N°23 / HIVER 2026

LA REVUE DU SYMEV

LA REVUE DES COMMISSAIRES-PRISEURS

> « Il n'y a pas de marché sans confiance. »
>
> Gilles Andréani, président du CMV



DOSSIER SPÉCIAL
BIENS SPOLIÉS : LA CIVS ET LES MAISONS DE VENTES
ENTRETIEN AVEC SA PRÉSIDENTE

ENTRETIEN
GILLES ANDRÉANI, PRÉSIDENT DU CONSEIL DES MAISONS DE VENTE (CMV)

REGARDS CROISÉS
L'ACCENT FRANÇAIS
STÉPHANE AUBERT ET ARNAUD CORNETTE DE SAINT CYR

FOCUS
FACTURATION ÉLECTRONIQUE : LE MODE D'EMPLOI

LE RÔLE DU SYMEV
TROIS QUESTIONS À SES ÉLUS

SOMMAIRE



© CIVS

N°23 / HIVER 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
Et dans cinq ans ? **03**

ACTUALITÉS
Marché de l’art et enchères **04**

REGARDS CROISÉS
L’accent français **06**

FOCUS
Facturation électronique : le mode d’emploi **14**

ENTRETIEN
Gilles Andréani, président du Conseil des maisons de vente (CMV) : « Il n’y a pas de marché sans confiance » **16**

DOSSIER SPÉCIAL
Biens spoliés : Frédérique Dreifuss-Netter, présidente de la CIVS **19**

LE RÔLE DU SYMEV
Trois questions à ses élus : « Notre seule maison commune » **25**

FOCUS
Le Symev en action **28**

BIENVENUE AUX NOUVEAUX ADHÉRENTS 2026 ! **29**

LE SYMEV REMERCIE SES PARTENAIRES **31**

REJOIGNEZ LE SYMEV ! **32**

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



ET DANS CINQ ANS ?

Mes chères consœurs, mes chers confrères,

Lors d’un récent conseil d’administration, un éditeur de logiciel, venu présenter ses outils, nous a posé une question toute simple : « à quoi ressemblera votre métier dans cinq ans ? »

Depuis lors, cette question ne m’a plus quitté. Je sais ô combien notre profession a réagi chaque fois qu’on lui a prédit le pire. En 2000, la fin de notre monopole devait nous emporter : nous avons appris à entreprendre. En 2020, les salles de ventes ont fermé du jour au lendemain : en quelques semaines, les enchères se sont faites en ligne, et de nouveaux acheteurs ont découvert notre métier. Les plateformes, que beaucoup regardaient avec méfiance, sont devenues des alliées.

C’est cette capacité à rebondir qui me rend fier d’être commissaire-priseur.

Les cinq prochaines années ne seront pas plus calmes, et deux défis me semblent décisifs.

Le premier est celui de l’intelligence artificielle. Elle rédige déjà des descriptions, guide dans les fourchettes d’estimations et traduit des catalogues ; elle ira d’ici là beaucoup plus loin. Tant mieux si elle nous rend du temps. Mais si un tel outil peut nous assister pour décrire un objet, il ne peut pas en répondre. Notre responsabilité, qui engage notre nom sur chaque lot, restera notre meilleur argument.

Le second tient en un mot : la confiance. Lutte contre le blanchiment d’argent et le financement du terrorisme, recherche de provenance, espèces protégées… Chaque année, le marché nous demande davantage de garanties. Ces exigences pèsent, je le sais, sur tous et plus particulièrement sur les plus petites maisons de ventes. Mais, elles sont aussi ce qui nous distingue d’une simple place de marché en ligne.

Face à ces défis, une seule attitude me paraît essentielle : rester curieux et à l’écoute. Encore faut-il être bien informé et bien accompagné ! Et c’est le sens des rendez-vous que le Symev propose à ses adhérents.

Reste cette question, que je vous retourne : et vous ? comment voyez-vous votre métier demain ?

Bien confraternellement,

Jean-Pierre Osenat
Président du Symev

ACTUALITÉS
MARCHÉ DE L'ART ET ENCHÈRES

La rentrée a vu les premiers reçus à l'examen d'accès depuis le retour du titre, après un été qui a précisé la TVA sur les objets d'occasion et encadré l'usage de l'intelligence artificielle. Les salles de ventes ont réservé de belles surprises, en région comme à Paris.

DROIT ET RÉGULATION

GILLES ANDREANI PREND LA TÊTE DU CMV

Le Conseil des maisons de vente, l'autorité de régulation des ventes aux enchères publiques, change de président. Gilles Andréani a été nommé par un arrêté du garde des Sceaux en date du 24 septembre dernier, publié au *Journal Officiel* le 30 septembre. Il succède à Édouard de Lamaze. Président de chambre honoraire à la Cour des comptes, il connaît le marché de l'art pour avoir présidé l'Observatoire du marché de l'art et avoir été membre du CVV, prédécesseur du CMV. Il siège aussi à la CIVS, la commission chargée de réparer les spoliations antisémites, dont la présidente répond à nos questions dans ce numéro.

TVA : UN OBJET NEUF PEUT ÊTRE « D'OCCASION »

Des chaussures jamais portées, dans leur boîte, ou des bouteilles revendues telles qu'achetées chez un marchand de vin : pour le fisc, ce sont des biens d'occasion. L'administration fiscale l'a confirmé le 19 août 2026 : peu importe que l'objet ait servi ou non, il suffit qu'un particulier l'ait acheté en payant la TVA et qu'il soit encore utilisable. Le Conseil des maisons de vente en a tiré la conséquence le 15 septembre dernier : un lot qui a l'air neuf peut, lui aussi, être vendu sous le régime de la marge, où la TVA ne porte que sur la rémunération de la maison de ventes. Reste dès lors à vérifier auprès du vendeur l'origine de l'objet. Les œuvres d'art, objets de collection et antiquités gardent, eux, leurs règles propres.

BLANCHIMENT : LES MAISONS DE VENTES PRENNENT LE PLI

Les maisons de ventes ont adressé 471 déclarations de soupçon à Tracfin en 2025, selon le rapport d'activité présenté le 8 septembre dernier par le service de renseignement financier de Bercy. C'est 64 % de plus qu'en 2024, année qui avait déjà connu un bond de 254 %. En trois ans, le chiffre a été multiplié par huit : il n'était que de 58 déclarations en 2022. Tracfin y voit le signe d'« une meilleure compréhension du dispositif de LCB-FT », et cite les webinaires de sensibilisation et toutes autres actions menées.

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : LE PUBLIC DOIT ÊTRE PRÉVENU

Depuis le 2 août 2026, les obligations de transparence du règlement européen sur l'intelligence artificielle s'appliquent. Le Conseil des maisons de vente les a résumées ainsi dans une note en date du 24 juin dernier. Lorsqu'un agent conversationnel répond aux internautes sur le site d'une maison de ventes, ceux-ci doivent savoir qu'ils échangent avec une machine ; lorsqu'un contenu, texte ou image, a été généré ou enrichi par l'IA, le public doit en être informé. La question n'a rien de théorique : dans le bilan annuel du CMV paru en juin 2026, une maison de ventes explique recourir à ChatGPT pour détourer certaines images ou embellir des photos. Pour signaler ces usages, la Commission européenne a publié le 10 juin 2026 un code de bonnes pratiques qui propose des visuels différents selon que le contenu a été créé ou seulement modifié par l'IA.

LA PROFESSION

EXAMEN D'ACCÈS : LA PREMIÈRE SESSION DU TITRE RETROUVÉ

Ils sont les premiers à passer l'examen depuis le retour du titre de commissaire-priseur, le 1er juillet dernier. Pour cette session 2026 de l'examen d'accès au stage, porte d'entrée à la profession, le jury présidé par Damien Levadou, avocat général près la cour d'appel de Paris, a déclaré admissibles 36 des 140 candidats le 9 octobre. Les oraux se sont tenus le 13 octobre à l'École du Louvre, et 18 candidats ont été reçus, contre 26 l'an dernier. Ils commencent deux années de formation, qui associent cours théoriques et immersion en maison de ventes. Bienvenue à ces futurs confrères et consœurs !

DISPARITION DE ME OLIVIER MARQUIS

Le commissaire-priseur d'Épinal Me Olivier Marquis s'est éteint le 8 août dernier, à l'âge de 67 ans. Formé auprès de la Chambre nationale des commissaires-priseurs, il s'était installé dans les Vosges en 1988, après quelques années à Strasbourg, à la tête de l'hôtel des ventes de la ville. Il y a tenu le marteau pendant trente-huit ans, et *La Gazette Drouot* l'a salué comme un pionnier des ventes en ligne. Le Symev adresse à sa famille et à ses proches ses plus sincères condoléances.

MARCHÉ

ART CONTEMPORAIN : LA FRANCE GAGNE DU TERRAIN

Le 33e rapport d'Artprice sur l'art contemporain, publié le 8 octobre dernier, couvre les ventes aux enchères d'artistes nés après 1945, de juillet 2025 à juin 2026, frais acheteurs compris. La France y progresse de 22 %, quand le Royaume-Uni, troisième marché mondial en valeur, reste stable. Elle se distingue dès lors surtout par son nombre de transactions, en hausse de 18 % sur un an, qui la hisse au troisième rang mondial en volume, derrière les États-Unis et le Royaume-Uni. Artprice y voit la confirmation de « la densité de son tissu de ventes ». Autrement dit, c'est le maillage serré des maisons de ventes françaises qui assure ce positionnement.

ART VIETNAMIEN : DEUX ENCHÈRES MILLIONNAIRES À PARIS

La rentrée a confirmé l'appétit des collectionneurs pour les peintres formés à l'École des beaux-arts de l'Indochine, à Hanoï. Le 12 septembre dernier, chez Fauve Paris, *Cinq générations* de Mai-Thu, une encre et gouache sur soie de 1971 estimée 300 000 à 500 000 euros, a été adjugée 1 430 000 euros. Le 1er octobre à Drouot, Oger-Blanchet a obtenu 1 411 063 euros pour un paravent en laque de Pham Hau estimé 80 000 à 100 000 euros : six feuilles décorées sur leurs deux faces, avec d'un côté une récolte dans les rizières, de l'autre cinq grues. Deux maisons parisiennes de taille moyenne franchissent ainsi l'enchère du million d'euros, dans une spécialité où la place française compte.

Courtesy of Art Basel

EN RÉGION, UN ÉTÉ DE BELLES SURPRISES

L'été n'a pas été une saison de tout repos pour les maisons de ventes en région. Le 16 août 2026, dans l'Yonne, Dyonne Enchères a adjugé 125 000 euros une sanguine d'Adriaen van de Velde estimée 4 000 à 5 000 euros, un record mondial pour un dessin de l'artiste ; un paysage à l'encre d'un suiveur de Ruysdael, estimé 1 000 à 1 500 euros, a même atteint un prix d'adjudication de 159 000 euros. À Orléans, le 22 juillet, Valoir Pousse-Cornet a obtenu 219 240 euros, en live, pour un dessin d'architecture gothique sur parchemin, réemployé plus tard comme reliure, que se sont disputé des enchérisseurs français, suisses et allemands. À Brest, enfin, le musée d'Orsay a acquis le 18 juillet chez Thierry-Lannon & Associés, une gouache de Charles Filiger, *La Maison du Pen-Du*, pour 207 900 euros. Tous ces prix s'entendent frais compris.

SEMAINE DE L'ART : FOIRES ÉCOURTÉES, ENCHÈRES RECORD

Art Basel Paris, qui réunissait 211 galeries au Grand Palais pour la première édition sous la direction de Karim Crippa, a fermé ses portes dès le vendredi 23 octobre au soir, deux jours plus tôt que prévu, face aux manifestations annoncées pour le lendemain. Les autres foires ont réagi en ordre dispersé. Les enchères, elles, ont battu des records : du 21 au 24 octobre, cinq maisons de ventes ont totalisé près de 304 millions d'euros en douze vacations, 36 % de plus qu'en 2025, dont 50 millions pour *Iris* de Claude Monet, l'œuvre la plus chère jamais adjugée en France en valeur nominale.

