

LA REVUE DU SYMÉV

LA REVUE DES COMMISSAIRES-PRISEURS

N°21 / AUTOMNE 2025

“ Nous voulons
que le réflexe
« commissaire-priseur »
devienne aussi
naturel que celui
de consulter
son médecin. ”

Alexandra Chaillou
et Jérôme Duvillard (Quai des Enchères)

ANNIVERSAIRE
**EN 2026, LES JOURNÉES MARTEAU
FÊTENT LEURS 20 ANS !**

GRAND ENTRETIEN
**ÉDOUARD DE LAMAZE,
PRÉSIDENT DU CONSEIL
DES MAISONS DE VENTE (CMV)**

RENCONTRES
**DU CATALOGUE AU CLIC :
COMMENT LES PLATEFORMES
PORTENT LES VENTES**

REPÈRES
**DOUANES & LCB-FT :
TOUT CE QU'IL FAUT
SAVOIR EN 2025**

RENCONTRES
**ÉLÈVES COMMISSAIRES-PRISEURS :
UNE GÉNÉRATION EN MOUVEMENT**

SOMMAIRE



Photo : Quai des Enchères

N°21 / AUTOMNE 2025

DIRECTION DE LA PUBLICATION
Jean-Pierre Osenat

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

N° ISSN : 2492-7031

Impression : Arlys

ÉDITORIAL par Jean-Pierre Osenat, président du Symev Enfin !	03
ANNIVERSAIRE En 2026, les Journées Marteau fêtent leurs 20 ans !	04
À MÂCON : UN DUO AU CŒUR DES ENCHÈRES avec Alexandra Chaillou et Jérôme Duvillard	06
FOCUS Ventes aux enchères et droit de suite : clarifier, anticiper, sécuriser	10
GRAND ENTRETIEN avec Édouard de Lamaze, président du Conseil des Maisons de Vente (CMV)	12
REPÈRES Douanes & LCB-FT : tout ce qu'il faut savoir en 2025	18
DU CATALOGUE AU CLIC : COMMENT LES PLATEFORMES PORTENT LES VENTES avec Olivier Lange (Drouot) et Frédéric Lapeyre (Interencheres)	20
ÉLÈVES COMMISSAIRES-PRISEURS : UNE GÉNÉRATION EN MOUVEMENT avec Hortense Lugand, Estelle Laporte et Victoire Adda (ANECF)	28
FOCUS Le Symev en action	34
DÉCLARATION COMMUNE POUR L'EXCLUSION DES ŒUVRES D'ART DU CHAMP DE L'IFI & DE LA TAXE SUR LES HOLDINGS PATRIMONIALES	36
BIENVENUE AUX NOUVEAUX ADHÉRENTS	39



SYNDICAT NATIONAL
DES MAISONS DE VENTES
VOLONTAIRES

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

ÉDITORIAL



Enfin !

Mes chères consœurs, mes chers confrères,

Au moment même où je vous écris, dans un an, nous aurons officiellement retrouvé notre titre de commissaire-priseur. Enfin !

Devenus opérateurs de ventes volontaires (OVV) et sociétés de ventes volontaires (SVV), ce qui, entre nous, n'avait que très peu de sens. Notre titre, ayant failli disparaître définitivement et désormais sauvegardé par la réforme qu'a menée à bout de bras pendant près de sept longues années le Symev, sera de nouveau nôtre le 1^{er} juillet prochain !

Cette victoire, peut-être anecdotique pour certains mais tellement précieuse pour d'autres, est le résultat d'un des nombreux combats menés par le Symev et la raison même de notre engagement depuis toutes ces années.

Chaque jour, chaque mois, chaque année, nous mobilisons toutes nos forces, parfois souvent trop dans l'ombre faute de moyens, pour défendre et promouvoir notre profession.

Car là encore, à ce moment même, s'en mène un nouveau s'ajoutant aux autres... celui de faire reconnaître à nos élus que non, les œuvres d'art ne sont pas des biens improductifs !

Comprenez dès lors notre engagement, fédérez-vous autour du Symev, car nos actions sont au service de chacun d'entre nous, jeunes ou établis, petits ou grands, à Paris ou en régions ! Aucune distinction, contrairement à ce que certains pensent, n'est faite.

Nous représentons une seule et même famille, celle des commissaires-priseurs !

Et je suis plus qu'honoré de TOUS vous représenter.

Jean-Pierre Osenat
Président du Symev

ANNIVERSAIRE EN 2026, LES JOURNÉES MARTEAU FÊTENT LEURS 20 ANS !

PROCHAINE ÉDITION :
DU MARDI 26 AU DIMANCHE 31 MAI 2026

Créées au milieu des années 2000 par le Symev, les « Journées Marteau » sont devenues le rendez-vous national pour faire découvrir les enchères au grand public, à travers des expertises gratuites, ateliers, visites, ventes thématiques, etc. En 2026, l'opération célébrera sa 20^e édition : l'occasion unique de mettre en avant, partout en France, le rôle des commissaires-priseurs et de rappeler combien les enchères incarnent à la fois modernité et économie circulaire.



UNE ÉDITION ANNIVERSAIRE

Prévue la dernière semaine de mai (du mardi 26 au dimanche 31 mai 2026), cette édition marquera deux décennies de mobilisation collective pour faire connaître les enchères au grand public mais également le métier de commissaire-priseur et faire découvrir les maisons de ventes. Depuis leur création, les Journées Marteau ont permis de multiplier les journées d'expertise, les ateliers pédagogiques, les ventes insolites et les portes ouvertes qui attirent chaque année des dizaines de milliers de visiteurs et assurent une forte couverture médiatique.

LE MESSAGE DE 2026 : LES ENCHÈRES, MOTEUR DU RÉEMPLOI

Au-delà de la fête, le Symev a choisi de mettre en avant un message porteur : les enchères sont par essence même une pratique de réemploi et de durabilité. Chaque objet adjudgé retrouve une seconde vie, prolonge son usage et évite la fabrication neuve. Un message en parfaite résonance avec les préoccupations actuelles de tout un chacun, plébiscitant le marché de l'occasion et l'économie circulaire.

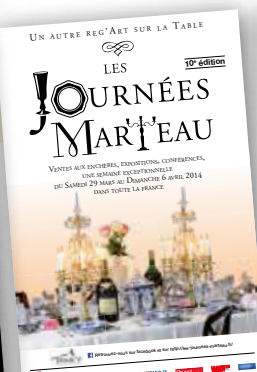
COMMENT PARTICIPER ?

Contactez dès à présent le Symev. Précisez vos projets : découverte du métier de commissaire-priseur, journées d'expertises et d'estimations, conférences et ateliers sur un courant artistique, un artiste, un médium, visites insolites, ventes thématiques...

Plus votre inscription sera anticipée, plus vos initiatives seront relayées par la communication nationale et régionale de l'événement (télévision, radio, web, réseaux sociaux, mensuels, hebdomadaires et quotidiens).

20 ANS D'HISTOIRE PARTAGÉE

Plus de 500 manifestations dans toute la France, des milliers d'objets estimés, des vocations révélées : les Journées Marteau incarnent l'énergie collective des commissaires-priseurs au service du public.





À MÂCON : UN DUO AU CŒUR DES ENCHÈRES

Entretien avec Alexandra Chaillou
et Jérôme Duvillard (Quai des Enchères)

Associés depuis plusieurs années à la tête de **Quai des Enchères**, **Alexandra Chaillou** et **Jérôme Duvillard** incarnent une génération de commissaires-priseurs ancrés dans leur territoire et ouverts sur le monde. Entre pédagogie, proximité et rigueur, ils défendent une vision exigeante et vivante du métier.

Photos : Quai des Enchères

À MÂCON : UN DUO AU CŒUR DES ENCHÈRES **ALEXANDRA CHAILLOU ET JÉRÔME DUVILLARD**

Vous êtes associés de longue date à la tête de « Quai des Enchères ». Comment s'organise votre travail au quotidien et qu'apporte ce fonctionnement en duo, pour vous comme pour vos clients ?

JÉRÔME DUVILLARD – Juridiquement, nous sommes associés depuis deux ans, mais dans les faits, nous travaillons ensemble depuis bien plus longtemps. C'est un équilibre fondé sur la complémentarité : deux sensibilités, deux approches, deux paires d'yeux qui se confrontent.

ALEXANDRA CHAILLOU – Oui, et cela rassure beaucoup les clients. Lors d'un rendez-vous d'inventaire ou d'expertise, ils voient une véritable équipe et entendent le même discours. Le regard croisé permet aussi de mieux cerner les dossiers, de ne pas se précipiter.

J.D. – Ces échanges nous évitent bien des erreurs. Avoir un associé, c'est pouvoir confronter ses idées avant d'agir, être corrigé, nuancé. Je plains nos confrères qui exercent seuls : diriger une maison sans contre-regard, c'est difficile.

A.C. – Nous avons parfois des avis différents, mais c'est toujours constructif. Être deux, c'est s'obliger à réfléchir davantage, à hiérarchiser les priorités. Au quotidien, c'est un vrai confort intellectuel et professionnel.

J.D. – Dans la préparation d'une vente, cela compte énormément : communication, choix de l'expert, calendrier, stratégie. L'un dit « on y va tout de suite », l'autre propose d'attendre pour mieux présenter le dossier. Ce dialogue permanent améliore nos décisions... et nos ventes.

Votre maison est solidement implantée à Mâcon et en Bourgogne. Quels sont, selon vous, les atouts et les défis d'une maison régionale, face à un marché souvent perçu comme très parisien et international ?

J.D. – Quand je suis arrivé à Mâcon, il n'y avait quasiment pas d'activité de ventes aux enchères. Aujourd'hui, c'est tout l'inverse : la ville est devenue un point de passage. Nous

faisons de belles ventes, nous avons une clientèle fidèle, et désormais, nous voyons de nombreuses maisons venir organiser des journées d'expertise ici – preuve de l'intérêt croissant pour Mâcon.

A.C. – Notre force de frappe est d'abord régionale : nous travaillons beaucoup en Bourgogne et en Saône-et-Loire, avec une communication active dans la presse locale et sur les réseaux sociaux. Mais nos dossiers viennent de toute la France. Nous faisons énormément de route ! Nous développons aussi le département de l'Ain, aux portes de la Suisse, où l'offre d'expertise est rare. Notre ancrage est local, mais notre horizon est national.

Vous communiquez beaucoup auprès du grand public - conseils pratiques, vidéos, presse locale. Pourquoi ce choix ? Qu'attendez-vous de cette démarche et quel impact concret avez-vous constaté ?

A.C. – Le constat, c'est la méconnaissance totale de notre métier. Même dans nos familles, beaucoup ignorent ce que fait un commissaire-priseur. Nous avons donc lancé une série de vidéos pédagogiques sur Instagram et Facebook : une minute pour expliquer notre travail, de manière simple et directe.

La première vidéo racontait l'histoire d'un tableau découvert près d'un bac à ordures, déposé lors d'une journée d'expertise gratuite. Nous l'avons vendu 14 000 €. Le message : ne rien jeter sans faire expertiser. Elle a fait environ 260 000 vues, preuve qu'elle a touché un large public.

La deuxième abordait les successions : rappeler le rôle du commissaire-priseur et le droit pour chaque héritier de choisir son professionnel. Trop souvent, les notaires orientent vers « leur » commissaire-priseur ou vers un commissaire de justice, compétent juridiquement mais pas forcément pour estimer des œuvres ou des objets.

J.D. – Et surtout, nous expliquons qu'il ne faut pas se contenter du « forfait 5 % » : c'est une facilité administrative, mais souvent désavantageuse pour les héritiers. Un inventaire par un commissaire-priseur permet une évaluation juste et une traçabilité.

“ Nous voulons que le réflexe « commissaire-priseur » devienne aussi naturel que celui de consulter son médecin ”.

Demain, sans provenance, certains biens ne pourront plus être vendus.

A.C. – Cette vidéo a moins circulé – elle est plus récente et moins « rêveuse » que celle du tableau – mais c'est la plus utile. Nous essayons de créer un réflexe : avant de jeter ou de vendre, appeler son commissaire-priseur.

J.D. – Les notaires eux-mêmes devraient y trouver leur compte : bien faire les choses protège tout le monde. Il faut simplement réintroduire un peu de bon sens professionnel et de confiance.

Digitalisation des ventes, plateformes en ligne, nouvelles obligations réglementaires... Quels changements concrets observez-vous dans votre pratique ces dernières années ?

A.C. – Nous faisons aujourd'hui beaucoup plus d'administratif. Les obligations LCB-FT*, CITES*, RGPD*, CNIL* nous prennent un temps fou. Notre clientèle est composée en majorité de particuliers. Notre petite équipe de sept personnes se retrouve à gérer des démarches très lourdes et chronophages : contrairement aux grandes maisons, nous n'avons pas de service juridique internalisé.

J.D. – Le plus frustrant, c'est que notre rôle d'auxiliaire de justice est mal compris. Notre parole a valeur d'expertise : si nous disons qu'un ivoire est ancien, cela devrait

suffire – et si nous nous trompons, nous en répondons. Aujourd'hui, nous devons prouver à des administrations qui n'y connaissent rien que nous avons raison.

A.C. – Par exemple, récemment, après une vente de spiritueux, un acheteur suisse nous a demandé des « certificats de champagne » ! On découvre chaque semaine une nouvelle exigence. Pour une petite structure, c'est épuisant. Heureusement, le Symev nous aide beaucoup : lorsque la LCB-FT a été mise en place, je ne savais même pas par où commencer.

Jérôme, aujourd'hui élu au Conseil d'Administration, vous avez également siégé au Bureau du Symev. Qu'avez-vous retiré de cet engagement collectif ? Et pourquoi est-il important, aujourd'hui encore, que la profession « se serre les coudes » ?

J.D. – Ce que j'en retiens, c'est la force du collectif. Le Symev, c'est à la fois une veille, une voix et une entraide. Cela nous permet d'être informés, défendus et unis, qu'on soit une grande maison ou une petite étude, à Paris ou en région.

A.C. – Oui, et pour un jeune commissaire-priseur, ne pas adhérer, c'est vraiment se mettre en danger. Nous avons rencontré des confrères cet été qui n'étaient même pas au courant de la LCB-FT ! Sans accompagnement, c'est impossible de suivre. Et le Conseil des Maisons de Vente, lui, est inexistant sur l'aspect information aux professionnels. Parfois, j'ai même du mal à voir où passent nos cotisations.

Vous appelez souvent le Symev pour des questions concrètes ?

A.C. – Tout le temps ! C'est devenu un réflexe : un mail, un coup de fil, et nous avons une réponse. Même quand la réponse est « on ne sait pas encore », au moins, nous ne sommes pas seuls.

J.D. – Le Symev fait le travail que le Conseil des Maisons de Vente devrait faire : informer, synthétiser, former. Dans la plupart des professions, c'est le syndicat qui gère aussi la formation ; ce devrait être pareil chez nous.

Certains jeunes commissaires-priseurs s'interrogent sur l'intérêt d'adhérer à un syndicat professionnel, estimant parfois que le Symev est trop institutionnel ou éloigné du terrain. Vous qui connaissez bien son fon-

ctionnement, pourquoi pensez-vous qu'il est important d'y adhérer ? Qu'apporte concrètement le Symev aux commissaires-priseurs, qu'ils exercent à Paris ou en région ?

A.C. – Pour moi, c'est totalement aberrant de ne pas y adhérer. On ne se rend pas compte de tout ce qu'on manquerait : l'information, la veille réglementaire, le partage d'expériences. Et souvent, on ne s'en aperçoit que le jour où l'on a un problème. Aujourd'hui, le métier évolue très vite ; sans un organisme dynamique, c'est impossible de suivre.

J.D. – Oui, le Symev, c'est aussi un lieu d'échanges entre confrères : on peut poser ses questions, confronter ses pratiques, se rassurer. Même si certains peuvent voir les autres comme



des concurrents, sur ces sujets de fond, il n'y a pas de concurrence : on partage tous les mêmes enjeux.

A.C. – Et puis, le Symev, c'est une vraie boussole. Il nous permet de rester à jour, d'avoir des interlocuteurs juridiques, des relais sur les questions de conformité. C'est un outil d'équilibre indispensable dans un métier qui se complexifie.

Alexandra, vous incarnez aussi ce mouvement de féminisation de la profession. Qu'est-ce que cela change, dans la pratique quotidienne comme dans la perception du métier par le public ?

A.C. – En Bourgogne, certaines clientèles un peu âgées et encore un peu rustres sont parfois surprises de voir une femme commissaire-priseur. Mais elles s'habituent : c'est un phé-

nomène plus large, elles ont désormais des femmes médecins, notaires, avocates. Ce qui compte, c'est que les regards se croisent : un regard féminin, un regard masculin, deux façons d'approcher un dossier.

