseurs français déclarons avoir pleinement conscience que l'identité de notre métier ne tient pas à une quelconque définition statutaire, mais bien à une somme singulière de compétences, de savoir-faire et même de désirs absolument irréductibles à un quelconque référentiel figé parce qu'elle s'enrichit perpétuellement de l'expérience toujours renouvelée de professionnels passionnés.

## ► Pour une formation initiale assurée par les professionnels

C'est pourquoi, conscients que cet inestimable legs commun doit être pérennisé, enrichi, partagé et transmis, nous, commissaires-priseurs, affirmons solennellement notre ferme volonté de prendre en charge, de façon collégiale et indépendante, la formation des nouvelles générations de commissaires-priseurs.

En effet, nous avons la conviction que seuls des professionnels aguerris par des années de pratique passionnée du métier sont en mesure de transmettre efficacement aux futurs commissaires-priseurs les armes intellectuelles et morales qui leur permettront de relever avec loyauté et agilité les défis d'un univers professionnel en mutation accélérée.

Pour cette raison, nous sommes également résolus à multiplier les initiatives visant à assurer la formation des commissaires-priseurs, la diffusion de bonnes pratiques et des pratiques innovantes, de façon à maintenir et même renforcer les hauts standards de qualité de notre profession. Nous sommes en effet convaincus que l'amélioration continue de la qualité de nos services, notamment par l'édition et la promotion de labels ou de chartes qualité, contribuera de façon déterminante à garantir la reconnaissance des services rendus par notre profession pour le plus grand nombre.

En conséquence, nous mandats le Symev pour qu'il prenne toutes les initiatives nécessaires à la mise en œuvre de ce projet, notamment en l'exposant aux autorités publiques concernées. ■

**“Seuls des professionnels aguerris par des années de pratique du métier sont en mesure de transmettre efficacement aux futurs commissaires-priseurs les armes intellectuelles et morales qui leur permettront de relever les défis d'un univers professionnel en mutation.”**

## MOTION N° 2

# Pour l'allégement des contraintes administratives et fiscales

Il y a maintenant 15 ans, la décision a été prise de libéraliser les enchères. Pour les professionnels alors en place, ce changement n'était pas de pure forme. À un monde apparemment immuable succédait un environnement caractérisé par la compétition, l'instabilité et l'incertitude. En entrant dans le deuxième millénaire, notre profession prenait une nouvelle dimension.

Confrontés à ce basculement que nous n'avions pas choisi, nous aurions pu nous cabrer, nous agripper à notre statut chèrement acquis, nous arc-bouter sur nos droits. Nous avons agi différemment. Faisant preuve de réalisme, nous avons considéré que la libéralisation de notre métier et la mondialisation de notre marché étaient des faits incontournables, et peut-être même, à certains égards, une réelle opportunité. Nous avons donc envisagé cette profonde mutation comme un défi à relever, individuellement et collectivement.

Ensemble, nous avons ainsi accompli une révolution culturelle comme peu de professions sont capables d'en mener. Nous avons relevé le défi de la compétition internationale, adopté les nouvelles technologies numériques, répondu aux nouvelles exigences de la clientèle, pris en compte les nouvelles tendances du marché. Alors que nous étions historiquement des officiers ministériels, nous sommes devenus des "chefs d'entreprise" déterminés à nous battre, à inventer, à anticiper et à s'adapter à un marché en perpétuelle mutation.

Or, par un cruel paradoxe, cette période de libéralisation formelle de notre profession s'est, hélas, accompagnée d'une nouvelle accentuation des contraintes légales, réglementaires, administratives et fiscales qui lui ont été imposées, notamment sous l'impulsion du Conseil des ventes volontaires. Au moment même où les professionnels se devaient de faire preuve de réactivité, d'agilité, de créativité et de compétitivité, ils ont vu un carcan de normes de plus en plus rigides et tatillonnes entraver le libre exercice de leur métier.

Le métier de commissaire-priseur est aujourd'hui saturé de normes, car aux règles et obligations déjà extrêmement contraignantes s'appliquant à toute entreprise, s'ajoutent de très nombreuses règles spécifiques à cette profession et aussi une multitude d'obligations qui ne cessent d'évoluer, relatives, par exemple, au stockage, au transport ou à la spécificité liée à la vente de tel ou tel type d'objets.

Face à cette situation, nous, commissaires-priseurs réunis en États-généraux tenons à lancer un cri d'alarme quant aux conséquences extrêmement néfastes de cette inflation normative pour notre profession. En effet, cette saturation normative, les pesanteurs et les risques qui y sont associés aboutissent aujourd'hui à :

- entraver le développement des maisons de ventes tant leurs dirigeants sont accaparés par des tâches de nature administrative ou juridique ;
- détruire ou menacer de ce fait l'existence même de certains marchés (objets de petite valeur, objets soumis à des réglementations particulièrement lourdes...) ;
- menacer la survie des structures de taille modeste, moins bien armées que les grandes maisons de ventes pour faire face à ces tâches chronophages et improductives ;
- freiner, voire empêcher, l'installation de nouveaux commissaires-priseurs de ventes volontaires, car en deçà d'une certaine taille critique, il s'avère extrêmement difficile de s'acquitter de ces obligations ;
- créer une distorsion de concurrence avec les structures étrangères, voire avec les autres acteurs du marché de l'art et des objets anciens que sont les galeristes et les antiquaires.

### ➤ Pour un choc de simplification

C'est pourquoi nous affirmons solennellement la nécessité d'un "choc de simplification" ayant notamment pour objectif de :

- **supprimer les distorsions de concurrence existantes dans les relations commissaires-priseurs et concurrents étrangers** : dans un marché mondial et concurrentiel, la réglementation et la fiscalité nationale doivent cesser de pénaliser la place française ! À titre d'exemple, il convient ainsi de revoir le taux de la TVA à l'importation qui conduit à voir un certain nombre de ventes se réaliser à l'étranger plutôt qu'en France. Il est indispensable d'étendre aux ventes volontaires l'exception de paiement de droit de reproduction qui s'applique aux ventes judiciaires. Il est important de revoir les modalités de collecte du droit de suite afin d'éviter une charge administrative et une insécurité financière et juridique qui pèsent aujourd'hui sur les maisons de ventes.



- prévoir une adaptation des règles de la profession pour tenir compte de la diversité des modalités d'exercice : la réglementation ne doit plus avoir pour résultat d'étrangler les petites structures, notamment celles adossées en province à d'anciennes études de commissaires-priseurs judiciaires ! À titre d'exemple, le projet d'imposer la tenue d'un livre de police numérique avec photographie des objets doit être abandonné, ou à tout le moins aménagé de manière réaliste à l'issue d'une approche équilibrée par une évaluation objective d'un rapport contraintes / nécessités aboutissant à la fixation de seuils de valeurs.

- prendre en compte le besoin de rapidité des transactions dont dépend le dynamisme du marché, car lorsque les transactions sont entravées ou retardées, il arrive qu'elles ne soient pas réalisées et que certains objets aillent finalement trouver preneur à l'étranger.

- de remplacer le formalisme excessif ou inutile partout où cela est possible par une confiance à accorder a priori aux opérateurs. À titre d'exemple, il convient de s'abstenir d'établir une liste formelle des objets sensibles interdits à la vente et de faire confiance au bon sens et à la décence des professionnels, sans quoi ces objets seront vendus à l'étranger ou iront grossir le marché noir. Il convient également de permettre la vente libre d'ivoire pour les pièces antérieures à 1947 avec un aménagement spécifique, mais conforme à la réalité du marché et de ses contraintes, pour les pièces créées entre 1947 et 1975.

- d'établir de véritables règles de déontologie qui prennent en compte les réalités et difficultés du métier. Le principe même d'un code de déontologie est de formaliser à l'initiative des professionnels les bonnes pratiques dans une démarche de progrès. Il ne doit pas être un carcan imposé de l'extérieur entravant le libre exercice de leur métier et figeant leur profession.

Persuadés de l'importance que revêt ce choc de simplification pour la pérennité et la diversité de la profession de commissaire-priseur ainsi que pour le bon fonctionnement et le rayonnement de la place française, nous, commissaires-priseurs, mandons le SYMEV pour lancer toutes les études nécessaires à la promotion de ces réformes et pour la défendre auprès des pouvoirs publics.

Nous le faisons avec d'autant plus de détermination que nous savons cette requête légitime. En effet, nous ne demandons pas de passe-droits, ni de statuts exorbitants du droit commun. Nous ne demandons pas de subventions, ni d'aides d'aucune nature. Nous ne demandons pas même d'être protégés de la concurrence ou de la mondialisation. Nous souhaitons simplement que l'on nous donne les moyens d'y participer à armes égales avec nos compétiteurs. ■

**“Nous ne demandons pas de subventions, ni d'aides d'aucune nature. Nous ne demandons pas même d'être protégés de la concurrence ou de la mondialisation. Nous souhaitons simplement que l'on nous donne les moyens d'y participer à armes égales avec nos compétiteurs.”**



## MOTION N° 3

# Pour une profession libre et responsable

**H**istoriquement, les commissaires-priseurs ont toujours organisé librement leur profession, notamment sous l'égide de la Chambre nationale des commissaires-priseurs. Ce système fondé sur le sens de la responsabilité individuelle et collective de ses membres, est celui qui a prévalu - et parfaitement fonctionné - jusqu'à la loi de libéralisation de 2000.

À cette date, en raison de la création du nouveau statut de commissaire-priseur de ventes volontaires, il a été décidé par les pouvoirs publics de créer un Conseil des ventes volontaires (CVV), essentiellement voué à délivrer un agrément à la place de la nomination par le Garde des Sceaux, prévalant pour les commissaires-priseurs judiciaires. À l'époque, les commissaires-priseurs n'étaient pas hostiles à cette solution qui avait, au moins, le mérite d'éviter la banalisation de leur métier et d'empêcher que des tiers sans aucune compétence n'exercent une activité qui exige des qualités multiples.

Toutefois, près de quinze ans après la mise en place de cette instance, nous, commissaires-priseurs de ventes volontaires réunis en États-généraux, estimons que le temps est venu de procéder à un bilan de l'action du CVV. Cela nous semble d'autant plus nécessaire que ce bilan a été totalement passé sous silence dans le rapport que la présidente en exercice de cette instance a déposé, celle-ci se bornant à argumenter en faveur d'un élargissement de ses compétences et d'une augmentation de ses moyens.

À l'issue de cet examen réalisé collectivement, nous estimons que :

## 1. Le CVV souffre d'un déficit manifeste de légitimité car :

- Il s'agit d'un organisme hybride inspiré des ordres professionnels dont il assume certaines prérogatives mais sans pourtant en être un.
- Il constitue une exception incongrue : aucun autre pays dans le monde ne s'est doté d'un tel organisme dédié à la profession de commissaire-priseur.
- Depuis que la loi de 2011 lui a retiré la mission de délivrer les agréments, il a perdu sa raison d'être.
- Nombre de ses décisions disciplinaires prononçant des suspensions aboutissant à la mise en péril des maisons de ventes concernées ont été infirmées ou cassées, pour des motifs graves de violation des règles de droit, par les Cours d'appel et de cassation.