REGARDS CROISÉS
L'ACCENT FRANÇAIS

Entretiens avec Stéphane Aubert (Artcurial)
et Arnaud Cornette de Saint Cyr (Bonhams Cornette de Saint Cyr)



© Bonhams



© Artcurial

Pour toucher les acheteurs du monde entier, Artcurial a ouvert ses propres bureaux à l'étranger, quand Cornette de Saint Cyr a rejoint le groupe Bonhams. Les deux commissaires-priseurs ont répondu à un même socle de questions : ce qui fait une maison de ventes française, et ce que leur expérience peut apprendre à toutes les autres maisons. Le premier conseille de soigner la « carte d'identité » de chaque objet, le second de se spécialiser.

STÉPHANE AUBERT VICE-PRÉSIDENT D'ARTCURIAL

« Humer l'air du temps »


© Artcurial

Qu'est-ce qui distingue, selon vous, une maison de ventes française ?

Je parlerai de notre cas. J'ai commencé tout au début de l'aventure : j'étais commissaire-priseur stagiaire chez Artcurial et j'ai eu mon examen en 2003, avec pour maîtres de stage Hervé Poulain et Rémy Le Fur, associés fondateurs avec Francis Briest. Nous étions une trentaine. Notre chance a été l'ouverture à la concurrence, en 2000 : elle pouvait inquiéter les commissaires-priseurs, mais elle nous a permis de nous regrouper sous l'enseigne Artcurial, avec la famille Dassault pour actionnaire principal. Je ne crois pas que ce modèle se soit inspiré des Anglo-Saxons : c'était la volonté de réunir de grands commissaires-priseurs de la place de Paris dans un lieu extraordinaire, l'hôtel Dassault. Cet hôtel particulier nous a forcément aidés : nous pouvons exposer près de dix jours, recevoir nos collectionneurs à un petit-déjeuner, à un dîner. C'est du sur-mesure : les collectionneurs aiment ne pas être dans la précipitation. De là vient ce caractère très français, parce que nous tenons au côté artisanal du commissaire-priseur, mais à dimension internationale, parce que c'est ce qui permet d'obtenir les meilleurs résultats.

Artcurial appartient au groupe Dassault. Qu'apporte un actionnaire industriel français à une maison de ventes, et quelle liberté vous laisse-t-il ?

D'abord une forme de stabilité, et une vraie indépendance. Contrairement à ce que l'on pense, Artcurial est très autonome dans son économie : la maison s'autofinance. La famille Dassault porte un regard très bienveillant sur nous ; ce sont nos voisins, nos propriétaires et nos actionnaires principaux. Ce côté famille française joue sans doute dans notre ADN, et c'est rassurant : nous nous savons solides, ce qui permet une vraie continuité. À l'étranger aussi, le nom Dassault résonne. Et les synergies se sont multipliées, avec le groupe Dassault comme avec les sociétés proches d'Artcurial, John Taylor dans l'immobilier, Arqana pour les ventes de yearlings et Collector Square pour le luxe : dans notre activité, on a besoin d'alliés.

Vous êtes vous-même commissaire-priseur. Face à des enchérisseurs du monde entier, en salle, au téléphone ou en ligne, que vous apportent ce métier et son titre, retrouvé le 1er juillet dernier ?

Paradoxalement, le titre est resté très fort : tout le monde sait ce qu'est un commissaire-priseur. La réforme l'a un peu malmené, mais il n'a jamais vraiment été perdu, et aujourd'hui, il est conforté. C'est une magnifique profession, qui fait toucher à une grande diversité d'objets, mais aussi de moments et de vies. Ma spécialité, dès le départ, c'est le conseil aux familles de collectionneurs : transmission, succession, donation, dation. Stagiaire, je pensais ne faire que des expertises ; la bonne surprise, c'est l'humain. Nous accompagnons les familles, avec leurs tensions, leurs difficultés, et nous cherchons des solutions. Ce métier est très spécifique à la France : dans le monde anglo-saxon, un auctioneer n'est pas forcément tenu d'avoir des diplômes. Notre casquette originelle d'officier ministériel et notre maillage dans tous les départements nous donnent une autre portée. Je dis souvent que nous savons évaluer tout ce qui se trouve de la cave au grenier, en passant par le garage.

À quel moment votre maison de ventes s'est-elle tournée vers l'international, et pourquoi ?

Dès le départ. C'était la volonté de notre président, Nicolas Orlowski : donner à la maison une envergure internationale, avec les outils de modernité qui se profilaient déjà, et investir de nouveaux domaines. Nous avons lancé des ventes de design il y a plus de vingt ans, quand ce n'était pas partagé par tous, puis de bande dessinée et d'art urbain. Humer l'air du temps, c'est notre métier. Quand nous avons commencé à vendre des sacs Hermès, tout le monde riait ; c'est devenu un marché à part entière, que toutes les grandes maisons mettent en avant. Ces nouvelles



© Artcurial

spécialités ont attiré des acheteurs de plus en plus nombreux. Nous avons ensuite ouvert des représentations en Belgique, en Italie, en Allemagne, en Autriche, à Monaco, où nous organisons nos ventes d'été, et à Marrakech, notamment pour l'art orientaliste. Nous savions que l'international nous apporterait de nouveaux acheteurs et des prix plus importants.

Artcurial a justement ouvert ses propres bureaux, de Bruxelles à Marrakech, quand d'autres maisons de ventes ont rejoint un groupe international. Pourquoi ce choix, et que vous apportent ces bureaux ?

C'était notre manière de croître. Nous n'avons pas cherché à intégrer d'autres maisons, même si nous sommes depuis entrés au capital d'une maison de ventes bâloise, au fil d'une rencontre avec nos homologues suisses. Cela nous a donné accès à la Suisse alémanique, puis à Genève, où Artcurial Beurret Bailly Widmer a ouvert un espace. Marrakech, c'est l'intuition d'un de nos associés, qui y voyait quelque chose à faire : il n'y avait pas d'autre maison de ventes sur place. Un projet se profile, on y va, on mesure le risque : ça marche, c'est formidable ; ça ne marche pas, on passe à autre chose. Jusqu'ici, nous avons plutôt eu une bonne étoile. La direction a toujours voulu ce côté un peu start-up, avec une grande liberté laissée aux départements. En février, nous nous implantons à Miami, avec notre première vente d'automobiles de collection aux États-Unis. On pourrait nous trouver un peu fous d'y aller dans le contexte actuel, mais c'est très excitant pour nos équipes. Nous vendons surtout à Paris, à Monaco, à Marrakech et à Bâle ; nos autres bureaux font de la représentation et du sourcing, pour trouver des objets à vendre, mais servent aussi les acheteurs : nous y montrons des œuvres en avant-première, au rythme de chaque ville, comme le design à Milan pendant le Salon du meuble.

> “ Révéler la valeur, c'est notre métier. ”

Depuis le Covid, les plateformes d'enchères en ligne offrent à chaque vente une vitrine mondiale. Qu'ont-elles changé pour vous, et que ne remplacent-elles pas ?

Pour un commissaire-priseur, elles ne remplaceront jamais l'ambiance d'une salle pleine. Lors de la vente de la succession de l'amiral Philippe de Gaulle, il y avait 1 500 inscrits en ligne et beaucoup d'enchères au téléphone, mais encore plus de deux cents personnes dans la salle : c'est rare aujourd'hui. Les habitudes ont changé, les salles se sont vidées. Cela ne veut pas dire que moins de monde enchérit : avant la vente, on voit combien de personnes sont connectées, quelquefois des milliers. Je l'ai intégré dès les premières ventes d'après le Covid : on devient un présentateur qui doit faire le show devant une caméra, tenir un rythme, susciter les enchères. Mais on perçoit moins de choses. En salle, même face à trois cents personnes, vous percevez la personne qui se concentre sur son catalogue pour ne pas rater le lot, qui se redresse sur sa chaise : vous savez qu'elle va enchérir. Je crois qu'il restera des ventes événementielles, avec du monde en salle, et une majorité de ventes devant une salle virtuelle. Je n'ai pas de nostalgie : j'aime avoir les deux, la salle et les enchères à distance. Grâce aux plateformes, on peut suivre les ventes en région et enchérir du monde entier. Elles ne remplacent pas non plus les expositions, dont la scénographie reconstitue parfois l'intérieur du collectionneur : bien présentée, une collection prend de la valeur. C'est aussi pour cela que nous plaçons nos grandes ventes pendant la semaine d'Art Basel Paris : les collectionneurs convergent alors vers Paris et font le parcours de l'avenue Matignon au Grand Palais.

Sur le terrain, comment va-t-on chercher des vendeurs et des acheteurs à l'étranger ? Comment vous êtes-vous organisés pour cela ?

En recrutant sur place des représentants très bien implantés, qui font le relais avec les collectionneurs du pays : il est indispensable qu'ils en aient la nationalité. Les profils sont variés : certains viennent de maisons anglo-saxonnes, nos associés suisses avaient leur propre maison, et Nadja Scribante Amstutz nous représente à Genève, car on ne traite pas de la même manière un collectionneur de Genève et un collectionneur de Bâle. Avec le département Inventaires et



© Artcurial

Collections, je travaille avec tous ces pays : nous y organisons des sessions d'expertise, pour aller vers les collectionneurs. Quelquefois, une collection est au bout. Toutes ont une histoire à raconter : le catalogue est le plus bel hommage qu'on puisse rendre à un collectionneur, et chaque œuvre y gagne une provenance, qui lui donne de la valeur.

Quelle réussite à l'international gardez-vous en mémoire ?

Il y en a beaucoup, et elles tiennent souvent de la chasse au trésor. Il y a quelques années, des clientes nous appellent pour une sculpture qui serait peut-être de Rodin. Je vais les voir à Madrid : deux sœurs âgées, dans un intérieur très simple. Sur un guéridon, posé sur un petit napperon, il y a ce marbre blanc : pas un bronze, une pièce unique. Pendant plusieurs heures, j'ai les yeux du loup de Tex Avery, mais j'écoute sagement l'histoire relativement confuse de leur famille, une transmission qui s'était perdue avec le temps. Ce que j'entends, c'est qu'à un moment, il y a eu un lien avec Rodin. Nous avons pu le retracer assez vite et authentifier la pièce, une Andromède, l'une des cinq versions en marbre connues. Des brocanteurs leur en avaient proposé 10 000 ou 15 000 euros. Nous l'avons estimée 800 000 à 1,2 million d'euros ; elle a été adjugée 3 575 500 €. J'avais presque peur de leur annoncer le résultat ; nous sommes restés liés. On dit que le trésor se trouve dans les greniers : ce n'est pas si faux. Révéler la valeur, c'est notre métier. Mais c'est plus souvent l'inverse : des clients pensent détenir un Picasso ou un Rodin, et c'est une copie ou un faux. Il faut alors beaucoup de diplomatie.

Quel conseil donneriez-vous à une maison de ventes en région qui souhaiterait toucher des acheteurs étrangers ?

Il est difficile de donner des conseils à nos confrères. Je dirais avant tout ceci : les acheteurs du monde entier ne verront probablement jamais la pièce ; ils achètent à travers un écran. Ce qui fera le prix, c'est donc un descriptif bien fait, de bonnes photographies, des rapports de condition : une carte d'identité de l'objet quasi parfaite. Les acheteurs ne viennent plus voir l'œuvre comme on le faisait, quand tout le monde passait le matin faire le tour des salles ; ils en sont d'autant plus exigeants. Ils doivent savoir exactement ce qu'ils achètent, sans mauvaise surprise à l'arrivée. Aujourd'hui, il n'y a plus une vente qui ne soit en ligne, et tout le monde s'est mis à la page. Mais pour obtenir un prix important, tout ce travail doit être fait en amont. C'est le travail du commissaire-priseur.

Vous siégez au conseil d'administration du Symev, aux côtés de maisons de ventes de toutes tailles. Qu'est-ce qu'une maison comme Artcurial y apporte, et qu'y trouve-t-elle ?

D'abord, ce qu'elle y trouve : un moment de partage avec nos confrères. Petite, moyenne ou grande, chaque maison exerce à son échelle, mais nous affrontons des problèmes semblables, à commencer par des normes toujours plus complexes. Et le Symev mène auprès des pouvoirs publics une action efficace, on l'a vu ces dernières années. Ce que nous apportons, c'est notre expérience : nous avons modernisé très tôt, ouvert très tôt de nouvelles spécialités, et nous avons développé notre propre logiciel de ventes. Chacun partage ses innovations et ses difficultés, pour améliorer notre métier et notre rôle auprès des familles. Il faut aussi défendre l'identité des commissaires-priseurs, une profession de proximité : dans n'importe quelle ville, on peut faire évaluer un objet et le vendre. Je pense que le Symev a œuvré pour que nous retrouvions notre nom. Les chantiers ne manquent pas : il ne chômera pas ces prochaines années.