Je ne me revendique pas féministe : je parle simplement de méthode. J'aime que les dossiers soient clairs, carrés, cohérents.

J.D. – Et surtout, beaucoup de Français ignorent encore que les commissaires-priseurs existent, et quel est leur rôle dans la société. La féminisation viendra naturellement quand la profession sera mieux connue.

A.C. – Les gens connaissent l'émission *Affaire conclue*, ils savent nommer les acheteurs de l'émission, mais ignorent souvent le nom du commissaire-priseur de leur propre ville. Il faut d'abord, avant tout, rendre visible le métier.

Vous participez régulièrement à des opérations comme les Journées Marteau organisées par le Symev, qui célèbreront en 2026 leurs 20 ans d'existence. Quel est, selon vous, l'impact de cet événement sur le regard du grand public et la visibilité des commissaires-priseurs ?

A.C. – C'est une belle initiative, un moment de convivialité et de visibilité. Mais, soyons francs : en région, beaucoup de gens n'en ont jamais entendu parler. Certains ignorent même qu'il existe une salle des ventes près de chez eux.

J.D. – Oui, ce genre d'opération a un vrai rôle pédagogique : cela aide à replanter la graine de

la culture des enchères. Mais pour qu'elle porte, il faut la rendre plus visible en région et mieux connectée au grand public.

Beaucoup de jeunes commissaires-priseurs s'installent aujourd'hui, avec de nouvelles approches. Quel regard portez-vous sur cette génération montante, et qu'aimeriez-vous lui transmettre pour réussir dans la profession, que ce soit à Paris ou en région ?

A.C. – La prudence, avant tout. Prudence sur les provenances, sur les acheteurs, sur les transactions. Nous avons récemment vu passer une fausse pièce d'or recouverte d'une pellicule dorée, parfaite au poids ! Cela montre qu'il faut être entouré : d'experts fiables, de confrères expérimentés, et rester humble.



J.D. – Et il faut une structure solide : seul, ce n'est plus possible. Aujourd'hui, mieux vaut reprendre une étude existante : la structure, les clients et les process sont déjà en place. Créer à partir de rien, c'est risqué, coûteux et épuisant.

A.C. – Oui, c'est un métier de passion, mais aussi de vigilance. Même après trente ans d'expérience, il nous arrive encore de confronter nos avis sur un dossier. Il faut être formé, mais aussi continuer à se former.

Au fil de vos parcours, vous avez vécu des ventes et aussi des expériences médiatiques fortes. Pouvez-vous partager un souvenir qui vous a particulièrement marqué, et qui illustre votre vision du métier aujourd'hui ou votre complicité professionnelle ?

A.C. – La vente du tableau de Mai-Thu, en 2020, reste l'un de nos plus beaux souvenirs communs. Adjugé 537 000 €, c'était un record pour l'artiste à l'époque. Dans la foulée, nous avons organisé à Mâcon la première exposition en France consacrée à Mai-Thu, qui avait été démobilisé à Mâcon pendant la guerre et y a séjourné de 1940 à 1942. Cette exposition avait donc une véritable légitimité locale.

L'ambassadeur du Vietnam est venu l'inaugurer, et nous avons créé une association pour en assurer la médiation culturelle. Une journée d'échanges économiques a suivi, avec des entreprises locales et la délégation vietnamienne : cela a même conduit à la signature de contrats commerciaux. Ce fut une aventure culturelle, économique et humaine.

J.D. – Oui, une très belle dynamique. « Quai des Enchères » en a été

mécène principal, devant l'État et la Région. Nous avons financé, avec nos moyens, les supports d'exposition installés sur le parvis de la gare de Lyon, en parallèle de celle de Mâcon. Et l'ambassadeur a même été introduit au Clos Vougeot.

A.C. – Pour la petite histoire, je connaissais ce tableau depuis l'enfance : il appartenait à des amis de mes parents. C'était un clin d'œil du destin. Tout en participant à la redécouverte d'un artiste aujourd'hui reconnu – notamment exposé au musée Cernuschi à Paris, aux côtés de Le Pho et Vu Cao Dam – nous avons aussi contribué à la vitalité culturelle de notre territoire. C'est une forme d'engagement, à la fois professionnelle et citoyenne.

Vous avez donc contribué à l'amitié franco-vietnamienne !

A.C. – Exactement ! Et c'est aussi cela, notre métier : créer du lien, transmettre, faire vivre les œuvres dans leur contexte.

Quel impact votre participation à l'émission *Affaire conclue* a-t-elle sur votre travail ?

J.D. – C'est une émission qui a eu un effet indéniable sur la démocratisation du regard porté sur les objets. Elle a permis de familiariser un large public avec notre univers. Le revers de la médaille, c'est qu'elle pourrait parfois nous enfermer dans l'image du « sachant » : certains n'osent plus venir, de peur de paraître ignorants.

A.C. – Oui, mais elle a aussi eu un effet bénéfique : les gens se sont mis à regarder leurs propres objets différemment, à s'interroger sur leur

histoire et leur valeur. Cela a éveillé une curiosité, et c'est déjà beaucoup. **J.D.** – Et puis, la télévision donne du crédit : lorsqu'on est passé à l'écran, la parole porte davantage. C'est un travail de fond sur l'image du métier, plus qu'un levier commercial.

A.C. – Exactement. Comme avec nos vidéos pédagogiques, nous semons des graines : elles mettront du temps à pousser, mais elles feront évoluer les mentalités.

Vous êtes installés à Mâcon, au cœur de la Bourgogne. Pourquoi avoir choisi cette région ?

A.C. – Je ne suis pas bourguignonne : je viens du Centre de la France. Après avoir travaillé à l'étranger, je suis revenue à Lyon en 2008. C'est là que j'ai retrouvé Jérôme : nous nous étions rencontrés en stage à l'étude de Saint-Germain-en-Laye, chez Maître Loiseau, à la fin des années 1990. En arrivant à Lyon, je l'ai recontacté ; il venait de s'installer, et c'est ainsi que nous avons commencé à collaborer.

J.D. – Pour ma part, je suis Beaunois. J'ai travaillé à Genève et dans d'autres secteurs avant de revenir en Bourgogne. Mâcon s'est présentée un peu par hasard, mais j'y ai découvert une ville agréable, un terroir riche et un cadre de vie équilibré.

A.C. – Et puis, Mâcon est idéalement située : à une heure de Lyon, une heure de Genève et à peine une heure et demie de Paris. Nous faisons des inventaires dans le Sud, des ventes à Paris, et nous rentrons dormir ici. C'est un carrefour géographique qui nous permet de rayonner tout en gardant une vraie qualité de vie.

J.D. – Oui, c'est une région attachante, à taille humaine, où l'on peut à la fois entreprendre et rester proches des gens.

NOTES ET SIGLES

Forfait 5 % : article 764 du Code général des impôts – mécanisme fiscal permettant, à défaut d'inventaire, d'évaluer les biens meublants d'une succession à 5 % de l'actif brut.

LCB-FT : lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.

CITES : convention sur le commerce international des espèces menacées d'extinction.

RGPD : règlement général sur la protection des données.

CNIL : commission nationale de l'informatique et des libertés.

Clos Vougeot : siège de la Confrérie des Chevaliers du Tastevin, institution viticole bourguignonne.

FOCUS

VENTES AUX ENCHÈRES ET DROIT DE SUITE : CLARIFIER, ANTICIPER, SÉCURISER

En novembre dernier, lors de la Convention du Symev, une table ronde a réuni **Marie-Anne Ferry-Fall**, directrice générale de l'ADAGP, **Élodie Pasquinet**, responsable du service Droit de suite et marché de l'art, et **Me Alexandre Giquello**, président de Drouot, en qualité de modérateur. Si ce rendez-vous a permis de rappeler les fondamentaux, il a surtout insisté sur la nécessité d'anticiper. Un sujet plus que jamais d'actualité, alors que l'ADAGP a lancé à l'été 2025 une **plateforme de déclaration en ligne** destinée à simplifier les démarches des maisons de ventes.

Photo : Francesca Avanzinelli



UN DROIT NÉ EN FRANCE, DEvenu INTERNATIONAL

Le droit de suite, instauré en France il y a un siècle, permet aux artistes des arts graphiques et plastiques (et à leurs ayants droit pendant 70 ans après leur décès) de percevoir une rémunération sur les reventes successives de leurs œuvres. Aujourd'hui, 94 pays l'ont intégré dans leur législation, mais pas les deux principaux marchés mondiaux que sont les États-Unis et la Chine. En 2023, l'ADAGP a collecté **13,2 M€** au titre du droit de suite en France, dont **83 %** pour des artistes décédés. Près de **3 000 vacations** et **22 000 lots** ont été concernés, auprès d'environ **450 maisons de ventes**.

DÉCLARATIONS ET OBLIGATIONS : ÉVITER LES ÉCUEILS

L'ADAGP a rappelé que :

- le droit de suite est **inaliénable** et s'applique à partir d'un prix marteau de **750€**, hors première cession ;
- il appartient au commissaire-priseur de **déclarer et reverser** les sommes dues dans un délai de **4 mois**, même pour des artistes non-membres de l'ADAGP ;
- la créance est soumise à une **prescription de 5 ans**, ce qui implique d'anticiper d'éventuelles réclamations ultérieures.

Pour sécuriser les transactions, les maisons de ventes sont encouragées à **provisionner** auprès de leurs vendeurs ou, à défaut, à prévoir contractuellement que la charge incombe aux acheteurs. Une vigilance particulière est requise pour les grandes successions non encore représentées par l'ADAGP.

TRANSPARENCE ET CONTRÔLES

Marianne Ferry-Fall a rappelé que l'ADAGP agit comme société civile de gestion collective, sous contrôle du ministère de la Culture et de la Cour des comptes. Chaque année, un **rapport de transparence** détaille les encaissements, reversements et frais de gestion (en moyenne **12,28%** en 2023). Avec plus de **20 000 membres directs** et un réseau de **55 sociétés sœurs** dans le monde, l'ADAGP est le guichet unique en France pour plus de **240 000 artistes**. Le délai moyen de reversement aux ayants droit est de **42 jours**.

DES POINTS PRATIQUES ENCORE SENSIBLES

Parmi les cas soulevés par l'assistance lors de la Convention : la gestion des **faux** (avec remboursement si la vente est annulée) et les risques liés aux **réclamations tardives**. Si ces derniers ne concernent pas directement le droit de suite, ils peuvent

donner lieu à des contentieux, notamment avec les agences photographiques. L'ADAGP s'est dite ouverte à poursuivre les échanges avec les professionnels.

UN DIALOGUE À POURSUIVRE

La table ronde a confirmé l'importance d'**anticiper et dialoguer en amont** : clauses dans les conditions de vente, contact régulier avec l'ADAGP, recours possible aux assureurs. Depuis l'été 2025, la **nouvelle plateforme de déclaration en ligne (DSEL)** illustre cette volonté de fluidifier les pratiques. Un outil précieux pour les maisons de ventes déjà établies... mais aussi pour les jeunes commissaires-priseurs qui s'apprêtent à prendre leurs fonctions.

CINQ RÉFLEXES À ADOPTER

Informé dans vos conditions générales de ventes : mentionner clairement l'existence du droit de suite, son mode de calcul et le délai de prescription de 5 ans.

Anticiper : prévoir une provision (vendeur) ou une charge (acheteur) pour sécuriser le règlement.

Déclarer sans délai : utiliser désormais la plateforme en ligne de l'ADAGP pour centraliser les démarches.

Vérifier les successions : en cas de doute sur un ayant droit, contacter l'ADAGP.

Conserver les preuves : garder contrats, factures et correspondances pour justifier des diligences en cas de contestation.



GRAND ENTRETIEN ÉDOUARD DE LAMAZE, PRÉSIDENT DU CONSEIL DES MAISONS DE VENTE (CMV)

Photo : Carlara International

« Travailler avec le SYMEV est une nécessité, pas une option. »

Le Symev donne la parole au président du **CMV**, **Édouard de Lamaze**, rare dans les médias, qui affirme le rôle de régulateur du Conseil à l'heure où l'Europe impose de nouvelles règles, et rappelle que la confiance dans les enchères est une question d'intérêt général. Dans ce « Grand Entretien », il revient sur les missions de l'institution, ses actions récentes et les défis qui attendent le marché français.

Pouvez-vous expliquer simplement ce qu'est le Conseil des maisons de vente, son rôle et pourquoi il est essentiel dans le paysage français des enchères ?

Vous avez raison de poser la question de son existence, indissociable de la spécificité française des enchères, et je commencerai par là. Pourquoi un organe de régulation des ventes aux enchères ? C'est, en effet, un choix politique fort que son maintien, et il n'avait rien d'évident lorsqu'en 2018 la garde des Sceaux, madame Nicole Belloubet, nous a saisis, Henriette Chaubon et moi, de l'avenir de cette profession. Son maintien était intimement lié à celui de la réglementation de la profession et, en particulier, à celui de la nature civile – versus commerciale – de l'activité de commissaire-priseur, qu'il nous est apparu nécessaire de défendre comme condition de la protection des consommateurs et de la confiance sur le marché. Cette caractéristique unique au monde, qui reconnaît au commissaire-priseur un rôle d'arbitre entre le vendeur et l'acheteur, dont il doit faire, de part et d'autre, respecter les intérêts, est un gage de sécurisation du marché et, par conséquent, de compétitivité. C'était un acquis à préserver.

Cela ne signifiait pas qu'il ne fallait pas réformer l'institution, et notamment en renforçant la présence des professionnels, conçue comme un moyen de « réappropriation » et de responsabilisation de la profession. Depuis la réforme de 2022 et la mise en place du Conseil des Maisons de Vente, les professionnels sont ainsi majoritaires dans son collège (6 membres sur 11, contre 3 auparavant). Ainsi avons-nous un organe de nature hybride et paradoxale : un organe de régulation ayant pour spécificité de représenter les professionnels !

Tout en ayant les principales caractéristiques d'un ordre professionnel – des missions comparables, notamment la régulation de l'accès à la profession et son suivi, l'organisation de la formation continue (nouvelle mission importante depuis 2022), le contrôle du respect des règles de concurrence, la médiation, le rôle disciplinaire ;

“Le maintien d'un organe de régulation était un choix politique fort”.

un financement basé sur un système de cotisations obligatoires –, tout en défendant, comme un ordre, les intérêts de la profession – plus que des professionnels ! –, le CMV ne peut, pour autant, être associé à une instance ordinale.

Nous ne voulions pas, en effet, d'un ordre, ce qui nous a d'ailleurs amenés, pour nous conformer aux règles du droit européen, à concevoir, au sein de l'institution, une commission des sanctions indépendante du collège.

Le fonctionnement du CMV est, par ailleurs, régi par la Chancellerie, qui nomme son président par décret. Tout en étant complètement indépendant du gouvernement, le CMV intègre dans son collège un autre membre nommé par le garde des Sceaux, ainsi que deux membres nommés par le ministre de la Culture et un membre par le ministre chargé du Commerce.

La présence des représentants des ministères est tout à fait importante au regard de l'objectif poursuivi par l'institution : promouvoir une réglementation adaptée aux maisons

de vente, meilleur moyen, en soi, d'assurer la parfaite sécurisation du marché.

L'accompagnement de celles-ci et le soutien à l'activité des ventes, qui ont pris une dimension nouvelle depuis la réforme de 2022 et sur lesquels je souhaite que portent nos efforts, prennent alors tout leur sens. Une réglementation intelligente a toutes les chances d'être mieux appliquée sans qu'il soit nécessaire d'activer un système de sanction.

Comment s'organise votre collaboration avec le SYMEV ?

La collaboration avec le SYMEV est un devoir, une nécessité : tout simplement pour être informé des problématiques au plus près du terrain, pour relayer les préoccupations des professionnels. Cette culture syndicale, qui a pu naître dans la profession à partir de l'année 2000, après la perte du statut d'officier public ministériel, doit éclairer et enrichir notre compréhension des enjeux pour mieux y répondre. Tout récemment, par exemple, le SYMEV nous a alertés sur la problématique du transport des œuvres d'art et des questions afférentes (transporteurs agréés, paiement de la taxe forfaitaire, gestion de la TVA à l'export, etc.). Nous nous sommes aperçus qu'une mise au point était nécessaire sur le sujet pour aider les professionnels à se conformer à leurs obligations réglementaires.

