



Les ventes publiques en France

Chiffres et analyses

Rapport d'activité 2004

**Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques**

La **documentation** Française

**Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques**

19, avenue de l'Opéra, 75001 Paris
Tél. : 01.53.45.85.45 – Fax : 01.53.45.89.20
Site : www.conseildesventes.com

En application de la loi du 11 mars 1957 (article 41) et du Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992, toute reproduction partielle ou totale à usage collectif de la présente publication est strictement interdite sans l'autorisation expresse de l'éditeur. Il est rappelé à cet égard que l'usage abusif et collectif de la photocopie met en danger l'équilibre économique des circuits du livre.

© La Documentation française, Paris 2005
ISBN : 2-11-005940-0

Sommaire

Rapport d'activité du Conseil des ventes

Introduction du président	9
Physionomie du marché des ventes aux enchères volontaires	13
Le marché des ventes volontaires a connu des évolutions contrastées	13
L'activité a évolué de façon contrastée selon les régions	15
Quelques ventes prestigieuses ont contribué à maintenir le rayonnement international du marché français	19
Au cours de l'année 2004 les maisons de ventes françaises ont organisé des vacations hors de France	20
La structure des SVV n'a pas connu d'évolutions notables	20
Les enchères en ligne	23
L'activité matérielle du Conseil	25
Les réunions plénières	25
Les groupes de travail	25
Le budget	26
<i>Évolution des recettes et dépenses</i>	26
<i>Assiette des cotisations</i>	26
Les actions de communication	27
<i>La lettre d'information</i>	27
<i>Les rencontres avec les professionnels</i>	27
<i>Le site internet</i>	28
Le cadre juridique	29
Les handicaps réglementaires et fiscaux qui affectent l'attractivité et la compétitivité du marché français persistent	29
<i>La TVA à l'importation</i>	29
<i>La transposition de la directive sur le droit de suite aura un impact déterminant sur les ventes d'œuvres contemporaines</i>	30
<i>Extension aux sociétés de ventes du prélèvement alimentant les régimes de protection sociale des artistes</i>	31
Assurances et cautions	31
<i>Délai de garantie subséquente</i>	31

<i>Obligation d'informer le Conseil des ventes de tout événement susceptible d'affecter la couverture d'une société de ventes</i>	32
Communication de pièces justificatives au Conseil	34
Règles relatives à la folle enchère	35
Régime juridique applicable en Alsace-Moselle	37
La notion de meubles meublants	37
<i>L'argenterie</i>	39
<i>Les glaces</i>	39
<i>Les bibliothèques et leur contenu</i>	39
<i>Les statues</i>	40
Une SVV peut-elle intervenir comme expert dans une vente organisée par une autre SVV ?	41
<i>Il convient de rappeler que le titre d'expert n'est pas protégé par la loi française</i>	41
Réglementation des enchères par voie électronique	45
En 2004, le volume des biens culturels vendu par voie de courtage aux enchères en ligne a atteint environ 55 millions d'euros	45
La situation actuelle est préoccupante	47
Quelles obligations pour les vendeurs professionnels ?	47
Les décisions prises en matière d'agrément	49
Agrément des sociétés de ventes	49
<i>Refus d'agrément</i>	49
<i>Retraits d'agrément</i>	49
Les experts	50
Les activités de contrôle du marché	51
Mesures d'urgence	51
<i>Beaucoup de ces décisions de suspension sont liées à un problème d'assurance ou de cautionnement</i>	51
<i>Quatre suspensions ont eu pour objet d'éviter que des SVV ne prêtent leur concours à des ventes organisées exclusivement par des sociétés non agréées</i>	52
<i>Une suspension a été prononcée juste avant l'organisation d'une vacation en raison de doutes sérieux quant à l'authenticité de plusieurs objets mis en vente</i>	53
Poursuites disciplinaires	54
<i>Problèmes d'assurance dans le cadre d'une vente comportant un Van Gogh à l'authenticité contestée</i>	54
<i>Arrangement entre une SVV et un « apporteur d'affaires » au détriment du vendeur</i>	56
<i>Une SVV ne peut se contenter de tenir le marteau</i>	59
Obligations de vigilance et de déclaration accrues en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux	62
Les personnes habilitées à diriger les ventes	65
Les commissaires-priseurs habilités	65

Les ressortissants d'un État membre de l'Union européenne	65
<i>R ressortissants étrangers habilités à diriger les ventes</i>	65
<i>Organisation occasionnelle de ventes par des entités étrangères, au titre de la libre prestation de services</i>	67
La formation professionnelle	68
<i>L'accès aux stages</i>	68
<i>Le certificat de bon accomplissement du stage</i>	68
<i>Les clerics</i>	68
Annexes	
Annexe 1	
Composition du Conseil 2004	69
Annexe 2	
Composition des groupes de travail 2004/2005	70
Annexe 3	
Budget 2004 et comptes annuels	71
Annexe 4	
Lettres d'information	80
Annexe 5	
Note méthodologique sur l'observation des enchères en ligne	93
Annexe 6	
Sociétés de ventes agréées (SVV) par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques	94
Annexe 7	
Liste des experts agréés	127
Annexe 8	
Examen d'accès au stage – Liste des candidats reçus en 2004	139
Annexe 9	
Sujets de l'examen d'accès au stage 2004	140
Annexe 10	
Certificat de bon accomplissement du stage – Liste des candidats admis en 2004	141
Annexe 11	
Examen d'aptitude des clerics (art. 17) – Liste des admis	142

Observations du commissaire du Gouvernement

Observations sur la loi du 10 juillet 2000	146
<i>Les ventes judiciaires et les ventes volontaires</i>	146
La distinction entre les deux catégories de ventes	146
La nécessaire transparence quant à la nature de la vente	147
<i>Le prix de réserve</i>	147
<i>La vente de gré à gré, dite after sale</i>	148
<i>Le cas des sociétés de ventes en difficulté financière</i>	148
<i>L'information du Conseil des ventes par la caution ou l'assureur</i>	149
<i>Le retrait d'agrément à la demande de la société de ventes</i>	149
<i>Les ventes organisées par des sociétés non agréées</i>	150
<i>La notion de biens culturels</i>	150
<i>La suspension provisoire de l'exercice de l'activité d'une société de ventes – article L. 321-22 alinéa 4 du Code de commerce</i>	151
<i>Les ventes organisées et réalisées par les huissiers de justice</i>	152
Le principe	152
L'action du commissaire du Gouvernement	153
Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques par voie électronique organisées par des huissiers de justice	153
<i>Les experts</i>	154
La matière disciplinaire	155
<i>Les pouvoirs d'investigation et de contrôle du Conseil des ventes</i>	155
<i>Les poursuites disciplinaires engagées par le commissaire du Gouvernement en 2004</i>	157
La prévention	157
Le traitement des réclamations et des plaintes	157
Les poursuites disciplinaires	158
<i>Suggestions d'aménagement des dispositions légales et réglementaires</i>	159
La durée de la prescription et le délai entre la citation et la comparution devant le Conseil des ventes	159
L'audition de témoins par le Conseil	160
La publicité des décisions disciplinaires	160
La constitution de partie civile devant la juridiction pénale	160
Annexe 1	
La loi du 11 février 2004 et les experts en ventes aux enchères publiques	161
Annexe 2	
La notion de meubles meublants	163
Annexe 3	
Note du commissaire du Gouvernement : une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peut-elle être expert ?	168
Annexe 4	175
Note du commissaire du Gouvernement : une SVV peut-elle insérer une clause de réserve de propriété dans ses conditions générales de vente ?	175

Rapport d'activité du Conseil des ventes

Introduction

du président

Dans l'ensemble, l'exercice 2004 n'a pas été une très bonne année pour les professionnels des ventes aux enchères volontaires.

Certes, on peut se réjouir de voir le produit total des enchères progresser de 2,3 % par rapport à 2003, mais cette croissance paraît bien modeste par rapport aux chiffres affichés par les maisons de ventes britanniques et américaines.

Surtout, ce chiffre positif n'est obtenu que grâce à la bonne tenue des ventes de véhicules d'occasion, secteur qui connaît une croissance à deux chiffres. Cet arbre verdoyant ne doit cependant pas cacher la forêt. Si l'on s'intéresse à l'évolution des ventes, hors véhicules d'occasion, on observe une baisse de 10 % du chiffre d'affaires. Ce résultat n'est guère satisfaisant, on en conviendra.

Il faut donc constater qu'en dépit du dynamisme insufflé par la réforme de juillet 2000, le marché de l'art français reste lourdement handicapé par les contraintes fiscales et réglementaires que ne connaissent pas les places concurrentes.

C'est en raison de ces contraintes que les maisons de ventes internationales, qui se sont pourtant implantées chez nous avec la volonté d'y développer les ventes, continuent à faire sortir de France une grande partie des biens qui leur sont confiés, en vue de procéder à leur dispersion à Londres, Genève ou New York. Selon les estimations les plus optimistes, la valeur des biens ainsi exportés serait au moins deux fois supérieure à celle des biens dispersés par ces maisons de ventes sur le territoire national.

De même, si des maisons comme Tajan ou Bergé organisent des ventes hors de France, c'est bien parce que la TVA à l'importation, le droit de suite, et bientôt le prélèvement au titre de la sécurité sociale des artistes rendent économiquement impossible la réalisation de ventes de bijoux et d'œuvres d'art modernes et contemporaines.

Paris ne manque pas d'attractivité pour les acheteurs potentiels. Tous les grands collectionneurs et amateurs fortunés sont ravis de

venir dans notre pays pour participer à des vacations où sont proposés des objets de qualité. Et ce malgré l'existence d'un droit de préemption des musées publics dont le fonctionnement est souvent mal compris.

Par ailleurs, la France est un gisement extraordinaire d'objets et d'œuvres d'art, susceptibles de nourrir les ventes aux enchères.

Enfin, les sociétés de ventes volontaires agréées continuent à faire preuve d'un grand dynamisme. Des maisons comme Millon et associés, Beaussant Lefebvre, Cornette de Saint-Cyr, Osenat Fontainebleau, Bailly Pommery Voutier et associés ou Versailles Enchères ont ainsi enregistré des progressions flatteuses.

Par conséquent, si le marché est atone, ce n'est ni parce que les acheteurs potentiels déserteraient la France, ni parce qu'il y aurait pénurie de biens de qualité, ni parce que les maisons de ventes sommeilleraient, mais bien parce que l'environnement fiscal et réglementaire est beaucoup moins favorable que dans des pays concurrents.

Un autre phénomène préoccupant est la différence de traitement entre les maisons de ventes et les sites de courtage aux enchères par voie électronique.

En 2004, le volume des enchères sur internet a atteint 55 millions d'euros pour les seuls biens culturels, soit l'équivalent du chiffre d'affaires des plus grosses sociétés de ventes agréées. Or, les sites internet ne sont soumis à aucune contrainte réglementaire ou fiscale alors que les SVV doivent pour leur part respecter les obligations édictées par le législateur en vue de garantir la sécurité des transactions et de protéger les consommateurs.

On peut comprendre qu'en 2000, à un moment où le phénomène internet était encore émergent, le législateur ait voulu faciliter le développement des plates-formes de ventes aux enchères en ligne en les dispensant pratiquement de toute obligation légale et réglementaire. On doit se demander si une telle position est encore justifiée maintenant que l'internet est devenu un phénomène de masse. Si l'on en croit les chiffres publiés par la principale société organisatrice d'enchères en ligne, les bénéfices dégagés par cette activité sont aujourd'hui bien supérieurs à ceux des maisons de ventes internationales.

Ainsi, les SVV françaises doivent faire face à deux catégories de concurrents : les maisons de ventes installées à l'étranger et les sites de ventes en ligne. Et ces deux catégories de concurrents sont soumises à des règles beaucoup moins contraignantes qu'elles. Un rééquilibrage des obligations respectives paraît indispensable pour permettre aux SVV de continuer à se développer.

Gérard Champin

Physiologie du marché

des ventes aux enchères volontaires

en 2004

Le marché des ventes volontaires a connu des évolutions contrastées

Avec un produit total de 1 776 391 994 euros ¹, les ventes réalisées par les SVV durant l'exercice ont progressé de 2,3 % seulement par rapport au chiffre observé en 2003 (1 736 424 859 euros).

Encore faut-il souligner que cette progression est essentiellement due au développement des ventes aux enchères de véhicules d'occasion. Avec un chiffre d'affaires frôlant les 818 millions d'euros (à comparer aux 671 millions enregistrés en 2003, soit une hausse de 21,8 %), ce secteur a représenté 46 % des ventes réalisées par les SVV en 2004, contre moins de 39 % en 2003.

Si l'on calcule l'évolution des ventes d'une année sur l'autre en retirant les ventes de véhicules d'occasion, on constate une baisse de 10 % (958,8 millions d'euros en 2004 contre 1,065 milliard d'euros en 2003).

Lorsque l'on ajoute à cela la très forte progression enregistrée par les ventes d'automobiles de collection (près de 20 millions d'euros en 2004 contre moins de 6 millions en 2003, soit une hausse de près de 240 % d'une année sur l'autre), force est de constater que les voitures sont de loin le bien le plus fréquemment vendu aux enchères.

Même si leur contribution au chiffre d'affaires global des SVV reste modeste, il convient également de souligner que les ventes de chevaux (73 millions d'euros contre 68 millions l'année précédente, soit une hausse de 7,2 %) et les ventes de vins (17,5 millions contre moins de 10 millions, soit une hausse de 75 %) ont à nouveau connu une progression marquée.

En revanche, il faut noter la chute considérable (-34 %) enregistrée dans la catégorie « divers ». Une partie de cette chute peut être due au fait que les maisons de ventes procèdent à un meilleur classement des objets qu'elles vendent dans les chiffres communiqués au Conseil. La baisse des ventes d'objets

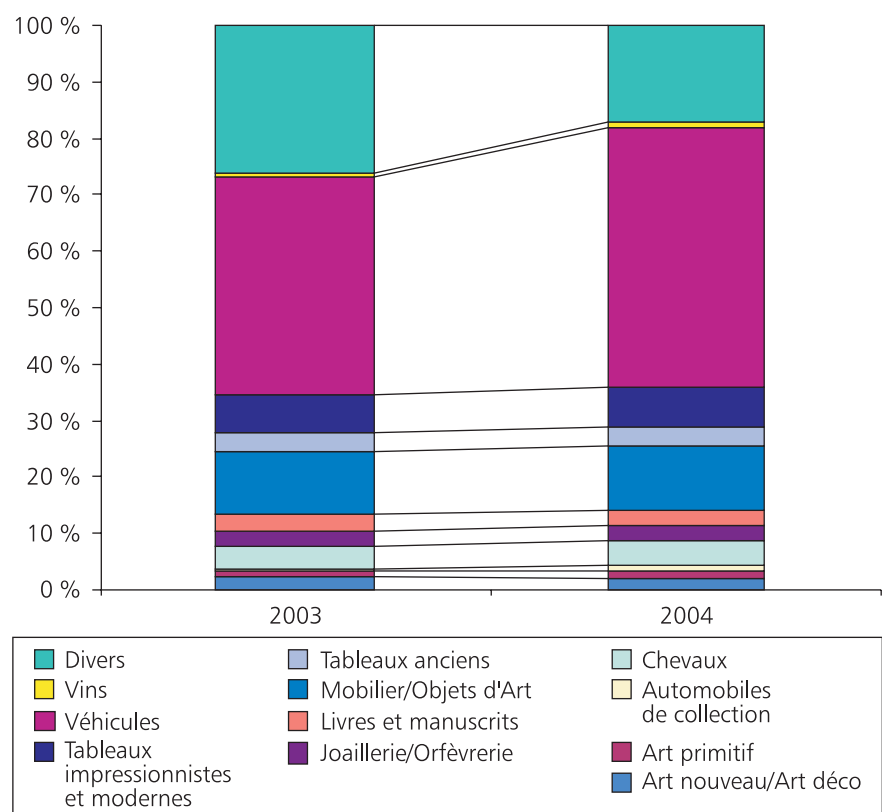
¹ Sauf indication contraire, tous les chiffres sont donnés hors frais acheteurs. Ils sont communiqués par les sociétés de ventes lors de leur déclaration annuelle au Conseil.

divers pourrait également être une conséquence de la montée en puissance des sites de courtage aux enchères en ligne.

En effet, lorsque cette catégorie hétérogène regroupe notamment les objets de faible valeur qui sont mis à l'encan dans les ventes courantes, il est fort possible qu'une partie de ces biens ait été détournée vers les places de courtage en ligne. On peut conjecturer que de nombreuses personnes désireuses de se débarrasser d'objets relativement communs préfèrent désormais recourir à l'internet plutôt que de se déplacer, aux heures ouvrables, pour présenter leurs biens à une société de ventes.

Il est à craindre que la concurrence faite aux sociétés de ventes agréées par les sites de courtage aux enchères en ligne continue à produire ses effets dans les années à venir sur le segment des objets divers de faible valeur. Et ce d'autant plus que les contraintes réglementaires pesant sur les sociétés de ventes sont bien plus lourdes que celles pesant sur les sites de courtage en ligne (voir ci-dessous).

Dans le domaine des biens culturels, les évolutions sont contrastées. Un repli plus ou moins important a été observé dans le domaine des livres et manuscrits (-19,6 %), des tableaux anciens (-6,4 %) et de l'art nouveau/art déco (-5,6 %). Tandis que l'art primitif (+36,9 %), les tableaux modernes et contemporains (+12,2 %) et le mobilier et les objets d'art (+8,6 %) sont en progression.



Catégories	CA 2004 (en euros)	Part de marché	Évolu- tion 2004/ 2003	CA 2003 (en euros)	Part de marché
Art nouveau – Art déco	39 367 489	2,2 %	-5,6 %	41 708 764	2,4 %
Art primitif	22 059 661	1,2 %	+36,9 %	16 108 494	0,9 %
Automobiles de collection	19 692 202	1,1 %	+238,7 %	5 814 313	0,3 %
Chevaux	73 046 727	4,1 %	+7,2 %	68 123 962	3,9 %
Joallerie – Orfèvrerie	51 321 667	2,9 %	+0,7 %	50 961 207	2,9 %
Livres et manuscrits	41 275 098	2,3 %	-19,6 %	51 339 869	3,0 %
Mobilier – Objets d'Art	208 573 870	11,7 %	+8,6 %	191 990 067	11,1 %
Tableaux anciens	58 559 082	3,3 %	-6,4 %	62 570 893	3,6 %
Tableaux modernes et contemporains	127 124 559	7,2 %	+12,2 %	113 313 684	6,5 %
Véhicules	817 611 910	46,0 %	+21,8 %	671 371 154	38,7 %
Vins	17 491 439	1,0 %	+75,3 %	9 978 688	0,6 %
Divers	300 268 290	16,9 %	-33,7 %	453 143 765	26,1 %
Total	1 776 391 994	100,0 %	+2,3 %	1 736 424 859	100,0 %

L'activité a évolué de façon contrastée selon les régions

Il est intéressant de noter que le dynamisme des ventes est inégal selon les régions. Alors que l'Île-de-France, dans laquelle sont concentrées 110 des 365 SVV agréées (dont les 70 se partageant Drouot), a connu un léger tassement de l'activité (-1,5 %), des régions comme la Bretagne (+22,5 %), Midi-Pyrénées (+14,4 %), la Franche-Comté (+10,3 %), la Bourgogne (+10,2 %) et Rhône-Alpes (+9,5 %) connaissent une croissance notable.

Cette évolution contrastée est notamment due au fait que les maisons spécialisées dans la vente aux enchères de voitures d'occasion, qui ont connu une forte progression de leur activité, comme on l'a vu plus haut, sont situées dans ces régions (notamment la Bretagne).

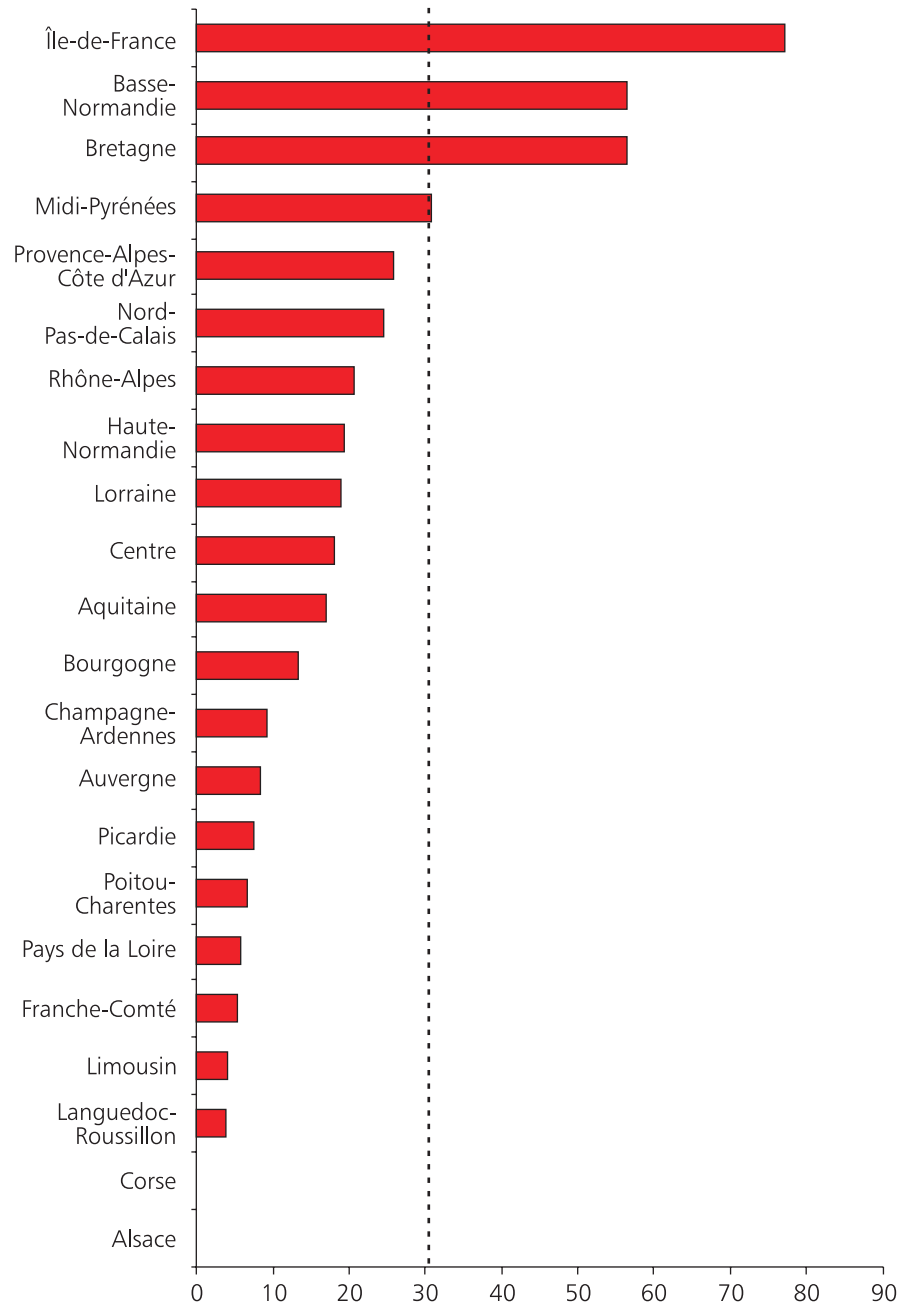
Région	Nombre de SVV	Nombre de salariés	CA 2004	Progression par rapport à 2003
Aquitaine	17	62	49 513 420	+7,3 %
Auvergne	7	21	11 057 227	-5,9 %
Basse-Normandie	15	73	80 498 270	+8,5 %
Bourgogne	15	45	21 310 160	+10,2 %
Bretagne	10	96	164 055 812	+22,5 %
Centre	16	72	44 200 015	-1,7 %
Champagne-Ardenne	8	31	12 428 172	-6,2 %
Franche-Comté	6	8	5 936 016	+10,3 %
Haute-Normandie	19	73	34 408 999	-4,7 %
Île-de-France	110	679	845 181 450	-1,5 %
Languedoc-Roussillon	6	16	8 556 079	+2,2 %
Limousin	3	7	2 862 692	-11,8 %
Lorraine	11	37	43 762 915	+5,3 %
Midi-Pyrénées	18	43	78 443 753	+14,4 %
Nord-Pas-de-Calais	16	47	98 044 436	-1,7 %
Pays de la Loire	16	46	18 162 306	-20,0 %
Picardie	11	41	13 964 893	-11,9 %
Poitou-Charentes	10	28	11 093 693	-5,0 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	26	95	116 365 275	+0,8 %
Rhône-Alpes	25	95	116 546 412	+9,5 %
Total	365	1 615	1 776 391 994	+2,3 %

Si l'on rapporte le montant des ventes aux enchères réalisées en 2004 à la population, on obtient une moyenne nationale de 30,4 euros par habitant.