ARNAUD CORNETTE DE SAINT CYR

PRÉSIDENT DE BONHAMS CORNETTE DE SAINT CYR

« Les racines et les ailes »



© Bonhams

Qu'est-ce qui distingue, selon vous, une maison de ventes française ?

D'abord l'histoire. Beaucoup de maisons françaises dont la marque est établie depuis longtemps sont nées avant la réforme de 2000, au temps du monopole. Il y avait alors autour du métier une sorte de ligne Maginot : selon les avis, elle nous protégeait ou nous freinait, mais elle empêchait les autres, concurrents ou confrères selon le point de vue, d'entrer dans la place. Certains, comme mon père, ont rué dans les brancards pour faire bouger les lignes ; d'autres tenaient à ce statut d'officier ministériel, qui avait ses limites, mais aussi ses avantages : la responsabilité, la garantie, l'éthique, la solidarité. Tout n'était pas à critiquer. C'est cela, notre ADN : celui d'une profession longtemps réglementée et protégée, qui ne s'est ouverte que peu à peu, par des micro-réformes ou des micro-tolérances.

Votre père a fondé la maison en 1973, avec une place très importante pour l'art contemporain. Que reste-t-il de cet esprit dans un groupe international ?

La stratégie de Bonhams, qui était la même que la nôtre, m'évoque la phrase qu'on prête à Goethe : les racines et les ailes. Bonhams avait besoin de s'implanter à Paris, redevenu un centre important du marché, d'autant qu'avec le Brexit, Londres devenait une option de moins en moins commode pour les vendeurs européens. Il lui fallait une maison ancienne, aux racines profondes, tournée vers l'art du XXe et du XXIe siècle, le département qui porte aujourd'hui le marché. La nôtre a plus de cinquante ans et, je peux le dire sans être immodeste, sa marque était forte, parce que mon père l'avait construite. Nous, nous avions besoin d'ailes : des équipes à Hong Kong, à New York, à Londres, un réseau européen au-delà de Bruxelles, que nous ne pouvions pas construire seuls. En France, notre nom comptait ; à Hong Kong, personne ne le connaissait.

Vous êtes vous-même commissaire-priseur. Face à des enchérisseurs du monde entier, en salle, au téléphone ou en ligne, que vous apportent ce métier et son titre, retrouvé le 1er juillet dernier ?

Le marteau, c'est la façade. Derrière, il y a tout un métier pour construire la vente, notre vrai quotidien : nous ne sommes pas de simples animateurs ou des showmen. Et un commissaire-priseur n'est pas tout à fait un auctioneer. La nuance est juridique, déontologique, elle engage notre responsabilité, et elle rend la place de Paris rassurante. Mais pour tout le monde, sauf les Français, nous sommes des auctioneers : il n'y a qu'en France que le titre a cette petite connotation. Les acheteurs étrangers ne la connaissent pas dans le détail, mais ils savent que le marché français offre des garanties, et nous le faisons savoir. Les grandes maisons internationales en offrent de fait à peu près autant, même si aucune loi ne les y oblige. Simplement, en France, c'est obligatoire et encadré, donc encore plus rassurant.

À quel moment votre maison de ventes s'est-elle tournée vers l'international, et pourquoi ?

Bien avant Bonhams. Depuis trente ans, nous avons tissé aux États-Unis des réseaux de collectionneurs, et même de marchands, qui nous confiaient des œuvres importantes : beaucoup de Warhol, beaucoup de Basquiat, que nous allions chercher là-bas pour les vendre à Paris. C'est contre-intuitif, mais l'argument était simple. Un tableau d'un ou deux millions serait passé aux États-Unis dans une vente du matin, à 10 h 30 ; à Paris, il faisait l'événement. Nous avons fait de notre faiblesse, la taille plus modeste du marché français, une force. C'était un peu la devise d'Avis, le loueur de voitures, qui avait fait de sa place de numéro deux un argument : « We try harder », nous faisons plus d'efforts. À nos clients, nous disions : « Votre tableau sera la star de la saison, il sera en couverture, on en parlera dans la presse. » En 2001, l'année de la réforme, une grande collectionneuse américaine nous a ainsi confié une Silver Liz d'Andy Warhol, un portrait d'Elizabeth Taylor sur fond argent : un tableau important même pour New York, où il n'avait pas trouvé preneur trois ans plus tôt, à 300 000 dollars. Nous l'avons adjugé à Paris 6 millions de francs, plus de 900 000 euros. Cette collectionneuse n'avait pas besoin de nous ; elle nous a fait confiance parce que nous nous connaissions depuis longtemps. Et très tôt, il y a eu la Belgique, un marché essentiel, avec des collectionneurs très pointus, où nous avons ouvert une maison de ventes. Bonhams a depuis recentré les ventes sur Paris, mais Bruxelles reste un bureau important.

Depuis 2022, la maison appartient à Bonhams. Qu'y avez-vous gagné ?

Comme maison indépendante, nous touchions un plafond de verre. Le marché a changé : les collectionneurs sont bien plus exigeants qu'il y a vingt ans. Avant, dans une étude de commissaire-priseur, c'était un peu la pagaille, avec des tableaux partout, et les gens trouvaient ça très sympathique. Ce n'est plus ce qu'on attend d'un commissaire-priseur : il a fallu changer de braquet, et c'est aussi pour cela que nous nous sommes installés avenue Hoche en 2013. Surtout, c'est un marché de vendeurs, et ils veulent que leurs œuvres soient vues partout, en Asie comme en Amérique. Nous avons gagné cette capacité à toucher le monde entier, y compris physiquement : nous pouvons exposer les œuvres avant la vente dans les bureaux du groupe à l'étranger. La collection d'Alain Delon, en 2023, nous l'avons montrée à Hong Kong et à New York. À New York, l'un des plus grands collectionneurs de dessins au monde, qui ne se déplace jamais, est venu voir les dessins anciens en personne. Il en a acheté trois ou quatre.

Depuis le Covid, les plateformes d'enchères en ligne offrent à chaque vente une vitrine mondiale. Qu'ont-elles changé pour vous, et que ne remplacent-elles pas ?

Elles sont extrêmement efficaces : de Hong Kong ou de New York, vous suivez la vente en direct comme si vous étiez dans la salle. Aujourd'hui, 90 % de ceux qui achètent chez nous n'ont pas vu l'œuvre. Cela suppose un vrai travail : même pour un objet à 1 000 euros, nous faisons des photos, des vidéos, de vrais rapports d'état, presque de conservateur. Mais les plateformes ont un peu vidé les salles, et pour un commissaire-priseur, jouer avec une salle et jouer avec une caméra, ce n'est pas pareil. Quand vous avez un acheteur devant vous, vous voyez s'il hésite encore, et vous pouvez prendre le temps ; ou vous voyez qu'il tourne déjà les pages de son catalogue, et il est inutile d'attendre. Devant une caméra, vous ne savez pas si la personne a renoncé ou si elle réfléchit : vous attendez toujours à peu près le même temps, et le rythme se standardise. Avenue Hoche, je craignais que la salle soit trop petite. Elle ne l'a jamais été : il y a beaucoup de monde au téléphone et derrière les écrans, mais assis, presque personne. C'est beaucoup plus efficace, et beaucoup moins drôle. Mais l'amusement du commissaire-priseur n'est pas le plus important. Et le fait que les œuvres soient physiquement là, exposées, rassure : elles ont été vues collectivement par le marché. C'est pour cela que les ventes aux enchères des pure players, eBay en a fait l'expérience, n'ont jamais vraiment pris. En juin dernier, nous avons vendu un grand Frank Stella de la collection Cluzel. Nous avions envoyé toutes les vidéos ; l'acheteur, un Américain, est quand même venu à Paris le voir.



© Bonhams

Le nouveau siège de Bonhams à New York, sur la 57e Rue, ouvert en février 2026.



© Bonhams

Sur le terrain, comment va-t-on chercher des vendeurs et des acheteurs à l'étranger ? Comment vous êtes-vous organisés pour cela ?

Bonhams bénéficie d'un vaste réseau européen dirigé par Catherine Yaiche, également commissaire-priseur : Rome et Milan, Madrid et Barcelone, Zurich et Genève, Bruxelles, Munich et Amsterdam, sans parler de Londres et des maisons nordiques du groupe (Bruun Rasmussen au Danemark et Bukowskis en Suède). Le travail de ces bureaux, c'est d'être en permanence au plus près des collectionneurs et de les convaincre de vendre à Paris ou à Londres, selon l'objet, le calendrier et les souhaits du vendeur. Depuis le Brexit, envoyer à Londres une estampe à 5 000 euros, avec un transitaire et des droits de douane, n'a guère de sens : ce sourcing européen, en entonnoir, alimente beaucoup nos ventes parisiennes. Côté acheteurs, aux grandes ventes d'art contemporain, les Italiens, les Espagnols, les Suisses sont là, au téléphone avec leurs clients. Au fond, notre métier se résume à une chose : il faut que, le jour où vous avez un objet à vendre, notre nom vous vienne en tête.

Quelle réussite à l'international gardez-vous en mémoire ?

La collection Rousset, d'art asiatique, notre première grande vente avec Bonhams : nous avions signé en juin, la vente avait lieu en octobre. Tout le réseau mondial s'est mis en branle pour une vente à Paris. Les pièces principales ont été exposées à Hong Kong, où le bureau de Bonhams a mobilisé les acheteurs asiatiques. Résultat : quatre fois l'estimation. Seuls, nous n'aurions sans doute pas eu le même écho. On dit qu'avec Internet, le marché est transparent. Bien sûr, en Chine, on peut suivre une vente en ligne ; encore faut-il connaître la maison et savoir que la vente a lieu. Avoir sur place vingt personnes qui parlent chinois et appellent chaque grand collectionneur pour lui dire « cette vente est pour vous », cela n'a rien à voir. Ce réseau permet aussi de connaître les acheteurs, de savoir ce qui les intéresse.

> “ Si on y va chacun dans son coin, on n'arrive à rien. ”

Quel conseil donneriez-vous à une maison en région qui souhaiterait toucher des acheteurs étrangers ?

Se spécialiser. Il y a de belles réussites : les jouets à Chartres, les violons à Vichy ou, plus près de Paris, l'Empire chez Osenat à Fontainebleau. Tous ceux qui, dans le monde, s'intéressent au violon, au jouet ancien ou à l'Empire savent que vous êtes là. Pour le reste, Paris ou la province, ce n'est pas très différent. Un tableau ou une sculpture importante, cela se sait, par Artnet, par Artprice. Mais il faut faire l'effort d'être sur toutes les plateformes : nous-mêmes, en plus de la nôtre, passons par Drouot Live et Interencheres, qui nous apportent des acheteurs et de la visibilité. J'ai dîné récemment avec un confrère de Narbonne qui avait vendu un sublime Claudel, une fonte ancienne trouvée dans une maison. Le monde entier était là. Quand on a le bon objet, cela se fait assez naturellement.

Votre maison appartient à un groupe international et reste adhérente du Symev. Qu'est-ce qui vous y attache ?

D'abord une forme de solidarité : le Symev nous a beaucoup défendus. C'est presque une obligation morale, puisque nous faisons tous le même métier. Et surtout, c'est efficace. Le monde des enchères se complexifie : lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, douanes, provenances. Il nous faut un interlocuteur capable de dire aux pouvoirs publics : ceci, on peut le faire ; cela n'a aucun sens ; ceci freinera considérablement le marché. Si on y va chacun dans son coin, on n'arrive à rien. C'est le principe du syndicat. À sa création, beaucoup voyaient dans le premier Conseil des ventes un organisme de contrôle et de coercition. Ce n'était pas vraiment le cas, mais c'était perçu ainsi. Aujourd'hui, le Conseil des maisons de vente et le Symev travaillent avec une bien meilleure intelligence. Et à l'occasion des Conventions nationales des commissaires-priseurs, quand les douanes, Bercy ou l'OCBC viennent expliquer les nouvelles règles, on entre dans un dialogue d'accompagnement. Grâce au Symev, cela se fait de façon plus intelligente.