J'ai toujours considéré essentiel de développer une culture de dialogue et d'écoute avec les syndicats. Quand j'étais délégué interministériel aux professions libérales (1996-2002), c'était avec l'UNAPL (Union nationale des professions libérales) et les syndicats des différentes professions que j'ai engagé de nombreuses concertations. Je suis moi-même formé au

syndicalisme dans ma profession d'avocat, je suis président d'honneur de la Fédération Nationale des Unions de Jeunes Avocats (FNUJA), fédération qui regroupe 110 Unions de jeunes avocats en France dans les différents barreaux, ainsi que de l'Union des jeunes avocats de Paris (UJA).

La formation et son financement représentent un domaine réservé aux syndicats. Pour cette simple raison, le CMV est obligé de collaborer avec le SYMEV. De par sa qualité d'organisation professionnelle patronale représentative, celui-ci négocie en effet le montant des fonds impartis à la formation initiale et continue des commissaires-priseurs dans le cadre de l'OPCO-EP

(opérateur de compétences des entreprises de proximité). Or le CMV, qui a pour mission d'organiser cette formation, en est directement bénéficiaire. Nous venons de mettre en place un groupe de travail SYMEV/CMV afin de travailler de concert, en amont des négociations, pour établir une politique commune en la matière garantissant l'efficacité et la pertinence des dispositifs de financement. Dans une démarche de co-construction et de renforcement de notre filière, le groupe de travail explore également des alternatives et solutions compétitives pour assurer la pérennité et la qualité de nos programmes.

Ce groupe de travail a pour mission non seulement de fédérer les professionnels adhérents au SYMEV autour du projet ambitieux de refonte du programme pédagogique et des enjeux liés au futur Institut dédié à la formation des commissaires-priseurs que nous voulons mettre en place (cf. ci-dessous), mais aussi d'inclure les adhérents dès les premières discussions préliminaires. Cela permet de sonder la profession, d'entendre ses attentes et d'éclairer le Conseil dans ses décisions stratégiques.

Enfin, un autre chantier clé concerne la refonte de l'encadrement des immersions pratiques que doivent effectuer les élèves au sein des maisons de vente. Le SYMEV joue ici un rôle de relais précieux pour rappeler les missions pédagogiques, l'accueil des étudiants et le respect des obligations légales, garantissant ainsi une expérience enrichissante et conforme aux standards de la profession.

Cette collaboration illustre parfaitement notre vision : travailler main dans la main avec les acteurs de la filière pour construire des solutions concrètes, durables et bénéfiques à l'ensemble des professionnels et des futurs talents.

Le CMV a déménagé rue Lafayette, à proximité de Drouot. Que symbolise ce changement ?

C'est à la fois un symbole et une mesure de gestion. Être au cœur du marché, à deux pas de Drouot, favorise la proximité avec les professionnels. Nous avons voulu un lieu ouvert, convivial, où les commissaires-priseurs peuvent se réunir et travailler. Ce déménagement s'inscrit aussi dans une logique d'économie : les charges baissent et le taux de cotisation annuel des opérateurs de ventes

“Travailler avec le SYMEV est une nécessité, pas une option”.

volontaires est passé de 0,25 % à 0,23 % en 2025, puis à 0,20 % en 2026. C'est un engagement tenu.

Le rapport 2024 du CMV affiche 5,1 milliards d'euros de ventes (+8,5%). Quelle lecture en faites-vous ?

Le bilan des enchères 2024 a confirmé la croissance continue du secteur, dont le produit des ventes a dépassé, en effet, pour la première fois, les 5 milliards d'euros. Cette croissance, relativement hétérogène, est tirée, comme en 2023, par le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », tandis que le secteur « Art et objets de collection » enregistre une légère baisse.

Les ventes aux enchères s'étendent bien au-delà du seul marché de l'art. Leur diversité doit être vue comme une richesse et un élément de stabilité. Ce léger recul du secteur « Art et objets de collection » doit être, en outre, contextualisé et mis en regard avec le ralentissement général du marché de l'art, au niveau mondial, pour la deuxième année consécutive. Si le marché de l'art enregistre en France une baisse de 10 % (versus 12 % au niveau mondial), les ventes volontaires s'en sortent en effet plutôt bien en la matière (-4 % pour le secteur « Art et objets de collection »), et mieux encore si l'on évoque la chute spectaculaire, au niveau mondial, des ventes aux enchères sur ce même marché (-25 %).

Dans le contexte des bouleversements géopolitiques et économiques qui ont continué de marquer l'année 2024, il importe donc de souligner, en comparaison, la résilience des ventes volontaires aux enchères en France, dont l'activité se concentre sur les segments intermédiaires du marché de l'art et s'avère, par conséquent, plus stable. Sa part au sein des ventes publiques dans le monde aurait même progressé sur ce marché, atteignant les 10 %.

Près de 1,7 milliard d'euros ont été adjugés à des acheteurs étrangers en 2024. Comment la France peut-elle préserver son attractivité internationale alors que de nouvelles contraintes – comme le règlement européen 2019/880 sur l'importation des biens culturels et les droits de douane américains – pèsent sur le marché ? Quels premiers retours les maisons de vente vous ont-elles fait remonter ?

La France continue d'attirer des acheteurs étrangers, dont la part reste stable (34 % du montant total des ventes ; 50 % pour les chevaux, secteur qui a atteint l'année dernière un record historique avec 274 millions d'euros adjugés).

Les acheteurs américains continuent de représenter une large part de ces acheteurs étrangers, mais leur part risque, en effet, de diminuer du fait de l'application du tarif douanier de 15 % aux importations depuis l'UE : si les œuvres d'art sont exemptées, ce n'est pas le cas des antiquités ni des arts décoratifs et du design. Et l'appréhension de la notion d'« œuvre d'art » reste floue, sujette à la décision des autorités douanières américaines. Cette incertitude n'est pas une bonne chose pour les ventes et pèsera inévitablement sur l'activité. Elle risque de décourager certaines transactions au profit de Londres, notamment, qui n'est pas soumise au même tarif (10 %).

Par ailleurs, l'application du règlement européen 2019/880 sur l'importation des biens culturels sur le territoire douanier de l'UE a inévitablement pour effet de restreindre l'approvisionnement du marché en artefacts extra-européens, puisque celui-ci est soumis à l'obtention d'une licence qui suppose elle-même de réunir un certain nombre de documents – parfois introuvables ! – prouvant la légalité de l'exportation depuis le pays tiers. Encore une fois, ni Londres, ni la Suisse n'imposent de telles obligations à leurs professionnels !

Cette sécurisation du marché peut cependant attirer les investisseurs. La provenance valorise l'objet, en plus d'être une exigence d'ordre éthique. Les pièces les plus importantes, pour lesquelles une recherche de provenance est justifiée, gagneront encore en valeur et pourront permettre que les maisons de vente s'y retrouvent, sur un marché – il est vrai – de plus en plus sélectif, mais qui pourra bénéficier d'un atout de taille : la confiance des collectionneurs et des investisseurs.

Je suis convaincu que ces nouvelles exigences en matière de provenance seront un atout pour des professionnels qui ont déjà des obligations déontologiques en la matière et ont intégré ces problématiques au sein de

leur activité quotidienne. Elles représentent une garantie supplémentaire et un élément essentiel d'attractivité. Il faut maintenant pouvoir aider et accompagner les professionnels. Là est la question, et il faut à cet égard déplorer que ces nouvelles dispositions s'appliquent avant même que des outils conçus pour les professionnels aient été mis à leur disposition. La Commission européenne finance actuellement plusieurs programmes de recherche sur la question. Au niveau des États, les autorités compétentes sont également censées apporter un soutien aux plus petites entreprises pour les aider à se conformer à ces obligations.

Il est trop tôt pour évaluer précisément les difficultés rencontrées par les professionnels sur le terrain, même si, d'ores et déjà, on peut dire que certaines ne manqueront pas d'apparaître : concernant la réactivité et la disposition des autorités compétentes des pays tiers à coopérer, concernant la classification de l'objet et l'application du régime correspondant (prohibition générale, licence ou déclaration d'importation), etc.

Le CMV organise le 27 novembre prochain une table ronde avec le ministère de la Culture et les Douanes pour faire le point, entendre les questions des commissaires-priseurs et éclaircir certaines zones de flou. La Commission européenne a prévu une première évaluation de l'application du règlement en 2026, puis tous les cinq ans. Les autorités nationales sont censées lui faire remonter les informations nécessaires. Le CMV ne manquera pas d'y contribuer.

En matière de LCB-FT, quelles sont vos attentes vis-à-vis des commissaires-priseurs (et quels manquements souhaitez-vous voir disparaître d'ici 2026) ? Et avec la future Autorité européenne anti-blanchiment (AMLA), comment le CMV se prépare-t-il à interagir avec cette nouvelle instance ?

Depuis sa mise en place, et sous ma présidence, le CMV a fait de la lutte anti-blanchiment l'une de ses priorités. Il s'est activement engagé, en lien avec les autorités compétentes – Tracfin, la DNRED (Direction nationale du renseignement et des enquêtes douanières), l'OCBC (Office central de lutte contre le trafic de biens culturels) –, pour renforcer la conformité collective du secteur et la capacité de prévention des risques des professionnels des ventes aux enchères. C'était l'un de nos engagements phares, porté de concert avec le SYMEV et à bras-le-corps par le représentant du SYMEV, au sein de notre collège, Vincent Pestel-Debord, que je tiens à remercier. Face à la complexité des enjeux et

“La LCB-FT : un chantier collectif mené avec détermination”.

à la technicité des dispositions s'imposant aux entités assujetties, nous avons souhaité accompagner les commissaires-priseurs et leurs collaborateurs en leur proposant un guide détaillant et formalisant la mise en œuvre quotidienne de leurs obligations y afférent afin qu'ils se les approprient au mieux. Ce guide explique, en effet, les étapes et démarches à effectuer, depuis l'ana-

lyse et la cartographie des risques de blanchiment jusqu'aux actions concrètes à mettre en place au quotidien, en passant par l'adaptation de l'organisation générale en interne.

Le CMV s'est engagé auprès des autorités de contrôle à ce que toutes les maisons de vente aient effectué leur cartographie des risques avant fin 2025, ce dont elles devront justifier auprès de lui, ainsi que de la mise en place de la procédure interne adaptée à toutes les transactions assujetties.

En complément de ce guide, le CMV a mis en place une formation en ligne intégrant l'essentiel de son contenu et dont il valide le suivi dans le cadre de la formation continue obligatoire des commissaires-priseurs.

Concernant la future Autorité européenne anti-blanchiment (AMLA), elle aura une mission avant tout de supervision et de contrôle sur les organes nationaux LCB-FT et de coordination entre autorités nationales. Le CMV ne sera pas en contact direct avec elle,

puisque, depuis 2020, ce sont les Douanes qui assurent le contrôle et la vérification des obligations des commissaires-priseurs en matière de LCB-FT.

Les pouvoirs que la future agence exercera directement sur les autorités nationales LCB-FT – Tracfin, la DNRED, l'OCBC – auront, en revanche, une incidence sur les opérateurs du secteur, d'autant que, dans le « paquet anti-blanchiment » du 31 mai 2024 dont est issue la future agence, et qui entrera en vigueur en juillet 2027, l'accent est mis réso-

Photo : Francesca Avanzinelli



lument sur le secteur du luxe et les maisons de vente aux enchères, qui sont explicitement nommées. La future agence a, entre autres, la mission de faciliter la coopération entre cellules de renseignement financier des différents pays de l'Union, et pourra ainsi permettre de mieux détecter les flux financiers transfrontaliers illicites, ce dont nous nous félicitons.

Vous avez fait de la formation un axe majeur de votre mandat. Quelles en sont les prochaines étapes ?

Face à une nouvelle génération de professionnels appelés à conjuguer expertise rigoureuse, intégrité exemplaire et esprit entrepreneurial, nous avons engagé une refonte pédagogique de grande ampleur.

Cette transformation vise un objectif clair : former des commissaires-priseurs capables d'exceller dans un métier en profonde mutation – à la croisée du droit, de l'art et du patrimoine, de l'économie et de la technologie.

Concrètement, cette ambition s'incarne dans la nouvelle certification RNCP de niveau 7 (équivalent bac +5), reconnaissance officielle du haut niveau d'expertise et de professionnalisation de nos diplômés. Elle s'inscrit dans la perspective de l'officialisation du titre de commissaire-priseur prévue pour juillet 2026, moment fondateur pour la profession.

L'étape décisive sera la création de l'Institut national des commissaires-priseurs : un véritable pôle d'excellence et d'innovation dédié à la formation initiale et continue. Cet Institut ne sera pas seulement un centre de formation : il sera le moteur de projection de la profession vers l'avenir, un laboratoire d'expérimentation, un outil de prospection des marchés futurs, un levier d'attractivité économique et financière, et un vecteur de promotion et de rayonnement de la profession en France comme à l'international. Avec cette nouvelle formation permettant d'obtenir le titre professionnel de commissaire-priseur, nous souhaiterions pouvoir faire de l'exception française un label d'excellence exportable, capable de faire briller la profession au-delà de nos frontières et de positionner nos élèves comme références sur les marchés internationaux.

En distinguant clairement nos missions de formation de nos fonctions de régulation, cet Institut, dont la mise en place suppose encore d'approfondir nos travaux et réflexions au regard de cette ambition, ouvrira un nouvel âge pour la profession – celui de l'agilité, de la spécialisation et de la vision stratégique.

Pour donner corps à cette ambition, nous renforçons nos alliances avec l'École du Louvre (1ère école euro-

péenne et française) et l'ESCP Business School (2ème école au classement des meilleures écoles françaises en 2025, et 5ème au niveau européen), nos partenaires historiques, que nous avons eu le plaisir de renouveler après une large mise en concurrence, et dont les synergies entre culture, expertise et entrepreneuriat constituent un socle d'excellence. Grâce à ces collaborations, nos étudiants bénéficient d'un accès privilégié au C2RMF, aux collections nationales et au Mobilier national, aux côtés des meilleurs spécialistes du secteur. Nous avons également noué de nouveaux partenariats structurants, notamment avec l'Institut national de gemmologie, ouvrant à deux certifications professionnelles – en pierres de couleur, diamant et matières organiques.

Ces ouvertures traduisent une orientation assumée : mieux spécialiser les futurs commissaires-priseurs pour leur permettre d'explorer de nouvelles potentialités de croissance, d'investissement et d'influence sur des marchés en mutation rapide.

Enfin, nous faisons le choix résolu du numérique et de l'intelligence artificielle. Grâce à l'appui de l'ESCP, nos étudiants sont formés à la stratégie digitale, à la création de contenu et à la maîtrise des outils d'IA, désormais essentiels à l'analyse et à la valorisation des œuvres.

Ces innovations, conjuguées à une offre de formation continue ambitieuse, font de la formation non seulement un vecteur d'excellence, mais aussi un moteur d'avenir et de compétitivité pour toute la profession. Notre conviction est simple : préparer les commissaires-priseurs de demain, c'est préparer la profession à rayonner durablement dans un monde en pleine transformation.

Dans votre procès-verbal du 27 février 2025, vous évoquez un ajustement des diplômes requis à un Master 1 en droit et/ou en histoire de l'art, la refonte des épreuves d'admissibilité et d'admission, ainsi que l'introduction d'un entretien oral pour l'examen d'accès, dans la perspective d'une formation redéfinie d'ici 2026. Confirmez-vous cette orientation vers un niveau Master 1 pour l'accès à la formation des commissaires-priseurs dès 2026 ?

Pour l'instant, le projet de rehausser le niveau de sélection des élèves reste à l'état de réflexion. Il s'agit d'une véritable volonté de notre part d'élever les critères de recrutement afin d'assurer un meilleur niveau global des promotions

futures. Cependant, cette réflexion est actuellement mise en attente, car elle est étroitement liée aux discussions parallèles menées sur les conditions de financement. En effet, toute évolution des dispositifs de financement – qu'il s'agisse des bourses, du coût de la formation ou des aides disponibles – aurait nécessairement un impact sur le mode et le niveau de sélection des candidats. Nous souhaitons donc, avant d'aller

“ L'accueil des jeunes dans une profession est une responsabilité collective ”.

plus loin, disposer d'une vision claire et stabilisée des paramètres budgétaires, afin de garantir une cohérence entre nos ambitions académiques et nos capacités de financement.

Après le Brexit, Paris et Londres continuent de se comparer. Quelle est, selon vous, la position réaliste de la France à l'horizon 2026 ?

À la différence de Paris, dont le marché demeure essentiellement alimenté par un approvisionnement national, la spécificité de Londres est d'être une plaque tournante et d'attirer un très grand nombre de vendeurs et d'investisseurs étrangers. Sa vitalité repose largement sur l'importance des flux d'importation et d'exportation d'œuvres.