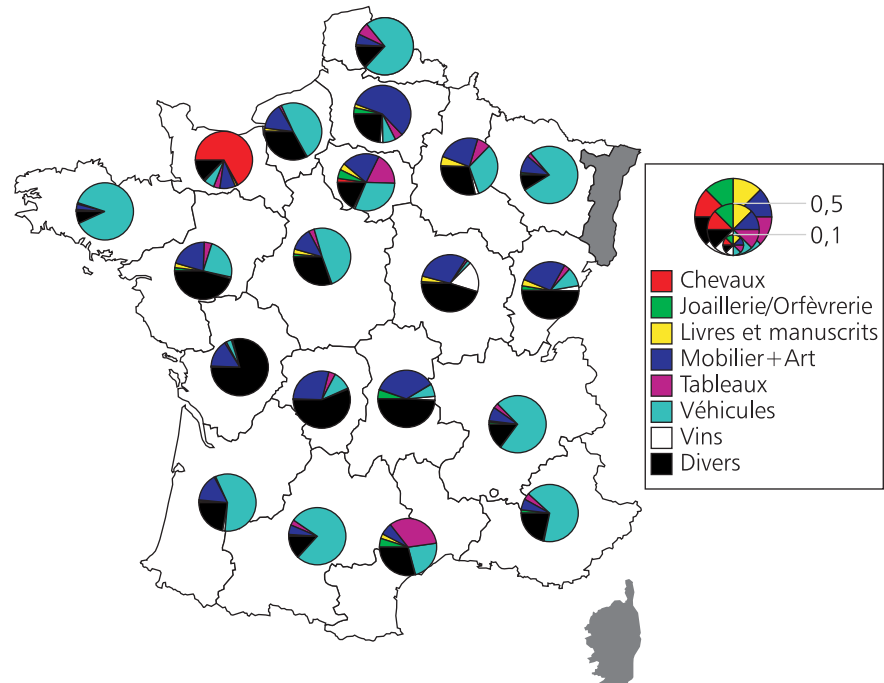
Là encore, de fortes disparités régionales peuvent être observées. Il s'est ainsi dépensé 77,2 euros par habitant en Île-de-France et 56,5 euros par habitant en Basse-Normandie et en Bretagne. Pour la Basse-Normandie, ce chiffre est sans doute lié aux ventes de chevaux. Pour la Bretagne, il s'agit d'une conséquence du fort développement des maisons spécialisées dans les ventes de véhicules d'occasion.

À l'autre extrémité de l'échelle, il faut noter que dans huit régions (Champagne-Ardenne, Auvergne, Picardie, Poitou-Charentes, Pays de la Loire, Franche-Comté, Limousin et Languedoc-Roussillon) la dépense effectuée dans les ventes aux enchères volontaires est inférieure à 10 euros par habitant.

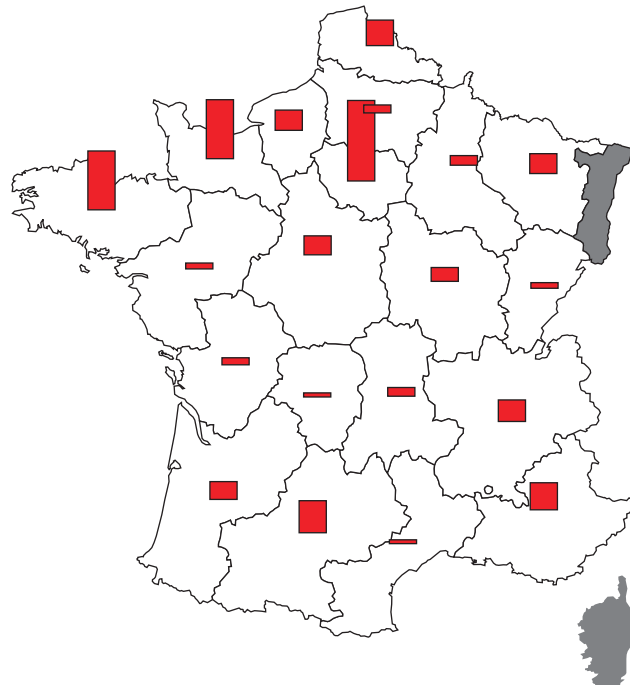
Dépenses en société de vente volontaire (€/habitant)



Répartition par catégories



Dépenses en salle des ventes 2004 (€/habitant)



Quelques ventes prestigieuses ont contribué à maintenir le rayonnement international du marché français

Il n'y a pas eu en 2004 de « vente fleuve » comparable à l'événement qu'avait constitué l'année précédente la dispersion de la collection André Breton. De très intéressantes collections ont néanmoins été proposées non seulement dans la capitale mais aussi en province.

Ainsi, c'est à Vence que la collection d'objets d'art du XX^e siècle de Marianne et Pierre Nahon a été dispersée par Sotheby's. Cette vente a défié les pronostics pessimistes diffusés par la presse spécialisée avant l'événement puisque le total des enchères a atteint 7,4 millions d'euros.

D'autres ensembles ont ravi les connaisseurs, comme celui de Julien Lévy, dispersé pour 7,8 millions d'euros par Tajan.

Autre belle réussite, venant compléter cette série de ventes de prestige à fort rayonnement international, la dispersion d'une partie de la bibliothèque surréaliste de Daniel Filipacchi chez Christie's, pour 5,8 millions d'euros.

Les prix records enregistrés en 2004 témoignent principalement de l'appétence des acheteurs pour les pièces exceptionnelles.

Ainsi, le 27 octobre 2004, Christie's a adjugé un bas-relief en marbre rose de Léon Indenbaum, Musiciens et Antilopes (1914), pour 3 300 000 euros, soit le prix le plus élevé atteint jusqu'ici pour une œuvre d'art décoratif du XX^e siècle. Il s'agit de l'objet d'art qui a été vendu le plus cher en 2004 sur le marché français. Il est intéressant de noter que l'estimation catalogue de ce bas-relief était de 100 000 euros, le bas-relief ayant en effet été acquis en 2000 dans une vente publique à New York pour 121 000 euros.

La SVV Boisgirard et associés a pour sa part battu le record mondial de la plus haute enchère (2 450 000 euros) pour une pièce archéologique grecque, une tête de cheval en marbre datant du VI^e siècle avant notre ère. Malgré ce prix élevé, lié à la qualité exceptionnelle de l'objet, celui-ci a été préempté par l'État au profit du musée du Louvre.

Il faut également signaler le prix de 2 500 000 euros atteint par une nature morte d'Ambrosius Bosschaert l'ancien (1573-1621), proposée chez Piasa.

Parmi les œuvres ayant dépassé la barre du million d'euros, notons encore une rare toile du peintre Arshile Gorky (1904-1948), *The Pirate I*,



Tête de cheval attique, marbre archaïque grec, fin du VI^e siècle avant J.-C. Paris, le 7 octobre 2004, Boisgirard et Associés – 2 450 000 € © Boisgirard & Associés

vendue par Tajan pour 1 700 000 euros. Chez Sotheby's un vase en céladon vert de l'époque Qianlong (1736-1795), cadeau de Madame de Pompadour au contrôleur général des finances de Louis XV, et un fauteuil Heurtaut de la même époque, ont été adjugés respectivement pour 1 350 000 euros et 1 200 000 euros.

En province, un tableau du xv^e siècle de l'École bourguignonne a été vendu à Vannes par Jack Philippe Ruellan pour 700 000 euros.

Enfin, le marché des automobiles de collection atteint des sommets impressionnants. En 2003, la plus haute enchère enregistrée dans l'hexagone, toutes catégories confondues, concernait déjà une Mercedes-Benz SSK de 1929 vendue chez Artcurial pour plus de 3 millions d'euros. En 2004, c'est une Bentley Six Speed de 1930, exposée le 23 juillet au Mans, qui a suscité la plus haute enchère de l'année : 3 800 000 euros.

Au cours de l'année 2004 les maisons de ventes françaises ont organisé des vacations hors de France

Dans la plupart des cas, l'organisation de ces vacations est due au fait que les contraintes propres au marché français privent les SVV de faire venir les objets sur le territoire national. Sans les freins fiscaux et réglementaires pesant sur les ventes en France, ces vacations auraient sans doute pu se tenir à l'intérieur des frontières.

Ainsi, continuant sur sa lancée, Tajan a organisé ses ventes traditionnelles de joaillerie et de tableaux modernes et contemporains à Monaco, les 3 et 4 août (4,3 millions d'euros de produit total).

Pour sa part, Bergé a mis sur pied en 2004 deux ventes de joaillerie à Genève, réalisant 5,2 millions d'euros, ainsi qu'une grande vente de livres imprimés par Alde Manuce (1450-1515) pour un total de 2,7 millions d'euros. Cette SVV a d'ores et déjà annoncé qu'elle réalisera de nouvelles vacations en Suisse en 2005.

De son côté, Drouot a tenu une vente aux enchères hors de France, en dispersant à Montréal, le 15 novembre 2004, une sélection de 250 tableaux, bronzes, bijoux et œuvres d'art.

La structure des SVV n'a pas connu d'évolutions notables

La population des vingt SVV ayant réalisé les montants de ventes les plus élevés en 2004 n'a pratiquement pas changé par rapport à 2003.

Calmels-Cohen, qui avait connu en 2003 une année exceptionnelle grâce à la vente André Breton (46 millions d'euros de produits) et avait ainsi accédé au peloton de tête des SVV, retombe au trentième rang avec 14,6 millions d'euros (mais demeure au 11^e rang si l'on se réfère au classement des ventes hors véhicules d'occasion). Deux maisons de ventes, Enchères M.S.A. et Parisud Enchères, qui étaient respectivement classées 22^e et 23^e en 2003 accèdent aux 18^e et 19^e rangs en 2004, tandis que l'Hôtel des Ventes Giraudeau, qui figurait au 20^e rang en 2003, sort du tableau parce qu'il est désormais classé 21^e.

Sous réserve de ces changements de faible ampleur, le groupe des vingt premières SVV de France reste remarquablement stable d'une année sur l'autre, même si la hiérarchie interne à ce groupe évolue.

Comme l'année dernière, c'est une société spécialisée dans les voitures d'occasion, Guignard et Associés, qui a réalisé les meilleurs chiffres (93,7 millions d'euros, sans les frais). Il faut d'ailleurs noter que quatre des cinq premières sociétés de ventes volontaires par le volume des ventes réalisées se consacrent exclusivement à la vente de véhicules d'occasion. Christie's, qui n'a pas d'activité dans ce domaine en France, réussit à s'insérer à la deuxième place.

On soulignera que les vingt plus grosses SVV (sur 365) ont assuré à elles seules 51 % du total des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques recensées en France en 2004. Quatorze de ces sociétés se consacrent exclusivement ou très majoritairement à la vente de véhicules d'occasion.

À l'autre extrémité de l'échelle, les 138 plus petites SVV, qui réalisent chacune un niveau de ventes inférieur à un million d'euros, n'ont représenté au total que 4,2 % du marché global des ventes volontaires.



The Pirate I, Arshile Gorky,
huile sur toile signée
et datée 1942.
Paris, le 5 octobre 2004,
Tajan –1 700 000 €
© Adagp, Paris 2005

SVV	Montant ventes 2004	% du CA 2004 lié aux ventes de véhicules d'occasion	Montant ventes 2003	Rang 2004	Rang 2003
Guignard et Associés	93 674 365	100 %	75 313 550	1	1
Christie's France	74 895 605	-	69 064 282	2	3
BC Auctions	68 371 218	100 %	72 302 927	3	2
Toulouse Anchères Automobiles	59 602 120	100 %	52 299 460	4	6
Australe	57 333 200	100 %	53 126 070	5	5
Tajan	54 248 013	-	57 166 858	6	4
Bretagne Encheres	53 327 339	92 %	41 440 064	7	10
Agence française de vente du pur-sang	44 015 094	-	41 320 599	8	11
Sotheby's Fance	40 713 750	-	33 795 340	9	15
Thullier et Cie	38 915 403	97 %	42 083 646	10	9
Chaussin CVI	36 455 226	99 %	35 210 327	11	14
Nord Enchères	35 905 365	88 %	36 467 145	12	13
Anaf Auto Auction	35 764 505	100 %	33 583 050	13	16
Parcs Enchères	34 152 184	100 %	31 606 456	14	18
Artcurial	34 131 219	-	45 761 000	15	8
Est Action	33 713 930	100 %	32 879 548	16	17
Piasa	32 835 018	-	39 642 416	17	12
Enchères MSA	27 109 399	92 %		18	-
Parisud – Enchères	26 580 000	99 %		19	-
AC Enchères	23 699 911	96 %	28 855 878	20	19
Total	905 442 864	63 %	897 202 020		

Si l'on procède à un classement des sociétés, par volume de ventes, hors véhicules d'occasion, on obtient la liste suivante :

SVV	Montant ventes 2004 (hors véhicules d'occasion)	Rang 2004	Rang 2003
Christies France	74 895 605	1	1
Tajan	54 248 013	2	2
Agence française de vente de pur-sang	44 015 094	3	4
Sothebys France	40 713 750	4	6
Artcurial	34 131 219	5	7
Piasa	32 835 018	6	5
Goffs France	18 820 000	7	12
Millon et Associés	14 666 876	8	14
Beaussant – Lefèvre	13 721 118	9	13
Cornette de Saint-Cyr	12 436 299	10	-
Calmels – Cohen	12 301 378	11	3
Pierre Bergé et Associés	11 735 737	12	11
Claude Aguttes	11 584 309	13	15
Rossini	11 300 000	14	29
Boisgirard et Associés	10 548 978	15	17
Massol – Philippe Lartigue	10 539 007	16	20
Jean-Pierre Osenat Fontainebleau	10 012 300	17	26
Gros & Delettrez	9 730 172	18	18
Bailly-Pommery & Voutier Associés	9 386 095	19	146
Versailles Enchères	9 069 845	20	46

Les enchères en ligne

L'observatoire des enchères en ligne a poursuivi son activité au cours de l'année 2004. Afin d'estimer l'activité relative à la vente de biens culturels, il s'est concentré sur le suivi des objets mis en vente sur le site de eBay France dans les six catégories suivantes² : arts et antiquités, céramiques, livres

² Voir note de méthodologie sur le suivi des ventes en ligne, en annexe 5 du présent rapport. Rappelons qu'eBay ne publie pas de chiffres par pays.

anciens, monnaie, montres anciennes et timbres. Ces six catégories paraissent en effet pouvoir être considérées comme des biens culturels sans beaucoup de contestation.

Dans le champ ainsi délimité, l'observatoire estime la croissance de l'activité du secteur des enchères en ligne à environ +10 % par rapport à l'année précédente.

S'agissant des six catégories d'objets mentionnées ci-dessus, l'observatoire estime qu'il s'est vendu environ 1,2 millions d'objets sur eBay France en 2004, soit un produit total de 55 millions d'euros. Ce chiffre montre que l'activité d'eBay France, dans le seul secteur des biens culturels, est comparable au niveau des ventes réalisées par les plus importantes sociétés de ventes volontaires agréées. Si eBay France était une SVV, elle se placerait ainsi en seconde position dans le classement des ventes hors véhicules figurant ci-dessus.

D'après les constats effectués l'année dernière, le Conseil des ventes note que le taux de ventes effectivement réalisées par rapport au nombre d'objets mis en ligne s'est sensiblement élevé. Ce taux est de l'ordre de 40 % pour l'ensemble des six catégories et reste stable au cours du second semestre 2004. Ceci tendrait à indiquer l'entrée dans une phase de consolidation du marché des enchères en ligne.

On peut également noter la présence sur le marché de véritables professionnels, mettant en ligne plusieurs centaines d'objets par mois et obtenant dans l'année plusieurs milliers d'évaluations de la part des acquéreurs.

Les prix moyens des objets vendus sont compris entre 20 et 100 euros. Cependant, compte tenu de la dispersion des prix, la moyenne correspond à peu près au troisième quartile de la distribution. Cela signifie que seulement 25 % des objets ont un prix unitaire de vente supérieur à la moyenne.

L'activité matérielle du Conseil

Les réunions plénières

Au cours de l'année 2004, le Conseil des ventes s'est réuni à 24 reprises en formation plénière.

Quatre de ces séances se sont tenues de manière décentralisée (à Rennes le 25 février, à Lille le 6 mai, à Rouen le 10 juin et à Dijon le 16 septembre). Elles ont alors été précédées d'une réunion de travail avec les SVV de la région concernée, au cours de laquelle les professionnels ont pu poser aux membres du Conseil toutes les questions qu'ils souhaitaient et leur faire part de leurs observations sur les divers aspects de leur activité.

Par ailleurs, trois des séances plénières ont été consacrées à des questions disciplinaires. Ainsi que le prévoit l'article 20 du règlement intérieur, lorsque le Conseil siège en formation disciplinaire, il n'examine aucun autre point que les dossiers qui lui sont transmis par le commissaire du Gouvernement en tant qu'autorité chargée des poursuites.

Les groupes de travail

La composition des différents groupes de travail est donnée en annexe 2 du présent rapport.

Le groupe de travail sur la déontologie s'est réuni à sept reprises en 2004. Il a consacré l'essentiel de son activité à l'élaboration du dictionnaire sur les ventes aux enchères.

Le groupe de travail relatif aux experts a procédé à l'audition de cinq candidats à l'agrément.

Le groupe de travail sur les questions de formation s'est réuni trois fois au cours de l'année. Il a notamment proposé au Conseil des ventes – qui assure, conjointement avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, l'organisation de la formation professionnelle en vue de l'obtention de la qualification requise pour la direction des ventes aux enchères publiques – de nouer un partenariat avec l'une des meilleures écoles de management européennes. Ce partenariat permettra en effet de répondre aux besoins d'approfondissement des connaissances en économie et en gestion des stagiaires commissaires-priseurs.

C'est ainsi qu'un cycle de cours professionnels de préparation au certificat d'aptitude à la profession de commissaire-priseur et à l'examen d'aptitude judiciaire sera assuré par l'ESCP-EAP (École supérieure de commerce de Paris – École des affaires de Paris) pour compléter la formation à la réglementation et à la gestion des ventes aux enchères publiques. Ce cycle débutera en juillet 2005. L'École du Louvre continuera d'assurer en parallèle la partie artistique de la formation.

Le groupe de travail sur les ventes électroniques s'est réuni à huit reprises. Il a notamment piloté les travaux de l'observatoire des ventes en ligne dont les résultats sont donnés ci-dessus. Il a suggéré au Conseil l'adoption des pistes de travail indiquées ci-dessous.

Le groupe de travail sur les questions budgétaires a tenu deux réunions pour examiner l'évolution des recettes et des dépenses en 2004 et préparer le budget prévisionnel pour 2005.

Enfin, le groupe de travail sur les actions de communication a tenu six séances qui ont notamment été consacrées à la préparation des entretiens du Sénat qui se tiendront le 6 juin prochain.

Le budget

Évolution des recettes et dépenses

Au cours de l'exercice 2004, le Conseil a reçu 1,7 millions d'euros de recettes, provenant des cotisations assises sur le chiffre des ventes réalisées par les SVV et des cotisations versées par les experts agréés.

Le budget prévisionnel adopté en début d'exercice est annexé au présent rapport, ainsi que les comptes arrêtés au 31 décembre 2004 en annexe 3.

En ce qui concerne les dépenses, l'exécution a été conforme au prévisionnel avec un écart apparent de près de 5 % pour les salaires, lié à la mise en place de la cellule d'information et de contrôle.

Les charges de fonctionnement ont été globalement conformes aux prévisions. Les frais liés aux locaux sont certes en hausse de 28 %, mais cette augmentation est compensée par une baisse équivalente des frais administratifs. Les dépenses de communication sont le reflet d'une année riche en manifestations aux cours desquelles le Conseil est allé à la rencontre des professionnels.

Globalement l'exécution du budget est inférieure de plus de 10 % au budget prévisionnel.

Assiette des cotisations

En 2004, afin de répondre à la demande du syndicat des maisons de ventes, il avait été décidé de faire une enquête exhaustive sur les comptes des SVV afin

d'examiner dans quelle mesure d'autres bases devraient être retenues pour le calcul des cotisations.

Devant les réticences exprimées par de nombreux professionnels quant à la possibilité d'ouvrir leurs comptes au Conseil, celui-ci n'a pas pu mener à terme ce projet.

En revanche, pour tenir compte des excédents dégagés sur l'exercice 2004 grâce à la maîtrise de ses dépenses, le Conseil a décidé de faire une remise de 20 % sur le montant des cotisations 2005. Cette remise s'appliquera dès le premier acompte prévisionnel du 30 avril 2005.



Sagesse, manuscrit autographe signé, Paul Verlaine. Paris, le 11 février 2004, Tajan – 350 000 € © Tajan SA, Paris

Les actions de communication

La lettre d'information

En 2003, le Conseil des ventes avait fait paraître deux lettres d'information, dont la diffusion avait été restreinte aux professionnels du secteur des ventes aux enchères.

En 2004, deux nouveaux numéros ont été publiés³ et leur diffusion a été élargie. La lettre est désormais expédiée à 2000 destinataires. En outre, les lettres d'information peuvent être consultées sur l'extranet mis en place depuis cette année par le Conseil. (voir annexe 4)

Les rencontres avec les professionnels

Le Conseil a poursuivi les réunions décentralisées qui lui permettent de rencontrer les sociétés de ventes et les experts agréés, ainsi que les autres professionnels des ventes aux enchères. Le Conseil s'est donc déplacé à Rennes en février, à Lille en mai, à Rouen en juin et à Dijon en septembre.

Par ailleurs, le Conseil a organisé une dizaine de déjeuners de travail avec des élus, des représentants des administrations, des journalistes et des acteurs

³ Sommaire de la lettre d'information n° 3 du lundi 5 janvier 2004 : Décision de justice relative à la folle enchère – La taxation des plus-values mobilières – Les transactions en espèces – Les décisions et actions du Conseil – Vos questions – Paru dans la *Gazette* – Note sur les courtiers de marchandises assermentés. Sommaire de la lettre d'information n° 4 du 13 septembre 2004 : Les déclarations d'échange de biens – Le décret n° 2004-704 du 16 juillet 2004 relatif aux biens culturels – Le calendrier des examens 2004 – Modification de la jurisprudence anglaise sur la responsabilité des maisons de ventes – La loi du 11 février 2004 sur les experts – Publicité des ventes, les mentions indispensables – Les ventes d'objets anciens comportant de l'écaillage de tortues marines – Les réunions décentralisées du Conseil – Taxes sur les plus-values : cas d'exonération – Vos questions.

importants du secteur des enchères, en vue de favoriser les échanges de vues informels et de sensibiliser les uns et les autres aux problématiques du marché français. Deux de ces déjeuners de travail ont rassemblé au Conseil le président de la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires et les présidents des compagnies régionales.

Enfin, le Conseil prépare des Entretiens qui se dérouleront au Sénat à l'occasion du 5^e anniversaire de la loi du 10 juillet 2000 réformant les ventes aux enchères publiques françaises. Le thème de cette rencontre, qui regroupera des acteurs éminents du marché, des élus et des décideurs, sera : « La France et les ventes aux enchères publiques. Défis et atouts ».

