



LA REVUE DU

SYMIEV

REVUE DES COMMISSAIRES-PRISEURS DE VENTES VOLONTAIRES

**LA RÉFORME DE LA RÉGULATION
EST EN MARCHÉ !**

**NICOLE BELLOUBET,
MINISTRE DE LA JUSTICE**



**« Nous devons répondre aux attentes
des commissaires-priseurs. »**

Sylvain Maillard
Député de Paris

SOMMAIRE

LA REVUE DU SYMEV N°16 ÉTÉ 2018



Photo © C. Montagné-MJ Dicom

LA REVUE DU SYMEV
N°16 – Été 2018

DIRECTEUR DE PUBLICATION
Jean-Pierre Osenat

RÉDACTEUR EN CHEF
Laurent Caillaud – Savana Media

Périodicité : semestrielle
N° ISSN : 2492-7031

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

EDITORIAL

Enfin ! 03

ACTUALITÉS

Les Journées Marteau 2018 04
Les ventes aux enchères de l'été 08
Tracfin : le marché de l'art, un « secteur à risque » 10
Ce qu'implique le RGPD 16

DOSSIER SPÉCIAL : CONVENTION NATIONALE DES MAISONS DE VENTES

Entrepreneurs par passion 18
Arrêts sur Image 22
Entretien : Sylvain Maillard
« Répondre aux attentes des commissaires-priseurs » 24

PROFESSION COMMISSAIRE-PRISEUR

Le rapport de l'OMPL 28

REVUE DE PRESSE 30

PORTRAIT

Christelle Gourand – Arles Enchères 34

AMATEURS D'ART

Sylvie Gleises – Axa Art 36
Trésors retrouvés – Le Silence à l'Ecureuil 37

DIGITAL

Le rôle clé du community manager 38

AGENDA

Les rendez-vous du Symev 39

A NOTER : CONVENTION DU SYMEV 2018

La Convention du Symev se tiendra le mardi 27 novembre 2018 à l'Automobile Club de France, place de la Concorde (Paris VIII^e arr.). Un événement phare pour la profession, parrainé par le ministère de la Culture. La convention du Symev est ouverte à tous.

Renseignements sur demande à : contact@symev.org



ÉDITORIAL



Photos D.R.

Enfin ! La réforme de la régulation est en marche.

Le volontarisme réformateur du gouvernement n'aura pas reculé devant la difficulté d'aborder la nécessaire remise en cause de l'actuelle organisation de notre profession, souffrant d'une situation « d'entre deux », pour reprendre les mots de la garde des Sceaux, annonçant à la presse le 10 juillet le lancement d'une « mission sur l'avenir de la profession d'opérateurs de ventes volontaires ». Mission qui doit rendre ses conclusions au début de l'automne.

La ministre de la Justice a clairement entendu les critiques exprimées depuis longtemps par le Symev à l'encontre d'une régulation à la fois infantilisante et inadaptée pour prévenir certains manquements graves pouvant ternir la réputation de toute une profession. Cette régulation va être remise en cause, la lettre de missions signée par la garde des Sceaux est claire : « Vous vous interrogerez sur la pertinence de l'organisation actuelle de la profession et particulièrement de son autorité de régulation, le conseil des ventes volontaires ».

L'existence du CVV dans sa forme actuelle représente en soi une sur-transposition des directives applicables à notre secteur. Aucun autre pays européen n'a ainsi mis en place une structure bureaucratique dirigée par des magistrats pour surveiller les commissaires-priseurs. Qui peut imaginer que l'option d'un renforcement d'une anomalie unique en Europe pourrait constituer l'issue de cette démarche réformatrice ?

Il n'y a pas d'un côté les partisans de la régulation et de l'autre ses adversaires. Il y a les bonnes régulations, qui incitent au développement dans un cadre juridique sécurisé, et il y a les régulations stériles, qui paralysent le système sous le poids d'une bureaucratie tatillonne et infantilisante, désarmée face aux événements graves. Pour sa part, le Symev ne déviara pas des positions qu'il défend depuis des mois, fondées sur un tryptique simple : dynamisme, responsabilité, sécurité.

Dynamisme : Notre profession rassemble des entrepreneurs qui

doivent être armés pour conquérir de nouveaux marchés et être compétitifs face à leurs concurrents. Ils ont toute l'expertise nécessaire pour attirer les marchés porteurs, mais encore faut-il qu'on les accompagne grâce à un programme de formations adaptées afin d'acquérir les outils nécessaires pour être plus performants sur le numérique et à l'international.

Responsabilité : Nous sommes une profession mature, capable de rappeler à l'ordre ceux qui manqueraient à la rigueur qu'exige notre réputation à l'égard de nos clients. Exercer un rôle de médiation et adresser d'éventuels avertissements relève de compétences internes à notre profession, à l'image de beaucoup d'autres. Cette mission d'autorégulation doit être le corollaire d'une promotion collective de l'expertise, de la transparence et des garanties qu'offrent notre profession. Nous sommes aptes à remplir ces missions.

Sans jamais prétendre instaurer un ordre qui serait contraire à notre ambition de défendre une profession ouverte aux jeunes et attractive pour les nouveaux entrants, nous revendiquons notre capacité à maîtriser notre destin.

Sécurité : Enfin, la sécurité juridique fait partie intégrante des garanties offertes par notre profession. L'existence du CVV dans ses contours actuels n'a pas évité des scandales dont nous aurions pu faire l'économie.

C'est la raison pour laquelle nous aspirons à la création d'une instance d'autorégulation.

Cette réforme que nous appelons de nos vœux s'inscrit désormais dans le cadre d'une méthode, d'un calendrier et d'une mission à laquelle le Symev va contribuer avec toute la passion que les commissaires-priseurs mettent à l'ambition de dynamiser leur profession, et à lui redonner le rang qui est naturellement le sien, aux toutes premières places du marché de l'art dans le monde.

Jean-Pierre Osenat,
Président du Symev

JOURNÉES NATIONALES DE L'EXPERTISE

140 000 visiteurs
à la fête des enchères

L'édition 2018 des Journées Marteau (25, 26 et 27 mai), qui incluait pour la première fois des Journées Nationales de l'Expertise, a tenu ses promesses ! Avec 140 000 visiteurs dans la France entière, ce rendez-vous annuel est aujourd'hui un événement majeur du marché de l'art.

Créées et animées par le SYMEV, les Journées Marteau ont un objectif affiché : faire connaître à tous les ventes aux enchères publiques et le métier de commissaire-priseur. Depuis treize ans, des manifestations sont ainsi organisées au sein des maisons de ventes : expertises et estimations gratuites, ventes courantes – thématiques – exceptionnelles ou caritatives, expositions, conférences, dédicaces ou chasses aux trésors... Partout en France, les commissaires-priseurs participant à la manifestation ouvrent leurs salles de ventes afin d'initier le public au monde des enchères. Avec une innovation majeure en 2018, les Journées Nationales de l'Expertise : les visiteurs étaient en effet invités à présenter leurs trésors aux commissaires-priseurs pour des estimations gratuites et confidentielles. Une façon ludique et intéressante de faire découvrir la profession et les maisons de ventes. Collectionneurs chevronnés, amateurs d'art, chineurs occasionnels ou curieux, les Journées Marteau accueillent tous ceux qui partagent la passion des objets ainsi que tous ceux qui souhaitent découvrir l'univers des enchères.

LE TEMPS D'UNE PROMENADE OU D'UNE ENCHÈRE

Visite de routine pour certains, véritable première pour d'autres, les visiteurs se sont bousculés pour franchir la porte de l'une des 400 maisons de ventes dans toute la France ! La 13^e édition des Journées Marteau a donc à nouveau rencontré un réel succès. Ce rendez-vous est désormais incontournable, au même titre que les Journées du Patrimoine. Car année après année, les commissaires-priseurs réussissent à donner au public une nouvelle image de la profession, démythifiée et empreinte de modernité, d'ouverture et d'innovation. Conférences, enchères d'objets « à petits prix », ventes thématiques, mais surtout estimations gratuites partout en France, autant de moments forts qui ont ainsi créé l'événement. Le temps d'une promenade ou d'une enchère, le néophyte ou l'amateur éclairé pouvaient assister, voire participer à des ventes un peu particulières ou thématiques avec :



1. BRISCADIEU - COLLECTION PUYTORAC

L'ensemble présenté est constitué d'une belle collection de daguerréotypes, de chambres photographiques et d'optiques du XIX^e siècle ainsi que d'un ensemble conséquent d'appareils photos et de caméras du XX^e siècle.
Photo : Briscadieu

2. CORNETTE DE SAINT CYR

Pin Up au Yukulé
Illustration issue d'un calendrier US des années 50. Ancienne collection Pierre Lescure. Encadrée.
57 x 54 cm - Estimation : 350 / 500 €
Photo : Cornette de Saint Cyr

3. LECLERE MAISON DE VENTES

Jean-Baptiste Olive (1848-1936) - La Corniche à Marseille
Huile sur panneau, signée en bas à droite, 33 x 41 cm
Estimation : 15 000 / 20 000 € - Vendue : 15 312 €
Photo : Leclere Maison de Ventes

4. JURA ENCHÈRES

Vin jaune d'Arbois de 1774, conservé dans la même cave depuis 8 générations.
Estimation : 15 000 / 20 000 € la bouteille. Record mondial pour une bouteille, vendue 103 700 €
Une bouteille similaire a fait l'objet d'une dégustation en 1994, à laquelle participaient 24 professionnels qui ont donné à la bouteille la note de 9,4/10.
Photo : Jura Enchères



- un concours de culture générale à Vernon par Brioult Enchères (lire ci-contre),
- des vins exceptionnels à Lons-le-Saunier avec un record mondial pour 1 bouteille de Vin jaune d'Arbois de 1774, conservée dans la même cave depuis huit générations, vendue 103 700 € par Jura Enchères,
- une impressionnante collection de daguerréotypes, de chambres photographiques, d'optiques et d'appareils photos du Studio Puytorac dispersée par Briscadieu à Bordeaux,
- une vente spéciale Gainsbourg à Paris chez Villanfray & Associés
- toujours à Paris, des pin-up à l'honneur chez Comette de Saint Cyr.
- de l'art moderne et contemporain avec les célèbres moutons de Lalanne par Tradart Deauville,
- une vente au profit du Lion's Club à l'Hôtel des ventes d'Evreux,
- « Le centenaire de la Grande guerre » à Soissons, par Aisne Enchères,
- les peintres du Midi à Marseille avec une huile sur panneau « La Corniche à Marseille » de Jean-Baptiste

Olive (1848-1936) vendue 15 312 € par Leclere Maison de Ventes.

La participation du public, l'investissement des commissaires-priseurs et des experts, le parrainage du Ministère de la Culture, la grande couverture des médias régionaux et nationaux ont permis aux Journées Marteau 2018 de créer ce formidable temps fort, fédérateur pour la profession. ■

LES JOURNÉES MARTEAU ONT BÉNÉFICIÉ CETTE ANNÉE DU SOUTIEN DE NOMBREUX PARTENAIRES :

**Ministère de la Culture,
La Maison des Artistes,
Antique Trade Gazette,
Arlys,
Auction.fr,
Barnebys,
DrouotLive,
DrouotOnline,
iChéops, 3PI,
Institut Art & Droit,
Interenchères,
Invaluable,
L'Objet d'Art,
La Gazette Drouot,
Le Figaro enchères,
RGF,
The New York Times.**



5

« Nous avons montré le côté ludique de l'art »

LYDIE BRIOULT (BRIOULT ENCHÈRES, VERNON)

« Nous avons été l'une des premières études à participer aux Journées Marteaux lors de leur création, se souvient Lydie Brioult. Le fait d'y adjoindre les Journées d'Expertise nous a amenés à nous impliquer encore plus pour cette édition 2018. Force est de constater que de nombreux visiteurs n'avaient jamais poussé la porte d'une maison de ventes avant ce vendredi de mai. Avec quelques bonnes surprises, comme ce monsieur qui est venu faire expertiser un tableau signé Courbet ! Je n'ai évidemment pas pu lui garantir l'authenticité de cette toile mais nous allons la soumettre à un expert, ce qui a déjà enchanté son propriétaire. Et je pense que parmi les visiteurs arrivés avec des bijoux, des pièces de monnaie, des dessins, des livres ou des cartes postales anciennes, environ la moitié nous les confieront à la vente. Surtout, ces visiteurs ont réalisé qu'une maison de ventes est un lieu ouvert et facile

d'accès alors qu'ils en avaient une image le plus souvent élitiste ».

« Pour montrer le côté ludique du marché de l'art, nous avons par ailleurs organisé à 18 h le samedi un grand quiz de culture générale avec un QCM en 30 questions, puis une série de 10 questions/réponses portant sur l'art ou sur l'histoire de la région, enfin une présentation d'objets mystères dont il fallait découvrir l'usage. Une soirée qui a connu un grand succès, d'autant que les gagnants ont remporté des bouteilles de champagne et de vin ! »



5. TRADART DEAUVILLE

François-Xavier Lalanne (1927-2008)
Bélier, Brebis et Agneau - Pierre époxy et bronze
Bélier: Signé, daté 97 et numéroté 78 / 250. Landowski fondeur.
93 x 102 x 38 cm
Brebis: datée 96 et numérotée 78 / 250. Blanchet fondeur.
90 x 104 x 38 cm
Agneau: daté 97 et numéroté 30 / 500. Blanchet fondeur.
52 x 61 x 17,5 cm. Accidents aux pattes.
Un certificat d'authenticité établi par Mme Claude Lalanne est remis à l'acquéreur.
Estimation : 200 000 / 300 000 €
Vendus : 275 000 €
Photo : Tradart Deauville



6. CYRIL DUVAL ENCHÈRES - LA FLÈCHE

Détail (une des 50 planches)
Parcs et Jardins, de Victor Petit. Paris, Monroq frères, s.d. (1850), in-4, cart. Toile édit. us.
50 planches en couleurs de Victor Petit, (1816-1876) de plans de jardins, petits parcs dessinés à vol d'oiseau dans les genres français, anglais etc., accompagnés de constructions formant l'ornementation des jardins, pavillons, chalets, kiosques, etc.
Estimation : 400 / 600 € - Vendu 800 €
Photo : Cyril Duval Enchères

« Année après année, les commissaires-priseurs réussissent à donner au public une nouvelle image de la profession »

« C'était une première fois pour de nombreux enchérisseurs »

CYRIL DUVAL, CYRIL DUVAL ENCHÈRES (LA FLÈCHE)

Cyril Duval Enchères a mis en valeur « l'art de vivre à la française » au Château de Plessis Bourré, situé à 15 km au nord d'Angers, dans le cadre du Festival de nos Campagnes (www.festivaldenoscampagnes.com).

« Cela faisait un an que je réunissais des objets de toutes sortes ayant un lien avec ce thème, explique Cyril Duval. Des tableaux aux services de table, des vases de jardin aux bibelots, foulards, malles, vins etc. Nous avons exceptionnellement déplacé l'étude sous une tente dans l'enceinte du château, pour une vente qui a compté 80 spectateurs assis et de nombreuses personnes debout ». « Il est difficile de savoir ceux qui sont venus spécialement pour la vente et ceux qui, venus pour le festival, en ont profité pour découvrir l'univers des enchères. Mais il est clair que de nombreux acheteurs ont enchéri pour la première fois à cette occasion, notamment parmi les exposants du festival. Ce qui était le but recherché ! »



Les ventes de l'été

Parce que le monde des ventes aux enchères ne s'arrête pas en juillet et août, voici le calendrier (non exhaustif) des ventes de l'été.

