

LA  
**REVUE**  
DU  
**SYMÉV**

LA REVUE DES COMMISSAIRES-PRISEURS

DOSSIER SPÉCIAL  
**LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT  
ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME**

FOCUS  
**ENCHÈRES ET SUCCESSION :  
UNE DÉCISION DE JUSTICE COMMENTÉE**

RENCONTRE  
**PROFESSION DG DE MAISON DE VENTES  
AUX ENCHÈRES INTERNATIONALES**

# SOMMAIRE



Photo : Émilie Lebeuf

N°19 / AUTOMNE 2023

**DIRECTION DE LA PUBLICATION**  
Jean-Pierre Osenat

**RÉDACTEURS EN CHEF**  
Sébastien Fernandes - The Art Factor  
Chloé Thibault (SYMEV)  
Marine Barrier-Champon (SYMEV)

**CONTRIBUTEURS**  
Philippe Gaultier  
Arnaud Cornette de Saint-Cyr  
Thierry Lannon  
Anne-Sophie Philippon

N° ISSN : 2492-7031

<b>ÉDITORIAL</b>	
Restons unis ! .....	<b>03</b>
<b>RETOUR SUR LES JOURNÉES MARTEAU 2023</b>	
Un coup de projecteur sur la profession .....	<b>04</b>
<b>ACTUALITÉS</b>	
Les transformations récentes du marché des enchères en France.....	<b>06</b>
<b>DOSSIER SPÉCIAL LCB-FT</b>	
Des moyens renforcés .....	<b>07</b>
Le marché de l'art, un secteur vulnérable.....	<b>11</b>
<b>FOCUS</b>	
Enchères et succession : une décision de justice commentée .....	<b>13</b>
<b>RENCONTRE : PROFESSION DG DE MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES INTERNATIONALES</b>	
Marie-Anne Ginoux, directrice générale, Sotheby's France .....	<b>18</b>
Philippe Lemoine, directeur général, Christie's France .....	<b>21</b>
<b>PROFESSION COMMISSAIRE-PRISEUR</b>	
M <sup>e</sup> Dorothee Galludec : « Notre activité mérite plus que jamais d'être valorisée auprès du grand public » .....	<b>23</b>
<b>FOCUS</b>	
L'association nationale des élèves commissaires-priseurs .....	<b>27</b>
<b>HOMMAGES</b>	
Disparition de M <sup>e</sup> Pierre Cornette de Saint-Cyr .....	<b>30</b>
Disparition de M <sup>e</sup> Gilles Granec .....	<b>31</b>
<b>LES PRINCIPAUX CHANGEMENTS DE LA NOUVELLE LOI</b> .....	<b>32</b>
<b>BIENVENUE AUX NOUVEAUX ADHÉRENTS</b> .....	<b>33</b>



15, rue Freycinet  
75116 Paris  
01 45 72 67 39  
contact@symev.org  
www.symev.org  
Suivez-nous

## ÉDITORIAL



### RESTONS UNIS !

Mes chères consœurs, mes chers confrères,

La période récente a été marquée par des changements significatifs qui, je crois fermement, façonneront l'avenir de notre profession.

La loi du 28 février 2022 sur la Modernisation de la régulation du marché de l'art proposée, soutenue et défendue par le SYMEV a jeté les bases d'une transformation profonde, non seulement en mettant en lumière les défis et les opportunités auxquels sont confrontés les commissaires-priseurs, mais également en permettant à la profession d'avoir une représentativité élargie et majoritaire au sein du nouveau Conseil des maisons de vente (CMV).

Les premières élections qui se sont tenues en juin dernier ont vu se mobiliser la profession toute entière et nous ne pouvons que nous en réjouir. Les membres élus auront ainsi pour mission de nous représenter au sein du CMV, d'être force de proposition et de défendre au mieux les intérêts des commissaires-priseurs.

Avec cette loi, le SYMEV est également parvenu à conserver le titre même de commissaire-priseur alors que sa disparition était annoncée.

L'actualité récente nous a par ailleurs démontré que les deux entités - le CMV et le SYMEV - pouvaient travailler main dans la main et qu'un CMV et un SYMEV forts peuvent répondre, ensemble, aux nombreuses problématiques et aux nouveaux enjeux de notre profession. Cette interdépendance est essentielle car chacun, de par ses missions et attributions, se voit complémentaire de l'autre.

Seul et unique syndicat à même de défendre tous les commissaires-priseurs français, le SYMEV continuera donc de porter votre voix haut et fort. Il n'est nullement question de renvoyer dos à dos petites et grandes maisons de vente, Paris et régions, ou encore d'en faire une question de personnalité. Mais il est au contraire essentiel que nous restions unis et j'invite ainsi chacun d'entre vous à rejoindre le SYMEV dans cet esprit de fédération.

En conclusion, je reste plus qu'optimiste quant à l'avenir de notre profession. Ces réformes, si elles sont accompagnées d'un engagement collectif, ne peuvent qu'ouvrir la voie à des perspectives radieuses. Le métier de commissaire-priseur est avant tout un métier de passion. Et tant que cette flamme brûlera, le marché des ventes aux enchères prospérera, reflétant la beauté, l'histoire et la diversité des arts et du patrimoine.

Bien confraternellement,

Jean-Pierre Osenat  
Président du SYMEV

# RETOUR SUR LES JOURNÉES MARTEAU 2023 : UN COUP DE PROJECTEUR SUR LA PROFESSION

La XVII<sup>e</sup> édition des *Journées Marteau* s'est tenue les 12, 13 et 14 mai dans près de 30 départements, inaugurant au passage une nouvelle identité visuelle. Cet événement tend à démocratiser les ventes aux enchères et cible un large public partout en France grâce à une programmation originale et variée. Les maisons participantes organisent à cette occasion des journées d'expertises confidentielles et gratuites, des conférences ou encore des ateliers thématiques, des *escape games*, des visites guidées d'expositions, des ventes aux enchères à thèmes... Ces portes ouvertes rencontrent un succès grandissant d'année en année, tant auprès des néophytes, des amateurs d'art que des médias.

## UNE MÉDIATISATION QUI PERDURE TOUTE L'ANNÉE

Si la presse s'intéresse tout particulièrement aux expertises ou activités tels les ateliers ou *escape games*, elle consacre également des sujets à la profession. Comme lors de la précédente édition, la campagne de presse a généré des

enchères, dans son numéro en date du 16 janvier 2023.

## MÉDIAS : DEUX FOIS PLUS DE RETOMBÉES D'UNE ÉDITION À L'AUTRE

La campagne de presse dédiée à la XVII<sup>e</sup> édition des Journées Marteau a généré 170 retombées presse (VS 80 en 2022)\*. En presse audiovisuelle,



retombées après l'événement, tel ce reportage concernant le métier de commissaire-priseur, diffusé le 24 mai 2023 sur M6, qui durait plus de 5 minutes. Quant à l'édition précédente, elle avait attiré l'attention de *Femme Actuelle*, et la rédaction avait consacré 3 pages au monde des

17 retombées ont été comptabilisées dont 4 dans des médias nationaux, parmi lesquels TF1. Les France 3 régions (7) et les antennes de France Bleu (3) suivent l'événement avec un vif intérêt. BFM TV commence également à s'y intéresser en région.

Si certains médias, qui avaient couvert les éditions précédentes, n'ont pas parlé des Journées Marteau cette année, de nouveaux s'y sont intéressés, et parfois à plusieurs reprises : France Inter aura traité le sujet trois fois, avec trois angles différents et complémentaires. Certaines rédactions, malgré leur intérêt, n'auront pu annoncer l'événement car rien n'était proposé dans leurs zones de diffusion :

France Bleu Saint-Etienne, en Loire et Haute-Loire, ou encore France 3 Bourgogne, à Auxerre ou Alençon.

## VISIBILITÉ PARTOUT EN FRANCE

En presse écrite, 68 des 82 retombées concernent la presse régionale. Plus de 25 e-mailings personnalisés auront mis en avant tous les événements du programme et permis de cibler les régions concernées, après la création de fichiers spécifiques pour chaque département. Plus d'une vingtaine d'interviews auront été organisées au cours de cette édition, et auront ainsi contribué à resserrer les liens entre certaines rédactions et la profession. Nombre de journalistes et blogueurs découvrent également les rouages des ventes aux enchères grâce aux Journées Marteau chaque année.

## COMMENT MIEUX TRAVAILLER AVEC LES MÉDIAS

Le défi de la prochaine édition comprendra le renouvellement et l'enrichissement de la programmation, afin de ne pas laisser les médias. Commencer plus tôt la campagne, en raison des délais de bouclage des trimestriels, bimestriels et mensuels ainsi que ceux de certaines émissions, offrirait davantage de visibilité à l'événement. En informant au plus tôt le SYMEV et l'équipe de communication dédiée, leurs actions seront optimisées.



Toutefois, il faut prêter attention à ce qui intéresse réellement les médias : activités originales pour le grand public tels des ateliers, des journées d'expertises, des *escape games*, des conférences. Pour exemple, M<sup>es</sup> de Maredsous et Solibieda - Hôtel des ventes Madeleine (Orléans), qui proposait une journée d'apprentissage à l'expertise, a remporté un vif succès auprès des publics (groupes complets) et des médias, avec notamment les reportages de deux radios. Enfin, les événements se déroulant le week-end retiendront également l'attention de la presse, qui pourra ainsi inciter plus facilement ses lecteurs et auditeurs à participer aux Journées Marteau.

Le SYMEV tient à remercier l'ensemble des partenaires des Journées Marteau 2023.

**Relations avec les médias :**  
Anne-Sophie Philippon  
annesophie@lepetitstudiolo.fr  
+33 (0)6 27 96 28 86

**Direction artistique - réseaux sociaux :**  
Sébastien Fernandes  
sebastien@theartfactor.co  
+33 (0)6 72 39 03 23

La XVIII<sup>e</sup> édition des Journées Marteau se déroulera sur une semaine du 27 mai au 2 juin 2024. Pour y participer, n'hésitez pas à contacter le SYMEV dès à présent.

## QUELQUES CHIFFRES\*

LES ECHOS ONLINE :

**5 262 877 VISITEURS PAR MOIS**

ACTU.FR :

**12 222 861 VISITEURS PAR MOIS**

SORTIRAPARIS.COM :

**3 360 807 VISITEURS PAR MOIS**

OUEST FRANCE :

**2 347 000 LECTEURS**

SUD OUEST :

**1 053 000 LECTEURS**

L'EST RÉPUBLICAIN :

**560 000 LECTEURS**

\*Source : Datapresse

## UNE NOUVELLE IDENTITÉ VISUELLE ET UN ACCOMPAGNEMENT POUR LES SUPPORTS DE COMMUNICATION PROMOTIONNELS



Cette année, l'identité visuelle des Journées Marteau a été repensée afin notamment de refléter l'esprit de proximité avec le grand public qui constitue l'ADN de l'événement.