Le site internet

Le Conseil des ventes a procédé à une refonte de son site internet ouvert au public (www.conseildesventes.com). Des services supplémentaires ont été mis en place à cette occasion. Ainsi, le public peut désormais consulter une revue de presse, mise à jour chaque quinzaine, qui recense les principaux articles parus sur le marché de l'art en France.

Avec 16 000 visites en 2004, la fréquentation du site est en progression raisonnable mais constante. Alors qu'en 2003, la fréquentation était passée sous la barre des 1 000 visites par mois pendant cinq mois, cet étiage n'a été observé qu'une seule fois (en août) durant 2004.

Le Conseil a développé en outre une partie extranet sur son site. Cette partie n'est accessible qu'aux sociétés de ventes agréées et aux experts agréés. Elle permet d'assurer un partage de documents entre le Conseil et les professionnels et de mettre en place une collaboration interactive.

Les rubriques accessibles sur l'extranet sont : un espace de documentation, une FAQ (foire aux questions), un annuaire, un compte privé pour chaque adhérent, sur lequel il peut trouver des informations relatives à sa situation auprès du Conseil. Enfin, chaque membre a la possibilité de communiquer des informations au Conseil *via* l'extranet.

L'extranet est un outil de travail évolutif, et pourra évoluer et s'enrichir de nouvelles fonctionnalités dans les années à venir. Le Conseil ne peut qu'inciter les professionnels à recourir à cet instrument sécurisé.

Le cadre juridique

Les handicaps réglementaires et fiscaux qui affectent l'attractivité et la compétitivité du marché français persistent

On a vu plus haut que l'exercice 2004 a été une bonne année pour les ventes aux enchères de véhicules d'occasion, secteur qui n'est guère exposé à la concurrence internationale.

En revanche, l'année a été médiocre sur le secteur des biens culturels de valeur où le marché parisien doit faire face notamment à la concurrence de Londres, New York ou Genève. À cet égard, les résultats parisiens auraient été sans doute meilleurs si quelques unes des contraintes réglementaires et fiscales (notamment le droit de suite et la TVA à l'importation) qui détournent actuellement de l'hexagone certaines catégories de biens (notamment la joaillerie, l'art déco et les œuvres d'art moderne et contemporain) avaient pu être levées ou assouplies.⁴

La TVA à l'importation

La TVA à l'importation constitue un obstacle à l'introduction de biens dans l'Union européenne en vue de leur revente.

À cet égard, il faut signaler que l'application d'un taux à 19,6 % aux manuscrits, à la numismatique et au mobilier art déco a pour effet de fermer toute possibilité d'attirer sur le marché français des objets de ces catégories qui se trouvent à l'étranger.

Ramener le taux à 5,5 % pour ces biens, comme c'est déjà le cas pour les œuvres d'art et les objets de collection et d'antiquité visés par le décret n° 95-172 du 17 février 1995, contribuerait à ce qu'ils cessent de fuir le marché français au profit de pays n'appartenant pas à l'Union européenne (Suisse et États-Unis pour l'essentiel).

⁴ Rappelons que, selon une étude réalisée en 1999 à la demande du ministère de la Culture, un résident français est incité, compte tenu des coûts de transport et d'assurance, à délocaliser vers la Suisse la vente d'un bien culturel dès lors que la valeur unitaire de celui-ci atteint ou dépasse 22 000 euros. Et, si le produit attendu de la vente franchit les 33 000 euros, il devient rentable de délocaliser la vente vers les États-Unis.

La transposition de la directive sur le droit de suite aura un impact déterminant sur les ventes d'œuvres contemporaines

Le Conseil se doit de faire écho aux inquiétudes manifestées par les sociétés de ventes quant à l'impact de la prochaine transposition de la directive 2001/84/CE du 27 septembre 2001 relative au **droit de suite** (dont le délai de transposition expirera le 1^{er} janvier 2006).

Il faut rappeler à nouveau qu'aucun droit de suite n'est exigible dans l'État de New York, où se déroulent la plus grande partie des ventes d'œuvres contemporaines, et que Londres a obtenu de n'appliquer les règles édictées par la directive qu'à partir de 2010, voire 2012, pour les œuvres dont les auteurs sont décédés (or, 85 % des sommes perçues en France au titre du droit de suite sont versées à des ayants-droit d'artistes décédés).

Ainsi, alors que les deux principales places concurrentes de Paris n'appliqueront pas le droit de suite, les sociétés de ventes françaises, qui doivent déjà prélever 3 % du produit de leurs ventes d'œuvres contemporaines au titre du droit de suite, vont subir une hausse de ce taux puisque la directive prévoit un barème de 4 % (voire de 5 % pour les États membres qui le souhaitent) pour les œuvres dont le prix de vente est inférieur à 50 000 euros.

Les sociétés de ventes, qui versent actuellement 2,25 millions d'euros aux artistes contemporains et (surtout) à leurs ayants-droit dans le cadre du droit de suite, risquent donc de voir cette charge passer à 3 millions d'euros ou plus.

Le Conseil des ventes ne peut évidemment que constater l'obligation de transposition de la directive qui pèse sur la France. Il souligne cependant que si le législateur, au lieu d'utiliser les quelques éléments de souplesse laissés par le droit communautaire, choisit d'effectuer cette transposition en imposant aux acteurs du marché de l'art les contraintes les plus lourdes, il risque fort de faire pratiquement disparaître du marché français les ventes aux enchères d'œuvres d'art contemporain.

C'est pourquoi, le Conseil des ventes demande au Gouvernement et au Parlement de transposer raisonnablement la directive sur le droit de suite :

- il convient évidemment d'opter pour le taux de 4 %, et non pour celui de 5 %, en ce qui concerne la première tranche de perception (applicable aux œuvres vendues au dessous de 50 000 euros) ;
- il faudrait prévoir que ce droit ne soit perçu que pour les œuvres atteignant au moins 3 000 euros, qui est le maximum permis par le texte communautaire (au lieu du seuil actuel, fixé à 15 euros). Le rehaussement du seuil de perception, s'il ne réduira guère le montant des sommes perçues au titre du droit de suite, représentera un allègement significatif des charges administratives pesant sur les sociétés de ventes. Ainsi que l'indique le considérant 22 de la directive, « *la non-application du droit de suite en dessous du seuil minimal peut contribuer à éviter des frais de perception et de gestion disproportionnés par rapport au bénéfice pour l'artiste* ». En 2001, l'application d'un tel seuil de

3 000 euros aurait ainsi permis aux organisateurs de ventes publiques d'éviter une démarche administrative dans 71 % des cas ;

– dans le même ordre d'idée, le fait d'imposer une gestion collective obligatoire du droit de suite (comme c'est déjà le cas pour d'autres droits de propriété intellectuelle et comme le permet l'article 6 de la directive) allègerait également la charge de travail imposée aux sociétés de ventes par le simple accomplissement des obligations déclaratives et de versement liées au droit de suite ;

– le Conseil des ventes tient enfin à souligner que la directive fait obligation aux États membres de plafonner le montant perçu au titre du droit de suite à 12 500 euros par vente.

Plus généralement, le Conseil des ventes souhaite que, lorsqu'ils négocient des textes communautaires, les représentants de la France s'efforcent de ne pas laisser subsister des différences de traitement qui désavantagent le marché de l'art français par rapport aux autres places européennes.

Extension aux sociétés de ventes du prélèvement alimentant les régimes de protection sociale des artistes

Le Conseil a pris connaissance du rapport établi par MM. Michel Raymond et Serge Kancel qui recommande l'assujettissement des sociétés de ventes volontaires à la contribution instituée par l'article L. 382-4 du Code de la sécurité sociale et qui pèse sur « *toute personne physique ou morale (...) qui procède, à titre principal ou à titre accessoire, à la diffusion ou à l'exploitation commerciale d'œuvres originales* ». Cette contribution est fixée, selon le choix du redevable, soit à 3,3 % d'une part (30 %) du montant des ventes d'œuvres d'art originales réalisées par la société de ventes, soit à 3,3 % des commissions prélevées sur ces ventes.

Le Conseil se bornera à relever qu'en imposant aux maisons de ventes ce prélèvement supplémentaire, on alourdira leurs charges d'environ un million d'euros.

Ainsi, alors que la compétition ne cesse de s'accroître entre les différentes places du marché de l'art, les sociétés de ventes françaises continuent de subir des charges fiscales et sociales bien supérieures à celles des maisons de ventes étrangères. Le Conseil des ventes ne peut que regretter cette situation qui ne favorise pas la reconquête de parts de marché par les acteurs français.

Assurances et cautions

Délai de garantie subséquente

Dans son rapport d'activité 2003, le Conseil rappelait que la loi n° 2003-706 du 1^{er} août 2003 a modifié la rédaction de l'article L. 124-5 du Code des assurances en vue de limiter à cinq ans, à compter de l'expiration d'une police d'assurance, le délai (dénommé « délai de garantie subséquente ») pendant

lequel l'assuré peut se retourner vers son assureur si sa responsabilité est mise en cause à raison de faits survenus au moment où la police était en vigueur.

Le Conseil avait cependant noté que la loi nouvelle permettait au pouvoir réglementaire de fixer un délai plus long. Étant donné que les actions en responsabilité liées aux prises et ventes aux enchères publiques se prescrivent par dix ans, le Conseil avait souhaité qu'un décret vienne aligner la durée de la garantie subséquente des assurances souscrites par les professionnels des ventes aux enchères sur ce délai de prescription.

Le Conseil se réjouit d'avoir été entendu par le gouvernement sur ce point. En effet, le décret n° 2004-1284 du 26 novembre 2004 a inséré dans la partie réglementaire du Code des assurances un article R. 124-4 qui porte à dix ans le délai de garantie subséquente pour les personnes physiques ou morales exerçant une activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Ainsi, les professionnels de ce secteur ne pourront pas se trouver dans une situation où leur responsabilité serait engagée sans qu'ils puissent se retourner vers leur assureur. De même, le consommateur qui tenterait une action en responsabilité contre un professionnel des ventes aux enchères volontaires en raison d'une faute supposée de celui-ci ne risquera pas d'avoir en face de lui une personne n'ayant pas les moyens financiers de payer l'indemnisation qui pourrait être mise à sa charge.

Obligation d'informer le Conseil des ventes de tout événement susceptible d'affecter la couverture d'une société de ventes

L'une des garanties fondamentales offertes à l'acheteur en ventes publiques par le cadre juridique du marché français est l'obligation d'assurance pesant sur les professionnels (article L. 321-6 du Code de commerce pour les sociétés de ventes, article L. 321-31 pour les experts agréés).

Ainsi, les acheteurs comme les vendeurs ont la certitude que, si des fautes sont commises à leur préjudice par ces professionnels, ils pourront toujours obtenir réparation des dommages subis. En outre, du fait de l'assurance ou du cautionnement garantissant la représentation des fonds encaissés pour compte d'autrui, les vendeurs ont la certitude que, même en cas de défaillance de la société de ventes qu'ils ont chargée de vendre leurs biens, ils percevront le montant versé par l'acquéreur.

C'est dans cet esprit que l'article 6 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001 fait obligation aux sociétés de ventes de transmettre annuellement au Conseil les justificatifs de renouvellement de leurs assurances et/ou cautionnement. Le dernier alinéa de ce même article prévoit également que la caution ou l'assureur doit informer le Conseil, dans les trente jours, de la suspension de la garantie ou de la résiliation du contrat.

Aussi, le Conseil des ventes considère que l'une de ses missions primordiales est de veiller à ce que toutes les sociétés de ventes aient en permanence une couverture suffisante en termes d'assurance ou de cautionnement. Dès que le Conseil est informé de ce qu'un professionnel n'est plus couvert par les assurances ou cautionnements prescrits par la loi, il procède immédiatement à sa suspension à titre conservatoire, afin que les consommateurs ne soient pas lésés par cet événement (voir ci-dessous).

Il est cependant apparu que l'article 6 du décret du 19 juillet 2001 comporte une faille dans la mesure où il n'oblige pas l'assureur ou la caution d'une société de ventes à informer le Conseil **avant** de mettre fin à la garantie. La seule obligation qui pèse sur l'assureur ou la caution est d'informer le Conseil dans les trente jours **suivant** cet événement.

Ainsi, dans le cas où l'assureur ou la caution se conforme strictement au décret, il peut s'écouler un mois entre le moment où un professionnel cesse d'être assuré et celui où le Conseil en est informé et peut procéder, le cas échéant en urgence, à la suspension de ce professionnel. Si le professionnel organise des ventes pendant cette période, les personnes qui achètent ou vendent ne seront couvertes par aucun mécanisme de garantie. En particulier, si la société de ventes dépose son bilan à l'issue de cette période sans avoir restitué aux vendeurs les sommes qu'elle a encaissées, ces derniers n'auront que de bien faibles chances de toucher le prix des biens dispersés au cours des vacations réalisées sans assurance ni cautionnement.



*Arbres en fleurs, petit
Gennevilliers, huile sur toile,
Gustave Caillebotte.
Paris, le 9 juin 2004,
Tajan – 910 000 €
© Tajan SA, Paris*

De plus, rien dans la réglementation actuelle ne vient sanctionner l'obligation pour l'assureur ou la caution d'informer le Conseil du retrait de la garantie. Un assureur peut donc notifier la résiliation de sa police d'assurance avec retard par rapport au délai prévu par l'article 6 du décret. Il peut même négliger totalement de le faire. Dans un tel cas, la période pendant laquelle la société de ventes pourra continuer d'exercer son activité sans aucune couverture pourra être assez longue, et les acheteurs ou vendeurs ayant participé à des ventes durant cette période risquent d'avoir de mauvaises surprises si la société tombe en cessation de paiement.

C'est pourquoi, le Conseil des ventes souhaite vivement que la réglementation soit modifiée afin que :

- l'assureur ou la caution soit tenu d'informer le Conseil au moins un mois **avant** la prise d'effet de la suspension de la garantie ou de la résiliation du contrat ;
- cette obligation soit prescrite à peine de nullité de la suspension ou de la résiliation.

Seule une telle modification des textes permettra de donner aux consommateurs la certitude que toutes les ventes aux enchères volontaires organisées par des professionnels agréés bénéficient d'une couverture adéquate, garantissant notamment le versement aux vendeurs du prix payé par les acheteurs.

Communication de pièces justificatives au Conseil

En l'état actuel des textes, il est parfois difficile pour le Conseil des ventes d'obtenir la communication des pièces qui lui sont nécessaires pour établir le montant dû par chaque société de ventes agréée au titre de la cotisation annuelle prévue par l'article 33 du décret du 19 juillet 2001 *pris pour l'application de l'article L. 321-21 du Code de commerce*.

Il peut en aller de même pour le contrôle du respect des obligations d'assurance et de cautionnement, alors même que le Conseil des ventes a expressément mission d'y veiller (article L. 321-6 du Code de commerce et article 6 du décret du 19 juillet 2001).

Dans la première hypothèse (refus de communiquer les pièces permettant d'établir le montant de la cotisation à verser) les textes ne prévoient aucune sanction particulière, si ce n'est l'engagement d'une procédure disciplinaire à l'initiative du commissaire du Gouvernement.

Dans la seconde hypothèse (non communication des justificatifs d'assurance ou de cautionnement), la seule mesure qui peut être prise serait que le Conseil des ventes prononce un retrait d'agrément à titre de mesure administrative (article 8 du décret du 19 juillet 2001), ce qui constituerait une sanction trop lourde dans les cas où la non communication des justificatifs résulte d'une

simple négligence ou d'une mauvaise compréhension de la part des sociétés de ventes. Il serait au demeurant inutile de commencer une procédure de retrait pour devoir l'interrompre peu de temps après dès lors que la société de ventes aurait régularisé sa situation en communiquant les pièces demandées par le Conseil des ventes.

À défaut de satisfaire à cette obligation de communication, le Conseil des ventes, statuant collégalement, pourrait mettre en demeure le professionnel concerné de communiquer les pièces demandées dans un délai qu'il impartirait (et qui ne pourrait être supérieur à trois mois) et, simultanément, suspendre son agrément jusqu'à ce qu'il défère à la mise en demeure. Dans le cas où la société ne déférerait pas à la mise en demeure dans le délai imparti, le Conseil des ventes se réunirait à nouveau et, après avoir procédé à l'audition de la société et, le cas échéant, avoir constaté sa mauvaise volonté persistante, pourrait infliger la sanction appropriée.

Le Conseil des ventes suggère donc d'insérer dans le décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001 un nouvel article 8-1, dont la rédaction pourrait être la suivante :
« *Pour permettre au Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques de vérifier le respect par les sociétés de ventes de leurs obligations, celles-ci sont tenues de lui communiquer les pièces dont la liste est fixée par arrêté du garde des Sceaux, ministre de la Justice sur proposition du Conseil. À défaut d'obtenir communication de ces pièces, le Conseil peut, après mise en demeure, suspendre l'activité d'une société de ventes jusqu'à ce qu'elle les ait remises. Si, trois mois après que cette suspension a été prononcée, la société n'a toujours pas communiqué les pièces demandées, le Conseil peut retirer son agrément.* »

Règles relatives à la folle enchère

En insérant une disposition concernant la vente sur folle enchère dans la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000, le législateur a entendu donner une base textuelle à cette pratique entérinée jusqu'alors par la jurisprudence.

La rédaction initiale du projet de loi présenté par le Gouvernement se bornait à mentionner la possibilité d'une remise en vente sur folle enchère en cas de défaillance d'un adjudicataire, sans apporter plus de précision sur les modalités de mise en œuvre ⁵.

Cette rédaction initiale a été amendée au cours des débats devant le Parlement. Finalement, l'article 14 de la loi du 10 juillet 2000 (devenu aujourd'hui l'article L. 321-14 du Code de commerce) a été définitivement adopté dans la rédaction suivante :

⁵ La rédaction initiale du projet de loi était la suivante : « *À défaut de paiement par l'adjudicataire, après mise en demeure restée infructueuse, le bien est remis en vente à la folle enchère de l'adjudicataire défaillant.* »

« À défaut de paiement par l'adjudicataire, après mise en demeure restée infructueuse, le bien est remis en vente à la demande du vendeur sur folle enchère de l'adjudicataire défaillant ; si le vendeur ne formule pas cette demande dans un délai d'un mois à compter de l'adjudication, la vente est résolue de plein droit, sans préjudice de dommages et intérêts dus par l'adjudicataire défaillant. »

La rédaction qui a été adoptée par le législateur pose un problème d'interprétation. En effet, on pourrait comprendre ce texte comme imposant au vendeur (ou à la société de ventes mandatée par lui) de mettre l'adjudicataire en demeure de payer dans un délai d'un mois à compter de la tenue de la vente publique, à peine de ne plus pouvoir recourir à la revente sur folle enchère. Passé ce délai d'un mois, la seule sanction de la défaillance de l'adjudicataire serait la résolution de plein droit de la vente.

Dans un avis en date du 11 avril 2002, le Conseil des ventes a estimé que le délai d'un mois fixé par la loi n'était pas d'ordre public et qu'en conséquence, les maisons de ventes pouvaient introduire un délai plus long dans leurs conditions de ventes. Le ministère de la justice s'est rallié à cette interprétation, ainsi que de nombreuses maisons de ventes comme cela a été relevé dans le précédent rapport d'activité du Conseil.

Toutefois, pour des raisons de sécurité juridique, certains professionnels souhaiteraient que soit modifiée la rédaction de cet article, afin qu'il soit évident pour tout lecteur que :

- le principe fondamental en cas de non paiement du bien par un adjudicataire est que la vente est résolue de plein droit ;
- la revente sur folle enchère est une simple faculté, laissée à la discrétion du vendeur (et, le cas échéant, de la maison de ventes qui agit en tant que mandataire du vendeur), celui-ci pouvant choisir de ne pas recourir à la résolution de plein droit et préférer poursuivre l'acheteur défaillant en paiement du prix ;
- le délai au cours duquel, le vendeur ou son mandataire peut recourir à la vente sur folle enchère est fixé dans les conditions de ventes ;
- l'adjudicataire défaillant perd tout droit sur le bien dès lors qu'il n'en a pas réglé le prix dans le délai qui lui était imparti dans la mise en demeure.

Si le législateur souhaitait donner suite au vœu exprimé par une partie des maisons de ventes, la nouvelle rédaction de l'article L. 321-14 du Code de commerce pourrait être la suivante :

« Le défaut de paiement par l'adjudicataire, après mise en demeure restée infructueuse, entraîne la résolution de plein droit de la vente, à la seule diligence du vendeur et sans préjudice des dommages et intérêts dus par l'adjudicataire défaillant.

Le bien peut aussi être remis en vente sur folle enchère. Les conditions de ventes de la société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques définissent les modalités de remise en vente sur folle enchère, et notamment la période après l'adjudication pendant laquelle le vendeur peut demander cette remise en vente si l'adjudicataire est défaillant.

Dans tous les cas, l'adjudicataire défaillant ne peut plus revendiquer le bien dès lors qu'il n'en a pas payé le prix dans le délai qui lui était imparti par la mise en demeure. »

Régime juridique applicable en Alsace-Moselle

Dans son précédent rapport d'activité, le Conseil des ventes s'était déclaré surpris qu'une ordonnance du juge des référés du TGI de Mulhouse, en date du 20 septembre 2002, puisse laisser supposer que les sociétés de ventes agréées n'auraient pas le droit d'organiser des ventes aux enchères volontaires en Alsace. Une telle interprétation de la loi ne paraissait pas correcte et n'avait d'ailleurs pas été adoptée par le juge des référés du TGI de Metz.

Le Conseil des ventes a été rassuré en prenant connaissance d'une ordonnance de référé rendue le 30 juin 2004 par le TGI de Strasbourg qui a rejeté une demande présentée par la chambre des huissiers de justice du Bas-Rhin tendant à l'interdiction d'une vente organisée par la SVV Roux Troostwijk. Cette ordonnance indique nettement que la loi du 10 juillet 2000 « *ne comporte pas de restriction quant à son application sur tout le territoire national* » et que par conséquent « *les huissiers de justice et les notaires des trois départements [Haut-Rhin, Bas-Rhin et Moselle] ne peuvent plus se prévaloir d'un monopole en ce qui concerne les ventes volontaires de meubles* ».

Le Conseil ne peut qu'approuver cette décision, qui est pleinement conforme à la lettre de la loi comme à la volonté du législateur.

La notion de meubles meublants

À plusieurs reprises des sociétés de ventes ont interrogé le Conseil des ventes sur ce qu'il fallait entendre par « meubles meublants ». Lors de sa séance du 4 novembre 2004, le Conseil a pris acte de l'analyse du commissaire du Gouvernement résumée ci-après.

L'article 534 du Code civil dispose que :
« *Les mots "meubles meublants" ne comprennent que les meubles destinés à l'usage et à l'ornement des appartements, comme tapisseries, lits, sièges, glaces, pendules, tables, porcelaines et autres objets de cette nature. Les tableaux et les statues qui font partie du meuble d'un appartement y sont aussi compris, mais non les collections de tableaux qui peuvent être dans les galeries ou pièces particulières. Il en est de même des porcelaines : celles seulement qui font partie de la décoration d'un appartement sont comprises sous la dénomination de "meubles meublants".* »

Les meubles meublants se caractérisent par leur fonction. Ils servent soit à l'usage soit à l'ornement d'un appartement. La Cour de cassation a utilisé au moins une fois l'expression « objets mobiliers garnissant une habitation » comme synonyme de « meubles meublants »⁶.

L'énumération des biens figurant dans l'article 534 du Code civil (dont la rédaction n'a pas changé depuis le Code Napoléon) n'est pas limitative. Par exemple, les armoires, commodes et coffres de rangement, qui ne sont pas cités dans cette énumération, constituent incontestablement des meubles meublants. Il faut aussi y ajouter les équipements électromécaniques et électroniques que l'on trouve de nos jours dans toute demeure.

Les « effets personnels », c'est-à-dire les petits objets (même utilitaires) attachés directement à la personne, ne font pas partie des meubles meublants. De même que les « effets courants » (linge de maison, vaisselle, etc.). Enfin, les valeurs incorporelles, les créances, les billets de banque et les espèces ne font pas partie des meubles meublants.