VICHY ENCHÈRES – VICHY

- 2 août à 14h : Livres, Tableaux, Objets d'art, Mobilier
- 9 août à 14h : Livres, Tableaux, Objets d'art, Mobilier
- 23 août à 14h : Belle vente de tableaux, objets d'art, beau mobilier
- 24 août à 14h : Bijoux
- 30 août à 14h : Livres, Tableaux, Objets d'art, Mobilier

VICHY ENCHÈRES

16, avenue de Lyon, 03200 Vichy
Tél. : +33 (0)4 70 30 11 20 - www.vichy-encheres.com

ARLES ENCHÈRES – ARLES

- 7 juillet : Objets de décoration
- 28 juillet : Vente de prestige – Tableaux modernes et contemporains au Château d'Estoublon (13990 Fontvieille)

ARLES ENCHÈRES

26 rue Jean-Lebas, 13200 Arles
Tél. : +33 (0)4 90 49 84 70 - www.arles-encheres.com

LISIEUX ENCHÈRES – LISIEUX

- 15 juillet : Vente de tableaux et objets d'art à Honfleur

LISIEUX ENCHÈRES

8, rue des Artisans, 14100 Lisieux
Tél. : +33 (0)2 31 62 12 03 - www.lisieux-encheres.fr

RENNES ENCHÈRES – RENNES

- 18 août à 19h : Sculptures sur la Côte d'Emeraude, vente événement au Golf de Lancieux (22770 Lancieux)

RENNES ENCHÈRES

32, place des Lices, 35000 Rennes
Tél. : +33 (0)2 99 86 31 42 - www.rennesencheres.com

SALORGES ENCHÈRES – NANTES / LA BAULE

- 13 juillet à 14h, La Baule : Mille et un Papiers (cartes postales, timbres, photographies, vieux papiers et divers)
- 21 juillet à 14h30, La Baule : Œuvres picturales (estampes, tableaux du XVIII^e siècle à nos jours)
- 1^{er} août à 14h30, La Baule : Art du XX^e siècle (tableaux, dont fonds d'Atelier Franchto, estampes, céramique, verrerie, objets d'art, luminaires, tapisserie, mobilier).
- 8 août à 14h30, La Baule : Aux Bonheurs des Dames (arts de la table, mode et accessoires dont Hermès, Louis Vuitton et Chanel, bijoux, objets de vitrine)
- 16 août à 14h30, La Baule : Belle Vente Mobiliera (tableaux anciens et modernes, sculptures, objets d'art, argenterie, mobilier des XVIII^e et XIX^e siècles)

SALORGES ENCHÈRES

8 bis, rue Chaptal, 44100 Nantes
132 Avenue des Ondines, 44500 La Baule
Tél. : +33 (0)2 40 69 91 10 - www.encheres-nantes-labaule.com

HÔTEL DES VENTES DE CHERBOURG – CHERBOURG

- 5 août à 14h : Objets d'art, étains, bijoux et argenterie, mobilier
- 6 août à 14h : Tableaux

HÔTEL DES VENTES DE CHERBOURG

4, rue Noyon, 50100 Cherbourg-en-Cotentin
Tél. : +33 (0)2 33 20 56 98 - www.interencheres.com

CÔTE BASQUE ENCHÈRES – SAINT-JEAN-DE-LUZ

- 4/5 août : Grand week-end de ventes, avec une semaine d'exposition dès le lundi 30 juillet. Le samedi 4 août sera consacré au XX^e siècle, régionalismes basques et landais. Le dimanche 5 août sera consacré aux bijoux, mode et vins.

CÔTE BASQUE ENCHÈRES

8, rue Dominique Larréa, Z.A. Layatz, 64500 Saint-Jean-de-Luz
Tél. : +33 (0)5 59 23 38 53 - www.cotebasqueencheres.com



Photos : © Auremar Fotolia

ARTCURIAL

- 7 juillet à 14h : Le Mans Classic 2018 / Automobilia – Circuit des 24 Heures, Le Mans
- 7 juillet à 14h : Le Mans Classic 2018 / Automobiles de collection Circuit des 24 Heures, Le Mans
- 17 juillet à 19h : Horlogerie de collection – Hôtel Hermitage, Monaco
- 18 juillet à 15h : Joaillerie – Hôtel Hermitage, Monaco
- 18 juillet à 18h : Le Temps est Féminin / Horlogerie – Hôtel Hermitage, Monaco
- 19 juillet à 15h : Joaillerie – Hôtel Hermitage, Monaco
- 19 juillet à 19h : Joaillerie – Hôtel Hermitage, Monaco
- 20 juillet : Hermès Summer Collection – Hôtel Hermitage, Monaco
- 20 juillet : Stylomania – Hôtel Hermitage, Monaco

ARTCURIAL

7, Rond-Point des Champs-Élysées, 75008 Paris
Tél. +33 (0)1 42 99 20 20 - www.artcurial.com

FAUVE PARIS – PARIS

- 14 juillet à 10h30 : Arts décoratifs, design, mobilier, arts ancien, moderne, contemporain
- 21 juillet à 10h30 : Arts décoratifs, design, mobilier, arts ancien, moderne, contemporain
- 28 juillet à 10h30 : Arts décoratifs, design, mobilier, arts ancien, moderne, contemporain
- 1^{er} septembre à 10h30 : Arts décoratifs, design, mobilier, arts ancien, moderne, contemporain

FAUVE PARIS

49, rue Saint-Sabin, 75011 Paris
Tél. : +33 (0)1 55 28 80 91 - www.fauveparis.com

BESCH CANNES AUCTION - CANNES

- Ventes d'été à l'Hôtel Martinez à Cannes
- 14 juillet à 14h30 : Grands Vins & Alcools
 - 15 juillet à 14h30 : Art du XXI^e siècle - Art contemporain & Design
 - 15 juillet à 18h : Vintage - Maroquinerie de luxe - Accessoires de mode
 - 14 août à 14h30 : Vins prestigieux et Alcools rares
 - 15 août à 14h30 : Importants tableaux, des impressionnistes aux contemporains
 - 16 août à 14h30 : Importants diamants - Haute Joaillerie & Bijoux signés - Numismatique et pièces d'or
 - Jeu 16 août à 18h : Montres modernes et de collection

BESCH CANNES AUCTION

45, la Croisette, 06400 Cannes
Tél. : +33 (0)4 93 99 22 60 - www.cannesauktion.com

DEAUVILLE ENCHÈRES - DEAUVILLE

- 14 juillet à partir de 10h (lots 1 à 199 le matin), à partir du lot 200 à 14h30 : Vins, appareils photos, bijoux, gravures, dessins, tableaux, mobilier.

DEAUVILLE ENCHÈRES

16, rue du Général Leclerc, 14800 Deauville
Tél. : +33 (0)2 31 88 42 91 - www.deauvilleencheres.auction.fr

ADJUG'ART - BREST

- 22 juillet : Vente L'Ame Bretonne

ADJUG'ART

13, rue Traverse, 29200 Brest
Tél. : +33 (0)2 98 46 21 50 - www.adjugart.auction.fr

GIRAudeau - TOURS

- 2/9/16 juillet : Ventes courantes (mobilier – vaisselle – bibelots – tableaux...)
- 11 juillet : La Mode adjugée
- 21 juillet : Militaria

HÔTEL DES VENTES GIRAudeau

246-248, rue Giraudeau, 37000 Tours
Tél. : +33 (0)2 47 37 71 71 - www.hotel-ventes-giraudeau-tours.fr

VALOIR – POUSSE CORNET - BLOIS

- 17 juillet : Belle vente mobilière
- 23 juillet : Appareils photo, cinéma, timbres
- 26 août : Vénérie au Château de Montpoupon (37460 Céré-la-Ronde)

VALOIR – POUSSE CORNET

32, avenue Maunoury, 41000 Blois
Tél. : +33 (0)2 54 78 45 58 - www.poussecornet.auction.fr

LETTRE D'INFORMATION DE TRACFIN - EXTRAITS

Le marché de l'art, « un secteur à risque »

Dans son édition n°16 de juin 2018, la lettre d'actualité aux professionnels de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (LCB/FT) s'intéresse au marché de l'art. Nous publions les extraits concernant spécifiquement les commissaires-priseurs.

LES VULNÉRABILITÉS DU MARCHÉ DE L'ART, VECTEURS PROPICES AU BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET FINANCEMENT DU TERRORISME

• L'INTERNATIONALISATION DES FLUX

La présence à l'international des grandes maisons de vente d'art est de nature à contourner les actions de contrôle et de suivi des œuvres mises sur le marché, et des flux financiers qui en découlent. Les représentants de Drouot, en particulier, ont souligné que l'une des difficultés majeures des ventes aux enchères en France réside dans l'absence d'harmonisation entre les différents marchés européens et

internationaux. Cela induit un fort déséquilibre concurrentiel entre les opérateurs de ventes volontaires classiques, travaillant à l'échelle nationale voire régionale, et les grandes maisons œuvrant à l'international. En tout état de cause, les risques en termes de notoriété doivent conduire ces grandes maisons à une connaissance approfondie de leur clientèle.

• LES PAIEMENTS EN ESPÈCES

Profession peu contrôlée, les antiquaires acceptent aisément des paiements avec des fonds dont l'origine n'est pas toujours connue avec certitude. La profession souligne la distor-

sion concurrentielle que crée l'absence d'harmonisation des seuils de paiement en espèces au sein de l'Union européenne. Ainsi, certains pays, dont l'Allemagne, n'imposent pas de limite dans l'utilisation des espèces. D'autres pays, comme le Royaume-Uni ou les Pays-Bas n'imposent pas de limite, mais prévoient que, dans la pratique, les professionnels puissent refuser les paiements en espèces dans certains cas.

En France, pour limiter les transactions anonymes dans l'économie, le plafond de paiement en espèces auprès des professionnels a été abaissé à 1 000 € le 1^{er} septembre

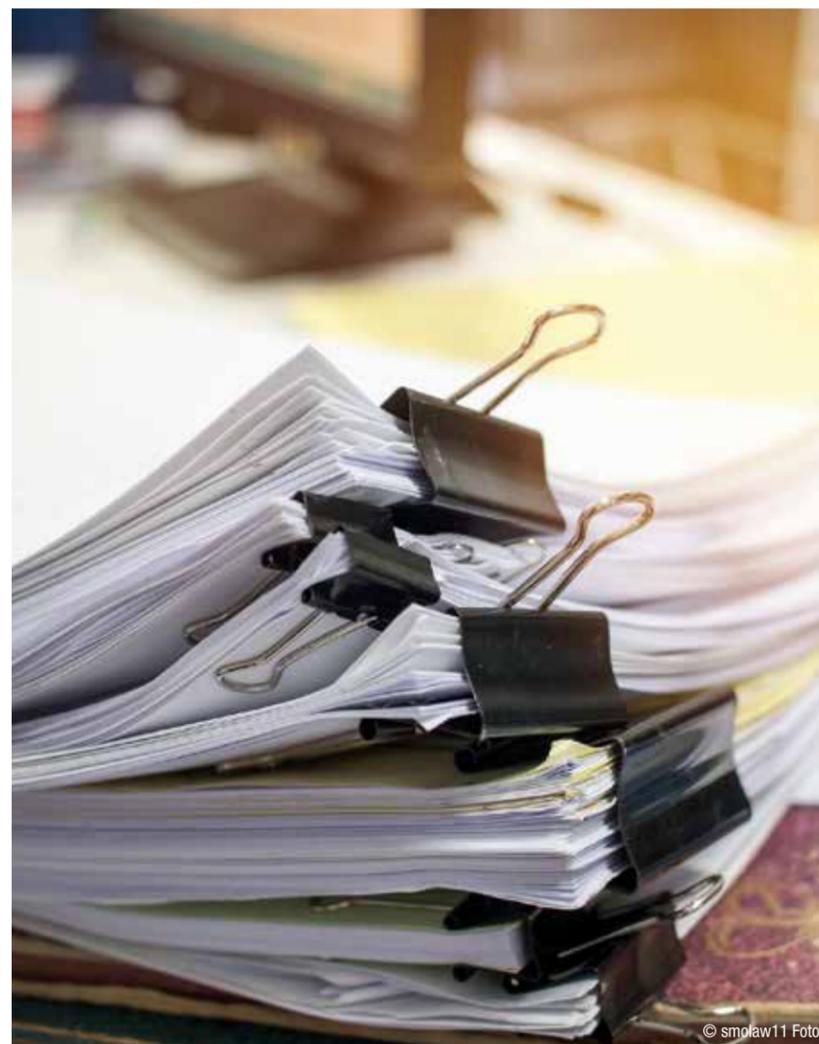
Les actions de sensibilisation menées par Tracfin auprès des acteurs du marché de l'art

Depuis 2015, Tracfin a mis en place un référent thématique pour le secteur de l'Art afin d'animer des actions de sensibilisation et préciser les typologies spécifiques dans la perspective de l'évaluation de la France par le GAFI en 2019/2020. Des actions de sensibilisation des acteurs du secteur ont été engagées visant à terme à une meilleure collaboration entre les différents acteurs, privés et institutionnels, pour un assainissement du marché. Ainsi, en 2017, plusieurs réunions de sensibilisation ont été organisées par Tracfin avec les commissaires-priseurs et les opérateurs de ventes volontaires et judiciaires. Les syndicats professionnels de ces différents secteurs professionnels constituent également un relais efficace des messages de Tracfin. Ils peuvent jouer un rôle pédagogique auprès de leurs adhérents.

Concernant les opérateurs de ventes volontaires, le Syndicat national des maisons de ventes volontaires (SYMEV) s'avère déterminé en la matière. Les actions menées conjointement depuis fin 2016 ont entraîné une nette augmentation du nombre de déclarations de soupçon. Des actions similaires sont menées à destination des antiquaires.

Pour chacune des deux catégories de professionnels considérées, des lignes directrices visant à aider les professionnels dans la connaissance et l'application du dispositif LCB/FT sont en cours de rédaction.

Ces actions de sensibilisation doivent se prolonger par des actions de formation à organiser par les principaux acteurs de ce secteur professionnel.



2015 (contre 3 000 € auparavant) pour les personnes dont le domicile fiscal est situé en France et pour les professionnels, quel que soit leur domicile fiscal. Le seuil de paiement en espèces est fixé à 15 000 € pour les personnes physiques non résidentes en France. Tout paiement effectué en violation de ces dispositions est passible d'une amende dont le montant tient compte de la gravité des manquements et qui ne peut excéder 5% des sommes payées irrégulièrement. Sous contrôle de la Direction générale des finances publiques (DGFiP), le débiteur et le créancier sont alors solidairement responsables du paiement de l'amende (CMF art. L. 112-7).

• L'OPACITÉ INDUITE PAR LES VENTES EN LIGNE

Le commerce en ligne est organisé par les opérateurs de ventes volontaires, mais également entre particuliers ou entre professionnels et particuliers, hors enchères. Le caractère dématérialisé des transactions présente des risques spécifiques en termes de blanchiment comme de trafic d'œuvres d'art, notamment d'antiquités. En revanche, il permet d'avoir une traçabilité des flux financiers, sauf montage visant

à l'éviter. Concernant les ventes sur Internet organisées par les opérateurs de ventes volontaires, le montant total des adjudications enregistrées en France sur Internet a atteint 1 158 millions d'euros en 2017, montant en hausse de 18% par rapport à 2016, et représentait 37% du montant total des adjudications tous modes de ventes confondus (ventes totalement dématérialisées, dites « en ligne » ou « online »

“ *Le caractère dématérialisé des transactions présente des risques spécifiques en termes de blanchiment comme de trafic d'œuvres d'art, notamment d'antiquités.* ”

et ventes électroniques adossées à des ventes physiques, dites « live »).

En termes de risque de blanchiment, le président du SYMEV avait indiqué en janvier 2016 que la connaissance du client pour les commissaires-priseurs est rendue d'autant plus difficile que les ventes réalisées via des sites

internet ne cessent de croître ; le paiement étant, de surcroît, géré par des sites intermédiaires..

Cet impératif de mieux connaître son client, associé à une identification client rendue obligatoire dans tous les cas pour les transactions supérieures à 15 K€ depuis décembre 2016, rend indispensable la mise en place par les professionnels d'un fichier des acheteurs sur internet, avec communication de pièce d'identité comme préalable nécessaire à toute participation à une vente aux enchères sur internet. Le commerce des œuvres sur Internet passe également hors des circuits professionnels, ou entre professionnels commerçants (type antiquaires) et particuliers, par l'Internet visible. D'autres réseaux, placés sur le deepweb (« web invisible » ou « web caché », qui désigne un contenu accessible en ligne mais non indexé par les moteurs de recherche classiques) et le darkweb (réseau virtuel anonyme et chiffré) peuvent également être sollicités. Il a d'ailleurs été constaté qu'un objet mis en vente sur Internet peut facilement disparaître pour réapparaître quelques jours plus tard sur un autre site. Enfin, il est très difficile de différencier en ligne un objet authentique d'un faux.