Rappelons en outre que Londres n'est pas soumise aux dispositions européennes en matière d'importation des biens culturels et échappe aux tarifs « aggravés » côté américain. Alors qu'en 2024, Londres (18 %) est remontée à la 2ème place sur le marché mondial de l'art, devant la Chine (15 %), après les États-Unis (43 %), la France se maintient à la 4ème place, avec 7 % de part de marché.

Sur le marché de l'art, la France représente moins de la moitié de la part de marché de Londres, tout en représentant à elle seule la moitié de la part de l'Union européenne. D'où l'importance, au niveau européen, de mettre en place des politiques capables de dynamiser l'activité au sein de l'UE, qui pourraient bénéficier directement à la place de Paris.

Paris a justement bénéficié de la transposition française de la directive « taux » et de son taux de TVA de 5,5 % sur les œuvres d'art, le plus bas de l'UE. Elle pourrait ainsi devenir le point d'entrée au sein de l'UE pour les œuvres en provenance de pays extra-européens, place occupée par Londres avant



Photo : CMV

le Brexit grâce à son taux de TVA à 5 %. Depuis le Brexit, Londres doit s'acquitter de frais supplémentaires pour la réexportation des œuvres vers un autre pays européen.

Au-delà de ces considérations, la dynamique entre les deux villes a tendance à se rééquilibrer en faveur de Paris, et ce rééquilibrage pourrait se confirmer à l'horizon 2026. Aujourd'hui, un quart de siècle après la réforme de 2000 et l'établissement des plus grandes maisons anglo-saxonnes en France – récemment suivies de Bonhams –, après les difficultés de ces dernières à la suite du Brexit, il semble qu'il faille penser les rapports entre Londres et Paris davantage en termes de complémentarité que de rivalité.

Ainsi, par exemple, en cohérence avec le rôle historique de la capitale française dans l'art surréaliste, la maison Bonhams a choisi Paris pour ses ventes d'art surréaliste. C'est le cas également de Sotheby's, qui a pu rapatrier à Paris certaines de ses ventes les plus importantes en termes d'art moderne et contemporain, toujours en cohérence avec la place que Paris a longtemps occupée en la matière...

Tout récemment, le cas de la collection Pix, dont une partie sera mise aux enchères par la maison Ader au profit de l'Ashmolean Museum et de l'Uppingham School Foundation afin de les aider à s'acquitter des frais de succession auxquels ils sont soumis pour cause de Brexit, illustre à sa manière, et de façon relativement ironique, cet effet de rééquilibrage.

La maison Ader a souligné à cet égard que la réglementation anglaise, beaucoup plus contraignante encore que la réglementation européenne, n'aurait pas permis la vente de certains objets en ivoire de la collection !

Quels sont, selon vous, les trois chantiers majeurs à horizon 2026 ?

2026 marquera la séparation effective des commissaires-priseurs d'avec les commissaires de justice (fin des commissaires-priseurs judiciaires) et l'affirmation pleine et entière de la profession, qui se réapproprie l'usage du titre de commissaire-priseur qu'elle avait perdu en 2000 et qui lui revient en propre.

Cette affirmation nouvelle place le commissaire-priseur comme professionnel incontournable des ventes volontaires aux enchères, un spécialiste de l'objet, dont les obligations déontologiques, notamment en matière de provenance, représentent des atouts à la fois pour la compétitivité du secteur et pour la confiance des acteurs du marché, deux aspects intimement complémentaires.

La qualité de tiers de confiance du professionnel jouera en faveur de la compétitivité des maisons de vente à condition, cependant, que les obligations liées à garantir celle-ci ne pèsent pas de façon disproportionnée sur l'activité elle-même par des charges et procédures trop lourdes pour les professionnels.

Cette confiance, qui est à la fois un acquis et une conquête, doit pouvoir s'appuyer sur des outils appropriés. Ainsi, nous voulons accompagner les professionnels dans la démarche de numérisation du livre de police, qui est une obligation réglementaire depuis 2020 et qui permettra d'assurer une meilleure traçabilité des biens, en conformité avec la norme ISO 14641-1 sur l'archivage numérique.

Concernant la recherche de provenance, qui est un impératif de plus en plus général tout en apparaissant souvent comme un objectif inatteignable – car, en effet, jusqu'où remonter ? –, nous avons pour ambition de préciser les obligations déon-

tologiques s'y rapportant, en les transformant en règles professionnelles directement applicables et objectivables, pour guider au mieux les professionnels qui pourront ainsi prouver leur bonne foi en s'y conformant.

Enfin, le CMV considère essentiel de se rapprocher des instances européennes dans le cadre de la déclinaison des objectifs de la « boussole pour la compétitivité », adoptée en début d'année par la Commission européenne et qui définit son plan stratégique pour les cinq prochaines années : celle-ci prévoit en effet à la fois une simplification réglementaire et une réduction de la charge administrative des entreprises, et des PME en particulier (-35 %), mais aussi la diffusion des technologies de rupture au sein de ces dernières. Ces objectifs sont pertinents et doivent avoir des résultats concrets pour le secteur des ventes aux enchères.

Pour conclure, un souvenir personnel ?

J'aurais aimé être commissaire-priseur. C'est à cette profession que je me destinais, je dois vous confesser, lorsqu'à vingt ans, j'ai commencé des études de droit et d'histoire de l'art à l'université de Nanterre. C'était mon désir le plus absolu que de travailler autour de l'objet et en lien avec l'art et l'histoire de l'art, dont j'ai toujours été, dès le plus jeune âge, un grand fervent. Mais je dois avouer que, m'étant marié très jeune, les conditions matérielles réservées aux élèves commissaires-priseurs me paraissaient – ainsi qu'à mon épouse... – bien dures. Rappelons, en effet, qu'à l'époque, les stages n'étaient pas rémunérés ! Je ne peux que saluer l'acquis formidable, obtenu, il faut le dire, grâce à la mobilisation du SYMEV, que représente la rémunération, aujourd'hui, des élèves stagiaires commissaires-priseurs ! J'ai donc poursuivi le droit seul tout au long d'une carrière qui m'a passionné, d'abord comme jeune conseil juridique en tant que stagiaire salarié, puis comme avocat... avant d'être désigné à la présidence du CMV. Comme quoi, l'accueil des jeunes dans une profession est une responsabilité collective !

Par ailleurs, ma dernière émotion en salle des ventes, si je dois vous la confier, est, sans hésiter, l'acquisition, dans une étude de province, de deux grandes statues de sphinges en pierre, figurant, pour l'une, Madame du Barry, pour l'autre, Madame de Pompadour, qui désormais, conformément à la puissance protectrice de ces créatures fabuleuses, veillent sur notre propriété de Bois-Hérault, en Normandie !

REPÈRES

DOUANES & LCB-FT : TOUT CE QU'IL FAUT SAVOIR EN 2025

En 2025, la conformité douanière et la lutte anti-blanchiment sont devenues centrales pour les commissaires-priseurs. Les Douanes publient régulièrement des guides pratiques, mais les questions restent nombreuses. Voici un rappel clair des points essentiels, à la lumière des nouvelles obligations européennes.

LE DROIT : OÙ EN SOMMES-NOUS ?

Depuis le **28 juin 2025**, le règlement européen **2019/880 sur l'importation des biens culturels** s'applique pleinement. Tout commissaire-priseur qui importe depuis un pays tiers une œuvre visée par ledit règlement doit désormais déposer une déclaration via la plateforme **ICS2** (Import Control System) et fournir la preuve d'origine légale de l'objet.

Parallèlement, la lutte anti-blanchiment (**LCB-FT**) s'intensifie. Les commissaires-priseurs sont considérés comme « professions à risque » et doivent :

- appliquer des procédures de connaissance du client (KYC, Know Your Customer),
- déclarer toute opération suspecte à **Tracfin**,
- conserver des registres précis pendant cinq ans.

La future **Autorité européenne anti-blanchiment (AMLA)**, attendue à l'horizon 2026, viendra renforcer encore ce dispositif.

LES QUESTIONS LES PLUS FRÉQUENTES

1. Quels documents fournir pour les importations ?

Certificat d'exportation du pays d'origine, justificatif de provenance légale, ou déclaration simplifiée si la valeur est faible. Tout passe désormais par le système informatique **ICS2**.

2. Que faut-il vérifier sur l'identité des clients ?

Toujours demander une pièce d'identité et, pour une personne morale, un extrait K-bis et la liste des bénéficiaires effectifs.

3. Comment déclarer une opération suspecte ?

Par une déclaration de soupçon adressée à **Tracfin** (en utilisant **ERMES**, la plateforme de déclaration de soupçon de Tracfin). Le commissaire-priseur doit pouvoir prouver qu'il a agi de bonne foi et sans délai.

4. Quelles sanctions en cas de manquement ?

Des amendes lourdes, voire une suspension d'activité. Mais au-delà de la sanction, **c'est la crédibilité du marché qui est en jeu.**

BONNES PRATIQUES À ADOPTER DÈS À PRÉSENT

- **Anticiper les documents** : demander certificats, factures ou attestations avant la mise en vente.
- **Systématiser les procédures de connaissance du client (KYC, Know Your Customer)** : vérification d'identité, bénéficiaires effectifs, vigilance renforcée au-delà de 10 000 €.
- **Désigner un référent conformité** dans chaque maison de ventes, même de petite taille.
- **Former régulièrement les équipes** : la méconnaissance ne peut pas être une excuse en cas de contrôle.

MATIÈRES PROTÉGÉES (CITES,IVOIRE, CORAIL...)

Les ventes impliquant des matières animales ou végétales protégées nécessitent une vigilance particulière.

- **Vérifier les certificats** : tout objet contenant de l'ivoire, de l'écaille de tortue, du corail ou certaines essences de bois doit être accompagné d'un certificat K (CITES) ou d'une autorisation équivalente.

- **Anticiper les délais** : l'obtention d'un certificat peut prendre plusieurs semaines. Il faut s'y prendre tôt pour ne pas bloquer la mise en vente.
- **Informers les acheteurs** : préciser dans le catalogue la présence de matières protégées et les références du certificat associé.
- **Responsabilité du commissaire-priseur** : en cas de manquement, c'est la maison qui engage sa responsabilité vis-à-vis des autorités.

TROIS RÉFLEXES À ADOPTER

- **Identifier vos clients**. Une pièce d'identité ou un extrait K-bis doivent être systématiquement demandés.
- **Documenter la provenance**. Facture, certificat, attestation... ne laissez jamais partir un lot sans preuve écrite.
- **Signaler vos doutes**. Un appel aux Douanes ou une déclaration à Tracfin vaut mieux qu'un risque de sanction.

RESSOURCES

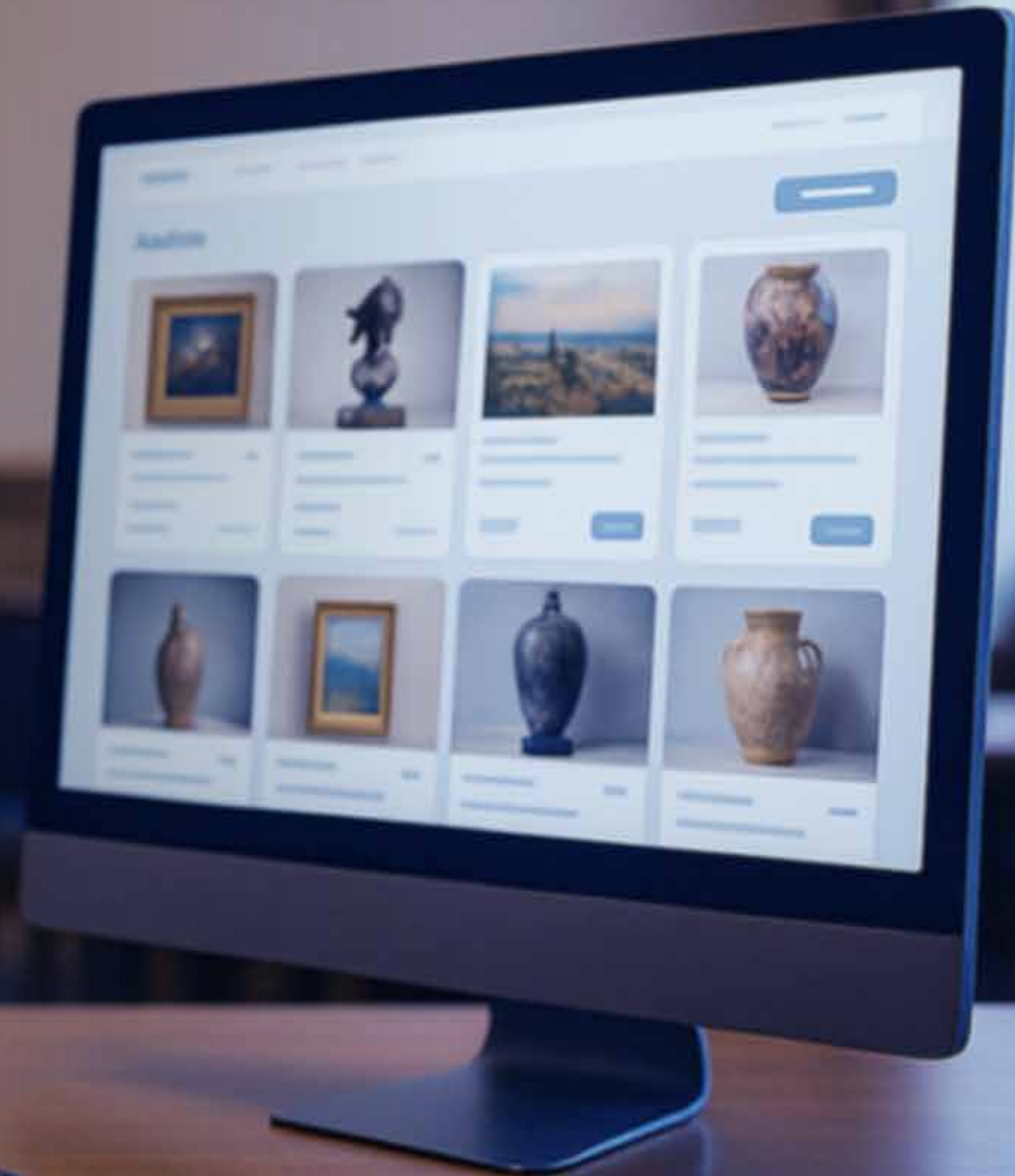
- **Pour les déclarations de soupçons** : <https://tracfin.finances.gouv.fr/Pages/Login>
- **Gel des avoirs** : <https://gels-avoirs.dgtresor.gouv.fr/>
- **Douanes et maisons de ventes** : <https://www.douane.gouv.fr/fiche/maisons-de-ventes-aux-encheres>



RENCONTRES DU CATALOGUE AU CLIC : COMMENT LES PLATEFORMES PORTENT LES VENTES

Entretiens avec Frédéric Lapeyre (Interencheres)
et Olivier Lange (Groupe Drouot)

Les plateformes d'enchères en ligne – en particulier Interencheres et Drouot – sont devenues des points de passage incontournables pour publier, diffuser et mener des ventes. **Olivier Lange**, à la tête de Drouot depuis plus d'une décennie, pilote un écosystème intégrant plateforme, média et services pour consolider la place de Paris. Réélu en septembre 2025 à la présidence d'Interencheres pour un nouveau mandat de trois ans, **Frédéric Lapeyre** poursuit la dynamique de croissance et d'innovation engagée par la plateforme. Tous deux reviennent sur ce qui a changé en 2024-2025 et partagent leurs perspectives à l'horizon 2026.



OLIVIER LANGE DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE DROUOT

« Le digital n'est qu'un outil au service des ventes publiques et des commissaires-priseurs. »



Quelles sont, selon vous, les principales évolutions de votre plateforme depuis 2024 ? Et concrètement, comment s'articule votre collaboration avec les maisons de ventes ?

La digitalisation du marché des enchères s'est véritablement accélérée à partir du Covid : c'est là que les ventes *live* et *online* ont pris leur essor. Les plateformes existaient déjà, mais cette période a marqué un tournant. Depuis, deux grandes étapes ont compté pour Drouot Digital : le lancement de notre application mobile en 2022, sur Android et Apple Store – un outil qui a ouvert la plate-

forme à un public plus jeune –, et, plus récemment, en avril 2025, le lancement du nouveau site *drouot.com*. Ce site vise à élargir le public, accompagner les néophytes et renforcer l'attrait pour nos utilisateurs réguliers – notamment les professionnels – en réduisant au maximum les points de friction du parcours.