Afin de la déployer au mieux et de permettre aux maisons de ventes participantes une prise de parole harmonisée, elles se sont vu remettre un kit de communication aux couleurs des Journées Marteau incluant tout aussi bien les supports destinés à l'affichage que ceux prêts à être publiés sur leur propres réseaux sociaux. L'ensemble étant accompagné des conseils d'usage et, le cas échéant des recommandations personnalisées de l'équipe de communication dédiée. Ainsi, les comptes Instagram et LinkedIn du SYMEV ont régulièrement dévoilé les coulisses des Journées Marteau et les actualités des différents participants dans la mesure du possible, ainsi que certaines retombées presse.

\*Sans compter les retombées audiovisuelles.

# ACTUALITÉS LES TRANSFORMATIONS RÉCENTES DU MARCHÉ DES ENCHÈRES EN FRANCE\*

\*EXTRAIT DU RAPPORT 2022 DU CVV



Les deux dernières années ont été marquées par une métamorphose dynamique du marché des enchères en France, portée par l'arrivée de jeunes commissaires-priseurs et une adoption massive des enchères numériques.

Bien que le marché francilien conserve son leadership, représentant 66 % du montant total des ventes (2,9 milliards d'euros), la croissance des ventes aux enchères volontaires, portée par 115 opérateurs, est une tendance notable. Cette vitalité du marché est soutenue par la bonne santé économique globale, l'intégration de nouveaux acteurs, ainsi que par un rajeunissement et une féminisation croissante du secteur. Sur les 711 commissaires-priseurs habilités à ce jour par le Conseil des ventes, 13 % ont moins de 35 ans, et cette proportion est en constante progression.

L'année 2021 avait connu une croissance notable du nombre de maisons de ventes, avec l'installation de 20 nouveaux

opérateurs à travers le pays et cette progression s'est poursuivie en 2022, avec désormais un total de 458 maisons de ventes, soit une augmentation de 43. Parmi ces créations, 39 nouvelles maisons de ventes ont vu le jour en 2022, dont 7 à Paris, 2 en Île-de-France et 30 en province, dont 4 en outre-mer. Sur ces 39 nouvelles maisons de ventes, 19 sont adossées à une étude de commissaire de justice (ex-huissiers).

Ces données, issues du rapport du Conseil des ventes, illustrent une phase de transformation pour le marché des enchères en France, marquée par la diversification des acteurs, la consolidation de nouvelles maisons de ventes, et une représentativité croissante des commissaires-priseurs volontaires dans un paysage en mutation.

## EN CHIFFRES

**458**  
MAISONS DE VENTES ACTIVES

**3,249 Md€ (+ 7 %)**  
DE VENTES RÉALISÉES PAR INTERNET

**2,1 Md€ (+ 12,9 %)**  
EN ART & OBJETS DE COLLECTION

**35 %**  
DES BIENS EN VALEUR

**75,2 %**  
RÉALISÉS PAR LES 20 PREMIÈRES MAISONS DE VENTES

**4,378 Md€ (+ 8,2 %)**  
DE PRODUIT DES VENTES AUX ENCHÈRES ADJUGÉS À DES ÉTRANGERS

## LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME (LCB-FT) : DES MOYENS RENFORCÉS

Le Groupe d'action financière (GAFI) a achevé en 2022 l'évaluation du dispositif français de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LCB-FT). Au terme de cet exercice, l'organisation intergouvernementale a salué la robustesse de ce dispositif tout en recommandant son renforcement pour les professionnels assujettis du secteur non financier, dont les commissaires-priseurs font partie.







## LE MARCHÉ DE L'ART, UN SECTEUR VULNÉRABLE AUX RISQUES DE BLANCHIMENT

Selon la dernière analyse nationale des risques (ANR), la vulnérabilité du secteur de l'art face aux risques de blanchiment de capitaux est élevée. Les opérateurs de vente volontaire occupent à ce titre une place importante pour lutter contre le blanchiment. Leur participation à cette lutte se renforce mais reste largement perfectible.





En 2022, le produit mondial des ventes du marché de l'art est estimé à 63 milliards d'euros<sup>1</sup>. La France occupe la première place européenne et la quatrième place mondiale de ce marché lucratif, avec un volume de ventes de 4,7 milliards d'euros en 2021 selon l'ANR de 2023. Sur ce marché où une œuvre peut être vendue plusieurs millions d'euros, la culture de la discrétion est recherchée tant par les acheteurs que par les vendeurs. Cette discrétion, parfois synonyme d'opacité, additionnée aux sommes importantes qui transitent et à la valeur élevée d'objets facilement transportables fait de l'art un vecteur vulnérable au risque de blanchiment de capitaux.

A ces caractéristiques intrinsèques du marché de l'art viennent s'ajouter des facteurs d'accroissement du risque notamment :

- Le caractère international des flux.
- Les ventes en ligne, renforçant l'opacité en raison d'une connaissance client souvent

insuffisante et d'un plus grand manque de traçabilité des œuvres et des fonds.

- La volatilité des cours du marché de l'art, reflétant des goûts subjectifs de l'acheteur et qui peut permettre une manipulation du prix dans des schémas de blanchiment.
- Le détournement des zones franches dans le but de différer le paiement d'impôts sur une longue durée, complexifier la traçabilité d'un bien et se soustraire à d'éventuels contrôles.
- Le développement de l'art numérique et des NFT, qui vient accentuer les vulnérabilités de blanchiment identifiées précédemment.

En France, l'assujettissement des professionnels du secteur de l'art au dispositif LCB-FT est une mesure clé d'atténuation du risque de blanchiment. Cependant, **la mobilisation des professionnels du secteur de l'art dans le dispositif LCB-FT reste largement perfectible**. Si, avec 311 déclarations en 2022 et un doublement par rapport à 2018, l'activité déclarative des commissaires de justice et opérateurs

de vente volontaire a poursuivi la tendance haussière observée sur ce secteur, le nombre de déclarations reste concentré sur un petit nombre d'acteurs. Au regard du nombre de professionnels du secteur, il existe une marge de progression significative du nombre de déclarations susceptibles d'être transmises à Tracfin.

Tracfin accompagne les professionnels déclarants du secteur de l'art afin de promouvoir une meilleure appropriation du dispositif LCB-FT et d'améliorer la qualité des déclarations de soupçon. A ce titre, les rapports annuels de Tracfin contiennent de nombreuses informations, dont de nombreux cas types accompagnés de critères d'alerte opérationnels. Ces critères, non exhaustifs pour identifier tous les schémas possibles de fraude, sont mis en avant pour aider les professionnels de l'art à détecter de potentiels schémas de fraude et les aider à renforcer leur vigilance. Les principaux critères de vigilance sont ainsi :

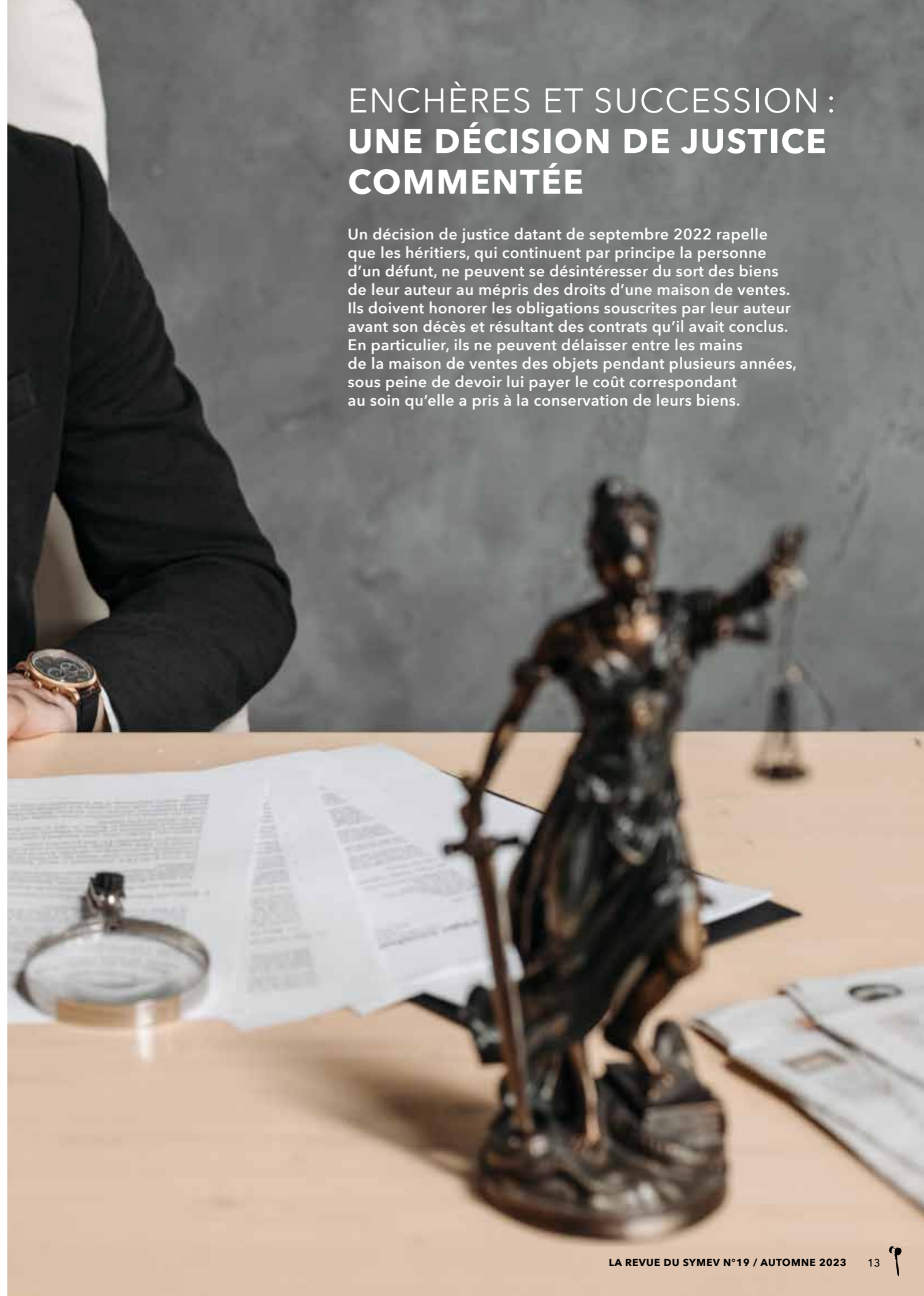
- Interposition d'intermédiaires dans le cadre d'un contrat de vente, sans logique économique
- Plus-value anormalement élevée lors d'une vente
- Incohérence entre la valeur du bien et la surface financière de l'acheteur
- Règlement en provenance d'un compte dont le titulaire n'est pas l'acquéreur de l'œuvre
- Fonds provenant d'une zone géographique sensible
- Achats / reventes rapprochés
- Le vendeur ou l'acheteur sont des personnes politiquement exposées (PPE)
- Réticence du client à fournir des informations

Une liste plus exhaustive est disponible dans le tome 3 du rapport d'activité de Tracfin pour 2023.