## 2. Le CVV exerce une influence négative sur la profession de commissaire-priseur se caractérisant notamment par :

- La volonté d'imposer une vision extrêmement formaliste et procédurière du métier de commissaire-priseur, si bien que les professionnels se voient accaparés par des tâches administratives plutôt que par leur véritable travail.
- La promotion, notamment auprès des nouvelles générations de professionnels, d'un état d'esprit tourné vers la seule conformité à des normes, alors que la mutation accélérée du marché exige plutôt de l'agilité et de l'inventivité professionnelle.
- Le développement d'un sentiment de profonde insécurité juridique, les professionnels redoutant d'être durement sanctionnés pour des manquements purement formels.
- La dégradation de l'image de la profession, le CVV prenant le parti de la publicité des sanctions disciplinaires qu'il prononce, souvent avant même que les faits soient jugés en appel.
- La création d'une distorsion de concurrence avec les autres acteurs du marché de l'art qui ne sont pas soumis à son autorité, tels les galeristes, les antiquaires, ou plus encore les maisons de ventes aux enchères étrangères.

## 3. Les missions encore exercées par le CVV peuvent être exercées dans de meilleures conditions et à moindre coût par des organismes existants :

- La déclaration d'activité pourrait par exemple ressortir du Greffe du Tribunal de commerce.
- La lutte contre le blanchiment pourrait relever exclusivement de Tracfin.
- L'observation de l'économie des enchères pourrait être confiée à l'Observatoire du marché de l'art qui s'en charge déjà et dont la vision est globale et objective.
- La possibilité de proposer des modifications législatives et réglementaires appartient à tout citoyen et en premier lieu aux professionnels concernés.
- La détermination des "bonnes pratiques" et la promotion de la "qualité des services" relèvent de la liberté des acteurs et de la quête spontanée d'excellence de professionnels confrontés à un marché très concurrentiel.
- La formation des futurs commissaires-priseurs pourrait, quant à elle, être assurée par leurs pairs en activité,

ce qui contribuerait à donner à cette formation un tour plus concret et plus adapté aux véritables enjeux.

● Quant au contentieux disciplinaire, il ne suffit pas à justifier l'existence d'une structure permanente telle que le CVV. Ainsi, en 2015, sur les millions de ventes réalisées, seules 289 réclamations ont été reçues et 4 ont abouti à une réunion du CVV en formation disciplinaire... Un luxe coûteux sachant que le litige disciplinaire peut se doubler d'un litige judiciaire devant les tribunaux de droit commun.

#### 4. Le CVV s'avère excessivement coûteux pour la collectivité et les professionnels :

● Le fonctionnement du CVV est marqué par une profonde dérive financière: en 2001, alors que le CVV était encore chargé de l'agrément des sociétés de ventes, mission représentant alors plus de 50 % de son activité, son budget annuel était inférieur à 800.000 euros. Or, malgré la disparition de cette mission essentielle, ses ressources n'ont cessé d'augmenter pour atteindre 2.072.742 euros en 2015. Au 31 décembre 2015, le CVV dispose ainsi d'une trésorerie de 4.211.183 euros, ce qui représente plus de deux années de cotisations des maisons de ventes (2.019.664 euros de cotisations en 2015).

● Le CVV se révèle donc coûteux pour la collectivité (fonctionnaires détachés) et pour les professionnels qui lui versent des cotisations substantielles, en forte augmentation depuis 2001.

#### ► Pour la création d'un ordre professionnel se substituant au CVV

Fort de ces constats, nous, commissaires-priseurs et maisons de ventes volontaires aux enchères publiques, estimons que, depuis la suppression de l'autorisation pré-

alable d'exercice et la libéralisation de notre profession, rien ne justifie plus l'existence du CVV, organisme désormais inutile et coûteux.

Toutefois, conscients que notre métier présente une identité forte et des enjeux spécifiques, nous proposons la création d'un ordre professionnel similaire à celui dont sont dotées d'autres professions libérales. Cet organisme aurait ainsi l'avantage de conserver l'identité spécifique des commissaires-priseurs français par rapport à leurs confrères étrangers et de maintenir une filiation avec leurs prédécesseurs commissaires-priseurs judiciaires.

À travers cette instance professionnelle, symbole de maturité et source d'apaisement, nous entendons prendre nos responsabilités collectives en assurant, avec une légitimité incontestable et pour un moindre coût, nombre de tâches aujourd'hui confiées au CVV telles que la formation initiale des futurs commissaires-priseurs, la promotion de bonnes pratiques et de véritables règles déontologiques adaptées au métier, ainsi, bien sûr, que le respect des obligations pesant sur ses membres à l'égard des tiers et le traitement des rares cas de contentieux disciplinaires.

En conséquence, nous mandatos le Symev pour qu'il prenne toutes les initiatives nécessaires à la mise en œuvre de ce projet, notamment en l'exposant aux autorités publiques concernées. ■

**“Conscients que notre métier présente une identité forte et des enjeux spécifiques, nous proposons la création d'un ordre professionnel similaire à celui dont sont dotées d'autres professions libérales [...]”**



# Les 5 enseignements du rapport Barnebys sur les ventes aux enchères en ligne

Lors des États-généraux du Symev, Pontus Silfverstolpe, co-fondateur de Barnebys a présenté aux commissaires-priseurs français les principaux enseignements de son tout récent rapport sur le marché des ventes aux enchères en ligne.

## 1. Un marché concentré en valeur et diversifié en volume

Le rapport Barnebys confirme que les lots haut de gamme sont toujours prioritairement vendus et acquis lors de ventes publiques classiques. En revanche, les ventes en ligne ont la faveur des nouveaux acheteurs qui, pour l'instant, s'intéressent d'abord aux lots de faible valeur. Toutefois, comme dans le marché des ventes aux enchères classiques, quelques œuvres génèrent l'essentiel des ventes en valeur. Ainsi, dans la catégorie des objets vendus à plus de 10.000 euros, 5 % des lots en volume représentent 78 % des ventes en valeur, tandis que, dans la catégorie des objets à moins de 1.000 euros, 84 % des ventes en volume génèrent seulement 9 % en valeur et que dans celles des objets à moins de 100 euros, 39 % des ventes en volume génèrent seulement 0,2 % en valeur. ■

## 2. La mode, le vintage et les objets de collection très prisés sur le marché en ligne

Le rapport établit que les amateurs d'articles de mode et vintage sont maintenant très familiers des ventes en ligne : 31 % des achats réalisés dans cette catégorie le sont en ligne contre 28 % en salle des ventes. Une tendance encore plus forte s'agissant des objets de collection tels que les timbres, les pièces de monnaie ou les jouets : 45 % des achats sont réalisés en lignes contre 35 % en salle des ventes. En revanche, les enchères traditionnelles restent privilégiées pour les achats de meubles, d'objets de décoration et de sculptures. ■

## 3. Les enchères en ligne idéales pour toucher les nouvelles générations

Les fameux "digital natives" confirment leur aisance à se mouvoir dans les univers numériques : 35 % des 18-30 ans ont déjà pris part à des enchères en ligne alors qu'ils ne sont que 12 % à avoir participé à des ventes aux enchères traditionnelles. Mais, pour les toucher, encore faut-il proposer des lots correspondant à leurs goûts et pouvoir d'achat. Le rapport souligne ainsi l'attrait prépondérant de ces nouveaux clients pour les lots à prix raisonnable voire réduits, favorisant les achats "coups de cœur". Une tendance bien comprise par nombre de maisons de ventes qui renforcent notamment leur offre d'objets à moins de 100 euros. La digitalisation du marché va donc de pair avec sa démocratisation. ■

## 4. Le téléphone mobile privilégié pour accéder aux enchères en ligne

Les données rassemblées démontrent que le recours à la navigation mobile est désormais prépondérant dans les achats en ligne. Ainsi, plus de la moitié des visiteurs du site de Barnebys y accède via un smartphone (37 %) ou une tablette (16 %), la catégorie des 18-34 ans étant particulièrement attachée au téléphone (53 %). Ces résultats soulignent combien la compatibilité des sites internet avec ces outils est désormais indispensable à une véritable stratégie de vente en ligne. ■

## 5. Le marché français promis à un grand développement

Selon le rapport, le marché français se distingue par une faible pratique des enchères. Seuls 11 % des consommateurs ont participé à une enchère classique et 29 % à une enchère en ligne. C'est bien moins que dans les autres pays étudiés, quelque 63 % des Allemands, 50 % des Américains, 48 % des Britanniques et des Suédois ayant, pour leur part, déjà acheté des objets lors d'enchères en ligne. Autre donnée remarquable : parmi les acheteurs français, 49 % ont acheté des lots en ligne à l'international, soit un taux bien supérieur à celui observé dans les autres pays. Pour les experts de Barnebys, ces données démontrent "l'existence d'un écart entre la demande et le développement du marché", si bien qu'il y a, pour les maisons de ventes, "un grand gisement de croissance exploitable en recourant aux enchères en ligne". Une stratégie qui n'implique toutefois pas de délaisser les salles de ventes physiques, car les acheteurs français se signalent par une autre particularité : plus que les autres, ils souhaitent avoir la possibilité de voir physiquement les objets. ■

## Le Symev remercie les institutions et entreprises partenaires des États-généraux des commissaires-priseurs :



# Compétitivité du marché de l'art français à travers le prisme de la fiscalité

Par Maître Annabelle Bailleul-Mirabaud,  
avocat, CMS Bureau Francis Lefebvre

Les amateurs qui choisissent d'investir dans l'art jouent un rôle fondamental dans la promotion et l'encouragement du travail de création des artistes. Ils permettent également à la France de défendre et d'enrichir son patrimoine artistique. Dans ce contexte, proposer une fiscalité attractive incite les intéressés à acquérir des œuvres d'art. S'il est certain que, dans un contexte national, le législateur français a instauré un cadre fiscal favorable aux opérations sur les œuvres d'art par comparaison aux opérations sur d'autres actifs, la France se trouve, dans un contexte international, dans une situation intermédiaire par rapport à ses principaux concurrents. Zoom sur la fiscalité du marché de l'art en matière de détention, de transmission, de cession et de mécénat.

## 1. Une fiscalité de la détention par les particuliers qui contribue au dynamisme du marché de l'art français

Lorsque la valeur nette de leurs biens meubles et immeubles est supérieure à 1,3 million d'euros, les personnes physiques résidentes fiscales de France, à raison de leurs biens mondiaux, ainsi que les personnes physiques qui n'ont pas leur domicile fiscal en France, au titre de leurs biens situés en France, sont imposables à l'ISF.

Les biens meubles sont donc en principe taxables à l'ISF. Cependant, depuis 1981, les objets d'art, d'antiquité ou de collection bénéficient d'une exonération totale.