Journées marteau! des commissaires-priseurs

du 24 au 30 mai 2027

21e édition

Contactez-nous dès à présent pour participer à l'édition 2027.

Renseignements
contact@symev.org • 01 45 72 67 39
www.symev.org • Suivez-nous



FOCUS
FACTURATION ÉLECTRONIQUE : LE MODE D'EMPLOI

Votée fin 2019 et plusieurs fois repoussée, la généralisation de la facture électronique entre entreprises est entrée en vigueur à la rentrée, sans bruit dans les salles des ventes. L'État en attend des démarches allégées et une lutte plus efficace contre la fraude à la TVA. Pour les maisons de ventes, l'effort reste modeste à ce stade, mais la réforme ira jusqu'au bordereau d'adjudication. Le Symev a donc commencé à préparer ses adhérents dès l'été.

DE QUOI PARLE-T-ON ?

En usage depuis des années, le fichier PDF joint à un courriel, ne compte plus comme une facture électronique au sens de la réforme. La facture électronique doit être désormais un fichier que les logiciels savent lire. Elle ne part plus directement chez le client : elle passe par une plateforme agréée par l'administration, qui l'achemine et transmet au passage ses données à l'administration fiscale.

Le calendrier tient en deux dates. Depuis le 1er septembre 2026, toutes les entreprises soumises à la TVA doivent pouvoir recevoir ces factures. À partir du 1er septembre 2027, les PME et les très petites entreprises, soit l'immense majorité des maisons de ventes, devront à leur tour en émettre. Les grandes entreprises, elles, en émettent déjà depuis début septembre.

CE QUI CHANGE POUR UNE MAISON DE VENTES

Particularité du métier : une maison facture à la fois des professionnels et des particuliers, et c'est le statut du client qui décide du circuit. Prenons un secrétaire Louis XVI adjugé 4 000 euros. Si l'acheteur est un antiquaire, son bordereau deviendra en 2027 une facture électronique, acheminée par la plateforme. Si c'est un collectionneur particulier, rien ne change pour lui : il recevra son bordereau comme aujourd'hui, et la maison de ventes transmettra simplement à l'administration le montant total de ses adjudications de la journée. C'est ce que la réforme appelle l'e-reporting. Les frais facturés aux vendeurs suivent la même règle.

La réforme a été pensée pour toutes les entreprises. Le Symev a donc sollicité son partenaire, le cabinet Nexia S&A, afin d'en tirer toutes les conséquences pour le métier de commissaire-priseur, lors d'une formation organisée le 9 juillet 2026 : le rôle de mandataire du vendeur, selon que la maison de ventes agit en son nom ou au nom de celui-ci, et le régime de la marge des biens d'occasion et des œuvres d'art. Pour les situations qui sortent de l'ordinaire, à commencer par les acheteurs établis à l'étranger, l'expert-comptable reste le meilleur guide.

PAR OÙ COMMENCER ?

De cette formation, on retiendra trois gestes :

- s'assurer qu'une plateforme a bien été choisie pour recevoir les factures, démarche que l'on peut confier à son expert-comptable ;
- demander à son éditeur de logiciel comment il produira les factures au nouveau format ;
- distinguer, dans son fichier clients, les professionnels des particuliers, et relever le numéro SIREN des premiers.

Les adhérents du syndicat ont reçu le support de cette formation, qui détaille chacune de ces étapes.

ET SI L'ON N'EST PAS PRÊT ?

L'administration a promis un démarrage bienveillant. Son guide pratique, publié en juillet, exclut toute sanction automatique pour une entreprise de bonne foi qui rencontre une difficulté et la corrige. Les amendes prévues (50 euros par facture qui aurait dû être électronique, dans la limite de 15 000 euros par an) visent d'abord ceux qui ne font rien. Pour toute question, l'administration a mis en place une ligne d'assistance téléphonique directe. Et d'ici l'échéance, il reste près de dix mois : de quoi s'organiser sans précipitation.

LE CALENDRIER DE LA RÉFORME



FIN 2019
La loi de finances pour 2020 généralise la facture électronique entre entreprises.

Puis le calendrier est repoussé à plusieurs reprises.



9 JUILLET 2026
Le Symev forme ses adhérents avec son partenaire, le cabinet Nexia S&A.



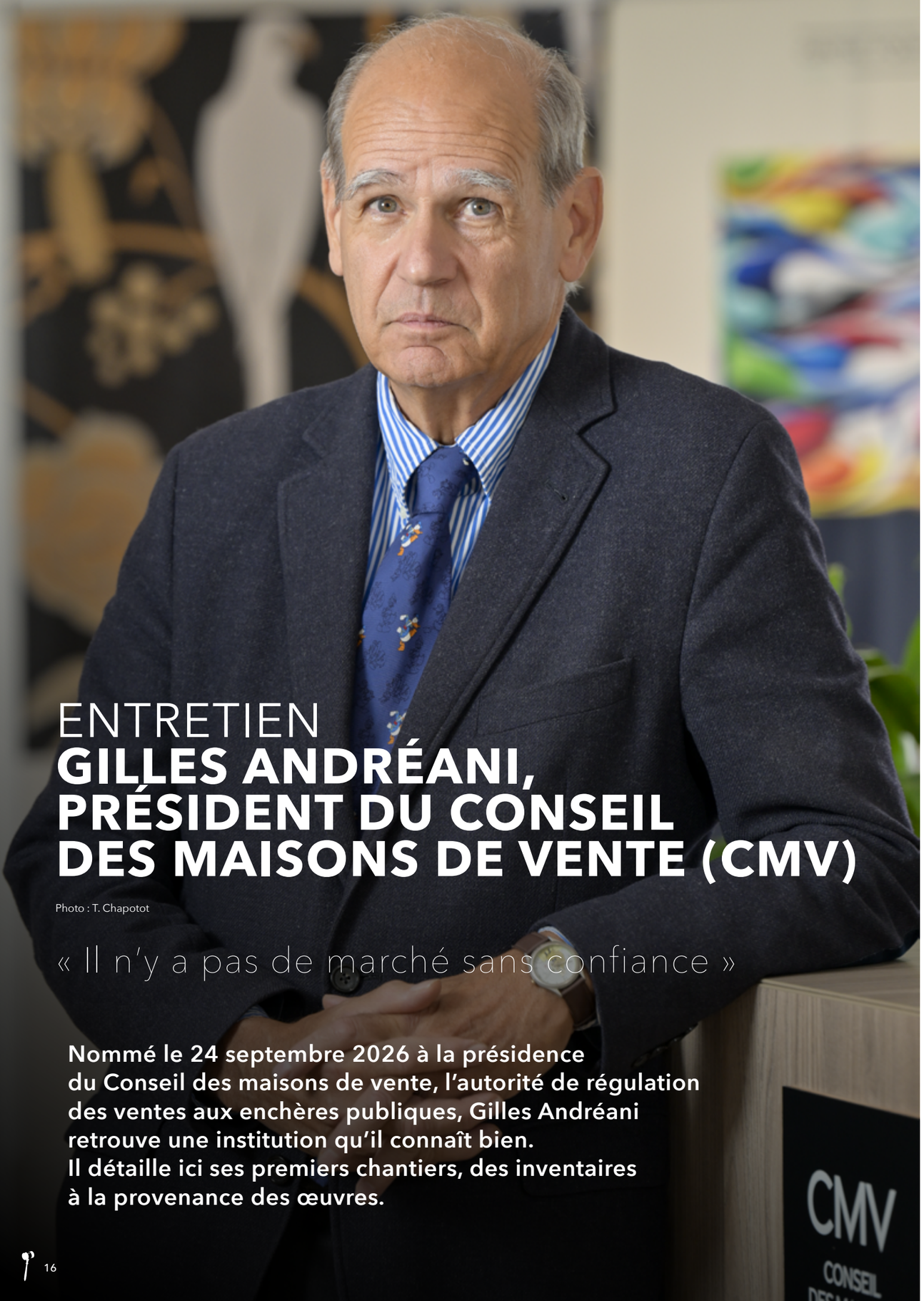
1er SEPTEMBRE 2026
Toutes les entreprises soumises à la TVA doivent pouvoir recevoir des factures électroniques. Les grandes entreprises et les ETI commencent à en émettre.

NOVEMBRE 2026 : VOUS ÊTES ICI
Près de dix mois pour s'organiser.



1er SEPTEMBRE 2027
L'ÉCHÉANCE DES MAISONS DE VENTES
Au tour des PME et des très petites entreprises, soit la plupart des maisons de ventes : le bordereau d'un acheteur professionnel devient une facture électronique, les ventes aux particuliers passent par l'e-reporting.

Sources : DGFiP, economie.gouv.fr.



ENTRETIEN
GILLES ANDRÉANI, PRÉSIDENT DU CONSEIL DES MAISONS DE VENTE (CMV)

Photo : T. Chapotot

« Il n'y a pas de marché sans confiance »

Nommé le 24 septembre 2026 à la présidence du Conseil des maisons de vente, l'autorité de régulation des ventes aux enchères publiques, Gilles Andréani retrouve une institution qu'il connaît bien. Il détaille ici ses premiers chantiers, des inventaires à la provenance des œuvres.

Vous connaissez bien le Conseil des maisons de vente. Qu'est-ce qui vous a décidé à y revenir, cette fois à sa présidence ?

J'ai toujours eu de l'intérêt pour le marché de l'art. Retrouver des fonctions que j'avais connues au Conseil des ventes volontaires entre 2011 et 2018 me tentait. Je l'ai fait sans hésiter, et avec grand plaisir.

Vous avez réuni les membres du collège du Conseil des maisons de vente pour la première fois le 15 octobre dernier. Quelles sont vos priorités ?

Je n'ai pas de priorités personnelles : ce sont celles du collège du Conseil. J'ai présidé des organismes collégiaux, et c'est au collège de les fixer. Nous en avons discuté. Les sujets ne manquent pas, mais deux sont dictés par l'actualité, et le collège les a identifiés très facilement. Le premier, c'est de parachever la reprise d'autonomie du métier de commissaire-priseur, en confirmant sa compétence pour réaliser les inventaires. Le second tient à un changement que tout le monde perçoit, bien au-delà des maisons de ventes : en dix ans, tout a changé sur le marché de l'art, et notamment l'attention croissante portée au problème des provenances. Ce n'est pas un sujet d'urgence immédiate, mais il est là, et nous devons continuer à y réfléchir, à agir, à faire des propositions. D'abord pour clarifier les exigences légales et déontologiques qui pèsent sur la profession en la matière, ce qu'elle doit faire ou ne pas faire : ce sont des sujets extrêmement compliqués. Ensuite pour renforcer la confiance de tous les intervenants du marché, acheteurs comme vendeurs, tout en restant réalistes au regard des exigences de provenance et de ce que l'on peut savoir des objets.

Le titre de commissaire-priseur est revenu le 1er juillet 2026. Quelle est pour vous la prochaine étape ?

Aller jusqu'au bout de cette reconnaissance. Le titre réapparaît comme l'élément central de la réglementation des ventes aux enchères. Il faut maintenant reconnaître pleinement l'expertise du commissaire-priseur, attestée par son diplôme, et sa compétence, notamment pour réaliser les inventaires. La réforme n'est pas allée tout à fait à son terme. C'est un sujet très sensible pour les professionnels, et nous allons nous y atteler. Ce n'est pas une chose que l'on fait seul : le Conseil des maisons de vente est un organisme de régulation, pas un organisme de défense des intérêts de la profession. Mais, pour le bon fonctionnement du marché, nous avons tous intérêt à ce que cette clarification soit faite.

> « Aller jusqu'au bout de cette reconnaissance. Le titre réapparaît comme l'élément central de la réglementation des ventes aux enchères. »

Vous siégez au collège de la CIVS, dont la présidente, Frédérique Dreifuss-Netter, s'exprime dans ce numéro. Elle y cite la Cour des comptes, qui jugeait souhaitable en septembre 2024 d'inscrire dans la loi une obligation de réponse des acteurs privés du marché de l'art aux agents publics chargés d'une recherche de provenance. Qu'en pensez-vous ?