## ENCHÈRES ET SUCCESSION : UNE DÉCISION DE JUSTICE COMMENTÉE

Un décision de justice datant de septembre 2022 rappelle que les héritiers, qui continuent par principe la personne d'un défunt, ne peuvent se désintéresser du sort des biens de leur auteur au mépris des droits d'une maison de ventes. Ils doivent honorer les obligations souscrites par leur auteur avant son décès et résultant des contrats qu'il avait conclus. En particulier, ils ne peuvent délaissier entre les mains de la maison de ventes des objets pendant plusieurs années, sous peine de devoir lui payer le coût correspondant au soin qu'elle a pris à la conservation de leurs biens.



1. The Art Market, The art market 2023, a report based by Art Basel & UBS.

# ENCHÈRES ET SUCCESSION : UNE DÉCISION DE JUSTICE COMMENTÉE

PAR M<sup>e</sup> PHILIPPE GAULTIER, AVOCAT À LA COUR



Une vente aux enchères était intervenue le 26 mai 2011. Parmi les vendeurs se trouvait un important collectionneur, habitué des enchères, au moyen desquelles il achetait et vendait régulièrement les objets constituant sa collection. Il vendait ainsi, à l'occasion de cette vente aux enchères, plusieurs lots ressortant de sa collection. Ils s'était par ailleurs montré intéressé par des objets appartenant à des tiers et inscrits dans cette même vacation. Il s'était alors porté enchérisseur de plusieurs d'entre eux. Celui qui était donc vendeur de certains lots et adjudicataire d'autres est décédé au début de l'année suivant l'adjudication, c'est-à-dire en 2012, laissant à sa succession plusieurs héritiers.

Quelques plus tard, ses héritiers ont formé en justice, devant le Tribunal de Toulouse, plusieurs demandes à l'encontre de la maison de ventes aux enchères, sollicitant :

1°/ la condamnation de la maison de ventes à leur payer à titre de dommages-intérêts la valeur des biens mis en vente par leur auteur et demeurés invendus, en l'absence de démonstration de leur remise à celui-ci ;  
2°/ la condamnation de la maison de ventes aux enchères à leur payer le prix de l'adjudication leur revenant au titre de la vente résolue du 26 mai 2011, quand bien même le tableau n'avait pas alors été payé, et avait été ensuite adjugé à un prix moindre ;  
3°/ la condamnation de celle-ci à leur « restituer » sous astreinte deux lots acquis par leur auteur lors de cette vente et conservés entre les mains de la maison de ventes aux enchères ;  
La maison de ventes aux enchères acquiesçait au principe de la remise aux héritiers des deux lots adjugés à leur auteur et demeurés entre ses mains, tout en demandant leur condamnation à lui payer les frais de stockage correspondants.

Un premier jugement étant intervenu, la maison de ventes a porté le litige devant la Cour d'appel de Toulouse qui, par arrêt du 19 septembre 2022, s'est prononcée successivement sur ces différentes demandes constituant les points de désaccord entre les parties.

**Sur la première demande** des héritiers, tendant à obtenir à titre de dommages-intérêts le montant du prix de vente aux enchères de biens de leur auteur demeurés invendus, la Cour d'appel retient que cette action est prescrite au regard de l'article L. 312-17 du code de commerce disposant que « les actions en responsabilité civile engagées à l'occasion des prises et des ventes volontaires et judiciaires de meubles aux enchères publiques se prescrivent par cinq ans à compter de l'adjudication ou de la prise ».

L'argument des héritiers selon lequel ce moyen de prescription extinctive serait irrecevable puisque sa mention ne figurait pas dans la publicité effectuée pour la vente aux enchères du 26 mai 2011 est écarté, au motif notamment que cette insertion a été prévue par une loi entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2011, soit postérieurement à la vente en cause, et qu'ainsi « à supposer même que l'omission d'une telle mention ait été de nature à ne pas faire courir le délai de prescription, cette formalité n'était pas applicable à la vente litigieuse. »  
La Cour considère ainsi que cette disposition de rappel de la prescription applicable apparaît étrangère à l'écoulement du délai lui-même et relève qu'elle est, en toute hypothèse, sans application dans le temps au cas d'espèce.  
En effet, l'assignation ayant été délivrée le 4 juillet 2017 alors que la vente aux enchères était intervenue le 26 mai 2011, l'action est à bon droit jugée prescrite pour avoir été introduite au-delà du délai de cinq ans institué par la loi à compter de l'adjudication.

**Sur la seconde demande**, consistant à obtenir à titre de dommages-intérêts le prix de l'adjudication d'un tableau, mis en vente par leur auteur lors de la vente du 26 mai 2011 et demeuré impayé au mépris des conditions de vente applicables, la Cour procède à une analyse en plusieurs étapes.

Elle retient tout d'abord que cette vente aux enchères en octobre 2013 a été réalisée sans mandat, puisque le mandat était déjà décédé, ce dont était informée la maison de ventes. Elle était donc fautivement réalisée, contrairement aux adjudications intervenues du vivant du mandant qui liaient pleinement ses héritiers quant à leurs effets.  
Pour autant, le mandat de vendre établi et le dépôt volontaire des biens à vendre entre les mains de la maison de ventes établissaient cependant sans contexte la volonté du défunt de les confier en dépôt à la maison de

ventes et de les vendre tous.  
La situation en résultant s'imposait par conséquent à tous.

La Cour considère ensuite que la première adjudication ayant été mise à néant et une nouvelle vente ayant été réalisée aux enchères en 2013, sans mandat, la maison de ventes aux enchères a commis une faute à l'égard des héritiers du vendeur.  
Elle en déduit que cela justifie la condamnation de la maison de ventes à leur payer à titre de dommages-intérêts le prix résultant de cette seconde présentation aux enchères, et qui demeurait entre les mains de la maison de vente.  
Cependant, elle refuse de suivre les héritiers dans leur thèse selon laquelle, la différence entre le prix d'adjudication initial, impayé lors de la vente du 26 mai 2011 et celui, inférieur, résultant de la remise en vente devrait également leur revenir à titre de réparation.

Elle retient avec une rigueur juridique et un réalisme qui ne peuvent qu'être approuvés que « la différence de prix n'est liée qu'à l'état du marché établi par le fruit de la vente aux enchères publiques et ne peut être imputée qu'à la défaillance du premier acquéreur », rien ne caractérisant « un manquement imputable à la maison de ventes aux enchères en lien de causalité avec le préjudice allégué ».

En effet :  
d'une part, la maison de ventes aux enchères n'est pas garante en principe du prix résultant des enchères, dont il est constant qu'elles fixent le « juste prix » de marché à un moment donné, alors qu'elle n'avait souscrit aucune « garantie de prix minimal » dans les termes de l'article L.321-12 du code de commerce ;  
et, d'autre part, une demande en responsabilité suppose la preuve effective par le demandeur de la réunion de différentes conditions, à savoir non seulement d'une faute mais également du préjudice en résultant, par un lien de causalité direct.

La Cour, procédant ainsi à une analyse circonstanciée des faits, rejette la demande des héritiers qui visait en réalité à obtenir le fruit d'une vente résolue, du seul fait de la défaillance du premier adjudicataire qui n'avait pas respecté l'engagement souscrit.

**Sur la troisième demande**, tenant à la condamnation de la maison de ventes aux enchères à remettre sous astreinte aux héritiers les deux lots acquis aux enchères par leur auteur, **et celle reconventionnelle** de la maison de ventes de les voir condamnés préalablement à lui payer les frais de stockage de ces deux lots.

La Cour d'appel retient tout d'abord que le délai biennal de prescription de l'article L. 121-17 du code de la consommation, dans sa rédaction applicable à la date de la vente du 26 mai 2011, l'est à la cause s'agissant des frais réclamés par la maison de ventes aux enchères aux héritiers.  
Elle en déduit, au regard de la date de la demande en paiement formée par la maison de ventes aux enchères, que cette demande est ainsi seulement « recevable pour la période postérieure au 1<sup>er</sup> janvier 2016 », s'agissant de frais périodiques.  
Elle retient ensuite qu'il « appartenait à M. X, en sa qualité d'adjudicataire, puis aux héritiers de ce dernier d'enlever les biens qui ont été l'objet de l'adjudication ».  
Elle rappelle qu'en « considération de l'article 1915 du code civil,

le contrat de dépôt des objets acquis à une vente volontaire aux enchères publiques dans les locaux d'un commissaire-priseur existe en ce qu'il est l'accessoire de l'opération menée par ce professionnel dans le cadre de cette vente » et que l'obligation de supporter les frais de stockage à la charge des adjudicataires est, en l'occurrence, expressément stipulée au catalogue de la vente aux enchères. Il est en effet constant, et au demeurant conforme à la pratique la plus établie, qu'un contrat de dépôt se forme entre la maison de vente et l'adjudicataire à compter de l'adjudication, ce dernier ayant en principe pour obligations de régler son achat et de venir en prendre possession.  
Dans ces conditions, la Cour d'appel, rejetant la demande d'astreinte, condamne au contraire les héritiers à supporter le coût du stockage qu'elle détermine et ce, jusqu'à la délivrance des lots.

#### En conclusion :

A l'occasion de cette décision, sont rappelées en termes clairs et précis, diverses règles qui trouvent à s'appliquer à l'occasion de l'activité de ventes volontaires.  
Elle met en évidence que le décès d'un adjudicataire, ou d'un vendeur est susceptible de compliquer l'exécution des opérations en cours, avec les risques qui en découlent. Elle rappelle surtout que les héritiers, qui continuent par principe la personne du défunt, ne peuvent se désintéresser

du sort des biens de leur auteur au mépris des droits de la maison de ventes. Ils doivent honorer les obligations souscrites par leur auteur avant son décès et résultant des contrats qu'il avait conclus. En particulier, ils ne peuvent délaissier entre ses mains des objets pendant plusieurs années, sous peine de devoir lui payer le coût correspondant au soin qu'elle a pris à la conservation de leurs biens. En effet, la conservation d'objets appartenant à des tiers engendre en elle-même des risques et des coûts, résultant directement de leur stockage et de leur assurance. Ces diligences ont pour seul objet d'assurer la conservation des biens dans l'intérêt et le respect des droits de leur propriétaire, qui doit naturellement en assumer la charge en découlant pour les prestataires, au premier rang desquels se trouve parfois la maison de ventes aux enchères publiques.

gaultier - avocat

**Philippe Gaultier**  
Avocat à la Cour

gaultier@gaultier-avocat.com  
6, rue Edouard Detaille  
75017 Paris  
Tel. +33(0)1.58.56.26.00.

#### Cour d'appel de Toulouse - 19 septembre 2022

1. L'action en responsabilité des héritiers d'un vendeur aux enchères à l'encontre de la maison de vente se prescrit par cinq ans à compter de l'adjudication ;
2. L'adjudication d'un bien aux enchères intervenue avant le décès du vendeur s'impose à ses héritiers mais la vente aux enchères postérieurement à son décès d'un de ses biens constitue une faute ;
3. Lorsqu'un propriétaire décède postérieurement à une vente aux enchères publiques, ses héritiers sont tenus de payer à la maison de ventes les frais résultant pour elle de la conservation des biens qui lui avaient été adjugés.