Pour atteindre ces objectifs, nous avons repensé la structure, les arborescences et le design du site afin qu'il soit plus intuitif et plus fluide. L'idée est simple : faciliter le parcours de l'acheteur, du moment où il feuillette un catalogue à celui où il enchérit. Comme dans le e-commerce, nous travaillons à optimiser ce « tunnel » : il faut qu'un inscrit devienne un enchérisseur. Cela passe par des recommandations personnalisées et la fonction « lots similaires », qui orientent immédiatement l'acheteur vers des objets proches de ses recherches. En parallèle, un dispositif de vigilance active veille sur l'inventaire proposé sur la plateforme afin qu'il réponde à toutes nos exigences. Nous avons également intégré un système

de cotation automatique du transport et de la livraison du dernier kilomètre – en 24 heures à Paris et en Île-de-France – afin d'offrir aux acheteurs une expérience comparable à celle du e-commerce.

Concrètement, nous apportons l'outil, l'audience et la sécurité ; l'expertise et la relation vendeur restent du ressort du commissaire-priseur. Sur le segment du mobilier et des objets d'art, Drouot demeure une plateforme de référence, portée par ce modèle hybride : rigoureux, sélectif et centré sur le métier.

Observez-vous un renouvellement dans les profils d'acheteurs : jeunes primo-acheteurs, acheteurs internationaux, publics venus par mobile ou réseaux sociaux ? Que faites-vous pour capter et fidéliser ces nouveaux publics ?

Oui, très clairement. Le lancement de l'application mobile et le travail mené sur le référencement naturel (SEO) nous ont permis de toucher un public plus mobile et plus international. Ces nouveaux acheteurs viennent à la fois par le digital et par les réseaux communautaires – Instagram, TikTok, Facebook – qui sont désormais devenus une porte d'entrée majeure pour cette nouvelle génération d'enchérisseurs. Nous analysons leurs comportements pour adapter nos parcours : le tunnel d'inscription à une vente, par exemple, doit rester simple, même avec des contrôles KYC (« Know Your Customer »). Les jeunes utilisateurs ne supportent pas les points de friction : ils doivent pouvoir découvrir la plateforme immédiatement, puis enchérir dès qu'ils se sentent prêts.

Nous disposons aussi d'un système de gestion de la relation client (CRM) puissant, un outil qui nous permet d'analyser les parcours d'achat, d'enrichir les données clients et d'adapter notre communication. Grâce à cela, nous menons des campagnes ciblées par pays, notamment en Allemagne et au Royaume-Uni.

Je le disais plus haut, nous travaillons aussi beaucoup sur la donnée : l'analyse du parcours client, la personnalisation des alertes et des newsletters, la recommandation de lots similaires... autant d'outils qui permettent de créer une relation durable avec l'acheteur. Drouot, aujourd'hui, c'est plus de 3 millions de lots par an et plus de 9 000 ventes : cela nous donne une diversité d'offres qui parle à tous les publics, du collectionneur confirmé à l'acheteur curieux.

On parle beaucoup d'IA : quelles applications vous paraissent vraiment utiles pour une plateforme (alertes, recommandations,

détection d'anomalies), et quelles limites fixez-vous pour préserver le rôle des commissaires-priseurs ?

L'intelligence artificielle fait déjà partie de notre quotidien. Nous l'utilisons pour la catégorisation automatique des lots, les recommandations personnalisées et la détection d'éventuelles anomalies.

Mais pour nous, l'IA reste un outil, pas une fin en soi. Nous ne mettons jamais en place de système d'estimation automatique : c'est volontaire. L'expertise appartient au commissaire-priseur et à l'expert, pas à l'algorithme.

L'IA nous aide à rapprocher les objets de leurs acheteurs potentiels, à fluidifier la navigation. L'objectif reste de guider l'acheteur dans une masse de catalogues de plus en plus large, en l'aidant à trouver l'objet qui correspond à ses attentes, sans jamais se substituer à l'expert. Notre rôle, c'est de donner aux commissaires-priseurs les meilleurs outils possibles – et de défendre leur place dans un écosystème où tout va très vite.

Depuis juin 2025, le règlement européen sur l'importation des biens culturels est entré en vigueur, et les obligations LCB-FT* se renforcent. Comment accompagnez-vous les maisons de ventes dans ces nouvelles contraintes ? Par ailleurs, vous l'avez dit, votre base d'acheteurs s'internationalise : quels marchés vous paraissent les plus porteurs, et quels freins restent à lever (paiement, logistique, langues) ?

Drouot accorde la plus grande importance à la sécurité des transactions et ces obligations se sont nettement intensifiées. Sur la lutte contre le blanchiment (LCB-FT), nous accompagnons directement les maisons de manière très rigoureuse : nous avons intégré dans notre système des outils de vérification d'identité (KYC), de contrôle documentaire et de détection de fraude.

Sur le plan international, nous sommes aujourd'hui présents dans 31 pays : Italie, Allemagne, Espagne, Royaume-Uni, Suisse, Belgique, Portugal... Nous avons commencé très tôt, dès la Belgique, où il n'existait pas de *pure player* et où la francophonie facilitait naturellement les échanges. Depuis, nous développons progressivement notre présence dans toute l'Europe, en consolidant un réseau de près de 400 maisons de ventes hors France – 64 en Italie, 78 en Allemagne, 26 en Espagne, 44 au Royaume-Uni. Le Royaume-Uni et les États-Unis restent plus complexes à conquérir en raison d'opérateurs historiques très installés, mais nous renforçons progressivement notre présence.

Notre ambition est claire : devenir la première plateforme européenne de ventes aux enchères, tout en renforçant la visibilité internationale des maisons françaises.

Face aux autres plateformes globales comme Invaluable ou LiveAuctioneers, comment votre proposition de valeur se distingue-t-elle aujourd'hui pour les maisons de ventes françaises, et pour les acheteurs ?

Nous ne sommes pas un *pure player*. Notre modèle repose sur une synergie de plateformes : le digital, bien sûr, mais aussi le physique – avec l'Hôtel Drouot, salle des ventes depuis 1852 – et la presse – avec *La Gazette Drouot*.

Cette complémentarité, c'est notre singularité. Là où d'autres misent tout sur le numérique, nous défendons un écosystème complet : lieux physiques, media, plateforme digitale, et même logistique, avec la création de nouvelles salles à Bagnolet pour les ventes directes sans catalogue.

Le digital n'est pour nous qu'un outil. L'objectif, c'est de soutenir le marché, pas de le remplacer. Il y a des ventes où la salle reste la meilleure solution : l'ambiance, la théâtralité du geste, l'émotion de l'enchère – tout cela fait partie de la vie du métier. Nous nous distinguons aussi par notre politique de commissions, volontairement mesurée, pour ne pas surcharger la chaîne de valeur et préserver la compétitivité des maisons de ventes.

De l'avant-vente au suivi post-adjudication, quels services concrets apportez-vous aux maisons de ventes (support technique, continuité, mise en valeur des ventes) ? Et pour 2026, quelle innovation (fonctionnalité, service) souhaitez-vous mettre en avant ?

Nous travaillons d'abord sur la fluidité du parcours acheteur et la qualité des services : visibilité des ventes, référencement naturel, gestion des inscriptions, accompagnement technique, outils de transport avec la cotation automatique et de paiement en ligne... tout ce qui rapproche les standards du e-commerce des pratiques des enchères.

Mais notre priorité reste la fiabilité : un service stable, des



infrastructures robustes, et un accompagnement quotidien des commissaires-priseurs. Nous assurons le suivi des ventes, la diffusion en *live*, la veille des contenus mis en ligne (notamment pour éviter toute dérive), et la gestion technique.

Nous suivons attentivement ce que nous appelons notre « emprise », c'est-à-dire la part des adjudications réalisées via la plateforme, qui progresse chaque année tout en restant équilibrée avec les ventes en salle.

Je préfère rester sobre : nous travaillons actuellement sur plusieurs projets stratégiques, mais il est trop tôt pour les détailler. Notre ligne, c'est d'apporter les meilleurs outils possibles aux opérateurs, sans jamais oublier que le cœur du marché, c'est eux.

Pouvez-vous citer une adjudication ou un moment marquant cette année ? Qu'est-ce que cela révèle, selon vous, des évolutions du marché et du rôle des plateformes ?

Depuis le Covid, les plateformes ont profondément changé la visibilité et l'accessibilité des ventes publiques. C'est une transforma-

Photo : Potignon / Drouot

Photo : Thomas O'Brien / Drouot

tion durable : beaucoup d'acheteurs ont découvert les enchères par le digital, puis sont revenus vers les ventes en salle, ou inversement. Cette circulation entre le physique et le numérique crée un cercle vertueux : les plateformes amènent un public plus large et contribuent à régénérer une clientèle vieillissante.

En 2025, plusieurs adjudications symbolisent cette évolution. Un paysage a été adjugé à plus de 500 000 € chez Goxe & Belaisch depuis la plateforme, et une spatule de Nouvelle Guinée chez Ader a atteint plus de 400 000 €. Ce sont de très beaux résultats, mais ils restent marginaux : le panier moyen demeure celui des ventes de « moyenne gamme ». C'est positif : les ventes en ligne démocratisent l'accès aux enchères sans dénaturer leur esprit. Les gens n'achètent pas encore spontanément des œuvres majeures sur le web, et c'est très bien ainsi : la salle garde toute sa légitimité, sa part d'émotion, d'humain et de théâtre.

Vous pilotez un écosystème multi-piliers (plateforme, média, logistique, estimations). En quoi cette intégration renforce-t-elle Drouot face aux pure players numériques ?

Le groupe Drouot réunit trois piliers : une plateforme digitale, un lieu historique - l'Hôtel Drouot - et un organe de presse - *La Gazette Drouot*.

Ces trois plateformes se nourrissent mutuellement : la presse soutient la notoriété des ventes, le digital élargit leur audience, le lieu physique enracine la confiance.

Nous avons aussi développé une dimension logistique, avec de nouvelles salles à Bagnollet pour des ventes directes sans catalogue, qui renouent avec l'esprit des ventes de manettes d'autrefois. Pour certaines catégories, ce format demande moins de ressources, il est plus rapide et souvent plus rentable qu'une vente en ligne. Tout cela participe d'un même ADN : défendre les ventes publiques et les commissaires-priseurs. Nous ne croyons pas au « tout digital » : certaines ventes se prêtent mieux au présentiel. C'est cette coexistence entre le physique et le numérique qui fait la vitalité du modèle Drouot.

Nos services sont à leur disposition : l'Hôtel Drouot pour les ventes physiques, *La Gazette Drouot* pour la médiatisation, Drouot Digital pour la diffusion. Et nos actionnaires sont eux-mêmes des commissaires-priseurs.

Quel bilan tirez-vous de vos premiers mois avec Drouot.immo (ventes immobilières numériques) ? Quelles perspectives envisagez-vous pour ce service dans les années à venir ?

Drouot Immo, c'est notre entrée sur le marché du courtage immobilier numérique.

L'idée part d'un constat simple : entre un vendeur qui méconnaît la valeur de son bien et un marché qui a parfois du mal à s'aligner, l'enchère permet d'établir le juste prix. Elle introduit de la transparence et de la dynamique dans un marché souvent figé.

C'est un outil de valorisation : pour certains biens - par leur localisation, leur architecture, leur singularité - le système d'enchères donne un prix de marché plus juste que des estimations figées.

Nous ne faisons que du BtoB : nous travaillons avec des professionnels, pas directement avec les particuliers. Le modèle reste jeune, car les enchères immobilières ne sont pas encore une pratique courante en France, mais il y a un vrai potentiel.

Le marché immobilier traverse une phase difficile, mais les vendeurs commencent à s'intéresser à ce modèle, notamment parce qu'il remet en mouvement les transactions. C'est un pari d'avenir, en cohérence avec notre expertise historique : créer un pont entre transparence, concurrence et juste prix. Le secteur de l'immobilier n'est pas encore complètement mûr pour ce type de vente, mais la demande des vendeurs progresse : ils perçoivent l'enchère comme un mode de transaction plus transparent et plus rapide que la négociation traditionnelle.

Photo : Micha Patault / Drouot

FRÉDÉRIC LAPEYRE PRÉSIDENT D'INTERENCHERES

« Notre mission, c'est de mettre la technologie au service de la confiance et des enchères. »

Quelles sont, selon vous, les principales évolutions de votre plateforme depuis 2024 ? Et concrètement, comment s'articule votre collaboration avec les maisons de ventes ?

Je mettrai en avant deux évolutions majeures.

D'abord, l'ouverture internationale : depuis janvier 2024, Interencheres accueille des maisons de ventes étrangères, ce qui constitue un vrai tournant. Une cinquantaine d'opérateurs internationaux nous ont déjà rejoints, et cette dynamique attire de nouveaux acheteurs : l'audience internationale représente désormais près de 10 % de nos 1,3 million de visiteurs uniques mensuels en moyenne (avec un pic à 1,6 million en septembre 2025). Cette ouverture crée un effet d'entraînement : les acheteurs étrangers attirés par une maison partenaire découvrent aussi les ventes d'autres opérateurs français présents sur la plateforme.

La deuxième évolution importante, c'est le lancement de notre application mobile en novembre 2024. En moins d'un an, elle représente déjà 31 % des adjudications réalisées en octobre 2025. C'est considérable : elle a permis d'élargir notre public à une génération plus jeune et plus mobile, tout en restant complémentaire du site.

En octobre 2025, Interencheres a enregistré 86 millions d'euros d'adjudications en ligne (frais inclus), soit le plus haut niveau jamais atteint en un mois depuis sa création au début des années 2000. Ce record a été porté par une audience historique : 1,7 million de visiteurs sur le mois. Avec déjà 622 millions d'euros d'adjudications depuis janvier, la plateforme s'apprête à dépasser les 666 millions totalisés sur l'ensemble de l'année 2024. Ces chiffres traduisent la vitalité du marché en ligne et la confiance renouvelée des maisons de ventes dans l'outil Interencheres. Concrètement, lorsqu'une maison de ventes utilise nos services, nous intervenons comme un partenaire technologique : nous diffusons ses ventes, assurons le live, la visibilité

auprès des acheteurs, la gestion des inscriptions, le recouvrement des impayés, etc. Mais tout ce qui relève de l'expertise, de la prise de décision, de la responsabilité juridique reste entièrement du ressort du commissaire-priseur.

Interencheres a été créé par et pour les commissaires-priseurs : aujourd'hui encore, plus de 320 d'entre eux en sont actionnaires. Notre rôle, c'est de renforcer leur efficacité, pas de nous y substituer.

Aujourd'hui, nous sommes un partenaire technologique : nous accompagnons et simplifions le quotidien des opérateurs afin d'assurer leur compétitivité.

Observez-vous un renouvellement dans les profils d'acheteurs : jeunes primo-acheteurs, acheteurs internationaux, publics venus par mobile ou réseaux sociaux ? Que faites-vous pour capter et fidéliser ces nouveaux publics ?

Oui, clairement : plus de la moitié des sessions sur Interencheres proviennent aujourd'hui d'utilisateurs de moins de 45 ans. L'application mobile et la communication sur les réseaux sociaux (Instagram, TikTok, YouTube) ont contribué à ce rajeunissement. Les jeunes collectionneurs sont sensibles à l'idée de seconde main, mais aussi à la durabilité et à l'économie circulaire.

Nous voyons arriver une génération fascinée par le vintage - mode, mobilier, jeux vidéo et « retro gaming », objets « preloved » (« seconde main »), cartes Pokémon et de collection, objets design - qui s'inscrit naturellement dans la culture des enchères.

Pour les fidéliser, nous misons sur la personnalisation : newsletters adaptées aux habitudes d'achat, recommandations automatiques, alertes ciblées. L'internaute reste en moyenne 50 minutes sur le site - le temps moyen d'un épisode de série ! -, preuve que le feu des enchères, avec son suspense et ses rebondissements, continue de captiver.

On parle beaucoup des IA : quelles applications vous paraissent vraiment utiles pour une plateforme (alertes, recommandations,





contraintes ? Par ailleurs, vous l'avez dit, votre base d'acheteurs s'internationalise : quels marchés vous paraissent les plus porteurs, et quels freins restent à lever (paiement, logistique, langues) ?

Ces obligations peuvent être lourdes pour une étude, surtout les plus petites. Interencheres s'inscrit comme un partenaire de conformité. Nous avons donc intégré plusieurs dispositifs : la vérification d'identité (KYC, Know Your Customer), le contrôle des sociétés via le BODACC (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales) et des alertes automatiques pour les pays listés. L'idée est simple : déléster les commissaires-priseurs de tâches à faible valeur ajoutée, en automatisant ce qui peut l'être pour sécuriser sans

détection d'anomalies), et quelles limites fixez-vous pour préserver le rôle des commissaires-priseurs ?