Les collections sont exclues des meubles meublants qu'elles portent sur des tableaux et des porcelaines, seuls cités par le Code civil, ou sur d'autres catégories d'objets. Cependant, l'article 534 alinéa 2 prévoit que les objets de la collection soient matériellement rassemblés dans des salles particulières. Le raisonnement qui sous-tend cette exigence est que, lorsque les éléments de la collection sont regroupés dans des locaux dédiés à cet effet, elles ne peuvent plus être regardées comme servant à la décoration du lieu d'habitation.

Les tribunaux appliquent littéralement cette exigence, adoptant ainsi une conception restrictive de la notion de collection. Ainsi, dans un arrêt du 28 septembre 1965, la cour d'appel de Douai a jugé que :

« Si la notion de galerie ou de cabinet de tableaux doit être élargie pour répondre aux exigences de la vie moderne, on ne peut substituer au critère prévu par la loi celui de la simple valeur du tableau, ou le fait qu'un tableau puisse occasionnellement figurer dans une exposition.

Pour répondre à la volonté du législateur, il est nécessaire de s'en tenir à la notion de collection d'art, ce qui suppose un assemblage sélectif d'objets répondant à des caractéristiques spécialisées et de nature, par l'unité, la présentation, le genre, à attirer l'attention des amateurs et l'admiration des visiteurs pour l'ensemble de la collection et non pour une ou plusieurs pièces. »

La cour d'appel en a déduit que « divers tableaux répartis dans les pièces d'une habitation » ne pouvaient être regardés comme constituant une collection d'art, et pouvaient de ce fait être portés comme « meubles meublants » dans l'inventaire d'une succession.

Un arrêt plus récent de la Cour de cassation⁷ a confirmé qu'une toile de maître ornant un appartement devait être regardé comme meuble meublant,

⁶ Cass. 1^{er} civ., 4 juillet 1962, D. 1963 somm., p. 14.

⁷ Cass. com., 17 octobre 1995, D 1996, p. 33.

même si elle était de grande valeur et aurait pu être accrochée dans des lieux d'exposition, dès lors qu'elle ne faisait pas partie d'une collection présentée dans une pièce spéciale.

Certains types de meubles appellent des commentaires particuliers.

L'argenterie

L'argenterie n'a jamais été considérée comme faisant partie des meubles meublants. Les auteurs estiment en effet que, étant donné la valeur d'un tel bien, les auteurs du Code civil n'auraient pas manqué de la mentionner dans l'énumération de l'article 534 s'ils avaient voulu l'inclure dans cette catégorie juridique⁸.

Les glaces

L'article 534 du Code civil les inclut dans son énumération des meubles meublants. Cependant, elles cessent d'être des meubles meublants si elles entrent dans la catégorie des « meubles attachés à perpétuelle demeure », qui sont immeubles par destination (articles 524 et 525 du Code civil).

D'après la jurisprudence, les glaces fixées lors de la construction de la maison doivent être juridiquement appréhendées comme des immeubles par destination, car elles n'ont pas été d'emblée conçues pour remplir un rôle fonctionnel. Celles, plus modestes, pouvant être retenues par de simples pitons, peuvent en revanche être des meubles meublants dès lors qu'elles peuvent être déplacées sans détérioration notable des parois qui les supportent.

Les bibliothèques et leur contenu

Une bibliothèque construite sur mesure est un immeuble par destination selon la Cour de cassation.

Dans le cas contraire, elle pourrait être considérée comme un meuble meublant. Mais la doctrine n'est pas unanime sur ce point. Certains auteurs estiment qu'une bibliothèque constitue une somme de livres, donc une universalité de fait comparable à une collection, ce qui l'exclut donc des meubles meublants (comme c'est le cas pour une collection de tableaux). Cette thèse apparaît en revanche obsolète à d'autres commentateurs, qui considèrent que la seule réunion de plusieurs biens ne suffit pas à remplir la condition de l'exclusion de l'article 534, alinéa 2 du Code civil.

Il faut sans doute s'en tenir au critère d'affectation, qui exige que les biens soient placés dans des pièces particulières pour qu'ils ne soient pas considérés comme meubles meublants. Ainsi, dans la mesure où une pièce d'un logement est consacrée entièrement à la conservation et à la présentation de livres,

⁸ On peut cependant s'interroger sur la persistance de ce raisonnement doctrinal à une époque où l'argent a cessé d'être un métal monétaire et où les pièces d'argenterie sont, dans la plupart des cas, devenues des effets mobiliers courants.

lieu généralement appelé bibliothèque, cette dernière ne pourra pas être regardée comme faisant partie des meubles meublants. Mais tel n'est plus le cas si les livres sont entreposés en plusieurs endroits de l'habitation ou s'ils sont présentés sur des étagères parmi d'autres objets. Dans ce cas, ils font partie des meubles meublants (ainsi que les bibliothèques dans lesquels ils se trouvent), comme c'est le cas pour les tableaux disséminés dans un logement (voir ci-dessus).

Les statues

Les statues sont des immeubles par destination dès lors qu'existe un emplacement spécial conçu pour les recevoir, par exemple si elles sont placées dans une niche (article 525 du Code civil, dernier alinéa). Elles demeurent immeubles par destination même s'il est possible de les ôter de leur niche sans fracture ou détérioration.

Par ailleurs, des statues regroupées dans une pièce spéciale, destinée à leur mise en valeur, forment une collection.

Dans tous les autres cas, elles font partie des meubles meublants.

L'article 534 du Code civil a une valeur supplétive, c'est-à-dire qu'il est utilisé pour préciser la portée que les rédacteurs ont voulu donner à un acte juridique (par exemple, si une personne a simplement écrit dans son testament qu'elle léguait le 'meublier' de son appartement à tel héritier). En revanche, si le sens de ce qui a été écrit est parfaitement clair (par exemple, un testament indique que tel héritier recevra tous les meubles de l'appartement à l'exception des tableaux et dessins), alors il n'y a pas lieu de se référer à la définition donnée par l'article 534.

À cet égard, les juges ont l'obligation de faire prévaloir l'intention contraire ou différente du [ou des] auteur[s] de l'acte (donations, testaments...), si celle-ci est clairement établie. Ils doivent même activement rechercher la volonté des intéressés, sous peine d'encourir la cassation.⁹

Par ailleurs, quant une disposition légale ou réglementaire fait référence aux meubles meublants sans donner de définition spécifique, c'est celle de l'article 534 du Code civil qui s'applique (le cas d'une intention contraire explicite des parties étant toujours réservé).

Tel est le cas, par exemple, de l'article 215 du Code civil qui interdit à un époux de disposer seul du logement familial et des « *meubles meublants dont il est garni* ».

Mais la définition de l'article 534 du Code civil prend une importance particulière dans le cadre de la fiscalité des successions. En effet, l'article 764-I-3° du Code général des impôts permet de fixer forfaitairement la valeur des

⁹ Cass., 29 janvier 1862, DP 1862, 1, p. 226.

meubles meublants à 5 % de la valeur de l'actif successoral total. D'où l'importance de déterminer les meubles qui entrent dans cette catégorie juridique, et peuvent donc être inclus dans ce forfait de 5 % plutôt que d'être évalués à leur valeur réelle.

Le droit fiscal ne contenant pas de définition spéciale des meubles meublants, les tribunaux s'en tiennent normalement aux règles énoncées par le Code civil, notamment pour l'inclusion ou non des tableaux et autres œuvres d'art dans les éléments évalués forfaitairement.

Une SVV peut-elle intervenir comme expert dans une vente organisée par une autre SVV ?

Une société de ventes volontaires ayant demandé au Conseil si elle pouvait expertiser des biens pour une autre société ou pour des tiers, le commissaire du Gouvernement a procédé à l'étude de cette question. Au cours de sa séance du 10 mars 2005, le Conseil a approuvé les conclusions suivantes.

Il convient de rappeler que le titre d'expert n'est pas protégé par la loi française

Toute personne peut donc se dire « expert » dans une matière sans devoir justifier d'une quelconque compétence professionnelle. Seuls certains titres particuliers, qui contiennent le mot « expert », sont protégés. C'est le cas pour :

- les experts judiciaires (loi n° 71-498 du 29 juin 1971, modifiée par la loi n° 2004-130 du 11 février 2004 ; décret n° 2004-1463 du 23 décembre 2004) ;
- les experts assesseurs près la commission de conciliation et d'expertise douanière (articles 442 et suivants du Code des douanes et décret n° 89-315 du 11 mai 1989) ;
- et les experts agréés par le Conseil des ventes (articles L. 321-32 et L. 321-33 du Code de commerce ; décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001).

En dehors de ces cas, l'appellation d'expert est libre. Il s'ensuit que l'expertise doit être considérée non comme une profession mais comme une simple fonction. Cette fonction peut être assumée aussi bien par une personne physique que par une personne morale.

Le législateur a certes imposé récemment un certain nombre d'obligations aux experts non agréés intervenant dans les ventes aux enchères publiques (loi n° 2004-130 du 11 février 2004). Mais il ne s'agit pas de la création d'une nouvelle catégorie d'experts disposant d'un statut propre, puisque ce texte s'applique à tous les experts, quel que soit le titre qu'ils revendiquent et leur mode d'exercice, à partir du moment où ils prêtent leur concours à des ventes aux enchères publiques.



Le Monde, Niki de Saint-Phalle (1930-2002) et Jean Tinguely (1925-1991), sculpture réalisée en 1989. Vence, château Notre-Dame-des-Fleurs, le 18 juillet 2004, Sotheby's – 380 000 €
© Adagg, Paris 2005

Dans ces conditions, une SVV peut exercer une mission d'expertise dès lors que son objet le lui permet. Or, l'article L. 321-4 du Code de commerce limite l'objet des SVV à « *l'estimation de biens mobiliers, à l'organisation et à la réalisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques* ».

Selon le dictionnaire Larousse, une estimation consiste à « *déterminer la valeur de quelque chose* ». « Estimer » est un synonyme de « priser ». Il est constant que l'on ne peut donner le prix d'un bien sans l'avoir au préalable expertisé, c'est-à-dire sans l'avoir authentifié, en avoir défini les caractéristiques, l'époque, l'auteur, l'origine, etc. L'estimation d'un bien implique donc nécessairement son expertise. D'ailleurs le dictionnaire Larousse définit l'expertise comme « *une estimation faite par un expert* ».

On notera également que, dans le lexique juridique publié sous la direction de Gérard CORNU (Vocabulaire juridique, PUF), « expertise » est synonyme d'« estimation ».

Enfin, l'article 57 de la loi du 11 février 2004 a modifié l'article L. 321-17 du Code de commerce pour aboutir à la rédaction suivante : « *Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et les officiers publics ou ministériels compétents pour procéder aux ventes judiciaires ou volontaires ainsi que **les experts qui procèdent à l'estimation** des biens engagent*

leur responsabilité (...) ». Le législateur n'a donc pas, dans ce texte, opéré de distinction entre expertise et estimation.

Dans la pratique, les sociétés de ventes d'origine anglo-saxonne emploient des experts salariés. L'expertise est censée avoir été réalisée par la maison de ventes, et non par l'expert.

Par ailleurs, il est fréquent que des SVV qui ne font pas appel à un expert, décrivent elles-mêmes les lots dans le catalogue, en faisant un véritable travail d'expertise. Dans certaines spécialités (par exemple les jouets, les poupées, les instruments de musique, etc.) la SVV ou son dirigeant est expert pour elle-même ou pour une autre SVV. Enfin on voit de plus en plus de SVV faire des publicités pour des journées d'expertises gratuites, preuve qu'elles se considèrent comme expert.

Il apparaît donc que, en l'absence d'interdiction édictée par les lois et règlements, une SVV peut effectuer des expertises tant pour son propre compte que pour le compte d'une autre SVV, même si celle-ci est dotée d'experts salariés.

Rien ne l'empêche non plus de procéder à des expertises pour le compte de tiers, hors du cadre spécifique d'une vente aux enchères. Elle pourra alors estimer et donc décrire et authentifier le bien, sans que le propriétaire ait nécessairement l'intention de le mettre en vente aux enchères publiques.

Si une SVV agit en qualité d'expert, elle devra respecter les obligations qui s'imposent à tout expert intervenant en ventes publiques, en application des articles L. 321-29 à L. 321-35 du Code de commerce.

Mais cela ne devrait pas poser de problème puisque les SVV sont déjà soumises à ces obligations au titre de leur agrément à organiser des ventes aux enchères.

C'est ainsi que la SVV devra normalement contracter une assurance couvrant les risques inhérents à ses activités d'expert, exigée par l'article L. 321-31 du Code de commerce. Cette garantie est distincte de l'assurance prévue à l'article L. 321-6 du Code de commerce et destinée à couvrir sa responsabilité professionnelle en matière d'organisation des ventes.

Mais l'expertise faisant légalement partie de l'activité de la SVV, cette distinction de fondement juridique paraît largement théorique. Il suffira que la SVV négocie une assurance garantissant l'intégralité de ses activités, sans qu'il soit nécessaire de distinguer entre celle d'organisation et de réalisation de ventes aux enchères et celle d'expertise.

Il en va de même des SVV employant des experts salariés. Celles-ci ayant la qualité de commettant seront juridiquement responsables des expertises effectuées par leurs préposés. Là encore, c'est la responsabilité professionnelle globale qui devra être couverte par une assurance, conformément aux dispositions de l'article L. 321-6 du Code de commerce.

La question de la responsabilité solidaire de l'expert et de l'organisateur de la vente ne se pose pas quand la SVV est son propre expert, puisque c'est la même personne qui aura organisé la vente et aura préalablement expertisé les objets vendus. En revanche, cette solidarité jouera quand une SVV procèdera à des expertises pour le compte d'une autre SVV.

L'interdiction pour un expert d'estimer, de mettre en vente un bien lui appartenant, ou de se porter acquéreur directement ou indirectement pour son propre compte d'un bien dans les ventes aux enchères publiques auxquelles il apporte son concours (article L. 321-35 du Code de commerce) s'impose aux SVV qui assument une fonction d'expert pour le compte d'une autre SVV.

Au total, le Conseil des ventes considère qu'en l'état actuel du droit, il est parfaitement possible qu'une SVV assume des missions d'expertise dans le cadre d'une vente aux enchères organisée par une autre SVV.

Réglementation des enchères

par voie électronique

En 2004, le volume des biens culturels vendu par voie de courtage aux enchères en ligne a atteint environ 55 millions d'euros ¹⁰

On peut se demander si la tolérance dont il a été fait preuve jusqu'à présent dans l'application de la réglementation à l'égard d'un secteur émergent est encore de mise dans un marché aujourd'hui mature.

Plus de quatre ans après son entrée en vigueur, l'article 3 de la loi du 10 juillet 2000 (devenu l'article L. 321-3 du Code de commerce) reste en partie lettre morte.

Rappelons que cette disposition introduit une distinction entre la vente aux enchères par voie électronique (définie comme « le fait de proposer, en agissant comme mandataire du propriétaire, un bien aux enchères publiques à distance par voie électronique pour l'adjudger au mieux-disant des enchérisseurs ») et le courtage aux enchères par voie électronique (lequel se caractérise par « l'absence d'adjudication et d'intervention d'un tiers dans la conclusion de la vente »).

La première activité est soumise intégralement aux règles applicables aux ventes aux enchères en salle (ce qui a pour effet de rendre pratiquement impossible de réaliser des ventes aux enchères exclusivement sous forme dématérialisée puisque l'organisateur est alors responsable à l'égard de l'acheteur de la délivrance des biens vendus [article L. 321-14 du Code de commerce], et se trouve donc dans l'obligation de rassembler les objets, préalablement à leur vente, dans un local à sa disposition).

En revanche, le « courtage aux enchères par voie électronique » est totalement exonéré des obligations pesant sur les organisateurs de ventes aux enchères en salle, sauf lorsque les objets mis en vente sont des « biens culturels ». Dans ce dernier cas, le « courtier en ligne » est tenu de respecter la législation sur les ventes aux enchères (étant seulement dispensé de la nécessité de disposer d'un local où sont habituellement exposés les objets offerts à la vente).

¹⁰ Cf. page 23 Les enchères en ligne.

Les diverses études qui ont été réalisées, tant par le Conseil des ventes que par d'autres organismes (notamment le Forum des droits de l'internet), ont montré que les dispositions législatives visant le « courtage aux enchères de biens culturels par voie électronique » sont inappliquées. Il n'y a, au demeurant, toujours aucune définition réglementaire des « biens culturels » au sens de l'article L. 321-3 du Code de commerce, ni même de consensus entre les acteurs du marché sur ce point.

Dans la pratique, le marché du « courtage aux enchères par voie électronique » est, en France comme dans le reste de l'Europe, largement dominé par un seul acteur : eBay.

Le Conseil des ventes a constaté qu'un très grand nombre d'objets mis en vente sur la plate-forme technique gérée par cette entreprise sont susceptibles d'être qualifiés de biens culturels. Il a également constaté la place importante que tiennent les vendeurs professionnels dans la mise aux enchères de biens culturels sur ce site de courtage en ligne. Ainsi, certains marchands, antiquaires ou galeristes ont développé une activité de vente en ligne sur eBay parallèlement à leur activité commerciale traditionnelle. Par ailleurs, il semble que certains vendeurs, ayant exclusivement une activité commerciale sur internet *via* eBay, tirent l'essentiel (voire la totalité) de leurs ressources de cette dernière.

Les sites de courtage aux enchères électroniques ont donc suscité le développement d'une population de vendeurs professionnels ayant recours à la technique des enchères. Ceci ne paraît guère compatible avec la règle, issue de la loi du 25 juin 1841 (aujourd'hui codifiée à l'article L. 320-1 du Code de commerce), selon laquelle nul ne peut faire des enchères publiques un procédé habituel de l'exercice de son commerce, en dehors des cas limitativement prévus par les textes ¹¹.

En réalité, grâce à eBay et aux quelques autres plates-formes de courtage aux enchères par voie électronique, nombre de personnes gagnent leur vie en vendant toutes sortes de biens (neufs et de seconde main, culturels ou non) aux enchères.

La situation actuelle est préoccupante

En premier lieu, force est de constater qu'il existe aujourd'hui une distorsion de concurrence entre les organisateurs de ventes aux enchères en salle qui sont soumis à un corpus de règles contraignantes (entre autres, ils ne peuvent exercer qu'après avoir obtenu un agrément, ils doivent faire preuve d'une

¹¹ À cet égard, si l'article L. 321-3 du Code de commerce dispose que « *les opérations de courtage aux enchères réalisées à distance par voie électronique (...) ne constituent pas une vente aux enchères publiques* », cette exclusion législative vise l'activité de courtage en ligne mais non l'activité des vendeurs qui utilisent les sites de courtage. Or, si les particuliers qui recourent occasionnellement à ces sites pour vendre des biens de seconde main ne tombent pas sous le coup de l'interdiction énoncée à l'article L. 320-1 (puisque'ils ne sont pas commerçants), tel n'est plus le cas des commerçants qui utilisent les sites internet pour mettre des biens aux enchères.

qualification professionnelle, ils doivent tenir un livre de police des objets mis en vente, ils sont astreints à s'assurer, ils sont responsables vis-à-vis des acheteurs et vendeurs nonobstant leur qualité d'intermédiaire) et les gestionnaires de plate-formes de courtage aux enchères en ligne sur lesquels ne pèse pratiquement aucune contrainte.

En deuxième lieu, on peut se demander si les vendeurs professionnels qui exercent exclusivement leur activité sur les sites de courtage aux enchères en ligne se soumettent aux mêmes règles fiscales (notamment la TVA et l'imposition des bénéficiaires) que les marchands « classiques ».

En troisième lieu, il n'est pas certain que les règles qui tendent à protéger les consommateurs vis-à-vis des commerçants professionnels soient appliquées dans le secteur du courtage aux enchères en ligne, alors même que ce secteur fait désormais vivre de nombreux professionnels et que ce type de plate-forme se prête aisément au trafic d'œuvres volées ou litigieuses.

Enfin, dans le domaine des biens culturels, les dispositions visant à la protection du patrimoine national (notamment le droit de préemption au profit des musées) ne trouvent plus à s'appliquer.

Aujourd'hui, au moment où les enchères en ligne se sont imposées sur le marché français, il apparaît indispensable de faire cesser ces dysfonctionnements.

Quelles obligations pour les vendeurs professionnels ?

Le Conseil entend soumettre au débat la question des vendeurs professionnels en ligne dont le nombre et l'importance croissante ont été soulignés plus haut. Cette réflexion devrait être approfondie avec les différentes administrations compétentes et avec les acteurs économiques concernés (notamment avec le Syndicat national des maisons de ventes volontaires).

La législation nationale devrait être adaptée pour tenir compte du développement, grâce aux plates-formes de courtage aux enchères en ligne, de « vendeurs professionnels ».

Il faudrait notamment que le législateur national indique s'il accepte que ces vendeurs utilisent la technique des enchères comme mode habituel de commercialisation des biens (alors que cela est actuellement interdit par l'article L. 320-1 du Code de commerce). À cet égard, le Conseil des ventes estime qu'il serait paradoxal d'autoriser les marchands, galeristes et antiquaires à organiser librement des ventes aux enchères sur internet, par le biais des plates-formes de courtage en ligne, alors que les ventes aux enchères en salles continueraient de ne pouvoir être organisées que par des sociétés ayant préalablement obtenu un agrément.

Il conviendrait peut-être d'établir une distinction entre les particuliers, qui mettent occasionnellement en vente des biens sur les plates-formes de courtage aux enchères en ligne, et les professionnels qui utilisent ces plates-formes à titre habituel.

La définition retenue pour les vendeurs professionnels pourrait être identique à celle utilisée pour l'application de l'article 321-7 du Code pénal, relatif à l'obligation de tenir un registre de police ¹².

Par ailleurs, sauf à ce que le législateur déroge en faveur d'internet à l'interdiction de vendre aux enchères des biens neufs, il faudrait sans doute réaffirmer que les biens mis en vente sur les sites de courtage aux enchères en ligne ne peuvent être des biens neufs.

Le Conseil des ventes suggère ainsi d'étudier un régime d'agrément à deux niveaux : soit les ventes aux enchères en ligne seraient organisées par des sociétés de ventes agréées (étant entendu qu'il faudrait adapter les conditions de délivrance de cet agrément dans la lignée des propositions du Forum des droits de l'internet) et alors toute personne (particulier comme vendeur professionnel) pourrait librement mettre en vente des biens (d'occasion) sur ces sites, soit les ventes auraient lieu sur un site de courtage aux enchères en ligne (lequel serait dispensé d'agrément) mais alors les professionnels résidant en France ne pourraient utiliser ce site pour écouler des biens qu'après avoir obtenu un agrément les astreignant à des règles similaires à celles pesant actuellement sur les sociétés de ventes volontaires aux enchères.

Le Conseil des ventes délivrerait cet agrément aux « utilisateurs professionnels de sites de courtage aux enchères en ligne » et disposerait à leur égard d'un pouvoir disciplinaire comparable à celui qu'il exerce sur les sociétés de ventes agréées.

¹² Rappelons que l'article 321-7 du Code pénal fait obligation aux personnes « dont l'activité professionnelle comporte la vente d'objets mobiliers usagés ou acquis à des personnes autres que celles qui les fabriquent ou en font le commerce », ainsi qu'aux personnes qui organisent « dans un lieu public ou ouvert au public, une manifestation en vue de la vente ou de l'échange » de tenir, jour par jour, un registre contenant une description des objets acquis ou détenus en vue de la vente ou de l'échange et permettant l'identification de ces objets ainsi que celle des personnes qui les ont vendus ou apportés à l'échange.

Les décisions prises en matière d'agrément

Agrément des sociétés de ventes

Dix-huit sociétés ont demandé, au cours de l'année 2004, à être agréées en vue de procéder à des ventes sur le territoire français. Dans seize cas, le Conseil a estimé que les sociétés remplissaient les conditions requises par les textes et a pris une décision positive.

