

LA
REVUE
DU
SYMEV

LA REVUE DES COMMISSAIRES-PRISEURS

N°22 / ÉTÉ 2026

“ S’il n’y a pas de conseil
de qualité, il n’y a pas
de cession. ”

Philippe Lannon

DOSSIER SPÉCIAL
**VALORISER ET TRANSMETTRE
SA MAISON DE VENTES**
ENTRETIEN AVEC PHILIPPE LANNON

FOCUS
**VERS LE COMMISSAIRE-PRISEUR
AUGMENTÉ : L’IA ENTRE DANS
LES SALLES DE VENTES**

ANNIVERSAIRE
**LES JOURNÉES MARTEAU ONT FÊTÉ
LEURS 20 ANS, TOUT EN ROUGE**

FOCUS
**L’ÉCONOMIE DES ENCHÈRES :
CRISE OU MUTATION ?**

HOMMAGE
**HERVÉ CHAYETTE,
LE MARTEAU ET LA PLUME**



SOMMAIRE



Photo : Thierry-Lannon & Associés

N°22 / ÉTÉ 2026

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 <i>Notre nom, notre force</i>	03
ACTUALITÉS Marché de l’art et enchères	04
ANNIVERSAIRE Les Journées Marteau ont fêté leurs vingt ans, tout en rouge	06
À VOS AGENDAS Convention nationale 2026 : réservez la date	09
FOCUS Le Symev en action	10
DOSSIER SPÉCIAL Valoriser, transmettre : le défi qui attend les maisons de ventes Entretien avec Philippe Lannon : « Valeur et prix sont deux choses très différentes »	12
FOCUS L’économie des enchères : crise ou mutation ?	18
FOCUS Vers le commissaire-priseur augmenté : quand l’IA entre dans les salles de ventes	20
LCB-FT ANTI-BLANCHIMENT : LA PROFESSION FAIT SON AUTO-EXAMEN	23
HOMMAGE Hervé Chayette, ancien président du Symev : le marteau et la plume	29
REJOIGNEZ LE SYMEV !	30

SYMEV
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



NOTRE NOM, NOTRE FORCE

Mes chères consœurs, mes chers confrères,

Depuis le 1^{er} juillet 2026, nous sommes de nouveau, et officielle-
ment, des commissaires-priseurs.

Le mot peut sembler une évidence ; il est l’aboutissement de près de
sept années de combat. Fini l’« opérateur de ventes volontaires » :
personne n’est jamais allé consulter son « opérateur de santé »
plutôt que son médecin. La loi du 28 février 2022 nous a rendu notre
nom, ancien et compris de tous, et son article 4 l’a ancré.

Cette victoire n’est pas tombée du ciel. Elle est le fruit d’un travail
patient, mené dans l’ombre, par celles et ceux qui ont refusé que
notre titre s’efface.

Voilà ce qu’est l’action d’un syndicat : rarement spectaculaire,
toujours décisive.

Nous l’avons encore vérifié à l’automne, lorsqu’un amendement
a voulu ranger les œuvres d’art parmi les biens « improductifs ». Comme si un tableau pouvait l’être, lui qui fait vivre toute une éco-
nomie, commissaires-priseurs, artistes, experts, restaurateurs et
transporteurs. Le marché s’est dressé d’un bloc, la mesure n’a pas
été retenue, mais nous restons vigilants.

C’est à celles et ceux qui s’installent que je veux m’adresser.
Beaucoup de jeunes confrères me posent la même question :
qu’est-ce qu’adhérer au Symev m’apporte ? Ma réponse tient en
peu de mots : ne jamais rester seul. Blanchiment d’argent, espèces
protégées, droit de suite, TVA, passeports, revendications... nul ne
peut suivre seul ce flot de réglementations.

Adhérer, c’est une veille permanente et une réponse à portée
d’appel, une voix qui porte auprès des pouvoirs publics, dont la
reconquête de notre titre en est la preuve même, l’entraide des
confrères, des formations gratuites et la promotion de notre métier,
dont les Journées Marteau sont la plus belle vitrine. Pour une maison
qui se lance, ce n’est pas une dépense, c’est une protection.

Le marché que vous abordez est exigeant et se transforme vite,
porté par une génération qui invente d’autres façons de vendre.
Raison de plus pour avancer ensemble. Jeunes ou établis, à Paris ou
en région, à la tête d’une grande maison de ventes ou d’une étude
à taille humaine, nous formons une seule et même famille, celle des
commissaires-priseurs.

Aujourd’hui plus que jamais, je vous invite à la rejoindre.

Bien confraternellement,

Jean-Pierre Osenat
Président du Symev

ACTUALITÉS MARCHÉ DE L'ART ET ENCHÈRES

Au premier semestre 2026, le marché de l'art a renoué avec la croissance, entre les records des grandes ventes internationales et le travail remarquable des maisons françaises, petites et grandes. Retour sur les dossiers juridiques et fiscaux qui ont occupé la profession, à commencer par la bataille, gagnée pour l'instant, contre la taxation des œuvres d'art, avant de parcourir quelques chiffres.

DROIT ET RÉGULATION

L'ART ÉCHAPPE À L'IMPÔT SUR LA FORTUNE

Notre précédent numéro s'en faisait l'écho. Le 31 octobre 2025, dans le projet de loi de finances pour 2026, l'Assemblée nationale adoptait un amendement qui faisait entrer les œuvres d'art, au même titre que les bijoux, les voitures de collection ou les yachts, dans le champ d'un « impôt sur la fortune improductive », doublé d'une taxe sur les holdings patrimoniales. Le marché tout entier s'est mobilisé.

Réunis dans une déclaration commune, maisons de ventes, galeries, experts et artistes ont rappelé qu'une œuvre est un bien culturel et non une rente, et qu'une telle taxe ferait fuir collections et collectionneurs. Le message a été entendu : ni le Sénat, ni le plan de loi de finances finalement adopté début 2026 n'ont retenu la mesure, et les œuvres d'art restent exonérées. La victoire reste toutefois une victoire d'étape, plus qu'un enterrement définitif, car l'idée resurgit à chaque budget. Le marché de l'art réuni a annoncé poursuivre sa vigilance.

CIRCULATION DES ŒUVRES : L'ITALIE S'OUVRE, LES ÉTATS-UNIS TAXENT

Faire sortir une œuvre d'art de son pays n'a rien d'automatique : chaque État protège son patrimoine en contrôlant les exportations. L'Italie, longtemps la plus stricte d'Europe en la matière, vient de desserrer l'étau. Depuis avril 2026, le seuil au-dessous duquel une œuvre peut sortir du territoire sans autorisation passe de 13 500 à 50 000 euros, de quoi rendre sa place plus attractive. À l'échelle internationale, il faut aussi compter avec les droits de douane imposés par les États-Unis : les œuvres d'art qui entrent sur le sol américain en sont exonérées, mais les objets de collection, le mobilier et les bijoux y sont, eux, taxés.

TVA : LA FRANCE GARDE UNE LONGUEUR D'AVANCE

Depuis le 1^{er} janvier 2025, la directive européenne 2022/542 encadre les taux réduits de TVA applicables au commerce de l'art, à l'importation comme à la vente directe. La France y a retenu le taux le plus bas de l'Union, 5,5 %, devant l'Allemagne (7 %). De quoi renforcer l'attractivité de la place française, même si l'Italie est passée depuis à 5 %, juste devant elle. Rien d'anecdotique : sur un marché mondial où les œuvres circulent en quelques clics, quelques points de TVA suffisent à orienter le choix du lieu de vente et d'achat.

BLANCHIMENT : LE MARCHÉ SOUS SURVEILLANCE

Deux galeries de plus viennent d'être sanctionnées. Après deux premières décisions en 2023, la Commission nationale des sanctions a de nouveau condamné deux enseignes pour avoir négligé leurs obligations de vigilance contre le blanchiment, un signe que le contrôle se resserre. Le marché de l'art est soumis depuis plusieurs années au dispositif dit LCB-FT (lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme) : identifier précisément le client, s'assurer de l'origine des fonds, signaler à la cellule Tracfin toute opération suspecte. Pour les maisons de ventes comme pour les galeries, la vigilance n'est plus une option.

L'EXPERT A LE DROIT DE DOUTER

Un collectionneur ne peut pas contraindre un expert à authentifier une œuvre : le tribunal de Paris l'a rappelé en mai 2026. Le propriétaire d'une version de la célèbre Fontaine de Marcel Duchamp, le fameux urinoir signé R. Mutt, réclamait un certificat à l'association détentrice du droit moral de l'artiste. Débouté, il a même été condamné pour procédure abusive : l'avis de l'expert, ont jugé les magistrats, relève de la liberté d'opinion. Une décision qui pèse, car sur un marché où la vente d'une œuvre sans certificat devient plus compliquée, elle conforte la liberté de jugement des experts et des comités d'artistes, souvent seuls habilités à confirmer ou infirmer l'authenticité.

LE MARCHÉ FRANÇAIS EN CHIFFRES (2025)

Le bilan annuel du Conseil des maisons de vente confirme une année record : **5,662** milliards d'euros adjugés tous secteurs confondus (**+11,2 %**), première croissance à deux chiffres hors rattrapage post-Covid. Le segment qui intéresse au premier chef les amateurs d'art, « Art & objets de collection », repart nettement après deux années de baisse : **1,963** milliard d'euros, en hausse de **7,1 %**, tiré par la joaillerie, l'orfèvrerie et l'horlogerie

(**+19,7 %**). Plus de **80 %** des montants se font désormais en ligne (**4,8** milliards, **+29,4 %**), et le pays compte **524** maisons de vente actives, dont les vingt premières concentrent à elles seules **77,3 %** des enchères. Tous ces chiffres s'entendent en prix marteau, hors frais.

Source : Conseil des maisons de vente, Les ventes aux enchères 2025. Les nouvelles tendances du marché de l'art (22^e bilan annuel, Beaux Arts & Cie, juin 2026).