La CIVS est une institution à laquelle je suis très attaché, comme à la cause qu'elle sert. Les commissaires-priseurs ont une obligation de discrétion professionnelle, qu'il faut respecter. Mais face à une œuvre manifestement spoliée, quand on recherche la chaîne de possession qui permettra d'identifier son propriétaire légitime, il est anormal que les maisons de ventes ne répondent pas. La jurisprudence va d'ailleurs en ce sens : la justice a déjà enjoint à une grande maison de révéler le nom de son vendeur dans une affaire de ce type. Ces affaires sont extrêmement rares, et elles ne remettent en cause ni la confidentialité des transactions, ni le devoir de discrétion des opérateurs. Une spoliation n'est rien d'autre qu'un vol. Dans ce cas, on répond à l'autorité judiciaire, comme toute personne entendue dans une procédure. La Cour des comptes proposait d'élargir cette faculté aux agents chargés d'une recherche de provenance particulière, liée à une spoliation, au ministère de la Culture. Cela ne me paraît pas anormal.

Quel rôle les maisons de ventes peuvent-elles, ou doivent-elles, jouer dans la recherche de provenance ?

C'est un sujet sans fond. Leur obligation n'est pas une obligation de vérité absolue : c'est une obligation de moyens, qui consiste à effectuer des diligences professionnelles proportionnelles à la valeur de l'objet et au risque qu'il présente. Le commissaire-priseur doit s'assurer de l'identité du vendeur, c'est une obligation légale ; au-delà, il doit détecter les signes de risque et adapter ses diligences. C'est une affaire d'appréciation et d'équilibre, au cas par cas, objet par objet. Les professionnels en sont de plus en plus conscients. Mais il y a peu de jurisprudence, et ils sont aujourd'hui laissés un peu dans le vide, dans l'incertitude. Au Conseil, nous pouvons les aider à préciser ce que recouvrent cette obligation de moyens et ces diligences raisonnables et à préciser les bonnes pratiques.

À votre nomination, vous avez dit vouloir promouvoir « le modèle français d'un marché régulé, gage de sérieux et de transparence ». Concrètement, qu'est-ce que cela signifie pour une maison de ventes au quotidien ?

Les professionnels le savent mieux que moi. En France, sans être réglementée à l'ancienne, la profes-

sion est soumise à des obligations prévues par la loi, qui sont d'ailleurs limitées : une compétence attestée par un diplôme, une déclaration auprès du Conseil, des règles de fonctionnement comme le compte de tiers, qui garantit les intérêts des clients. De deux choses l'une : soit on décrète que ces obligations sont vieillottes et ne servent à rien, et n'importe qui peut mettre une plaque sur son immeuble pour se déclarer maison de ventes ; soit on les garde, pour qu'elles servent le marché. Je crois que la profession y est attachée. Elle y voit un facteur de confiance, et je le crois aussi. Le Conseil plaide avec elle pour que ce modèle perdure. Je crois que cela marche : la preuve, les ventes aux enchères se portent bien en France et attirent un nombre croissant d'acheteurs de tous milieux. C'est un modèle très français, très national : je ne suppose pas que le monde entier souhaite l'imiter, mais je pense qu'il a fait ses preuves. Il n'y a pas de marché sans confiance. Le marché des ventes aux enchères, tous segments confondus, s'entretient par la confiance, et la confiance repose sur des règles claires et connues de tous. Il faut que chacun puisse se fier au mécanisme des ventes aux enchères et à sa mise en œuvre. Acheteurs, vendeurs, opérateurs : tout le monde y a intérêt, et c'est à cela que le Conseil contribue.

Votre prédécesseur, Édouard de Lamaze, estimait dans *Le Journal des Arts* en juillet dernier que la profession peut aujourd'hui se gérer elle-même. Partagez-vous ce point de vue ?

Je vous renvoie à ce que je viens de dire sur le modèle régulé. Les commissaires-priseurs à la tête des maisons de ventes sont des entrepreneurs. Ils ont la responsabilité de leurs affaires, de la gestion de leurs ventes, du choix de leurs vendeurs et de leurs relations commerciales avec les acheteurs. Tout cela, ils le font très bien eux-mêmes. Simplement, ils disposent aujourd'hui d'un cadre professionnel, déontologique et normatif, que fait respecter le Conseil des maisons de vente. Aux professionnels de dire au bout du compte s'ils souhaitent le garder. Je

> “Une spoliation n'est rien d'autre qu'un vol.”

pense qu'ils y sont attachés, et que ce cadre contribue à la confiance dans le marché. Ce cadre a été allégé du temps de mon ancien prédécesseur Henri Paul, mon estimé collègue de la Cour des comptes. Il faut mettre en œuvre ce cadre rénové.

Comment faire mieux connaître le rôle du Conseil, auprès des maisons de ventes comme du grand public ?

C'est devenu un organisme un peu confidentiel. Dieu merci, le faire connaître de la profession n'est pas très difficile. Quand je siégeais au Conseil des ventes volontaires, il tenait deux ou trois fois par an des assemblées régionales, qui réunissaient toutes les maisons de ventes d'une région. C'étaient des réunions publiques, ouvertes à tous ceux qui s'intéressent au marché. Je souhaite renouer avec cette tradition : c'est une bonne façon de se faire connaître. Le Conseil organise aussi des journées d'études, accessibles à tous, sur des sujets d'intérêt commun pour la profession et pour le public : la provenance, dont nous avons parlé, l'observation du marché de l'art, qui est notre métier, ou les changements de goût et leurs conséquences sur le marché.

Quelles relations souhaitez-vous entretenir avec les organisations professionnelles, et avec le Symev en particulier ?

Des relations de confiance, fondées sur la transparence et la complémentarité. Il faut que chacun sache ce que fait l'autre. Je suis très ouvert, je n'ai rien à cacher des activités du Conseil et je souhaite les faire mieux connaître. D'un côté, un organisme de promotion et de défense des intérêts professionnels ; de l'autre, un organisme de régulation, de formation et d'observation du marché. Ce sont deux missions différentes, mais complémentaires, qui convergent dans l'intérêt du marché. Cela s'organise très facilement.

On vous dit collectionneur.

C'est excessif. J'ai passé toute ma vie dans la fonction publique, ce qui limite les ambitions en matière de collection. Disons que je touche un peu à tout, et que j'aime tout. Je collectionne moins pour accumuler que pour m'éduquer l'œil et progresser dans ce qui est ma passion, l'art.

REPÈRES

- Né en 1956, ancien élève de l'ENA (promotion « Droits de l'homme »).
- À la Cour des comptes, président de la quatrième chambre de 2018 à 2023 ; aujourd'hui président de chambre honoraire.
- Au Conseil des ventes volontaires, membre suppléant en 2011, puis titulaire en 2015.
- Ancien président de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels.
- Président de la Commission du secret de la défense nationale depuis 2023.
- Membre de la Commission des acquisitions du musée du Louvre et du Conseil artistique des musées nationaux.

DOSSIER SPÉCIAL
BIENS SPOLIÉS

Frédérique Dreifuss-Netter, présidente de la CIVS

Créée en 1999 pour indemniser les victimes des spoliations antisémites commises en France pendant l'Occupation, la CIVS peut aussi, depuis la loi du 22 juillet 2023, recommander la restitution d'œuvres conservées dans les collections publiques. Sa présidente, Frédérique Dreifuss-Netter, raconte ce travail de réparation, plus de quatre-vingts ans après les faits, et ce qu'elle attend des maisons de ventes.

© CIVS

Paris, 26 juin 2025, auditorium Marceau Long : la CIVS et cinq institutions culturelles allemandes (Berlin, Dresde, Greiz, Rostock) réunies pour la restitution des livres d'Henry Torrès.



“Renouer avec leur histoire familiale. ”

Frédérique Dreifuss-Netter
Agrégée des facultés de droit
Conseillère honoraire à la Cour de cassation
Présidente de la Commission pour la restitution des biens et l’indemnisation des victimes de spoliations antisémites (CIVS)

© CIVS

DOSSIER SPÉCIAL **BIENS SPOLIÉS**

Vous avez été professeure de droit puis conseillère à la Cour de cassation, et vous avez siégé au Comité consultatif national d’éthique. Qu’est-ce qui vous a conduite, en 2017, à rejoindre la CIVS ?

À l’heure où la notion même d’État de droit est controversée, il est temps de rappeler que la norme juridique n’est pas qu’un simple instrument technique au service d’intérêts publics ou privés. C’est elle qui structure la société en un système cohérent et y inscrit la personne dans sa généalogie tout en lui garantissant des droits fondamentaux.

C’est avec cette conviction, tout au long de ma formation et de ma carrière au service de l’État, d’abord l’enseignement supérieur, puis la Justice, que j’ai choisi d’interroger avec les méthodes juridiques des domaines soulevant des enjeux éthiques telles que les conséquences des progrès scientifiques ou les droits des personnes malades.

Les magistrats des plus hautes cours de la République, comme la Cour de cassation, étant sollicités pour exercer des fonctions annexes auprès des institutions, j’ai accompli deux mandats au sein du Comité consultatif national d’éthique où j’ai eu la chance de dialoguer avec les plus grands esprits du monde des sciences dures et des sciences sociales, sur la PMA, la gestation pour autrui ou les diagnostics génétiques, ainsi que la fin de vie. J’ai également siégé à l’Agence de la biomédecine et dans une commission moins connue mais très utile, au Ministère de la Santé et des Affaires sociales, chargée d’attribuer des agréments aux associations représentant les patients au titre de la démocratie sanitaire. J’ai participé à la création du Centre d’éthique clinique de l’hôpital Cochin, devenu celui de l’AP-HP.

Les hasards professionnels m’ont placée à plusieurs reprises sur la route de membres de la CIVS, ce qui m’a valu, en 2017, à l’occasion d’une vacance au collège délibérant, la proposition d’en faire partie. Cette fonction réparatrice, conforme aux valeurs qui m’étaient chères, s’inscrivait en outre dans le droit fil de mon histoire familiale. Je me suis donc lancée avec enthousiasme dans cette belle mission que j’ai pu continuer à exercer même après ma retraite en tant que magistrat.

Vous la présidez depuis juillet 2024. Qu’est-ce qui a changé pour vous en passant du collège à la présidence ?

La CIVS est à ma connaissance la seule commission qui doit nécessairement être présidée par un conseiller à la Cour de cassation, la vice-présidence incombant à un conseiller d’État. Cette particularité s’explique par le caractère quasi-juridictionnel du traitement de nos dossiers, bien que nous ne soyons pas une juridiction et que nous nous apparentions plutôt à certains fonds d’indemnisation de victimes de dommages sériels. Les décisions sont prises par un collège comportant six hauts magistrats et des experts de haut niveau, au nombre de quatre ou de huit selon la nature du dossier. Un commissaire du gouvernement est entendu systématiquement lors des séances.

Dans tous les cas, une place toute particulière est donnée à la parole des victimes et de leurs ayants droit, lesquels ont eu, tout au long de la procédure, accès à leur dossier, sur place ou par voie numérique. La plupart nous remercient de leur avoir permis, lors d’une procédure entièrement gratuite, d’avoir pu renouer avec leur histoire familiale, souvent occultée par les survivants.

Les responsabilités qui m’incombent en propre sont d’une part, la conduite des délibérés – un véritable plaisir, compte tenu de la richesse des échanges entre juristes d’horizons différents, historiens de la période et spécialistes de l’art – d’autre part, assistée par le service des séances, la rédaction des recommandations transmises au Premier ministre. Ces recommandations sont susceptibles de faire l’objet de demandes de réexamen ou de demandes complémentaires. Quant à la décision qui est prise en conséquence, elle peut être attaquée devant les juridictions administratives, risque qui est devenu élevé dans les dossiers à fort enjeu financier, comme ceux de grands collectionneurs, où les requérants sont souvent assistés de mandataires généalogistes ou d’avocats.

“Une place toute particulière est donnée à la parole des victimes et de leurs ayants droit. ”

LES TROIS MISSIONS DE LA CIVS

- Recommander les mesures de réparation des spoliations antisémites matérielles et bancaires intervenues en France entre 1940 et 1944, exclusivement sur la saisine des ayants droit ;
- Recommander les mesures de réparation des spoliations antisémites de biens culturels intervenues en France entre 1940 et 1944, sur la saisine de toute personne concernée ou par auto-saisine.
- Recommander la restitution de biens culturels spoliés dans le contexte des persécutions antisémites nazies, y compris hors de France, entre 1933 et 1945, lorsque ces biens sont conservés dans une collection publique ou assimilée.