Refus d'agrément

Dans deux cas, le Conseil a estimé qu'il ne pouvait réserver une suite favorable à la demande d'agrément dont il était saisi. Le premier concernait la création d'une société de ventes contrôlée presque exclusivement par un huissier de justice. Cette décision a été frappée d'appel. L'autre concernait une société qui ne scindait pas clairement son activité de vente de son activité de conseil.

Retraits d'agrément

Deux sociétés de ventes ont demandé au Conseil de constater qu'elles ne remplissaient plus les conditions requises pour réaliser des ventes aux enchères. Le Conseil leur en a donné acte et a retiré l'agrément.



Venise vue du Campo della Carità en regardant le dôme de la Salute
de Jean-Baptiste Corot (1796-1875), huile sur toile.
Paris, le 8 décembre 2004,
Piasa – 1 050 000 €
© Piasa, Paris

Par ailleurs, le Conseil a été amené à procéder à quatre retraits d'agrément pour défaut de cautionnement.

Au total, 366 sociétés de ventes bénéficiaient, au 1^{er} janvier 2005, d'un agrément du Conseil.

Les experts

En 2004, trois experts ont demandé à être agréé par le Conseil des ventes. Il est rappelé, à cet égard, que l'instruction de ces demandes est d'abord confiée au groupe de travail permanent du Conseil spécialisé en ce domaine. Le groupe procède systématiquement à l'audition du candidat afin de vérifier si celui-ci dispose de connaissances théoriques et pratiques suffisantes dans la ou les spécialités qu'il revendique. En fonction des dossiers qui lui sont soumis, le groupe de travail peut procéder à une nouvelle audition en s'adjoignant les compétences d'un ou deux spécialistes reconnus dans les spécialités demandées.¹³

Le Conseil a donné une suite favorable à deux demandes d'agrément. L'autre demande a été rejetée.

Par ailleurs, trois experts agréés ont sollicité le retrait de l'agrément qui leur avait été accordé.

Le nombre d'experts agréés par le Conseil s'établissait ainsi à 74 au 1^{er} janvier 2005.

¹³ Une description complète de la procédure d'agrément des experts figure dans le rapport du Conseil pour 2002.

Les activités

de contrôle du marché

Mesures d'urgence

L'article L. 321-22 du Code de commerce dispose que :

« En cas d'urgence et à titre conservatoire, le président du Conseil peut prononcer la suspension provisoire de l'exercice de tout ou partie de l'activité d'une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, d'un expert agréé ou d'une personne habilitée à diriger les ventes, pour une durée qui ne peut excéder un mois, sauf prolongation décidée par le Conseil pour une durée qui ne peut excéder trois mois. »

Il a été fait application de cette disposition à neuf reprises en 2004 (contre trois en 2003).

Beaucoup de ces décisions de suspension sont liées à un problème d'assurance ou de cautionnement

Tel a été le cas de :

- la suspension pour une durée d'un mois prononcée à l'égard de la SVV Rey et associés par décision du président du Conseil en date du 9 avril 2004 ; cette suspension a débouché sur un retrait d'agrément ;
- la suspension prononcée à l'égard de la société Enchères.2 SVV par décision du président du Conseil en date du 29 avril 2004, en vue de l'empêcher de procéder à une vente le 2 mai 2004 alors qu'elle n'avait toujours pas produit une pièce justificative de la caution ou de l'assurance garantissant la représentation des fonds encaissés pour le compte des vendeurs malgré une mise en demeure de communiquer ce document ;
- la suspension pour une durée d'un mois prononcée à l'égard de la SVV Faure et associés par décision du président du Conseil en date du 11 août 2004 ; cette suspension a été ultérieurement prorogée pour une durée d'un mois par le Conseil (décision du 9 septembre 2004) dans la mesure où la SVV se trouvait toujours dans l'impossibilité de justifier d'un cautionnement ou d'une assurance garantissant la représentation des fonds encaissés pour le compte d'autrui ; finalement, la société a pu produire un cautionnement des AGF à compter du 21 septembre 2004, ce qui a permis au Conseil des ventes d'autoriser une reprise des activités par décision du 7 octobre 2004 ;
- la suspension pour une durée d'un mois prononcée à l'égard de la SVV Azur Enchères Cannes par décision du président du Conseil en date du 27 octobre 2004 et motivée par la réception d'un courrier de la société Le Mans Caution informant le Conseil, en application de l'article 6 du décret du 19 juillet 2001, qu'elle retirait sa garantie à cette SVV.

Il faut également noter que la décision de suspension provisoire d'un mois prononcée le 23 décembre 2003 par le président du Conseil à l'égard de la Société européenne de conseil, pour défaut d'assurance couvrant sa responsabilité professionnelle (voir rapport d'activité 2003, p. 63), a été prolongée pour une durée de deux mois par le Conseil, statuant le 15 janvier 2004 en formation collégiale, conformément à ce qui est prévu par l'article L. 321-22 du Code de commerce. Cette prorogation de la mesure de suspension était justifiée par le fait que la SVV concernée se trouvait toujours dans l'impossibilité de justifier d'une assurance couvrant sa responsabilité civile professionnelle à l'issue de la période initiale de suspension.

La Société européenne de conseil a finalement pu produire, le 6 février 2004, une attestation des AGF indiquant qu'elle bénéficiait d'une assurance. En conséquence, le Conseil des ventes a, par décision en date du 12 février 2004, autorisé cette SVV à reprendre son activité. Il faut cependant signaler que, compte tenu des circonstances ayant amené le prononcé de la suspension provisoire d'activité, la Société européenne de conseil et le commissaire-priseur habilité qu'elle emploie ont fait l'objet de poursuites disciplinaires (voir ci-après).

Quatre suspensions ont eu pour objet d'éviter que des SVV ne prêtent leur concours à des ventes organisées exclusivement par des sociétés non agréées

Le 19 mars 2004, le président du Conseil des ventes a ainsi suspendu la SVV Dominique NAU au titre de la vacation qu'elle se proposait de tenir dans le 6^e arrondissement de Paris dans la mesure où il était apparu que la vente était en réalité organisée par une société Art Conseil International qui n'avait pas reçu l'agrément du Conseil des ventes.

Puis, par deux décisions en date du 7 octobre 2004, le président du Conseil des ventes a, d'une part, prononcé la suspension provisoire de la SVV Dominique NAU pour une durée d'un mois en ce qui concerne les ventes qu'elle se proposait de réaliser sur le site d'Épinay-sur-Seine et, d'autre part, prononcé la suspension provisoire de la SVV hôtel des ventes de l'Orvanne pour une durée d'un mois en ce qui concerne les ventes qu'elle se proposait de réaliser sur le site de Vitry-sur-Seine.

Dans ces deux cas, la suspension a été prononcée parce qu'il avait été constaté, dans le cadre d'une enquête disciplinaire, que ces SVV n'avaient pas la maîtrise effective des opérations. Les vacations se déroulant à Épinay-sur-Seine et Vitry-sur-Seine étaient en effet organisées entièrement par deux sociétés (la SARL Épinay Auction et la SARL Vitry Auction) agissant sous l'enseigne commerciale commune de « LA GENERALE DES VENTES » (LGV) et qui n'avaient reçu ni l'une ni l'autre l'agrément du Conseil des ventes.

Les deux SVV concernées ont formé un recours en référé devant le premier président de la cour d'appel de Paris contre ces décisions de suspension provisoire. Elles sollicitaient l'annulation de ces mesures au motif que le président

du Conseil des ventes aurait dû respecter une procédure contradictoire avant de les prononcer.

Par deux ordonnances du 8 octobre 2004, le conseiller délégué par le premier président a rejeté ces demandes. Il a relevé que les décisions de suspension provisoire, prises en raison de l'urgence et à titre conservatoire, ne constituent pas des sanctions. Le président du Conseil des ventes n'est donc nullement tenu de procéder à une communication du dossier et de recueillir les observations de la personne concernée avant de prendre de telles décisions.

Enfin, le 22 octobre 2004, le président du Conseil des ventes a suspendu la SVV Dominique ASSELIN pour une durée d'un mois en ce qui concerne les ventes qu'elle se proposait de réaliser sur le site de Villeneuve-Saint-Georges. Là encore, il est apparu que les vacations étaient en réalité organisées par une société dénommée Office Auction, qui n'avait pas sollicité l'agrément nécessaire pour pouvoir organiser des ventes aux enchères.

Une suspension a été prononcée juste avant l'organisation d'une vacation en raison de doutes sérieux quant à l'authenticité de plusieurs objets mis en vente

Le 22 novembre 2004, le Conseil des ventes a en effet été alerté par écrit par le Syndicat national des antiquaires ainsi que par le représentant de divers experts reconnus sur le caractère douteux de certains objets que la SVV Blanchet et associés s'apprêtait à vendre à Drouot-Montaigne dès le lendemain après-midi dans le cadre d'une vacation consacrée à « l'art tribal ». Selon ces divers courriers, de nombreux objets destinés à cette vente auraient été des faux ou auraient eu des datations beaucoup plus tardives que celle indiquées au catalogue.

Compte tenu du caractère sérieux des accusations portées par des personnes aux compétences reconnues, le président du Conseil des ventes a pris, le 23 novembre 2004 au matin, une décision suspendant en urgence et à titre conservatoire la vente des lots présentés comme litigieux par les dénonciations dont il était saisi.

Cette suspension prononcée, la question de l'authenticité (ou de l'absence d'authenticité) de ces objets restait entière. Pour faire trancher ce point, le Conseil des ventes a saisi le président du TGI de Paris, dès le 29 novembre 2004, d'une demande de référé expertise, sur la base de l'article 808 du Nouveau Code de procédure civile.

Par une ordonnance en date du 6 décembre 2004, le juge des référés a satisfait la demande du Conseil des ventes.

Dans un premier temps, le juge des référés a notamment relevé que les missions imparties au Conseil par les lois et règlements « *lui confèrent le rôle d'une autorité de régulation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ; qu'il reçoit de l'article L. 321-5 du Code de commerce un objectif*

de protection des clients et des acheteurs, agréant des sociétés de ventes dont l'organisation, les moyens techniques et financiers garantissent la sécurité des opérations ; qu'il a vocation et mission d'assurer une police du marché que constitue l'activité de vente volontaire de meubles, dans l'intérêt de l'ensemble des intervenants ».

Le juge a ensuite reconnu qu'il était légitime pour le Conseil, après avoir pris une mesure conservatoire, « de dénouer la situation ainsi créée en vérifiant l'état des faits dont l'apparence a justifié la mesure ». Il en a déduit que la demande de désignation d'un expert, présentée sur le fondement de l'article 808 du Nouveau Code de procédure civile, était ainsi « conforme aux intérêts des acteurs du marché ». Il a donc commis M. Guy Montbaron aux fins d'expertiser l'authenticité et l'ancienneté des objets litigieux, tout en autorisant l'expert initialement choisi par la SVV organisatrice de la vente, une fois cette expertise accomplie, à faire contre-examiner les objets à ses frais par des experts internationaux de son choix.

L'ensemble des opérations prescrites ou autorisées par le juge des référés devrait normalement être achevé dans le courant du mois d'août 2005. Lorsque le Conseil des ventes aura eu connaissance de ces expertises, il décidera de la suite à donner à cette affaire.

Poursuites disciplinaires

Problèmes d'assurance dans le cadre d'une vente comportant un Van Gogh à l'authenticité contestée

La Société européenne de conseil a organisé le 13 décembre 2003 une vacation volontaire aux enchères publiques portant notamment sur un tableau intitulé *Laboueurs* et présenté comme l'œuvre de Vincent Van Gogh par l'expert chargé de la vente.

L'affirmation de l'authenticité du tableau par l'expert assistant la SVV n'a cependant pas suffi à convaincre tous les observateurs. De nombreuses interrogations quant à cette authenticité ont en effet été émises dans la presse avant la tenue de la vente, certains commentateurs allant jusqu'à écrire qu'il s'agissait d'un faux.

Le commissaire-priseur chargé de tenir le marteau déclara néanmoins aux médias qu'il était intimement persuadé de l'authenticité du tableau.

Compte tenu des controverses suscitées par cette vacation, et des risques sérieux de mise en cause de la responsabilité de la SVV organisatrice dans le cas où le tableau se révélerait faux après avoir été acquis par un acheteur confiant dans les garanties d'authenticité données par l'expert et par le commissaire-priseur, le Conseil des ventes demanda à la Société européenne de conseil de lui confirmer qu'elle disposait d'une assurance couvrant sa responsabilité civile professionnelle à hauteur du risque encouru.



Fauteuil à dossier plat
en hêtre doré.
Époque Louis XV, vers 1755.
Estampillé Nicolas Heurtaut.
Paris, le 16 décembre 2004,
Sotheby's – 1 200 000 €
© Adagp, Paris 2005

La SVV fit parvenir au Conseil une attestation d'assurance responsabilité civile professionnelle délivrée le 4 décembre 2003, soit quelques jours avant la date de la vacation, par un agent d'AXA ASSURANCES. Contacté à son tour par le Conseil, cet agent indiqua que le montant de la garantie fournie couvrait « *les risques liés à la vente du 13 décembre 2003 (...) et conforme au prix de réserve des tableaux soit 1,6 million d'euros* ». Or le seul tableau présenté comme étant un Van Gogh était estimé entre 3 et 5 millions d'euros.

De plus, par une lettre datée du 11 décembre 2003 et remise en main propre, le 12 décembre 2003, au gérant de la Société européenne de conseil, le directeur d'AXA France notifiait à cette SVV que ce contrat « *ne comporte pas de garantie au titre de la responsabilité civile professionnelle [et] ne couvre exclusivement que l'immeuble et la responsabilité du fait de cet immeuble dans lequel [la] société exerce son activité* ». Cette même lettre informait la SVV qu'en toute hypothèse AXA « *décline sa garantie pour tout préjudice de toute nature qui trouverait son origine dans la vente du tableau Laboureaux attribué à Van Gogh ou pour tout dommage affectant cette œuvre d'art* ».

La Société européenne de conseil était donc informée, au plus tard le 12 décembre 2003, qu'elle ne disposait pas de la couverture responsabilité civile professionnelle exigée par l'article L. 321-6 (3°) du Code de commerce, non seulement en ce qui concerne la vente du tableau présenté comme un Van Gogh mais, plus généralement, pour toutes ses activités de ventes aux enchères.

La SVV décida alors de retirer le tableau litigieux de la vacation mais procéda à la dispersion des autres tableaux, objets d'art et éléments de mobilier figurant au catalogue. Cette vente fut ainsi réalisée le 13 décembre sans que la SVV organisatrice soit garantie par une assurance responsabilité civile professionnelle.

En outre, le 16 décembre 2003, après que le président du Conseil des ventes lui eut demandé par télécopie de faire parvenir une attestation d'assurance en cours de validité, la Société européenne de conseil lui transmit l'attestation délivrée le 4 décembre 2003 par l'agent d'AXA, sans lui signaler qu'elle avait reçu, le 12 décembre, un courrier du directeur de cette société d'assurance précisant que la police en question ne couvrait pas la responsabilité civile professionnelle.

À la suite de ces faits, ayant entraîné la suspension provisoire d'activité à titre conservatoire jusqu'à ce qu'elle justifie d'une assurance en bonne et due forme (voir ci-dessus), la Société européenne de conseil, ainsi que le commissaire-priseur habilité ayant dirigé la vacation du 13 décembre 2003, ont fait l'objet d'une enquête disciplinaire diligentée par le commissaire du Gouvernement et au terme de laquelle ils ont été renvoyés devant le Conseil des ventes statuant en formation disciplinaire.

Par décision en date du 25 mars 2004, le Conseil des ventes, statuant en formation disciplinaire a prononcé, à titre de sanction, une suspension d'un mois à l'encontre de la Société européenne de conseil et a infligé un avertissement au commissaire-priseur habilité.

La SVV et le commissaire-priseur habilité ont fait appel de la sanction qui leur a été infligée par le Conseil des ventes. La cour d'appel de Paris a, par deux arrêts du 1^{er} février 2005, annulé ces sanctions pour un motif de pure forme. La décision du Conseil des ventes ne contenait en effet pas l'indication nominative des membres ayant siégé à la séance disciplinaire au cours desquelles les sanctions ont été prononcées. La cour d'appel a décidé de renvoyer l'affaire devant le Conseil des ventes.

Le Conseil des ventes a estimé utile de fournir, dans le cadre de son rapport annuel d'activité pour 2004, un exposé objectif des faits figurant dans le rapport d'enquête disciplinaire établi sous l'autorité du commissaire du Gouvernement. Dans la mesure où le Conseil pourrait être appelé à nouveau à se prononcer sur ces faits au cours de l'année 2005, par suite de la décision de la cour d'appel de Paris, il tient à souligner qu'il ne porte à ce stade aucune appréciation sur le caractère éventuellement fautif des agissements de la Société européenne de conseil et de son commissaire-priseur habilité.

Arrangement entre une SVV et un « apporteur d'affaires » au détriment du vendeur

À la suite d'une réclamation déposée par une personne ayant mis en vente publique des dessins de Jean-Marc REISER par l'intermédiaire de la SVV cabinet de ventes aux enchères publiques Marie-Françoise ROBERT, le commissaire

du Gouvernement a fait diligenter une enquête qui a débouché sur des poursuites disciplinaires à l'encontre de cette maison de ventes et de la personne habilitée à diriger les ventes qui est à sa tête.

L'enquête a permis d'établir que le propriétaire des dessins, s'étant adressé à une officine dénommée SIOA, bureau des estimations, située à côté de l'hôtel Drouot, pour faire procéder à une estimation, s'était vu proposer par le gérant de cette officine de les faire passer en vente publique. Ayant accepté cette proposition, le propriétaire avait alors remis les dessins au gérant de l'officine moyennant signature d'un « certificat de dépôt ».

L'officine avait alors chargé la SVV de M^{me} Marie-Françoise ROBERT, de procéder à la vente des dessins. La réquisition de vente avait été signée du seul gérant de cette officine et non par le propriétaire.

La vente des dessins, réalisée le 26 janvier 2003 sous la direction de M^{me} Marie-Françoise ROBERT, rapporta une somme totale de 19 750 euros.

Mais le propriétaire des dessins ne perçut que 9 962,05 euros de la part de SIOA-Bureau des estimations. En effet, cette officine lui fit parvenir un décompte ainsi libellé :

Frais	Base	Taux	Montant
Frais de vente TTC	19 750,00	20,00 %	3 949,43
Frais de gazette selon facture			1 447,16
Frais de catalogue TTC selon facture			1 240,25
Frais d'expert TTC	19 750,00	3,59 %	708,63
Frais d'encadrement et restauration selon factures TTC			2 024,08
Droit de suite 3 %			592,50
Montant total des frais TTC			9 962,05
Net à payer			9 787,95

Les commissions et frais perçus sur le vendeur représentaient ainsi 50,4 % du prix de vente des dessins. Toutefois, face au mécontentement manifesté par le vendeur, le gérant de l'officine consentit à réduire un peu le montant total des commissions prélevées et lui remit un chèque de 10 537,95 euros.

Le vendeur ne se contenta pas de cet arrangement et se plaignit au Conseil des ventes du montant « faramineux » des frais prélevés au regard du produit de la vente, certains postes ne lui paraissant d'ailleurs nullement justifiés.

L'instruction du dossier par le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes a mis en lumière les faits suivants.

En premier lieu, il est apparu que la signature par le propriétaire des dessins d'un simple certificat de dépôt établi au nom de l'officine dénommée SIOA-Bureau des estimations ne pouvait être regardée comme conférant à cette dernière un mandat qui lui permettait de requérir la mise en vente publique des objets remis en dépôt par l'intermédiaire d'une SVV.

De plus, dans la mesure où il résultait du certificat de dépôt que SIOA-Bureau des estimations n'était ni propriétaire des dessins ni mandataire du propriétaire, la réquisition de vente volontaire aurait dû être établie par la SVV au nom du propriétaire et non de l'officine apporteuse d'affaire. L'article L. 321-4 du Code de commerce dispose en effet que les sociétés de ventes volontaires agissent comme mandataires des propriétaires des biens.

Il a également été constaté que la SVV avait retenu une somme de 592,50 euros au titre du droit de suite alors qu'elle savait que les ayants-droit de Jean-Marc Reiser n'étaient pas affiliés à l'ADAGP et qu'ils n'avaient pas réclamé le versement de ce droit.

De même, la SVV avait facturé une somme de 3 % correspondant à des frais d'expert, alors que le catalogue de la vente ne mentionnait l'intervention d'aucun expert.

Plus généralement que la SVV et sa dirigeante, personne habilitée à diriger les ventes, s'étaient totalement remises, pour l'organisation de la vente, à une officine n'ayant pas la qualité de société de ventes agréée, sans contrôler ses pratiques douteuses.

SIOA-Bureau des estimations a ainsi apporté les dessins à la SVV, a discuté avec le vendeur des conditions financières de la vente, a établi un certificat de dépôt (présenté à tort comme équivalant à une réquisition de vente volontaire), a participé à la fixation des estimations, a fait procéder à des travaux sommaires de restauration et d'encadrement et a établi le catalogue de la vente. Lorsque le vendeur a contesté le montant des frais mis à sa charge, l'officine a accepté unilatéralement une réduction de ces frais, que la SVV a accepté alors qu'elle n'avait même pas été consultée. La SVV n'a eu aucun lien avec le vendeur, si ce n'est lorsque celui-ci a insisté pour rencontrer la personne chargée de diriger la vente malgré les réticences manifestées par cette dernière pour accepter cette rencontre.

Au vu de ces faits, le Conseil des ventes a, au cours de sa séance disciplinaire du 1^{er} juillet 2004, prononcé un avertissement à l'encontre de la SVV cabinet de vente aux enchères publiques Marie-Françoise ROBERT, après avoir pris acte que celle-ci s'engageait à rembourser au vendeur le montant des frais d'expert, perçus indûment, ainsi que le montant du droit de suite puisqu'il n'avait été réclamé par aucun ayant-droit.

En revanche, le Conseil n'a prononcé aucune sanction à l'encontre de M^{me} Marie-Françoise ROBERT en tant que personne habilitée à diriger les ventes car il a estimé que les faits reprochés n'étaient pas directement liés à la conduite des ventes publiques par ce commissaire-priseur.

Une SVV ne peut se contenter de tenir le marteau

Cas de la SVV BRISSONNEAU

Dans sa séance disciplinaire du 2 décembre 2004, le Conseil des ventes a été amené à sanctionner d'un avertissement la SVV BRISSONNEAU dans la mesure où celle-ci avait entièrement abandonné à un cabinet d'expertise dénommé DAGUERRE le soin d'organiser des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Le Conseil a rappelé que, selon les termes de l'article L. 321-2 du Code de commerce, il appartient aux seules sociétés agréées d'organiser et de réaliser des ventes aux enchères volontaires. Non seulement la lettre de la loi est claire mais encore les travaux préparatoires de la loi du 10 juillet 2000 montrent que le législateur a eu le souci d'éviter que les sociétés agréées se limitent à tenir le marteau dans des ventes qui auraient été entièrement organisées par un tiers.

Par conséquent, la loi exige que les sociétés de ventes agréées aient la maîtrise effective des opérations, même s'il ne leur est évidemment pas interdit de se faire assister par des experts ou par des entreprises spécialisées dans certains domaines (transport, stockage, facturation). Ce qui importe, c'est que l'ensemble des tâches liées à la préparation de la vente et à son déroulement (établissement des réquisitions de ventes, détermination des éventuels prix de réserve en accord avec les vendeurs, fixation des frais perçus sur les vendeurs et les acheteurs, publicité des vacations, exposition des objets à vendre, encaissement du prix payé par les acheteurs, remise des objets, versement des sommes encaissées aux vendeurs) soient effectuées sous le contrôle réel de la société agréée et sous sa responsabilité.