La suppression de cette exonération est un refrain bien connu des gouvernements et législatures successifs. Cependant, elle ne s'est pour l'instant pas concrétisée. En ef-

**“L'absence de taxation des œuvres d'art à l'ISF, si elle constitue un avantage fiscal indéniable, n'est néanmoins pas discriminante quant à l'attractivité de la France par rapport à d'autres pays dans la mesure où la France est l'un des rares États à maintenir une imposition sur la fortune. Seules la Suisse et l'Espagne retiennent une telle imposition et encore, seulement au niveau des cantons ou des communautés autonomes, qui peuvent en outre choisir de renoncer à son application.”**

fet, l'avantage fiscal qu'elle procure permet certainement à la France d'éviter l'exode de son patrimoine artistique sous la pression fiscale. Par ailleurs, d'un point de vue purement pratique, la valorisation annuelle d'une œuvre d'art requise pour l'établissement de l'ISF apparaît difficile compte tenu des critères subjectifs qui y sont attachés.

L'absence de taxation des œuvres d'art à l'ISF, si elle constitue un avantage fiscal indéniable, n'est néanmoins pas discriminante quant à l'attractivité de la France par rapport à d'autres pays dans la mesure où la France est l'un des rares États à maintenir une imposition sur la fortune. Seules la Suisse et l'Espagne retiennent une telle imposition et encore, seulement au niveau des cantons ou des communautés autonomes, qui peuvent en outre choisir de renoncer à son application.

## 2. Une fiscalité de la transmission peu attractive

### ● Donation et succession

Les œuvres d'art sont considérées comme des éléments d'actif lors de l'établissement d'une déclaration de succession ou d'un acte de donation. En tant que tels, et sauf hypothèse d'un don à l'État, elles sont soumises à l'impôt sur les successions ou donations. Le cadre fiscal des transmissions demeure très lourd en France en comparaison du droit en vigueur à l'étranger. En effet, la France est l'un des rares pays combinant des taux marginaux élevés appliqués au-delà de seuils relativement bas et des abattements faibles.

Par ailleurs, la France impose les donations suivant les mêmes règles que les successions, ce qui ne permet pas



d'anticiper efficacement la transmission. Certains pays (le Royaume-Uni, les États-Unis, l'Allemagne), s'ils appliquent des taux élevés, accordent des abattements substantiels et/ou offrent une fiscalité des donations favorables. D'autres (Hong Kong, Singapour, Chine, Russie, certains cantons suisses) n'imposent pas les successions et pas ou peu les donations. Enfin, quelques-uns (Italie) ont choisi un moyen terme en imposant les donations et les successions mais à des taux attractifs.

Une économie peut néanmoins être réalisée sur les droits de succession dus en France grâce à l'application du forfait mobilier de 5 %. La jurisprudence Tenoudji permet en effet d'assimiler les œuvres d'art à des meubles meublants, à condition qu'elles assurent une fonction d'ornement et qu'elles ne soient donc pas regroupées dans une pièce dédiée.

#### ● Dation en paiement

La France, dans un but d'enrichissement de ses collections publiques, propose par ailleurs de transmettre un bien *"de haute valeur artistique ou historique"* à l'État en contrepartie de l'extinction d'une dette fiscale, actuellement limitée aux droits de succession, donation, ISF et droit de partage et pour un montant minimum de 10.000 euros. Ce dispositif de la dation en paiement existe également au Royaume-Uni, en Belgique, dans certains cantons suisses, en Italie, où il est étendu à l'impôt sur le revenu, et en Espagne, où il est applicable à tous les impôts. Les suggestions visant à étendre la dation en paiement à d'autres impôts que les droits de mutation ou l'ISF n'ont pour l'instant pas été retenues. Une extension à d'autres types d'impôts que les droits de mutation apparaît néanmoins souhaitable à l'image de ce que certains pays de l'Union Européenne pratiquent.

**“S’il est certain que, dans un contexte national, le législateur français a instauré un cadre fiscal favorable aux opérations sur les œuvres d’art par comparaison aux opérations sur d’autres actifs, la France se trouve, dans un contexte international, dans une situation intermédiaire par rapport à ses principaux concurrents.”**

### 3. Une fiscalité de la cession “intermédiaire”

#### ● TVA

Toute acquisition auprès d'un professionnel de l'art est soumise au taux normal de TVA de 20 %. Ce taux s'applique sur la totalité du prix de vente où, lorsque l'acquisition est réalisée auprès d'un non-assujéti à la TVA, sur la marge déterminée forfaitairement à 30 % du prix de vente.

Après un bref passage au taux de 10 % (contre 7 % auparavant), les livraisons d'œuvres d'art effectuées par les artistes eux-mêmes ou leurs ayants droit sont désormais soumises à la TVA au taux réduit de 5,5 %.

Ce taux réduit appliqué aux ventes directes des artistes renforce la compétitivité de la France dans la mesure où il est le plus bas relevé dans l'Union Européenne.

Le taux réduit de 5,5 % est également applicable aux importations d'œuvres d'art. Bien qu'il soit l'un des plus faibles de l'Union Européenne (seul le Royaume-Uni pratique un taux inférieur, soit 5 %), ce taux constitue un frein évident à la compétitivité du marché de l'art français face aux pays, tels les États-Unis ou Hong Kong, exonérant totalement les importations.

Certains pays ont recours à des zones franches permettant d'exonérer de TVA les importations aussi longtemps que l'œuvre d'art y reste entreposée. Des ports francs existent

de longue date à Genève et à Singapour. Le Luxembourg a inauguré en 2014 une zone franche dédiée à l'art qui, sur le long terme, pourrait supplanter, en Europe, la place de Genève. La Chine a également renforcé sa position sur le marché de l'art international en créant en 2014, à Pékin, un port franc comportant un centre de restauration des œuvres. Shanghai est envisagé pour 2017. De fait, les transactions de gré à gré dans ces pays s'en trouvent favorisées.

Les exportations sont quant à elles intégralement exonérées de TVA. Sous réserve de l'éventuelle application de la taxe forfaitaire (voir infra), une œuvre d'art peut donc quitter le territoire français en franchise de taxe. L'export d'œuvres d'art localisées en France, et notamment d'œuvres d'artistes français, se trouve ainsi favorisé, de surcroît lorsque le pays de destination de l'œuvre d'art n'applique pas de TVA à l'importation.

#### ● Taxation des plus-values de cession des particuliers

Lors de la cession d'œuvres d'art par un particulier, la taxe forfaitaire au taux de 6,5 % (dont 0,5 % au titre de la CRDS) s'applique de plein droit sur le prix de vente. L'option pour le régime des plus-values mobilières est toujours possible, auquel cas la différence entre le prix de cession et le prix d'acquisition est soumise à l'impôt sur le revenu au taux de 19 %, après application d'un abattement annuel de 5 % pour une durée de détention au-delà de la deuxième année, ainsi qu'aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 %. La plus-value est dans ce cas exonérée d'impôt sur le revenu (mais pas de prélèvements sociaux) après 22 ans de détention. Dans un contexte international, la France se trouve dans une situation intermédiaire. . En

**“Certains pays ont recours à des zones franches permettant d'exonérer de TVA les importations aussi longtemps que l'œuvre d'art y reste entreposée. Des ports francs existent de longue date à Genève et à Singapour. Le Luxembourg a inauguré en 2014 une zone franche dédiée à l'art qui, sur le long terme, pourrait supplanter, en Europe, la place de Genève. La Chine a également renforcé sa position sur le marché de l'art international en créant en 2014, à Pékin, un port franc comportant un centre de restauration des œuvres. Shanghai est envisagé pour 2017.”**

effet, d'un côté, la plus-value de cession d'œuvres d'art est bien plus sévèrement taxée aux États-Unis, au Royaume-Uni ou en Espagne qu'en France. Cependant, le bât blesse face à des pays qui exonèrent les plus-values sur cession de bien meubles lorsqu'elles relèvent de la gestion d'un patrimoine privé (Suisse, Italie) ou au terme d'une période de détention très courte (Luxembourg, Allemagne).

#### ● Droit de suite

Si le droit de suite est indispensable à la juste rémunération des auteurs d'œuvres d'art, il constitue une charge supplémentaire pour le professionnel du marché de l'art intervenant lors de la cession. Le régime du droit de suite est harmonisé au niveau européen à l'exception de son seuil d'application qui varie de 400 à 3.000 euros. La France exonère de droit de suite les ventes inférieures à 750 euros. La compétitivité de la France n'est donc pas à discuter sous l'angle européen car il n'existe pas d'élément réellement discriminant.

Sur la scène internationale en revanche, le droit de suite fait débat car un certain nombre de pays ne l'appliquent pas, notamment les États-Unis, la Chine et la Suisse, acteurs majeurs du marché de l'art international. De fait, la situation de la France est moins favorable que celle de ces pays. Des changements en la matière pourraient néanmoins intervenir dans la mesure où des projets de loi instaurant le droit de suite ont été introduits devant les parlements des États-Unis et de la Chine.

#### 4. Le mécénat favorisé

Malgré un contexte peu favorable aux cadeaux fiscaux, les particuliers et les personnes morales continuent de bénéficier de réductions d'impôt liées à la défense et à l'enrichissement du patrimoine culturel national. Les particuliers bénéficient ainsi d'une réduction d'impôt au titre des dons aux institutions culturelles. Les personnes morales, quant à elles, profitent d'une réduction d'impôt lorsqu'elles contribuent à l'achat par l'État de trésors nationaux ou lorsqu'elles achètent elles-mêmes de tels trésors. Des dispositifs similaires sont en vigueur dans la plupart des pays et se justifient naturellement par la volonté de chacun d'accroître son rayonnement artistique et culturel.

Dans un contexte national, le choix de l'investissement dans l'art, par opposition à d'autres types de support, conserve indéniablement, d'un point de vue patrimonial, tout son intérêt. Dans un contexte international, la France se situe dans une position intermédiaire : si la fiscalité de la transmission demeure élevée en comparaison de celle appliquée dans d'autres pays, la fiscalité française de la cession est, dans certains cas, plus avantageuse que la fiscalité étrangère (notamment par rapport à celle en vigueur aux États-Unis ou au Royaume-Uni). ■

## AGENDA DU SYMEV (26 AVRIL 2016 - 26 JANVIER 2017)

# Les actions du Symev pour représenter, défendre et promouvoir notre profession

**AVRIL 2016**

**Mardi 26 avril :** Réunion du Bureau exécutif du Symev.

**Mercredi 27 avril :** Rendez-vous avec M. Frédéric Lénica, Directeur de cabinet, Ministère de la Culture.

**MAI 2016**

**Mercredi 4 mai :** Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels : *"Le mécénat culturel"*.

**Mardi 24 mai :** Réunion du Bureau exécutif du Symev.

**Mercredi 25 mai :** Rendez-vous à la commission des affaires culturelles et de l'éducation (Assemblée nationale)

**JUIN 2016**

**Jeudi 2 juin :** Rendez-vous aux Archives de France avec M. Hervé Lemoine, Directeur et M<sup>me</sup> Isabelle Rouge-Ducos, Chargée de Mission pour les Archives privées.