LE MARCHÉ DE L'ART EN 2025	
MARCHÉ MONDIAL DE L'ART	59,6 Md\$ (+4 %)
DONT VENTES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES	20,7 Md\$ (+9 %)
DONT GALERIES ET NÉGOCE	34,8 Md\$ (+2 %)
FINE ART AUX ENCHÈRES (INDICE ARTPRICE)	+12 %
ŒUVRES VENDUES AUX ENCHÈRES DANS LE MONDE	867 000 (record)
1 ^{RE} PLACE MONDIALE	États-Unis (42 %)
ARTISTE LE PLUS VENDU	Pablo Picasso

Sources : Art Basel & UBS / Arts Economics (rapport 2026 sur 2025) ; Artprice by Artmarket (rapport 2025).

Derrière le vertige des records, l'essentiel se joue loin des millions. Dans toutes les régions, petites et moyennes maisons tiennent bon, portées par les ventes du quotidien. C'est tout un écosystème, l'un des plus actifs au monde par le nombre de vacations, qui fait vivre les enchères françaises tout au long de l'année.

RESTITUTIONS : UNE LOI-CADRE HISTORIQUE

Après les restes humains et les biens spoliés sous l'Occupation, voici le dernier volet : le 9 mai 2026, la France s'est dotée d'une loi-cadre sur la restitution des biens culturels acquis de façon illicite, en particulier à l'époque coloniale. Jusqu'ici, chaque retour d'œuvre réclamait une loi d'exception, tant le principe d'inaliénabilité des collections publiques, qui interdit en principe de s'en séparer, est strict. Le texte instaure désormais une procédure générale : un État étranger peut réclamer un bien sorti de son sol entre 1815 et 1972 ; après avis de la commission nationale des restitutions et accord de la collectivité propriétaire, l'objet peut être déclassé, puis rendu. La loi inscrit aussi la recherche de provenance dans les collections publiques, c'est-à-dire l'enquête sur l'histoire et la chaîne de propriété d'une œuvre, parmi les missions des Musées de France.



LES JOURNÉES MARTEAU ONT FÊTÉ LEURS VINGT ANS, TOUT EN ROUGE

Du 26 au 31 mai 2026, les Journées Marteau ont célébré leur vingtième édition, partout en France et sous le signe du rouge. Pour l'anniversaire, l'édition s'est voulue résolument festive.

20
ANS

LES JOURNÉES MARTEAU ONT FÊTÉ LEURS VINGT ANS, TOUT EN ROUGE



UNE SEMAINE DE FÊTE, PARTOUT EN FRANCE

Partout en France, de Lille à Toulon et de Nantes à Besançon, des maisons de ventes de toutes tailles, grandes enseignes parisiennes comme études régionales, se sont mobilisées. Le format est désormais bien rodé : pendant une semaine, expertises gratuites et confidentielles, conférences, ateliers et ventes à thème se sont succédés, à Paris comme en région. Pour leurs vingt ans, les commissaires-priseurs avaient reçu une consigne ludique : décliné le rouge, dans les vitrines, les sélections de lots et les conférences.

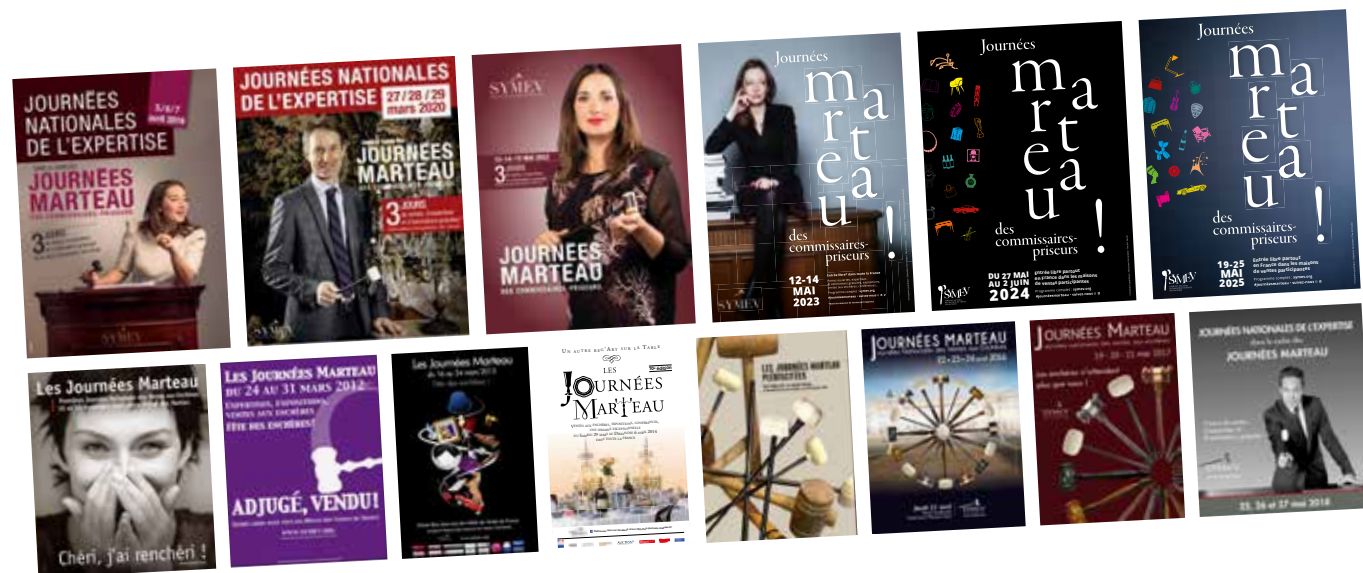
Et chacun l'a interprété à sa façon. À Paris, Aguttes a donné une soirée musicale consacrée à Ansaldo Poggi, surnommé « le luthier de la ville rouge ». Au Vésinet, la salle des ventes a imaginé une vacation en ligne au titre malicieux, « Fil rouge des enchères, à vous de jouer ! ». À Tonnerre, chez Dyonne Enchères, une automobile Darracq de 1905 entièrement rouge (carrosserie, sellerie et roues) a attiré tous les regards. Et à Bordeaux, le commissaire-priseur Emmanuel Layan a donné une conférence sur « le rouge pourpre et le mobilier d'art sous le second Empire ».

La pédagogie, elle, s'est souvent faite jeu. À Mâcon, Quai des Enchères a transformé l'estimation en devinette, avec une loupe d'expert ou une bouteille de Mâcon à gagner. À Nantes, Salorges Enchères a organisé une vente « cabinet de curiosités » ; à Paris, Tajan a convié le public à un atelier sur l'art de la restauration des livres anciens, démonstration à l'appui. Et la maison Rouillac a même exposé un squelette de dinosaure au ZooParc de Beauval. Autre temps fort, l'Ivoire Live Tour a réuni douze maisons de ventes en multiplex le 27 mai : les commissaires-priseurs s'y sont passé le marteau d'une ville à l'autre.

L'INFLUENCE POUR FAIRE VENIR LE PUBLIC

Cet anniversaire s'est aussi joué en ligne. Pendant plus d'un mois, le compte Instagram du Symev a déroulé une campagne complète : comptes à rebours, courtes vidéos pour expliquer le vocabulaire et le métier, agendas quotidiens, coulisses filmées en salle. L'objectif était simple : informer et donner envie de venir. L'audience a été largement démultipliée, et composée pour l'essentiel de personnes qui ne suivaient pas encore le syndicat ; elle a touché un public plus jeune, ces 25-34 ans que la profession se doit d'attirer.

La couverture a même débuté à l'échelle nationale : dès le lundi 25 mai, la matinale de TF1, *Bonjour !*, a ouvert la semaine en annonçant l'événement. La presse régionale a suivi de près, comme chaque année : plusieurs maisons ont témoigné de l'impact de cet écho médiatique et numérique. À Coulommiers, l'Hôtel des ventes salue une « grande affluence, qui continue depuis », portée par de nombreux visiteurs venus pour la première fois ; d'autres maisons retiennent une « visibilité excellente » et des campagnes Instagram « particulièrement efficaces ». Cette année, le Symev a aussi davantage porté la voix de toute la profession, de l'entretien accordé au *Progrès* (27 mai) à l'interview diffusée sur RCF (26 mai). À Castelnau-le-Lez, ici.fr est venu raconter comment « les Journées Marteau veulent démocratiser les enchères » ; à Pau, *Les Petites Affiches béarnaises* ont salué « une journée marteau... écarlate » ; de Lyon au réseau *L'Essentiel*, la presse locale a répondu présente, rejointe par les titres spécialisés, de *La Gazette Drouot* au *Magazine des Enchères d'Interencheres* : une diversité de médias qui, ensemble, ont touché plusieurs centaines de milliers de lecteurs, valorisant ainsi le rôle des commissaires-priseurs et mettant en lumière l'accessibilité du monde des enchères.



LE CHEMIN PARCOURU EN VINGT ANS

Lancées il y a vingt ans par le Symev pour faire découvrir les enchères et démystifier le métier de commissaire-priseur, les Journées Marteau accompagnent une transformation plus large. « Pour la majorité des gens, les enchères évoquent soit la vente d'un Picasso, soit une saisie », rappelle Jean-Pierre Osenat, président du Symev. « Or le prix moyen d'adjudication se situe plutôt autour d'une centaine d'euros que du million. Le marché, qui semblait réservé à une élite, se démocratise enfin. »

En vingt éditions, le regard du public a changé, et les Journées Marteau n'y sont pas pour rien, mais elles n'ont pas agi seules. La télévision a fait entrer le marteau dans les salons, d'*Un trésor dans votre maison* à *Affaire conclue*, suivie certains jours par plus de deux millions de téléspectateurs, jusqu'aux petites dernières comme *Vos objets valent de l'or*, lancée sur NOVO 19 en pleine semaine des Journées Marteau avec le commissaire-priseur troyen Léonard Pomez. La révolution numérique a fait le reste : avec Interencheres, Drouot Digital et les ventes en direct, chacun peut désormais enchérir depuis son canapé et du monde entier.