## RENCONTRE PROFESSION DG DE MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES INTERNATIONALES

Ayant récemment rejoint le monde des enchères, Marie-Anne Ginoux et Philippe Lemoine, y ont insufflé leur vision personnelle au sein de ces deux grandes institutions que sont Sotheby's et Christie's France. Bousculant parfois certains codes établis et réinventant le rôle du directeur général sur ce marché si particulier pour lequel ils ont également su, chacun à leur manière, s'emparer des codes. Rencontre autour de leur vision inédite et de l'impact de leurs fonctions au cœur d'un monde en mutation.



## MARIE-ANNE GINOUX DIRECTRICE GÉNÉRALE, SOTHEBY'S FRANCE

« Nous faisons un métier de rêve concret »



Photo : Courtesy of Sotheby's

décoratifs et à la Cité de l'architecture à Paris, j'ai rejoint Sotheby's fin 2020. Pour moi, ce poste faisait ainsi la synthèse entre mon intérêt pour l'histoire de l'art et les différents aspects commerciaux de ce marché. D'emblée, j'ai découvert avec plaisir les nombreux échanges et interactions avec les collectionneurs, les experts, ainsi que ces histoires personnelles que nous racontons au fil des ventes. À chaque événement, à chaque vente, nous rencontrons de nouveaux clients passionnés, curieux, enthousiastes... Sotheby's existe depuis 1744 et l'amour des objets, l'amour de l'histoire derrière les objets, le besoin d'exceptionnel, est toujours présent aujourd'hui.

### Qu'avez-vous apporté de vos expériences professionnelles passées ou de votre personnalité chez Sotheby's ?

Mon parcours et ma sensibilité m'ont permis d'avoir une vision un peu différente combinant mon approche business et mon expertise de l'écosystème culturel. Ma connaissance et mon affection pour le secteur institutionnel et muséal contribuent également à donner à mon équipe les clés de lecture nécessaires pour aborder certaines questions patrimoniales et de politique publique.

### On a beaucoup parlé de l'accélération de la digitalisation des ventes aux enchères suite à la pandémie. A-t-elle été, selon vous, l'unique catalyseur de cette petite révolution des pratiques ?

Pour Sotheby's, je parlais plutôt d'accélérateur que de catalyseur. Nous avions en effet commencé assez tôt à organiser des ventes en ligne nous étions déjà dotés des outils nécessaires. C'était d'ailleurs clairement l'un des objectifs de Patrick Drahi lorsqu'il a racheté l'entreprise : accélérer la digitalisation. Les outils numériques avaient été tous revus pour faciliter l'administration des ventes, la mise en avant des œuvres et l'optimisation de l'expérience client. La pandémie a profondément modifié notre activité puisque la proportion de ventes en ligne et de ventes Live s'est inversée extrêmement rapidement. Cette transition s'est opérée sans jamais nous départir de nos critères d'exigences et d'excellence dans la mise

en avant des œuvres d'art proposées à la vente et s'est immédiatement montrée commercialement performante.

### C'est une vraie bascule ?

Exactement ! Beaucoup d'autres marchés physiques avaient basculé vers le numérique depuis longtemps mais les ventes aux enchères accusaient peut-être un certain retard qu'elles ont rattrapé depuis. L'accélération a été particulièrement notable chez les clients qui n'étaient pas tous adeptes de ces nouveaux modes de consommation et peu enclins à modifier leurs habitudes. On peut donc reprendre votre terme de catalyseur pour les clients qui, eux, se sont retrouvés avec une nouvelle offre unique de ventes aux enchères exclusivement en ligne à laquelle il se sont vite adaptés.

### Vous avez dû faire un peu de pédagogie auprès de vos clients ?

Oui, clairement parce que ce n'était pas dans les usages pour certains. Aujourd'hui, ils sont totalement coutumiers de nos différents modes de vente et des moyens techniques mis en place et conquis par ces fonctionnalités dans l'air du temps.

### Brexit, fiscalité du marché de l'art, création d'un nouveau Conseil des

### maisons de vente... Quel œil portez-vous sur l'actualité des dernières évolutions du monde des enchères en France ?

Les sujets sont effectivement nombreux et variés et sont amenés à bousculer notre marché. Nous travaillons avec le nouveau Conseil des maisons de ventes (CMV) qui joue un rôle stratégique sur son domaine d'intervention. Certains de nos commissaires-priseurs ont participé aux élections de ce nouveau conseil et nous félicitons d'ailleurs Olivier Valmier, notre délégué régional à Bordeaux, qui a gagné sa représentation. Nous avons également des échanges réguliers avec le SYMEV, avec lequel nous avançons notamment sur des réflexions autour des évolutions du marché. Concernant la fiscalité, nous nous sommes justement concertés avec ces deux instances pour partager notre compréhension de l'évolution de la dernière directive, et sur la façon dont elle pourrait être transposée. Nous faisons partie d'un écosystème et nous devons nous saisir de ces sujets, collaborer avec tous ses acteurs, dialoguer avec les autorités, et faire profiter l'ensemble de la profession de notre expérience et de notre « poids » sur ces sujets réglementaires.

### Selon vous, comment le marché français tire-t-il son épingle du jeu face aux places fortes que sont Londres, New York ou Hong Kong ?

On observe le dynamisme de Paris sur le marché du luxe en particulier. La capitale française est sortie du Covid avec une position renforcée dont elle bénéficie encore aujourd'hui. Mais Londres reste une place de marché prépondérante qui profite du dynamisme européen et international sur un marché très porteur, celui de la seconde main. Chacune de

ces places contribue à la croissance d'un marché qui est amené ponctuellement à se réajuster selon l'agenda des dispersions des grandes collections particulières qui sont proposées localement. Ces dernières attirent une attention nouvelle sur tel ou tel marché, comme on a pu le voir fin 2022 avec la vente de la collection de l'Hôtel Lambert qui a permis de mettre en lumière à Paris l'importance des arts décoratifs, toute période confondue. Concernant l'Asie nous célébrons cette année nos 50 ans de présence ainsi que l'ouverture d'un bureau à Séoul. Quant à New York cela reste le leader !

### Les collections, diriez-vous qu'il s'agit d'une particularité de la place parisienne ?

Oui, on ne peut que constater l'importance de ce type de vente à Paris. Il y a je crois un grand plaisir des maisons françaises et en tout cas de Sotheby's à Paris de disperser ces grandes collections en respectant leur démarche avec par exemple, une scénographie de qualité et des expositions personnalisées. Nous donnons un coup de projecteur mérité sur la démarche du collectionneur en respectant son identité, sa vision, son œil. Le succès de notre dernière vente *Hydra, collection de Pauline Karpidas* a encore démontré notre capacité à créer l'évènement. On pourra le constater à nouveau en décembre prochain avec la dispersion de la collection Hubert Guerrand-Hermès.

### Vos fonctions vous conduisent à collaborer au quotidien avec l'ensemble des compétences et des talents qui composent votre entreprise.

### Tous contribuent au succès d'une vente aux enchères. Quelles sont vos rôles et vos responsabilités auprès d'eux au jour le jour ?

Je pense que le rôle d'un directeur général de maison de ventes n'est pas très différent de celui de n'importe quelle autre entreprise. Il s'agit avant tout de donner un cap et de résoudre des problèmes. C'est ce qui fait la saveur de la fonction, à mon sens : nous sommes amenés à travailler avec tous nos collaborateurs autour de sujets d'une extrême diversité qu'ils soient juridiques, d'expertise, de logistique ou encore de marketing. L'une des particularités de ce rôle-ci au sein d'une maison de ventes comme Sotheby's, c'est la façon dont nous mettons le client au cœur de l'activité. Il y a un équilibre nécessaire entre réactivité professionnelle et contemplation artistique. La gestion du temps dans une maison de vente aux enchères est très particulière de ce point de vue-là. C'est très atypique par rapport à d'autres types de marché. Il faut se mettre au diapason avec la temporalité de nos clients et du calendrier du marché. Il y a énormément de métiers au sein d'une maison de vente, dont une grande partie travaille en coulisse, avec pourtant des fonctions essentielles. Mon rôle consiste à faire respecter les prérogatives de chacun et d'assurer la communication au sein des équipes pour remplir nos engagements auprès de nos clients. Je suis garante de la confiance et de la qualité de service offertes à nos collectionneurs. C'est mon rôle aux côtés de mon président Mario Tavella.

### Au premier semestre 2023, certains médias évoquent un « ralentissement ou un réajustement » du marché



Photo : Courtesy of Sotheby's

### Quel est votre parcours professionnel et qu'est-ce qui a motivé votre choix de rejoindre Sotheby's France ?

Après des études de commerce à l'ESSEC, j'ai débuté ma carrière dans le marketing pour un grand groupe dans le secteur des produits de grande consommation. Cette expérience d'une dizaine d'années fut très formatrice. En parallèle de mes activités professionnelles, j'ai décidé de reprendre mes études (une licence d'histoire de l'art, puis un Master 2 de droit public appliqué aux institutions culturelles à Orléans) afin de rejoindre le secteur culturel. Ainsi j'ai occupé le poste de chargée de mission en région Centre à Orléans où j'ai notamment collaboré avec le FRAC ou le domaine de Chaumont-sur-Loire. Plus tard, j'ai rejoint l'Agence France-Muséums à Paris sur le projet du Louvre Abou Dhabi jusqu'à l'ouverture du musée en novembre 2017. Après une expérience au musée des arts



Aurélië Vandevoorde, commissaire-priseur, vente Hydra, collection Pauline Karpidas - Photo : Courtesy of Sotheby's

**après l'explosion post Covid vécue en 2021 et 2022 (Alexandre Crochet, The Art Newspaper, 13 juillet 2023). Une tendance qui semble échapper au secteur du luxe et du vintage qui attire surtout les jeunes collectionneurs. De quelle manière séduisez-vous cette nouvelle clientèle ?**

Tout d'abord, nous nous sommes lancés récemment dans de nouveaux marchés afin d'accompagner les tendances et d'atteindre ces nouveaux collectionneurs. Je pense au secteur du vin dans lequel nous sommes leader avec, entre autres, la vente des Hospices de Beaune celle de la collection Pierre Chen mais aussi partenaire des Golden Vines récemment ou prochainement de la Cité du Vin. Je pense également aux ventes « Lifestyle » de montres, bijoux, de sacs à main et aussi à celles de sneakers que nous avons d'ailleurs réunis dans nos cycles de ventes intitulés Luxury Edit. Paris a une vraie légitimité sur les divers secteurs du luxe dont une partie s'adresse à une clientèle assez jeune et non initiée aux enchères. Lorsqu'un nouveau collectionneur s'adresse à nous par ces segments-là, il pourra aussi découvrir tout l'univers proposé par Sotheby's. Il y a des passerelles qui se créent naturellement grâce aux conseils de nos spécialistes, par la passion des objets, par l'envie d'apprendre, et par la fréquentation des salles de vente. On utilisera évidemment les canaux de communication adaptés à ces jeunes collectionneurs. On pourra aussi faire intervenir des « curateurs » ou des « influenceurs » sur des ventes qui vont résonner avec leurs intérêts. Récemment par exemple l'équipe de New York a collaboré avec le regretté Virgil Abloh à l'occasion d'une exposition autour de Christo ou encore avec Christine & the Queens ou Lous & the Yakuza plus récemment. Le challenge est là : s'adresser à différentes cibles, anticiper et accompagner continuellement les

tendances tout en conservant notre savoir-faire afin de satisfaire nos collectionneurs fidèles et présents depuis toujours.