Or, l'enquête menée à la diligence du commissaire du Gouvernement a montré que le dirigeant de la SVV BRISSONNEAU avait accepté de se cantonner aux fonctions de teneur de marteau pour des ventes qui étaient pour l'essentiel organisées par le cabinet d'expertise DAGUERRE. Ce cabinet apportait jusqu'à 80 % des objets vendus, il discutait des prix de réserve avec les vendeurs, il assurait la publicité de la vente sur son site internet, voire procédait à l'exposition des biens dans ses propres locaux. Les ventes étaient d'ailleurs présentées dans les publicités et sur les catalogues comme étant coorganisées par le cabinet DAGUERRE et la SVV BRISSONNEAU. En contrepartie de cette collaboration largement passive, la SVV percevait une commission de 6 % net sur le prix des objets vendus.

Au demeurant, le cabinet DAGUERRE ne cherchait pas à dissimuler son intervention et se présentait au contraire ouvertement comme un organisateur de ventes aux enchères.

Ainsi dans un entretien accordé par les deux dirigeants de ce cabinet à l'hebdomadaire *CHART'S – La lettre des prévisions boursières* et publié le 22 novembre 2003, l'un d'entre eux déclarait :

« On a eu envie de proposer un service (...) privilégiant la possibilité de suivre les affaires de A à Z, de les suivre personnellement. D'où notre association en

1999, et **on a tout de suite commencé par une vente aux enchères** qui a très bien marché.

Quand on va à Drouot, on rencontre souvent de très belles pièces, parfois sublimes, mais malheureusement assez mal présentées. Notre logique au contraire est de rendre le meilleur service possible à nos clients vendeurs.

Nous avons deux types de clients. Les vendeurs, que nous défendons bec et ongle puisque nous sommes rémunérés au pourcentage sur la vente. Et les acheteurs, français et étrangers, qui nous font confiance. Certains d'entre eux d'ailleurs achètent en ventes aux enchères uniquement **aux ventes DAGUERRE**.

Si on arrive à raconter une histoire autour de l'objet (...) on peut faire rêver (...). Les gens qui achètent à **nos ventes** ont déjà tout. Par contre le rêve qu'on peut procurer s'achète difficilement. Il n'en est donc que plus cher ».

Le Conseil des ventes considère qu'une SVV manque à ses obligations professionnelles en se dessaisissant de leur responsabilité d'organisateur des ventes au profit de professionnels qui n'ont pas sollicité d'agrément. C'est pour cette raison qu'il a estimé nécessaire d'infliger un avertissement à la SVV BRISSONNEAU.

Le Conseil n'a prononcé aucune sanction à l'encontre de monsieur Hubert BRISSONNEAU en tant que personne habilitée à diriger les ventes.

Il convient de signaler que, depuis le 13 janvier 2005, le cabinet DAGUERRE a obtenu un agrément du Conseil en tant que société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Cas des SVV Dominique NAU et hôtel des ventes de l'ORVANNE

Des poursuites disciplinaires ont été diligentées par le commissaire du Gouvernement contre la SVV Dominique NAU, la SVV hôtel des ventes de l'ORVANNE et leurs commissaires-priseurs respectifs, MM. Dominique NAU et Jérôme DELCAMP, parce qu'il leur était reproché d'accepter de tenir le marteau dans des ventes dont ils ne contrôlaient pas l'organisation.

Ces ventes, qui se déroulaient à Vitry-sur-Seine (pour la SVV hôtel des ventes de l'ORVANNE) et à Épinay-sur-Seine (pour la SVV Dominique NAU), étaient en effet préparées entièrement par deux sociétés (la SARL Vitry Auction et la SARL Épinay Auction) exerçant sous la dénomination commerciale commune de LA GENERALE DES VENTES (LGV).

Il faut noter que les statuts de ces deux SARL, tels que déposés au greffe du tribunal de commerce, indiquent ouvertement que leur objet social est la « *vente volontaire aux enchères publiques et amiable ; l'organisation et la réalisation de ventes aux enchères publiques* ». Et pourtant aucune de ces sociétés n'a obtenu l'agrément du Conseil des ventes prévu par l'article L. 321-4 du Code de commerce.

Selon le rapport d'enquête disciplinaire établi sous l'autorité du commissaire du Gouvernement, des ventes volontaires aux enchères de véhicules d'occasion se

déroulaient depuis plusieurs années selon un rythme hebdomadaire sur les sites de LA GENERALE DES VENTES à Vitry-sur-Seine et à Épinay-sur-Seine.

Dans un premier temps, ces ventes ont été dirigées par la SVV Rey et Associés. À la suite de la déconfiture de cette SVV (voir ci-dessus), LA GENERALE DES VENTES s'est tournée vers des huissiers de justice pour tenir le marteau à Vitry et vers la société ENCHERES.2 SVV pour tenir le marteau à Épinay.

À Vitry, les huissiers de justice, après avoir dirigé plusieurs ventes hebdomadaires, ont finalement renoncé à prêter leur concours à LA GENERALE DES VENTES. Celle-ci a alors fait appel à la SVV hôtel des ventes de l'ORVANNE.

À Épinay, la société ENCHERES.2 SVV a fait l'objet d'une suspension car elle n'avait pu produire un cautionnement conforme à l'article 12 du décret 2001-650 du 19 juillet 2001 (voir ci-dessus). LA GENERALE DES VENTES s'est alors adressée à la SVV Dominique NAU pour la remplacer.

Les constatations effectuées dans le cadre de l'enquête disciplinaire ont montré que, tant à Vitry qu'à Épinay, LA GENERALE DES VENTES était l'unique organisatrice de ces ventes de voitures d'occasion ayant lieu chaque dimanche. En effet :

- la GENERALE DES VENTES se chargeait de réunir les véhicules proposés à la vente et négociait les prix de réserve avec les vendeurs ;
- les procédures administratives nécessaires en matière de ventes de véhicules d'occasion étaient mises en œuvre par cette entité ;
- les publicités étaient faites par LA GENERALE DES VENTES ;
- les ventes avaient lieu dans des locaux appartenant aux sociétés utilisant cette dénomination commerciale ;
- la sécurité était assurée par LA GENERALE DES VENTES ;
- les ventes se déroulaient sous la maîtrise et le contrôle de LA GENERALE DES VENTES ; Le personnel, y compris celui tenant la caisse, dépendait de cette entité ; le crieur, qui a un rôle prépondérant puisqu'il assiste au micro la personne habilitée à diriger les ventes, était un salarié de LA GENERALE DES VENTES ;
- la liste des véhicules à vendre était consultable sur le site internet « www.lgv.enchere.com ».

Au vu de ces éléments, le Conseil des ventes a, au cours de sa séance disciplinaire du 6 janvier 2005, prononcé les sanctions suivantes :

- la SVV hôtel des ventes de l'ORVANNE s'est vu interdire d'exercer l'activité des ventes volontaires de véhicules pour une durée d'un an sur l'ensemble du territoire français à l'exception de la Seine-et-Marne ;
- la SVV Dominique NAU s'est vu interdire d'exercer l'activité des ventes volontaires de véhicules pour une durée de neuf mois dans la région Île-de-France (Paris, Seine-Saint-Denis, Val-de-Marne, Haut-de-Seine, Essonne, Yvelines, Val-d'Oise et Seine-et-Marne) ;
- M. Dominique NAU a reçu interdiction de diriger des ventes volontaires de véhicules pour une durée de six mois dans les départements du Val-de-Marne et de la Seine-Saint-Denis ;

– Un blâme a été infligé à M. Jérôme DELCAMP, commissaire-priseur habilité au sein de la SVV hôtel des ventes de l'ORVANNE.

Obligations de vigilance et de déclaration accrues en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux

Dans son rapport d'activité pour 2003, le Conseil des ventes a rappelé qu'en application de l'article L. 562-2 du Code monétaire et financier, les sociétés de ventes sont d'ores et déjà tenues de transmettre une « déclaration de soupçon » à TRACFIN lorsqu'elles ont des doutes sur la légalité d'une transaction réalisée par leur intermédiaire, dans la mesure où les sommes en jeu pourraient provenir du trafic de stupéfiants, de la fraude aux intérêts financiers des Communautés européennes, de la corruption ou d'activités criminelles organisées, ou pourraient avoir comme destination le financement du terrorisme.

La loi n° 2004-130 du 11 février 2004 *portant réforme du statut de certaines professions judiciaires ou juridiques* vient d'accroître les obligations pesant sur les sociétés de ventes en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux.



Nature morte au bouquet de roses, tulipes et muguet dans un verre roemer, cuivre, Ambrosius Bosschaert l'Ancien (1573-1621). Paris, le 25 juin 2004, Piasa – 2 500 000 € © Piasa, Paris

En effet, l'article 70 de cette loi a transposé en droit interne certaines dispositions d'une directive européenne en date du 4 décembre 2001 modifiant la directive 91/308/CEE, laquelle étend à de nouvelles professions des obligations qui ne pesaient auparavant que sur les banques et autres établissements financiers. Parmi les trois nouvelles catégories professionnelles qui se voient appliquer les règles initialement prévues pour les banques figurent explicitement les « *commissaires-priseurs judiciaires et sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques* » (nouvel article L. 562-1 13° du Code monétaire et financier).

Désormais, les SVV vont donc devoir procéder à l'identification systématique de leurs clients, recueillir des informations sur certaines catégories d'opérations même si elles ne leur paraissent pas nécessairement douteuses et conserver pendant au moins cinq ans toutes les données recueillies par elles sur l'identité de leurs clients et les caractéristiques des transactions.

Aux termes de l'article L. 563-1 du même Code, les sociétés de ventes doivent désormais :

- avant de nouer une relation contractuelle, s'assurer de l'identité de leur cocontractant par la présentation de tout document écrit probant ;
- s'assurer, dans les mêmes conditions, de l'identité d'un client occasionnel qui leur demande de faire des opérations dont la nature et le montant sont fixés par décret en Conseil d'État ;
- se renseigner sur l'identité véritable des personnes avec lesquelles elles nouent une relation contractuelle lorsqu'il apparaît que ces personnes pourraient ne pas agir pour leur propre compte ;
- prendre des précautions spécifiques, dans des conditions définies par décret, pour faire face au risque accru de blanchiment qui apparaît lorsque le client auquel elles sont liées n'est pas physiquement présent lors du relevé de l'identité.

Selon l'article L. 563-2, un registre spécial, distinct du registre institué par l'article 537 du Code général des impôts (registre de l'or et des métaux précieux), doit être ouvert pour accueillir les relevés d'identités effectués en application de l'article L. 563-1.

En outre, l'article L. 563-3 dispose que toute opération supérieure à un seuil fixé par décret qui, sans paraître liée aux origines frauduleuses indiquées à l'article L. 562-2, se présente dans des conditions inhabituelles de complexité et ne paraît pas avoir de justification économique ou d'objet licite, devra faire l'objet d'un examen particulier. La SVV doit alors demander à son client de lui fournir des informations sur l'origine ou de la destination des fonds, l'objet de la transaction et l'identité de la personne bénéficiaire.

Les SVV devront conserver pendant cinq ans au moins (L. 563-4) :

- les documents relatifs à l'identité de leurs clients habituels ou occasionnels pendant cinq ans à compter de la cessation des relations avec ces personnes ;
- les documents relatifs aux opérations faites par ces clients pendant cinq ans à compter de leur exécution ;

– les informations sur les opérations complexes recueillies en application de l'article L. 563-3 pendant cette même durée.

Ces documents et informations devront être communiqués sur demande à TRACFIN ainsi qu'à l'autorité de contrôle. L'autorité ayant pouvoir disciplinaire (c'est-à-dire le Conseil des ventes en ce qui concerne les SVV) devra sanctionner un opérateur lorsqu'elle aura constaté que, par suite d'un grave défaut de vigilance ou d'une carence dans l'organisation de ses procédures internes de contrôle, ledit opérateur n'aura pas respecté les obligations relatives à la lutte contre le blanchiment des capitaux (articles L. 562-7 et L. 563-6 du Code monétaire et financier).

Un décret en Conseil d'État (actuellement en cours d'élaboration) viendra préciser les conditions d'application de ces dispositions, notamment pour ce qui concerne les sociétés de ventes volontaires. Il aura notamment pour objet de fixer les seuils à partir desquels s'imposent les diverses obligations de vigilance ainsi que les procédures de relevé d'identité des clients concernés. Le Conseil des ventes ne manquera pas de tenir les SVV informées du contenu de ces mesures réglementaires.

En attendant que ce décret soit pris, les maisons de ventes publiques doivent continuer à procéder aux « déclarations de soupçons » dans les conditions qui ont été rappelées dans le précédent rapport d'activité du Conseil ¹⁴.

¹⁴ Rapport 2003, p. 64 et 65.

Les personnes habilitées à diriger les ventes

Les commissaires-priseurs habilités

Une personne est habilitée à diriger les ventes si elle satisfait aux conditions posées notamment par l'article 16 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001. En ce domaine, le Conseil des ventes ne dispose pas, dans le cadre des articles L. 321-8 et L. 321-9 du Code de commerce, d'un pouvoir décisionnaire. Pour cette raison, le Conseil se borne à prendre acte des dossiers qui sont déposés auprès de lui par les personnes souhaitant diriger les ventes et à constater que les conditions posées par la réglementation sont ou non réunies.

En 2004, le Conseil a constaté que, dans trente-six cas, les conditions requises étaient remplies. Sept de ces personnes étaient des associés ou dirigeants d'une société de ventes agréée, les vingt-neuf autres ayant la qualité de salarié.

Au total, il y avait 525 personnes habilitées à diriger les ventes en France au 31 décembre 2004.

Les ressortissants d'un État membre de l'Union européenne

Conformément à l'article L. 321 -26 du Code de commerce et aux articles 45 et suivants du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001, les ressortissants des États membres de l'Union européenne peuvent être habilités à diriger les ventes, à titre individuel. Par ailleurs, sous forme d'entreprise unipersonnelle ou dans le cadre de sociétés, la libre prestation de services occasionnelle est possible.

Ressortissants étrangers habilités à diriger les ventes

Rappelons qu'en application de l'article 45 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001, sont notamment considérés comme ayant la qualification requise pour diriger les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne, qui ont suivi avec succès un cycle d'études post-secondaires d'au moins un an les préparant à l'exercice de cette activité (ainsi que la formation professionnelle éventuellement requise en plus de ce cycle d'études) et qui, selon les cas, sont titulaires :

1. d'un diplôme permettant l'exercice de l'activité de ventes volontaires dans un État membre lorsque celui-ci réglemente l'accès à l'exercice de la profession ;
2. ou bien d'un diplôme sanctionnant une formation réglementée, spécifiquement orientée sur l'exercice de la profession, dans un État membre qui ne réglemente pas l'accès ou l'exercice de cette profession ;
3. ou enfin d'un diplôme obtenu dans un État membre qui ne réglemente ni l'accès ou l'exercice de cette profession ni la formation conduisant à l'exercice de cette profession, et à condition de justifier alors d'un exercice à plein temps de la profession dans cet État pendant deux ans au moins au cours des dix années précédentes, ledit exercice devant être attesté par l'autorité compétente de cet État.

Les ressortissants de l'Union européenne qui pensent remplir ces conditions et qui souhaitent soit diriger des ventes à titre occasionnel en France soit s'y établir doivent présenter un dossier au Conseil. Ce dernier peut, le cas échéant, leur imposer de se présenter à un examen d'aptitude, notamment s'il estime nécessaire de faire vérifier leur connaissance du cadre juridique propre à la France.

Ainsi, en juin 2003, le Conseil avait demandé à M. Harold Price, ressortissant britannique, titulaire du diplôme de "*Bachelor of Arts with second class honours in Fine Arts Valuation*" – diplôme reconnu par les instances professionnelles au Royaume Uni et accrédité par la "*Royal Institution of Chartered Surveyors*" et la "*Incorporated Society of Valuers and Auctioneers*" – de se présenter à l'épreuve d'aptitude pour être interrogé dans les matières suivantes : matières juridiques, pratique des ventes aux enchères, réglementation professionnelle.

M. Price a formé un recours contre cette décision devant la cour d'appel de Paris. Il soutient en effet que le décret du 19 juillet 2001, dont le Conseil a fait application, est contraire à la directive 92/51/CEE du 18 juin 1992 *relative à un deuxième système généralisé de reconnaissance des formations professionnelles* en ce qu'il ne prévoit aucune alternative à l'examen d'aptitude. Selon lui, le Conseil aurait dû respecter la règle, énoncée à l'article 7 de cette directive, selon laquelle le demandeur doit avoir le choix entre un « *stage d'adaptation* » et une « *épreuve d'aptitude* ».



Bentley Speed Six Sports
Tourer de 1930, Le Mans, le
23 juillet 2004, Christie's
France – 3 800 000 €

Pour sa part, le Conseil des ventes considère que le décret n'est pas contraire à la directive 92/51/CEE dans la mesure où celle-ci prévoit que « l'État membre d'accueil peut se réserver le choix entre le stage d'adaptation et l'épreuve d'aptitude lorsque (...) il s'agit d'une profession dont l'exercice exige une connaissance précise du droit national et dont un élément essentiel et constant de l'activité est la fourniture de conseils et/ou d'assistance concernant le droit national ».

Par un arrêt avant-dire droit du 23 mars 2005, la cour d'appel de Paris a décidé de soumettre ce problème d'interprétation de la directive 92/51/CEE à la Cour de justice des Communautés européennes. Elle a donc sursis à statuer jusqu'à ce que la CJCE ait répondu aux deux questions suivantes :

1. la directive 92/51/CEE s'applique-t-elle à l'activité de directeur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, telle que régie par les articles L. 321-1 et suivants du Code de commerce ?
2. dans l'affirmative, l'État membre d'accueil peut-il se prévaloir de la dérogation au 2^e alinéa de l'article 4.1 sous (b) qui est prévue au 6^e alinéa de ce même article 4.1 sous (b) de ladite directive ?

En 2004, le Conseil a été saisi d'une demande d'habilitation par M. Philipp von Württemberg. Après que cette demande a été examinée par le groupe de travail compétent en matière de formation, le Conseil a, par décision du 9 septembre 2004, décidé que l'intéressé pourrait s'établir en France pour diriger des ventes volontaires à condition de passer l'épreuve d'aptitude dans les matières juridiques, la pratique des ventes aux enchères et réglementation professionnelle.

M. Philipp von Württemberg ayant passé avec succès cette épreuve d'aptitude devant le jury prévu à l'article 20 du décret n° 2001-650 du 19 Juillet 2001, il s'est vu délivrer l'habilitation lors de la séance du 24 février 2005.

Il faut signaler que le ministère de la Justice a transmis au Conseil des ventes un projet de décret tendant à modifier le décret du 19 juillet 2001 en vue de transposer la directive 2001/19/CE qui a modifié les directives 89/48/CEE et 92/51/CEE. Ce projet de décret a ainsi pour objet d'ajouter à l'article 49 du décret un alinéa ainsi rédigé :

Avant de soumettre le candidat à une épreuve d'aptitude, il doit être vérifié si les connaissances acquises par l'intéressé au cours de son expérience professionnelle sont de nature à couvrir, en tout ou partie, la différence substantielle visée à l'alinéa qui précède. [Il s'agit de la différence entre le contenu de la formation dont le candidat se prévaut et les matières qui sont au programme dans le cursus français]

Organisation occasionnelle de ventes par des entités étrangères, au titre de la libre prestation de services

En 2003, la société britannique Spink avait transmis au Conseil une déclaration concernant l'organisation à Paris d'une vente de timbres aux enchères, dans le cadre de la libre prestation de services.

En 2004, le Conseil n'a reçu aucune déclaration concernant l'organisation de ventes aux enchères volontaires au titre de la libre prestation de services.

La formation professionnelle

Les textes relatifs à la formation professionnelle n'ont subi aucune modification au cours de l'année 2004. En particulier, les suggestions formulées par le Conseil des ventes sur certains points (voir rapport 2001-2002, et rapport 2003, pages 68 et 69) n'ont pour l'heure pas été suivies d'effets.

Le Conseil des ventes a rempli sa mission de contrôle de la qualité des candidatures aux différentes professions en cause et organisé les actions de formation dont il a la charge. En liaison avec l'École du Louvre, il a organisé la formation des stagiaires reçus. Comme cela a été indiqué plus haut, un partenariat a en outre été noué avec l'ESCP-EAP en vue de compléter la formation en matière d'économie et de gestion.

L'accès aux stages

En 2004, 89 candidats se sont présentés à l'examen d'accès au stage. Ils avaient des formations assez variées tant en droit qu'en histoire de l'art¹⁵. Seuls 42 d'entre eux ont été déclarés admissibles après les épreuves écrites¹⁶ et 39 ont été finalement admis après les épreuves orales.

Le certificat de bon accomplissement du stage

Ce certificat concerne les étudiants admis au stage qui ne peuvent devenir commissaire-priseur habilité que si leur stage a été validé de la sorte, ce qui conduit le jury à examiner, d'une part, le rapport de stage du candidat et, d'autre part, à l'interroger sur un certain nombre de points techniques et juridiques liés à son stage.

En 2004, sur vingt et un candidats, onze ont obtenu ce certificat.

Les clerks

Sept clerks ont demandé le bénéfice des dispositions de l'article 17 du décret du 19 juillet 2001. 3 d'entre eux ont passé avec succès l'examen d'aptitude prévu par ce texte et portant sur les matières fixées par l'arrêté ministériel du 9 août 2001. Ils sont donc désormais habilités à diriger les ventes.

¹⁵ Répartition des diplômes :

– **droit** : 2 DEA, 2 DESS, 1 IEP, 17 maîtrises, 15 licences, 2 DEUG ;

– **histoire de l'art** : 13 diplômés de l'École du Louvre (dont 2 de deuxième cycle), 1 DEA, 2 maîtrises, 19 licences, 4 DEUG.

¹⁶ Les sujets de ces épreuves sont donnés en annexe n° 9.