L'intelligence artificielle est déjà une réalité chez nous. Depuis 2024, Interencheres utilise des modèles d'intelligence artificielle pour catégoriser automatiquement les lots, ce qui améliore la recherche et la précision des alertes.

C'est un outil d'assistance, pas de substitution. Elle aide à classer, à recommander, à repérer les correspondances, mais elle ne doit pas dénaturer le travail des maisons. Améliorer la lisibilité, oui ; transformer l'image d'un lot, non. Le commissaire-priseur reste responsable de ce qu'il publie.

Pour moi, l'IA n'est ni magique ni tragique : elle ne remplace pas l'expertise, elle la sert. C'est un accélérateur de productivité, un outil pour celui qui sait s'en servir. Elle rend meilleur quelqu'un qui est déjà bon, mais ne crée pas l'expertise : l'expertise, c'est l'humain.

Depuis juin 2025, le règlement européen sur l'importation des biens culturels est entré en vigueur, et les obligations LCB-FT* se renforcent. Comment accompagnez-vous les maisons de ventes dans ces nouvelles

la proximité. Sur une même vitrine, on peut trouver une œuvre d'art, un véhicule, une montre, un sac ou même un fonds de commerce. Aucune autre plateforme ne réunit une telle diversité d'univers sous un même toit. Et, surtout, chaque vente est encadrée par un professionnel réglementé, garantissant authenticité, transparence et possibilité de recours. Des professionnels avec lesquels nous travaillons main dans la main, au plus près de leurs réalités locales. C'est ce qui fait la différence entre une plateforme d'enchères et un site de petites annonces.

De l'avant-vente au suivi post-adjudication, quels services concrets apportez-vous aux maisons de ventes (support technique, continuité, mise en valeur des ventes) ? Et pour 2026, quelle innovation (fonctionnalité, service) souhaitez-vous mettre en avant ?

Nous apportons d'abord de la performance : grâce à notre vitrine commune et à notre audience très large, nous permettons aux maisons de ventes d'attirer de nouveaux acheteurs et d'augmenter leurs résultats. Nous les accompagnons à chaque étape : diffusion live, outils de back-office, base de données d'adjudications (qui compile des dizaines de millions de résultats depuis notre création il y a 25 ans), statistiques, relances automatiques des impayés, assistance technique. Nous assurons également un support technique permanent, 7 jours sur 7, y compris les dimanches et jours fériés, pour que chaque vente Live dispose d'une assistance en temps réel. C'est une forme de continuité de service unique. Nous avons atteint un taux de disponibilité mesuré à 99,98 %, un chiffre qui traduit la robustesse de nos infrastructures.

Enfin, l'un des chantiers structurants, c'est l'acquisition de 3Pi, intervenue le 26 juin 2025. L'entreprise édite le logiciel métier Chéops**, désormais intégré au sein d'Interencheres. L'objectif est de créer un véritable attelage entre les logiciels de gestion internes et la plateforme, pour fluidifier les échanges de données et éviter les ressaisies. Nous voulons offrir aux commissaires-priseurs un environnement « sans couture », où le numérique vient simplifier leur travail au quotidien. C'est la direction dans laquelle nous avançons pour 2026 : renforcer la fiabilité, l'automatisation et la facilité d'usage, tout en gardant l'humain – le commissaire-priseur comme nos équipes – au cœur du dispositif.

Pouvez-vous citer une adjudication ou un moment marquant cette année ? Qu'est-ce que cela révèle,

Photo : Interencheres

selon vous, des évolutions du marché et du rôle des plateformes ?

Je pense immédiatement à l'Ivoire Live Tour 2025, organisé le 21 mai dans le cadre des Journées Marteau du Symev. Treize maisons de ventes se sont relayées en multiplex à travers la France, se passant virtuellement le marteau pour animer une vente commune diffusée sur Interencheres. Près de 1,6 million d'euros ont été adjugés au total. C'est un bel exemple de collaboration et d'innovation collective : le numérique sert ici de lien entre les études, sans rien enlever à la théâtralité du geste ni à l'émotion du marteau.

Vous avez gagné 175 000 nouveaux clients en 2023 et confirmé un produit d'enchères en ligne élevé en 2024. Quels leviers expliquent cette croissance (UX, marketing, ventes chrono) ?

À fin septembre 2025, nous comptons 245 000 nouveaux inscrits (+22 % par rapport à la même période en 2024). Cette croissance repose sur plusieurs leviers : nos campagnes marketing, le travail quotidien de nos équipes commerciales et la progression des ventes chrono, complémentaires des ventes live. Ces ventes, étalées sur plusieurs

jours ou semaines, plus proches du modèle e-commerce séduisent les acheteurs qui préfèrent enchérir à leur rythme, sans la tension du direct. Les deux formats se nourrissent mutuellement et confirment la vitalité du marché en ligne.

Vous évoquez un modèle « éco-tech » : qu'entendez-vous exactement par là pour une plateforme, et quelles implications pour les maisons de ventes ?

Ce modèle, je l'entends dans un double sens. « Éco », d'abord, pour économie circulaire : les enchères participent à la seconde vie des objets et à une consommation plus responsable. Mais aussi pour économétrie : nous pilotons la plateforme par la donnée, sans nous y soumettre. La data éclaire nos choix, elle ne les dicte pas. Et « tech », parce que la technologie structure nos services – de la diffusion au suivi – mais toujours au service de l'humain. Nous sommes une entreprise technologique, mais notre modèle repose sur l'humain : l'expertise incarnée des commissaires-priseurs, rejointe par le savoir-faire de nos équipes. C'est cette alliance entre innovation, rigueur et confiance qui fonde notre singularité.

NOTES ET SIGLES

- **LCB-FT** : « Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme ».
- **KYC (« Know Your Customer »)** : procédures de vérification d'identité des clients.
- **TRACFIN** : service français de renseignement financier chargé de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.
- **BODACC** : « Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales ».
- **UX** : « expérience utilisateur » (qualité du parcours d'un utilisateur sur un site/app).
- **SEO** : « optimisation pour les moteurs de recherche » (référencement naturel).
- **CRM** : « gestion de la relation client » (outil permettant d'analyser les parcours d'achat, d'enrichir les données clients et d'adapter la communication).

COMPRENDRE LES FORMATS

Vente Live (en direct)

La vente est conduite en temps réel par le commissaire-priseur. Les enchérisseurs peuvent participer depuis la salle, par téléphone ou via internet grâce aux plateformes (Interencheres, Drouot Live). Les ventes sont filmées et retransmises en direct : chacun assiste à la séance derrière son écran, comme s'il était présent physiquement. L'adjudication intervient immédiatement à l'issue des relances, le lot étant attribué au dernier enchérisseur.



Vente en ligne (sur la durée, aussi appelées « ventes Online » ou « Timed auctions », selon la terminologie internationale)

Dans ce format, la vente se déroule exclusivement sur la plateforme, sans intervention en direct. Chaque lot est proposé pendant une période déterminée (quelques heures ou plusieurs jours) et les enchérisseurs déposent leurs offres en ligne. Si une enchère est placée dans la dernière minute, le délai est prolongé automatiquement afin de laisser la compétition se poursuivre. Le lot est adjugé au meilleur enchérisseur à la clôture définitive.

À retenir

La plupart des maisons de ventes alternent aujourd'hui entre ces deux formats, en fonction de leurs catalogues et de leurs objectifs : le Live pour créer un moment fort autour de lots emblématiques, le Online pour traiter un grand nombre de lots et séduire des acheteurs qui apprécient de pouvoir enchérir à leur rythme.

RENCONTRES ÉLÈVES COMMISSAIRES- PRISEURS : UNE GÉNÉRATION EN MOUVEMENT

Entretien avec Hortense Lugand, présidente de l'ANECF,
Estelle Laporte et Victoire Adda, vice-présidentes

“La maîtrise de la technique de l'inventaire, la conduite des rendez-vous clients ou encore l'exercice de l'expertise nécessitent un réel temps d'apprentissage”.

– Hortense Lugand

Mutation du marché, nouvelles pratiques, montée en puissance du numérique : la formation des commissaires-priseurs se transforme pour préparer une génération d'acteurs à la fois entrepreneurs, connectés et ancrés dans la tradition du métier.

Vous êtes toutes les trois élèves commissaires-priseurs, à des stades différents de votre formation. Pouvez-vous nous raconter brièvement vos parcours ?

HORTENSE LUGAND – Pendant mes études à Sciences Po Bordeaux, je choisis d'intégrer le master de Management des organisations culturelles et, parallèlement, je suis des études de Beaux-Arts à l'Université de Bordeaux. Mon diplôme obtenu, je réalise un stage dans la Galerie Perrotin et me rends compte qu'au-delà du premier marché, la valorisation du patrimoine reste très importante. Je complète alors ma formation par un master en Histoire de l'art et pratiques curatoriales, et mon stage au département Design de chez Christie's me confirme dans l'envie de me présenter à l'examen d'accès au stage. J'obtiens celui-ci après quelques mois de travail personnel et j'effectue plusieurs stages rue Drouot et en région. Je travaille aujourd'hui dans la Maison Baron Reverdito, nouvelle venue sur la scène parisienne.

ESTELLE LAPORTE – Après des études initiales en design, je décide de me réorienter vers le marché de l'art et plus particulièrement dans des ventes aux enchères. J'intègre alors le département Design de la maison de ventes parisienne PIASA, où je travaille pendant plusieurs années, me permettant de développer une expertise dans ce domaine. En 2020, je choisis de renouer avec mes racines et je rejoins l'étude de Me Alexei Blanchy et Me Éric Lacombe à Bordeaux. Peu après, je prends la décision de reprendre mes études à l'université pour obtenir une double licence en droit et en histoire de l'art, dans le but de me présenter à l'examen d'accès au stage de commissaire-priseur. Une fois mes diplômes en poche, je réussis l'examen dès la première tentative et intègre l'étude de Me Paul Pastaud à Limoges, où j'effectue mes deux années de stage en tant qu'élève commissaire-priseur.

VICTOIRE ADDA – Depuis la classe de seconde, après plusieurs stages

dans différentes maisons de ventes, j'ai su que je voulais devenir commissaire-priseur. J'ai donc suivi le parcours logique pour y parvenir : une double licence en droit et en histoire de l'art à l'Université Assas et la Sorbonne, que j'ai complété avec un MBA en Art Market Management à l'EAC. Parmi mes expériences marquantes, un stage de six mois au département Joaillerie de Tajan a été déterminant. Il m'a permis d'approfondir mes connaissances dans ce domaine, de me spécialiser et de confirmer mon envie de présenter

les élèves : ce sont avant tout des métiers de passion, de transmission et de culture.

Être commissaire-priseur, c'est aussi aimer le contact humain : on est en lien constant avec des collectionneurs, des familles, des experts, dans des contextes souvent chargés d'émotion. Il faut savoir écouter, accompagner et mettre en valeur les objets et les histoires qu'ils racontent. Mais c'est également un métier de mise en scène : il faut apprécier la part de théâtre que représente la vente publique, savoir capter une

“[...] Nous œuvrons pour accompagner au mieux les élèves durant leur stage, qui s'apparente bien souvent à une véritable entrée sur le marché du travail [...]”.

– Hortense Lugand

l'examen d'accès à la formation de commissaire-priseur. J'obtiens alors l'examen en novembre 2024, et j'intègre l'étude Artesia, où je poursuis actuellement ma formation. C'est une expérience extrêmement enrichissante, qui me permet de mettre en pratique tout ce que j'ai appris et de me préparer concrètement au métier que je souhaite exercer.

Qu'est-ce qui, selon vous, attire encore aujourd'hui de jeunes étudiants vers cette profession exigeante ?

V.A. – Ce qui nous attire encore aujourd'hui vers cette profession, c'est avant tout la passion. Le métier de commissaire-priseur ne s'exerce pas par hasard : il faut aimer les objets, leur histoire, mais aussi les personnes qui les accompagnent. C'est un métier de curiosité et d'ouverture, qui demande une vraie envie d'apprendre et de comprendre. On ne choisit pas cette voie pour des raisons économiques, car le marché est aujourd'hui plus concurrentiel qu'il ne l'était autrefois. Si l'aspect financier existe, ce n'est pas ce qui motive

salle, transmettre une émotion, créer une dynamique. Cette dimension scénique, allée à un vrai sens commercial, est essentielle pour mener une vente au meilleur prix.

En somme, c'est un métier complet, à la croisée de la culture, du commerce et de l'humain et c'est sans doute cette richesse qui continue de séduire les nouvelles générations.

L'ANECF a beaucoup travaillé sur la refonte de la formation et sur les conditions de stage. Où en êtes-vous de ce chantier ? Quelles améliorations restent à défendre ?

H.L. – Sous la houlette du pôle formation du Conseil des Maisons de Vente, nous œuvrons pour accompagner au mieux les élèves durant leur stage, qui s'apparente bien souvent à une véritable entrée sur le marché du travail, à des postes très responsabilisants. Dans ce contexte, la dimension de stage – et donc d'apprentissage et de pédagogie – peut parfois être mise de côté.

En effet, les effectifs réduits des maisons, la nécessité de polyvalence et le rythme soutenu de travail peuvent

occulter le temps nécessaire à la formation. Et pourtant, la maîtrise de la technique de l'inventaire, qui ne peut s'acquérir que sur le terrain, la conduite des rendez-vous clients ou encore l'exercice de l'expertise nécessitent un réel temps d'apprentissage. La formation des élèves s'est récemment renforcée autour de la pratique,

“ Ce qui nous attire encore aujourd'hui vers cette profession, c'est avant tout la passion. Le métier de commissaire-priseur ne s'exerce pas par hasard : il faut aimer les objets, leur histoire, mais aussi les personnes qui les accompagnent ”.

– Victoire Adda

avec davantage de tours de salle en soirée et une semaine d'immersion à l'Institut national de gemmologie. Nous saluons ces évolutions et espérons qu'elles se poursuivront dans cette direction.

En effet, si les nouveaux entrants sont souvent titulaires de masters en Histoire de l'art et disposent de solides fondations théoriques, le rajeunissement des promotions rend d'autant plus nécessaire un apprentissage accru au contact direct des objets.

Les stages sont une étape décisive. Quelles difficultés rencontrez-vous aujourd'hui pour en trouver, et comment les améliorer ?

H.L. – J'entends souvent des arguments tels que la morosité de notre cadre économique, l'absentéisme des élèves lors des périodes de cours ou encore l'aspect concurrentiel : pourquoi former quelqu'un qui, une fois diplômé, s'installera peut-être en face ? Certaines études préfèrent accueillir plusieurs stagiaires de niveaux d'études inférieurs (licence ou début de Master), pour des périodes plus courtes et c'est un choix que nous regrettons. Les cinq semaines de cours, réparties sur sept mois, sont connues bien à l'avance, ce qui permet une organisation interne en amont. Par ailleurs, les élèves commissaires-priseurs en cours de formation apportent bien plus qu'une simple main d'œuvre : leur connaissance de la réglementation, un regard renouvelé sur les pratiques, ainsi que des compétences complémentaires enrichissent véritablement le fonctionnement des études. Ils ont souvent plusieurs expériences professionnelles der-

rière eux, ce qui renforce leur adaptabilité au sein des structures. Cette année, plusieurs nouvelles maisons, comme la mienne ou celle de Céline Béral, ont fait le choix de faire confiance à ces élèves, en s'appuyant sur leur autonomie et leur capacité à s'intégrer rapidement dans un environnement exigeant.

Nous saluons particulièrement ces nouveaux jeunes acteurs qui souhaitent contribuer à la pérennité de notre formation.

Les jeunes commissaires-priseurs doivent désormais maîtriser de nombreux domaines : conformité, gestion d'entreprise, réglementations douanières, régimes de TVA... Cette diversification des compétences change-t-elle la manière de concevoir la formation ? Et comment la nouvelle génération s'y prépare-t-elle ?

H.L. – La profession de commissaire-priseur est réglementée, car nous évoluons dans un cadre juridique dense, dont la complexité ne cesse de croître à mesure que les échanges se mondialisent. L'internationalisation du marché français, l'augmentation des livraisons intracommunautaires et vers des pays tiers, mais aussi l'évolution du regard porté sur le patrimoine – notamment à travers les enjeux de provenance, de restitution des biens spoliés ou encore la gestion des biens sensibles ou interdits à la vente – rendent notre métier particulièrement exigeant. C'est aussi ce qui en fait toute la richesse, et qui justifie pleinement l'importance de notre formation juridique.