La route n'est pas finie pour autant. On l'oublie souvent, mais il y a vingt ans, rares étaient les Français à connaître les noms de Christie's ou Sotheby's, pourtant familiers du public anglo-saxon. Aujourd'hui, les enchères se sont popularisées mais il demeure une dernière marche, la plus haute, car pousser la porte d'un commissaire-priseur intimide encore. C'est là tout l'objet de ces journées : faire du réflexe « commissaire-priseur » un geste naturel. Avant de jeter ou de vendre,

demander conseil, faire expertiser et estimer. Car en confiant un objet plutôt qu'en s'en débarrassant, on lui offre une nouvelle vie : à sa manière, l'enchère est une économie du réemploi, en phase avec notre époque.

LA FORCE DU COLLECTIF

Si l'événement porte, c'est qu'il est collectif. Chaque année, une équipe de communicants (réseaux sociaux, relations presse, direction artistique) vient prêter main-forte au Symev, plusieurs mois durant, avant, pendant et après la semaine des Journées Marteau, pour relayer chaque rendez-vous sur les réseaux et auprès des médias. Concrètement, les maisons de ventes adhérentes du Symev qui s'inscrivent comme participantes entrent au calendrier officiel, reçoivent le kit de communication de l'édition et bénéficient de ce travail de presse et de réseaux : une journée d'expertise annoncée dans ce cadre touche

un public que la même initiative, menée seule, atteindrait difficilement. C'est tout l'intérêt de jouer collectif, et l'enjeu de 2027 : plus les maisons ouvrent leurs portes la même semaine, sous la même bannière, plus chacune y gagne. Une programmation, aussi belle soit-elle, ne se relaie pas en quelques jours : il faut compter de six semaines à plusieurs mois pour la porter auprès des médias. Raison de plus pour s'inscrire tôt. Les maisons de ventes qui souhaitent rejoindre l'aventure y sont les bienvenues.

À vingt ans, les Journées Marteau n'ont rien perdu de leur élan, ni de leur utilité. Rendez-vous en 2027.

Le Symev remercie l'ensemble des partenaires des Journées Marteau 2026, et tout particulièrement Interencheres, Drouot, et La Gazette Drouot, qui se sont prêtés au jeu du quiz Instagram de l'édition.

LES JOURNÉES MARTEAU 2026, L'ÉDITION EN BREF

- 🔨 **XX^e édition** : du 26 au 31 mai 2026, partout en France, sur le thème du rouge
- 🔨 **Mobilisation** : plus d'une centaine d'événements organisés par les maisons de ventes participantes, de la Bretagne à la Côte d'Azur
- 🔨 **Lancement national** : la matinale *Bonjour !* (TF1) ouvre la semaine le 25 mai (12,8 % de part d'audience moyenne).
- 🔨 **Au programme** : expertises gratuites, conférences, ateliers et ventes à thème ; Ivoire Live Tour, temps fort national (une douzaine de maisons en multiplex, le 27 mai)
- 🔨 **Instagram** : près de 126 000 vues, plus de 10 500 comptes touchés, environ 200 nouveaux abonnés
- 🔨 **Public neuf** : les 25-34 ans, première tranche d'âge touchée
- 🔨 **LinkedIn** : audience professionnelle en hausse sur la période

À vos agendas !

CONVENTION NATIONALE DES COMMISSAIRES-PRISEURS

MERCREDI 18 NOVEMBRE 2026

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



RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :
01 45 72 67 39 • CONTACT@SYMEV.ORG
SUIVEZ-NOUS @ • WWW.SYMEV.ORG

FOCUS

LE SYMEV EN ACTION

Au-delà de sa mission de représentation, le Symev agit concrètement pour accompagner les commissaires-priseurs : promotion et défense de la profession en lien étroit avec les pouvoirs publics, formation, veille juridique, partenariats. Retour sur quelques temps forts de ces derniers mois.

FORMATION CONTINUE

TROIS FORMATIONS GRATUITES POUR LES ADHÉRENTS (AU 1^{ER} SEMESTRE 2026)

Représenter la profession, c’est aussi la former. Le Symev propose à ses adhérents des conférences/webinaires gratuits qui valident des heures de formation au titre de la **formation continue obligatoire des commissaires-priseurs**. Trois rendez-vous ont ainsi rythmé ce début d’année. Le 2 avril, un **webinaire « LCB-FT »** mené avec Tracfin a porté sur la « **déclaration de soupçon** », pièce maîtresse des obligations de lutte contre le blanchiment. Le 21 mai, un petit-déjeuner-conférence intitulé « **Adjudicataire défaillant : anticiper, sécuriser et agir** », animé au sein du cabinet UGGC Avocats par Me Laure Assumpção et Me Manon Sberro, a passé en revue la **prévention du risque**, la **réitération des enchères** et les **actions en recouvrement**. Le 9 juillet, enfin, une conférence/webinaire a porté sur la **réforme de la facturation électronique**.



Conférence / webinaire : « Adjudicataire défaillant : anticiper, sécuriser et agir »

16 AVRIL 2026

PROVENANCE ET SPOLIATIONS NAZIES EN DÉBAT

Le 16 avril, à Paris, le Symev a suivi « **Beyond Doubt 2 : Law, provenance and Nazi spoliation** », conférence consacrée à la **provenance des œuvres spoliées par les nazis et leurs complices**. Organisée par le cabinet Pinsent Masons avec l’Institute of Art and Law, en deuxième volet d’un cycle entamé à Londres en 2025, elle réunissait pouvoirs publics, institutions et marché de l’art. Les débats se sont appuyés sur des cas concrets, telle la collection de la famille Lewenstein, dont deux Kandinsky longtemps conservés à Amsterdam et à Munich, restitués à leurs ayants droit. Un sujet qui prolonge la loi-cadre sur les restitutions adoptée en mai, évoquée dans nos Actualités.



Conférence : « Beyond Doubt 2 : Law, provenance and Nazi spoliation »

FAUX ARTISTIQUES : LE SYMEV PARTENAIRE À NICE

9 JUIN 2026



Atelier en présence du président du Symev, Jean-Pierre Osenat, lors du colloque « Faux artistiques : vrais problèmes ! »

Le 9 juin, au musée national Marc Chagall de Nice, le Symev comptait parmi les partenaires du colloque « **Faux artistiques : vrais problèmes !** », co-organisé par l’ADAGP (société des droits d’auteur dans les arts visuels) et l’OCBC (l’Office central de lutte contre le trafic de biens culturels), en partenariat avec le Conseil des maisons de vente (CMV) et le Comité professionnel des galeries d’art (CPGA). La matinée a donné la parole aux artistes et aux ayants droit, avant un débat « les faits, le droit » bâti autour de l’affaire dite « Faussaires 40 », du nom du réseau de faussaires démantelé puis condamné en 2024 et 2025. Le président du Symev, Jean-Pierre Osenat, a pris part à l’atelier dédié aux professionnels du marché de l’art, aux côtés du CMV et du CPGA.

L’EXPERTISE À L’ÈRE DU NUMÉRIQUE

10 JUIN 2026

Le lendemain, à l’INHA à Paris, le Symev a également suivi les **5^e Assises de l’expertise**, organisées par la Compagnie nationale des experts en art (CNE). Thème de l’édition : « **Archéologies du futur – les nouvelles (dé)matérialités de l’art** ». À l’heure du numérique et de l’intelligence artificielle, comment l’expert doit-il faire évoluer son regard, et quels risques ces outils font-ils peser sur l’authentification, la restauration ou la conservation ? La matinée a réuni, autour d’une table ronde, des voix venues d’horizons variés, de Gilles Pécout, président de la Bibliothèque nationale de France, au marchand de mobilier design François Laffanour.



Les 5^e Assises de l’expertise

RENCONTRE DÉPUTÉS ET SÉNATEURS

2 JUILLET 2026



Réunion avec députés et sénateurs

Le 2 juillet dernier, au Musée Maillol, le **CPGA** (Comité Professionnel des Galeries d’art), le **SFEP** (Syndicat Français des Experts Professionnels en Œuvres d’Art et Objets de Collection), **Drouot** et le **SYMEV** ont reçu, autour d’un petit-déjeuner, députés et sénateurs afin de leur faire part des problématiques rencontrées dans le cadre de l’exercice de leurs professions et de les **alerter quant au PLF** (projet de loi de finances) **2027**.



DOSSIER SPÉCIAL VALORISER, TRANSMETTRE : LE DÉFI QUI ATTEND LES MAISONS DE VENTES

Jamais autant d'études n'ont changé de main qu'aujourd'hui. Derrière ces opérations, une question que la profession a longtemps préféré éviter : combien vaut une maison de ventes, et comment la transmettre sans la trahir ?

Photos : Francesca Avanzinelli

Longtemps, une étude se transmettait de père en fils, ou presque, sans que personne ne s'interroge vraiment sur sa valeur. Les choses ont changé. La génération qui a fait les belles années 1990 commence à passer la main. De jeunes confrères s'installent, parfois seuls, derrière un ordinateur. Des investisseurs frappent à la porte. Et la réforme a séparé en deux un métier qui n'en faisait qu'un, le judiciaire d'un côté, le volontaire de l'autre. Savoir ce que vaut une maison de ventes n'est plus seulement une affaire d'experts-comptables : c'est devenu une question de stratégie. Les opérations se multiplient, et chacune en dit long sur ce qui fait, aujourd'hui, le prix d'une étude. Car le métier lui-même a changé : longtemps officier ministériel, le commissaire-priseur est devenu un chef d'entreprise, à la fois homme ou femme de réseau, spécialiste, commercial et gestionnaire.