Annexes

Annexe 1

Composition du Conseil 2004

Gérard CHAMPIN
Président

Membres titulaires

Antoine BEAUSSANT
Directeur général adjoint
SOGETI-TRANSICIEL

Laure de BEAUVAU-CRAON
Président honoraire SOTHEBY'S FRANCE

Irène BIZOT
Conservateur général du patrimoine

François CURIEL
Président du directoire Christie's

Christian GIACOMOTTO
Président du collège de gérance de Gimar
Finance & Cie, président de l'ARMMA

Edmond HONORAT
Conseiller d'État, président de
la commission consultative des trésors
nationaux

Anne LAHUMIERE
Galeriste

Régis PARANQUE
Inspecteur général des finances

Dominique RIBEYRE
Dirigeant de société de vente volontaire

Annette VINCHON-GUYONNET
Président de la Chambre européenne
des Experts d'Art

Commissaire du Gouvernement

Serge ARMAND
Avocat général

Membres suppléants

Stephen BELFOND
Président de Collecties.com

Maryse CASTAING
Expert agréée

Michel DAUBERVILLE
Ancien président du comité des galeries
d'art

Daniel ERGMANN
Conseiller, commission des finances
au Sénat

Pierre-Laurent FRIER
Professeur de droit

Christian JEAN DIT CAZAUX
Dirigeant de société de vente volontaire

Françoise KUSEL
Vice-présidente de la CNCPJ

Thérèse PICQUENARD
Conservateur général du patrimoine,
ancienne directrice des études à l'École
du Louvre

Jean-Baptiste de PROYART
Vice-président Sotheby's France

Rémi SERMIER
Avocat

Bertrand du VIGNAUD
Président du World Monuments Fund
Europe

Commissaire du Gouvernement

Jean-Claude LAUTRU
Substitut général

Annexe 2

Composition des groupes de travail 2004/2005

Formation théorique et pratique des personnes habilitées à diriger les ventes

Antoine BEAUSSANT
Pierre-Laurent FRIER
Thérèse PICQUENARD
Jean-Baptiste de PROYART

Secrétariat

Catherine BARON

Déontologie des professionnels

Michel DAUBERVILLE
Daniel ERGMANN
Christian GIACOMOTTO
Edmond HONORAT
Christian JEAN DIT CAZAUX
Rémi SERMIER
Bertrand du VIGNAUD
Annette VINCHON-GUYONNET

Secrétariat

Catherine BARON

Agrément des experts

Irène BIZOT
Gérard CHAMPIN
Françoise KUSEL
Thérèse PICQUENARD
Dominique RIBEYRE

Secrétariat

Catherine BARON

Ventes par voie électronique

Antoine BEAUSSANT
Stephen BELFOND
Irène BIZOT
Rémi SERMIER
Annette VINCHON-GUYONNET

Secrétariat

Ariane CHAUSSON

Communication

Antoine BEAUSSANT
Irène BIZOT
Laure de BEAUVAU-CRAON
Gérard CHAMPIN
François CURIEL
Régis PARANQUE
Dominique RIBEYRE

Secrétariat

Ariane CHAUSSON

Budget

Gérard CHAMPIN
Christian GIACOMOTTO
Christian JEAN DIT CAZAUX
Régis PARANQUE

Secrétariat

Catherine BARON

Annexe 3

Budget 2004 et comptes annuels

BUDGET 2004			
DEPENSES			
SALAIRES et CS			
Salaires (1 responsable administratif, 3 agents administratifs, 2 enquêteurs, 1 accueil, 1 divers)		311 000,00 €	
Charges sociales		155 000,00 €	
			466 000,00 €
LOCATION LOCAUX			
			156 000,00 €
CHARGES			
Frais fonctionnement des locaux			
EDF	3 800,00 €		
Assurance	10 000,00 €		
impôts et taxes	7 000,00 €		
nettoyage locaux, entretien climatisation	15 000,00 €		
		35 800,00 €	
Frais fonctionnement administratif			
Documentation, abonnement, presse	10 500,00 €		
Affranchissement, coursier	9 200,00 €		
Téléphone, fax	15 000,00 €		
Internet	5 000,00 €		
Divers	3 000,00 €		
		42 700,00 €	
			78 500,00 €
CABINET COMPTABLE			
Social		2 400,00 €	
Comptabilité, déclarations fiscales		5 900,00 €	
			8 300,00 €
CABINET JURIDIQUE			
			20 500,00 €
FOURNITURES			
Fournitures de bureau		16 000,00 €	
Photocopieur, maintenance		3 000,00 €	
Informatique, maintenance		3 000,00 €	
Impression		17 000,00 €	
			39 000,00 €
COMMUNICATION REPRESENTATION			
			100 000,00 €
INDEMNITES DU CONSEIL, FRAIS DEPLACEMENTS (art. 31 al.2 décret 2001-650)			
Indemnités		30 000,00 €	
Président			
indemnités		38 000,00 €	
charges sociales sur indemnités		37 500,00 €	
Remboursements frais		30 000,00 €	
Frais de déplacements		30 000,00 €	
			165 500,00 €
CONSULTATIONS			
			30 000,00 €
INTERETS SUR EMPRUNTS			
			2 000,00 €
			1 065 800,00 €
RECETTES			
Cotisations SVV		1 200 000,00 €	
Cotisations Experts		20 000,00 €	
			1 220 000,00 €

Comptes annuels

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

19 avenue de l'Opéra

75001 PARIS

Exercice clos le : 31 Décembre 2004

APE :

SIRET :

SARL CABINET . HOUDART

229 AVENUE GAMBETTA

Tél : 01 43 61 69 10

Fax : 01 43 61 00 23

75020 PARIS

SOMMAIRE

Comptes annuels

Détail du bilan actif	1
Détail du bilan passif	3
Détail du compte de résultat	4

DETAIL DU BILAN ACTIF

Euros

	31/12/2004	31/12/2003	Variation	
	Net	Net	Montant	%
ACTIF IMMOBILISE				
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement				
201000 Frais d'établissement	44 099,63	44 099,63		
280100 Amort. frais d'établiss.	- 43 136,50	- 32 570,73	- 10 565,77	- 32,4
Total	963,13	11 528,90	- 10 565,77	- 91,6
Total immobilisations incorporelles	963,13	11 528,90	- 10 565,77	- 91,6
Immobilisations corporelles				
Autres immobilisations corporelles				
218100 Aménagement agenc. divers	7 746,25	7 746,25		
218300 Matériel de bureau	49 000,38	48 053,15	947,23	2,0
218400 Mobilier de bureau	20 764,01	20 764,01		
281810 Amort. agenc. install.	- 5 030,90	- 3 481,66	- 1 549,24	- 44,5
281830 Amort mat de bureau	- 34 874,70	- 22 320,15	- 12 554,55	- 56,2
281840 Amort. mob.de bureau	- 13 555,07	- 9 402,29	- 4 152,78	- 44,2
Total	24 049,97	41 359,31	- 17 309,34	- 41,9
Total immobilisations corporelles	24 049,97	41 359,31	- 17 309,34	- 41,9
Immobilisations financières				
Autres immobilisations financières				
275100 Dépôts et cautionnements	1 112,87	1 112,87		
275200 Dépôts et loyers d'avance	29 725,52	29 725,52		
Total	30 838,39	30 838,39		
Total immobilisations financières	30 838,39	30 838,39		
Total actif immobilisé	55 851,49	83 726,60	- 27 875,11	- 33,3
ACTIF CIRCULANT				
Créances				
Clients et comptes rattachés				
411000 Svv	193 783,82	91 323,06	102 460,76	112,2
412000 Experts	979,16	1 173,50	- 194,34	- 16,6
418100 Produit à recevoir	91 586,13	91 586,13		
Total	286 349,11	92 496,56	193 852,55	209,6
Autres créances				
425000 Avances et acomptes		10 400,00	- 10 400,00	- 100,0
467100 Consignation TGI	10 000,00		10 000,00	
Total	10 000,00	10 400,00	- 400,00	- 3,8
Total créances	296 349,11	102 896,56	193 452,55	188,0
Valeurs mobilières de placement				

DETAIL DU BILAN ACTIF

Euros

	31/12/2004	31/12/2003	Variation	
	Net	Net	Montant	%
Autres titres				
508100 Sicav	1 368 263,41	344 230,56	1 024 032,85	297,5
Total	1 368 263,41	344 230,56	1 024 032,85	297,5
Total valeurs mobilières	1 368 263,41	344 230,56	1 024 032,85	297,5
Disponibilités				
512000 Cdc	66 752,40	289 430,92	- 222 678,52	- 76,9
530000 Caisse	18,27	42,19	- 23,92	- 56,7
Total	66 770,67	289 473,11	- 222 702,44	- 76,9
Charges constatées d'avance				
486000 Charges constatées avance	41 826,65	46 204,86	- 4 378,21	- 9,5
Total	41 826,65	46 204,86	- 4 378,21	- 9,5
Total actif circulant	1 773 209,84	782 805,09	990 404,75	126,5
TOTAL GENERAL	1 829 061,33	866 531,69	962 529,64	111,1

DETAIL DU BILAN PASSIF

Euros

	31/12/2004	31/12/2003	Variation	
	Net	Net	Montant	%
CAPITAUX PROPRES				
Report à nouveau				
110000 Repport à nouveau	761 049,21		761 049,21	
119000 Report à nouveau		- 68 311,20	68 311,20	100,0
Total	761 049,21	- 68 311,20	829 360,41	1 214,1
RESULTAT DE L'EXERCICE (bénéfice ou perte)	904 785,90	829 360,41	75 425,49	9,1
Total capitaux propres	1 665 835,11	761 049,21	904 785,90	118,9
DETTES				
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours				
419100 Avance cotisations 2005	1 058,75		1 058,75	
Total	1 058,75		1 058,75	
Fournisseurs et comptes rattachés				
401200 Autres fournisseurs	6 969,60	8 242,20	- 1 272,60	- 15,4
408100 Factures non parvenues	77 205,91	28 000,00	49 205,91	175,7
Total	84 175,51	36 242,20	47 933,31	132,3
Dettes fiscales et sociales				
438000 Du sur charges sociales	64 582,24	60 077,84	4 504,40	7,5
448000 Dû sur etat	7 431,88	394,54	7 037,34	1 783,7
Total	72 014,12	60 472,38	11 541,74	19,1
Autres dettes				
411090 Svv	5 977,84	8 746,90	- 2 769,06	- 31,7
412090 Experts		21,00	- 21,00	- 100,0
Total	5 977,84	8 767,90	- 2 790,06	- 31,8
Total dettes	163 226,22	105 482,48	57 743,74	54,7
TOTAL GENERAL	1 829 061,33	866 531,69	962 529,64	111,1

DETAIL DU COMPTE DE RESULTAT

Euros

	31/12/2004	31/12/2003	Variation	
	Net	Net	Montant	%
CHIFFRE D'AFFAIRES	1 921 821,72	1 651 904,28	269 917,44	16,3
PRODUITS D'EXPLOITATION				
Production vendue				
Production vendue (services)				
Production vendue (services) France				
606000 Cotisations 2002 svv		106 133,52	- 106 133,52	- 100,0
706030 Cotisations 2003 svv	220 280,96	1 526 019,42	-1 305 738,46	- 85,6
706040 Cotisations 2004	1 687 838,44		1 687 838,44	
706100 Cotisations experts	292,23	643,78	- 351,55	- 54,6
706103 Cotisations experts 2003	1 325,59	19 107,56	- 17 781,97	- 93,1
706104 Cotisations experts 2004	12 084,50		12 084,50	
Total	1 921 821,72	1 651 904,28	269 917,44	16,3
Total production vendue (services)	1 921 821,72	1 651 904,28	269 917,44	16,3
Total production vendue	1 921 821,72	1 651 904,28	269 917,44	16,3
Produits d'exploitation	1 921 821,72	1 651 904,28	269 917,44	16,3
CHARGES D'EXPLOITATION				
Autres achats et charges externes				
606110 Edf-gdf et eau	5 518,66	3 044,34	2 474,32	81,3
606300 Petit matériel outillage	298,92	1 729,78	- 1 430,86	- 82,7
606400 Fournitures de bureau	9 804,35	12 491,09	- 2 686,74	- 21,5
606500 Impressions	4 139,11	14 761,16	- 10 622,05	- 72,0
606600 Frais stagiaires	540,59		540,59	
606800 Produits d'entretien	1 442,74	909,64	533,10	58,6
612200 Location matériel	3 316,88	3 698,81	- 381,93	- 10,3
612500 Location véhicule	4 583,16	4 469,65	113,51	2,5
612600 Location licence informat		1 560,97	- 1 560,97	- 100,0
613200 Loyers	158 308,67	159 511,90	- 1 203,23	- 0,8
613210 Loyer parking	2 254,67	2 022,13	232,54	11,5
613300 Hébergement site internet	981,79	297,80	683,99	229,7
613400 Location licence informat	2 820,18	820,46	1 999,72	243,7
615200 Entretien réparations	4 446,69	13 332,77	- 8 886,08	- 66,6
615210 Entretien photocopieur	1 616,50		1 616,50	
615220 Entretien informatique	5 127,77		5 127,77	
615230 Entretien téléphone	850,64		850,64	
616000 Assurances	9 937,02	11 223,38	- 1 286,36	- 11,5
618100 Documentation générale	3 953,70	4 139,75	- 186,05	- 4,5
618200 Presse	5 974,69	5 534,38	440,31	8,0
622600 Honoraires	11 168,25	8 372,00	2 796,25	33,4
622620 Autres honoraires	47 111,49	13 522,39	33 589,10	248,4
622626 Surveillance internet	6 000,00		6 000,00	
622630 Consultations com experts	878,40	7 632,26	- 6 753,86	- 88,5
622640 Autres hono; internet	12 912,64	3 591,00	9 321,64	259,6
622650 Consultations diverses	15 738,13		15 738,13	
623100 Fleurs	166,96	465,00	- 298,04	- 64,1
623200 Rapport annuel	44 594,20		44 594,20	
623400 Cadeaux	670,00	486,00	184,00	37,9
623700 Frais actes, contentieux	546,21	41,07	505,14	1 229,9
CABINET . HOUDART				

Page 4

DETAIL DU COMPTE DE RESULTAT

Euros

	31/12/2004	31/12/2003	Variation	
			Montant	%
	Net	Net		
623800 Pourboires et dons	379,00	458,50	- 79,50	- 17,3
625000 Carburant	2 082,01	1 831,09	250,92	13,7
625100 Voyages et déplacements	400,80	17 565,60	- 17 164,80	- 97,7
625101 Communication, représent	32 424,79		32 424,79	
625110 Coursiers	115,39	139,93	- 24,54	- 17,5
625200 Frais de voiture	1 701,71	369,17	1 332,54	361,0
625300 Rbt frais président	3 590,70	5 071,70	- 1 481,00	- 29,2
625400 Rbt frais divers	3 196,75	4 939,55	- 1 742,80	- 35,3
625500 Rembt frais membres	5 352,70	3 859,62	1 493,08	38,7
625600 Missions réceptions	20 286,23	17 555,94	2 730,29	15,6
626000 Timbres	14 912,46	10 042,17	4 870,29	48,5
626010 Coursier	481,98	47,84	434,14	907,5
626100 Location machine affranc.		5 584,94	- 5 584,94	- 100,0
626200 Téléphone	12 832,55	13 843,05	- 1 010,50	- 7,3
626300 Internet	994,72	1 006,07	- 11,35	- 1,1
628100 Cotisations diverses	1 050,00		1 050,00	
Total	465 504,80	355 972,90	109 531,90	30,8
Impôts, taxes et versements assimilés				
631200 Taxe formation	1 174,88	394,54	780,34	197,8
631300 Taxe sur les salaires	38 657,91	11 226,34	27 431,57	244,4
631400 Taxe foncière	2 306,00		2 306,00	
Total	42 138,79	11 620,88	30 517,91	262,6
Salaires et traitements				
641000 Salaires	275 398,08	235 016,90	40 381,18	17,2
641400 Avantages en nature	10 920,00	8 680,00	2 240,00	25,8
641500 Indemnités président	37 992,91	37 581,19	411,72	1,1
Total	324 310,99	281 278,09	43 032,90	15,3
Charges sociales				
645100 Urssaf	62 939,34	55 234,72	7 704,62	13,9
645300 Retraite complémentaire	22 891,92	17 948,42	4 943,50	27,5
645400 Assedic	8 407,88	9 736,69	- 1 328,81	- 13,6
645500 Prévoyance	14 722,98	11 530,20	3 192,78	27,7
645600 Charges indemn pdt	35 560,40	34 824,45	735,95	2,1
645700 Charges enquêteur	10 900,00	6 460,00	4 440,00	68,7
647000 Remb titre de transport	2 861,10	2 208,00	653,10	29,6
647500 Médecine du travail	688,90	505,19	183,71	36,4
647600 Pharmacie	83,86	37,90	45,96	121,3
Total	159 056,38	138 485,57	20 570,81	14,9
Dotations aux amortissements et aux provisions				
Dotations aux amortissements sur immobilisations				
681120 Dotations amortissements	28 822,34	28 350,39	471,95	1,7
Total	28 822,34	28 350,39	471,95	1,7
Total dotations aux amortissements et provisions	28 822,34	28 350,39	471,95	1,7
Charges d'exploitation	1 019 833,30	815 707,83	204 125,47	25,0
RESULTAT D'EXPLOITATION	901 988,42	836 196,45	65 791,97	7,9
PRODUITS FINANCIERS				

DETAIL DU COMPTE DE RESULTAT

Euros

	31/12/2004	31/12/2003	Variation	
	Net	Net	Montant	%
Autres intérêts et produits assimilés 768000 Produits financiers	4 918,30	1 183,00	3 735,30	315,7
Total	4 918,30	1 183,00	3 735,30	315,7
Produits financiers	4 918,30	1 183,00	3 735,30	315,7
CHARGES FINANCIERES				
Intérêts et charges assimilées 661100 Intérêts des emprunts 661600 Agios	500,00	6 472,01	- 6 472,01 500,00	- 100,0
Total	500,00	6 472,01	- 5 972,01	- 92,3
Charges financières	500,00	6 472,01	- 5 972,01	- 92,3
RESULTAT FINANCIER	4 418,30	- 5 289,01	9 707,31	183,5
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	906 406,72	830 907,44	75 499,28	9,1
PRODUITS EXCEPTIONNELS				
Sur opérations de gestion 771800 Profit exceptionnel	182,95	9,55	173,40	1 815,7
Total	182,95	9,55	173,40	1 815,7
Produits exceptionnels	182,95	9,55	173,40	1 815,7
CHARGES EXCEPTIONNELLES				
Sur opérations de gestion 671800 Pertes exceptionnelles	1 803,77	1 556,58	247,19	15,9
Total	1 803,77	1 556,58	247,19	15,9
Charges exceptionnelles	1 803,77	1 556,58	247,19	15,9
RESULTAT EXCEPTIONNEL	- 1 620,82	- 1 547,03	- 73,79	- 4,8
Total des produits	1 926 922,97	1 653 096,83	273 826,14	16,6
Total des charges	1 022 137,07	823 736,42	198 400,65	24,1
BENEFICE OU PERTE	904 785,90	829 360,41	75 425,49	9,1

Annexe 4

Lettres d'information

Lettre d'information n° 3 – 5 janvier 2004

Folle enchère

Une première décision a été rendue en cette matière par les juges des référés à Lyon qui a indiqué que « dès lors que la résolution a opéré de plein droit faute de paiement du prix, il appartient au vendeur de faire revendre les lots, sans qu'il soit besoin d'une autorisation judiciaire ».

Taxations des plus-values mobilières : modifications au 1^{er} janvier 2004

Les plus-values sur biens meubles réalisées par les particuliers dans le cadre de la gestion de leur patrimoine privé sont soumises à l'impôt sur le revenu selon un régime sensiblement identique à celui prévu pour l'imposition des plus-values immobilières (CGI art. 150 UA).

Elles bénéficient du taux proportionnel de 16 % (plus 10 % de prélèvements sociaux). La déclaration et le paiement s'effectuent spontanément par le contribuable à la recette des impôts de son domicile dans le délai d'un mois à compter de la cession.

La **taxe forfaitaire sur les objets et métaux précieux** n'est pas modifiée, sous réserve du seuil d'imposition applicable aux objets précieux, qui est porté de 3050 à 5000 euros, la décote étant corrélativement supprimée (CGI art. 150 V bis).

Personnes imposables

Comme en matière immobilière, sont concernées les personnes physiques et les sociétés de personnes relevant de l'impôt sur le revenu.

Outre les sociétés visées aux articles 8 à 8 ter du CGI, sont également imposables dans la catégorie des plus-values des particuliers les sociétés qui relèvent de l'article 8 quinquies du même code. Il s'agit des copropriétés de cheval de course ou d'étalon qui respectent les conditions mentionnées à l'article 238 bis M du CGI.

Toutefois, à l'instar des règles actuelles, les **contribuables non domiciliés** fiscalement

en France échappent à cette imposition (de même qu'au prélèvement visé à l'article 244 bis A du CGI qui ne vise que les plus-values immobilières).

Biens imposables

Le champ d'application du régime, très limité, n'est pas modifié.

Exonérations

Continuent à être exonérés les meubles meublants, les appareils ménagers et les automobiles, sous réserve, précise le nouveau texte, qu'il ne s'agisse pas d'objets d'art, de collection ou d'antiquité (CGI, art. 150 U, II-1°).

Par ailleurs, l'article 150 UA, II-2° prévoit que les biens meubles dont le **prix de cession est inférieur ou égal à 5000 euros** sont exonérés. Ces dispositions s'appliquent, cession par cession, quelle que soit la nature du bien.

Enfin, par le jeu d'un abattement de 10 % par année de détention au-delà de la deuxième, la plus-value est définitivement exonérée **au bout de 12 ans** et non plus 21 ans (CGI art. 150 VC, I).

Calcul de la plus-value

Les modalités de calcul des plus-values sur biens meubles sont sensiblement les mêmes que celles prévues en matière immobilière, sous réserve des règles qui ne peuvent concerner par hypothèse que les immeubles et des précisions suivantes.

Détermination de la plus-value brute

En ce qui concerne les **sommes venant majorer le prix d'acquisition ou la valeur vénale** :

- les frais d'acquisition ne peuvent être pris en compte que pour leur montant réel. En effet, la loi de finances, qui reprend sur ce point les dispositions existantes, n'a pas prévu d'évaluation forfaitaire. En revanche, comme en matière immobilière, les droits de mutation à titre gratuit peuvent être retenus ;
- les frais acquittés pour la restauration et la remise en état des biens meubles peuvent,

comme dans le dispositif actuel, être ajoutés au prix d'acquisition, pour leur montant réel et à condition que le contribuable puisse en justifier ;

– les frais d'entretien exposés depuis l'acquisition (exemple : pension et assurance d'un cheval de course) ne peuvent, pas plus que dans le cas des immeubles, être ajoutés au prix d'acquisition. Il s'agit en effet de dépenses courantes qui constituent la contrepartie de la jouissance du bien.

Détermination de la plus-value nette imposable

La plus-value imposable est déterminée selon les mêmes règles que celles prévues en matière immobilière sous réserve des trois exceptions suivantes :

- l'**abattement pour durée de détention** est fixé à 10 % pour chaque année de détention au-delà de la deuxième (CGI, art. 150 VC, I). La plus-value est donc définitivement exonérée au bout de 12 ans et non plus 21 ans ;
- La plus-value brute réalisée lors de la cession d'un **cheval de course ou de sport** est réduite d'un abattement supplémentaire de 15 % par année de détention comprise entre la date d'acquisition du cheval et la fin de sa septième année (toute année commencée compte pour une année pleine). *Le II de l'article 150 VC du CGI reprend, s'agissant des chevaux de course, les dispositions législatives existantes (CGI art. 150 M bis) et légalise, s'agissant des chevaux de sport, la doctrine administrative (Inst. 18 mars 1997, 8 O-I_97 ; IMMO-II-35960s.) ;*
- l'**abattement fixe** de 1000 euros ne s'applique pas.

On rappelle que l'abattement général de 915 euros s'appliquait auparavant à l'ensemble des plus-values sur biens meubles et immeubles réalisés au cours d'une même année.

Obligations déclaratives

La déclaration est déposée par le contribuable à la recette des impôts de son domicile dans un délai d'un mois à compter de la cession (CGI, art. 150 VG, 1-3°)

Le texte précise que pour les cessions constatées par un acte soumis obligatoirement à l'enregistrement, la déclaration est déposée lors de l'accomplissement de cette formalité à la recette des impôts dans le ressort de laquelle le notaire (ou la société de vente) rédac-

teur de l'acte réside ou, dans les autres cas, à la recette des impôts du domicile de l'une des parties contractantes, lors de l'enregistrement. Cette déclaration est remise sous peine de refus de la formalité de l'enregistrement (CGI art. 150 VG, 1-2°).

La formalité de l'enregistrement n'étant généralement pas obligatoire pour les actes constatant la cession de biens meubles susceptibles d'être imposés dans la catégorie des plus-values réalisées par les particuliers, cette dernière situation ne doit pas trouver à s'appliquer.

Aucune déclaration n'a à être déposée lorsque la **plus-value** est **exonérée** (en application du II de l'article 150 UA ou par l'application de l'abattement pour durée de détention) ou lorsque la cession ne donne pas lieu à une imposition (plus-value **égale à zéro** ou constatation d'une **moins-value**) (CGI, art. 150 VG, III).

L'**acte de cession** soumis à la formalité fusionnée ou présentée à l'enregistrement **précise**, sous peine de refus de dépôt ou de la formalité d'enregistrement, la nature et le fondement de cette exonération ou de cette absence de taxation.

La formalité de l'enregistrement n'étant généralement pas obligatoire pour les actes constatant la cession de biens meubles susceptibles d'être imposés dans la catégorie des plus-values réalisées par les particuliers, seuls les actes notariés ou sous seing privé présenté volontairement à cette formalité sont concernés.

Paiement

L'impôt sur le revenu afférent à la plus-value est versé lors du dépôt de la déclaration (CGI art. 150 VH, I). Il est fait application, le cas échéant, des règles d'exigibilité et de recouvrement prévues au titre IV du LPF pour les impôts recouvrés par les comptables de la direction générale des impôts. *(Loi de finance 2004 applicable au 1^{er} janvier 2004)*

Transactions en espèces

Paiement en espèces : il est rappelé que pour tout achat sur le territoire français, la réglementation applicable aux résidents, n'autorise ce paiement qu'à hauteur de **3 000 euros**.