Le Conseil des Maisons de Vente s'adapte naturellement à ces mutations, et l'ANECP s'efforce également de développer ses partenariats et ses interlocuteurs pour suivre cette évolution normative. Cette année, nous avons ainsi rencontré Art Loss Register, Barnebys, l'ADAGP ou encore l'OCBC. Nous cherchons également à élargir notre spectre de professionnels : assureurs, généa-

logistes, développeurs de solutions en intelligence artificielle, market-places... afin d'embrasser toutes les nouvelles ramifications de notre secteur.

La dimension de gestion d'entreprise prend une place de plus en plus importante dans notre formation, ce qui, à mon sens, est une excellente chose. Lors de notre passage à l'ESCP, nous avons suivi des cours en négociation, en management d'équipe et en gestion. Même s'ils restent relativement courts, ils nous permettent de mieux comprendre les enseignements suivis par les étudiants d'écoles de commerce, futurs chefs d'entreprise.

Ma promotion inaugure également une nouvelle épreuve diplômante : la rédaction d'un dossier individuel. Celui-ci nous amène à réfléchir à des problématiques concrètes telles que la rentabilité d'une vente, le modèle juridique et économique d'une maison de ventes, ou encore l'élaboration d'un business plan. Autant de questions auxquelles un commissaire-priseur désireux de créer sa propre structure sera nécessairement confronté.

Les nouvelles technologies s'imposent : IA, big data, plateformes, automatisation... Selon vous, jusqu'où peuvent-elles accompagner le métier sans en dénaturer l'essence ? Comment l'ANECP aborde-t-elle ces sujets ?

E.L. – Les nouvelles technologies transforment en profondeur le marché de l'art et, avec lui, le métier de commissaire-priseur. Elles offrent des outils puissants pour enrichir et surtout accélérer notre pratique. Cela représente un gain de temps considérable. Toutefois, leur utilisation doit se faire avec discernement et à mon sens c'est avant tout notre sensibilité qui permet de créer un lien de confiance avec les vendeurs et les acheteurs.

Nous utilisons d'importantes bases de données notamment celle de la plateforme Interenchères qui centralisent tous les résultats des objets vendus depuis plus de 10 ans. Ces data sont précieuses et nous permettent de comparer des résultats de ventes ou d'analyser les tendances du marché mais avant tout de renforcer la justesse des estimations et d'être parfaitement transparent avec les vendeurs. De plus, l'estimation ne repose pas uniquement sur une donnée chiffrée, mais sur une appréciation fine, nourrie par l'expérience, le contexte et l'œil du commissaire-priseur.

Dès lors, ces outils ne remplacent ni l'intuition, ni le regard critique

porté sur un objet. Un algorithme ne saura pas détecter une restauration discrète sur une toile, une contrefaçon ou comprendre l'histoire familiale derrière un objet. L'essence du métier de commissaire-priseur réside aussi dans la capacité à créer un lien entre des objets et des personnes, entre le passé et le présent. C'est un rôle de passeur, que la technologie peut accompagner, mais pas remplacer. Elles permettent de libérer du temps pour se recentrer sur ce qui fait la valeur profonde de notre métier : l'expertise et la relation humaine.

La provenance, la traçabilité et la conformité sont devenues centrales dans la pratique quotidienne. Ces enjeux éthiques et réglementaires font-ils partie de votre formation ? Comment y êtes-vous sensibilisés ?

E.L. – Les enjeux de provenance, de traçabilité et de conformité occupent aujourd'hui une place centrale dans la pratique des commissaires-priseurs, tant sur le plan éthique que juridique. En droit français, la présomption de propriété découle de l'article 2276 du Code civil, que tout juriste ou commissaire-priseur

connaît bien : « En fait de meubles, la possession vaut titre. ». Néanmoins, cette règle a longtemps été interprétée comme une forme de légitimation automatique, et la recherche de provenance a été largement négligée par le marché.

“ Un algorithme ne saura pas détecter une restauration discrète sur une toile, une contrefaçon ou comprendre l'histoire familiale derrière un objet ”.

– Estelle Laporte

Désormais, cette question est devenue incontournable. Lors de l'étude d'une oeuvre, le commissaire-priseur s'attache à reconstituer la chaîne de propriété, à identifier les éventuels vides ou incohérences dans l'historique et à détecter les périodes sensibles. Certaines catégories de biens requièrent une vigilance renforcée. C'est le cas des oeuvres antérieures à 1945, dont il est essentiel de documenter le parcours entre 1933 et 1945, en raison des spoliations opérées sous le régime nazi. Les œuvres provenant de zones de conflit, à risque de trafic illicite ou

de pillage, sont aussi parfois sorties du territoire de manière illicite.

Aujourd'hui, la licéité de la provenance est aussi fondamentale que l'authenticité. Elle constitue un critère de valorisation, mais surtout un enjeu de responsabilité : un commissaire-priseur pourrait voir sa responsabilité civile engagée en cas de défaut de diligence, voire dans certaines situations, faire l'objet de sanctions pénales.

Au cours de notre formation, nous sommes effectivement sensibilisés à ces questions. Cependant, il n'existe pas encore de formation pratique approfondie sur la méthodologie à adopter pour une vérification rigoureuse et conforme aux exigences actuelles. En maison de vente, cette démarche reste encore peu structurée, contrairement aux musées, où des postes spécifiques sont parfois entièrement consacrés à la provenance.

A mon sens, la recherche de provenance doit être renforcée dans nos pratiques professionnelles : elle est aujourd'hui au cœur des enjeux contemporains du marché de l'art.

Photo : ANECP





Photo : ANECP

Comment l'association se positionne-t-elle aujourd'hui face à de potentielles nouvelles attentes en termes d'accompagnement, de représentativité, de dialogue avec les institutions ?

V.A. – Aujourd'hui, l'Association Nationale des Élèves Commissaires-Preseurs (ANECP) s'affirme comme un relais essentiel entre les élèves et les différents acteurs du marché de l'art. Au-delà du cadre de la formation, nous attachons une importance particulière au dialogue avec les institutions culturelles qui constituent un partenaire naturel et historique du marché de l'art. Ces deux mondes, parfois perçus comme distincts, sont en réalité profondément interdépendants : les institutions s'appuient sur le marché pour enrichir et faire circuler leurs collections, tandis que le marché se nourrit de la recherche, de la conservation et de la valorisation menées par ces établissements.

“ L'ANECP souhaite se positionner comme un intermédiaire constructif, capable de sensibiliser les futurs commissaires-priseurs à la complémentarité de ces univers et à l'importance de leur collaboration ”.

– Victoire Adda

L'un de nos objectifs dans les prochaines années est donc de favoriser un rapprochement durable entre

institutions et acteurs du marché, en contribuant à rétablir un dialogue plus fluide et régulier. L'ANECP souhaite se positionner comme un intermédiaire constructif, capable de sensibiliser les futurs commissaires-priseurs à la complémentarité de ces univers et à l'importance de leur collaboration.

Nous sommes convaincus qu'un tel dialogue contribuera à renforcer la cohérence du marché de l'art français et à mieux préparer les élèves à exercer leur métier avec une vision à la fois culturelle, économique et patrimoniale.

Quelles sont les nouvelles initiatives que vous avez mises en place ou que vous souhaitez développer (forums, tutorats, rencontres avec les maisons de ventes, ateliers de préparation aux stages, etc.) ?

V.A. – Nous avons à cœur d'enrichir continuellement la formation des élèves commissaires-priseurs, afin

de leur offrir une expérience plus complète et plus ancrée dans la réalité du terrain.

Parmi nos projets actuels, nous travaillons activement à la mise en place de tutorats et de travaux pratiques du soir, en collaboration avec des professionnels du marché de l'art : experts, restaurateurs, conservateurs. Ces moments d'apprentissage privilégiés permettent aux élèves d'approfondir leur compréhension des œuvres et des objets, tout en découvrant la diversité des métiers qui entourent la vente et l'expertise. Cette approche vise à compléter la formation donnée par le Conseil des Maisons de vente en permettant aux élèves de découvrir certaines spécialités et de bénéficier de certains conseils visant l'expertise et la reconnaissance des biens.

Parallèlement, nous poursuivons nos initiatives de mise en réseau et de professionnalisation qui sont déjà mis en place et que nous continuons de développer :

- Rencontres et conférences avec des professionnels, maisons de vente, experts et acteurs du marché pour nourrir la réflexion des élèves ;

- Échanges inter-promotions et inter-écoles, afin de renforcer la cohésion du réseau des futurs commissaires-priseurs. Nous intervenons notamment auprès de l'IESA afin de présenter la formation, le métier, mais également en donnant des cours sur différentes spécialités.

- L'organisation du gala rassemble chaque année près de 400 acteurs majeurs du marché de l'art : commissaires-priseurs, maisons de ventes aux enchères, experts, conservateurs et collectionneurs.

Quel regard portez-vous sur les relations avec le Symev et les professionnels déjà en exercice ? Comment percevez-vous le dialogue entre générations ?

H.L. – Le SYMEV a été pour nous un interlocuteur privilégié cette année, en nous intégrant à plusieurs groupes de travail et en nous exposant les grandes problématiques qui traversent notre profession. Il nous paraissait essentiel de suivre – même avec un certain recul – les questions liées au financement de notre formation, aux évolutions des accords de branche, ainsi qu'à la co-évolution des métiers de commissaire de justice et de commissaire-priseur.

En effet, de nombreux élèves s'interrogent aujourd'hui sur la pertinence de suivre la formation passerelle au sein de l'INCJ pour devenir commissaire de justice, face à une multiplicité de discours parfois contradictoires. Pouvoir échanger avec des professionnels, recueillir leur retour d'expérience et mieux comprendre les réalités du terrain permet d'élargir notre vision et d'éclairer nos choix de carrière.

Le dialogue entre générations (rires) n'est pas toujours une mince affaire, surtout avec celles qui n'ont pas connu nos conditions d'entrée dans la formation ni notre parcours d'études. Et je ne voudrais pas faire de généralités. Ce qui est certain, c'est que tous les élèves ayant rejoint cette formation ont, dans leur cœur, un commissaire-priseur modèle et nourrissent un profond respect pour leur maître de stage. Nos maîtres de stage sont ceux qui nous forment le mieux, nous transmettant leur méthodologie, leurs connaissances et leurs valeurs dans l'exercice de leur profession.

Plus qu'un métier, ils nous insufflent une véritable manière d'être.

Les élèves d'aujourd'hui sont aussi les futurs acteurs du marché de l'art. Comment imaginez-vous le commissaire-priseur de demain : un expert, un entrepreneur, un médiateur culturel ?

E.L. – À la croisée de l'expertise et de l'entrepreneuriat, le commissaire-priseur de demain devra s'adapter aux évolutions du marché, aux nouvelles technologies et aux attentes des clients. Il devra être plus moderne dans sa manière de vendre et surtout plus accessible, afin de toucher une clientèle plus jeune, souvent éloignée des circuits traditionnels du marché de l'art et non-initiés aux enchères. Cela implique une meilleure communication, une présence numérique renforcée et un discours plus inclusif.

Dans une profession encore trop cloisonnée, il sera aussi fondamental d'encourager la confraternité, mais également plus de bienveillance et de partage. La collaboration, l'échange de compétences et la mutualisation des savoirs sont des leviers indispensables pour faire évoluer notre métier dans le bon sens.

Par ailleurs, nous assistons à une multiplication des maisons de vente, souvent portées par une nouvelle génération de commissaires-priseurs, qui insufflent un vent de renouveau dans la profession. Ce dynamisme entrepreneurial doit être encouragé, car il participe à la modernisation du marché, en créant de nouvelles manières de penser et d'exercer notre métier.

Enfin, face à un encadrement réglementaire de plus en plus strict, la formation continue – mise en place cette année – est une avancée essentielle. Peu d'études pratiquent une veille

E.L. – Il y a peu de temps, un couple a contacté l'étude pour la mise en vente d'un vase de Loetz. Convaincus de l'intérêt potentiel de cette pièce, je conviens d'un rendez-vous dès le lendemain matin à leur domicile, à 45 km de l'étude. Sur place, je suis surprise de trouver cette pièce si rare dans cette modeste maison si isolée. Je me rappelle être partie profondément touchée par l'histoire de ce couple et par la place que cet objet occupe, à la fois dans leur mémoire familiale et dans l'histoire des arts décoratifs. J'ai également ressenti une profonde gratitude pour la confiance que ces vendeurs m'avaient accordée en me confiant cette pièce. Quelques jours plus tard, ils m'avouèrent amusés avoir été eux-mêmes surpris par ma venue, s'attendant à rencontrer je cite « un vieil homme à lunettes ». Cette remarque, à la fois spontanée et bienveillante, a souligné l'importance que peut prendre

“ En somme, le commissaire-priseur de demain restera un expert et un passeur d'histoire, mais il devra aussi être un entrepreneur connecté et ouvert à l'évolution de son époque ”.

– Estelle Laporte

juridique active, pourtant aujourd'hui nécessaire pour rester en phase avec les exigences de la profession.

En somme, le commissaire-priseur de demain restera un expert et un passeur d'histoire, mais il devra aussi être un entrepreneur connecté et ouvert à l'évolution de son époque.

Et enfin : quelle a été votre première émotion d'enchère ou un souvenir marquant de stage ?

H.L. – C'était lors de mon deuxième stage dans une maison de ventes à Drouot. Après quelques semaines où je sens l'étude vibrer d'une énergie nouvelle, d'une excitation presque palpable, je découvre que nous allons mettre à l'encan une petite part de l'histoire de l'art français du XX^e siècle : la collection de Denise René.

Il n'y a, selon moi, rien de plus émouvant que la dispersion d'une collection particulière. Celle de Denise René, grande galeriste parisienne des années 1950-1960, raconte à elle seule l'émergence de l'abstraction géométrique et de l'art cinétique sur le devant de la scène artistique. Dans ces moments-là, on n'est plus simplement marchand ou expert : on devient passeur de mémoire.

la relation humaine et la dimension de confiance dans ce notre métier. Le vase sera présenté dans la dernière vente de l'année qui clôturera mes deux ans de stages et je suis certaine qu'il nous réserve une belle bataille d'enchères.

V.A. – Il est difficile de choisir un seul souvenir marquant tant les expériences en stage sont variées, mais si je devais en retenir un récent, ce serait l'organisation d'une vente de bijoux en totale autonomie l'année dernière.

Pouvoir gérer une vente de A à Z de la préparation du catalogue à la mise en place de la salle, jusqu'à la vente elle-même a été un moment à la fois stressant et très gratifiant. Même si l'on sait que les commissaires-priseurs sont toujours là pour nous accompagner, le fait d'avoir cette responsabilité, de se sentir en confiance et soutenue, a été une vraie fierté. C'était un peu l'accomplissement de plusieurs années de formation et de passion réunies en une seule expérience.

FOCUS

LE SYMEV EN ACTION

Au-delà de sa mission de représentation, le Symev agit concrètement pour accompagner les commissaires-priseurs : échanges avec les pouvoirs publics, actions de formation, chantiers législatifs et conseils décentralisés en région.

Retour sur quelques temps forts de 2025.

JUIN 2025

OBSERVATOIRE DU MARCHÉ DE L'ART : ÉCHANGER POUR ANTICIPER

Réuni le 4 juin 2025, l'Observatoire du marché de l'art a permis de dresser un état des lieux partagé entre économistes, organisations professionnelles et pouvoirs publics. Les échanges ont porté sur la santé du marché, les premiers effets du règlement européen sur l'importation des biens culturels, entré en vigueur le 28 juin, et les incertitudes liées aux droits de douane américains. Ce rendez-vous confirme l'importance d'un dialogue régulier entre professionnels et administrations.



WEBINAIRE DOUANES : SE FORMER AUX NOUVELLES OBLIGATIONS

Le 24 juin 2025, le Symev a invité les Douanes afin de proposer à ses adhérents un webinar dédié à leurs obligations professionnelles en matière de LCB-FT. Cette formation a permis aux commissaires-priseurs de valider trois heures de formation continue, rendues obligatoires par la réforme de 2022. Un rendez-vous très apprécié des adhérents où la parole et les questions restent libres et ouvertes.

FOCUS LE SYMEV EN ACTION

SEPTEMBRE 2025

CONSEIL D'ADMINISTRATION DÉCENTRALISÉ : ESCALE À MÂCON

Après Avignon et Rennes, le Symev a organisé le 24 septembre 2025 un conseil d'administration décentralisé à Mâcon. Objectif : aller à la rencontre des commissaires-priseurs en région (adhérents et non adhérents) pour échanger sur les problématiques rencontrées dans l'exercice de leur profession dans un cadre plus convivial et moins formel. Ce format favorise ainsi la cohésion et fédère la profession. Prochaine étape au printemps 2026.