L'augmentation exponentielle de la circulation des objets d'art via internet et des flux financiers qui en découlent est donc aujourd'hui une véritable problématique en raison des très grandes difficultés de traçabilité des œuvres et des fonds sur ces vecteurs dématérialisés. En outre, la fiscalité avantageuse sur l'achat ou la revente d'œuvres d'art, tant pour les personnes physiques que pour les personnes morales, est propice à l'investissement dans ce secteur. Dans ce contexte, l'exercice des obligations de vigilance LCB/FT est d'autant plus nécessaire. L'absence de vraie connaissance du client, un circuit financier opaque, des doutes sur la valeur ou l'authenticité des œuvres doivent nécessairement conduire à un nombre plus im-

portant de déclarations de soupçon ((...)).

UN BILAN DÉCLARATIF TRÈS MITIGÉ

Après quelques années de stagnation aux alentours d'une trentaine de déclarations de soupçon transmises à Tracfin, l'activité déclarative



© patpichaya Fotolia

des commissaires-priseurs judiciaires et des opérateurs de ventes volontaires connaît une augmentation notable depuis deux ans, passant de 33 déclarations en 2015 à 67 en 2017 (51 en 2016).

L'implication des commissaires-priseurs s'est améliorée en 2017 dans la mesure où les déclarations de soupçon se répartissent de manière homogène tout au long de l'année, alors qu'en

souvent dans l'ignorance du dispositif LCB/ FT et de ses garanties en termes de protection de la confidentialité des sources d'information par le Service, sont réceptifs aux actions de sensibilisation menées auprès d'eux par Tracfin et par leur syndicat professionnel. Ils ne sont pas rétifs à la mise en œuvre de leurs obligations.

Il convient en outre de souligner la progression continue du nombre de commissaires-priseurs judiciaires et opérateurs de ventes volontaires enregistrés auprès de Tracfin comme « déclarants ». Ainsi, 72 études ou sociétés étaient inscrites fin 2015, 120 fin 2016 et 336 en janvier 2018. Ce dernier chiffre est encourageant au regard des 403 opérateurs de ventes volontaires déclarés auprès du Conseil des ventes volontaires fin 2017, dont 298 sont adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires.

Toutefois, si ces tendances haussières méritent d'être soulignées, le niveau déclaratif demeure trop faible, de la part notamment des maisons de ventes réalisant les montants d'adjudication les plus élevés, au regard des risques importants de blanchiment et de financement du terrorisme pesant sur le marché de l'art, et des enjeux financiers qu'il représente.

En terme de valeur, les deux tiers des déclarations de soupçon établies en 2017 portent sur un montant inférieur à 25 000 €, montant ex-

trêmement modeste au regard du produit total des ventes aux enchères volontaires qui s'est élevé à plus de 3 milliards d'euros la même année. Cette anomalie peut s'expliquer par une implication plus qu'insuffisante des plus grandes maisons de ventes.



© tamayura39 Fotolia

Au plan qualitatif, les déclarations de soupçon émanant des professionnels de l'art sont perfectibles. Elles comportent trop souvent une analyse succincte du soupçon, sans être assorties des documents nécessaires pour les rendre exploitables. Les déclarations reçues font rarement apparaître toutes les précisions utiles concernant le bien vendu (nature, montant de l'adjudication, écart avec l'estimation initiale, rareté, origine, etc.) ainsi que le client, vendeur, mais également et surtout acheteur. Or, en l'absence de pièces jointes indiquant l'identité précise du client, le traitement de l'information s'avère difficile par Tracfin.

Sur les 31 commissaires-priseurs ayant adressés des déclarations de soupçon à Tracfin en 2017 (22 en 2016), 1/3 sont situés en Ile-de-France et sont à l'origine de près de la moitié des déclarations de soupçon reçues (29 déclarations sur 67). La deuxième région la plus dynamique est l'Auvergne-Rhône-Alpes, suivie de la Normandie.

Les déclarations adressées à Tracfin en 2017 portent pour les 2/3 sur le secteur « Art et objets de collection », 1/3 concernant des ventes de véhicules. Ce ratio est en décalage avec la répartition équivalente du montant des ventes aux enchères entre les deux secteurs considérés (47% chacun du montant total des adjudications en 2017). Enfin, une proportion importante de ces déclarations concerne des personnes, physiques ou morales, non résidentes, majoritairement asiatiques ou de grandes puissances internationales. ((...))

Infos : www.economie.gouv.fr/tracfin



© Narong Jongsirikul Fotolia

Comment déclarer un soupçon de blanchiment ou de financement du terrorisme ?

1. DÉSIGNER UN CORRESPONDANT OU UN DÉCLARANT

Les professionnels concernés par la lutte anti-blanchiment doivent désigner nominativement auprès de Tracfin, et de leur autorité de contrôle, les dirigeants ou employés qui sont chargés d'assurer respectivement les fonctions de « déclarant » et de « correspondant ».

Ces fonctions peuvent, le cas échéant, être assurées par la même personne :

- le déclarant est chargé de la transmission des déclarations auprès du Service ;
- le correspondant assure notamment l'interface avec Tracfin : il est destinataire des accusés de réception des déclarations émises et traite ses demandes de communication de pièces ou documents.

Comment désigner un déclarant-correspondant ? Tracfin tient à la disposition des professionnels un formulaire d'inscription dédié.

www.economie.gouv.fr/Tracfin/declarer

2. TRANSMETTRE UNE DÉCLARATION DE SOUPÇON

Un mode de transmission rapide et sécurisé à privilégier, via ERMES (Tracfin.finances.gouv.fr).

En cas d'impossibilité d'utilisation de la plateforme de téléprocédure ERMES, la déclaration de soupçon peut être envoyée par courrier en utilisant le formulaire disponible en ligne sur www.economie.gouv.fr/Tracfin/declarer

“ L'implication des commissaires-priseurs s'est améliorée en 2017 dans la mesure où les déclarations de soupçon se répartissent de manière homogène tout au long de l'année. ”

2016, le Service avait reçu la moitié des 51 déclarations de soupçon sur les deux derniers mois de l'année. Ces comportements déclaratifs démontrent que les commissaires-priseurs,

LETTRE D'INFORMATION DE TRACFIN

Questions réponses

1 - Comment puis-je identifier un soupçon susceptible de donner lieu à une déclaration de soupçon ?

Le soupçon résulte d'un doute qui conduit le professionnel à s'interroger sur la régularité et/ou la licéité de l'opération, une attention particulière devant être portée à la justification de l'origine des fonds employés. Le système d'évaluation et de gestion des risques tel que prévu par les articles L561-4-1 et L561-32 du CMF est constitué par la définition et la mise en place, par le professionnel assujéti, d'un ensemble de mesures organisationnelles et techniques destinées à identifier, classifier et détecter de manière pertinente les personnes ou opérations à risque et les signaler à Tracfin.

L'évaluation des risques ainsi réalisée en amont par le professionnel permet d'associer les vigilances appropriées à chaque situation. En l'état des informations dont il dispose sur son client (identité, notoriété, profession, etc.) et sur la justification économique et financière de l'opération, le professionnel doit pouvoir se forger une opinion sur le caractère de l'opération.

Le soupçon résulte donc d'une réflexion objective et méthodique du professionnel, liée à son expertise du marché de l'art et à la connaissance de sa clientèle. Si le professionnel n'est pas certain du caractère régulier ou licite de l'opération considérée, il doit établir une déclaration de soupçon.

2 - A quel titre ai-je l'obligation de vérifier l'identité de mes clients, notamment acheteurs ?

Il s'agit d'une obligation légale prévue aux articles L.561-4-1 et suivants du CMF. L'identification

du client, régulier ou occasionnel ainsi que la vérification des éléments d'identification fournis font partie des obligations de vigilance que le professionnel doit mettre en œuvre en fonction de l'évaluation des risques présentés par ses activités en matière de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme.

De plus, aux termes de l'article R.561-10-, II, 1° du CMF, le professionnel de l'art est tenu, même en l'absence de tout soupçon LCB/FT, d'identifier ses clients occasionnels ainsi que, le cas échéant, le bénéficiaire effectif de l'opération, et vérifier les éléments d'identification fournis, lorsque le montant de l'opération ou des opérations liées excède 15 000 €.

3 - A quels risques suis-je exposé si j'envoie une déclaration de soupçon à Tracfin ?

Le professionnel assujéti n'encourt aucun risque résultant de l'établissement d'une déclaration de soupçon. Au plan commercial tout d'abord, le professionnel reste seul juge de la poursuite ou non de la relation d'affaire avec son client. Au plan réputationnel ensuite, l'établissement des déclarations de soupçon est couvert par une stricte confidentialité. En effet, en raison de la proximité du professionnel et de son client, sur la base des articles L 561-19, L 561-30-1, L561-31-1 et L561-29-1, Tracfin place le secret des déclarations et la protection du déclarant au cœur du dispositif LCB/FT. Ainsi, le professionnel a l'interdiction d'informer son client qu'il fait l'objet d'une déclaration de soupçon et d'évoquer l'existence et le contenu d'une déclaration de soupçon avec un tiers.

Les déclarations de soupçon sont également insaisissables par l'autorité judiciaire dans

le cadre d'une éventuelle perquisition. Enfin, Tracfin ne fait figurer le signalement dans aucune des transmissions (en justice ou vers toute autre administration) externalisé. En application des dispositions législatives rappelées ci-dessus, Tracfin veille, dans les notes qu'il externalise, à ne jamais faire apparaître l'origine de la déclaration de soupçon et diversifie ses sources d'informations en exerçant des droits de communication auprès de différents professionnels présents autour des personnes physiques ou morales en cause, afin que le déclarant à l'origine du signalement ne puisse être identifié à la lecture de la note d'information.

4 - Dois-je déclarer alors même que je pense que la banque par laquelle passe le flux financier va transmettre un signalement ?

Lorsque la suspicion porte sur une opération ou une tentative d'opération, l'ensemble des professionnels déclarants prenant part au circuit financier est tenu de déclarer à Tracfin les informations dont ils ont connaissance, indépendamment des informations détenues par les autres professionnels concernés. Un professionnel ne saurait s'exonérer de son obligation de vigilance et de déclaration au motif qu'un autre professionnel également assujéti est susceptible de faire la même déclaration.

5 - En quoi la déclaration de soupçon est-elle protectrice pour le professionnel ?

La déclaration de soupçon étant une obligation légale, les déclarations de soupçon établies de



bonne foi exonèrent le professionnel concerné :

- de toute responsabilité civile, pénale ou disciplinaire pour violation du secret professionnel ou dénonciation calomnieuse ;
- de responsabilité pénale en cas de faits de blanchiment, trafic de stupéfiants ou de recel, sauf concertation frauduleuse. (article L. 561-22 du CMF). Ce caractère exonératoire de la déclaration de soupçon permet donc au professionnel de bonne foi de finaliser la transaction déclarée alors même qu'il n'a pu écarter tout soupçon sur la licéité de l'opération. Les sanctions encourues en cas d'absence de déclaration de soupçon à Tracfin sont énumérées aux articles L.561-36-3 (professionnels de l'article L.561-2-13° et 14°) et L.561-40 (professionnels de l'article L.561-2-10°).

6 - Comment déclarer à Tracfin une opération douteuse ?

La désignation d'un « déclarant » est un préalable à l'envoi d'une déclaration de soupçon. Cette désignation est faite soit par un formulaire manuscrit téléchargeable sur le site de Tracfin soit par inscription via la plateforme ERMES. Concernant l'établissement des déclarations de soupçon, il est recommandé d'utiliser le service de téléprocédure ERMES de Tracfin, en raison des nombreux avantages qu'il présente notamment en termes de sécurisation des

échanges et d'amélioration de la recevabilité : www.economie.gouv.fr/tracfin-modernise-teledeclaration-pour-professionnels-secteur-financier.

Tracfin met également, sur son site internet, à la disposition des professionnels des secteurs non financier un formulaire de déclaration de soupçon : Economie.gouv.fr/tracfindeclarer#Telechargement

7 - Quelles sont les conditions de recevabilité d'une déclaration de soupçon ?

Le décret n° 2013-480 du 6 juin 2013 fixe les conditions de recevabilité de la déclaration effectuée en application de l'article L.561-15 du CMF. Outre des précisions relatives aux conditions de forme de la déclaration de soupçon, il introduit une procédure d'irrecevabilité de cette dernière lorsque ces conditions ou les modalités de sa transmission

PUBLICATIONS

Tracfin publie annuellement deux rapports d'activité.

Les rapports annuels d'activité et d'analyse donnent un état des lieux de la participation des professionnels assujéti au dispositif LCB/FT, de l'activité institutionnelle du service (implication du service au sein du groupe Egmont, du GAFI, évolution des normes antiblanchiment au niveau européen et national) et analyse les tendances et risques de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme.

LA LETTRE D'INFORMATION DE TRACFIN

La lettre aborde les problématiques que peuvent rencontrer les professionnels dans leurs démarches déclaratives, sous forme de cas typologiques, analyses, questions/réponses, point sur l'actualité législative.

Consultez les publications de Tracfin sur : www.economie.gouv.fr/tracfin

PROTECTION DES DONNÉES

Ce qu'implique le RGPD

Depuis sont entrée en vigueur le 25 mai 2018, le Règlement Général de Protection des Données (RGPD) est le nouveau texte de référence au sujet des données personnelles pour l'Union européenne. Il répond à un besoin d'harmonisation juridique au niveau de l'Union, tant la législation antérieure apparaissait obsolète face à la montée en puissance du tout numérique. Quelles sont ses conséquences de sa mise en place pour les opérateurs de ventes volontaires ?

Qui est concerné ?

Le RGPD s'adresse à toutes les entreprises qui traitent les données personnelles de ressortissants européens, en interne ou en sous-traitance, sur le territoire de l'Union ou non. Les sociétés de ventes volontaires sont donc concernées, que ce soit pour les données personnelles (nom, prénom, adresse, coordonnées téléphoniques, e-mails, données bancaires, etc.) collectées auprès des acheteurs comme auprès des vendeurs.

Quels sont les objectifs du RGPD ?

Le RGPD vise à garantir plus de droits pour les individus dont les données personnelles sont collectées, plus de transparence et de responsabilisation pour ceux qui les récoltent, un cadre légal plus strict sur le consentement et les transferts de données ainsi que des sanctions plus fortes en cas de négligence.

Vos nouvelles obligations :

Avant de collecter les données personnelles d'un individu, vous devez expliciter les points suivants : l'objectif de cette collecte, comment les données personnelles seront utilisées, quels sont les droits de l'individu concerné. Ces informations doivent être claires et lisibles ! Pour la collecte de données en ligne, le RGPD implique que l'internaute soit clairement informé sur toute collecte de données. Cela concerne aussi bien le site en lui-même que les formulaires qui y sont mis en place ou

la conservation des données. Ceci reflète une double notion de transparence et de consentement.

Pour se conformer à la nouvelle réglementation, les entreprises doivent également apporter certaines garanties en termes de sécurité et d'utilisation des données sur plusieurs points :

- Conservation et sécurisation des données,
- Respect de la protection des données,
- Suppression des données une fois l'autorisation de traitement expiré (13 mois pour le consentement pour les cookies par exemple),
- Droit d'information et de déréférencement,
- Droit à la portabilité des données,
- Les entreprises doivent pouvoir prouver leur conformité au RGPD à tout moment. Pensez à mettre à jour vos conditions générales de vente/d'utilisation !

NOTRE RECOMMANDATION

Le cas échéant, désigner un Data Protection Officer (en interne ou externe). Il aura notamment la charge de superviser la mise à jour d'un registre des traitements des données répertoriant les données personnelles collectées et précisant comment elles sont traitées, sécurisées, et quand elles seront supprimées. Attention, ce registre est un document que vous devrez présenter en cas de contrôle de la CNIL !

Informez les contacts préexistants de leur mise sur registre (en les informant de leur droit à être supprimé de la base de données).