**Les régions françaises sont régulièrement décrites comme le creuset des découvertes qui font le bonheur des enchères. Quel œil portez-vous sur la richesse des territoires ?**

Vous avez raison, la France est vraiment un creuset, et bien au-delà de Paris. La richesse patrimoniale, qu'elle soit publique ou privée, n'est plus à démontrer. C'est très important pour nous et c'est une des raisons pour lesquelles nous avons un réseau de huit délégués régionaux présents partout sur le territoire et ancrés localement. Ils organisent régulièrement des événements avec les collaborateurs parisiens de Sotheby's : des journées d'expertise, des visites privées avec nos clients de certains lieux patrimoniaux. On touche ici encore à la diversité de nos interlocuteurs, entre de jeunes acheteurs internationaux qui vont répondre à des sollicitations peut-être plus uniformes, plus globalisées, et des clients particuliers sur notre territoire national qui eux restent attachés à un contact direct et humain plus personnalisé. Notre savoir-faire est donc nécessairement protéiforme : du local à l'international, du ciblé au généraliste, du traditionnel à l'avant-gardiste.

**La nouvelle réglementation sur les ventes de biens incorporels ouvre de nouveaux horizons (licences de taxi, bases de données, brevets et marques, noms de domaines, NFT, fonds de commerces ou encore prestations de services). Que vous inspire-t-elle ?**

Ce qui nous a intéressé par exemple dans les NFT, en plus des notions évidentes de transparence et de traçabilité, c'est ce à quoi ils étaient appliqués quand il s'agissait d'art numérique, comme par exemple, en juillet dernier à New York,

avec la mise en lumière du travail de l'artiste Vera Molnár autour de l'art génératif qui avait par ailleurs donné lieu à un événement organisé à Paris, autour de l'art digital. La notion de biens incorporels va nous permettre d'explorer de nouveaux périmètres notamment dans l'art contemporain.

**Nous sommes début septembre 2023, quels sont les nouveaux enjeux et défis qui s'annoncent pour les mois à venir sur le marché des ventes aux enchères ?**

Je pense évidemment à l'évolution du cadre réglementaire, la fiscalité ou le nouveau Conseil des maisons de vente. Ce cadre garantira non seulement la stabilité mais aussi le dynamisme du marché. C'est à mon sens l'un des atouts de la place parisienne. Nous sommes aussi attendus sur la confiance que nous inspirons autour des problématiques de provenance des biens et d'authenticité. En tant que grande maison nous nous sommes dotés d'un ensemble de bonnes pratiques pour réaliser les due diligences relatives à ces sujets et nous échangeons régulièrement avec les organes publics pour ce faire. Nous mécénons le musée du Louvre concernant les recherches liées aux acquisitions entre 1933 et 1945. Ainsi, tous les acteurs du marché doivent porter une attention permanente à l'éthique et à la déontologie en étant exemplaires dans leurs pratiques. Parmi nos enjeux chez Sotheby's à Paris, il y a évidemment notre déménagement à l'horizon 2024. À chaque événement, à chaque vente, nous rencontrons de nouveaux clients passionnés, curieux, enthousiastes... Il y a certes des aléas, des contingences, mais nous avons la chance d'avoir un métier de rêve, mais de rêve concret.

**« Un métier de rêve concret », la formule est jolie...**

Et le fond est réel ! C'est merveilleux d'avoir un quotidien vecteur d'émotions, de se dire que nous sommes des passeurs d'histoire, des intermédiaires privilégiés de la passion de l'Art et du Beau. En ce moment se termine à peine la vente Freddie Mercury à Londres. Vous avez toute une génération qui a connu Queen et qui est ravie de pouvoir raconter à nouveau son histoire, de la redécouvrir ou de la transmettre. Faisons-en sorte que la curiosité, l'envie et les belles histoires ne s'arrêtent jamais.

## PHILIPPE LEMOINE DIRECTEUR GÉNÉRAL, CHRISTIE'S FRANCE

« Mon rôle est celui de facilitateur, et parfois d'agitateur »

**Quel est votre parcours professionnel et qu'est-ce qui a motivé votre choix de rejoindre Christie's France ?**

Mon parcours professionnel s'est principalement déroulé dans l'univers du Luxe et en particulier du Retail avec des expériences internationales à la fois opérationnelles et stratégiques dans des fonctions mêlant management, gestion, et relations clients. Trois raisons m'ont conduit d'Hermès à Christie's : une aspiration personnelle guidée par l'envie de me confronter à un nouvel univers ; des rencontres : j'ai été séduit par des personnalités très diverses mais qui incarnent toutes l'état d'esprit très entrepreneurial qui règne au sein de notre filiale en France ; et des ponts entre les deux mondes : une forme de simplicité dans l'élégance, le souci du détail, et le goût de la transmission : transmission des savoir-faire dans le cas d'Hermès, transmission de collections construites parfois pendant toute une vie dans le cas de Christie's.

**Qu'avez-vous apporté de vos expériences professionnelles passées ou de votre personnalité chez Christie's ?**

Christie's est une maison fantastique, forte de plus de 250 ans d'histoire, de collaborateurs hyper engagés et d'un propriétaire passionné qui attache autant d'importance au résultat qu'à la façon dont il est atteint. Mon premier objectif a donc été de me fondre dans cette culture et d'en comprendre les ressorts. Aujourd'hui, j'essaye d'apporter de la transversalité, de faire ressortir l'importance de chaque maillon dans la chaîne de valeur. Car si les spécialistes portent la responsabilité de la valeur, les autres fonctions jouent un rôle déterminant dans le succès et l'image de la maison. J'espère également que ma connaissance du secteur du Luxe permettra de multiplier les ponts avec les marques du groupe Kering - avec lesquels nous sommes cousins puisqu'appartenant ensemble à Artémis-, tant les liens entre les deux univers sont nombreux pour nos clients.

**On a beaucoup parlé de l'accélération de la digitalisation des ventes aux enchères suite à la pandémie. A-t-elle été, selon vous, l'unique catalyseur de cette petite révolution des pratiques ?**

Le confinement et la baisse brutale des voyages ont contraint tous les secteurs - pas uniquement les Maisons de vente - à faire évoluer leurs pratiques ; la contrainte s'est particulièrement transformée en

opportunité sur la digitalisation : ce sont plusieurs années de développement qui ont été gagnées. La digitalisation permet une communication plus large, de toucher des clients n'importe où à n'importe quel moment, des clients qui n'osent pas toujours pousser la porte des maisons de vente ; bref de rendre les enchères accessibles en 1 clic ! Pour autant, deux mouvements de fond, qui se sont amplifiés avec ces nouvelles pratiques, existaient déjà avant la pandémie : la prise de conscience environnementale qui a notamment conduit à la diminution de l'utilisation du papier pour nos catalogues ; et l'intérêt de nouvelles générations pour l'art et les enchères : 35% de nos acheteurs sont de nouveaux clients, dont 1/3 ont moins de 40 ans.

**Brexit, fiscalité du marché de l'art, création d'un nouveau Conseil des maisons de ventes... Quel œil portez-vous sur l'actualité des dernières évolutions du monde des enchères en France ?**

Nous évoluons dans un monde qui est confronté à une incertitude permanente et des transformations majeures. Parmi ces bouleversements, le Brexit a indéniablement renforcé la place de Paris, mais pour autant, toute une partie du transfert de valeur en provenance de Londres échappe à l'hexagone. L'ensemble de notre écosystème s'est récemment retrouvé au ministère de l'Économie pour évoquer de nouvelles directives européennes qui imposent une mise en conformité des taux de TVA applicables au marché de l'art ; j'étais heureux de constater que nous savons nous retrouver sur des sujets de fond pour faire évoluer notre marché sur le long terme.

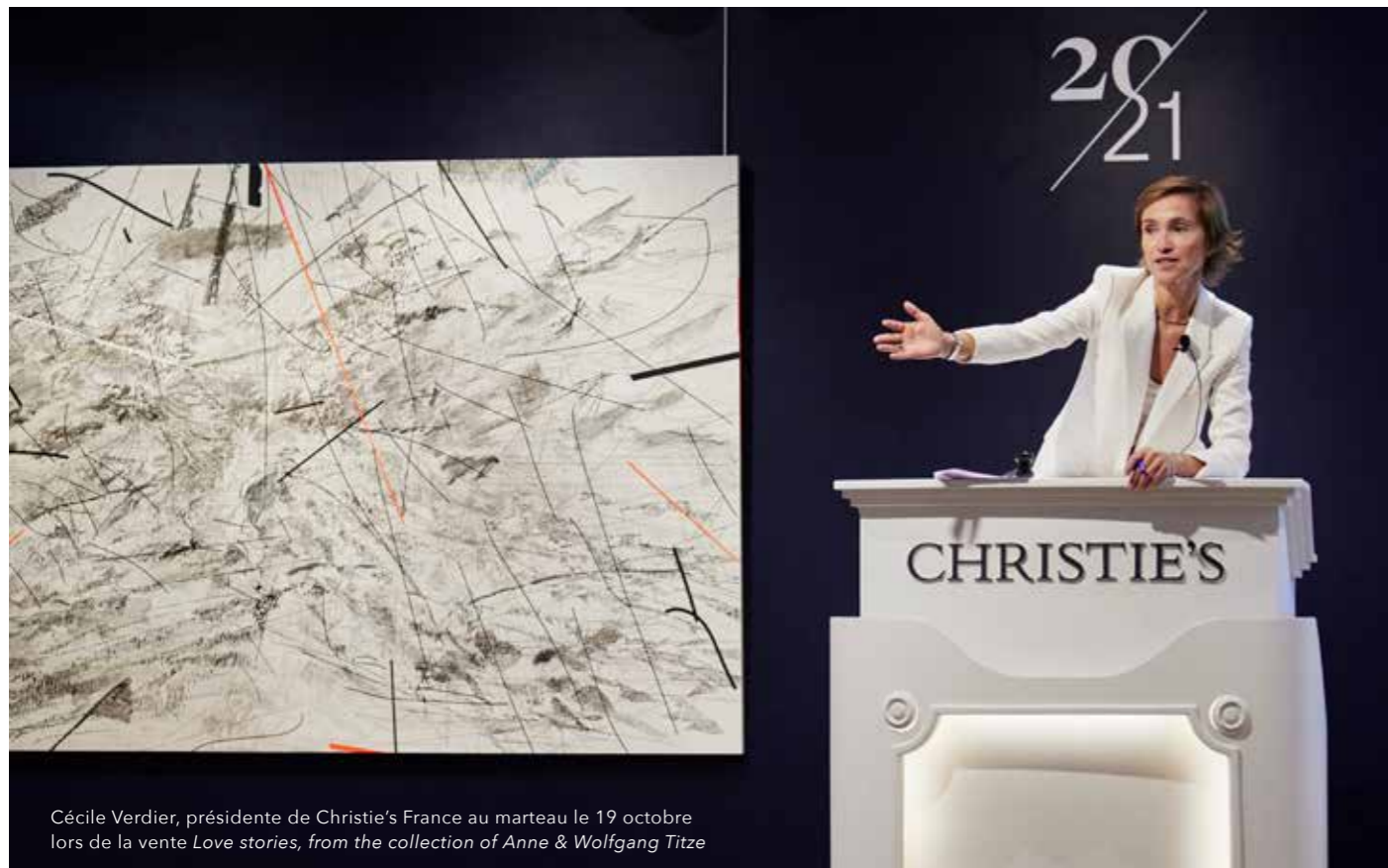
**Selon vous, comment le marché français tire-t-il son épingle du jeu face aux places fortes que sont Londres, New York ou Hong Kong ?**