UNE ENTREPRISE PAS COMME LES AUTRES

Reste le plus difficile : établir un prix. Car une maison de ventes ne ressemble à aucune autre entreprise. Elle vit de l'imprévu, d'une belle succession qui tombe, d'une collection qui ressurgit ; son chiffre d'affaires grimpe une année, retombe la suivante. Comment, dans ces conditions, calculer une valeur ? Il existe des repères, rappelait Olivier Juramie, du cabinet d'audit Nexia S&A, lors de la table ronde de la Convention nationale des commissaires-priseurs organisée par le Symev en novembre dernier. On regarde le chiffre d'affaires, qu'on multiplie par un coefficient. On scrute surtout l'EBITDA (voir « Notes et sigles » en fin d'article), c'est-à-dire la rentabilité réelle de l'activité. On ajoute enfin ce que la maison possède en propre : ses murs, son matériel, sa trésorerie.

L'exercice se corse pour les maisons de ventes qui ne pratiquent que le volontaire. L'activité judiciaire, plus régulière, offrait autrefois un socle rassurant ; depuis que la profession a été séparée en deux, une étude purement volontaire doit faire estimer une activité par nature imprévisible. Tout l'enjeu est alors de démontrer qu'elle sait, saison après saison, retrouver son niveau.



LE FICHER, LA MARQUE, LES ÉQUIPES

Ces calculs ne disent pourtant pas tout. L'un des trésors d'une étude, c'est son fichier : la liste de ses vendeurs et de ses acheteurs, bâtie vente après vente, parfois sur trois générations. Une matière si précieuse qu'à l'heure de l'intelligence artificielle, les maisons de ventes en viennent à la garder jalousement, comme on protège un brevet.

Vient ensuite la marque, et sa valeur n'a rien d'abstrait. Quand le groupe Millon a repris Pierre Bergé & Associés, au printemps 2026, il a tenu à conserver le nom de la maison et son adresse de l'avenue Kléber : on n'efface pas une réputation qui se vend. S'ajoutent les spécialités qui font la signature d'une étude, surtout lorsqu'elles séduisent les acheteurs étrangers, et les équipes, sans lesquelles rien ne tourne. Le passé, lui, ne s'achète pas. « On achète la projection », résume Olivier Juramie : la capacité à refaire demain ce qu'on a réussi hier.

À QUI SE VEND UNE MAISON DE VENTES ?

Les repreneurs ont plusieurs visages. Un grand groupe international, d'abord : en 2022, le britannique Bonhams, en pleine expansion, a racheté Cornette de Saint-Cyr,

fondée en 1973 et dirigée par les fils du fondateur. Un investisseur, ensuite : à l'automne 2025, Tajan a de nouveau changé de mains, repris par Édouard Challemeil du Rozier, qui dirige Bail Art, spécialiste du financement des œuvres d'art.

“ Il faut souvent deux ou trois ans pour passer la main en douceur, rassurer les clients, leur prouver que la maison de ventes reste la même. ”.

TRANSMETTRE, ÇA SE PRÉPARE

Toutes les maisons de ventes ne se vendent pas. Certaines cultivent l'indépendance et organisent leur relève en interne : ainsi Aguttes, fondée en 1974 et jamais ouverte à un actionnaire extérieur, qui prépare sa relève en famille – trois des enfants du fondateur y occupent déjà des fonctions de direction. Quelle que soit la voie choisie, un principe revient toujours : ne pas confondre valeur et prix. La première se calcule ; le second se négocie,

dans un marché où les vendeurs se comptent et les acheteurs encore davantage. Philippe Lannon, qui vient de céder son étude bretonne, le dit sans détour : « Valeur et prix sont deux choses très différentes. » D'où ce conseil unanime chez ceux qui sont passés par là : s'entourer d'un bon expert-comptable et d'un bon avocat-conseil, quitte à y mettre le prix. Et quand la confiance n'est pas totale, vendeur et acheteur s'accordent souvent sur une formule souple, le « complément de prix » (voir encadré).

Et puis, il y a ce qui ne figure sur aucun bilan : l'humain. Dans un métier où le lien personnel pèse autant que l'enseigne – *l'intuitu personæ* –, on ne cède pas une maison du jour au lendemain. Il faut souvent deux ou trois ans pour passer la main en douceur, rassurer les clients, leur prouver que la maison de ventes reste la même. « Préparez-vous, plutôt que d'être soumis à la force des choses », glisse Marie Mantrant, qui a repris en cogérance la maison de ventes dans laquelle elle avait fait son stage.

QU'EST-CE QU'UN « COMPLÉMENT DE PRIX » ?

Dans un métier où tout repose sur les personnes, un acheteur n'est jamais tout à fait sûr de ce qu'il acquiert. Il achète donc prudemment, à un prix d'abord modéré ; puis, si l'activité se maintient les années suivantes, il verse au vendeur ce qu'on appelle un « complément de prix ». Une manière de partager le risque : le cédant n'obtient le meilleur prix que si la maison continue de tourner. C'est aussi pourquoi les ventes « sèches », réglées en une fois et sans accompagnement, restent rares – et souvent déconseillées.

« VALEUR ET PRIX SONT DEUX CHOSES TRÈS DIFFÉRENTES »

Figure du marché de l'art dans l'Ouest, Philippe Lannon a dirigé pendant quarante ans la maison de ventes brestoise Thierry-Lannon & Associés. Il vient d'en organiser



Photos :
Francesca Avanzinelli
Thierry-Lannon & Associés

la transmission à deux jeunes repreneurs, François Rault et Sandy Surmely, au terme d'un parcours marqué par un drame : la disparition de son associé Gilles Grannec en 2023. Honoraire et consultant depuis début 2026, il revient pour *La Revue du Symev* sur ce que vendre (et transmettre) une maison de ventes peut signifier aujourd'hui.

Entretien avec Philippe Lannon, Thierry-Lannon & Associés (Brest)

Vous avez acheté votre étude puis bâti une structure indépendante plutôt que de rejoindre un groupe. Pourquoi ce choix, et le referiez-vous aujourd'hui ?

Quand j'ai été diplômé, en 1983, je cherchais une étude dans une grande ville du bord de mer, ou à Paris. Faute de l'avoir trouvée tout de suite, j'ai rejoint un grand cabinet d'expertise qui a parachevé ma formation. Puis, en 1985, le parquet de Brest, ma ville d'origine, m'a rappelé pour un office se libérant : j'y avais laissé mes coordonnées ! Hier comme aujourd'hui, trois éléments comptent pour reprendre une étude : tout d'abord, la géographie et la démographie ; ensuite, l'élément

humain – c'est-à-dire une vraie rencontre – car le cédant veut être fier de son successeur autant que l'inverse ; et enfin, l'économie du projet, sa viabilité, car le commissaire-priseur est aussi un entrepreneur qui doit savoir prendre des risques.

L'indépendance ? C'est un atout quand on en a les moyens. Elle n'a pas de prix : c'est la liberté de décider chez soi. Je le referais sans doute aujourd'hui, même si, en quarante ans, le métier a changé du tout au tout : à mes débuts, il n'y avait ni Internet, ni Interencheres !

Quels problèmes avez-vous rencontrés dans la cession, notamment

après le drame de 2023, et comment les avez-vous surmontés ?

Fin août 2023, nous avons perdu notre associé Gilles dans des circonstances tragiques *. Ce fut un violent et profond traumatisme pour tous. Évidemment, le plus dur a été l'élément humain, le choc psychologique, jamais le financier. Toute l'équipe, avec une douzaine de salariés, s'est réfugiée dans le travail pour surmonter l'épreuve, tout en gardant sa mémoire. Nous n'avons pas vu passer les semaines, et l'activité, grâce aussi à tous nos soutiens, est heureusement restée solide. Mais une cession ne peut se faire tant que la question successorale n'est pas réglée : il y a

trop d'interlocuteurs, trop de paramètres. Nous avons donc procédé par étapes : régler en 2024 la part de la succession, de la manière la plus digne possible, puis mener la cession proprement dite en 2025.

Pourquoi le rôle des conseils est-il, selon vous, la condition d'une cession réussie ?

Parce que s'il n'y a pas de conseil de qualité, il n'y a pas de cession. Il faut des conseils légitimes et indépendants, dont la parole n'est pas contestée. Nous avons compté jusqu'à cinq interlocuteurs : mon avocate-conseil, spécialisée dans les cessions de contrôle, c'est-à-dire le rachat de parts qui change la gouvernance d'une société ; celui des repreneurs ; le conseil de la succession ; notre expert-comptable commun ; et un cabinet d'audit indépendant, accepté par toutes les parties. Cela représente un coût qui n'est pas marginal, mais il est mérité : mieux vaut payer le conseil que voir un dossier s'enliser. Pendant les négociations, et il peut toujours y avoir des frictions, nous ne monitions jamais le ton. Nous laissons les avocats batailler, nous leur donnions nos orientations, et nous validions dès qu'un terrain d'entente se dessinait, à l'occasion de réunions dès lors plus fluides et constructives.

Comment distinguez-vous la « valeur » d'une maison de son « prix » ?

On évalue une maison de deux façons. Par la rentabilité d'abord : on prend l'excédent brut d'exploitation, l'EBE, ou son équivalent anglo-saxon l'EBITDA, des trois à cinq dernières années, soustrait de la rémunération des dirigeants, auquel on applique un coefficient, souvent de l'ordre de cinq à huit, puis un taux d'actualisation qui tient compte du risque, le MEDAF. Nous avons par exemple pondéré l'importance de l'année 2020 pour neutraliser la baisse d'activité judiciaire due au Covid.

Par le patrimoine ensuite, c'est-à-dire les actifs incorporels : le fichier clients, les relations, la notoriété, la marque, soit, par analogie avec les autres professions du droit, de 80 à 120 % du chiffre d'affaires.

La moyenne de ces deux approches donne la valeur, qui est objective. Le prix, lui, est subjectif : il dépend des intérêts de chacun et des perspectives de la région où le commissaire-priseur est implanté.

La réussite d'un dossier, c'est de faire concorder la valeur et le prix.

On dit souvent que la vraie richesse d'une maison, c'est son fichier de clients. Était-ce votre cas ?