QUELLES SONT LES SANCTIONS ENCOURUES ?

Si l'entreprise ne se conforme pas au RGPD :

- Amende de 4 % du chiffre d'affaires mondial ou 20 millions d'euros (la somme la plus importante entre les deux sera retenue),
- Paiement des dommages et intérêts pour préjudice subi en cas de non respect du RGPD auprès de l'utilisateur suite à un recours en justice.

INFORMATIONS :

CNIL, 3, place de Fontenoy, TSA 80715, 75334 Paris Cedex 07
Tél. : +33 (0)1 53 73 22 22 - www.cnil.fr



Le cas spécifique des PME

L'édition du 25 avril 2018 du Journal des Sociétés a consacré un passionnant dossier au RGPD un mois avant son entrée en vigueur. L'article de Berengère Margaritelli s'est notamment intéressé au cas des entreprises de moins de 250 salariés. Extraits.

L'une des modifications majeures qu'implique le règlement concerne les formalités à accomplir auprès de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL). En effet, conformément à la loi Informatique et Libertés actuellement en vigueur, les entreprises procédant à des traitements de données doivent effectuer des déclarations à la CNIL et obtenir de celle-ci des autorisations. Mais le RGPD vient supprimer cette déclaration et renforcer la responsabilité de chaque société, qui doit tenir un registre des traitements, complet et à jour, afin de devenir responsable et garante du respect de la vie privée. Lors d'un colloque organisé le 19 mars dernier par les Salons France-Amérique invitant plusieurs professionnels à se pencher sur le RGPD, Olivier Iteanu, avocat aux barreaux de Paris et d'Israël, a d'ailleurs analysé : « L'une des difficultés du règlement est qu'il traite de la même façon les grandes et les petites entreprises, or sur

3,5 millions d'entreprises, 90% ont moins de 10 salariés) à une obligation près : tenir le registre des traitements, puisque les entreprises de moins de 250 employés n'ont pas cette obligation-là ».

Toutefois, ces dernières ne sont pas totalement dédouanées, puisque le RGPD prévoit également que les entreprises de moins de 250 salariés traitant des données sensibles ou qui effectuent des traitements sur une catégorie particulière de personnes de manière occasionnelle ou non doivent également tenir un registre des traitements. (...)

Selon l'avocat Olivier Iteanu, la nouvelle réglementation a été faite pour aider les vertueux et sanctionner plus durement ceux qui ne s'y conforment pas. « Jusqu'à présent, la réglementation existait, mais l'un des grands changements est le pouvoir de sanction administrative donné à la CNIL : jusqu'à 4% du chiffre d'affaires total de l'exercice précédent de l'entreprise ».



CONVENTION NATIONALE DES MAISONS DE VENTES

Entrepreneurs par passion

La Convention nationale des maisons de ventes de novembre 2017 a souligné, s'il en était besoin, que les commissaires-priseurs sont avant tout des entrepreneurs mus par leur passion pour le marché de l'art. Le Symev a en ce sens réaffirmé son rôle majeur dans la réorganisation de la profession.

Le mardi 28 novembre 2017, le Symev a organisé à Paris la Convention nationale des maisons de ventes, sur le thème « Le commissaire-priseur, quel entrepreneur aujourd'hui ? ». Un rendez-vous annuel majeur pour la profession, sous le parrainage du ministère de la Culture. Dans la bibliothèque de l'Automobile Club de France, place de la Concorde, l'après-midi de travail a débuté par l'Assemblée générale du Symev, clôturée par l'élection des membres de son Conseil d'administration (lire page 13).

Les débats, ouverts par Jean-Pierre Osenat, président du Symev, ont commencé par une table ronde sur le thème « Le commissaire-priseur : un entrepreneur, un manager ». Avec Stéphanie Ibanez, secrétaire générale du Symev, comme modérateur, cette table ronde a réuni Stéphane Aubert, commissaire-priseur, directeur associé, responsable du département Inventaires, Artcurial (Paris) ; David Nordmann, commissaire-priseur, Ader (Paris) ; Carole Jezequel, commissaire-priseur, Rennes Enchères (Rennes) ; Dominique Le Coënt de Beaulieu, président du directoire d'Interenchères, commissaire-priseur, Senlis Enchères (Senlis-Chantilly).

Une deuxième table ronde, sur le thème « Création, cession et rapprochement : retours d'expériences et perspectives », avec comme modérateur Nicolas de Moustier, directeur général de Tajan (Paris), secrétaire général du Symev, a réuni Jean-Pierre Lelièvre, commissaire-priseur, Galerie de Chartres (Chartres) ; Francis Dupuy, commissaire-priseur, Honfleur Enchères (Honfleur) ; Matthias Jakobowicz,



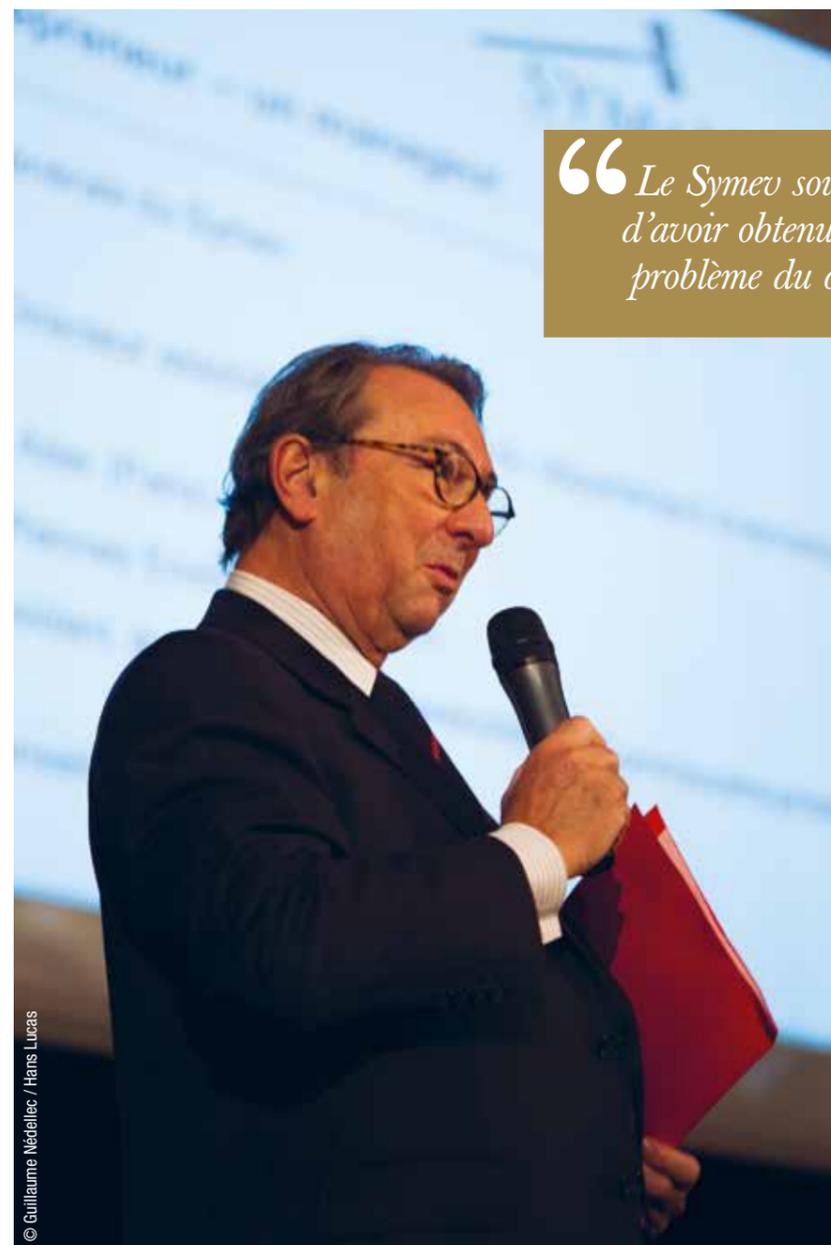
commissaire-priseur, Jakobowicz et Associés (Melun) ; Thomas Müller, commissaire-priseur, Crait + Müller (Paris) ; Nicolas Moreton, président de la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, commissaire-priseur, Kâ-Mondo (Paris) ; Olivier Juramie, expert-comptable, directeur général délégué, Aca Nexia (Paris).

La parole fut en conclusion donnée à Sylvain Maillard, député de Paris, lui-même entrepreneur, qui s'engage aux côtés du Symev « vers une modernisation législative de la régulation des opérateurs de ventes volontaires » (lire page 16 et suivantes).

L'ENJEU CRUCIAL DU MARCHÉ CHINOIS

Dans son discours introductif, Jean-Pierre Osenat, son président, s'est félicité de ce que le Symev eût accueilli 12 nouveaux adhérents en 2017, avant de souligner la satisfaction de l'ensemble du conseil d'administration, qui a obtenu gain de cause sur le problème du commerce de l'ivoire : « Une question qui touche tous les acteurs du marché de l'art, maisons de ventes, galeries, antiquaires, avec comme principal résultat que les ivoires d'avant 1947 sont autorisés à la vente et comme deuxième résultat que la datation en incombera à ces mêmes professionnels ».

Fut alors abordée la question de la convention



“ Le Symev souligne sa satisfaction d'avoir obtenu gain de cause sur le problème du commerce de l'ivoire. ”

collective à laquelle devront adhérer les commissaires-priseurs de ventes volontaires : celle des futurs commissaires de justice ou une convention collective relevant du commerce ? Un point sur lequel le Symev jouera à plein son rôle dans les mois à venir. Jean-Pierre Osenat a ensuite évoqué la « réactivation » du Conseil national du marché de l'art : « Une instance qui a cessé d'exister voilà des années mais dont les statuts sont encore valables. Il s'agit de réunir au sein d'une même structure les antiquaires, les galeristes, les commissaires-priseurs et les experts. de façon à pouvoir traiter les sujets qui nous sont communs avec un seul interlocuteur. Un point plus qu'important pour que nous cessions d'arriver en ordre dispersé à Bruxelles, d'autant que nos intérêts sont souvent communs malgré nos différences ! ». Le marché chinois étant certainement l'un des enjeux majeurs pour l'avenir des maisons de ventes, Jean-Pierre Osenat a raconté avoir participé le 15 août dernier au Forum annuel des commissaires-



priseurs chinois à Shanghai. « Le marché chinois des enchères a moins de 30 ans, il compte aujourd'hui des milliers de maisons de ventes, 2 000 à Shanghai et 5 000 à Pékin. Car nos confrères chinois vendent de tout, y compris des appartements ! Le principe des ventes aux enchères au marteau représente une nouvelle façon de consommer dont les Chinois sont très friands ». Et le président du Symev d'expliquer que celui-ci est considéré comme l'organisme de représentation du marché de l'art français, et que les commissaires-priseurs chinois sont visiblement demandeurs d'une relation à long terme par le biais du syndicat.

En conclusion, Jean-Pierre Osenat a rappelé que l'action principale du Symev pour l'année 2018 serait son action en faveur de la simplification administrative de la profession, pour décharger les commissaires-priseurs des contraintes administratives, notamment vis-à-vis du Conseil des Ventes Volontaires.

LE CŒUR TOUJOURS BATTANT

La secrétaire générale du Symev, Stéphanie Ibanez, a donc animé une table ronde sur le thème général de cette convention : « Le commissaire-priseur : un entrepreneur, un manager ». Premier intervenant, Dominique Le Coënt de Beaulieu a fait part de ses deux visions de la profession, en tant que président du directoire d'Interenchères d'un côté, comme commissaire-priseur judiciaire et dirigeant d'une société de ventes volontaires de l'autre : « Les qualités requises pour être dirigeant d'entreprise sont au nombre de 6, la rapidité dans la prise de décision, l'aspect visionnaire, la faculté d'adaptation aux circonstances, la capacité de communiquer, celle de savoir recruter et déléguer, enfin une aptitude à rester positif en toute circonstance ». Si son activité au sein d'Interenchères lui paraît conforme à celle que doit connaître tout chef d'entreprise, Dominique Le Coënt de Beaulieu est plus sévère concernant son activité de commissaire-priseur : « Notre vision à moyen terme a été altérée depuis 20 ans par les pouvoirs publics, qui ont en permanence modifié notre environnement juridique, fiscal et social ».



© Guillaume Nédellec / Hans Lucas

David Nordmann est pour sa part revenu sur son expérience dans la reprise de l'étude Ader voilà 13 ans : « Nous avons structuré notre équipe étape par étape, ce qui nous a permis une croissance progressive de 10 à 20 % par an. Mais quels que soient nos résultats, j'ai toujours le cœur qui bat quand j'ouvre un tiroir en me demandant ce qu'il contient ! Frapper à la porte d'un inventaire, trouver un bel objet, voilà mon moteur. C'est la beauté de notre métier, chacun peut se développer selon son caractère et ses désirs ».

« Nous avons la chance d'exercer une profession, les ventes aux enchères, dans un secteur formidable, les objets d'art. Nous sommes mus par la passion quand nous passons, dans la même journée, d'une estampe du XVIIIe siècle à un incunable ». Et de préciser qu'il est vain de se concentrer sur la taille d'une maison de ventes sans observer ses résultats : « Comme dans toutes les branches, de petites entreprises peuvent dégager de très belles marges, et inversement ».

RÉINVENTER LA PROFESSION

Carole Jezequel a été encore plus loin en affirmant qu'elle se considère « comme un chef d'entreprise avant d'être un commissaire-priseur » ! « J'ai quatre collaboratrices au sein de Rennes Enchères, je réalise mon rêve, appliquer ce que j'ai appris dans les différentes structures au sein desquelles j'ai travaillé ». Concernant les évolutions de la profession, Carole Jezequel se veut entreprenante : « L'uberisation de nos métiers peut être vécue comme un phénomène inquiétant, mais être un chef d'entreprise, c'est prendre des risques et aller à contre-courant. Soyons inventifs, vendons de nouvelles catégories d'objets et faisons confiance aux jeunes entrants

LE SYMEV TIENT À REMERCIER L'ENSEMBLE DE SES PARTENAIRES

Ministère de la Culture,
DrouotLive,
Institut Art & Droit,
Interenchères,
Invaluable,
La Gazette Drouot,
Le Figaro enchères,
RGF,
ADAGP,
La Copie Privée,
Aca Nexia,
Auction.fr,
Kiobuy,
Arlys,
Verspieren,
iCheops,
3Pi.



© Guillaume Nédellec / Hans Lucas

“ J'ai toujours le cœur qui bat quand j'ouvre un tiroir en me demandant ce qu'il contient ! ”

dans la profession pour savoir la réinventer. Nous avons une aura, nous vendons de l'art français, le monde entier nous envie. Nos adversaires ne sont plus nos concurrents, les autres commissaires-priseurs, mais ceux qui captent la clientèle de demain en montant des places de marché en ligne sans rien connaître à l'art. A nous de recréer le lien avec nos clients, à nous de produire une émotion lors de chaque vente. Un commissaire-priseur doit faire rêver les vendeurs et les acheteurs. Nous devons mettre en valeur l'objet et le faire vivre, notamment en ligne ».

Stéphane Aubert, est revenu sur l'évolution d'Artcurial depuis sa reprise en 2002 par Nicolas Orłowski et sa transformation en maison de ventes : « Il y avait dès l'origine un très fort esprit de

startup, d'autant que Nicolas Orłowski n'est pas lui-même commissaire-priseur. Il a su attirer des commissaires-priseurs renommés et d'autres talents très variés, en laissant une grande autonomie à tous les départements. Cet esprit et cette indépendance ont été cultivés et la réussite d'Artcurial est en fait la réussite de chacun de ses départements ».