La France tient une place historique sur le marché de l'art de par



l'exceptionnelle richesse de son patrimoine culturel : Architecture, musées, galeries, musique, mode... la diversité de notre patrimoine attire et offre la possibilité aux amateurs et clients de rebondir d'un domaine à l'autre. Nous le voyons bien, les galeries internationales s'implantent à Paris, la programmation culturelle parisienne est actuellement sans équivalent, Paris+ confirme sa place incontournable, les collectionneurs du monde entier étaient présents pendant la foire. Christie's s'inscrit pleinement dans cette dynamique. Tout récemment nous avons proposé chez Christie's une collection privée d'art très contemporain. Il y a encore trois ou quatre ans, cette collection aurait été dispersée à New York. Aujourd'hui les vendeurs souhaitent qu'elle soit vendue à Paris !

**Vos fonctions vous conduisent à collaborer au quotidien avec l'ensemble des compétences et des talents qui composent votre entreprise.**



Cécile Verdier, présidente de Christie's France au marteau le 19 octobre lors de la vente *Love stories, from the collection of Anne & Wolfgang Titze*

**Tous contribuent au succès d'une vente aux enchères. Quelles sont vos rôles et vos responsabilités auprès d'eux au jour le jour ?**

En lien étroit avec Cécile Verdier, la Présidente France, j'ai la responsabilité globale des orientations stratégiques et de la bonne marche de notre filiale. Les équipes sont professionnelles et connaissent parfaitement leur domaine d'expertise, il faut leur faire confiance. Mon rôle est celui de facilitateur, et parfois d'agitateur en questionnant les modes de fonctionnement pour explorer de nouvelles façons de faire ; notre taille nous permettant d'avancer en mode Laboratoire.

**Au premier semestre 2023, certains médias évoquent un « ralentissement ou un réajustement » du marché après l'explosion post Covid vécue en 2021 et 2022 (Alexandre Crochet, *The Art Newspaper*, 13 juillet 2023). Une tendance qui semble échapper au secteur du luxe et du vintage qui attire surtout les jeunes collectionneurs. De quelle manière séduisez-vous cette nouvelle clientèle ?**

Le marché de l'art est cyclique, c'est un fait ; et je note que le marché du luxe connaît au 3<sup>ème</sup> trimestre de cette année un ralentissement en Asie, même s'il reste globalement très soutenu. Les bijoux et les sacs dont les jeunes collectionneurs sont particulièrement friands, sont exclusivement vendus online, leur terrain de jeu de prédilection. Nous avons renforcé nos collaborations avec des influenceurs et notre présence sur les réseaux sociaux.

Et cette semaine, nous mettons en vente trois sacs uniques Gucci, spécialement retravaillés par les artisans du laboratoire de recherche de la marque. Une démarche qui fait sens pour nos deux maisons et nos clients respectifs. Mais d'une façon générale, au-delà des produits et des canaux de communication, les attentes des nouvelles générations sont de vivre des expériences nouvelles, non répliquables et inattendues ! A nous d'être inventifs et de trouver le juste ton pour les séduire dans notre communication, nos expositions et les relations que nous tissons au jour le jour.

**Les régions françaises sont régulièrement décrites comme le creuset des découvertes qui font le bonheur des enchères. Quel œil portez-vous sur la richesse des territoires ?**

C'est très juste, et c'est bien l'une des grandes forces de la France ! Nos territoires regorgent de richesses immenses et parfois insoupçonnées, créant de jolies surprises et de belles histoires pour les clients. Nous avons plusieurs délégués en région dont l'animation et le développement ont été récemment confiés à Camille de Foresta, Vice-Présidente et commissaire-priseur. Camille multiplie les partenariats en province, et des journées d'expertise sont très régulièrement organisées localement pour permettre aux clients de nous soumettre plus facilement les objets qu'ils envisagent de vendre. Nous expertisons avec plaisir toutes les œuvres qui nous sont soumises et

orientons les clients soit vers nos ventes soit vers nos partenaires.

**La nouvelle réglementation sur les ventes de biens incorporels ouvre de nouveaux horizons (licences de taxi, bases de données, brevets et marques, noms de domaines, NFT, fonds de commerces ou encore prestations de services). Que vous inspire-t-elle ?**

En vendant pour \$69 millions le premier NFT « Everyday : The first 5,000 days » de Beeple, Christie's a démontré son audace et sa curiosité à s'intéresser à de nouveaux territoires artistiques. Et depuis, notre maison mère a également lancé Christie's Venture, un fond qui prend des participations et soutient des start-up qui développent des technologies appliquées au domaine de l'Art.

**Nous sommes en septembre 2023, quels sont les nouveaux enjeux et défis qui s'annoncent pour les mois à venir sur le marché des ventes aux enchères ?**

Dans ce marché compétitif qui communique beaucoup autour de la valeur de ses ventes, il ne faut pas perdre de vue la profitabilité qui permet de conduire et développer l'entreprise sur le long terme. Nous la suivons de près dans chacune de nos négociations pour que Christie's soit toujours un acteur majeur de ce marché dans 250 ans...

## PROFESSION COMMISSAIRE-PRISEUR

“ Notre métier est un peu plus *intuitu personae* que d'autres ”



Photo : Studio MARLEA

Son parcours, depuis ses années de formation parisienne à son « retour au pays » avec le rachat d'un office judiciaire à Lorient en 2006 et la création de sa propre maison de vente dépeint Dorothee Galludec comme une figure singulière dans le monde des commissaires-priseurs. Femme influente dans une profession en évolution, elle navigue avec aisance entre les ventes judiciaires et volontaires. Elle n'a pas hésité dans le passé à participer à l'émission « Affaire Conclue » sur France 2, avec pour *leitmotiv* celui de faire des enchères une expérience accessible à tous et de démocratiser ainsi l'accès aux salles des ventes.

## M<sup>e</sup> DOROTHÉE GALLUDEC ARVOR ENCHÈRES

« Notre activité mérite plus que jamais d'être valorisée auprès du grand public »

### Comment avez-vous choisi la carrière de commissaire-priseur ?

J'avais toujours eu dans l'idée étant jeune de faire une carrière artistique. Puis au lycée, je change d'orientation et décide de devenir avocate. Au cours de ma première année de droit, je découvre qu'un métier mariant le droit et l'art existe ! Eureka ! Je serai commissaire-priseur.

### Avez-vous racheté une étude existante comme on peut souvent le voir dans ce secteur d'activité ?

En 2005, s'offre à moi l'opportunité de revenir dans ma ville natale, Lorient, après de nombreuses années parisiennes et une formation au métier à Drouot. La première année, je rachète l'office judiciaire de Maître François-Laurent Guignard et un an plus tard, 2006 voit la naissance de ma société de ventes aux enchères publiques, ARVOR ENCHÈRES.

### Diriger une maison de ventes, selon vous, est-ce en tout point similaire au fait de diriger n'importe quelle autre entreprise ?

Complètement. Diriger, c'est fédérer, gérer et anticiper. Ces trois verbes impliquent une énergie et un dévouement nourris par la passion du métier. Ce n'est pas, tous les jours, facile de diriger et souvent le temps nous manque. La particularité de notre métier est qu'il est un peu plus *intuitu personae* que d'autres professions, et ce trait s'accroît dans nos petites structures. J'ai dans l'idée que si nous avions une école qui formait les clerks de commissaire-priseur, comme le font les notaires, nous aurions la possibilité d'embaucher des personnes qualifiées par un diplôme spécifique. Cela donnerait une vraie lisibilité aux jeunes qui souhaitent s'engager sur cette voie.

### La profession s'est largement féminisée ces dernières années, comment l'expliquez-vous et existe-t-il des avantages et des inconvénients spécifiques au fait d'être une femme commissaire-priseur ?

Nous avons tous constaté la féminisation de notre profession,



Photo : Studio MARLEA

ainsi que dans d'autres comme celle des notaires. Je pense que cela s'inscrit dans un mouvement sociétal où la femme s'affirme et c'est formidable. Cependant, il faut veiller à ce que les hommes soient attirés par notre profession pour garder un équilibre. Quand j'ai débuté le métier et que j'arrivais sur le lieu de l'inventaire, souvent le client me demandait :

« Mais où est le commissaire-priseur ? ». Je lui répondais que c'était moi ! Et en général, il me disait d'un trait : « je m'attendais à voir un homme à barbe, avec une pipe ». Quelle image nous véhiculions là ! On ne va pas se mentir, au final, il était ravi du change. Avec mes années d'expérience, je ne crois pas qu'il y ait d'avantages

ou d'inconvénients à être une femme. Notre caractère est plus déterminant dans notre capacité à être commissaire-priseur. Et pour ça, on ne peut pas dire que les commissaires-priseurs en manquent !

### Comment envisagez-vous le rapport entre les ventes aux enchères parisiennes et les ventes dans les régions françaises et en particulier dans votre région, celle de Lorient ?

L'arrivée des ventes Live depuis quelques années a rebattu les cartes. Il est plus facile pour nous d'attirer des clients qui se seraient auparavant tournés vers des maisons de vente aux enchères parisiennes pour vendre leur biens. Pour les clients acheteurs, c'est également une réelle opportunité car ils peuvent assister aux ventes sans limites géographiques et acquérir des biens du monde

entier. Encore plus que pour d'autres secteurs d'activité, la digitalisation des ventes a ainsi réellement accéléré notre ouverture aux clients internationaux qui privilégiaient auparavant les maisons de vente aux enchères parisiennes.

### Plus généralement, quel rôle doivent jouer les commissaires-priseurs au regard de la richesse et de la diversité du patrimoine en France dont les découvertes et redécouvertes font le bonheur des enchères ?

Nous sommes les garants d'une transmission de patrimoine de qualité et intervenons à toutes les étapes : en amont, la découverte de l'objet et son expertise, l'accompagnement de notre vendeur, la préparation de la vente et la vente en elle-même, et en aval, la remise de l'objet à l'heureux nouveau propriétaire. Notre activité mérite plus que jamais d'être valorisée auprès du grand public.

### A quoi ressemble votre quotidien, votre journée type au sein de votre étude ? Quelles difficultés pouvez-vous rencontrer chaque jour ?