**Lundi 20 juin :** Réunions du Bureau exécutif et du Conseil d'administration du Symev.

**Mercredi 29 juin :** Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels. Présentation du rapport d'activité 2015 du CVV, par M<sup>me</sup> Chadelat, présidente.

**JUILLET 2016**

**Mercredi 6 juillet :** Petit-déjeuner des Jeunes Commissaires-Priseurs organisé par le Symev : *"Le CP de ventes volontaires : enjeux de la loi Macron et valeur ajoutée d'une profession"*, présenté par M<sup>e</sup> David Kahn, Syndic de la Chambre des CPJ de Paris et M<sup>me</sup> Marion Dupuch-Rambert, conseiller marché de l'art.

**Vendredi 8 juillet :** Soirée annuelle des élèves commissaires-priseurs (ANECP), Club de la Chasse et de la Nature.

**SEPTEMBRE 2016**

**Mercredi 7 septembre :** Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels, avec M. Christophe Lérubault, Directeur du Petit Palais.

**Mardi 13 septembre :** Rendez-vous avec M. Pierre Berlioz, Conseiller droit des obligations, droit économique et professions - cabinet du Garde des Sceaux.

**Jeudi 15 septembre :** Rendez-vous avec M<sup>me</sup> Stéphanie Lux, conseillère en charge des ONG, Ministère de l'Environnement, de l'Énergie et de la Mer (Arrêté du 16 août 2016).

**Lundi 19 septembre :** Représentation du Symev à l'Assemblée Générale de la Compagnie Centre des CPJ - Chinon.

**Mardi 20 septembre :** Réunion du Bureau exécutif du Symev et remise des diplômes à la promotion des élèves commissaires-priseurs - Conseil constitutionnel.

**OCTOBRE 2016**

**Lundi 3 octobre :** Représentation du Symev à l'Assemblée Générale de la Compagnie Est - Dijon.

**Mercredi 5 octobre :** Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels. Présentation du

Code de déontologie du Comité professionnel des galeries d'art. Présentation par Nathalie Moureau d'une étude comparée des carrières d'artistes dans quatre pays européens.

**Jeudi 6 octobre :** Rendez-vous avec M. Frédéric Lénica, Directeur de cabinet, Ministère de la Culture. Représentation du Symev à l'Assemblée Générale de la Compagnie Normandie des CPJ - Alençon.

**Lundi 10 octobre :** Représentation du Symev à l'Assemblée Générale de la Compagnie Lyon Sud-Est des CPJ - Lyon.

**Mardi 11 octobre :** Représentation du Symev à l'Assemblée Générale de la Compagnie Nord des CPJ - Le Touquet.

**Vendredi 14 octobre :** Représentation du Symev à l'Assemblée Générale de la Compagnie Anjou-Bretagne des CPJ - Rennes.

**Lundi 17 octobre :** Réunions du Bureau exécutif et du Conseil d'administration du Symev.

**Vendredi 21 octobre :** Rendez-vous avec M<sup>me</sup> Stéphanie Lux, conseillère en charge des ONG au Ministère de l'Environnement, de l'Énergie et de la Mer : rencontre des ONG.

**NOVEMBRE 2016**

**Mercredi 2 novembre :** Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels : *"Le Droit de suite"*.

**Mardi 15 novembre :** Réunion du Bureau exécutif du Symev. Institut Art et Droit - Cercle de l'Union Interalliée. Représentation du Symev pour l'admission des candidats au stage de CP.

**Mardi 29 novembre :** Assemblée Générale et Convention annuelle du Symev - Automobile Club de France.

**DÉCEMBRE 2016**

**Mardi 13 décembre :** Réunion du Bureau exécutif du Symev. Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels avec un point sur le rapport de la Mission parlementaire présidée par le député Michel Herbillon.

**Mercredi 14 décembre :** Réunion Interel à Bruxelles.

**JANVIER 2017**

**Lundi 9 janvier :** Réunion "ivoire" avec tous les requérants du recours introduit devant le Conseil d'État.

**Mardi 24 janvier :** Réunion du Bureau exécutif du Symev.

**Jeudi 26 janvier :** Rendez-vous avec M<sup>me</sup> Delphine Fournier, Conseillère en charge des arts plastiques, du design et de la mode, Ministère de la Culture.

## Bienvenue aux nouveaux adhérents du Symev !

- Bénédicte Girard-Claudon -  
Européenne de ventes GC (Bourg-en-Bresse - 01)
- Nathalie Vermot - 4-Auction (Nice - 06)
- Patricia Casini-Vitalis - Copages Auction (Paris - 75)
- Guillaume Delon et Xavier Hoebanx - Delon-Hoebanx (Paris - 75)
- Olivier Nataf - Agorastore (Montreuil - 93)

# L'OBLIGATION DÉCLARATIVE AUPRÈS DE TRACFIN

## *Note d'information de Tracfin aux commissaires-priseurs*

### **1- Le rôle et les missions de TRACFIN**

Depuis 2006, Tracfin, cellule française de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme, est un service à compétence nationale, placé sous la tutelle du ministère de l'Economie et des Finances. Il dispose d'une autonomie opérationnelle pour mener à bien ses missions : lutter contre les circuits financiers clandestins, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

Pour l'accomplissement de ces missions, Tracfin recueille, analyse, enrichit et exploite tout renseignement propre à établir l'origine ou la destination délictueuse d'une opération financière, à partir des déclarations effectuées par les professionnels déclarants (une quarantaine de professions sont aujourd'hui assujetties au dispositif de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme) ou d'informations reçues par les administrations partenaires et les cellules de renseignements financiers étrangers.

### **2- Les commissaires-priseurs concernés par la lutte anti-blanchiment**

Conformément à l'article L561-2. 13° et 14° du Code monétaire et financier, « les commissaires-priseurs judiciaires » et « les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques » sont assujettis

au dispositif de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

### **3- L'objet de la déclaration de soupçon**

Les commissaires-priseurs, en tant que professionnels assujettis, ont l'obligation de déclarer « les sommes inscrites dans leurs livres ou les opérations portant sur des sommes dont ils savent, soupçonnent ou ont de bonnes raisons de soupçonner qu'elles proviennent d'une peine privative de liberté supérieure à 1 an ou participent au financement des activités terroristes ».

Par ailleurs, la fraude fiscale<sup>1</sup> est désormais incluse dans le champ déclaratif selon les conditions prévues par le décret n° 2009-874 du 16/07/2009, codifié à l'article D.561-32-1. Dès lors qu'un doute apparaît sur ces sommes, le professionnel doit adresser une déclaration à Tracfin.

### **4- La date de la déclaration de soupçon**

La déclaration doit être effectuée préalablement à l'exécution de la transaction, afin, le cas échéant, de permettre à Tracfin d'exercer son droit d'opposition. Cependant, si la transaction est déjà réalisée et qu'un soupçon apparaît postérieurement, une déclaration de soupçon doit être transmise sans délai (éviter les déclarations tardives portant sur des faits anciens).



## 5- Les caractères de la déclaration de soupçon

**Stricte confidentialité.** En sa qualité de service de renseignements, Tracfin assure la protection de ses sources par une stricte confidentialité des déclarations de soupçons et ne communique jamais les déclarations de soupçon à des tiers, justice y compris.

Lors de l'externalisation éventuelle de l'information à l'autorité judiciaire ou aux autorités administratives, Tracfin s'assure de ne jamais faire apparaître la source à l'origine des informations, afin d'assurer la protection du déclarant. En cas de risque d'exposition du déclarant, l'information n'est pas externalisée.

Tracfin informe les déclarants des suites données à une déclaration de soupçon en cas de transmission d'information au Procureur de la République.

**Exonération de responsabilité.** La déclaration de soupçon étant une obligation légale, l'établissement de bonne foi d'une déclaration à Tracfin exonère le professionnel :

- de toute responsabilité pénale, civile et professionnelle pour violation du secret professionnel ou dénonciation calomnieuse,
- de toute responsabilité pénale en cas de trafic de stupéfiants, de recel ou de blanchiment (sauf concertation frauduleuse).

## 6- Les modalités de transmission de la déclaration de soupçon

Il existe deux modalités de transmission :

**La télé déclaration, accessible depuis l'application sécurisée ERMES :**

[www.economie.gouv.fr/tracfin/accueil-tracfin](http://www.economie.gouv.fr/tracfin/accueil-tracfin), puis « Déclarez en ligne ».

**Le formulaire téléchargeable sur le site internet de Tracfin, transmis au service par voie postale ou télécopie :**

[www.economie.gouv.fr/tracfin/declarer](http://www.economie.gouv.fr/tracfin/declarer), puis « Accéder au formulaire de déclaration et au mode d'emploi ». ■



# Drouot : L'exception française met le cap sur l'avenir !

Dans un marché de l'art mondialisé et en pleine mutation, le mythique hôtel des ventes parisien, modernisé, entend valoriser deux atouts majeurs : son prestige et son fonctionnement collaboratif, gage de souplesse, de diversité et d'agilité.

**L'**émergence d'un marché mondial de l'art aurait pu ringardiser le célèbre hôtel des ventes parisien. Il n'en est rien : le nom de Drouot demeure mythique en France comme sur la scène internationale, en Chine comme au Danemark, pays dont la plus importante maison de ventes, Bruun Rasmussen, y organise régulièrement des expositions. Conscient toutefois que, dans ce nouveau marché de l'art, il convient de ne pas se reposer sur ses acquis, l'hôtel parisien a réalisé ces dernières années plusieurs chantiers de modernisation portant sur la gouvernance, la coopération entre les acteurs, la communication, sans oublier l'architecture elle-même comme en témoigne le tout nouveau hall d'entrée, élégant, et chaleureux, chic et contemporain, tout à fait adapté pour accueillir les quelque cinq mille personnes qui viennent chaque jour emplir les salles des ventes.

Après l'affaire des Cols rouges et la dissolution par la justice de cette société, le 6 septembre dernier, l'hôtel des ventes a pu tourner définitivement la page de cet épisode. Des mesures drastiques ont été prises afin d'assurer davantage de garanties et de transparence. Entre autres, le "vetting" (un terme qui se traduirait littéralement par "examen minutieux") a fait son apparition à Drouot. Il consiste en l'intervention d'un comité d'experts indépendants intervenant dans les expositions collégiales. Plus que jamais, l'hôtel des ventes se définit ainsi comme une structure permettant de sécuriser, élargir, promouvoir les ventes et, en quelque sorte, de les "labelliser" d'une marque prestigieuse, comme l'explique Olivier Lange, capitaine du vaisseau depuis 2009.

### Émulation et valorisation du patrimoine français

Dans le monde des enchères, Drouot se signale en effet par un modèle original : ce n'est ni une franchise ni une maison de ventes au fonctionnement centralisé comme les grands rivaux anglo-saxons. "L'hôtel des ventes offre des moyens aux commissaires-priseurs indépendants qui

## Drouot en chiffres :

Avec ses 18 salles réparties sur 2 sites et mises à disposition de 76 maisons de ventes affiliées, Drouot représente la première place mondiale de ventes aux enchères publiques. L'hôtel des ventes accueille 1.300 ventes annuelles, 5.000 visiteurs quotidiens et propose près de 500.000 lots constitués de pièces exclusives. 375 millions d'euros ont été adjugés en 2015, parmi lesquels 34 records dont 23 records mondiaux et 120 préemptions. Quant à *Drouot.Live*, qui compte 50 % d'acheteurs étrangers, le site vend 20.000 objets par an pour 50 millions d'euros adjugés.