Le fichier est un capital considérable, oui, surtout après quarante ans : c'est la connaissance des acheteurs et des vendeurs sur des décennies, l'intimité des familles. Les enfants, parfois les petits-enfants de ceux qui ont acheté il y a trente ans, reviennent à l'étude. Mais ce capital n'a de valeur que par le lien humain qu'il recouvre, et par le principe de loyauté du cédant, un principe que je respecte : tant qu'on m'appelle, mon rôle est bien évidemment de rediriger vers l'étude.

Quelle valeur particulière représente une maison régionale adossée au judiciaire ?

Notre modèle repose sur deux pieds principaux : le judiciaire tire le volontaire, et inversement. Une forte activité judiciaire apporte, en effet, au-delà de ses propres dossiers, des actifs « volontaires » à vendre, véhicules, matériel, crédits-baux, qui nourrissent l'activité et améliorent la rentabilité. On peut alors faire de beaux catalogues sans se demander à chaque fois s'ils coûtent trop cher, à condition de bien segmenter les



deux activités pour ne pas brouiller l'image auprès des collectionneurs. Et les catalogues renforcent parallèlement une image de qualité auprès des juridictions.

Pour une grande ville de province, ce modèle semble encore pérenne. Quant à la notoriété régionale, elle se valorise : nous l'avons bien sûr mesuré au moment de la cession. Nos conseils nous ont d'ailleurs toujours recommandé, de longue date, dès la création des SVV, de conserver nos noms initiaux, et ainsi d'appuyer la marque : Thierry-Lannon & Associés est désormais l'une des plus anciennes maisons de ventes de France, parmi les premières agréées (2001-18) par le Conseil des ventes après la réforme de 2000, et cette ancienneté est un atout.

Que diriez-vous aux jeunes repreneurs d'aujourd'hui, comme vous avez pu le faire avec Sandy Surmely et François Rault ?

D'avoir foi en l'avenir. Depuis mes débuts, je n'entends finalement que des discours défaitistes : la profession a souvent été déclarée morte avant l'heure, sans horizon. Il ne faut pas les écouter. Les affaires ne sont faciles pour personne, pas plus dans les enchères que dans le bâtiment ou l'automobile ; le dirigeant est précisément là pour gérer les difficultés. Il faut croire en ses compétences, que l'expérience viendra compléter, et s'entourer de bons conseils. Et il faut aussi savoir se dépersonnaliser : dans un métier d'intuitu personæ, où tout semble reposer sur l'homme ou la femme, dont le nom est sur la façade, mieux vaut bâtir une structure solide, avec des matrices de compétences réparties dans la maison. C'est ce qui la rend durable. Nous l'avons douloureusement vérifié.

Votre regard sur l'avenir du métier en région ?

J'y crois, à une condition : ne pas tout dématérialiser. Celui qui imaginerait tout vendre depuis un bel appartement parisien, derrière des écrans, ferait aussi bien d'être courtier en grains ou en matières premières sur les marchés mondiaux. Notre métier, lui, a besoin de marqueurs : deux ou trois spécialités qui vous font remarquer. L'école de Pont-Aven, ce foyer postimpressionniste breton réuni à la fin du XIX^e siècle autour de Gauguin, nous a ouvert les portes des plus grandes collections, jusqu'au marché impressionniste ; le nautisme, avec nos ventes de bateaux, en est un autre. Et il faut toujours rester disponible pour tous, du plus modeste au plus fortuné : c'est cela aussi, l'humanité de ce métier.



Les commissaires-priseurs Philippe Lannon, François Rault et Sandy Surmely

NOTES & SIGLES

- **EBE (excédent brut d'exploitation) :** ce que dégage l'activité courante de l'entreprise avant amortissements, impôts et frais financiers ; un indicateur de rentabilité.
- **EBITDA :** l'équivalent anglo-saxon de l'EBE (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization).
- **MEDAF (modèle d'évaluation des actifs financiers) :** méthode qui fixe le taux d'actualisation en fonction du risque, pour juger de l'intérêt d'un investissement.
- **Cession de contrôle :** rachat de parts ou d'actions qui fait changer la gouvernance d'une société.
- **Honorariat (honoraire) :** titre conféré par la cour d'appel à un commissaire-priseur ayant exercé honorablement, qui lui permet de continuer à porter son titre en y accolant la mention « honoraire ».
- **Intuitu personæ :** se dit d'une relation fondée sur la personne elle-même ; ici, le lien de confiance attaché au commissaire-priseur.

* : Voir « Hommage – Disparition de Gilles Grannec » dans La revue du Symev n°19 (Automne 2023), p. 31.

FOCUS L'ÉCONOMIE DES ENCHÈRES : CRISE OU MUTATION ?

Pour ouvrir la Convention nationale des commissaires-priseurs, le 19 novembre 2025, cinq spécialistes ont ausculté l'économie des enchères, au sortir de la plus longue contraction que le marché de l'art ait connue depuis 2000. Sept mois plus tard, l'éclaircie se dessine. L'occasion de regarder au-delà des gros titres : derrière la crise, un secteur qui se transforme.

De gauche à droite : autour du modérateur Léopold Vassy, juriste et journaliste du marché de l'art, Guillaume Arnaudé (Enchères VO), Jean Minguet (Artprice), l'économiste Nathalie Moureau, et Pierre Taugourdeau (Conseil des maisons de vente) ont croisé leurs regards. Économiste, analyste de données, régulateur, praticien : leurs angles diffèrent, mais ils décrivent un même secteur, malmené, plus solide et plus divers que son image.

Photo : Francesca Avanzinelli



LE PLUS LONG TROU D'AIR DU SIÈCLE

Léopold Vassy a planté le décor d'une image : le marché de l'art ressemblait à un avion enlisé dans une interminable descente, chacun guettant le point bas pour espérer redécoller. La contraction traversée est la plus longue du XXI^e siècle, deux fois plus que celle des subprimes, nourrie par la correction post-Covid, les tensions géopolitiques et plusieurs chantiers fiscaux, dont le projet, un temps envisagé, de taxer les œuvres d'art au titre des « biens improductifs ». Depuis, l'horizon s'est éclairci sans se dégager tout à fait : 2025 a renoué avec la croissance et le printemps 2026 a aligné de spectaculaires records, à Londres comme à New York, sans que personne, dans la profession, ne crie victoire. L'essentiel est ailleurs : que dit ce frémissement de la nature même du marché ?

UN MARCHÉ DE L'ART ? PLUTÔT DES MARCHÉS

Encore faut-il s'entendre sur les chiffres. Nathalie Moureau l'a rappelé : il n'en existe pas un, mais plusieurs, selon que l'on compte les seules ventes aux enchères ou aussi les galeries, le domaine de l'art ou aussi celui des objets. La baisse récente venait presque entièrement du haut : une poignée de ventes millionnaires fait l'essentiel de la valeur, et quand elles reculent, tout l'indice plonge, même si le bas du marché progresse. Le paradoxe est saisissant : alors que le chiffre d'affaires mondial plafonne, ces dernières années, autour de 55 à 65 milliards de dollars, la valeur des œuvres détenues par les collectionneurs a bondi d'environ 30 % en cinq ans, par simple concentration sur les pièces les plus chères.

Les ventes de New York de mai 2026 l'ont illustré : « un rebond spectaculaire mais étroit », résumait Le Journal des Arts, avec dix-sept œuvres au-dessus de 20 millions de dollars, mais un milieu de gamme hésitant. Dans ce paysage, la France occupe une place à part : très active par le nombre de ventes, elle pèse environ 9 % du marché de l'art mondial en valeur, et 11 % des seules ventes aux enchères, tout en restant discrète sur l'art le plus contemporain. Nathalie Moureau y voit une protection : moins spéculative que Londres ou New York, la place française souffre moins quand la fièvre retombe.

DE NOUVELLES PRATIQUES

Face au reflux, les maisons de ventes ont fait évoluer leurs méthodes, comme l'a détaillé Léopold Vassy : estimations révisées à la baisse pour amorcer les enchères, hausse des frais d'acheteur, essor des ventes de gré à gré chez les plus grandes. Les opérateurs anglo-saxons recourent massivement aux garanties, qui assurent aux vendeurs un montant minimum avant la vente : lors de la dispersion de la collection Riggio, plus de neuf lots sur dix étaient ainsi couverts.

VU DE FRANCE

Pierre Taugourdeau a rappelé les grands équilibres du marché français, tous secteurs confondus. Sur la durée, la progression est spectaculaire : en vingt ans, le montant total adjugé a bondi de 188 %, là où le produit intérieur brut ne gagnait que 70 %. Deux évolutions de fond se dégagent. D'abord la concentration : une vingtaine d'opérateurs réalisent désormais plus des trois quarts du total adjugé, à commencer par les géants du véhicule d'occasion qui trustent le haut du classement. Ensuite le numérique : plus de 70 % des montants passent par une vente en ligne ou en direct, contre un quart dix ans plus tôt. Sur le terrain, la profession partage ce sentiment nuancé. Selon un sondage Interenchères du début 2026, 67 % des commissaires-priseurs français ont vu leur chiffre d'affaires progresser en 2025 et 70 % se disent optimistes, sans nier les difficultés : plus de la moitié jugent le contexte tendu, près d'un tiers peinent à convaincre les vendeurs. Près d'un sur deux voit arriver de nouveaux acheteurs, et les catégories s'élargissent, du sac Birkin aux cartes de jeu, pendant que la joaillerie tire le marché vers le haut et que le mobilier classique est à la peine.

AUTOMOBILE : DEUX MARCHÉS

Un mot, enfin, sur l'automobile, où coexistent deux univers que tout sépare. D'un côté, la voiture de collection, vendue à des passionnés lors de ventes cataloguées : une niche (environ 115 millions d'euros en France en 2024), mais où la place française brille. De l'autre, bien moins connu, le « remarketing » : non pas la voiture ancienne, mais la berline de tous les jours, que constructeurs, loueurs et flottes revendent en gros, entre professionnels. Ce marché pèse désormais près de 2,8 milliards d'euros et hisse ses opérateurs en tête des maisons de ventes françaises. Guillaume Arnaudé, commissaire-priseur, en donne une lecture contre-intuitive : s'il a presque triplé en dix ans, ce n'est pas un signe de santé. « Le marché est grippé », dit-il ; les enchères y écoulent surtout des stocks que le passage à l'électrique laisse aux constructeurs. Il alerte aussi sur des plateformes numériques qui organisent de fait des ventes entre professionnels en dehors de toute régulation. Deux mondes, donc, mais un même geste : l'enchère publique, et le commissaire-priseur qui l'orchestre.