Grâce à ce métier, je peux dire que je n'ai pas vraiment de journée type. En tous cas, je suis rarement assise très longtemps sur mon siège de bureau. Entre les inventaires extérieurs, les rendez-vous à l'étude, les préparations de ventes et les ventes, je suis toujours en action, bien épaulée par mon équipe !

### Comment votre activité est-elle répartie entre la charge judiciaire et votre activité de ventes volontaires ?

Entre les deux activités, cela a toujours été équilibré, sauf avec les années Covid, où l'activité judiciaire s'est fortement ralenti. Elle tend à reprendre aujourd'hui.

Dans une journée, je passe avec bonheur de l'une à l'autre activité comme un caméléon.

### Vous avez participé à l'émission « Affaire conclue » diffusée sur France 2. De quelle manière y interveniez-vous et quel impact cette émission qui a séduit un large public a-t-elle eue sur le monde des enchères en France et sur vous en tant que commissaire-priseur ?

Participer à l'émission « Affaire Conclue » me donne la possibilité de transmettre mes connaissances et par là même, de faire connaître notre métier à un large public afin qu'il ait l'envie de pousser la porte de la salle des ventes physiquement ou virtuellement. Pour ma part, j'ai constaté que certaines personnes, qui ne seraient jamais venues en salle des ventes auparavant, franchissent maintenant le pas, soit en tant que vendeurs, soit en tant qu'acheteurs.

### Quel œil portez-vous sur l'actualité des dernières évolutions du monde des enchères et notamment sur la création d'un Conseil des maisons de vente ?

Sincèrement ravie que grâce au SYMEV notamment, la loi visant à moderniser la régulation du marché de l'art ait été enfin adoptée le 28 février 2022. Ces nouvelles dispositions correspondent à l'évolution nécessaire et attendue de notre profession, selon moi. La création d'un Conseil des maisons de vente qui permet aux commissaires-priseurs d'être représentés de manière plus importante est une très bonne chose. A l'image d'autres professions, je souhaiterais que le Conseil des maisons de vente développe l'aspect « conseil » de ses missions pour que les questions diverses que nous pouvons avoir dans l'exercice de notre profession trouvent facilement et rapidement une réponse juridique, déontologique et commerciale.

### Quels sont vos projets et comment voyez-vous votre avenir ?

J'ai toujours beaucoup d'idées. Certaines que je pourrais réaliser, d'autres non ! Mon projet permanent est de chercher à toujours optimiser le temps de travail de chacun et souvent, sous l'angle de la logistique qui mériterait dans notre profession une plus grande avancée technologique. Il est complexe de se projeter dans l'avenir dans une société qui nous exhorte souvent à y être. C'est pourquoi, je ne pourrai pas vous donner la vision de mon avenir. Je pense qu'être vraiment présent dans sa vie construit naturellement le chemin du futur.

« Nous sommes les garants d'une transmission de patrimoine de qualité »

Journées

# Marteau!

**SAVE THE DATE !**

Forts du succès de la XVII<sup>ème</sup> édition des Journées Marteau des commissaires-priseurs, nous préparons l'édition 2024 qui cette année se déroulera durant une semaine.

Rendez-vous incontournable des maisons de ventes volontaires avec les curieux et amateurs, les Journées Marteau ont pour objectif la promotion du métier de commissaire-priseur et des ventes aux enchères publiques.

Elles invitent les publics à de nombreux événements orchestrés par les commissaires-priseurs partout en France : expositions, ventes thématiques, visites guidées, nocturnes, conférences, dédicaces, ateliers interactifs et ludiques et - bien évidemment - journées d'estimations.

N'hésitez pas à contacter le Synev dès maintenant pour y participer !

des  
commissaires-  
priseurs

**27 MAI  
-2 JUIN  
2024**



## FOCUS L'ASSOCIATION NATIONALE DES ÉLÈVES COMMISSAIRES- PRISEURS (ANECP)

L'Association Nationale des Élèves Commissaires-priseurs (ANECP), au service des élèves depuis plus de deux décennies, contribue à leur formation, à leur visibilité, et à leur insertion professionnelle. Son président, Jimmy Arens-Reuther, explore les réalisations et les projets de l'association, de la soirée interprofessionnelle au soutien d'une cause caritative. Découvrez comment Jimmy gère ses responsabilités au sein de l'ANECP tout en poursuivant ses études ainsi que son message aux futurs commissaires-priseurs.

Les deux dernières promotions lors du gala (Photo : Thomas Maquevic)

## JIMMY ARENS-REUTHER PRÉSIDENT DE L'ANECP

« L'ANECP a été créée pour donner aux élèves la capacité de participer à l'évolution de leur propre formation »

**Pouvez-vous nous présenter l'Association Nationale des Élèves Commissaires-priseurs (ANECP) ? Comment est-elle née et quels sont ses objectifs ?**

Dès son origine, l'ANECP a été créée pour donner aux élèves la capacité de participer à l'évolution de leur propre formation, en réalisant des événements et en nouant un dialogue constructif avec le SYMEV et le CMV. Aujourd'hui, l'association poursuit trois objectifs : représenter l'ensemble des élèves commissaires-priseurs, participer à leur formation et à leur insertion professionnelle.

**L'ANECP a déjà une longue histoire de plus de 20 ans, rassemblant près de 70 élèves commissaires-priseurs en 2023. Pourriez-vous nous expliquer comment l'association a évolué au fil des années et comment elle a contribué à la vie des étudiants dans ce domaine ?**

Grâce à son réseau de partenaires et à sa visibilité, l'ANECP contribue notamment à la vie des élèves en mettant en lumière leurs parcours ! En effet, cette année nous avons initié avec le Magazine des Enchères une série d'articles rédigés par Diane Zorzi. Chaque nouvelle publication offre une plongée dans les coulisses de l'expertise d'un objet menée par un élève commissaire-priseur et son maître de stage. L'idée étant de mettre en lumière le parcours d'apprentissage et le travail réalisé par les élèves dans leurs maisons de ventes.

Également, nous avons un pôle formation particulièrement actif. Ainsi, de nombreux entraînements à l'expertise ainsi que des rencontres avec des experts sont organisées par l'association, afin d'offrir aux élèves commissaires-priseurs une formation continue et complémentaire à celle du Conseil des ventes.

**Comment avez-vous été impliqué dans l'ANECP, et qu'est-ce qui vous a motivé à devenir président de l'association ?**

L'ANECP étant une association dont le Bureau se renouvelle chaque année, il est donc primordial d'assurer en son sein une transmission des compétences. Ainsi, de manière assez pratique, après avoir été vice-président lors de ma 1<sup>ère</sup> année de formation, j'ai pris le rôle de président l'année suivante. Néanmoins, mon souhait de m'impliquer dans l'Association et d'en devenir son président réside dans la volonté de construire de vrais projets avec l'ensemble des membres de l'association.

**Comment l'ANECP soutient-elle les étudiants en formation pour devenir commissaire-priseur ? Y a-t-il des services, des ressources ou des événements spécifiques que l'association propose ?**

Bien sûr ! C'est l'un des trois piliers de notre Association et nous y apportons une grande importance. Dans ce domaine, l'événement majeur a été l'organisation d'une soirée-atelier sur le thème « Créer une société de vente aux enchères performante à l'heure du digital » en partenariat avec Drouot et le Yaam Club ! Les élèves commissaires-priseurs ont pu échanger directement avec de nombreux professionnels du marché de l'art comme M<sup>e</sup> Gelly

(Coutau-Bégarie & Associés), M<sup>e</sup> Müller (Crait+Müller). Cet événement a permis un véritable partage d'expériences et la création de nouveaux liens professionnels.

**Pourriez-vous nous en dire plus sur la soirée interprofessionnelle de l'ANECP qui a lieu chaque année en juillet ? Quelle est son importance pour les membres de l'Association ?**

C'est le versant « glamour et paillettes » de notre formation : offrir au marché de l'art un événement unique. Une soirée interprofessionnelle où le mot gala rime avec bulle, jazz, art et Dj sets ! Il s'agit du seul événement de cette envergure (300 invités) réunissant autant de



Jimmy Arens-Reuther, président de l'ANECP lors du discours d'ouverture du Gala (crédit)

Photo : Thomas Maquevic



L'équipe du bureau de l'ANECP

professions différentes liées au marché de l'art, entre maisons de ventes, experts, institutions, transporteurs, comptables, avocats, assureurs, imprimeurs, solutions de logiciels, ce sont près de 70 partenaires qui soutiennent l'association lors de cet événement.

Pour cette édition 2023, nous avons également voulu défendre une cause qui nous tenait à cœur. Ainsi, nous étions très heureux d'organiser une vente aux enchères caritative, dont les fonds furent intégralement reversés à l'Atelier des Artistes en Exil. Cet événement a été rendu possible grâce au don en œuvre d'art de six artistes, dont une œuvre qui fut créée en direct par l'artiste M. Kœur dans la cour de l'Hôtel de Guénégaud devant les invités. Au total, nous avons pu récolter 2400€ pour la campagne de l'Atelier des Artistes en Exil à destination des artistes iraniens et iraniennes, dont l'objectif est de leur permettre de poursuivre leur travail artistique en France, loin des dangers encourus dans leur pays d'origine.

**Vous poursuivez vos études de commissaire-priseur tout en assurant vos fonctions au sein de l'ANECP. Comment gérez-vous ces deux responsabilités simultanément ?**

Heureusement, j'ai une excellente équipe au sein de l'Association ! D'ailleurs, je tiens à les remercier pour leur implication dans les différents pôles et leur immense travail pour la préparation du Gala.

**En tant qu'étudiant commissaire-priseur, vous avez réalisé des stages en entreprises. Pourriez-vous partager une expérience ou un projet particulièrement marquant que vous avez mené pendant l'un de ces stages et comment cela a enrichi votre formation ?**

J'attache énormément d'importance à tout ce que j'entreprends. Ma formation se nourrit de toutes ces expériences, qu'elles soient professionnelles lors des stages ou au sein de l'association. Plutôt qu'un événement précis, c'est une facette du métier qui m'a fait évoluer au cours de ces dernières années. Il s'agit du contact humain qui demeure un élément clé du métier de commissaire-priseur. D'ailleurs, la formation et les examens n'abordent pas suffisamment cette compétence. Pourtant, un commissaire-priseur est un intermédiaire, un « tiers de confiance » auprès de ses clients ! Il y a encore beaucoup à faire.

**Y a-t-il un message ou un appel que vous aimeriez adresser à d'autres étudiants intéressés par la profession de commissaire-priseur ?**

Plutôt un double message : d'abord, c'est un métier de passion qui mêle érudition, esprit d'enquête et sens du contact humain. Les journées ne se ressemblent jamais. Nous avons la chance d'opérer en France, c'est-à-dire, un pays où les chefs-d'œuvre se sont diffusés dans la population pendant des siècles. Ainsi, chaque habitation est susceptible d'abriter une ou plusieurs

pièces de collection. Se rendre chez des clients a toujours quelque chose de très palpitant ! D'un autre côté, il faut d'emblée être d'accord avec l'idée de faire de très longues études, d'abord universitaires, puis au sein de la formation avec un grand nombre d'exams. Tout ceci représente un coût important et une véritable implication mentale.