**“Plus que jamais, Drouot se définit comme une structure permettant de sécuriser, élargir, promouvoir les ventes et, en quelque sorte, de les “labelliser” d’une marque prestigieuse.”**

*peuvent, de la sorte, se consacrer à leur cœur de métier qui est de valoriser les objets. Nous considérons que l'indépendance des commissaires-priseurs est justement notre force puisque cela crée à Drouot une diversité, une émulation, une vitalité, tout simplement incomparables!*”, ajoute encore Olivier Lange.

Les chiffres lui donnent raison : avec quelque 600.000 objets dispersés lors de 1300 ventes annuelles, Drouot a la capacité de s'adresser à tous les publics avec toutefois une prédilection pour les gammes dites "moyennes" qui désignent les œuvres et les objets de grande qualité mais encore épargnés par la fièvre spéculative. Un bronze de Bourdelle à 200.000 euros, un tableau de Bernard Buffet à 150.000 euros, un dessin du XVIIIe siècle à 5.000 euros, une commode art déco à 30.000 euros, un collier de perles à 60.000 euros... Ce sont les objets proposés par les maisons françaises et qui, bien dispersés, retrouvent une nouvelle vie dans les mains de nouveaux collectionneurs ou dans un musée. En effet, preuve de la qualité des lots proposés à Drouot, en 2015, pas moins de 120 d'entre eux ont fait l'objet d'une préemption par les musées nationaux.

Les acteurs de Drouot peuvent ainsi se targuer d'un véritable rôle dans la préservation et la valorisation du patrimoine. "Les commissaires-priseurs français qui, chaque jour, sillonnent la France à la recherche d'objets parviennent, grâce à leur énergie, leur passion et leur flair, à sauver de nombreuses œuvres d'un destin funeste. Sans eux, un grand nombre de pièces majeures finiraient dégradées par de mauvaises conditions de conservation, déclassées sur une brocante, voire tout simplement jetées à la poubelle...", explique un expert.

Cette capacité à repérer, attirer et valoriser les objets de gamme moyenne se révèle aussi une stratégie gagnante



**“L’ouverture du café-restaurant L’Adjugé s’inscrit dans la volonté de faire de Drouot un spot culturel, festif et convivial.”**

au plan économique. En effet, preuve que le marché ne se résume pas aux quelques records mondiaux qui font régulièrement les gros titres de la presse, en 2015, les opérateurs de Drouot ont atteint un volume de ventes de 390 millions d’euros, loin devant Christie’s France (183 millions) et Sotheby’s France (174 millions).

## Drouot est une fête !

Si les ventes aux enchères représentent en elles-mêmes un curieux théâtre, Drouot sort désormais le grand jeu pour faire de l’hôtel des ventes un rendez-vous culturel incontournable. Voici quelques aperçus de sa programmation de la fin 2016.

- **Voyage temporel :** pour les journées européennes du patrimoine, Drouot a réalisé une Period Room afin de reconstituer l’écrin d’origine de certains objets issus de la collection du Château de Villepreux. Tout le goût et l’ambiance fin XVIIIe et Empire ont ainsi été ressuscités pour l’occasion dans l’une des salles de l’hôtel.
- **Conférences gratuites :** en partenariat avec la mairie du 9e arrondissement, où elles se déroulent, Drouot organise des conférences sur l’art tous les derniers jeudis du mois. Les cabinets de curiosité, le peintre Bernard Buffet, le peintre et costumier Bakst ou l’art culinaire à la cour de France de François Ier à Napoléon III, ont été les thèmes abordés fin 2016.
- **Ventes spectaculaires :** certaines ventes constituent en elles-mêmes un événement, lorsqu’il s’agit de photographies de scènes mythiques du cinéma (Yann Le Mouél), de toiles de Léger, Metzinger et Picasso (Morel), d’automobiles de collection (Leclere), des trésors de la bibliothèque de Pierre Bergé (Bergé & associés en association avec Sotheby’s), ou du bonnet

## Un rayonnement démultiplié par Internet

Comme le souligne un commissaire-priseur sociétaire de Drouot, ce positionnement sur les gammes moyennes représente *“un excellent choix stratégique”* parce qu’il permet aussi de *“diversifier considérablement l’offre et de toucher de nouveaux publics aux goûts plus éclectiques”*. La volonté de renouveler la clientèle et de susciter des vocations d’acheteurs et de collectionneurs dans les nouvelles générations représente en effet une nécessité vitale pour toute la profession.

À cette fin, l’hôtel de ventes ne se repose pas sur le succès de l’incontournable *Gazette Drouot*, distribuée à 25 000 exemplaires. Aujourd’hui également diffusée sur le web, la célèbre revue a été intégrée à une démarche de modernisation où la toile représente un levier décisif. Désormais rassemblés sur le site unique *drouot.com*, les différents services numériques de l’Hôtel des ventes sont au cœur de la stratégie pour séduire de nouveaux acheteurs. *Drouot.live* est ainsi identifié par les 111.000 personnes qui participent à ses ventes et par les 350 maisons qui les organisent comme la plateforme de référence du marché de l’art en ligne. À travers celle-ci, les opérateurs sont bien sûr en mesure de vendre leurs lots à des collectionneurs



de vol avec lequel Charles Lindbergh, en 1927, relia pour la première fois en avion New-York à Paris.

- **Nuit Blanche et feu des enchères :** résolument inscrit dans l’actualité culturelle parisienne, Drouot participe depuis trois ans à la Nuit Blanche, programmant des performances de 19h à minuit. Mais cette année, la soirée, où il était possible de visiter l’exposition *“Paris, mon amour”* s’est poursuivie d’une autre manière le lundi 3 octobre par une vente spéciale de la RATP parachevant l’atmosphère créée (ci-dessus). Pour financer ses projets de valorisation et de restauration, la société de transport parisienne a en effet mis en vente des PILI (ces célèbres « Panneaux Indicateurs Lumineux d’Itinéraire » qu’on croise dans les couloirs du métro parisien), comme des plaques au nom des stations les plus emblématiques.



**“Des expositions collégiales rassemblant les plus beaux objets des opérateurs sur un même thème permettent de créer des événements de qualité internationale, en lien avec l’actualité du marché de l’art : Fiac, Biennale ou encore Salon du dessin.”**

connectés depuis tous les endroits du monde, mais aussi de toucher des acheteurs plus familiers du web que des salles de ventes.

### **Un lieu mythique au cœur de Paris**

Toutefois, dans cette quête de clientèle renouvelée, Drouot entend aussi jouer la carte de son implantation physique en plein cœur de Paris. *“Dans l’imaginaire des amateurs d’art et d’objets anciens, Drouot est un lieu mythique. Se rendre à Drouot, c’est s’inscrire dans une longue histoire mais aussi découvrir, de salles en salles, une multitude d’histoires d’artistes et d’objets. Drouot est aussi le lieu de l’imprévu, du télescopage, de la découverte, du coup de foudre”*, confie un habitué du lieu.

Si attachés soient-ils à leurs identités respectives et à leur indépendance, les opérateurs de Drouot ont toutefois compris la nécessité de jouer plus collectif qu’auparavant. Parmi les innovations appréciées : des expositions collégiales rassemblant les plus beaux objets des opérateurs sur un même thème permettent de créer des événements de qualité internationale, en lien avec l’actualité du marché de l’art : Fiac, Biennale des antiquaires ou encore le Salon du dessin.

C’est vers toujours davantage de pratiques collégiales que tend ainsi l’hôtel des ventes nouvelle mouture. Une manière de renforcer la spécificité du modèle parisien qui promeut la collaboration entre opérateurs autonomes

plutôt que la stricte subordination pyramidale qu’on peut trouver chez les concurrents.

Dans le même esprit, sont également organisées des semaines thématiques, au cours desquelles les opérateurs organisent ensemble des ventes se rattachant à une même thématique de façon à démultiplier les moyens de communication sous la forme de *“Semaine de...”*. Ainsi, chaque année, en décembre, Drouot organise une *“Semaine de l’art asiatique”* qui lui permet d’exister à l’échelle internationale sur ce marché très concurrentiel.

### **Drouot, spot culturel et festif**

Drouot n’a donc nullement renoncé à accueillir physiquement des visiteurs et des acheteurs. Faire de l’hôtel des ventes un authentique *“spot culturel”* parisien participe d’ailleurs de la stratégie de renouvellement menée par Olivier Lange. Avec un objectif : s’attacher une nouvelle clientèle, urbaine et cultivée mais n’ayant pas encore été initiée aux enchères. À cette fin, un café-restaurant, baptisé *L’Adjugé*, a été ouvert au cœur même de l’institution, dans le hall d’entrée en vue de faire de Drouot un véritable rendez-vous *“after-work”*. Pari réussi ! Ainsi, le jeudi, une clientèle nouvelle de jeunes cadres profite de la nocturne

de l'hôtel qui permet de se retrouver entre amateurs avant de profiter des expos ouvertes jusqu'à 21 h.

Dans la même veine, une fois par mois, "Mon samedi à Drouot" propose à un décorateur de créer, à partir d'une sélection d'éléments exposés dans les salles, une ambiance particulière dans le hall, celui-ci se faisant une destination de flânerie tout à fait indiquée pour les ballades du week-end et un premier contact avec le monde de l'art et des enchères.

De la sorte, en élargissant ses propositions, Drouot démontre sa détermination à coller aux goûts et aspirations des nouveaux collectionneurs. Ainsi, les expositions de voitures anciennes qui, avant une vente, occupent le parvis de Drouot et même le hall, séduisent les publics les plus

larges. À ces événements s'ajoutent encore, de façon plus classique, des conférences régulières et des tables rondes sur les tendances du marché de l'art, ainsi que toute une série d'autres événements en accord avec l'actualité parisienne et qui sont autant d'occasions de faire tomber les anciennes frontières et d'inscrire profondément Drouot dans le panorama culturel, mais aussi festif, de la Ville Lumière.