NOVEMBRE 2025



OBSERVATOIRE DU MARCHÉ DE L'ART : POINT D'ÉTAPE

La séance du 5 novembre 2025, organisée au ministère de la Culture, a permis de présenter le *Vade-mecum* consacré à l'identification de la propriété publique des biens culturels et aux procédures de restitution.

Les participants ont également fait un point sur l'état du marché, les retours liés à l'entrée en vigueur du règlement européen sur l'importation des biens culturels, ainsi que sur les incertitudes persistantes concernant les droits de douane américains.

La réunion s'est conclue par la nécessité de défendre le marché de l'art français.

FISCALITÉ DE L'ART ET DU PATRIMOINE : LE SYMEV SE MOBILISE

Dans le cadre du PLF 2026, l'Assemblée Nationale a adopté le vendredi 31 octobre 2025 au sujet de l'IFI (impôt sur la fortune improductive) l'amendement I-3379 (Mattei) et le sous-amendement I-3916 (Brun) afin de réformer cet impôt et d'inclure désormais dans son assiette les biens improductifs que sont les bijoux, les pièces de monnaie, les voitures de collection, les yachts et les œuvres d'art. Le Symev a immédiatement alerté la profession. Un message a été adressé à l'ensemble des commissaires-priseurs pour les informer des enjeux de cette réforme et les inviter à relayer la mobilisation auprès de leurs parlementaires. Dans le même temps, le Symev s'est associé à un appel collectif réunissant les principales instances du marché de l'art (syndicats, galeries, marchands, experts) pour demander l'exclusion des objets d'art, de collection ou d'antiquité dans le nouvel impôt sur la fortune dite « improductive » et dans le champs de taxation des holdings patrimoniales. Cette déclaration commune, adressée aux parlementaires, met en garde contre les effets contreproductifs de telles mesures : découragement des collectionneurs, frein aux donations, perte d'attractivité internationale et fragilisation des structures de détention d'œuvres. Le Symev poursuivra en 2026 son action aux côtés des acteurs du marché de l'art pour défendre la place de l'art et des collections dans le patrimoine culturel national.

Retrouvez l'intégralité de cette déclaration commune page suivante et sur le site du Symev : www.symev.org



DÉCLARATION COMMUNE POUR L'EXCLUSION DES ŒUVRES D'ART DU CHAMP DE L'IFI & DE LA TAXE SUR LES HOLDINGS PATRIMONIALES

Texte intégral de la déclaration commune signée par les principales instances du marché de l'art

PROJET DE LOI DE FINANCES POUR 2026

EXCLUONS LES ŒUVRES D'ART DU CHAMP DE L' « IMPÔT SUR LA FORTUNE IMPRODUCTIVE » ET DE LA TAXATION DES HOLDINGS PATRIMONIALES

- **Impôt sur la fortune improductive : amendement I-3379 (Mattei) et sous-amendement I-3910 et I-3916 (Brun)**
- **Taxe sur les actifs non affectés à une activité opérationnelle des sociétés holding patrimoniales : Amendement n°I-3052 (Rect)**

À l'occasion de l'examen du projet de loi de finances pour 2026 et des amendements déposés après l'article 3, l'ensemble des professionnels du marché de l'art, des institutions culturelles, des artistes et des représentants de l'écosystème créatif souhaitent exprimer leur **vive inquiétude face à l'intégration des objets d'art, de collection ou d'antiquité dans le nouvel impôt sur la fortune dite « improductive » ou dans le champ de taxation des holdings patrimoniales.**

Ce risque intervient pourtant dans un contexte où la France a retrouvé un **rôle central dans l'économie internationale de l'art**. Avec 7 % des ventes mondiales en valeur, contre 5 % en 2012, notre pays est désormais le premier marché de l'Union européenne post-Brexit, représentant **54 % des ventes en valeur dans l'UE**. Cette position est soutenue par un marché fortement endogène : un vivier unique d'artistes, de collectionneurs, de structures culturelles, d'experts, de galeristes, d'antiquaires et de maisons de ventes aux enchères.

Avec plus de **5 milliards d'euros de ventes**, le marché de l'art soutient l'activité de **30 000 artistes français, plus de 60 000 emplois directs et plus de 100 000 emplois indirects**, soit un

niveau comparable à la publicité ou à l'édition. Les recettes fiscales générées par ce secteur proviennent, pour les trois quarts, de ces emplois et de l'activité économique qui les soutient. En d'autres termes, la valeur économique du marché de l'art – directe ou induite – dépasse de très loin tout rendement fiscal théorique qu'apporterait une taxation au titre de la fortune.

Une contraction du marché provoquerait une baisse du chiffre d'affaires des structures économiques et culturelles du secteur avec, *in fine*, une baisse de l'emploi, impliquant des pertes fiscales estimées entre **245 et 457 millions d'euros**, et entre **305 et 578 millions d'euros** en incluant l'ensemble des industries auxiliaires. La stabilité fiscale du secteur est donc un **intérêt économique national vital** autant que culturel.

Dans ce contexte, l'assimilation des œuvres d'art à une « fortune improductive » ou à des actifs « somptuaires » apparaît infondée et dangereuse.

L'ŒUVRE D'ART N'EST NI UN ACTIF IMPRODUCTIF NI UN BIEN SOMPTUAIRE

Réduire les œuvres d'art à de simples placements financiers, actifs dor-

mants ou biens de luxe ne correspond pas à la réalité. La plupart ne permettent d'espérer aucune rentabilité, et ne sont d'ailleurs pas acquises dans cette logique. Leur conservation a un coût (assurance, restauration, etc.), et leur valeur est loin d'être garantie. Sur le marché, elle peut fluctuer, stagner, se déprécier ou n'exister que pour quelques amateurs.

Une œuvre est avant tout un bien culturel, fruit d'un geste créatif, porteur de mémoire, d'identité et de transmission. Les biens visés ne sont d'ailleurs pas nécessairement des objets de luxe. Du tableau de maître au service de table transmis de génération en génération, nombre d'entre eux relèvent davantage de la mémoire familiale, de l'histoire ou du lien affectif ou esthétique que d'une logique de profit. Une nation se définit aussi par les œuvres qu'elle produit, conserve et transmet. Les traiter comme un actif patrimonial immobile, c'est nier ce qu'elles représentent : **de la culture, de l'histoire, de la transmission, et non de la rente.**

La France s'est toujours singularisée en défendant une **vision républicaine de l'art**, comme un objet relevant de l'intérêt général. L'œuvre est un patrimoine commun avant d'être

un bien privé. C'est cette exception culturelle qui a encouragé la collection, le mécénat, la transmission, les donations aux musées et l'enrichissement constant de nos collections publiques. L'assimiler d'une œuvre d'art à de la rente ou à un signe extérieur de richesse, pour l'intégrer à une logique de taxation patrimoniale, reviendrait à rompre ce pacte culturel.

DES MESURES À CONTRE-SENS DE LEURS PROPRES LOGIQUES ÉCONOMIQUES

Il convient de souligner un paradoxe central : les deux dispositifs prétendent orienter l'épargne vers l'investissement productif ou lutter contre des montages d'optimisation. Dans la pratique, ils frapperaient indistinctement un secteur qui ne relève ni de la rente, ni de l'abus, et dont la vitalité repose justement sur la circulation des œuvres et l'engagement d'acteurs privés.

- S'agissant de l' « impôt sur la fortune improductive » : un déni du rôle économique des biens culturels

Cet impôt a été initialement présenté comme un instrument redirigeant l'épargne vers l'investissement productif. Or, en France, **les œuvres ne sont pas un capital stérile : elles soutiennent l'écosystème de la création et de la diffusion**. Artistes, galeries, maisons de ventes, experts, restaurateurs, artisans, encadreurs, transporteurs spécialisés, éditeurs, musées, foires : tous vivent de l'existence et de la circulation des œuvres.

- S'agissant de la taxe sur les « holdings patrimoniales » : un dispositif qui pénalise l'art plutôt que les abus

Le dispositif initial visait à éviter que certains actifs privés soient logés dans des structures sociétaires sans activité économique. Pourtant, l'amendement rectificatif frappe aussi les œuvres d'art, alors même que celles-ci ne sont pas au cœur des pratiques que le texte entend combattre. Surtout, **il méconnaît le fonctionnement réel du marché de l'art** : dans le monde entier, de nombreux collectionneurs acquièrent des œuvres via des personnes morales – holdings, fondations, sociétés familiales – pour des raisons de conservation, de prêt, de gestion patrimoniale ou de transmission. Assimiler ces modes de détention à des comportements abusifs revient à **pénaliser un usage courant, transparent et indispensable à la circulation des œuvres.**

En définitive, en taxant le patrimoine culturel, ces mesures manqueraient leur cible tout en frappant un secteur créatif essentiel. Elles ne réorienteraient pas les abus qu'elles visent, mais affaibliraient ceux qui produisent, financent, exposent, restaurent, expertisent et transmettent les œuvres. Autrement dit, elles frapperaient l'écosystème culturel sans corriger les comportements qu'elles prétendent sanctionner.

UN RISQUE RÉEL DE FUITE CULTURELLE ET ÉCONOMIQUE

Tandis que la France rattrape progressivement la place de Londres dans le système post-Brexit, une taxation de la détention d'œuvres conduirait les collectionneurs à organiser leurs transactions, dépôts et structure de conservation vers la Suisse, les États-Unis ou encore le Royaume-Uni. Ventes cataloguées à Londres ou à New York plutôt qu'à Paris, expositions montées hors du territoire, conservation, expertise et restauration confiées à d'autres places internationales : **l'activité se déplacerait.**

Les États-Unis ont récemment augmenté certains tarifs douaniers tout en excluant explicitement les œuvres d'art et les antiquités. L'application de ces mesures reviendrait alors à créer **un handicap supplémentaire dans un marché international à forte concurrence fiscale**. Surtout, la France deviendrait la **seule grande place du marché de l'art** – contrairement au Royaume-Uni, aux États-Unis ou à Hong Kong – à instaurer une imposition patrimoniale sur la simple détention d'œuvres.

Les conséquences seraient immédiates : chute des ventes, externalisation des collections, pertes de mandats confiés aux galeries françaises, aux experts et aux maisons de ventes, relocalisation des enchères.

Cette contraction toucherait ainsi directement les galeries, les maisons de ventes, les antiquaires, les experts, mais aussi toute la chaîne d'emplois qui en dépend. À l'heure où des signes clairs de reprise ont été constatés, y compris grâce aux mesures engagées par les pouvoirs publics, un tel choc reviendrait à casser la dynamique d'un secteur stratégique.

UNE MENACE DIRECTE CONTRE LE PATRIMOINE NATIONAL ET LES COLLECTIONS PUBLIQUES

Chaque année, les collections nationales et territoriales s'enrichissent d'environ **250 millions d'euros**

d'œuvres issues de donations, legs, dations et mécénat privé. Sans ces dons, nombre de chefsd'œuvre ne seraient plus accessibles au public.

Or, la taxation des biens à valeur culturelle provoquerait également le **retrait des mécènes privés**, souvent grands collectionneurs et acteurs déterminants dans la constitution des futures collections publiques.

Les exemples qui ont fondé la richesse des collections françaises – de la dation fondatrice du musée Picasso aux tableaux de Fragonard pour le Louvre, de Caillebotte pour Orsay à de Chirico pour Pompidou, en passant par Manet, Renoir et tant d'autres – témoignent de l'importance de ces transferts. Leur disparition entraînerait **un appauvrissement immédiat de notre patrimoine national, sans que l'État soit en mesure d'y pallier**, comme en témoigne, par exemple, le budget d'acquisition du Musée National d'Art Moderne, limité à deux millions d'euros annuels.

UNE MENACE DIRECTE POUR LA CRÉATION ARTISTIQUE ET LES REVENUS PUBLICS

En affaiblissant les galeries, les antiquaires, les maisons de ventes, les experts, mais aussi tous les autres acteurs économiques du secteur, c'est la création vivante qui serait touchée. Ces intermédiaires financent la production des artistes, leur accompagnement, leur visibilité, ainsi que la protection sociale des artistes-auteurs. Une baisse des ventes se traduirait par une diminution sensible de la contribution des diffuseurs, des impôts sur les sociétés, des cotisations sociales, de la perception de la TVA et *in fine* des ressources publiques. **L'impôt détruirait l'assiette de l'impôt.**

UNE MISE EN ŒUVRE DIFFICILE POUR UN RENDEMENT MARGINAL

À tout cela s'ajoute une difficulté pratique de taille : les assiettes de tels dispositifs seraient quasiment impossibles à établir. L'évaluation d'une œuvre, unique par nature, dépend de marchés fluctuants, de transactions privées, de cotes variables, et engendrerait des contentieux considérables. **Le coût administratif et le contentieux dépasseraient largement les recettes qu'ils permettraient de collecter.**

Les études menées lors des précédentes tentatives d'intégration des œuvres à l'ISF montraient déjà que

le rendement aurait été de quelques dizaines de millions d'euros seulement, soit moins de 1 à 2 % de la recette globale d'alors.

Face aux conséquences économiques et culturelles funestes promises, la balance est sans équivoque.

UN APPEL À LA PRÉSERVATION DE NOTRE MODÈLE CULTUREL ET NOTRE SOUVERAINETÉ ARTISTIQUE

Depuis André Malraux, la France défend une politique culturelle fondée sur l'intérêt général et la reconnaissance du rôle structurant des collectionneurs privés dans la préservation d'un patrimoine commun. C'est ce modèle qui a permis l'enrichissement continu des collections publiques, la vitalité de la création et l'attractivité internationale de notre pays.

Taxer la détention d'œuvres reviendrait à rompre avec cet équilibre, à affaiblir l'écosystème créatif, à encourager le démantèlement du patrimoine et à détruire davantage d'emplois et de richesse que l'impôt ne pourrait rapporter.

POUR TOUTES CES RAISONS CULTURELLES, ÉCONOMIQUES, SYMBOLIQUES ET STRATÉGIQUES, C'EST L'ENSEMBLE DU SECTEUR QUI APPELLE SOLENNELLEMENT LES DÉCIDEURS PUBLICS À EXCLURE EXPLICITEMENT LES OBJETS D'ART, DE COLLECTION OU D'ANTIQUITÉ DE L'« IMPÔT SUR LA FORTUNE IMPRODUCTIVE » ET DU CHAMP DE LA « TAXE SUR LES HOLDINGS PATRIMONIALES ».

Plus qu'un enjeu fiscal, il s'agit d'un choix de société. Depuis plus d'un demi-siècle, le modèle français repose sur un principe simple : l'art ne se taxe pas,

il se protège, il se partage, il se transmet. Défendre l'exemption des œuvres d'art, c'est défendre la liberté de créer, de collectionner et de transmettre ; des libertés constitutives de la République.

Plus que jamais, nous nous tenons aux côtés de tous ceux qui ont à cœur de protéger ce qui fonde la richesse et le rayonnement de la France : sa culture, son art, et la vitalité créatrice qui nourrit son identité.

PROPOSITIONS D'AMENDEMENT

Après l'article 3 du projet de loi de finances pour 2026
À l'article 965 du Code général des impôts, tel que modifié par l'article 3. I. 3° de l'amendement I-3379, supprimer le 1° quater :

« 1° quater Les biens meubles corporels. »

Après l'article 3 du projet de loi de finances pour 2026 supprimer l'alinéa suivant visé à l'amendement n°I-3052 (rect) :

« 5. Les biens mentionnés à l'article 150 VI dès lors qu'ils ne font pas l'objet d'une mise à disposition ou d'une ouverture au public ; »

BIENVENUE AUX NOUVEAUX ADHÉRENTS 2025

- DAGUERRE VAL-DE-LOIRE (AMBOISE - 37)
- HOTEL DES VENTES DE BESANCON (BESANÇON - 25)
- SENEQUIER-CROZET (GRENOBLE - 38)
- LA ROCHELLE ENCHERES (LA ROCHELLE - 17)
- TULOUP ENCHERES ET INVENTAIRES (MARSEILLE - 13)
- NICE ENCHERES (NICE - 06)
- HOTEL DES VENTES DE SAINT-OMER (SAINT-OMER - 62)
- DROUOT ESTIMATIONS (PARIS - 75)
- LIBERT ET ASSOCIES (PARIS - 75)
- OGER BLANCHET (PARIS - 75)
- PB AUCTION (PARIS - 75)
- JONQUET (BOULOGNE-BILLANCOURT - 92)
- GOXE BELAISCH (ENGHIEN-LES-BAINS - 95)

REJOIGNEZ LE SYMEV !

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

DÉFENDRE & ASSISTER

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

PRÉVOIR & INFORMER

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

COOPÉRER & MUTUALISER

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

EXPLIQUER & PROMOUVOIR

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

ÉCHANGER & FORMER

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

REPRÉSENTER & FÉDÉRER

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