Les membres du collège délibérant sont familiers de ce fonctionnement. Mais ce que j'ai découvert à partir de juillet 2024, c'est tout ce qui se passe en amont des séances et relève des services de la CIVS, tant dans les procédures de traitement des dossiers et les données numériques que les échanges avec les requérants et leurs avocats, les ressources humaines, les relations avec la Mission de recherche et de restitution des biens culturels spoliés entre 1933 et 1945 (M2RS), celles avec les pouvoirs publics et les institutions communautaires, avec l'ambassade d'Allemagne et nos partenaires européens, l'organisation ou la participation à des conférences et des colloques, l'assistance à des restitutions ou des évènements mémoriels, et j'en oublie.

S'il appartient statutairement à la présidence de définir les grandes orientations de la CIVS et de superviser l'ensemble de ses missions, elle bénéficie de la compétence et du dévouement d'une quinzaine d'agents dont certains sont là depuis la création de la Commission, de neuf magistrats rapporteurs et d'une équipe de direction composée du vice-président, de la rapporteure générale, de la directrice et de la directrice adjointe.

Et si cette fonction, qui requiert une grande disponibilité, n'est pas une sinécure, je n'ai jamais regretté de m'être lancée dans cette aventure chargée d'émotions, aux responsabilités parfois lourdes, mais riche de rencontres magnifiques.

Derrière chaque dossier, il y a une famille. Sans trahir aucun secret, lequel vous a le plus marquée ?

Les dossiers qui m'ont laissé le plus vif souvenir ne sont pas les dossiers de biens culturels mais des spoliations matérielles « ordinaires » où les récits des requérants évoquent le souvenir de destins particulièrement tragiques.

Je pense par exemple à celui de Bella Ariel, splendide mannequin de chez Lanvin, photographiée dans un défilé de mode au bois de Boulogne quelques mois avant d'être déportée sans retour à la suite d'une dénonciation, et à laquelle l'un des membres de sa famille, Arnaud Nemet, vient de consacrer un beau livre, *Bella, un destin brisé*.

Je pense encore à ce médecin roumain, exerçant avec courage, pendant l'Occupation, dans un village de la région parisienne, arrêté avec son épouse et leurs deux enfants, le soir de la bar-mitsvah de leur fils, le seul à ne pas être massacré dès leur arrivée. Revenu de déportation, il rédige un testament en faveur des enfants qu'il a soignés puis se donne la mort.

Mais chaque dossier peut révéler des émotions inattendues, comme celle que nous a offerte, tout récemment, le petit-fils d'un boulanger d'origine polonaise, en exhibant un gobelet métallique offert à son grand-père au camp de Drancy, à l'occasion de son anniversaire, par ses compagnons de détention, sur lequel ils avaient gravé son nom et le mot « Courage ».

> « Chaque dossier peut révéler des émotions inattendues. »

Depuis 2024, la Commission porte un nouveau nom et peut recommander la restitution d'œuvres conservées dans les collections publiques. Qu'est-ce que cela a changé dans votre travail ?

Le décret du 5 janvier 2024 est l'aboutissement d'une évolution déjà annoncée, en 2019, dans le n° 17 de *La Revue du Symev*, par Jérôme Benezech, alors directeur de la CIVS qui soulignait l'attention croissante que cette commission portait aux œuvres d'art spoliées par les nazis.

À l'époque venait juste d'être créée par décret, au sein du ministère de la Culture, la M2RS, chargée notamment d'instruire, en partenariat avec la CIVS, les dossiers dont celle-ci est saisie lorsqu'ils comportent des biens culturels. Jusqu'alors, en effet, l'indemnisation des objets de valeur, tableaux, pianos ou bibliothèques, faisait rarement l'objet d'une valorisation séparée et était généralement incluse dans les sommes versées au titre de la spoliation des hôtels particuliers ou appartements luxueux vidés par les pillards.

Quant aux restitutions, beaucoup d'entre elles avaient été effectuées dans la période de l'immédiate après-guerre, puis, dans les années suivantes, directement par voie administrative, en particulier, auprès du Ministère des Affaires étrangères, pour les tableaux revenus d'Allemagne dits MNR (Musées nationaux récupération).

Ce qui avait changé, en 2018, lors du discours d'Édouard Philippe invitant à « faire mieux » en termes de restitution, c'est le développement de la nouvelle discipline que constitue la recherche de provenance et la conscience de ce que des œuvres spoliées pouvaient encore se trouver dans des collections muséales ou circuler encore sur le marché de l'art. Conformément aux principes de droit international non contraignants proclamés lors de la Conférence de Washington en 1998 et enrichis en 2024, des démarches proactives se sont développées en vue de favoriser la restitution des biens culturels spoliés.

La loi-cadre du 22 juillet 2023, votée à l'unanimité, a parachevé le dispositif et permis de déroger au principe d'inaliénabilité prévu au code du patrimoine à partir du seul avis de la CIVS, désormais incontournable pour tous les tableaux, sculptures, objets ou livres figurant dans les collections nationales ou assimilées. Pour ces œuvres, peu importe que la spoliation ait eu lieu en France ou dans un autre pays influencé par le national-socialisme et la compétence de la commission a été élargie dans le temps, à la période 1933-1945.

Le décret de 2024, qui a changé le nom de la CIVS mais heureusement conservé son acronyme, a tiré les conséquences de ces nouvelles dispositions.

Plus de 80 ans après les faits, la mission traditionnelle de la CIVS est loin d'être achevée. Les générations actuelles (petits-enfants, arrière-petits-enfants ou neveux) sont nombreuses et entreprennent de solder les comptes d'un passé sur lequel leurs ancêtres ont souvent fait silence. Au 30 juin 2026, sur 373 dossiers en cours de traitement à la CIVS, 286 concernaient des spoliations matérielles ou bancaires et 87 seulement des spoliations de biens culturels.

Toutefois, les autorités ont sous-estimé la complexité de ces dossiers, en imposant un délai de traitement de 18 mois renouvelable. En pratique, la première phase apparaît rarement suffisante pour permettre d'abord à la M2RS de retracer les circonstances, la propriété de l'œuvre avant la guerre et son parcours pendant et après, puis, pour la CIVS, de déterminer, selon le droit successoral, l'identité des ayants droit, de confier à un rapporteur la synthèse du dossier, enfin de convoquer les parties et le collège délibérant de 14 membres pour statuer sur la spoliation, sans parler du temps nécessaire aux échanges avec des avocats. La prolongation, quasi-systématique, est souvent mal comprise par les ayants droit et suscite des réactions de leur part.

En outre, le temps passé aux restitutions soumises à la loi de 2023, qui ne portent pas seulement sur des tableaux de maître mais peuvent concerner des livres dont la valeur mémorielle s'est perdue au fil des générations, risque d'amputer celui consacré à d'autres dossiers qui devraient être pourtant prioritaires pour des raisons tenant à l'âge des requérants ou au parcours particulièrement douloureux de la famille. N'oublions pas que, comme l'indiquent les chiffres ci-dessus, les restitutions ne constituent qu'une petite part des requêtes, et qu'il nous appartient toujours d'indemniser l'ensemble des préjudices subis par les victimes de la Shoah, aussi modestes soient-ils.



La base Spolia de la M2RS, outil de reconnaissance d'image (spolia-m2rs.fr).
Capture d'écran du site spolia-m2rs.fr

Plus généralement, l'instruction bicéphale par des structures de deux ministères, les moyens actuels de la Commission, le nombre insuffisant de rapporteurs et la complexité de la recherche des ayants droit plusieurs générations après la Shoah, expliquent la longueur jugée excessive des procédures, dénoncée notamment par la Cour des comptes dans son rapport de septembre 2024.

Une œuvre au passé incertain est confiée à une maison de ventes. Que doit faire le commissaire-priseur, et à quel moment la CIVS peut-elle intervenir ?

Il appartient aux opérateurs de ventes volontaires de faire preuve de diligence quant à l'origine des biens proposés et de suspendre la vente dans l'hypothèse où une spoliation est suspectée. Conformément aux bonnes pratiques internationales édictées en 2024 en application des principes de Washington de 1998, de nombreuses bases de données sont aujourd'hui accessibles en ligne. D'importantes maisons ont même créé des départements dédiés où elles s'assurent les services d'archivistes spécialisés.

Les bases de données et autres sources d'information à la disposition des acteurs du marché sont répertoriées sur le site de la M2RS. On attirera l'attention sur la nouvelle base Spolia (spolia-m2rs.fr). Cet outil de reconnaissance d'image permet de comparer instantanément une image aux 30 000 photographies de biens, majoritairement spoliés, transmises après la Seconde Guerre mondiale par les familles victimes de spoliations.

La vente d'un bien spolié sera juridiquement fragile. Elle pourra être attaquée devant les tribunaux civils sur le fondement de l'ordonnance du 21 avril 1945 prévoyant la nullité de plein droit de certaines ventes passées pendant l'Occupation dans des circonstances exorbitantes du droit commun ou sous contrainte. Cette disposition, toujours en vigueur indépendamment du temps écoulé et de la bonne foi de l'acquéreur, a par exemple été invoquée dans l'affaire du Pissarro *La*

QUELQUES RESTITUTIONS RÉCENTES

- **Le 17 janvier 2025**, la CIVS a recommandé la restitution de trois tableaux de Fédor Löwenstein référencés MNR à ses ayants droit : *Les Peupliers* (R26P), *Arbres* (R27P) et *Composition (Paysage)* (R28P). Cette restitution est intervenue le 16 septembre 2025.
- **Le 24 juillet 2025**, la CIVS s'est prononcée sur le cas d'un tableau de Cornelis Janssens van Ceulen conservé dans les collections publiques du musée municipal Massey de Tarbes. Elle a confirmé l'existence d'une spoliation antisémite de ce tableau et a recommandé sa restitution. La décision de restitution a été adoptée par le conseil municipal de Tarbes le 29 juin 2026. Le 6 novembre 2026, au ministère de la Culture, le tableau a été restitué aux ayants droit de Gabrielle Philippson, puis racheté par la Ville à sa valeur actuelle : il reste au musée Massey. C'est la première application de la loi du 22 juillet 2023 à un bien appartenant à une collectivité territoriale.
- **Le 9 février 2026**, la CIVS a recommandé la restitution, aux ayants droit d'Alfred Lindon et de Fernande Citroën, de deux vases de la manufacture de Schoelcher en porcelaine de Paris, affectés au musée national de la Céramique en tant que « musées nationaux récupération » (MNR), l'un déposé au domaine national de Saint-Cloud (MCSR 141), l'autre conservé au musée de Sèvres (MCSR 142). Cette restitution sera prochainement organisée.

CE QUE DIT LA DÉONTOLOGIE

Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, approuvé par arrêté du 30 mars 2022, article 1.3.

L'opérateur de ventes volontaires procède aux diligences appropriées en ce qui concerne l'origine de l'objet qu'il met en vente et les droits des vendeurs sur cet objet. Ces diligences tendent notamment à s'assurer que cet objet ne provienne ni d'un vol, d'un détournement de bien public, d'une spoliation, d'une fouille illicite ou, plus généralement, d'un trafic de biens culturels. En cas de doute, l'opérateur de ventes volontaires s'abstient de mettre l'objet en vente et informe le vendeur et les autorités judiciaires et administratives compétentes conformément aux dispositions légales en vigueur.

Cueillette des pois, acquise de bonne foi par des collectionneurs américains pour 800 000 dollars chez Christie's à New York et rendue en 2020 aux héritiers de Simon Bauer, ou dans l'arrêt de la Cour de cassation du 26 novembre 2025 dans l'affaire Dorville. De même, le tribunal judiciaire de Paris vient, le 5 novembre dernier, de constater la nullité de toutes les ventes d'un tableau de Pissarro représentant le port de Dieppe intervenues depuis sa spoliation, y compris celle de 2024 chez Sotheby's, à Londres, pour 1,2 million de livres sterling (environ 1,4 million d'euros), et d'ordonner la restitution de l'œuvre aux héritiers de la famille Flavian.