« J'ai moi aussi le cœur qui bat quand j'ouvre une commode. La passion que connaissent si bien les commissaires-priseurs est chez moi intacte. La digitalisation de notre profession n'y change rien. Au contraire, c'est une motivation supplémentaire de vivre l'évolution de notre métier, sans forcément savoir comment nous vendrons tous ces objets dans les années à venir ». ■

Le conseil d'administration du Symev

© Guillaume Nédellec / Hans Lucas

Lors de l'assemblée générale du mardi 28 novembre 2017, les adhérents ont élu au conseil d'administration du Symev :

PATRICK ARMENGAU

Hôtel des ventes d'Avignon – Avignon

STÉPHANE AUBERT

Artcurial – Paris

RÉGIS BAILLEUL

Bayeux Enchères – Bayeux

LAURENT BERNARD

Laurent Bernard MDV – Dreux

VALÉRIE BOUVIER

Hôtel des ventes de Coulommiers – Coulommiers

ANTOINE BRISCADIEU

Briscadieu Bordeaux – Bordeaux

BERNARD BRUNET

Lisieux Enchères – Lisieux

SÉBASTIEN CHALOT

Chalot et Associés – Fécamp

HUGUES CORTOT

Cortot-Vregille-Bizouard – Dijon

JÉRÔME DELCAMP

Alde – Paris

FRÉDÉRIC DELOBEAU

Arcadia – Amiens

FRANCIS DUPUY

Honfleur Enchères – Honfleur

BRICE FOISIL

Sotheby's France – Paris

CAMILLE DE FORESTA

Christie's France – Paris

FABRICE GUEILHERS

Hôtel des ventes de la Rochelle – La Rochelle

CAROLE JEZEQUEL

Rennes Enchères – Rennes

DAVID KAHN

Kahn & Associés – Paris

MARC LABARBE

Marc Labarbe – Toulouse

JEAN-PIERRE LELIEVRE

Galerie de Chartres – Chartres

DOMINIQUE LOIZILLON

Hôtel des Ventes de Compiègne – Compiègne

THIERRY MAY

May & Associés – Roubaix

FABIEN MIRABAUD

Audap-Mirabaud – Paris

NICOLAS DE MOUSTIER

Tajan – Paris

THOMAS MÜLLER

Crait + Müller – Paris

JEAN-PIERRE OSENAT

Osenat – Fontainebleau

VINCENT PESTEL-DEBORD

Pestel-Debord – Paris

ERIC PILLON

Eric Pillon Enchères – Versailles

JEAN-EMMANUEL PRUNIER

SVV Jean-Emmanuel Prunier – Louviers

MICHEL RAMBERT

Artcurial Lyon – Lyon

VINCENT SARROU

Tessier & Sarrou et Associés – Paris

BUREAU DU SYMEV

PATRICK ARMENGAU

Hôtel des ventes d'Avignon – Avignon

STÉPHANE AUBERT

Artcurial – Paris

JÉRÔME DELCAMP

Alde – Paris

BRICE FOISIL

Sotheby's France – Paris

CAMILLE DE FORESTA

Christie's France – Paris

CAROLE JEZEQUEL

Rennes Enchères – Rennes

DAVID KAHN

Kahn & Associés – Paris

Secrétaire général adjoint

FABIEN MIRABAUD

Audap-Mirabaud – Paris

Vice-président

NICOLAS DE MOUSTIER

Tajan - Paris

Secrétaire général

JEAN-PIERRE OSENAT

Osenat – Fontainebleau

Président

VINCENT PESTEL-DEBORD

Pestel-Debord – Paris

ERIC PILLON

Eric Pillon Enchères – Versailles

Trésorier

MICHEL RAMBERT

Artcurial Lyon – Lyon

VINCENT SARROU

Tessier & Sarrou et Associés – Paris

Vice-président

CONVENTION NATIONALE DES MAISONS DE VENTES

Arrêt sur images

La Convention nationale des maisons de ventes du 28 novembre 2017 a réuni le Symev, ses adhérents et de nombreux professionnels du marché de l'art à l'Automobile Club de France. Retour sur une journée marquée par des interventions d'une grande richesse quant aux défis que rencontre la profession.



1



4



2



3



5



6



7

Photos © Guillaume Nédélec / Hans Lucas



8



9



11



10



12



13

1 La qualité des interventions a été saluée par l'ensemble des participants 2 Arnaud Lelièvre, commissaire-priseur, Côte Basque Enchères (Saint-Jean-de-Luz) - Fabrice Gueilhers, commissaire-priseur, Hôtel des ventes de La Rochelle (La Rochelle) 3 Thierry Pomez, commissaire-priseur, Boisseau-Pomez (Troyes) - Brigitte Fenaux, commissaire-priseur, Jura Enchères (Lons-le-Saunier) 4 Valérie Bouvier, commissaire-priseur, Hôtel des ventes de Coulommiers (Coulommiers) - François Dupont, commissaire-priseur, Dupont & Associés (Morlaix) - Carole Jezequel, commissaire-priseur, Rennes Enchères (Rennes) 5 Cyril de Castelbajac, journaliste 6 Jean-Pierre Osenat 7 Les débats ont été suivis avec attention par les professionnels présents 8 Nicolas Moreton, président de la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, commissaire-priseur, Kâ-Mondo (Paris) 9 David Nordmann, commissaire-priseur, Ader-Nordmann (Paris) 10 Jean-Pierre Osenat 11 David Nordmann - Stéphane Aubert, commissaire-priseur, directeur associé, responsable du département Inventaires, Artcurial (Paris) - Stéphanie Ibanez, secrétaire générale, Symev - Carole Jezequel - Dominique Le Coënt-de Beaulieu, président du directoire d'Interenchères, commissaire-priseur, Hôtel des ventes de Senlis (Senlis) 12 Nicolas de Moustier, directeur général, Tajan (Paris), secrétaire général adjoint, Symev - Francis Dupuy, commissaire-priseur, Honfleur Enchères (Honfleur) - Jean-Pierre Lelièvre, commissaire-priseur, Galerie de Chartres (Chartres) - Thomas Müller, commissaire-priseur, Crait + Müller (Paris) - Matthias Jakobowicz, commissaire-priseur, Jakobowicz et Associés (Melun) - Olivier Juramie, expert-comptable, directeur général délégué, Aca Nexia (Paris) 13 Stéphane Aubert.

SYLVAIN MAILLARD

« Répondre aux attentes des commissaires-priseurs »

Sylvain Maillard, député de Paris, est intervenu en conclusion de la convention annuelle du SYMEV sur le thème central de celle-ci : « Le commissaire-priseur, quel entrepreneur aujourd'hui ? ». Fin connaisseur du marché de l'art, Sylvain Maillard s'engage aux côtés du SYMEV vers une modernisation législative de la régulation des opérateurs de ventes volontaires.

En quoi les commissaires-priseurs sont-ils des entrepreneurs ?

Sylvain Maillard : Les commissaires-priseurs sont des experts de l'art, des objets et des biens de valeurs. Ils savent aller au-devant des détenteurs de ces biens dont notre patrimoine est foisonnant, afin de les mettre en relation avec des collectionneurs, des passionnés, des acheteurs occasionnels pour valoriser au mieux ce patrimoine. Les centaines de salles de ventes réparties sur tout le territoire sont le meilleur lieu de fixation du juste prix, en toute transparence. Elles constituent une richesse pour la France et un atout pour valoriser le patrimoine que recèlent les greniers des Français. Pour reconquérir notre place et notre rang sur le marché de l'art mondial, les commissaires-priseurs doivent être plus que jamais encouragés dans leur volonté d'être des entrepreneurs. Ils doivent pouvoir aller à la conquête de nouveaux marchés, à l'international, dans la valorisation de biens nouveaux, comme ils l'ont fait depuis plusieurs années avec l'automobile. Ils doivent recourir aux nouveaux outils numériques, dont le rôle est croissant dans l'organisation des ventes sur Internet.

Les commissaires-priseurs sont conscients de tous ces enjeux. C'est pour cela qu'ils veulent qu'on les laisse se jeter pleinement dans le XXI^e siècle qui représente pour eux des défis enthousiasmants à relever. Ils ont manifestement toutes les compétences et toute l'énergie pour se hisser aux premiers rangs de la compétition mondiale.

Quelle est la différence entre les commissaires-priseurs d'aujourd'hui et ceux d'il y a 20 ou 30 ans ?

Jadis, les commissaires-priseurs avaient une charge, ils étaient des officiers ministériels, héritage de l'Ancien Régime. Leur situation était en quelque sorte stable et leur place intouchable. Aujourd'hui, l'adversité est arrivée de partout. Les règles de libre concurrence en Europe ont ouvert le marché, et les commissaires-priseurs sont désormais des entrepreneurs et des marchands comme les autres. Ils ont gardé de leur passé le niveau d'excellence d'une formation initiale exigeante, mais ils doivent se battre avec des concurrences multiples. On peut vendre un tableau dans une galerie, chez un antiquaire, le confier à un commissaire-priseur étranger ou lui trouver une place de vente sur Internet. Face à toutes ces concurrences, les commissaires-priseurs doivent pouvoir retrouver de l'agilité pour

un atout essentiel pour permettre à notre pays de valoriser la juste place qui lui revient sur le marché de l'art mondial. Avoir des commissaires-priseurs et des maisons de ventes dynamiques, c'est donner à la France des atouts pour retrouver la première place sur le marché de l'art qui s'est mondialisé. Il s'agit d'aider notre pays à retrouver un rang qu'il a malheureusement perdu, mais que les professionnels veulent reconquérir. Nous devons les y aider.

Le Conseil des Ventes Volontaires semble être un frein pour de nombreux jeunes qui ne veulent pas risquer de se retrouver face à lui en cas de faute, réelle ou supposée. Il est pourtant nécessaire de réguler le marché, non ?

La question posée aujourd'hui n'est pas de savoir s'il faut réguler ou ne pas réguler. Il faut mieux réguler, c'est-à-dire réguler d'une manière

« Rien ne justifie une surveillance particulière ou une méfiance particulière vis-à-vis des commissaires-priseurs. »

être compétitifs. Les jeunes doivent pouvoir s'installer et rentrer dans cette profession sans craindre des carcans rétrogrades. C'est la responsabilité des pouvoirs publics d'être à l'écoute de l'attente unanime de la profession, qui est

moderne et efficace, qui ne soit ni tatillonne ni bureaucratique. C'est ce que demandent les professionnels. Les commissaires-priseurs n'ont pas besoin d'une instance disciplinaire qui leur explique comment ils doivent répondre au

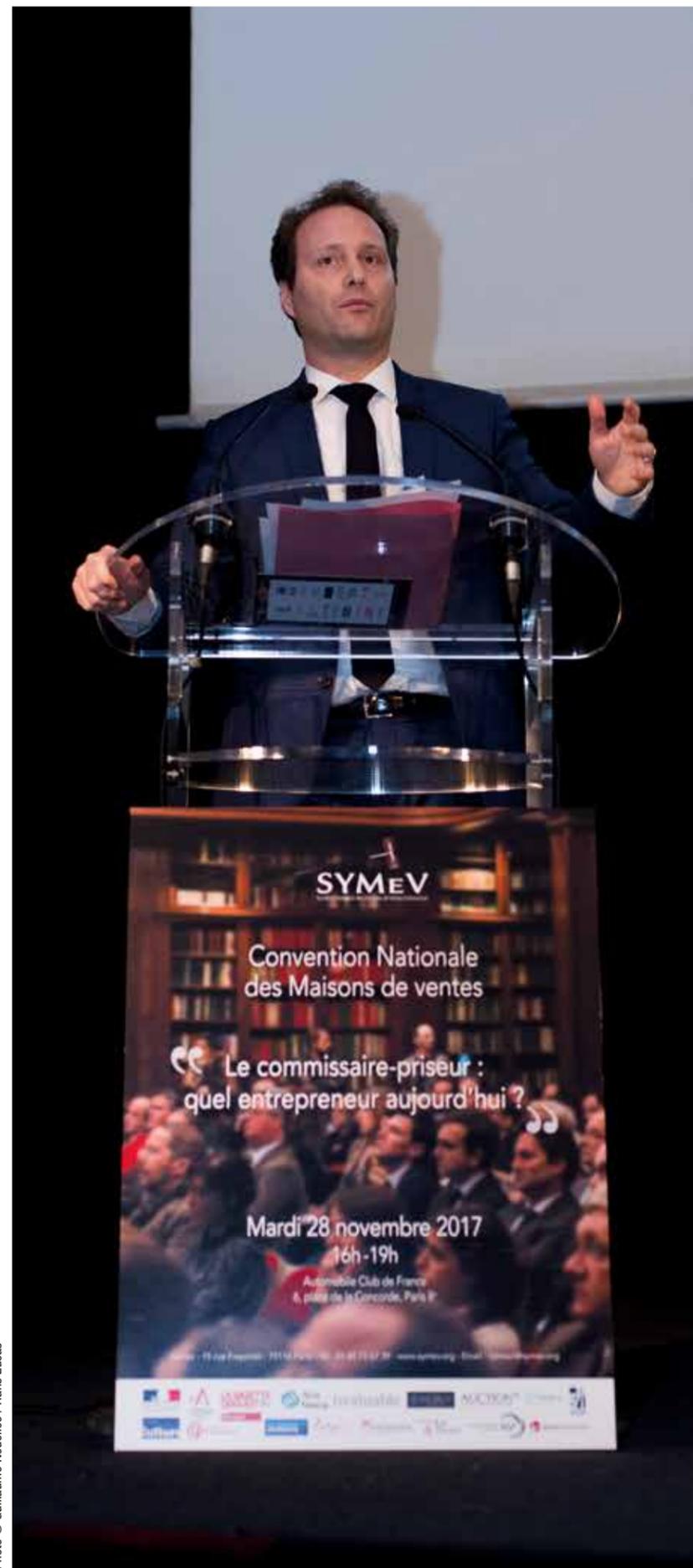


Photo © Guillaume Nédellec / Hans Lucas

téléphone ou comment leur étude doit être tenue. L'important, c'est que la profession soit accompagnée par une instance qui fasse la promotion des commissaires-priseurs comme experts de l'art. Une instance de la valorisation du patrimoine, qui mette en place une formation continue adaptée aux défis que la profession doit relever. Je pense que cette instance devra être une aide à la maîtrise des langues et des règles du commerce international, des outils numériques, des méthodes de marketing. Voilà ce qu'attend la profession, et rien ne saurait justifier que nous la privions de ces ambitions légitimes pour la dynamiser.

Quand le marché s'est ouvert à la concurrence en 2001, il aurait fallu basculer vers un ordre nouveau. Or le contraire s'est produit. Comment expliquer ce hiatus ?

En 2001, il a fallu, sous la pression de directives européennes sur la libre circulation des services, basculer d'une organisation professionnelle héritée de l'Ancien Régime, avec des commissaires-priseurs installés sous le statut d'officiers ministériels, vers un environnement ouvert à la concurrence, avec des professionnels auxquels l'on a accordé des agréments pour passer du statut ancien au marché ouvert.

C'est pour accomplir cette mission qu'a été institué le Conseil des Ventes Volontaires, dirigé par des magistrats, afin d'accorder, en toute impartialité, des agréments. Cette mission a été accomplie en deux ans environ et le CVV, au terme de ce délai, avait globalement accompli la mission pour laquelle il avait été conçu.

Ensuite, il s'est positionné comme une autorité de régulation définissant les règles à respecter dans tout un éventail de domaines, et il a assuré la police de ces obligations. Il communique très largement sur le fait que cette police existe et que tout client mécontent d'un commissaire-priseur peut le saisir. Le CVV, qui traite les saisines qui lui parviennent, a le pouvoir de retirer leur agrément aux commissaires-priseurs. Il est donc très puissant et dispose d'un pouvoir considérable au regard des problèmes de tous les jours dont il a à connaître - comme le fait qu'un objet mis en vente soit photographié sous tous les angles ou



Photo D.R.

“ Les commissaires-priseurs français veulent qu'on les laisse se jeter pleinement dans le XXI^e siècle, qui représente pour eux des défis enthousiasmants à relever. Ils ont manifestement toutes les compétences et toute l'énergie pour se hisser aux premiers rangs de la compétition mondiale ”

le respect scrupuleux de procédures qui peuvent parfois avoir été mises en œuvre avec quelques approximations, sans qu'il y ait eu le moindre préjudice causé à quiconque. Mais une fois saisi, le CVV instruit avec des pouvoirs de police chacune des plaintes qui lui parviennent, et les commissaires-priseurs savent qu'ils jouent leur avenir.