UNE AFFAIRE DE CONFIANCE

Crise, alors ? Le mot est trop simple. Ce que la table ronde a donné à voir, c'est une mutation : un marché qui se segmente, se concentre, bascule dans le numérique et voit arriver de nouveaux acheteurs. Le reflux récent a été réel, mais il a surtout accéléré une transformation déjà engagée. Pour qui exerce le métier, elle dessine quelques caps. L'avenir se joue moins dans la course aux chefs-d'œuvre que sur la largeur du marché : le volume, les ventes du quotidien, une clientèle nouvelle qu'il faut aller chercher là où elle se trouve désormais, en ligne et sur des territoires de collection neufs, du luxe à la Pop Culture. Reste à s'adapter, dans les estimations comme dans les outils, sans rien perdre de ce qui fait la force des maisons de ventes françaises : la proximité, le lien humain, un marché moins spéculatif et donc plus solide. Subsiste une inconnue, celle des anticipations : la confiance peut se retourner vite. « Un coup de marteau bien placé peut suffire à ranimer le rêve », glissait Nathalie Moureau ; encore faut-il être là, et prêt, quand il retombe.

FOCUS

VERS LE COMMISSAIRE- PRISEUR AUGMENTÉ : QUAND L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ENTRE DANS LES SALLES DE VENTES

Saisie des descriptions de lots, estimation, authentification : l'intelligence artificielle s'installe dans le quotidien des commissaires-priseurs. Lors de la troisième table ronde de la Convention nationale des commissaires-priseurs de novembre 2025, quatre spécialistes, Romain Chaumais (Allmates.ai), Antoine de Rochefort (Drouot Digital), Frédéric Lapeyre (Interencheres) et Grégoire Veyres (Start.), ont montré ce que l'IA change vraiment, et ce qu'elle ne remplacera jamais.

Photos : Francesca Avanzinelli

FOCUS **VERS LE COMMISSAIRE-PRISEUR AUGMENTÉ : QUAND L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ENTRE DANS LES SALLES DE VENTES**

Aucune technologie n'est allée aussi vite. Internet a mis dix ans à conquérir cent millions d'utilisateurs, le smartphone six ans ; ChatGPT y est parvenu en deux mois. Après l'informatique, Internet et le smartphone, l'IA est la nouvelle étape, rappelle Romain Chaumais, et sa singularité tient à sa vitesse d'adoption. Autant dire qu'elle a déjà poussé la porte des salles des ventes. La vraie question n'est plus de savoir si elle s'y installera, mais comment réagiront les commissaires-priseurs une fois qu'elle sera là.

UN ASSISTANT POUR DES TÂCHES CHRONOPHAGES

Commençons par le concret. Photographiez un objet, confiez l'image à une IA dite générative, capable de produire du texte à la demande, et elle propose en quelques secondes un titre, une description, une catégorie, parfois jusqu'à repérer un poinçon ou une signature. Ce qui prenait de longues minutes par lot se fait désormais presque instantanément. Chez Drouot, rappelle Antoine de Rochefort, la traduction automatique présente en si peu de temps des millions d'objets en plusieurs langues, un travail qu'aucune équipe humaine ne

pourrait réaliser en un temps réduit. Pour l'estimation, Frédéric Lapeyre explique qu'Interencheres croise l'IA avec sa base de résultats : confrontée aux prix réellement atteints, l'IA affine son évaluation. Quant à l'investissement, ce moment chronophage de l'avant-vente, Grégoire Veyres en a fait une application, Start., qui promet de diviser par deux le temps passé, en rédigeant des fiches qu'il n'y a plus qu'à vérifier et compléter si besoin est.

PLUS QU'UN LOGICIEL, UN « COLLABORATEUR »

Romain Chaumais invite à aller plus loin et à cesser de voir l'IA comme un simple programme exécutant une tâche. Les modèles récents agissent comme des assistants spécialisés, capables de rédiger, de rechercher, d'analyser ou de classer. Chacun peut s'entourer de plusieurs d'entre eux selon ses besoins, comme d'une équipe aux compétences complémentaires. L'IA devient alors un outil qui épaulé le professionnel et renforce son savoir-faire, sans se substituer à son expertise, de quoi rassurer une profession encore inquiète d'être remplacée. Demain, prolonge Antoine de Rochefort, ces outils pourraient dialoguer avec le

collectionneur pour cerner l'œuvre qu'il recherche.

L'EXPERT AUGMENTÉ, PAS REMPLACÉ

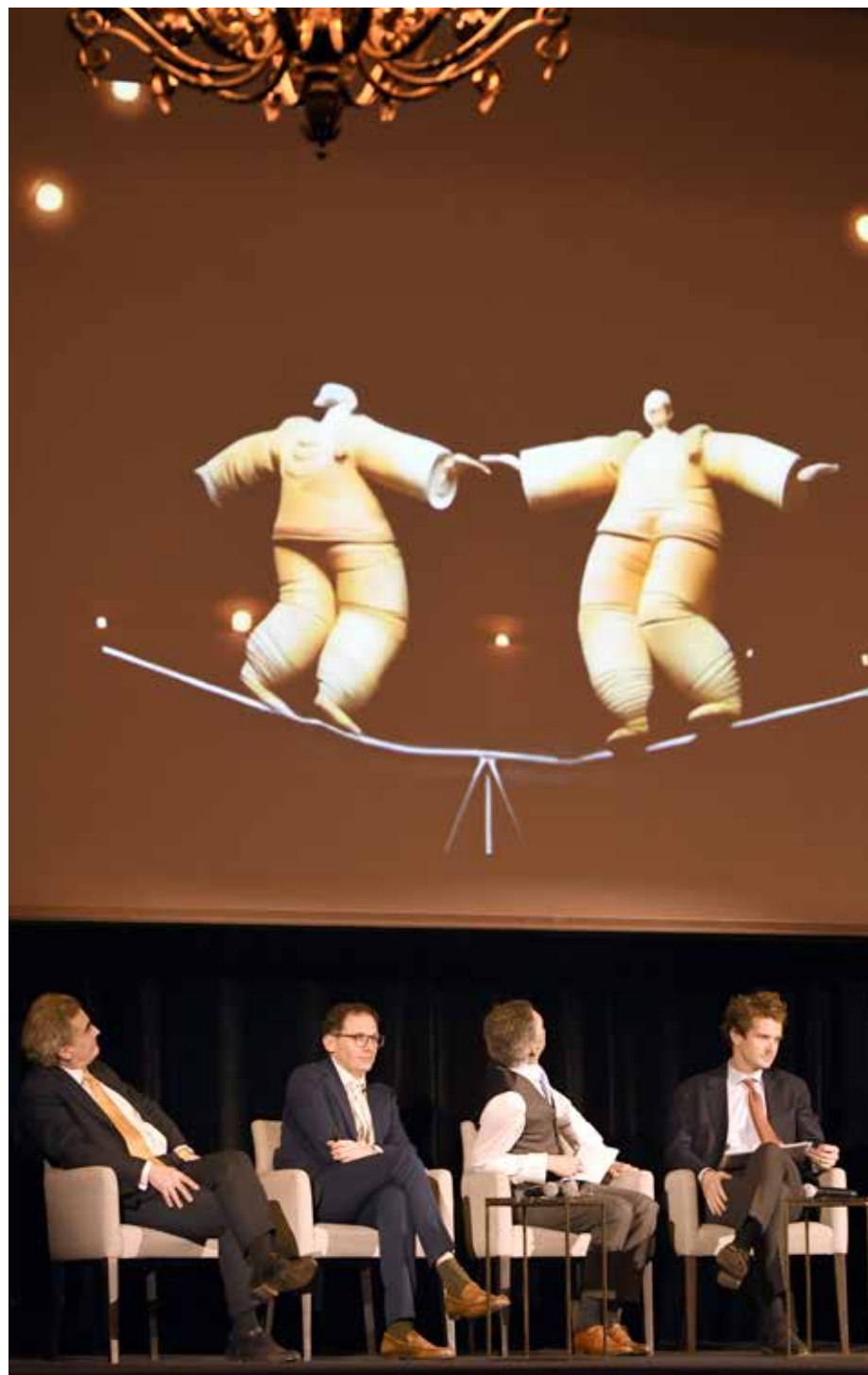
Plus spectaculaire : l'authentification. Des sociétés comme la suisse Art Recognition proposent de soumettre la photo d'un tableau à une IA qui dira s'il est, ou non, de la

“ L'IA ne fait donc que prolonger l'œil de celui qui l'a entraînée. ”.

main du maître ; des chercheurs de l'université britannique de Bradford ont publié des travaux comparables. Comment est-ce possible ? On entraîne la machine à reconnaître une foule de critères (le coup de pinceau, la palette des couleurs, la manière de peindre les yeux ou les mains, les craquelures) en lui montrant un « jeu de données », c'est-à-dire un ensemble d'œuvres triées au préalable... par des experts.

L'IA ne fait donc que prolonger l'œil de celui qui l'a entraînée.





Les résultats peuvent être troublants. Soumis à l'épreuve, un portrait attribué à Dürer s'est vu créditer d'une probabilité d'authenticité de 82 %. Sur la Madone à la rose de Raphaël, au musée du Prado, l'analyse menée zone par zone a jugé tout le tableau de la main du maître, à l'exception du visage de Saint Joseph, qui serait d'une autre main. Une piste pour l'expert, pas un verdict. Car l'IA, précisent les intervenants, ne mettra jamais fin aux querelles d'attribution : elle créera même des querelles d'IA.