### **Une organisation souple et agile, adaptée aux défis actuels**

Pour Drouot, comme pour la plupart des structures importantes du siècle précédent, la mondialisation et ses mutations de toutes natures ont constitué un redoutable défi. Toutefois, les spécificités de l'hôtel des ventes parisien et sa modernisation rapide sur tous les plans lui permettent



**Alexandre Giquello, commissaire-priseur à Drouot et président du conseil de surveillance de l'hôtel des ventes.**

# Alexandre Giquello :

**“Drouot est un lieu unique au monde, une institution historique, résolument tournée vers l’avenir”**

*Dans un entretien accordé au Figaro, vous disiez : “Si je suis commissaire-priseur, c’est parce qu’il y avait Drouot”...*

**Alexandre Giquello :** Ce n'est pas que Drouot ait décidé de ma vocation, d'ailleurs, étant né en province, je n'ai vraiment découvert le lieu qu'en venant m'installer à Paris, en 1995. Mais ce que je voulais dire par là, c'est qu'alors, quand on est un jeune commissaire-priseur et qu'on vient de reprendre une étude, qu'on n'est pas encore certain de la fidélité de la clientèle dont on hérite, avec tous les aléas que cela suppose, bénéficier de cette formidable structure m'a tout simplement permis de me lancer et de pouvoir vivre de mon métier.

aujourd'hui de briguer une position exceptionnelle au sein de la concurrence mondiale. Comme le souligne Olivier Lange, "l'ADN de Drouot, caractérisé par un fonctionnement coopératif lui donne un profond avantage". En effet, tandis que les anciennes structures pyramidales, mécanicistes et tayloriennes éprouvent des difficultés à s'adapter en temps réel à une demande évolutive et instable, la formule plus biologique, fédérative, coopérative de Drouot est un gage d'agilité.

Les opérateurs de Drouot forment ensemble un réseau capable d'épouser les inflexions du marché en conjuguant avec souplesse ancrage local et rayonnement global, tradition et innovation. Si bien que, par rapport aux structures centralisées du siècle précédent, Drouot n'a pas un temps

de retard mais un temps d'avance. Comme le résume d'une formule un commissaire-priseur, "Drouot n'est pas un club replié sur lui-même. C'est devenu un hub culturel ouvert sur le monde et l'avenir!" ■

**“Les opérateurs de Drouot forment ensemble un réseau capable d'épouser les inflexions du marché en conjuguant avec souplesse ancrage local et rayonnement global, tradition et innovation. Si bien que, par rapport aux structures centralisées du siècle précédent, Drouot n'a pas un temps de retard mais un temps d'avance.”**

#### *Qu'était-il urgent de changer dans le fonctionnement de Drouot ?*

Il y a toujours à la fois des éléments à changer et d'autres qu'il faut au contraire préserver et valoriser. Mais, même si on prend conscience de nos faiblesses, il ne s'agit pas pour autant de les corriger en singeant simplement le modèle anglo-saxon. Bien sûr, nous pouvons paraître faibles face à ces multinationales qui disposent de leurs propres banques, mais nous, nous sommes de vrais artisans, au sens noble du terme, des artisans qualifiés, et c'est ce que nous pouvons mettre en avant. Par ailleurs, au lieu d'avoir de simples experts salariés, nous bénéficions d'une grande tradition de collaboration avec des experts indépendants. Dans les années récentes, plusieurs reproches nous ont été faits, qui ont pu même pousser certaines maisons à quitter la structure. Il était donc important, après avoir discriminé les critiques subjectives des recevables, d'opérer certaines réformes. C'est un travail de longue haleine, mais le changement essentiel que nous voulons accomplir, c'est d'aller vers une ouverture de Drouot. L'hôtel des ventes ne pouvait pas rester un petit club parisien fermé disposant d'un monopole. Il était justement temps de prouver à la terre entière que Drouot était un endroit extraordinaire pour organiser des ventes publiques !

**“En tant qu'institution, Drouot, c'est quand même un petit bout de l'Histoire de France. En Chine, par exemple, les professionnels connaissent parfaitement notre nom. Et puis nous pouvons proposer ce rapport direct que les commissaires-priseurs français entretiennent avec leurs clients, contrairement aux Anglo-Saxons, ce qui permet d'offrir une qualité du service incomparable.”**

#### *Et comment conduisez-vous cette ouverture ?*

Nous avons décidé d'accueillir, à titre exceptionnel, des ventes étrangères ou provinciales. Il fallait que nous publiions notre force : l'Histoire, le nom, les cinq mille personnes qui passent chaque jour dans ce lieu mythique, personne n'est en mesure de rivaliser sur ces points avec nous. Bien sûr, il fallait également nous projeter à l'ère numérique et *Drouot.live* est d'ores et déjà un outil excellent. Songez que nous sommes 75 à Drouot et que le site compte pourtant déjà 350 maisons inscrites.

#### *Est-ce la première fois de l'histoire de l'hôtel des ventes, que celui-ci connaît une telle remise en cause ?*

Je pense que la Première guerre mondiale, la crise de 29 ou la Seconde guerre mondiale ont forcément dû donner lieu à des remises en cause encore bien plus profondes ! En 1978, nous avons un pavillon Baltard, comme les Halles de Paris à la même époque, ce qui nous allouait le bâtiment le plus performant au niveau mondial. Évidemment, trente ans plus tard, il n'en était pas moins urgent de rénover. Comme on nous avait reproché d'avoir des structures vétustes, nous avons réalisé de nombreux aménagements très modernes, et il est difficile d'affirmer aujourd'hui que Drouot serait resté un outil du XIXe siècle.

#### *Quels avantages Drouot conserve-t-il sur ses concurrents ?*

Un rapport institutionnel et personnel avec les clients tout à fait remarquable. En tant qu'institution, Drouot, c'est quand même un petit bout de l'Histoire de France. En Chine, par exemple, les professionnels connaissent parfaitement notre nom. Et puis nous pouvons proposer ce rapport direct que les commissaires-priseurs français entretiennent avec leurs clients, contrairement aux Anglo-Saxons, ce qui permet d'offrir une qualité du service incomparable. ■

# ACTUALITÉ JURIDIQUE

Par Philippe GAULTIER

Avocat au Barreau de Paris

*Droit du marché de l'art et des ventes aux enchères publiques, Droit de la propriété intellectuelle.*



## À décor Millefiori

La Cour d'appel de Paris a rendu le 26 janvier 2016 un arrêt intéressant en ce qu'il retient deux moyens que la jurisprudence a peu l'occasion d'appliquer en matière de ventes conclues aux enchères : la prescription de l'action en responsabilité engagée, et la nullité d'un rapport d'expertise judiciaire.

Cet arrêt confirmatif est intervenu sur l'appel formé par un adjudicataire, collectionneur de verreries antiques, qui avait été débouté en première instance de ses différentes demandes à l'encontre de ses vendeurs, et des commissaires-priseurs et experts en vente publique auprès desquels il avait acquis certaines pièces de sa collection.

En 2008, ce collectionneur avait tenté de revendre aux enchères mais sans succès différents objets dont il s'était porté acquéreur en 1999, 2000 et 2002.

Il avait ensuite présenté les verreries à trois connaisseurs qui lui avaient fait part de leurs doutes quant à leur authenticité puis avait saisi le Juge des référés d'une demande d'expertise, et l'expert judiciaire désigné avait déposé son rapport.

Parallèlement, il avait assigné devant le Tribunal de grande instance de Paris les vendeurs de chacun des lots litigieux, les deux commissaires-priseurs qui les lui avaient adjugés lors de quatre vacations distinctes, et les experts qui les avaient expertisés à l'occasion de leur présentation aux enchères.

Il demandait l'annulation des ventes et la condamnation des commissaires-priseurs et experts concernés à lui payer des dommages-intérêts.

La Cour d'appel de Paris déboute l'adjudicataire de l'ensemble de ses demandes.

### Des demandes en responsabilité prescrites à l'égard du commissaire-priseur

La Cour confirme le Jugement en ce qu'il a dit irrecevables les actions en responsabilité dirigées à l'encontre du commissaire-priseur et de l'expert des ventes aux enchères intervenues le 29 octobre 1999 et le 6 décembre 2000.

S'agissant des lots adjugés le 6 décembre 2000, la juridiction rappelle que l'article 30 de la loi du 10 juillet 2000 prévoyait que les actions en responsabilité civiles engagées à l'occasion des prisées et des ventes volontaires et judiciaires de meubles aux enchères publiques se prescrivent par dix ans à compter de l'adjudication ou de la prisée ce qui, en l'espèce, « aurait dû conduire le demandeur à mettre en jeu la responsabilité civile des susnommés avant le 6 décembre 2010 ».

S'agissant de la vente intervenue le 29 octobre 1999, l'article 52 de la loi précitée disposait que pour les faits antérieurs à son entrée en vigueur, la prescription serait acquise à l'expiration d'un délai de dix années à compter de l'entrée en vigueur de la loi « à moins que la prescription ne soit acquise selon les règles applicables antérieurement avant ce délai ce qui impliquait que l'adjudicataire forme sa demande en responsabilité avant le 11 juillet 2010. »

Les demandes en responsabilité ayant été formées le 16 octobre 2012, elles sont jugées prescrites et donc irrecevables à l'encontre des intimés intervenus à l'occasion des ventes aux enchères des 29 octobre 1999 et le 6 décembre 2000.

### Des demandes en nullité des ventes, et subsidiairement en résolution pour non-conformité et vice caché injustifiées

La Cour d'appel, rappelant que les demandes en nullité ne sont recevables qu'à l'égard des vendeurs « à l'exclusion des commissaires-priseurs et de l'expert ayant participé aux ventes aux enchères », se prononce à la suite du Tribunal sur le rapport d'expertise judiciaire soumis à son appréciation, et sévèrement critiqué, notamment par l'un des experts en vente publique mis en cause.

La Cour retient notamment à cet égard que l'expert judi-

ciaire a fait appel « sans avertir préalablement les parties » à un tiers qui a agi en réalité plutôt en sous-traitant qu'en un « sapiteur qui aurait pu être choisi par l'expert en raison de compétences autres que les siennes et indispensables à l'accomplissement de sa mission », que ce tiers a lui-même fait appel à un laboratoire, le CIRAM, « sans que les parties [...] ne disposent d'informations sur ses compétences et les conditions techniques dans lesquelles elle a réalisé son analyse des objets en cause ». En outre, l'expert judiciaire désigné n'a pas annexé à son rapport tous les Dires qui lui ont été adressés par les conseils des parties ni ne justifie d'ailleurs y avoir répondu.

Il s'agit là de violations avérées des règles qui gouvernent l'expertise judiciaire en matière civile, et qu'il appartient à l'expert judiciaire de respecter à l'égard des parties au litige.

Le Tribunal avait déjà retenu dans le jugement déféré à la Cour « qu'il apparaît que l'expert judiciaire [...] n'a pas permis aux parties de faire valoir utilement leurs observations, ce qui leur a nécessairement causé un grief ».

Appréciant les critiques formulées par les intimés à l'égard de cette expertise judiciaire, la Cour en tire la conclusion que ce rapport doit être annulé et ne saurait être retenu comme probant, confirmant au terme d'une analyse précise et circonstanciée la décision du Tribunal sur ce point.

Ayant prononcé la nullité du rapport d'expertise, la Cour examine ensuite les trois avis versés aux débats par le demandeur à l'appui de son affirmation selon laquelle plusieurs objets antiques à décor « millefiori » en cause ne seraient pas authentiques.

Le Tribunal avait en première instance accueilli les critiques des défendeurs en retenant « que les avis précités ont été donnés sans la moindre indication sur le style des verres, l'état de leur conservation, les couleurs employées ni, de manière plus générale, sur aucun autre élément de telle sorte qu'en cet état le défaut d'authenticité ne peut, de manière certaine, être établi ».