**Comment les personnes ou institutions intéressées peuvent-elles rejoindre ou soutenir l'ANECP ?**

Nous sommes toujours ravis de nouer de nouveaux partenariats. Si des personnes ou des entreprises souhaitent apporter leur soutien à l'ANECP, elles peuvent directement prendre contact avec nous par mail ou téléphone ! On se fera un plaisir de les inclure dans notre liste de partenaires du prochain Gala et de les inviter à l'événement !

**ANECP**  
ASSOCIATION NATIONALE DES ÉLÈVES COMMISSAIRES-PRISEURS

19 rue Bobillot  
75013 PARIS  
Tél. : 06.33.95.03.04

## HOMMAGE DISPARITION DE M<sup>e</sup> PIERRE CORNETTE DE SAINT CYR



Disparu le 20 août 2023, Pierre Cornette de Saint Cyr, était âgé de 84 ans. Son nom restera attaché aux premières ventes de photographies, de bandes dessinées, d'art contemporain chinois en France, à celles de grandes collections dont celles d'art contemporain de Stéphane Collaro (2001), de tableaux modernes d'Alain Delon (2007), à la dispersion de la succession Kimiyo Fujita (2011-2013) et la Collection de Haute-Couture d'Hélène Rochas (2016). On se souvient également de la médiatique vente du contenu de l'Hôtel Royal Monceau en 2008.

« Mon père était un être lumineux, enthousiaste, qui nous a appris la passion, la courtoisie et l'amour des autres. Son engagement pour l'art contemporain, et pour la défense de la scène française, a guidé sa vie, de ses premières ventes à la présidence du palais de Tokyo. Découvreur infatigable, il a gardé intacte sa juvénile curiosité jusqu'au bout. », a déclaré son fils Arnaud Cornette de Saint Cyr, aujourd'hui Président de Bonhams Cornette de Saint Cyr aux côtés de son frère Bertrand Cornette de Saint Cyr, Directeur des Inventaires.



## HOMMAGE DISPARITION DE M<sup>e</sup> GILLES GRANNEC

Hommage à Gilles Granneac

Voici un mois, au matin d'une belle journée du mois d'août finissant, notre Confrère M<sup>e</sup> Gilles Granneac, commissaire-priseur chez Thierry-Lannon et Associés, nous a quittés de façon tragique, assassiné chez un client à proximité de son Etude lors d'une simple expertise de tableau. Originaire du Finistère où il est né en 1968, il rencontre, au début des années 1990 durant ses études de Droit, Philippe Lannon, qui décèlera aussitôt en lui la motivation du jeune étudiant, exprimant déjà à l'époque l'une de ses passions, la numismatique. Après cette toute première découverte, la passion pour la profession étant née, il accomplit, une fois son cursus universitaire achevé, son stage professionnel à Brest en 1994 et 1995, année à la fin de laquelle il sera diplômé.

Au cours des années 1997 à 2000, à l'époque de l'annonce de la réforme de la profession, l'installation des jeunes diplômés étant ralentie, c'est comme consultant indépendant qu'il souhaitera un moment exercer.

Régulièrement missionné par ses aînés, M<sup>e</sup> Yves Thierry et M<sup>e</sup> Philippe Lannon, ils ne manqueront pas, devant sa motivation toujours intacte, de l'accueillir comme Associé, une fois la loi de juillet 2000 enfin votée et cette période d'incertitude finalement levée. Toujours passionné par la Bretagne, Gilles Granneac épousera aussitôt la passion commune de l'Etude pour les Ecoles Bretonnes, de Pont-Aven et des Post Impressionnistes, qu'il accompagnera durant plus de 20 ans avec tant de talent.

Il mettait aussi beaucoup d'espoir sur le renouvellement des générations, en accueillant avec son Associé ces toutes dernières années, sa jeune consœur Sandy Surmely. Son caractère jovial, chaleureux, son expertise, manqueront à la Profession.

Face à cet acte effroyable, nous avons une pensée pour sa famille, son épouse Gwen, ses enfants Mathis et Héloïse, ses proches, ses Associés et toute leur équipe. Nous pensons bien à eux. Kenavo Gilles.



# LES PRINCIPAUX CHANGEMENTS DE LA NOUVELLE LOI

Le 28 février 2022 était promulguée la nouvelle loi visant à moderniser la régulation du marché de l'art. Voici les principaux changements qu'elle implique.

Le point essentiel de cette réforme concerne la **transformation du Conseil des ventes volontaires en Conseil des maisons de vente** (article 2 de la Loi) :

- Ses missions sont clarifiées en faveur de l'accompagnement de la profession et de la promotion de l'activité de ventes volontaires (modification de l'article L.321-18 du code de commerce)

- Sa composition est revue pour intégrer une **majorité de professionnels élus** au sein du collège : six professionnels et cinq personnalités qualifiées (modification de l'article L.321-20 du code de commerce)

- **La discipline interne au Conseil est renouvelée** (modification des articles L.321-23 à L.321-23-3 du code de commerce) et répartie entre un commissaire du Gouvernement chargé de la médiation et de l'instruction qui sera assisté d'un commissaire-priseur

à la retraite, et une commission des sanctions composée de deux magistrats et d'un commissaire-priseur à la retraite.

Plusieurs articles de la réforme, viennent également ouvrir le champ d'intervention des commissaires-priseurs.

Ce sont ainsi les **inventaires fiscaux** (article 3), les **ventes sous tutelle** (article 6) et les **ventes de biens incorporels** (article 5) qui sont désormais autorisés.

Enfin, la réforme comporte des avancées en matière de **formation continue** (article 1<sup>er</sup>), de formalisme dans les **ventes de gré à gré** (article 8), de **préservation du terme de « commissaire-priseur »** (article 4) et d'accès partiel aux **professionnels étrangers** (article 11).

## ÉLECTIONS DES MEMBRES DU NOUVEAU CONSEIL DES MAISONS DE VENTE

Le 29 juin 2023 se tenaient les élections organisées *via* un vote en ligne, dématérialisé et sécurisé qui a enregistré un taux de participation de 67 %. Chaque électeur avait la possibilité de voter pour un, deux ou trois binômes ou de voter blanc. Chaque binôme - un titulaire, un suppléant - a été élu à la majorité relative.

Trois binômes ont été retenus pour l'Ile-de-France : **Myrtille Dumonteil et Olivier Valmier, David Nordmann et Valérie Stcherbatcheff, Vincent Pestel-Debord et Pauline Ribeyre.**

Trois autres représentent la circonscription hors Ile-de-France : **Jean-Luc Assante et Agnès Carlier, Thierry Pomez et Sandy Surmely, Jean-Paul Renoud-Grappin et Astrid Guillon.**

# BIENVENUE AUX NOUVEAUX ADHÉRENTS

## 2022 :

**BEAUNE ENCHÈRES** (BEAUNE-21)

**HÔTEL DES VENTES TOURNY - EMMANUEL LAYAN & ASSOCIÉS** (BORDEAUX - 33)

**HÔTEL DES VENTES BOISCHAUT** (ISSOUDUN - 36)

**JOIGNY ENCHÈRES - JOIGNY ESTIMATIONS** (JOIGNY - 89)

**LAVAL ENCHÈRES** (LAVAL - 53)

**ARVOR ENCHÈRES** (LORIENT - 56)

**ARTENCHÈRES** (LYON - 69)

**MAISON R&C** (MARSEILLE - 13)

**KARL BENZ** (PLÉRIN - 22)

**OVV J. BARRA** (PORTETS - 33)

**BARBAROSSA MAISON DE VENTES** (PARIS - 75)

**ART RESEARCH PARIS** (PARIS - 75)

**CHAYETTE & CHEVAL - CHARLOTTE VAN GAVER** (PARIS - 75)

**MAURICE AUCTION** (PARIS - 75)

**NICOLAS NOUVELET** (PARIS - 75)

**VERMOT & ASSOCIÉS** (PARIS - 75)

**LAC PARIS** (PARIS - 75)

**BOUVET AUCTION** (PARIS - 75)

**SVV MICHEL SIBONI** (SCEAUX - 92)

## 2023 :

**ALIZÉE ENCHÈRES** (BAR-LE-DUC - 55)

**HÔTEL DES VENTES VICTOR HUGO** (DIJON - 21)

**ICON AUCTION** (LILLE - 59)

**MARSEILLE ENCHÈRES PROVENCE** (MARSEILLE - 13)

**FARRAN ENCHÈRES** (MONTPELLIER - 34)

**BURGI** (PARIS - 75)

**CHLOÉ MURA-WATTEBLED** (PARIS - 75)

**ALEXANDRE LANDRE PARIS** (PARIS - 75)

**HÔTEL DES VENTES DE MEAUX** (MEAUX - 77)

**HÔTEL DES VENTES DE BESANÇON** (BESANÇON-25)

**KA MÂT** (NANTERRE - 92)

**AGUTTES** (NEUILLY-SUR-SEINE - 92)

**LE FLOC'H** (SAINT-CLOUD - 92)

**MARTIN-BANEL** (VERSAILLES - 78)



# REJOIGNEZ LE SYMEV !

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

## DÉFENDRE & ASSISTER

Le Symev est un syndicat : au-delà de son action générale collective, il offre aussi une aide personnalisée à chacun de ses membres. Interlocuteur des instances telles que l'ADAGP concernant le périmètre du droit de suite ou de la Maison des Artistes au sujet de la nécessaire distinction entre objets d'art et objets de collection pour le calcul des contributions dues, le Symev ne laisse jamais un de ses membres dans l'adversité.

## PRÉVOIR & INFORMER

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

## EXPLIQUER & PROMOUVOIR

Le Symev mène des actions de communication visant à expliquer et promouvoir la profession auprès des décideurs et du grand public. Si le métier bénéficie d'un réel prestige, il peut parfois être entouré d'une opacité et d'une discrétion qui dissuadent certains clients de pousser la porte des maisons de ventes. Pour assurer leur développement, il est donc crucial de démontrer que les ventes volontaires sont ouvertes à tous les publics en soulignant les garanties uniques qu'elles offrent tant aux vendeurs qu'aux acheteurs. Dans cette optique, le Symev organise notamment les « Journées Marteau » qui chaque année permettent de mieux faire connaître la profession de commissaire-priseur auprès du grand public.

## ÉCHANGER & FORMER

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


## COOPÉRER & MUTUALISER

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

## REPRÉSENTER & FÉDÉRER

Organisation professionnelle mandatée pour représenter les commissaires-priseurs de ventes volontaires auprès des instances publiques, le Symev représente la profession dans toute sa diversité. Il accueille aussi bien les grandes structures que les plus petites, les sociétés parisiennes que celles qui exercent en région. Interlocuteur privilégié des pouvoirs publics, il s'attache aussi à promouvoir le marché français de l'art, dont les enjeux sont parfois trop mal connus.



15, rue Freycinet  
75116 Paris  
01 45 72 67 39  
contact@symev.org  
www.symev.org  
Suivez-nous @ 



Pour adhérer au Symev,  
flashez ce QR Code  
ou contactez-nous