LE NERF DE LA GUERRE : LES DONNÉES

Reste un enjeu moins visible, mais décisif : la donnée. La qualité des résultats dépend d'abord de celle des données, insiste Frédéric Lapeyre : une estimation fondée sur un modèle généraliste reste large ; nourrie de millions de résultats de ventes réels, elle gagne en précision. Or, chaque maison de ventes possède ici un trésor, sa base d'adjudications.

D'où une certaine inquiétude partagée lors de la Convention du Symev : comment protéger cette base du « scraping », cette aspiration automatisée en continu des données des sites internet ? Le débat a vite buté sur un constat lucide : une donnée publique reste captable, et vouloir tout verrouiller est une bataille perdue d'avance. Mieux vaut dès lors, suggèrent les intervenants, apprendre à travailler avec ces outils plutôt qu'à s'en défendre.

VERS LE COMMISSAIRE- PRISEUR AUGMENTÉ

Faut-il alors craindre pour le métier ? Les intervenants se voulaient rassurants, et leur formule restera : l'IA est « une boîte immensément bien pleine, mais pas encore une tête bien faite ». Elle a beau ingurgiter tous les catalogues de ventes du monde entier, elle n'a jamais tenu un marteau, ni senti la tension d'une salle, ni mesuré ce qui pousse un lot au-delà du raisonnable : son histoire, l'émotion, le désir. « Quelqu'un de bon deviendra meilleur grâce à l'IA ».

Reste la vraie question, posée sans détour : si la machine sait bientôt identifier, décrire et estimer une œuvre, que restera-t-il au commissaire-priseur ? La réponse tient en quelques mots : la vente, le flair, le contact, l'art de dénicher l'objet et celui qui voudra le confier. Non pas l'humain contre la machine, mais l'un augmenté par l'autre. Bref, tout ce qui ne s'automatise pas.

LCB-FT ANTI-BLANCHIMENT : LA PROFESSION FAIT SON AUTO-EXAMEN

Chaque année, la douane, qui contrôle les commissaires-priseurs en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LCB-FT), invite la profession à un exercice d'auto-évaluation : chacun y jauge, en conscience, sa connaissance de la réglementation et la solidité de son dispositif.



Les pages qui suivent reproduisent la synthèse que la douane a tirée de leurs réponses. On y lit une profession qui progresse, avec des déclarations de soupçon en forte hausse, mais qui sous-estime encore son exposition aux risques. Un miroir utile, à l'heure où les contrôles se resserrent et où le Symev multiplie les formations pour aider chacun à se mettre en conformité.

Questionnaire d'auto-évaluation 2025 Réponses des opérateurs de ventes volontaires

Direction Nationale du Renseignement et des Enquêtes Douanières

Le questionnaire d'auto-évaluation, renouvelé en 2025, est un outil pédagogique et méthodologique qui permet :

- au professionnel, d'évaluer, sur une base déclarative, son niveau de connaissance de la réglementation et la conformité de son dispositif LCB-FT aux dispositions légales ;
- à la douane, de recueillir des informations sur le niveau général d'appropriation de la réglementation par le secteur et affiner sa connaissance du marché.

I – Représentation et profil des répondants

1. Une augmentation constante de nombre de répondants depuis 2023

	2023	2024	2025	Évolution sur 3 ans
Nombre de répondants	230	288	366	+ 59%

Les professionnels se sont mobilisés pour cette nouvelle campagne d'autoévaluation, qui a connu une **augmentation du nombre de répondants de 59 % sur 3 ans**. Plus de 70% des opérateurs de ventes volontaires ont ainsi saisi l'opportunité de répondre à ce questionnaire destiné à les guider dans l'appropriation et l'application de leurs obligations en matière LCB-FT.

2. Une diversité des activités exercées par les commissaires-priseurs

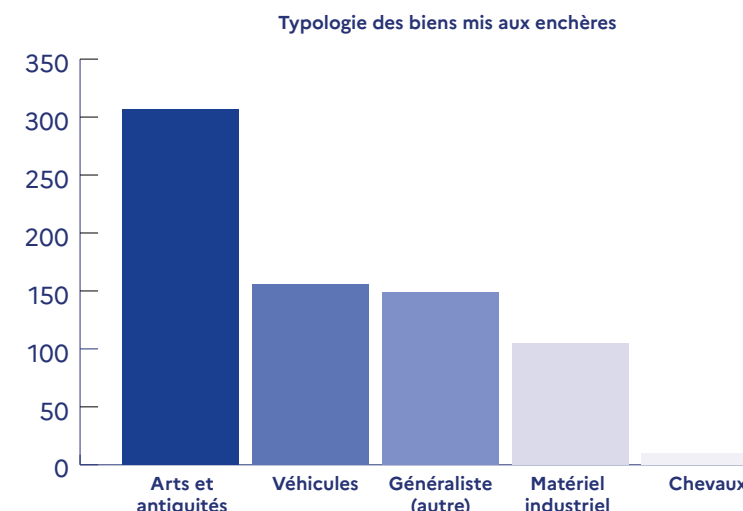
Avec une moyenne de 7 employés par étude (dirigeant inclus), les professionnels doivent organiser leur structure pour assurer l'application du dispositif LCB-FT. Cela inclut notamment la nomination d'un responsable LCB-FT et d'un déclarant Tracfin (qui peuvent être la même personne).

Il est rappelé que la réglementation impose une obligation de moyens, adaptée à la taille de la structure de l'entité et aux risques identifiés dans sa classification des risques.

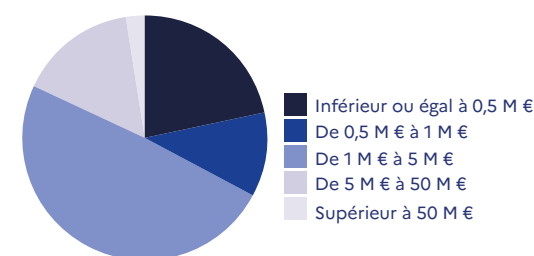
Il convient par ailleurs de noter que 67% des répondants en 2025 déclarent exercer également des fonctions de commissaire de justice.

La majorité des répondants déclarent mettre aux enchères des objets d'arts et d'antiquités et des véhicules.

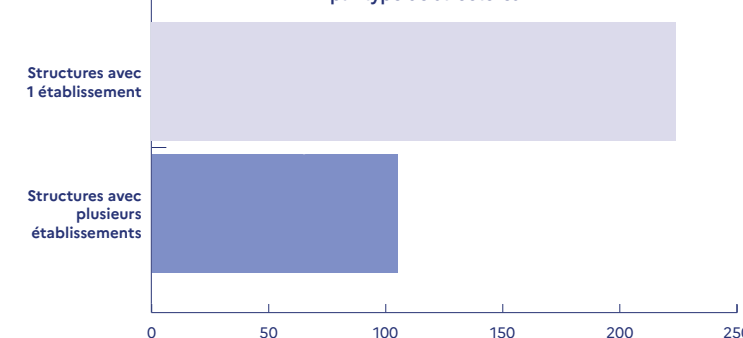
La majorité des répondants sont des petites structures.



Répartition des répondants en fonction du montant total d'adjudication



Répartition des professionnels répondants par type de structures

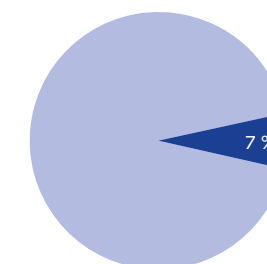


3. Une faible part d'opérations doit faire l'objet d'une surveillance

La formalisation d'un dispositif LCB-FT est obligatoire pour les établissements réalisant des opérations supérieures à 10 000 €.

Il ressort du questionnaire qu'au regard de ce seuil, l'attention du professionnel doit se porter sur un nombre restreint de transactions.

Part des opérations supérieures à 10 000 euros effectuées par les professionnels



II – Une maîtrise insuffisante de la réglementation LCB-FT

1. Un dispositif encore mal appréhendé

L'exercice d'auto-évaluation 2025 a été adapté avec l'ajout d'une question filtre pour orienter les répondants vers un questionnaire court et simplifié ou, au contraire, vers un questionnaire proposant un accompagnement complet pour les aider à construire leur dispositif LCB-FT. Après 3 ans d'actions de sensibilisation, les questions sont plus granulaires et les exigences de la douane s'accroissent.

Plus de 75% des répondants n'ont pas souhaité accéder au questionnaire plus détaillé.

Or, il ressort de l'examen des réponses que, parmi les répondants qui déclarent réaliser des transactions supérieures à 10 000€ :

- 23% n'ont pas formalisé de procédure interne relative à la LCB-FT
- 33% ne se sont pas dotés d'une classification des risques LCB-FT adaptée à leur activité
- 51% n'ont pas suivi de formation LCB-FT

2. Une sous-évaluation des risques LCB-FT

L’analyse sectorielle des risques du secteur évalue les opérations sur les véhicules d’occasion, les chevaux, l’or et certaines antiquités comme étant à risque élevé. Or 52% de répondants estiment leur exposition au risque de blanchiment comme faible.

Les opérateurs de ventes volontaires sont particulièrement exposés aux menaces suivantes :

- Les schémas de blanchiment professionnels, par l’export de véhicules d’occasion, ou encore par l’utilisation de l’or afin de faire transiter des quantités importantes de valeur d’un pays à un autre ;
- La fraude fiscale, notamment par des successions ou des donations non déclarées ;
- L’abus de bien social, c’est à dire le fait d’utiliser les fonds d’une société pour un usage privé ;
- La manipulation de la vente aux enchères par le concours de la vente montée ;
- Le contournement des sanctions internationales.

Le secteur est par ailleurs appelé à exercer une vigilance à la fois sur la traçabilité des biens vendus par leurs clients, sur l’origine et la destination des fonds, les professionnels devant prendre en compte les risques inhérents à leur activité, notamment :

- Les risques liés aux ventes de gré à gré ;
- Le recours à des intermédiaires, aux trusts et aux fiducies ;
- Les ressortissants étrangers, en particulier lorsqu’ils sont ressortissants d’un pays placé sur liste du GAFI ou de la Commission européenne ;
- Les personnes politiquement exposées ;
- Le paiement en espèces ;
- Les pays de destination des biens exportés.