Faisant siennes les appréciations du tribunal, la Cour juge dans une formule synthétique « qu'il ne résulte nullement des avis versés aux débats [...] la preuve du caractère non authentique des verreries litigieuses », ajoutant à bon droit que pas davantage ils « ne permettent de retenir un doute sérieux ».

En effet, certaines décisions de la Cour de cassation ont pu juger qu'un doute sérieux sur l'authenticité était de nature à justifier l'annulation d'un contrat de vente (Civ.1ère 25 mai 2004, pourvoi 01-13357, Bulletin 2004 I N° 152 p.124).

Pour que soit prononcée la nullité de la vente, le demandeur à l'action doit par conséquent établir non plus avec certitude le défaut d'authenticité de l'objet d'art en vue de laquelle il a contracté, mais seulement qu'il existe un « doute sérieux » sur cette authenticité.

En réalité, ce changement de terminologie dans certaines décisions n'a que peu de portée. En effet, la sécurité juridique qui veut que les contrats ne soient pas mis à néant

sous n'importe quel prétexte, comme le réalisme lorsqu'il s'agit d'appréhender le monde de l'art où les avis sont, chacun le sait, variables, et dans lequel il existe rarement de certitude absolue notamment pour les objets d'art anciens, commandent d'exiger un doute véritablement sérieux.

Pour être sérieux, ce doute sur l'authenticité doit être véritable et dûment justifié. Il apparaît difficilement pouvoir résulter uniquement d'avis produits par le demandeur.

Quoi qu'il en soit, il ne saurait résulter d'un ou plusieurs avis sans caractère probant ou présentant des appréciations qui ne sont pas convaincantes. Au contraire, il convient *a minima* que ces avis soient argumentés, à partir d'éléments objectifs, et émanent de personnes dont l'autorité et l'impartialité ne sont pas remises en cause par les parties auxquels ils seraient opposés.

La Cour de Paris le rappelle à bon droit à l'occasion de l'arrêt commenté.

Par conséquent, elle déboute également l'adjudicataire de ses demandes subsidiaires en résolution, aucun fait à leur soutien n'étant justifié dès lors que le défaut d'authenticité ou d'un doute sérieux à cet égard ne lui est pas démontré.

## Une jurisprudence de qualité résultant d'une approche concrète

La Cour se livre ainsi à une analyse rigoureuse de tous les éléments soumis à son appréciation, n'hésitant pas à prononcer la nullité d'un rapport d'expertise judiciaire et à rejeter des demandes que rien de véritablement sérieux n'était.

Certains peuvent légitimement regretter qu'une vision inappropriée s'agissant d'objets d'art amène parfois certaines juridictions à appliquer le droit de manière simpliste, sans apprécier de manière circonstanciée que les conditions d'annulation d'une vente ou d'engagement d'une responsabilité sont remplies.

La Cour d'appel de Paris, juridiction judiciaire qui dispose d'une expérience incontestable en matière de vente aux enchères publiques - opération particulière qui intervient le plus souvent en matière d'art où les avis divergent et évoluent sans cesse en raison de la nature même des objets - démontre ici encore la qualité de sa jurisprudence résultant d'une approche concrète de chacune des espèces soumises à son appréciation. ■



Pour aller plus loin :  
les adhérents du SYMEV  
peuvent s'adresser  
à Maître Philippe GAULTIER :  
gaultier@llcg-avocats.com



## Collections d'entreprise : les raisons d'une passion

Après un rapport sur les collectionneurs individuels, mandaté par le ministère de la Culture, Nathalie Moureau, économiste et maître de conférences à l'Université Paul Valéry de Montpellier, a rendu public, le 20 septembre dernier, une nouvelle étude consacrée aux collections d'entreprise que lui avait commandée Axa Art: "Collections et entreprises. Liaisons interdites ou amour de raison?" Le sujet est d'importance car, depuis les lois sur le mécénat de 2003 et de 2008, ces collections ont connu, en France, un essor inédit.

Afin de mieux comprendre la démarche des entreprises, il convient de distinguer deux types de collections. Il y a, d'une part, les "collections patrimoniales", essentiellement constituées d'objets rattachés à l'activité de l'entreprise et permettant de valoriser son histoire. Et, d'autre part, les "collections artistiques" constituées d'œuvres contemporaines visant plutôt à mettre en avant l'esprit innovant des firmes.

L'intérêt de l'étude est de parvenir, grâce à un questionnaire serré envoyé à 104 entreprises, de dépasser "le discours convenu sur les motivations et les passions" pour offrir une véritable cartographie des collections. Premier enseignement: la plupart de ces collections sont encore "adolescentes". Plus de 60 % des collections patrimoniales ont

été créées après 1990. C'est même le cas de 83,6 % des collections artistiques, si bien que 45,6 % d'entre elles comptent moins de 50 œuvres, tandis que 5,9 % en possèdent plus de 3.000.

Elles devraient toutefois continuer à s'étoffer car, malgré la crise, ces collections restent dans une dynamique d'accroissement de leur fond. À cette fin, les acheteurs des collections artistiques ne se rendront pas prioritairement sur le Web (82 % affirment ne jamais y acheter d'œuvres) mais plutôt vers les galeries (80 % y achètent "habituellement" ou "de temps en temps"), les artistes (66 %) et les enchères (47 %). Preuve que ces collections contribuent au dynamisme de la scène artistique contemporaine et à l'animation culturelle des territoires, "60 % des collections artistiques prêtent certaines de leurs œuvres à des institutions publiques".

Quid des motivations? Dans le cas de collections artistiques, 65,8 % des entreprises communiquent en interne et 60,3 % en externe. Ces résultats semblent confirmer que, pour les entreprises, les collections représentent un outil de communication par lequel, elles entendent parler de leurs valeurs et de leur identité, aussi bien à leurs employés qu'à la société en général. Un bon calcul car, "67 % des collections artistiques bénéficient de retombées médiatiques" ■

**"47 % des acheteurs affirment acheter habituellement ou de temps en temps en maisons de ventes."**

### Les collections d'entreprise en chiffres :

- 48,5 % appartiennent à des PME.
- 26,5 % à des entreprises de taille intermédiaire.
- 19,1 % à de grandes sociétés.
- 5,9 % à des micro-entreprises.
- 34 % de ces entreprises sont implantées en province.

LE CHIFFRE  
À RETENIR

**600**  
millions  
d'euros

C'est le montant que rapportent chaque année à l'État, les ventes aux enchères, tant judiciaires que volontaires, via la collecte de la TVA par les opérateurs.

Source : Le Figaro, 05/11/16

## Sotheby's lance une plateforme vidéo sur les musées publics et privés

Pour exister dans un marché de l'art fortement concurrentiel, Sotheby's a décidé d'agrèger, créer et diffuser des reportages vidéos sur les plus grands musées publics et privés du monde, visibles sur Sothebys.com ou sur Sotheby's Apple TV.

Parmi les musées déjà mis à l'honneur, on compte des institutions comme le Grand Palais ou la Royal Academy of Arts de Londres, mais également le Garage Museum of Contemporary Art de Moscou ou le Petersen Automotive Museum de Los Angeles consacré à l'histoire de l'automobile. Dans la même veine, la maison américaine s'apprête également à produire une série sur les propriétés abritant les plus belles collections d'art en Europe, à commencer par les trésors de Chatsworth en Angleterre.

La méthode retenue consiste à agrèger les milliers de vidéos en provenance de ces institutions ainsi que ses propres contenus. Comme le précisent Les Échos (09/08/16), ces initiatives audiovisuelles ne constituent pas une simple danseuse mais bien une initiative stratégique. "Alors que les musées privés se sont multipliés sur la planète ces dernières années, ils deviennent donc un nouveau point d'entrée pour les maisons de ventes." L'objectif : nouer des liens privilégiés avec les collectionneurs qui, bien entendu, sont autant d'acheteurs et de vendeurs potentiels.

Preuve est ainsi une nouvelle fois apportée que les maisons de ventes ne peuvent se cantonner à l'aspect marchand de leur métier et investir le terrain de l'animation culturelle en partenariat avec les autres acteurs du monde de l'art et de la culture. ■



# TRÉSORS RETROUVÉS

Par Laurence MOUILLEFARINE

Journaliste, co-auteur (avec Philippe Colin-Olivier) de « *Vous êtes riches sans le savoir* », éditions Le Passage.

## Une robe des Lumières retrouve le jour en salle des ventes

Quelle bonne idée ! Parce qu'il officie à Lyon, M<sup>o</sup> Étienne de Baecque décide d'organiser des ventes de textiles. Certains de ses confrères se gaussent : *"Que va-t-il donc faire avec ces chiffons ?!"* Ils ont tort. C'est une vente de "chiffons", annoncée dans l'un des catalogues de la société De Baecque & Associés, qui attira l'attention d'une dame de la région. Et l'incita à envoyer une photographie au commissaire-priseur, accompagnée d'une brève interrogation : *"Si cette robe a une quelconque valeur, je vous la confierai."*

### Trois siècles dans la même armoire !

Au vu de l'image, le commissaire-priseur et son expert, Raphaël Maraval-Hutin, s'émeuvent. Non seulement le modèle date du XVIII<sup>e</sup> siècle mais l'étoffe, une soierie jaune citron brochée de fils d'argent, semble avoir gardé sa fraîcheur. Aussitôt, rendez-vous est pris pour voir la chose de plus près. La femme qui apporte le vêtement s'avère des plus distinguées ; elle le tient enveloppé dans une housse en toile de jute très ancienne. On l'en extirpe, on le déploie. Et là, une splendeur apparaît ! *"Plus belle encore qu'en photo !"*, s'enflamme Raphaël Maraval-Hutin. Il s'agit d'une robe dite "à la française", si caractéristique par l'ampleur que lui confèrent trois plis plats dans le dos et que, seules, les personnes fortunées portaient au Siècle des Lumières. Quant au dessin du tissu, un brocard de fils métalliques formant

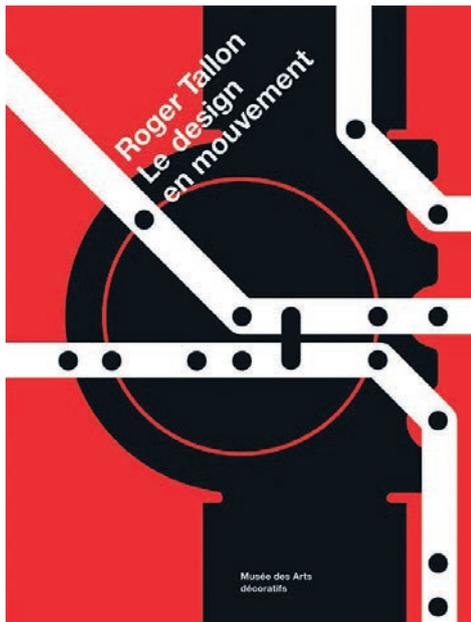


grenades, kiosques et autres motifs exotiques, il est "hypnotique" !