Les grandes maisons envoient un responsable juridique pour être l'interlocuteur au long cours du CVV durant toute la période de l'instruction. Il en va autrement des petites maisons, qui sont obligées de suspendre leur activité pour que le responsable réponde minutieusement à toutes les requêtes. Sachant qu'il joue tout son avenir professionnel, parfois pour des brouilles. D'ailleurs, sur environ 200 saisines du CVV par an, il n'y eu que moins

de dix sanctions, mais combien de dizaines d'études paralysées durant des semaines pour répondre aux interrogatoires du CVV ?

Quelle organisation permettrait de fluidifier la profession ? Avec quelle structure hiérarchique ?

A l'évidence, les commissaires-priseurs sont prêts à assumer la responsabilité d'assurer eux-mêmes la régulation de leur profession. On voit mal pourquoi ce qui existe pour les commissaires-priseurs judiciaires serait refusé aux

commissaires-priseurs volontaires. D'autant plus que beaucoup des 400 études qui constituent ce secteur sont positionnées sur les deux métiers.

Mais autorégulation ne signifie pas instauration d'un ordre professionnel. Il ne s'agit pas de fermer la profession en conférant un droit d'accorder des agréments, tout au contraire ! Il s'agit de promouvoir la profession, qui est une branche du commerce de l'art, et qui est ouverte à tous ceux qui ont la compétence de se lancer. Il s'agit d'assurer une formation adaptée aux défis actuels du marché, qui s'internationalise et se numérise, et de disposer d'instances aptes à régler des litiges à l'amiable.

Il faut pouvoir infliger des avertissements quand des professionnels ont commis des indécidables pour les rappeler à l'ordre. Pour les faits graves, il faut donner à la profession les moyens d'avoir une capacité d'intervention dont le CVV actuel ne dispose pas. Voilà pourquoi, malgré son existence, on a encore des

scandales qui ternissent l'image des commissaires-priseurs.

C'est pourquoi il faut que la nouvelle instance d'autorégulation soit en mesure de saisir en urgence le président du Tribunal de grande instance, pour arrêter une vente litigieuse ou pour prononcer des suspensions temporaires ou définitives d'exercer la profession. Ce ne sera plus possible que sous le contrôle du juge, ce qui sera très salutaire. Il faut sortir du paradoxe actuel, où la profession vit sous le poids de procédures lourdes et menaçantes pour des pec-

“ C'est pourquoi il faut que la nouvelle instance d'autorégulation soit en mesure de saisir en urgence le président du Tribunal de grande instance. ”



Photo © Guillaume Nédellec / Hans Lucas

cadilles, alors qu'elle est démunie lorsque des faits graves (ventes de faux, problèmes de successions...) conduisent à des scandales qui portent atteinte à l'image de tous les commissaires-priseurs. Il faut sortir de cette double peine.

Comment amener la nouvelle instance de contrôle à distiller la confiance plutôt que la méfiance ?

La nouvelle instance d'autocontrôle aura pour mission première de faire la promotion du rôle et du professionnalisme des commissaires-priseurs. Elle se devra d'assurer une formation continue permettant d'élever le niveau de compétence de tout un métier.

Les formations en commerce international, en maîtrise des outils numériques, en marketing, seront autant d'atouts pour muscler le dynamisme entrepreneurial du secteur.

Le rôle d'autocontrôle de la déontologie viendra en soutien de cette ambition, parce que les mauvais comportements nuisent à l'image de tout un secteur. Cette mission vient en complément naturel de la promotion de la profession. En ayant instauré une institution chargée de faire la police des professionnels des enchères, on

a accrédité l'idée qu'il y aurait dans ce secteur plus de mauvaises manières qu'ailleurs. C'est à la fois faux et préjudiciable à l'image de nos commissaires-priseurs, qui sont des experts dont la compétence et la rigueur n'ont rien à envier à celles de leurs concurrents.

Les antiquaires et les galeristes, concurrents naturels des commissaires-priseurs, n'ont pas d'organisme équivalent au CVV, est-ce acceptable ?

Les antiquaires et les galeristes sont en effet les concurrents directs des commissaires-priseurs, et il n'y a aucune raison pour que ces derniers soient soumis à une régulation placée sous le contrôle de magistrats, alors que leurs concurrents interviennent librement sur le marché. Tous ces acteurs représentent des typologies particulières de commerçants, et en France, le commerce est libre et placé sous le contrôle des règles de droit commun. Rien ne justifie une surveillance ou une méfiance particulières vis-à-vis des commissaires-priseurs. Tant au regard du marché international, où aucun équivalent au CVV n'existe, qu'au regard des concurrents sur le marché national, la tutelle imposée aux commissaires-priseurs représente une contrainte discriminatoire et anti-concurrentielle.

Néanmoins, plutôt que de réclamer la suppression pure et simple de toute régulation, comme ils pourraient être légitimes à le faire, les commissaires-priseurs plaident pour la mise en place d'une instance d'autorégulation. Ils sont en effet convaincus qu'une régulation moderne, tournée vers l'efficacité et l'attractivité entrepreneuriale, peut constituer un atout pour la profession. C'est une vision très responsable, et les pouvoirs publics ont été unanimes à reconnaître la pertinence des propositions portées par les commissaires-priseurs français.

Dans quel délai peut-on espérer voir cette réforme aboutir ?

Les commissaires-priseurs aujourd'hui sont des acteurs du monde du commerce, et non pas du Droit. Ils exercent par ailleurs leur profession sur le marché de l'art, qui relève de la culture. Par ces différents secteurs de rattachement, ils relèvent à la fois de la Chancellerie, en tant que profession réglementée, de Bercy et du ministère de la Culture. Cela complexifie quelque peu la coordination entre les différentes parties prenantes. Dans un tel contexte, le rôle des parlementaires est d'aider à faire déboucher de telles réformes et nous allons prendre nos responsabilités en ce sens. ■

RAPPORT DE L'OMPL

Etat des lieux et prospective

L'Observatoire des métiers dans les professions libérales (OMPL) a publié en juin 2018 une étude approfondie, baptisée « De l'état des lieux à la prospective », analysant l'évolution des liens entre offices de commissaires-priseurs judiciaires et sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Extraits.

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

La loi sur la croissance, l'activité et l'égalité des chances économique (dite loi Macron) d'août 2015 et l'ordonnance de juin 2016 qui crée la profession de commissaire de justice regroupant les professions d'huissier de justice (HdJ) et de commissaire-priseur judiciaire (CPJ) ; La loi travail d'août 2016 (dite El Khomri) qui restructure les branches professionnelles et oblige celle de moins de 5 000 salariés à fusionner avec d'autres.

La création de la nouvelle profession de com-

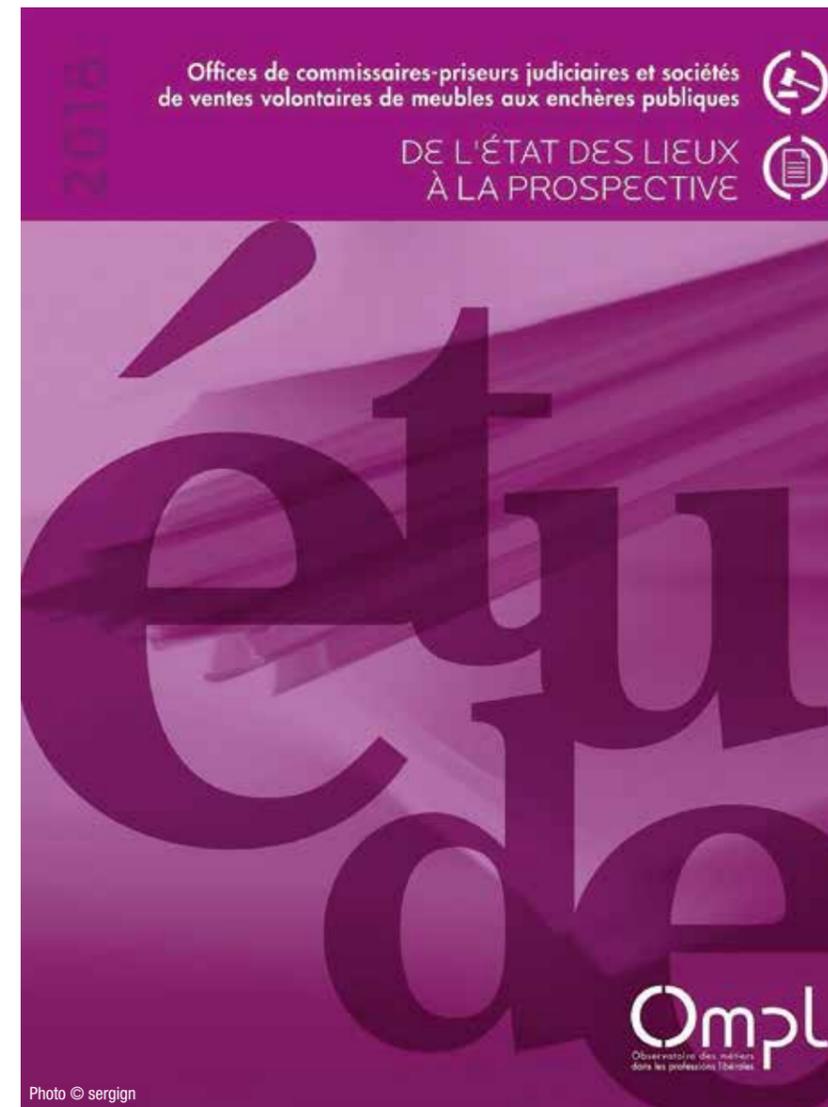
missaire de justice a d'abord été vécue par les commissaires-priseurs comme une menace pesant sur l'exercice même de leur profession dans son double exercice « judiciaire » et « volontaire ». De nombreuses craintes ont été évoquées : positionnement important des études d'huissiers de justice sur leur marché et atomisation de celui-ci, mise en péril des offices judiciaires et des maisons de ventes volontaires, disparition du maillage territorial, appauvrissement des expertises, paupérisa-

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

tion du marché de l'art français... Elles ont été suivies de la réaffirmation de ce qui, pour les commissaires-priseurs, qui ne se vivent pas comme une profession de l'exécution, constitue leur cœur de métier et celui de leurs salariés. Leur métier repose avant tout sur une activité faisant appel à un processus complet : expertise, prise, organisation et exécution des ventes aux enchères publiques de biens meubles. Ces deux nouvelles dispositions législatives interviennent cependant dans un contexte économique plutôt porteur pour les ventes aux enchères publiques et un climat apaisé entre les différents opérateurs de ventes. Parallèlement, le dialogue social de la branche est devenu plus riche et plus constructif.

UN CONTEXTE DE GRANDE INSTABILITÉ

Le paysage du marché des ventes aux enchères publiques a cependant beaucoup changé. Il est désormais tiré par les ventes volontaires au détriment des ventes judiciaires. Les ventes physiques ont diminué et les ventes électroniques considérablement



augmenté. Les ventes courantes (ventes non cataloguées) sont, elles aussi, en constante diminution. Le calendrier des ventes de la plupart des opérateurs se décline aujourd'hui en une alternance de ventes courantes et de ventes cataloguées que tous essaient de rendre plus attractives et plus festives en organisant autour de celles-ci de véritables événements. Dans ce contexte de grande instabilité auquel s'ajoute, faute de texte législatif ad hoc pour le préciser, une absence de vision claire sur comment et par qui s'opèrera la régulation du marché à l'avenir, la profession s'interroge sur ses atouts pour perdurer. Les commissaires-priseurs ou les futurs commissaires de justice doivent-ils rester des généralistes ou se spécialiser sur des marchés particuliers ? Doivent-ils se concentrer sur les seules ventes aux enchères où se positionner sur une partie des activités jusque-là réservées aux huissiers de justice ? Doivent-ils rester seuls ou se regrouper entre autres au sein de Sociétés Professionnelles d'Exercice, comme la loi leur en offre désormais la possibilité ?

Les représentants des salariés expriment des craintes en matière d'emploi pour les actuels salariés de la branche mais aussi sur la gestion de la période de transition ouverte par l'application de ces nouvelles lois. Représentants employeurs comme salariés s'accordent pour dire que les métiers de leur branche et ceux de la branche des

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

études d'huissiers de justice ne sont pas fongibles bien qu'il puisse y avoir des surfaces de recouvrement, des activités et des compétences communes. Ce constat place l'information professionnelle initiale comme continue au cœur des enjeux pour l'avenir. (...) Compte tenu des incertitudes qui demeurent

tant sur les nouveaux textes encadrant l'accès à la profession de commissaire de justice que des conditions dans lesquelles s'opèrera la fusion de branche entre commissaire-priseur et huissier de justice, il est difficile d'augurer de l'impact qu'auront ces profondes mutations sur l'emploi et les compétences des salariés de la branche actuelle. Plusieurs problématiques se dégagent dont certaines sont récurrentes depuis plusieurs années et d'autres très directement liées à la création de la profession de commissaire de justice et la fusion des branches.

FUSION DES BRANCHES : LE GRAND CHANTIER DE 2018

Dans un contexte économique plutôt favorable à leur activité, entre inquiétude et espoir, les principaux acteurs de la branche font face. Rappelons que le regroupement, en 2008, au sein d'une même CCN du personnel des opérateurs de ventes volontaires et des offices judiciaires a délimité le périmètre actuel de la branche professionnelle. Il a aussi contribué à renforcer l'identité professionnelle de l'ensemble des salariés du secteur. Les récentes déclarations tant de la CNCPJ que du Symev, confirmées par les entretiens réalisés dans le cadre de la présente étude, sur l'unicité de la profession ainsi que la création de la CPNEFP ne laissent pas envisager de rupture entre « judiciaires » et « volontaires » dans le cadre de la fusion à venir. Dans le contexte actuel, cette unicité devient un levier important de la négociation de la fusion de branche. La création de la profession de commissaire de justice, bien que suscitant l'inquiétude des commissaires-priseurs, a certainement accéléré l'idée d'un rapprochement avec la branche des études d'huissiers de

justice. Il est probable que la fusion s'opèrera entre les deux conventions collectives dans le cadre de leurs périmètres respectifs actuels. ■

Observatoire prospectif des métiers et des qualifications dans les professions libérales – OMPL
www.observatoire-metiers-entreprises-liberales.fr



LE MARCHÉ DE L'ART À TRAVERS LA PRESSE



Photo © Jonathan Stutz

Marché de l'art 2017 : 12% de croissance mais une concentration inquiétante

LesEchos.fr, 19 mars 2018 – Par Martine Robert

A 63,7 milliards de dollars, le marché mondial n'a pas encore retrouvé son niveau de 2014. Les gros acteurs progressent au détriment des plus modestes.

Toujours très attendu, car il prend en compte la totalité du marché de l'art, le rapport annuel de l'économiste Clare Mc Andrew, qu'elle réalise maintenant pour Art Basel et UBS après l'avoir longtemps réalisé pour la TEFAF de Maastricht, livre un double constat, à la fois positif et négatif. Côté encourageant, l'activité, avec sur l'ensemble des ventes publiques, des enchères et des ventes privées en galeries réalisé en 2017, des transactions en hausse de 12 %, à 63,7 milliards de dollars. C'est toutefois encore deçà du record historique de 2014, à 68 milliards de dollars.

Côté inquiétant, le constat des phénomènes de concentration que pointe le rapport. Chaque pays ne progresse pas au même rythme, et les plus grands sont les mieux servis. Ainsi, les Etats-Unis affichent une hausse de 16 %, avec 42 % de part de marché, devant la Chine qui croît de 14 % et s'adjuge 21 % du gâteau. Le Royaume-Uni n'est pas loin derrière, détenant 20 % du marché, mais affiche un dynamisme moindre, avec une augmentation de 8 % l'an dernier. La France, elle, ne baisse que 7 % du total, à 4,1 milliards de dollars. Petite consolation, en 2017 elle a fait mieux que son voisin en enregistrant une hausse de 9 %. ((...))