La formation et les outils pédagogiques développés par le Conseil des Maisons de Vente devraient contribuer à l’amélioration des pratiques.

Face à ces constats, la douane appelle toutefois à une véritable prise de conscience des enjeux LCB-FT et de la nécessité qui doit en découler pour les professionnels de se mettre en conformité par la création ou la mise à jour d’une classification des risques de LCB-FT ainsi que d’une procédure LCB-FT personnalisées.

Pour accompagner les professionnels dans cette démarche et la mise en œuvre effective des obligations LCB-FT, la douane a publié en juillet 2025, trois fiches pratiques thématiques :

- [Arbre décisionnel LCB-FT](#)
- [Classification des Risques LCB-FT](#)
- [Procédure interne LCB-FT](#)

La classification des risques et la procédure interne LCB-FT constituent le socle du dispositif LCB-FT. Dans le cadre des contrôles réalisés par la douane, l’existence, la qualité et le caractère exhaustif de ces documents seront systématiquement vérifiés et évalués.

III – Une meilleure détection des opérations atypiques

	2022	2023	2024	Progression
Nombre d’opérations atypiques	54	180	882	Multiplié par 16
Nombre de déclarations de soupçons ¹	58	81	287	Multiplié par 5

L’augmentation du nombre d’opérations atypiques détectées, corrélée à l’augmentation soutenue du nombre de déclarations de soupçon est un signe encourageant d’appropriation du dispositif LCB-FT par le secteur des ventes aux enchères. Toutefois, ces démarches sont concentrées autour de quelques professionnels. En effet, en 2024, seuls 25% des répondants déclarent avoir détecté des opérations atypiques.

Parmi les opérations atypiques, le professionnel est appelé à conduire un examen renforcé notamment dans les situations suivantes :

- Opération particulièrement complexe. Ex : La transaction est réglée via plusieurs paiements, *a fortiori* lorsque ceux-ci émanent de plusieurs personnes morales ;
- Opération d’un montant inhabituellement élevé. Ex : Au regard du panier moyen, le professionnel peut déterminer un seuil de déclenchement d’un examen renforcé ;
- Opération ne paraissant pas avoir de justification économique ou d’objet licite. Ex : Les fonds proviennent d’un compte bancaire qui n’appartient pas au client.

Les situations à risques - « alertes » - doivent être comptabilisées par les professionnels et doivent mener à des recherches complémentaires appelées « **examen renforcé** ».

L’examen renforcé consiste à reprendre les éléments en la possession du professionnel et identifier les informations supplémentaires qui peuvent être rassemblées (par exemple en sources ouvertes, la demande de justificatifs complémentaires au client...) afin d’évaluer la cohérence et la licéité de l’opération. L’absence de retour du client aux demandes formulées dans le cadre d’un examen renforcé doit conduire à la transmission d’une déclaration de soupçon à Tracfin.

À l’issue de l’examen renforcé et de son analyse individualisée et approfondie, si l’assujetti a un doute sur la cohérence ou la licéité de l’opération, il doit alors transmettre une déclaration de soupçon à Tracfin.

IV – Mise à disposition des ressources de la douane

Le questionnaire d’auto-évaluation a permis de diffuser auprès des professionnels assujettis à la réglementation LCB-FT les documents publiés par le service depuis 3 ans et les outils à leur disposition :

Les documents pédagogiques	
Analyse Sectorielle des Risques LCB-FT	Ce document formalise la compréhension des autorités françaises des menaces et vulnérabilités qui pèsent sur le secteur en matière de blanchiment, de financement du terrorisme et de mise en œuvre des sanctions internationales.
Mémo LCB-FT	Ce document apporte aux professionnels déclarants une vision synthétique du rôle des acteurs de la LCB-FT, de la réglementation applicable et de leurs obligations.

1- Source : economie.gouv.fr/files/files/directions_services/tracfin/media-document/2024_Rapport_T1_0.pdf?v=1759222376

Fiches pratiques	Ces fiches pratiques ont vocation à accompagner les professionnels, pas à pas, dans l'élaboration de leur dispositif LCB-FT : • Arbre décisionnel LCB-FT • Classification des Risques LCB-FT • Procédure interne LCB-FT
Foire aux Questions	Afin de répondre aux questions fréquemment posées par les professionnels, la douane a créé une FAQ dédiée explicitant la mise en œuvre des obligations LCB-FT. Evolutive, elle est enrichie régulièrement des questions transmises par les organisations professionnelles ou par les assujettis.
Principes d'Applications Sectoriels sur les métaux précieux	Ce document explicatif, sans caractère contraignant, vise à faciliter la mise en œuvre des obligations LCB-FT et des mesures de gel des avoirs dans le cadre spécifique de la réalisation d'opérations sur l'or et les autres métaux précieux.

Outils	
Site internet de la douane	Les professionnels pourront y trouver les ressources utiles : actualités, lignes directrices, liens vers les pages pratiques des administrations partenaires, la présentation de l'activité de la douane en matière LCB-FT....
Liste des pays considérés à risque BCFT	La douane met à disposition la liste des juridictions considérées à haut risque LCB-FT par le GAFI et la Commission européenne. Un historique de ces listes est également disponible dans un document dédié.
Modalités d'accès au registre des bénéficiaires effectifs	En tant que professionnel assujetti aux obligations de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme, les professionnels peuvent avoir accès au Registre des Bénéficiaires Effectifs pour vérifier l'identité du bénéficiaire effectif de vos clients personnes morales.
Affiche de sensibilisation	Cette affiche informe les clients des obligations incombant aux professionnels assujettis à la réglementation LCB-FT et les justificatifs qui peuvent leur être demandés. Cette fiche d'information est également disponible en anglais.

HOMMAGE HERVÉ CHAYETTE, ANCIEN PRÉSIDENT DU SYMEV : LE MARTEAU ET LA PLUME

Commissaire-priseur et écrivain, Hervé Chayette, qui présida le Symev de 2006 à 2011, s'est éteint en mars 2026, à l'âge de 79 ans.

Rien ne le destinait a priori aux enchères. Ancien élève de l'École normale supérieure de la rue d'Ulm, agrégé de lettres classiques, Hervé Chayette aurait pu mener une carrière de professeur ou de chercheur. Il choisit d'abord la scène – le café-théâtre, qu'il aime passionnément – avant de bifurquer, contre toute attente, vers le marteau. Commissaire-priseur à Drouot dès 1976, il s'associe à Laurence Calmels en 1986 et signe, sous le nom de Chayette-Calmels, des ventes remarquées, dont une importante dispersion de dessins de Raoul Dufy au printemps 1994. La même année, en septembre, il rejoint Hubert-Patrick Cheval : naît alors Chayette & Cheval, maison de ventes généraliste de l'Hôtel Drouot qui porte aujourd'hui encore son nom.

Homme de terrain doublé d'une vraie culture, il fut très tôt appelé aux responsabilités collectives. Membre de la chambre des commissaires-priseurs de Paris de 1984 à 1987, il en devint le secrétaire de 1990 à 1994. Il siégea ensuite au conseil de surveillance de Drouot SA, dont il présida le directoire entre mars 1999 et juin 2000, au moment précis où la profession affrontait la grande réforme de libéralisation des ventes volontaires.

De 2006 à 2011, il présida le Symev, avant de passer le relais à Jean-Pierre Osenat. Dans chacune de ses fonctions, ceux qui l'ont côtoyé décrivent le même homme : discret, mesuré, sans goût pour les effets de tribune, mais profondément attaché au métier et à ceux qui l'exercent.

Hervé Chayette était de ces commissaires-priseurs pour qui l'objet

compte autant que l'adjudication. On lui doit, chez Chayette & Cheval, la création d'un département d'horlogerie ancienne, spécialité rare qui fait encore la signature de la maison, avec deux à trois ventes par an consacrées aux instruments scientifiques et à la mesure du temps. Cette passion, née au contact de l'expert Jean-Claude Sabrier, le conduisit à disperser en 2015 la remarquable collection d'objets scientifiques de ce dernier. Collectionneur lui-même, amateur de meubles anciens au goût très sûr, il hantait les allées de Drouot en quête de la pièce qui le séduirait.

Restait la plume, et elle ne le quitta jamais. Hervé Chayette laisse une œuvre écrite aussi éclectique que lui : des essais sur son métier – *Les 100 mots du marché de l'art*, avec Marie-Aurore de Boisdeffre (PUF), *Le Vin à travers la peinture*, avec José Artur et Philippe de Rothschild (ACR) –, un recueil enlevé, *Cocktails* (La Baleine), les deux nouvelles de *Kapok* (Urdla), et surtout un récit autobiographique, *Soixante-seize, avenue Marceau* (Seuil), promenade tendre et inquiète dans son enfance.

Dessinateur à ses heures, pianiste capable d'enchaîner les morceaux de boogie-woogie, élégant jusque



Crédit : Symev

dans le moindre détail, il aura prouvé qu'on pouvait être à la fois lettré et homme d'enchères.

Son étude lui survit – Charlotte Van Gaver en a pris la direction effective en 2016 – et, avec elle, le goût qu'il avait su lui transmettre. Sa finesse, sa modestie et son amour des objets manqueront à toute la profession.

Le Symev salue la mémoire de l'un de ses anciens présidents.

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.



POUR ADHÉRER AU SYMEV,
FLASHEZ CE QR CODE
OU CONTACTEZ-NOUS



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.

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.

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.

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. Le Symev forme également ses membres gratuitement, validant ainsi des heures au titre de la formation continue obligatoire des commissaires-priseurs.

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. Enfin, de façon à s'attaquer au problème croissant des impayés, le Symev a élaboré, en liaison avec la CNIL, un « Fichier central des impayés des commissaires-priseurs ».

REPRÉSENTER & FÉDÉRER

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