Il n'appartient pas à la maison de vente de saisir la CIVS. Cette saisine est théoriquement possible par n'importe quel ayant droit du légitime propriétaire ou par la Commission elle-même si la spoliation lui est signalée. Mais lorsque le bien est entre les mains d'une personne privée, ou d'un musée étranger, le Premier ministre ne dispose d'aucun pouvoir coercitif pour ordonner une restitution, de sorte que la procédure est dépourvue d'efficacité.

Cependant, il arrive qu'à l'occasion de l'instruction d'une requête par les héritiers d'un collectionneur, on découvre qu'une œuvre qu'on croyait disparue a en réalité refait surface, dans un passé plus ou moins récent, lors d'une vente aux enchères. Si la CIVS déclare officiellement qu'il s'agit d'une œuvre spoliée, sa recommandation, bien que sans effet juridique direct, peut être utile aux requérants pour entamer une négociation avec l'acquéreur ou le possesseur actuel, sachant que la connaissance de la provenance illicite rend bien difficile la circulation du bien sur le marché légal. La CIVS peut aussi, conformément à sa mission de conciliation, assister les ayants droit dans ce processus. Encore faut-il que le propriétaire soit connu.

On touche ici à une difficulté plus générale relative à la confidentialité de l'activité des acteurs privés du marché de l'art. Celle-ci peut faire obstacle au travail de recherche de provenance accompli par la M2RS. Ces interruptions dans la chaîne de transmission de l'œuvre sont très gênantes.

La Cour des comptes, dans son rapport rendu public en septembre 2024, a estimé souhaitable de « créer dans la loi une obligation légale de réponse des acteurs privés du marché de l'art aux demandes d'information des agents publics en charge d'une recherche de provenance ».

En remerciant le Symev qui m'a donné l'occasion de rappeler à ses adhérents la portée de notre mission qui honore le gouvernement français, je formerai donc le vœu d'un assouplissement encadré de la confidentialité des transactions pour que votre profession s'associe encore davantage à la réparation de torts causés par une politique honteuse et que le président Chirac qualifiait naguère d'irréparables.

LE PRÉCÉDENT DES NOTAIRES

Confrontée à un enjeu comparable dû au secret professionnel des notaires, la CIVS a obtenu qu'à l'occasion de la convention d'objectifs entre l'État et le Conseil supérieur du notariat, soit intégré un article facilitant l'accès de ses services de recherches avec le notariat. La convention qui a été signée le 1er juillet 2025 comporte un engagement n° 78 rédigé ainsi :

« La profession notariale doit faciliter aux services de l'État, sous réserve du respect de ses obligations professionnelles, l'accès aux documents nécessaires à l'accomplissement de la reconstitution des chaînes de dévolution successorale établies lors du règlement des successions intervenues pendant ces 90 dernières années. À ce titre, il convient de faire droit aux demandes émanant de la CIVS, dont la mission, aux termes du décret n° 2024-11 du 5 janvier 2024, est la détermination des personnes susceptibles d'être regardées comme ayants droit de la victime, aux fins de procéder aux indemnisations et restitutions qui leur reviennent. Cette mission nécessite l'obtention de copies d'actes notariés pour le compte de ces ayants droit, la CIVS agissant ainsi comme un mandataire au sens des dispositions de l'article 23 de la loi du 25 ventôse an XI. »

PREMIER MINISTRE
Liberté
Égalité
Fraternité

Commission pour la restitution
des biens et l'indemnisation
des victimes de spoliations antisémites

20, avenue de Ségur, 75007 Paris
Tél. : 01 42 75 68 32
www.civs.gouv.fr

LE RÔLE DU SYMEV
TROIS QUESTIONS À SES ÉLUS

« Notre seule maison commune »

Ils sont commissaires-priseurs, élus par les adhérents au conseil d'administration du Symev, et lui consacrent une part de leur temps. À chacun, nous avons posé les trois mêmes questions. Leurs réponses se rejoignent sur l'essentiel : la loi du 28 février 2022, portée par le Symev, a changé leur quotidien, et le travail n'est pas terminé.

1. Qu'est-ce qui vous a conduit à vous engager au conseil d'administration du Symev ?



Delphine Bisman
Bisman, ventes aux enchères, Rouen

Il est impératif de s'engager pour préserver notre profession et la défendre. Notre métier est en perpétuelle évolution et ne cesse de se voir imposer des modifications législatives qui sont souvent en notre défaveur. Ne restons pas chacun dans notre coin, mais fusionnons nos énergies au profit de la passion qui nous anime tous. Ne restons pas passifs, mais engageons-nous ensemble. Nous avons cette grande chance d'être animés par notre métier : défendons-le haut et fort. Préservons notre spécificité et nos compétences. Préservons notre savoir-faire et nos valeurs. Préservons notre nom et notre utilité. Le Symev est une grande chance pour nous d'être défendus avec des armes que nous ne pouvons avoir seuls. Unissons-nous.



Valérie Bouvier
Hôtel des ventes de Coulommiers

La conviction qu'une profession aussi complexe et diversifiée que la nôtre doit savoir se rassembler pour être entendue et préparer son avenir. Nous sommes environ 800 commissaires-priseurs et un peu plus de 500 maisons de ventes en France. Pourtant, nous constituons un maillage territorial précieux, au contact des familles, des collectionneurs et des acteurs économiques. Je mesure chaque jour l'importance de cette proximité et la responsabilité qu'elle nous confère dans le conseil, l'estimation et la transmission du patrimoine. Depuis 2000, notre profession a connu des transformations profondes. Ces évolutions montrent combien notre engagement collectif est nécessaire. Après de nombreuses années au Bureau, je poursuis mon action au conseil d'administration avec la même volonté : faire entendre les réalités du terrain et contribuer à l'avenir de notre métier. Se regrouper nous rend plus forts, mais aussi plus pertinents : la diversité de nos expériences permet de construire des positions communes, nourries des besoins de toutes les maisons de ventes.



David Kahn
Kahn & Associés, Paris

Je me suis toujours intéressé à l'avenir de la profession. Notre ami Hervé Chayette, alors président du Symev, m'avait sollicité à l'époque pour rejoindre le conseil d'administration : il souhaitait y faire entrer des jeunes. Jean-Pierre Osenat m'a ensuite appelé au Bureau. Il me paraît essentiel d'être au cœur du système pour en comprendre le fonctionnement, suivre les évolutions juridiques et mieux défendre le métier.



Ludovic Morand
Morand & Morand, Paris

Au conseil d'administration, et aussi au Bureau du Symev, dont j'ai toujours été adhérent. J'ai en effet considéré qu'avec la fusion des commissaires-priseurs judiciaires et des huissiers de justice en une seule profession, celle des commissaires de justice, le Symev devenait, pour les ventes volontaires, notre maison commune, notre seule maison commune. À lui de porter haut et fort la défense des intérêts et le rayonnement de notre profession de commissaire-priseur.



Thomas Müller
Crait+Müller, Paris

Il me semble très important de participer à la vie de la profession et d'y consacrer un peu de mon temps, qui, comme pour chacun, m'est précieux. Le Symev est en outre le seul organisme à défendre notre métier de commissaire-priseur, un titre qu'il a d'ailleurs réussi à sauvegarder grâce à la loi du 28 février 2022. Il m'importe enfin que nos confrères connaissent les nombreuses actions menées par le syndicat, qu'ils se fédèrent et qu'ils adhèrent : nous serons d'autant mieux entendus pour défendre et promouvoir notre métier.

2. Quel dossier porté par le Symev a changé concrètement le quotidien de votre maison de ventes ?


Convention 2023 : la table ronde « Le Symev ou la nécessité de fédérer la profession », à l'Automobile Club de France. Photo : Francesca Avanzinelli.



Delphine Bisman
Bisman, ventes aux enchères, Rouen

Nous sommes tellement attachés à notre statut et à notre spécificité que renouer avec notre nom d'origine est finalement une évidence. Certains ne soupçonnaient même pas qu'on l'avait perdu. Mais comme nous l'avons enfin retrouvé, cela a pu apaiser un peu notre désarroi face à tant de modifications qui sont apparues ces dernières années. Nous sommes des commissaires-priseurs.



Valérie Bouvier
Hôtel des ventes de Coulommiers

Je retiendrais la réforme de 2022, fruit d'un travail de longue haleine du Symev, qui a renforcé la place des professionnels dans notre instance de régulation. La défense de notre titre de commissaire-priseur, pleinement retrouvé en 2026, est également essentielle. Ce titre exprime, pour le public, une compétence, une responsabilité et une relation de confiance. Mais au-delà des grandes réformes, je tiens à souligner l'importance du soutien juridique et de l'accompagnement quotidien du syndicat. Nos maisons de ventes sont souvent de petites structures, alors même qu'elles doivent faire face à des obligations nombreuses et complexes : conditions de vente, provenance des biens, lutte contre le blanchiment, droit de suite, droit social… Pouvoir s'appuyer sur une analyse juridique et des interlocuteurs qui connaissent nos métiers est précieux. Notre responsabilité est engagée bien avant le coup de marteau : dans nos recherches, nos descriptions, nos estimations et nos conseils. À chaque étape, nous devons concilier les intérêts du vendeur, la sécurité de l'acquéreur et le respect de nos obligations. Le Symev nous aide à assumer cette responsabilité en nous permettant de partager les difficultés et de construire des réponses communes. Pour une maison de ventes en région, cette solidarité professionnelle a une portée très concrète.



David Kahn
Kahn & Associés, Paris

La loi du 28 février 2022, aboutissement d'un travail de longue haleine : pas moins de six à sept années de combat. Ce succès n'est d'ailleurs pas seulement celui de tout le Bureau de l'époque, mais aussi celui du conseil d'administration d'alors et des adhérents du Symev, qui y ont contribué par leurs cotisations. La loi permet ainsi à nos maisons de ventes volontaires de réaliser les inventaires de succession dits fiscaux, que nous ne pouvions jusque-là établir que dans nos structures judiciaires. Elle a aussi transformé le Conseil des ventes volontaires en Conseil des maisons de vente, où siègent désormais, en majorité, des commissaires-priseurs élus. Tout cela représente, à mes yeux, un changement considérable.

> “Pour une maison de ventes en région, cette solidarité professionnelle a une portée très concrète. ”



Ludovic Morand
Morand & Morand, Paris

Indubitablement, la modification de l'article 764 du code général des impôts par la loi du 28 février 2022, qui a permis aux opérateurs de ventes volontaires et aux commissaires-priseurs de participer aux prisées, c'est-à-dire aux estimations, lors des inventaires successoraux.



Thomas Müller
Crait+Müller, Paris

Je citerai la loi du 28 février 2022, que le Symev a portée, soutenue et défendue pendant de longues années. Certes, elle reste à parachever pour les inventaires dits fiscaux : le Symev y travaille chaque jour, mais le temps de l'administration n'est pas celui du privé, et il faut multiplier les rendez-vous pour parvenir enfin à aligner les textes. Cette loi nous a néanmoins permis de sauvegarder, je l'ai dit, notre titre, de transformer le Conseil des ventes volontaires en Conseil des maisons de vente et de vendre aux enchères publiques des biens immatériels. Le Symev m'aide aussi au quotidien, sur toutes sortes de questions. Tout dernièrement, son aide m'a été précieuse en matière de droit de reproduction, dans nos relations avec l'ADAGP, la société qui gère les droits d'auteur des artistes.

3. Quel chantier le Symev doit-il mener en priorité dans les deux ans à venir ?



Delphine Bisman
Bisman, ventes aux enchères, Rouen

Après de nombreux dossiers importants résolus ces dernières années, il serait peut-être judicieux de nous concentrer sur l'administratif, qui nous prend un temps et une énergie incroyables au détriment de notre métier. Je pense notamment au dossier de l'ADAGP, qui souhaite faire payer aux maisons de ventes des droits de reproduction pour nos catalogues. Nous en avons tous déjà entendu parler, mais une application plus poussée se prépare. Il est bien sûr inconcevable de nous faire payer ces droits. De longues discussions et négociations sont à prévoir avec elle. De plus, il serait souhaitable de rassembler nos jeunes confrères et de les encourager à adhérer au Symev, qui les défend aussi, en leur montrant un visage un peu plus attractif du syndicat, et surtout l'intérêt grandissant de nous rassembler.