Si la propriétaire ignore le prix de la robe, elle en sait l'histoire. Elle aurait été confectionnée vers 1730 pour Françoise de La Chaize d'Aix, épouse du marquis de Montaigu, ambassadeur de Louis XV à Venise. Conservée par ses descendants, la tenue demeura toute tranquille dans la même armoire, au sein du même château, près de trois siècles durant. Non, elle n'a pas été transformée pour une soirée déguisée, comme tant d'autres. Ouf ! Elle ne fut pas non plus exhibée en plein jour lors de Journées du patrimoine. Aussi, pas la moindre salissure, pas le plus petit trou, rien qui s'effiloche, la robe se trouve dans son état d'origine. Fait rarissime.

### Un nouveau joyau pour le Musée de la mode et du costume

Le commissaire-priseur s'empresse de monter un dossier destiné aux acquéreurs potentiels. Excitation extrême du côté des institutions. Des chercheurs de l'université de Birmingham arrivent au grand galop, équipés d'instruments de la plus haute technologie ; ils mesurent l'habit sur toutes les coutures, le passent au scanner. *"So perfect !"*, confirment les Britanniques. Le Met de New York se met sur leurs rangs, lequel possède déjà une "robe volante", mais moins flamboyante. La conservatrice en chef du palais Galliera, Musée de la mode et du costume à Paris, fait campagne pour se donner la possibilité de l'acquérir. C'est elle qui va préempter la merveille, lors de la vente à Lyon, le 4 février dernier, la soufflant à un collectionneur en colère. 140.000 euros au marteau ! Record mondial. Et M<sup>o</sup> Étienne de Baecque de conclure, joyeusement : *"Si désormais les meubles anciens valent trois fois rien, leurs tiroirs peuvent contenir des trésors"*. ■



# ROGER TALLON

## *un designer aux frontières de l'art*

Le musée des Arts décoratifs de Paris a mis à l'honneur Roger Tallon avec une rétrospective et un ouvrage inédit consacré à ce designer prolifique ayant notamment dessiné le TGV Duplex, le funiculaire de Montmartre, le téléviseur portable Téléavia P111, ou encore la maquette de la revue Artpress... Né en 1929 et disparu en 2011, il est, à raison, considéré comme le "père du design français". Mais, comme l'a prouvé l'exposition, son inspiration et sa curiosité débridées en font un authentique artiste de notre quotidien.

Lorsque Roger Tallon commence sa carrière, la France des années 50, tout entière tendue par l'effort de reconstruction, ne parle pas encore de "design" et encore moins dans le monde de l'industrie. C'est à la faveur d'un recrutement par Caterpillar, Dupont de Nemours puis General Motors et sa filiale Frigidaire que Tallon découvre la conception américaine du design, envisagé comme activité globale et partie intégrante de l'entreprise.

### **Le design au cœur d'une société en mutation**

C'est cette vision du design, non réduite à de la simple décoration, que Roger Tallon va promouvoir en France avec l'intuition que cette discipline a vocation à devenir centrale dans une société dont les modes de vie évoluent à toute allure. Chance insigne pour ce créateur foisonnant, la France entre alors dans les Trente Glorieuses. Le pays tout entier, bâti, construit, invente et bien sûr... consomme dans un optimisme débridé. Désormais collaborateur de l'agence Technès, fondée par Jacques Viénot, Roger Tallon aborde avec gourmandise tous les domaines : machines-outils, électroménager, appareils photo et caméras, machines à écrire, postes de télévision, matériel

de bureau. Comme le précisent les concepteurs de l'exposition, "son héritage a tellement façonné notre quotidien que l'on a fini par oublier que son nom est notamment attaché à celui du Corail, du TGV Duplex, du funiculaire de Montmartre et de la maquette de la revue Art Press".





## Promoteur d'un "design global"

Cette boulimie créatrice n'empêche pas la cohérence et l'exigence. "Pour Tallon, le design devait être global et s'appliquer à tous les aspects d'un projet, en englobant notamment l'ergonomie, les couleurs, l'emballage ou la signalétique." Ainsi, lorsqu'il crée, en 1973, sa propre agence, Design Programmes SA, "le produit devient l'une des composantes d'une problématique générale". Avant d'autres, Tallon a en effet compris que les objets sont porteurs de valeurs et que le design comporte nécessairement une dimension culturelle. D'où sa capacité à concevoir une multitude d'objets iconiques comme le mobilier de la série M400, l'escalier hélicoïdal Module M400, pour la galerie Lacloche, ou encore la chaise Wimpy et la chaise pliante TS, pour Sentou.

Pour nourrir sa réflexion, Tallon explore les nouveaux territoires de l'art, notamment aux côtés des nouveaux réalistes. Comme le rappelle François Jollant-Kneebone, "la mort soudaine d'Yves Klein en 1962 interrompt leurs recherches et rapproche durablement Tallon et César. À Tallon la découverte de nouveaux matériaux, de nouveaux procédés, à César leur mise en œuvre. Tallon voit dans

l'art un complément indispensable et une frontière flexible entre sa pratique du design et la dimension de recherche qu'il développe dans toutes les directions."

## Jusqu'aux frontières de l'art

De même, en 1970, nommé coordinateur artistique du pavillon français de l'Exposition universelle d'Osaka, Roger Tallon crée à cette occasion les Têtes parlantes géantes. Ces moulages des visages de Françoise Hardy, Johnny Hallyday, Sylvie Vartan ou encore Georges Moustaki s'animent grâce à la projection d'images animées des artistes en train de chanter. De missions terre à terre, Roger Tallon fait de véritables performances artistiques.

Lui-même réfutait pourtant avec la plus grande vigueur tout caractère artistique à son design en affirmant: "Je ne suis pas un intuitif, je suis dans la réalité la plus totale. Mon escalier, apparemment organique, n'est pas un Brancusi. Il est le résultat d'une recherche sur les tensions du caoutchouc, il est aussi concret qu'une hélice d'avion. Je ne plaque pas de l'art sur de l'utilitaire." Il n'empêche: saisis par la beauté des objets, maquettes et créations de toutes natures rassemblés par le musée des Arts décoratifs, on ne peut s'empêcher de s'interroger sur les frontières du design et de l'art.

**Christophe Blanc**

Pour aller plus loin:

*Roger Tallon, le design en mouvement,*  
sous la direction de Dominique Forest,  
Les Arts décoratifs, septembre 2016, 280 p., 49 euros.



# COMMISSAIRE- PRISEUR

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



## Guilhem Sadde : l'héritage et l'innovation

**Descendant de plusieurs générations de commissaires-priseurs dijonnais et gérant l'étude héritée avec son frère Christophe, Guilhem Sadde vit son métier comme une histoire de famille - une histoire qu'il conjugue avec les nouvelles opportunités.**

Arrière-petit-fils, petit-fils, fils, neveu, cousin et frère de commissaires-priseurs, Guilhem Sadde, c'est le moins que l'on puisse dire, a la vocation dans le sang ! Après avoir grandi à Dijon dans les salles des ventes, il tente néanmoins, après son Bac, durant un an, d'échapper au tropisme familial et s'installe à Paris pour y entreprendre des études d'architecture à la Défense. Mais il est finalement déçu et, de retour à Dijon pour effectuer une licence de Droit, il découvre une discipline à la fois plus logique et passionnante qu'il se l'imaginait. Il retrouve ainsi avec bonheur la pente naturelle familiale, pente selon laquelle il lui faut retourner dans la capitale pour une maîtrise d'Histoire de l'Art à la Sorbonne. Après un mémoire sur Jean-Claude Duplessis, un célèbre bronzier du XVIII<sup>e</sup> siècle, il enchaîne sur une troisième année à l'École du Louvre. Après avoir réussi son concours d'entrée au stage, Guilhem Sadde choisit d'effectuer celui-ci à Dijon, dans l'étude familiale, alors que son père, qui continue d'officier, a déjà atteint l'âge de la retraite. Débute ainsi une longue période de transition. Diplômé en Ventes volontaires et en Ventes judiciaires, Guilhem Sadde reprend en 2008, avec son frère Christophe, l'étude paternelle, sa clientèle et ses dossiers, au terme d'une transmission aussi souple que méticuleuse.

### De nouvelles ramifications...

Les secteurs de cette étude généraliste de Dijon sont répartis entre les deux frères, lesquels, en combinant leurs compétences, se trouvent armés pour n'importe quel type de vente. Leur activité est intense puisqu'elle comporte une vente par semaine et jusqu'à 1000 lots dispersés par mois. Mais appartenir à un vieil arbre généalogique n'empêche pas, bien au contraire, d'élaborer de nouvelles ramifications. C'est ce que font les deux frères dijonnais

dès 2009, en ouvrant une antenne de leur étude à Grenoble. Une ville dont le fort potentiel est encore peu exploité, explique Guilhem Sadde, et où une galerie leur permet de présenter des expositions constituées, à cette occasion, strictement d'objets d'art et de collection. Un investissement payant puisqu'il permet déjà à l'étude Sadde, quelques années plus tard, d'y réaliser plus d'un quart de son produit de ventes. Mais les nouvelles ramifications, c'est aussi dans la réalité virtuelle qu'elles se développent. Depuis que l'étude a été reprise, toutes ses ventes courantes se déroulent également en "live" sur interencheres.com, le site numéro 1 des ventes publiques en France. Un site internet dédié à l'étude Sadde est par ailleurs en cours de construction. Si gérer tout ce nouveau pan virtuel requiert beaucoup de temps et d'énergie, une bonne vitrine sur le web et l'annonce des ventes sur le live constituent aujourd'hui un argument commercial de premier ordre, aussi flatteur pour le vendeur que le beau catalogue papier d'autrefois.

### ...et de vastes perspectives

Bénéficiant d'un si long héritage dans la profession, Guilhem Sadde se trouve dans une position idéale pour en décrire et en comprendre les évolutions. Si ses ascendants gagnaient leur vie essentiellement sur les ventes mobilières, ce marché s'est effondré ces dernières années au point d'atteindre un prix plancher, aussi faut-il, dans ce domaine, aujourd'hui, ratisser large et faire du volume. La clientèle est devenue beaucoup plus volatile et comme, par ailleurs, la Bourgogne est une terre historiquement très riche en objets d'art mais dont le patrimoine a déjà été très exploité, il s'agit d'offrir un service plus personnalisé que jamais. S'adapter n'étudie pas pour autant le plaisir de pratiquer le métier. *"On travaille à l'intuition, c'est la quête du mouton à cinq pattes qui nous fait avancer!"*, déclare Guilhem Sadde afin de traduire l'excitation qui reste, pour lui, liée à sa profession de chasseur de trésors. Le dernier en date ? Un atlas de cartes anciennes déniché dans le grenier d'une vieille maison de famille en Haute-Saône et qui est parti à 44 000 euros. Demeure une frustration : que toutes ces œuvres défilent trop vite entre ses mains sans que l'œil n'ait pu davantage les approfondir. Pour y remédier, Guilhem Sadde projette d'allier bientôt le métier de commissaire-priseur à celui de galeriste, et de transformer ainsi sa salle des ventes en véritable lieu d'échange culturel. ■