Photo © carloscastilla Fotolia

Le marché de l'art tourne à plein régime

Le Journal du Dimanche, 4 mars 2018 – Par Bruna Basini

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

Effet « Vinci » ou fondamentaux au beau fixe, le marché de l'art vit une renaissance après deux années de repli. C'est la tonalité générale du rapport annuel d'Arprice, leader mondial des banques de données, publié mercredi. Les ventes aux enchères de Fine Art (peintures, sculptures, antiquités, mobilier...) dans le monde, où comme pour le pétrole on compte en dollars, ont grimpé à 14,9 milliards de dollars l'an dernier contre 12,45 milliards en 2016. Au cours des 20 dernières années, le chiffre d'affaires du marché mondial de l'art a crû de 456 %. Tirée l'an dernier par des ventes records de Christie's et de Sotheby's – dont le Salvatore Mundi, de Léonard de Vinci, adjugé à 450 millions de dollars – la reprise se vérifie partout et dans toutes les gammes de prix.

Puissance de moyenne importance, la France n'est pas en reste. Selon Arprice, elle a réalisé en 2017 le deuxième meilleur résultat de son histoire, avec 784 millions de dollars d'adjudications. La performance française tient avant tout à la qualité des œuvres proposées. ((...))

Picasso, monsieur 40 %

Le Quotidien de l'Art, 6 mars 2018 – Par Eléonore Théry

Les ventes d'art impressionniste et moderne à Londres ont offert des résultats honorables. L'indétrônable Picasso cumule près de la moitié du chiffre d'affaires des sessions du soir.

Les ventes de Londres, premières du calendrier international, allaient-elles continuer sur la lancée favorable observée en 2017 ? Cette session n'a pas démerité, avec 285,6 millions de livres sterling (320,5 millions d'euros) totalisés en deux soirées chez Christie's et Sotheby's. Mais les belles performances de l'an dernier (16 % de CA en plus), de 2014 ou 2015 restent bien loin. « Les résultats sont bons, de même que les taux de ventes, mais la fragilité vient du fait qu'ils sont très influencés par le marketing et pas assez par la hiérarchie de l'histoire de l'art », note Francis Briest, président du conseil de surveillance d'Artcurial. Il faut noter que près de la moitié des œuvres proposées par les deux sociétés n'étaient jamais passées sous le marteau, un signe de la confiance retrouvée des vendeurs. Christie's a totalisé 149,6 millions de livres (168,1 millions d'euros) pour 76 lots quand Sotheby's dépassait son estimation avec un produit total de 136 millions de livres (152,7 millions d'euros) dans une vente beaucoup plus resserrée. ((...))

Sélection opérée sur la base de la revue de presse l'Observatoire du marché de l'Art et du Mouvement des Biens Culturels, source ministère de la Culture



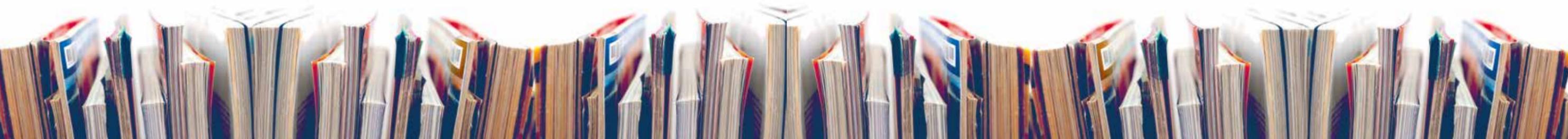
© Guru xox Fotolia

Les arts africains contemporains, des marchés pleins d'avenir

Les Echos, 2 mars 2018 – Par Judith Benhamou

Du 23 au 25 février se tenait à Marrakech 1-54, une foire d'art contemporain africain. L'occasion de faire un point sur ce marché multiple en devenir.

Art africain contemporain. Cette notion trop globalisante pour un si grand continent semble a priori aussi absurde que celle d'art européen. Que trouve-t-on de commun entre l'art allemand et l'art espagnol ? La même chose qu'entre l'art d'Afrique du Sud et l'art de Côte d'Ivoire. Autrement dit : pas grande chose... ((...)) Mais l'Afrique est bien plus vaste que cela. Elle est composée de 54 pays. 1-54, justement, c'est le nom de la foire d'art contemporain africain née il y a cinq ans à Londres puis à New-York l'année suivante. D'une taille plus modeste, elle se tenait pour la première fois à Marrakech du 23 au 25 février dernier, avec 17 exposants. ((...)) Il semblerait que l'un des principaux acheteurs ait été le roi du Maroc lui-même. ((...))



Importation des biens culturels : le règlement européen qui fait bondir le marché de l'art

The Art Newspaper Daily (édition française)
19 mars 2018 – Par Alexandre Crochet

Les professionnels montent au créneau contre le projet du Conseil et du Parlement européens visant à établir de nouvelles règles pour importer des œuvres de plus de 250 ans, mesures jugées néfastes pour le marché français. Explications.

Le chemin de l'enfer est souvent pavé de bonnes intentions. Dans le but louable de lutter contre les trafics d'antiquités et le blanchiment en provenance de zones du globe contrôlées par Daech et autres organisations terroristes, les instances européennes souhaitent instaurer de nouvelles règles d'importation des biens culturels. Mais leur caractère contraignant et trop restrictif menace le bon fonctionnement du marché de l'art, en particulier français. Cette mesure pourrait avoir de lourdes conséquences sur son dynamisme, pour les marchands comme les maisons de ventes. Cette proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil datée du 2 juillet 2017 préconise notamment « d'établir une définition commune des biens culturels à l'importation, de veiller à ce que les importateurs fassent preuve de diligence lors de l'achat de biens culturels provenant de pays tiers, de déterminer des informations normalisées pour certifier la légalité des biens ». ((...)) Les mesures concerneraient de facto un champ très large incluant les biens culturels de plus de 250 ans, sans seuil de prix : meubles et objets d'art, archéologie, monnaies, tableaux anciens...

L'irrésistible ascension du couple Claude et François-Xavier Lalanne

Le Monde, 7 mars 2018 – Par Roxana Azimi

Voilà encore 20 ans, personne n'aurait parié sur l'envolée des prix de Claude et François-Xavier Lalanne. Ce couple de sculpteurs exigeants et fantaisistes a certes toujours joui d'un fan-club de haute volée, les Agnelli, les Rothschild ou les Schlumberger, séduits par le bestiaire surréalistes, et les motifs végétaux qui font depuis 40 ans leur signature. Jamais dérisoires, leurs prix étaient toutefois loin des paliers stratosphériques enregistrés depuis quelques années aux enchères. Dernier record en date, le bar Les Autruches, qui s'est vendu pour 6,2 millions d'euros en décembre 2017 dans la vente Jacques Grange, chez Sotheby's. Une jolie culbute : le décorateur l'avait acheté pour 120 000 € en 1995. ((...))



Photo ©Jason Fotolia

Quelle place pour les femmes dans l'art contemporain ?

Le Quotidien de l'Art, 8 mars 2018 – Par Alison Moss

Deux lauréates et la commissaire de la deuxième édition du prix Aware – qui récompense tous les ans une plasticienne émergente et une autre confirmée – s'interrogent sur le statut de la femme dans l'art contemporain, hier et aujourd'hui.

Lauréate du prix d'honneur Aware 2018, Nil Yalter (née en 1938) a milité pour l'égalité des sexes à une époque où les femmes étaient encore largement sous-représentées dans les musées. ((...)) « La situation a beaucoup évolué, mais il reste du progrès à faire du côté du marché de l'art, où les femmes restent moins présentes que les hommes », conclut-elle.

La charte « 1 immeuble 1 œuvre » prendra son essor en 2018

Le Moniteur des Travaux publics et du Bâtiment, 16 mars 2018
Par Sophie Vinceiot

La FPI table sur la création d'une plate-forme web pour inciter ses adhérents à intégrer la démarche artistique.

La Fédération des promoteurs immobiliers (FPI) veut donner un coup d'accélérateur à la charte « 1 immeuble 1 œuvre ». Lancée en décembre 2015 avec le ministère de la Culture, cette dernière incite les promoteurs à acquérir et installer une œuvre dans les parties communes de chaque immeuble neuf ou rénové. Pour convaincre et accompagner ses membres, l'organisation lancera prochainement une plate-forme dédiée. « Nous voulons simplifier l'adhésion des professionnels à la charte et faciliter leur mise en relation avec les artistes, présente Alexandra François-Cuxac, présidente de la FPI. Nos adhérents publieront leur appel à projet sur la plate-forme, auquel les plasticiens pourront répondre. Une boîte à outils les informera sur tous les aspects de la charte. » ((...))

Au cœur des œuvres d'art

L'Express, 7 février 2018 – Par Bruno D. Cot

Sous le Louvre, à l'abri des regards, le C2RMF est un des laboratoires les plus secrets du ministère de la Culture. Ses instruments high-tech scrutent les plus grands trésors du patrimoine. Visite Guidée.

((...)) Aglaé n'est donc pas qu'une des trois Grâces de la Grèce antique associées à la beauté, mais aussi un acronyme : Accélérateur Grand Louvre d'analyse élémentaire. « Elle nous permet de scruter des chefs-d'œuvre sans les abîmer », résume Claire Pacheco, la responsable de l'instrument. Ce serpent d'acier – 27 mètres de longueur pour une dizaine de tonnes – bombarde sa cible de particules non élémentaires (protons, cellules alpha, deutons) à environ 30 000 kilomètres par seconde. A une telle vitesse, les matériaux ciblés sont stimulés et émettent un rayonnement caractéristique de chaque élément chimique, détaille Claire Pacheco. Un par un nous les analysons ». ((...))



Photo ©Gena Fotolia

Des évolutions majeures en vingt ans

Les Echos, 20 mars 2018 – Par Martine Robert

((...)) Le rapport Artprice, centré lui sur les ventes aux enchères d'art (à l'exclusion du mobilier), dresse, pour sa part, un panorama des grandes évolutions du secteur sur vingt ans. 59 pays sont désormais impliqués, contre 34 en 1998. Le nombre de lots mis en vente a monté de 221 %, et de 128 % si l'on considère les seuls lots vendus. Il y a aussi deux fois plus d'artistes proposés aux enchères. Enfin, les maisons de ventes ont développé les ventes thématiques en marge des grands rendez-vous culturels. ((...))

Sélection opérée sur la base de la revue de presse l'Observatoire du marché de l'Art et du Mouvement des Biens Culturels, source ministère de la Culture

CHRISTELLE GOUIRAND – ARLES ENCHÈRES

« La culture arlésienne rend nos ventes uniques »

Après un parcours au sein de plusieurs maisons de ventes en région parisienne, Christelle Gourand a racheté en 2016 l'étude de M^e Françoise Holz. Les ventes organisées par Arles Enchères sont imprégnées par la culture provençale, une spécificité que Christelle Gourand entend bien développer.

Racontez-nous vos débuts dans le monde de l'art...

J'ai grandi en région parisienne puis dans le sud de la France. Lorsque j'étais enfant, j'éprouvais une véritable fascination pour les brocantes, les greniers et les objets anciens quels qu'ils soient. Cette passion m'a menée vers une licence en Histoire de l'art, en parallèle à un DEUG d'Economie et un Master 2 en Droit. Durant mes études, j'ai tout naturellement effectué de nombreux stages dans des maisons de ventes, un univers que je n'ai plus quitté !

Quel a été votre parcours jusqu'à votre installation ?

J'ai fait mon premier stage à 19 ans dans une étude à Marseille à l'Hôtel des ventes Méditerranée (M^e Bonnaz), puis chez M^e Osenat, à Fontainebleau. Mes stages ultérieurs m'ont amenée chez Mes Bouvier et Dapsens-Bauve, à Coulommiers et chez M^e Le Coënt, à Senlis. Entretemps, j'ai passé l'examen d'accès au stage de commissaire-priseur, ce qui m'a permis, en quelques années, d'apprendre les bases du métier dans des études de taille familiale. Je me suis toujours sentie à l'aise dans ces maisons de ventes où il faut chaque jour se montrer capable d'effectuer toutes sortes de tâches. Mais je savais qu'à terme je m'associerai ou m'installerai.

Pourquoi avoir choisi de vous installer à Arles ?

Mon père est né dans les Alpilles, j'ai de nombreuses attaches en Provence. En 2015, j'ai envoyé un courrier à Me Françoise Holz, avec dans l'idée d'acheter son étude. Elle a commencé par décliner ma proposition, mais après quelques mois de discussions, j'ai fini par racheter sa maison de ventes en octobre 2016, en incluant le judiciaire et le volontaire. Me Holtz est hélas décédée quelques mois plus tard, je n'ai donc eu que peu de contacts avec elle...

Quelle était votre intention dans ce rachat ?

Je suis arrivée avec l'envie de faire quelque chose de différent, d'original. Mais lorsque l'on arrive dans une structure existante, on s'adapte à celle-ci plutôt que l'inverse ! Il m'a fallu du temps pour m'imprégner de l'environnement spécifique d'Arles, une ville que je connaissais mais où je n'avais jamais travaillé.

Quelles sont les spécificités du marché de l'art à Arles ?

La culture provençale est omniprésente. Notamment pour les costumes et

les bijoux. La Provence donne en effet à nos ventes une tonalité particulière, avec des objets que pourrait difficilement proposer un commissaire-priseur ailleurs en France.

Des exemples de ces objets typiquement arlésiens ?

Le meilleur exemple est le ruban d'Arlésienne. Une pièce majeure du costume traditionnel, que portent lors de chaque fête importante les Arlésiennes de toutes les générations. Notamment lors de l'élection de la Reine d'Arles, qui a lieu tous les ans en mai. Plus les pièces sont anciennes plus elles ont de valeur, jusqu'à 1000 ou 1500 € par mètre. Autre objet typique, les bijoux provençaux, comme les boucles d'oreilles poissardes ou les broches, très prisées sur les costumes arlésiens. Nous proposons par ailleurs de nombreux livres anciens sur la Camargue en général et la riziculture en particulier. Ainsi, évidemment, que des livres et documents en lien avec Mistral et Daudet, deux géants des lettres dont l'influence se fait encore sentir en 2018.

Comment votre équipe est-elle constituée ?

Quand j'ai repris l'étude, elle employait quatre personnes, aujourd'hui nous sommes trois. Ce qui ne nous empêche pas d'organiser deux ventes par mois, contre une auparavant.

Quelle est la place du digital dans votre activité ?

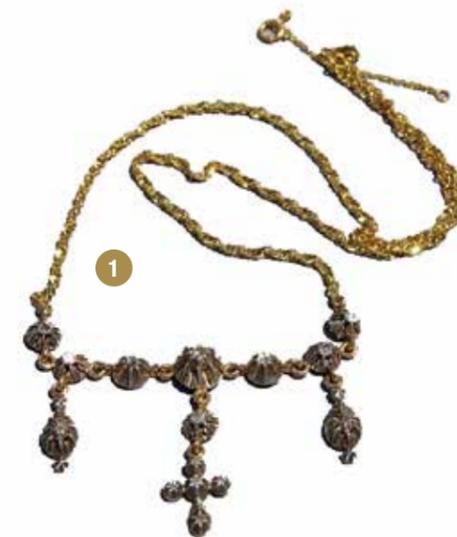
Nous avons intégralement repensé le site Internet, qui présente maintenant toutes nos ventes et tous nos lots. Je vais bientôt y inclure un blog sur l'historique des objets que nous mettons en vente et qui font, justement, notre spécificité. Nos comptes Facebook et Instagram enregistrent pour leur part de plus en plus d'abonnés, ce qui ne peut qu'améliorer notre notoriété. ■



ARLES ENCHÈRES
 26 rue Jean-Lebas - 13200 Arles
 Tél. : +33 (0)4 90 49 84 70
 www.arles-encheres.com



Photo D.R.