Valérie Bouvier
Hôtel des ventes de Coulommiers

Je donnerais la priorité au renforcement des moyens que nous pouvons mettre en commun pour accompagner les mutations du métier. Préserver notre maillage territorial suppose que les maisons de toutes tailles puissent accéder à un soutien juridique solide, à des formations pratiques et aux nouveaux outils. Après le développement des ventes en ligne, l'intelligence artificielle ouvre de nouvelles possibilités. Elle peut nous aider dans nos recherches, la préparation des catalogues ou certaines tâches administratives. Mais son utilisation exige de la méthode : vérifier les sources, protéger les données et garder la maîtrise de nos analyses. Une attribution doit être étayée, une estimation nuancée et expliquée. Notre responsabilité professionnelle demeure entière. Le Symev peut jouer un rôle déterminant en mutualisant les moyens, en partageant les expériences et en portant nos besoins auprès des pouvoirs publics comme des prestataires. Dans une profession aussi peu nombreuse, nous avons tout intérêt à élaborer ensemble des réponses que chaque maison aurait du mal à construire seule. L'enjeu est de permettre à chacune de rester indépendante, compétente et proche de ses clients, tout en préparant la transmission de nos entreprises et de nos savoir-faire. L'innovation doit nous redonner du temps pour ce qui fait la valeur de notre métier : examiner les objets, comprendre leur histoire, conseiller les personnes et assumer pleinement nos responsabilités. Le Symev nous offre le soutien nécessaire à l'organisation d'une profession riche et déterminée à faire de la France une place déterminante du marché de l'art, du petit trésor aux grands trésors… Cela exige passion, compétence, rigueur et organisation.

> “Le Symev est une grande chance pour nous d'être défendus avec des armes que nous ne pouvons avoir seuls. ”



David Kahn
Kahn & Associés, Paris

D'abord, mener à leur terme les réformes engagées : l'État n'est pas allé au bout. Ensuite, les majeurs protégés : un véritable chantier, à conduire avec le gouvernement, sur la manière dont nous intervenons. Puis l'intelligence artificielle, à utiliser comme un outil de travail, un assistant, et non comme un substitut. Et la provenance des objets, alors que le principe « en fait de meubles, possession vaut titre » est aujourd'hui remis en cause. Enfin, la convention collective, où je représente le Symev pour la partie employeurs, celle des maisons de ventes, depuis la fusion des deux anciennes conventions : un dossier complexe et peu visible, mais essentiel pour toute la branche. Nous en évaluons aujourd'hui l'application, pour l'ajuster si nécessaire.



Ludovic Morand
Morand & Morand, Paris

Le Symev doit œuvrer pour que la réforme de la loi du 28 février 2022 soit menée à son terme, en obtenant la modification de l'article 789 du code civil et des articles 1328 et suivants du code de procédure civile, qui encadrent les inventaires de succession, et en l'étendant aux mesures de protection de la personne, comme la tutelle ou la curatelle. En résumé, il s'agit d'étendre nos missions, pour que nous, commissaires-priseurs, puissions intervenir au cœur de notre métier, ce à quoi notre formation d'excellence nous prépare.



Thomas Müller
Crait+Müller, Paris

Je souhaite que le Symev continue de faire de la prévention en matière de LCB-FT (lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme), qu'il reste un interlocuteur pédagogue auprès des douanes et de Tracfin, et qu'il porte notre voix sur la question des espèces protégées. Mais il me semble tout aussi primordial qu'il défende l'article 2276 du code civil, qui dispose qu'« en fait de meubles, la possession vaut titre ».

FOCUS
LE SYMEV EN ACTION

Dès la rentrée, alors que les ventes reprenaient, le Symev a poursuivi son travail de fond, auprès des pouvoirs publics comme de ses adhérents. Retour sur ces temps forts de la rentrée.

17 SEPTEMBRE 2026

DÉPUTÉS ET SÉNATEURS : LES ÉCHANGES SE POURSUIVENT

Le 17 septembre 2026, à l'initiative du Comité professionnel des galeries d'art (CPGA), le Symev, le Syndicat français des experts professionnels en œuvres d'art et objets de collection (SFEP) et Drouot ont de nouveau rencontré députés et sénateurs d'Île-de-France, lors d'un petit-déjeuner organisé par le président du CPGA, Philippe Charpentier, dans sa galerie du Marais. Il s'agissait, comme le 2 juillet dernier au musée Maillol, de leur présenter les métiers du marché de l'art et leur rôle dans le rayonnement de la France, à l'approche de l'examen du projet de loi de finances pour 2027.

2, 3 ET 4 OCTOBRE 2026

JOURNÉES NATIONALES DES ARTISTES : LE SYMEV PARTENAIRE-RELAIS

Pour la deuxième édition des Journées nationales des artistes (JNA), organisée par La Maison des Artistes sous le parrainage du ministère de la Culture et en partenariat avec l'Association des maires de France, le Symev s'est engagé comme partenaire-relais. Il a invité ses adhérents à inscrire gratuitement leurs expositions et leurs ventes, en salle ou en ligne, d'artistes vivants sur la plateforme nationale de l'événement. Le principe : pendant trois jours, partout en France, les œuvres d'artistes vivants sont vendues au profit exclusif de leurs auteurs, les maisons de ventes gardant la possibilité de vendre selon leurs modalités habituelles.

1er NOVEMBRE 2026

CONVENTION COLLECTIVE : CHANGEMENT DE DÉNOMINATION

La loi n° 2022-267 du 28 février 2022 visant à moderniser la régulation du marché de l'art ayant remplacé la qualification d'opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques par celle de commissaire-priseur et celle de société de ventes volontaires par celle de maison de vente (dispositions entrées en vigueur le 1er juillet 2026), les partenaires sociaux ont souhaité tenir compte de ces modifications.

Ainsi, et aux termes de l'avenant n° 15 de la Convention Collective, entré en vigueur le 1er novembre dernier, il a été arrêté et convenu par les parties de remplacer l'intitulé de la convention collective des commissaires de justice et sociétés de ventes volontaires par l'intitulé suivant : « Convention collective nationale des salariés des commissaires de justice et des commissaires-priseurs ».

BIENVENUE AUX NOUVEAUX ADHÉRENTS DU SYMEV 2026 !

ACACIA ENCHÈRES (VANDŒUVRE-LÈS-NANCY – 54)
ANDRIEU ARTS & PATRIMOINES (PARIS – 75)
ARTCURIAL TOULOUSE – JEAN-LOUIS VEDOVATO (TOULOUSE – 31)
ARTEMIS ENCHÈRES (LA ROCHELLE – 17)
CHEVAU-LÉGERS ENCHÈRES (VERSAILLES – 78)
ENCHÈRES RÉUNION OUEST (SAINT-PAUL – 974)
HÔTEL DES VENTES DE MANTES-LA-JOLIE (MANTES-LA-JOLIE – 78)
HÔTEL DES VENTES DU BASSIN D'ARCACHON (ARCACHON – 33)
MAISON WASSILIEFF D'ESPALUNGUE (PONTIVY – 56)
MARTINIQUE ENCHÈRES (SCHŒLCHER – 972)
MESENCHERES.FR (LE VÉSINET – 78)
MINERVE ENCHÈRES (SOISSONS – 02)
NOUEL & ASSOCIÉS (PARIS – 75)
ROUILLAC (VENDÔME – 41)
ULYSSE & VICTOR (PARIS – 75)



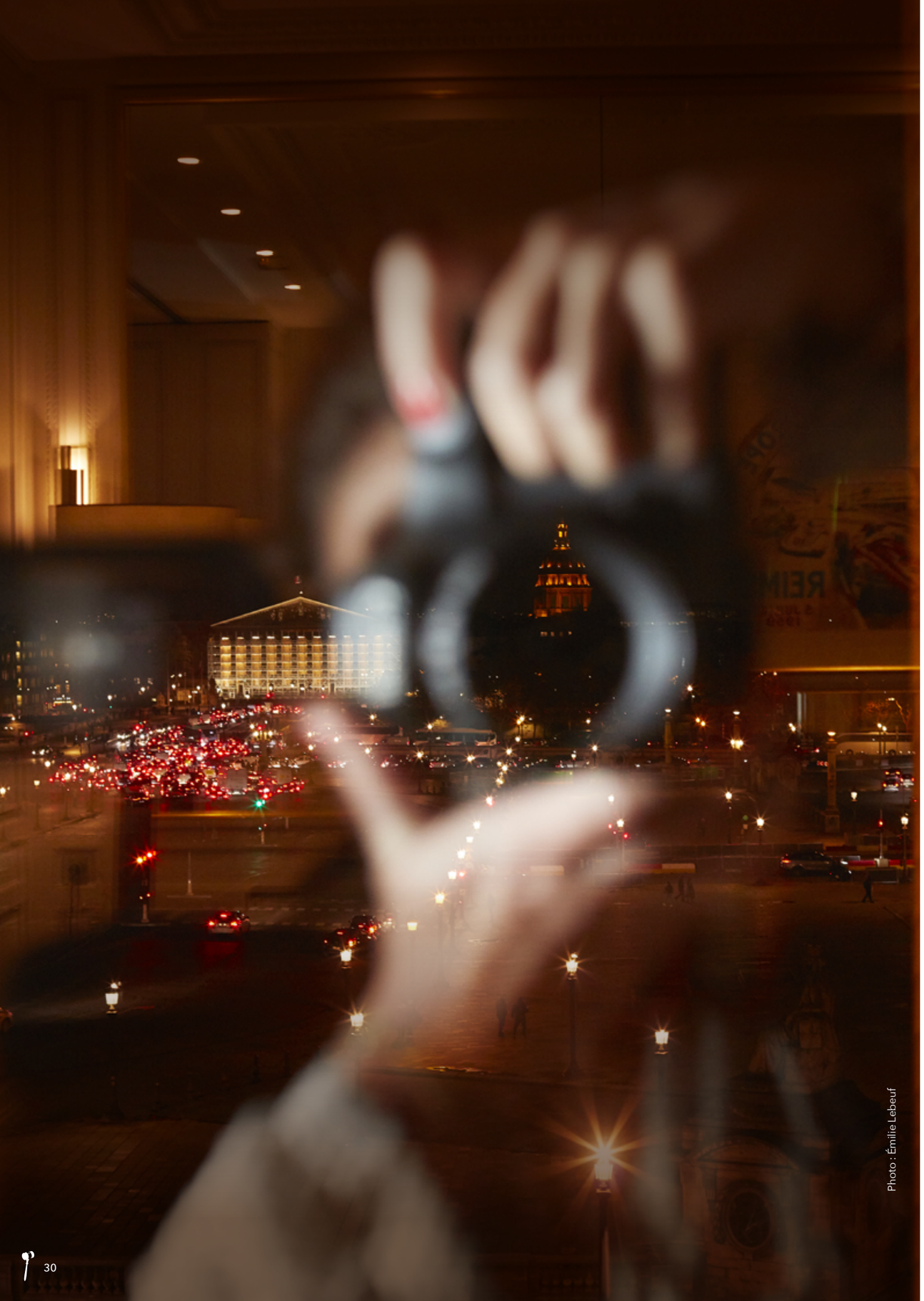


Photo : Émilie Lebeuf

LE SYMEV REMERCIE SES PARTENAIRES 2026-2027

ThePackengers – PICK, PACK & TRACK
INTERENCHERES
MAGAZINE des enchères
LE QUOTIDIEN DE L'ART
ANECP – Association Nationale des Élèves Commissaires-Priseurs
Cheops
Le Journal des Arts
Drouot
BAYVET-BASSET – Votre allié en assurances
exeve
LA GAZETTE DROUOT
ISATECH – by Dimood Group
Arlys
Coverage
APPIA art & assurance
EUNOMART
Nexia S&A
COMMUNICATION – CRÉATION GRAPHIQUE – THE ART FACTOR – IDENTITÉ DE MARQUE – RELATIONS PRESSE
OrGlobe – Roger Benaim
Routage et Gestion de Fichiers RGF
ART COM GALLA

Soutenu par

MINISTÈRE DE LA CULTURE
Liberté
Égalité
Fraternité

LA MAISON DES ARTISTES
adagp – Pour le droit des artistes
la culture avec la copie privée

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.



Photographie retouchée par intelligence artificielle

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

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