1. SAUTE-RUISSEAU

ou pince à Jupe en métal argenté à décor d'un éventail
 Adjudé 60 euros

2. BRAYER Yves

Paysage à l'âne, Avila 1948 - huile sur toile, signée en bas à droite - 24 x 35 cm - Avec certificat - Catalogue Raisonné de l'Oeuvre Peint, Edition de la Bibliothèque des Arts, Lausanne sous le N° 977
 Adjudé 2300 euros

3. LA REVUE D'ARLES

Le costume d'Arles - Numéro 10 - Décembre 1941 - 22 planches de mode par Léo Lelée - 23,5 x 16 cm (accidents et manques)
 Adjudé 40 euros

4. Rubans d'Arlésienne

5. ARBAUD (Jousse d')

Nouvé Gardian. Images de Léo LELEE, le Feu, 1923, in-4 broché. Cartonnage d'éditeur. 14 illustrations à pleine page coloriées, dont une sur double page de Léo LELEE, exemplaire sur velin. Envoi autographe, signé de Joussé d'Arbaud à Louis Brun.
 Adjudé 500 euros

SYLVIE GLEISES – AXA ART

Une question d'émotion personnelle

Diplômée de l'ESCP et de la London School of Economics, Sylvie Gleises a débuté dans le conseil en stratégie chez Roland Berger à Londres et Paris. Dans le groupe AXA depuis 2006, elle a occupé plusieurs postes au siège du groupe, avant de rejoindre AXA ART en 2014 en tant que directrice générale France/Benelux/Moyen Orient. Elle a étendu ses responsabilités à la région Europe du Sud et de l'Ouest en 2015, puis a été de plus nommée directrice Distribution, Marketing et Communication du Groupe AXA ART.



Photo D.R.

Quelle œuvre d'art célèbre souhaiteriez-vous avoir dans votre bureau ?
Impossible de choisir ! L'Amandier en fleurs de Van Gogh peut-être... J'ai vu cette toile au musée Van Gogh d'Amsterdam, commentée par l'arrière petit neveu de Vincent Van Gogh, et elle m'a beaucoup touchée... L'influence asiatique de ce tableau me parle, car j'ai moi-même des origines asiatiques. Sinon, je pense au Baiser de Rodin.

Quelle fut votre première émotion face une œuvre d'art ?

On m'a offert quand j'étais petite un livre sur les peintures du Louvre, qui m'a fascinée... Plus tard, quand j'ai eu la chance d'aller pour la première fois au Louvre - je devais avoir une douzaine d'années car je ne suis pas de Paris et je n'avais pas l'occasion d'y venir très souvent - je suis allée en priorité voir la peinture française. C'est alors que j'ai vu pour de vrai les toiles de ce qui était devenu mon livre de chevet ! L'émotion n'est pas venue d'une œuvre d'art en particulier, mais du fait de pénétrer dans un musée aussi incroyable et d'avoir cette explosion de sentiments devant ces œuvres que j'avais admirées sur papier...

Question de philo, à quel moment une œuvre devient-elle de l'art ?

Lorsque vous l'avez décidé ! Parce qu'elle a provoqué chez vous une émotion qui fait que vous préférez le monde avec elle au monde sans elle... Pour moi, la notion d'œuvre d'art reste très personnelle. Tant mieux si de nombreuses personnes sont d'accord avec vous, bien sûr. Si l'on prend comme base ce critère du nombre, les musées regorgent d'œuvres d'art... Mais vous, tant que vous êtes heureux de posséder ou de voir telle œuvre dite d'art, qu'importe si vous êtes le seul à l'aimer !

Votre plus beau souvenir d'expo ?

Sans hésiter l'exposition Vermeer à la Frick Collection, à New-York, pendant l'hiver 2013... Par un heureux hasard, j'ai pu passer 30 minutes quasiment seule face à la Jeune Fille à la Perle. Un moment évidemment très rare et un souvenir intense !

“ J'ai pu passer 30 minutes quasiment seule face à la Jeune Fille à la Perle. Un moment évidemment très rare et un souvenir intense ! ”

Quel est le plus gros changement apporté au monde de l'art par le digital ?

Il change les paradigmes. Il fait évoluer le ou les business models, et ce à de nombreux échelons de la chaîne de valeur. Il permet aussi l'avènement de nouveaux formats d'œuvres d'art ou de collections. Il permet une plus grande transparence et l'accès à l'information pour le plus grand nombre. Il change les barrières à l'entrée et permet l'émergence de nouveaux acteurs. Le digital est en train de révolutionner un secteur souvent critiqué pour son opacité et ses liens d'initiés.

Le digital facilite-t-il les rapports entre assureur et collectionneur ?

Une petite précision en préambule, il ne faut pas perdre de vue qu'aujourd'hui, les rapports entre assureur et collectionneur sont rarement directs, car la plupart des collectionneurs passent par un courtier ou un agent d'assurance. Le digital influe surtout sur les rapports entre assureurs et distributeurs... En tout état de cause, le digital n'est pas une fin en soi, c'est un moyen. Les rapports entre assureur et collectionneur seront ceux qu'ils souhaitent continuer à entretenir. Mais ils auront un canal supplémentaire pour interagir, qui peut, s'il est bien utilisé par les différentes parties, permettre plus de réactivité et d'optimisation à de nombreux moments de la chaîne de valeur. Notamment lors de la souscription ou pour la gestion des sinistres. ■

TRÉSORS RETROUVÉS

« Le Silence à l'écureuil » entre à Vaux-le-Vicomte

Le château de Vaux-le-Vicomte a récemment fait l'acquisition d'une mystérieuse gouache sur vélin du XVII^e siècle, démontrant une fois de plus que la « plus belle demeure privée de France » n'a pas fini d'écrire son histoire.



Photo D.R.

L'œuvre récemment acquise par le château de Vaux-le-Vicomte (photo ci-contre) est un témoin de la sociabilité artistique autour de Nicolas Fouquet, bâtisseur du domaine. Elle est due au dessinateur et graveur François Chauveau, un proche ami et collaborateur de Charles Le Brun et représente la Sainte Famille assemblée autour de l'enfant Jésus endormi, auprès duquel s'approche un facétieux Jean-Baptiste. La Vierge fait alors un signe de la main l'enjoignant au silence pour ne pas troubler le divin repos. Cette gouache est une reprise exacte d'un détail d'un tableau de Le Brun : un de ses premiers chefs d'œuvres, daté de 1655, que les historiens ont surnommé « Le Silence ». Ce tableau est offert par le comte d'Armagnac à Louis XIV en 1696, et reste dans les collections royales jusqu'à la Révolution, puis est saisi pour les besoins du « Muséum National » - futur Louvre - où il est actuellement exposé. Nul ne sait qui a commandé l'œuvre, mais la gouache de Vaux-le-Vicomte pourrait bien nous donner un indice. En effet, sur la gouache, Jean Baptiste enserme tendrement dans ses bras... un bel écureuil roux ! Celui qui figure sur les armoiries de la famille Fouquet et que l'on voit jouer dans les salons de Vaux-le-Vicomte, entre les muses, les emblèmes et les fleurs. De quoi étayer l'hypothèse avancée

par l'historien de l'art Jacques Foucard dans les années 1960, qui soupçonnait le Surintendant d'être le commanditaire du « Silence ». En bon courtisan, le comte d'Armagnac aurait fait effacer du tableau le symbole insolent de Fouquet, qui eût été un souvenir intolérable pour le monarque. La gouache est donc le dernier souvenir du Silence dans sa version originale !

UN DESTIN TRANSATLANTIQUE

Le « Silence à l'écureuil » vient de loin : l'œuvre a été identifiée aux Etats-Unis dans une collection de Boston, puis rapatriée par les spécialistes de Quirinal, un cabinet de

conseil spécialisé dans les œuvres d'art. Après enquête, ils ont pu rendre à la gouache sa paternité et retracer une partie de son historique. L'œuvre est sans doute celle mentionnée dans l'inventaire après-décès de François Chauveau en 1676, puis dans celui du grand collectionneur Everhard Jabach, disparu en 1695, célèbre pour avoir vendu une grande partie de sa collection à Louis XIV – grâce à l'entremise de son ami Fouquet et de Mazarin.

La gouache appartient ensuite au comte de Provence, futur roi Louis XVIII, frère cadet de Louis XVI, et fin amateur d'art. Il en fait don à un de ses proches, le comte Louis de Bruno, avant son exil suite à la Révolution. Un aristocrate britannique en fait l'acquisition auprès de la descendance du comte de Bruno au cours du XIX^e siècle et fait souche aux Etats-Unis, où l'œuvre reste jusqu'à l'an dernier. « C'est toujours une grande satisfaction d'avoir le sentiment de placer une œuvre auquel elle appartient historiquement et symboliquement. Quel meilleur endroit, en l'occurrence, que Vaux-le-Vicomte ? », confie Pierre-Antoine Martenet, conseiller chez Quirinal. ■

Le rôle clé du community manager

Etudiant en Master et stagiaire au sein de l'étude Osenat à Fontainebleau,
Ugo Levoyer, 22 ans, y exerce la fonction de community manager.

Ugo, quel a été votre parcours avant de devenir community manager ?

Après un bac L, j'ai fait une année en hypokhâgne puis une licence en Lettres mention Médias et Communication, enfin un Master 1 Marché de l'art à l'INSEC – MSC. Un parcours varié mais cohérent, avec l'art et les livres en fil rouge. Je suis en effet fasciné par les manuscrits et les livres en tant qu'objets. Et dans l'idée d'en faire mon métier, j'ai choisi un Master assez large, qui aborde autant l'art lui-même que son aspect économique.

Quelle expérience du digital avez-vous ?

J'avais travaillé, lors de précédents stages, dans la presse digitale, notamment à la version en ligne du Figaro. Et à titre personnel, je suis un grand consommateur des médias digitaux et des réseaux sociaux. J'ai donc proposé de développer cette activité au sein de la maison Osenat, qui possédait des comptes déjà très actifs sur les grands réseaux sociaux.

Sur quels médias digitaux les maisons de ventes peuvent-elles communiquer ?

Absolument tous les réseaux, de Facebook à Twitter et Instagram, sans oublier les plateformes de partage comme Youtube. Instagram est probablement le social media le plus facile à nourrir, et c'est celui qui est le plus sollicité par les internautes à la recherche d'images. Mais je remarque que les annonces de ventes sont très suivies sur Facebook, d'autant qu'elles renvoient vers le catalogue en ligne et vers Drouot Digital.

Vous avez 22 ans, quel est votre regard sur la présence digitale des maisons de ventes ?

De manière générale, elles ne sont pas assez présentes. Et quand elles sont présentes, elles manquent souvent de cohérence graphique et visuelle pour traduire en ligne leur image de marque.

Comment une maison de ventes peut-elle développer son image de marque ?

Si je prends l'exemple d'Osenat, de l'Empire à l'automobile ou aux montres de collections, les domaines abordés sont très divers. Nous avons donc déterminé une cohérence de traitement via un habillage photo et vidéo qui reste le même quel que soit le sujet. Il y a au sein de l'étude une graphiste à plein temps et un photographe qui travaillent en parallèle pour dégager cette continuité. Sachant que le traitement visuel des objets obéit à une technique très particulière.

Toutes les maisons de ventes ne peuvent recourir aux services d'un graphiste à plein temps !

Bien sûr, mais s'assurer que les photos des lots présentés sur Facebook seront

toujours prises de la même manière n'est pas une question de budget. Et l'intérêt des réseaux sociaux vient de ce que l'on peut s'y imposer grâce à sa créativité, avec des moyens techniques et humains limités.

Avez-vous un rôle de modérateur pour tempérer les éventuels propos malveillants ?

Quasiment jamais. Les internautes intéressés par cet univers sont le plus souvent des connaisseurs et des amateurs qui postent des commentaires positifs, même quand ils sont critiques.

Quelle la prochaine étape digitale ?

Avec l'application Periscope, en avril dernier, nous avons présenté des Bugatti en direct vidéo. Il suffisait de se connecter pour poser des questions aux experts. Ce qui nous ouvre de nouveaux horizons en termes d'interactivité. Et nous préparons un projet de visites immersives, qui permettront aux internautes de se déplacer en 3D dans l'hôtel des ventes pour y découvrir les lots comme s'ils s'y trouvaient physiquement. ■

“ On peut s'imposer
sur les réseaux sociaux
grâce à sa créativité, avec
des moyens techniques et
humains limités ”



DU 1^{er} JANVIER AU 30 JUIN 2018

Les rendez-vous du Symev

Du 1^{er} janvier au 30 juin 2018, le Symev a agi pour représenter, défendre et promouvoir la profession.
Voici quelques-uns des rendez-vous marquants de ce premier semestre.

JANVIER 2018

Mardi 16 janvier :
Réunion du CNMA (Conseil National du Marché de l'Art)

Jeudi 18 janvier
Formation consacrée à l'évolution de la réglementation relative au commerce de l'ivoire et de la corne de rhinocéros, ministère de la Transition écologique et solidaire

Mardi 23 janvier :
Réunion du bureau exécutif du Symev

FEVRIER 2018

Mercredi 7 février :
Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels
Présentation de l'Institut français par son président, Pierre Buhler

Mardi 20 février :
Réunion du conseil d'administration du Symev

Lundi 26 février :
Rendez-vous avec Mme Nicole Belloubet, Garde des Sceaux, ministre de la Justice - Ministère de de la Justice

MARS 2018

Mercredi 7 mars :
Auditions communes sur l'attractivité et la compétitivité juridiques du marché de l'art français, par la Commission de la Culture (présidée par Mme Catherine Morin-Desailly - Seine-Maritime - UC), et la Commission des Lois (présidée par M. Philippe Bas - Manche - Les Républicains) au Sénat
Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels. Présentation des évolutions du marché de l'art, par Me Francis Briest, président du conseil de surveillance et stratégie d'Artcurial

Mercredi 14 mars :
Réunion Interel, à Bruxelles

Mardi 20 mars :
Réunion du bureau exécutif du Symev

Mercredi 21 mars :
Réunion des bureaux du Symev et de la CNCPJ

AVRIL 2018

Mercredi 4 avril :
Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels. Présentation des statistiques des autorisations d'exportation délivrées par les services du ministère de la culture.
Point d'information du président sur l'audition concernant le marché de l'art qui s'est tenue au Sénat le 7 mars dernier

Mardi 10 avril :
Réunion du CNMA (Conseil National du Marché de l'Art)

Mercredi 18 avril :
Réunion sur les seuils de valeurs pour les certificats à l'exportation au ministère de la Culture

Jeudi 19 avril :
Réunion à Bruxelles avec la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne sur l'importation des biens culturels.

Mardi 24 avril :
Réunion du conseil d'administration du Symev

Mercredi 25 avril :
Réunion commission du Marché de l'Art – Syndicat National des Antiquaires (SNA)

MAI 2018

Du 25 au 27 mai :
Journées Nationales de l'Expertise dans le cadre des Journées Marteau 2018

Mardi 29 mai :
Assemblée générale d'Interenchères

JUIN 2018

Mercredi 6 juin :
Réunion du bureau exécutif du Symev

Mardi 26 juin :
Réunion du conseil d'administration du Symev

Mercredi 27 juin :
Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels

Bienvenue aux nouveaux adhérents du Symev

Philippe Conseil – Antibes enchères (Antibes – 06)
Isabelle Salomé – Atlante enchères (Pontivy – 56)
Madeleine Guery - Guery Maison de ventes (Rouen – 76)
Patrick Deguines – Lille Metropole enchères (Tourcoing – 59)

Ghislaine Kapandji, Elie Morhange & Nicolas Moreton – Kâ-Mondo (Paris – 75)
Sylvain Mallié-Arcelin – Mallié-Arcelin (Paris – 75)
Nicolas Gimbert - MDC Monnaies de Collection (Monaco)

Rejoignez le Symev !

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

> REPRÉSENTER ET FÉDÉRER

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

> DÉFENDRE ET ASSISTER

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

> COOPÉRER ET MUTUALISER

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

> ÉCHANGER ET FORMER

Le Symev est aussi une plateforme d'échanges et un pôle de formation. Ses membres s'informent mutuellement, se donnent des conseils, échangent les bonnes pratiques qui sont autant de gages de performance. Cette émulation est appelée à prendre une forme plus organisée et systématique. En effet, lors de la Convention nationale des commissaires-priseurs de 2017, le Symev a été mandaté par la profession pour réfléchir à toute mesure permettant d'assurer la formation initiale et continue des commissaires-priseurs.

> ANTICIPER ET INFORMER

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

> EXPLIQUER ET PROMOUVOIR

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



© Marie-Pierre Moïnet

SYMEV
15, rue Freycinet, 75116 Paris
Tél. : +33 (0)1 45 72 67 39
contact@symev.org - www.symev.org