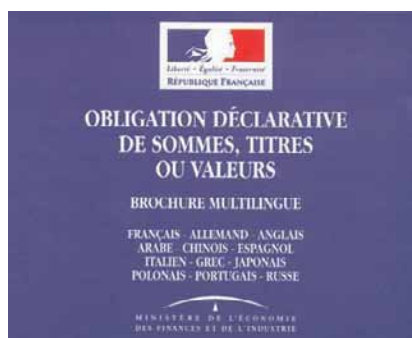
Pour les non-résidents, l'importation et l'exportation d'espèces sont libres à concurrence de **7 600 euros** ou son équivalent dans toute autre devise.

Les sommes, titres ou valeurs (chèques notamment) d'un montant égal ou supérieur à 7600 euros doivent être déclarés à l'administration des douanes en vertu des textes organisant la lutte contre le blanchiment de capitaux provenant de trafics illicites, notamment des stupéfiants.

Cette réglementation est entendue de façon systématique puisqu'elle s'applique aux transferts entre la France et tout pays étranger, y compris appartenant à l'Union européenne, Monaco ainsi que les territoires d'outre-mer, saint-Pierre-et-Miquelon, les îles de Saint-Martin et de Saint-Barthélemy.

L'obligation déclarative ainsi définie doit se faire au moyen d'un formulaire en 3 exemplaires disponible dans les bureaux de douane et toutes les chancelleries de France.

Tous ces renseignements sont accessibles de façon détaillée sur le site internet des douanes : « www.douane.gouv.fr ».



Cette brochure est à votre disposition à la direction générale des douanes et droits indirects, bureau de l'information et de la communication, 23bis, rue de l'Université, 75700 Paris 07 SP

Décisions

Décisions du président

- « **Décision du président du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques du mardi 9 décembre 2003 n° DP 2003-02**

Vu la loi 2000-642 du 10 juillet 2000

Vu l'article L. 321-6 du Code de commerce

Vu le décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001

En application de l'article L. 321-22 du Code de commerce et de l'article 19 du règlement intérieur

*Le commissaire du Gouvernement entendu
Vu l'urgence*

Attendu que la société France Enchères Art annonce la mise en vente ce 9 décembre d'une œuvre de Toulouse Lautrec à Montauban.

Attendu que par lettre de ce jour le représentant de la compagnie d'assurance a confirmé à la société la non garantie concernant cette œuvre

Attendu que la société n'a pas pu présenter une garantie satisfaisant aux obligations de l'article L. 321-6 du Code de commerce.

Qu'il s'agit là d'une grave atteinte à ses obligations légales

Le président du Conseil des ventes de meubles aux enchères publiques, vu l'urgence et à titre conservatoire, afin de faire cesser ce trouble à la loi, décide de suspendre la société France Enchères Art le mardi 9 décembre 2003 pour la vente du tableau de Toulouse-Lautrec. »

- « **Décision du président du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques du mardi 23 décembre 2003 n° DP 2003-04**

Vu la loi 2000-642 du 10 juillet 2000

Vu l'article L. 321-6 du Code de commerce

Vu le décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001

En application de l'article L. 321-22 du Code de commerce et de l'article 19 du règlement intérieur

*Le commissaire du Gouvernement entendu
Vu l'urgence*

Considérant que la Société européenne de conseil, 31 avenue du 8 mai 1945, 33640 Portets, est agréée sous le numéro 2002-413 par décision du 12 décembre 2002

Attendu que par un autre courrier du 11 décembre 2003 reçu le 12 décembre 2003 par la Société européenne de conseil, AXA notifie qu'elle n'a pas délivré de couverture pour sa responsabilité civile professionnelle.

Attendu que l'article L. 321-6 2° du Code de commerce dispose que la société doit justifier d'une assurance couvrant sa responsabilité professionnelle

Attendu que par lettre du 19 décembre 2003, le Conseil met en demeure la Société de justifier de ses obligations légales au plus tard le 22 décembre 2003 à 12 h

Attendu que la Société n'a pas pu présenter une garantie couvrant sa responsabilité civile professionnelle

Attendu que par télécopie du 22 décembre 2003 à 13 heures 19, la Société indiquait qu'elle était en « train de négocier un nouveau contrat

responsabilité civile professionnelle », qu'elle n'était pas en mesure d'en justifier
Le président du Conseil des ventes de meubles aux enchères publiques, vu l'urgence et à titre conservatoire, afin de faire cesser ce trouble à la loi, décide de suspendre la Société européenne de conseil pour une durée d'un mois à compter de ce jour. »

Décisions du Conseil

• « **Décision n° 2002-421 du 18 décembre 2003 relative au retrait d'agrément d'une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques**

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Vu le Code de commerce, notamment ses articles L. 321-5 à L. 321-18

Vu les articles 5 à 8 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001 relatif aux ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Vu la décision du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques n° 2001-001 du 11 octobre 2001 portant règlement intérieur du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Le commissaire du Gouvernement entendu, Attendu que par suite du décès du gérant de ladite société, l'administrateur provisoire a confirmé au Conseil qu'il n'y aura plus d'activité à compter du 1^{er} janvier 2004 par lettre du 4 décembre 2003

Attendu que la société QBE France a informé le Conseil des ventes qu'elle cesserait de cautionner l'EURL Grandin à compter du 1^{er} janvier 2004

Décide

L'agrément 2002-421 du 10 octobre 2002 de l'EURL Grandin est retiré à compter du 1^{er} janvier 2004. »

Agréments

ALLIANCE ENCHÈRES (75015)

Patrice BIGET, Frédéric NOWAKOWSKI, Samuel BOSCHER, Arnaud de BEAUPUIS, Max WEMAERE, Francis DUPUY, Robert LESIEUR, Maryvonne LE BARS, François THION, Jean RIVOLA, Lô DUMONT et Tancrède DUMONT sont habilités à diriger les ventes – Agrément n° 2003-482

SVV HOTEL DES VENTES DE L'ORVANNE (77250)

Pascal BERQUAT est habilité à diriger les ventes – Agrément n° 2003-483

SVV POETTE-CASTOR-HARA (92200)

Jean-Jacques POETTE, Alain CASTOR, Laurent HARA sont habilités à diriger les ventes – Agrément n° 2003-485

NASH (50700)

Régis BAILLEUL ET Agnès NENTAS sont habilités à diriger les ventes – Agrément n° 2003-486

Bruno PAUMARD, 3 rue Saint-Martin, Martigne-Briand (49540) est agrée en qualité d'expert – Spécialité 1 : Vins et spiritueux – Agrément n° 2003-487

Habilitations

Éric CAUDRON au sein de la SVV BC Auction (94380)

Dominique NAU au sein de Bernard Rey et associés (92200)

Denis PONCET au sein de l'hôtel des ventes Boischaud (18200)

Actions du Conseil

Le Conseil, saisi de la vente à Portets, (33) d'une œuvre attribuée à Vincent Van Gogh, samedi 13 décembre, a envoyé sur place un membre de ses services, comme il l'avait fait pour la vente de Montauban. Sans avoir l'intention de s'immiscer dans l'authentification de l'œuvre, se posait en effet la question de la couverture d'assurance. Pour la sécurité des transactions, il était en effet indispensable, que les obligations de l'article L. 321-6 2° soient remplies. Différents courriers ont été échangés à ce sujet. Jeudi 11 décembre, la société de ventes annonçait que l'œuvre était retirée. Le Conseil en prenait acte dans un communiqué ce même jour, après être intervenu afin que soient protégés les intérêts légitimes des différentes parties.

Vos questions

La SVV peut-elle acheter dans une vente judiciaire ?

Légalement la SVV et la SCP sont deux personnes juridiques différentes, donc rien ne semblerait s'opposer à ce qu'une SVV achète dans une vente judiciaire. Toutefois, s'il y a identité entre le dirigeant de la SVV et le commissaire-priseur judiciaire qui dirige la vente judiciaire, il semble difficile d'y avoir recours.

La TVA doit-elle apparaître sur le bordereau ?

Source : 7^e directive TVA applicable au 1^{er} janvier 95 : « Chaque fois que le commissaire-

priseur est redevable de la TVA sur sa marge, il a l'interdiction de faire ressortir distinctement le taux et le montant de la TVA aussi bien sur les frais acheteurs que sur les frais vendeurs. »

Dans le cadre de l'enregistrement des PV peut-on envisager une possibilité d'omnibus pour des ventes successives de faible produit ?

Par lettre du 21 novembre 2003, le Conseil a demandé à la direction de la législation fiscale à la demande de professionnels qui nous en ont saisi, s'il était possible de trouver des modalités qui permettent aux SVV de vendre des biens, notamment lors des ventes sur place, dont la valeur est inférieure au droit fixe perçu pour l'enregistrement des PV.

Paru dans la Gazette

À propos de Toulouse-Lautrec et d'un certain Van Gogh

Dans un communiqué de presse en date du 9 décembre 2003, le président du Conseil des ventes, Gérard Champin, en application de l'article L.321-22 du code de commerce, faisait savoir qu'il prononçait la suspension provisoire de l'exercice de l'activité de la société France Enchères Art, lui interdisant la vente de l'œuvre du peintre Toulouse-Lautrec le 9 décembre à Montauban, et ce en raison du non-respect de l'obligation légale de l'article L. 321-6 2° du code de commerce. (« Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doivent justifier... d'une assurance couvrant leur responsabilité professionnelle. »)

Gérard Champin, dans une lettre qui nous a été adressée le 11 décembre, précisait : « Comme vous avez pu le constater, j'ai décidé, avec l'appui du Conseil, de suspendre la vente de ce tableau au nom de la mission impartie par la loi au Conseil, qui doit assurer la sécurité des transactions et ainsi de la place française ; faute de pouvoir intervenir auprès d'un expert qui, n'étant pas agréé par le Conseil, je n'ai pas jugé possible de faire courir aux acquéreurs éventuels le moindre risque financier éventuellement consécutif à une absence d'assurance responsabilité professionnelle. Cette décision, dont je mesure la gravité, sera, si nécessaire, suivie par d'autres, si, d'aventure, des faits analogues le justifiaient. »

Rappelons que le musée Toulouse-Lautrec à Albi, en la personne de son conservateur en chef Danièle Devynck, déclare « que cette œuvre a été vue en 1977 par Madame M.G. Dortu, auteur du catalogue raisonné de l'œuvre d'Henri de Toulouse-Lautrec, et a été répertoriée par elle parmi les faux... Cette œuvre n'a jamais été présentée au musée Toulouse-Lautrec, établissement public titulaire par la décision de la comtesse Adèle, mère du peintre, du droit moral sur l'œuvre de l'artiste. »

Par ailleurs, le lendemain, vendredi 12 décembre, l'hôtel des ventes des Graves, à Portets en Gironde, décidait de retirer de la vente, « dans un souci de transparence », le tableau attribué à Vincent Van Gogh, *Les Laboureurs*, qui devait être mis aux enchères le samedi 13. On se souvient que le musée Van Gogh, à Amsterdam, avait rendu un avis défavorable en 1992 sur cette œuvre. C'est « pour désamorcer la polémique et afin que ce tableau soit reconnu à sa juste valeur », précise la maison de ventes, que l'hôtel des Graves a « décidé de son propre chef de surseoir à la vente ». Précisons que le Conseil des ventes, « afin qu'il soit satisfait aux obligations de l'article 321-6 du code de commerce, avait demandé à cette société (la Maison de ventes européenne de conseil) de justifier de la couverture d'assurance de l'œuvre présentée ».

La Gazette de l'Hôtel Drouot, n° 45, 19/12/2003

La lettre d'information du Conseil

Contact : Ariane Chausson -01.53.45.85.45 – arianechausson@conseildesventes

Lettre d'information n° 4 – 13 septembre 2004


Déclaration d'échanges de biens

La déclaration d'échanges de biens sert :

- à retracer les flux de marchandises à l'intérieur de la Communauté ;
- à permettre à l'assujéti de régler la TVA au taux pratiqué dans son pays d'origine.

Que devez-vous déclarer :

- lorsque vous expédiez des marchandises dans un pays de la Communauté ;
- lorsque vous introduisez des marchandises d'un pays de la Communauté.


 Ministère de l'Économie
des Finances et de l'Industrie

DECLARATION D'ECHANGES DE BIENS
ENTRE ETATS MEMBRES DE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE

Direction générale des Douanes
et Droits indirects

A. Période Année <input type="text"/> Mois <input type="text"/>	D. Redevable de l'information Numéro d'identification TVA : <input style="width: 100%;" type="text" value="FR"/> Raison sociale : Rue : Code postal et ville : Personne à contacter : Téléphone : Télécopie : Messagerie électronique :	E. Service <div style="border: 1px solid black; height: 40px; width: 100%;"></div>
B. Flux Introduction <input type="checkbox"/> Expédition <input type="checkbox"/>	Date, nom et signature :	
C. Niveau d'obligation <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4		


1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
N° ligne	Nomenclature de produit	Pays dest. prov.	Valeur fiscale (en euros)	Régime	Valeur statistique (en euros)	Masse nette	Unités réglementaires	Nature transaction	Conditions douanes	Mode transport	Département	Pays d'origine	Numéro d'identification de l'acquéreur I.C.

L'établissement de la déclaration d'échanges de biens dont l'instruction détaillée est parue au *Bulletin officiel des douanes*, n° 6579 du 4 août 2003, a pour base des textes communautaires et nationaux

Procédure pour télécharger les formulaires en ligne : « www.douane.gouv.fr ».

Les formulaires douaniers sont accessibles en ligne.

Vous pouvez également remplir et adresser votre déclaration d'échange de biens (DEB) en ligne.


 Ministère de l'Économie,
des Finances
et de l'Industrie

DECLARATION SIMPLIFIEE D'ECHANGES DE BIENS
ENTRE ETATS MEMBRES
DE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE

Direction générale des Douanes
et Droits indirects

A. Période Année <input type="text"/> Mois <input type="text"/>	B. Flux Introduction <input type="checkbox"/> Expédition <input type="checkbox"/>	C. Niveau d'obligation <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	D. Redevable de l'information Numéro d'identification TVA : <input style="width: 100%;" type="text" value="FR"/> Raison sociale : Rue : Code postal et ville : Personne à contacter : Téléphone : Télécopie : Messagerie électronique :	E. Service <div style="border: 1px solid black; height: 40px; width: 100%;"></div>
Date, nom et signature :				

1	2	3	4	5	6
N° ligne	Nomenclature de produit	Pays dest. prov.	Valeur fiscale (en euros)	Régime	N° d'identification de l'acquéreur C.E.

Décret 2004-704 du 16 juillet 2004 relatif aux biens culturels

Ce décret modifie le décret du 29 janvier 1993 relatif aux biens culturels soumis à certaines restrictions de circulation.

Il s'agit en l'occurrence de la modification des seuils pour certaines catégories de biens culturels dont vous trouverez ci-après le tableau récapitulatif.

L'ensemble du décret est disponible sur le site « www.legifrance.gouv.fr ».

Annexe. Catégories de biens culturels visées à l'article 1^{er} du décret

Catégories	Seuil en euros	
	Délivrance du certificat pour l'exportation vers un État membre	Délivrance du certificat pour l'exportation vers un État tiers
1 A. – Antiquités nationales, à l'exclusion des monnaies, quelle que soit leur provenance, et objets archéologiques, ayant plus de cent ans d'âge, y compris les monnaies provenant directement de fouilles, de découvertes terrestres et sous-marines ou de sites archéologiques.	quelle que soit la valeur	quelle que soit la valeur
1 B. – Objets archéologiques ayant plus de 100 ans d'âge et monnaies antérieures à 1 500, ne provenant pas directement de fouilles, découvertes ou de sites archéologiques.	1 500	1 500
1 C. – Monnaies postérieures au 1 ^{er} janvier 1 500 ne provenant pas directement de fouilles, découvertes ou de sites archéologiques.	15 000	15 000
2. – Éléments et fragments de décor d'immeubles par nature ou par destination, à caractère civil ou religieux et immeubles démantelés, ayant plus de 100 ans d'âge.	quelle que soit la valeur	quelle que soit la valeur
3. – Tableaux et peintures autres que ceux entrant dans les catégories 3A et 4 ayant plus de 50 ans d'âge ¹	150 000	150 000
3A. – Aquarelles, gouaches et pastels ayant plus de 50 ans d'âge ¹	30 000	30 000
4. – Dessins ayant plus de 50 ans d'âge ¹	15 000	15 000
5. a) Gravures, estampes, sérigraphies et lithographies originales et leurs matrices respectives, isolées et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ^{1 2} ; b) Affiches originales et cartes postales, isolées et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ^{1 2} .	15 000	15 000

Catégories	Seuil en euros	
	Délivrance du certificat pour l'exportation vers un État membre	Délivrance du certificat pour l'exportation vers un État tiers
6. – Productions originales de l'art statuaire ou de la sculpture et copies obtenues par le même procédé que l'original ayant plus de 50 ans d'âges ¹ , autres que celles qui entrent dans la catégorie 1	50 000	50 000
7. – Photographies isolées et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ^{1 3} – Films et leurs négatifs isolés et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ¹ .	15 000	15 000
8. – Incunables et manuscrits, y compris les lettres et documents autographes littéraires et artistiques, les cartes géographiques, atlas, globes, partitions musicales, isolés et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ^{1 2 3} .	1 500	quelle que soit la valeur
9. – Livres et partitions musicales imprimées isolés et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ³ .	50 000	50 000
10. – Cartes géographiques imprimées ayant plus de 100 ans d'âge ^{2 3} .	15 000	15 000
11. – Archives de toute nature comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge, quel que soit leur support	300	quelle que soit la valeur
12. – a) Collections et spécimens provenant de collections de zoologie, de botanique, de minéralogie, d'anatomie. b) Collections présentant un intérêt historique, paléontologique, ethnographique, numismatique ou philatélique.	50 000	50 000
13. – Moyens de transport ayant plus de 75 ans d'âge.	50 000	50 000
14. – Autres objets d'antiquité non compris dans les catégories 1 à 13 de plus de 50 ans d'âge.	50 000	50 000
<p>1. N'appartenant pas à leur auteur. 2. Y compris ceux (ou celles) qui comportent des dessins ou des rehauts réalisés à la gouache, à l'aquarelle, au pastel. 3. Les documents comportant des annotations manuscrites qui ne sont ni des dédicaces ni des ex-libris sont considérés comme des manuscrits à classer dans la catégorie 8 dès lors que ces annotations présentent un intérêt pour l'histoire, pour l'histoire de l'art, des civilisations, des sciences et des techniques.</p>		

Formation : calendrier des examens 2004

Tests 1 ^{re} année		17 septembre
Examen accès	Écrit	29 septembre
	Oral	29 octobre

Les résultats de l'écrit de l'examen d'accès seront disponibles le 22 octobre, les résultats des oraux seront donnés le soir même.

Certificat de bon accomplissement du stage		
	Oral	18 octobre
Examen d'aptitude judiciaire		
	Oral	9 novembre

Renseignements : Catherine Baron

Jurisprudence anglaise : vers une modification de la responsabilité des maisons de ventes

Le 8 décembre 1994, Miss T. achète une paire de vase, adjugé au prix record de £1,926,500. Le juge du tribunal de grande instance de Londres a jugé que ces vases n'avaient que 70 % de chance d'être bons et a condamné la maison de vente à verser des dommages et intérêts à la cliente. Ce jugement remet en cause les conditions des ventes aux enchères en Grande-Bretagne qui se désengageaient jusqu'alors de toute responsabilité quand à la fiabilité des descriptions dans leurs catalogues de vente.

Quatre ans après l'achat, une antiquaire parisienne sème le doute chez Miss T. en lui confiant que ses vases datent du XIX^e ; dans ce cas leur valeur n'excéderait pas £20,000 à £30,000.

À l'issue du procès qui s'est tenu en mars et avril 2004, le juge a estimé que la probabilité que les vases soient datés entre 1760 et 1765 n'est que de 70 % et a condamné la maison de vente à verser des dommages et intérêts à Miss T. ; le montant de ces dommages sera fonction de la différence de prix entre la valeur réelle des vases au moment de leur achat et leur prix d'adjudication.

Le jugement risque de changer l'étendue de la responsabilité des maisons de ventes aux enchères en Angleterre, ces dernières s'étant toujours protégées d'éventuelles poursuites en indiquant à la fin de leur catalogue que les descriptions données n'étaient qu'un avis, et qu'il appartenait à l'acheteur d'en vérifier la validité.

Loi du 11 février 2004 sur les experts

Comme vous avez pu le voir, dans le rapport annuel 2002, il était demandé de généraliser un certain nombre d'obligations, jusque là à la charge des seuls experts agréés, à l'ensemble des experts, demande qui a été satisfaite par le vote de la loi du 11 février 2004 publiée au *Journal officiel* du 12 février. Cette loi est maintenant applicable. Elle interdit à tout expert intervenant en ventes publiques d'acheter pour son propre compte des biens qu'il présente ou de vendre un bien lui appartenant dans ces mêmes ventes, et ce directement ou indirectement.

Tous les experts doivent obligatoirement être assurés. La surveillance du respect de ces obligations incombe à la société de ventes. En cas de manquement à ces obligations pour un expert, la société de ventes agréée pourrait être sanctionnée au titre de l'article L. 321-22 du Code de commerce.

Code de commerce (partie législative)

Section 3. Des experts agréés par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Article L321-17

Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et les officiers publics ou ministériels compétents pour procéder aux ventes judiciaires et volontaires **ainsi que les experts qui procèdent à l'estimation des biens** engagent leur responsabilité au cours ou à l'occasion des ventes de meubles aux enchères publiques, conformément aux règles applicables à ces ventes. Les clauses qui visent à écarter ou à limiter leur responsabilité sont interdites et réputées non écrites. Les actions en responsabilité civile engagées à l'occasion des prises et des ventes volontaires et judiciaires de meubles aux enchères publiques se prescrivent par dix ans à compter de l'adjudication ou de la prise.

Article L321-29

Les experts auxquels peuvent avoir recours les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les huissiers de justice, les notaires et les commissaires-priseurs judiciaires peuvent être agréés par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Le Conseil établit une liste des experts agréés dans chaque spécialité.

Article L321-30

Tout expert agréé doit être inscrit dans l'une des spécialités dont la nomenclature est établie par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Nul ne peut l'être dans plus de deux spécialités, à moins qu'il ne s'agisse de spécialités connexes aux précédentes dont le nombre ne peut être supérieur à deux.

Article L321-31

(Loi n° 2004-130 du 11 février 2004 art. 58 1° Journal officiel du 12 février 2004)

Tout expert, **qu'il soit ou non agréé**, est tenu de contracter une assurance garantissant sa responsabilité professionnelle.

Il est solidairement responsable avec l'organisateur de la vente pour ce qui relève de son activité.

Article L321-32

Toute personne inscrite sur la liste prévue à l'article L.-29 ne peut faire état de sa qualité que sous la dénomination « d'expert agréé par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ».

Cette dénomination doit être accompagnée de l'indication de sa ou ses spécialités.

Article L321-33

Le fait, pour toute personne ne figurant pas sur la liste prévue à l'article L.-29 d'user de la dénomination mentionnée à cet article, ou d'une dénomination présentant une ressemblance de nature à causer une méprise dans l'esprit du public, est puni des peines prévues par l'article-17 du Code pénal.

Article L321-34

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peut prononcer le retrait de l'agrément d'un expert en cas d'incapacité légale, de faute professionnelle grave, de condamnation pour faits contraires à l'honneur, à la probité ou aux bonnes mœurs.

Article L321-35

(Loi n° 2004-130 du 11 février 2004 art. 58 2° et 3° Journal officiel du 12 février 2004)

Un expert, **qu'il soit ou non agréé** ne peut estimer ni mettre en vente un bien lui appartenant ni se porter acquéreur directement ou indirectement pour son propre compte d'un bien dans les ventes aux enchères publiques auxquelles il apporte son concours.

À titre exceptionnel, l'expert peut cependant vendre, par l'intermédiaire d'une personne mentionnée à l'article L.-2, un bien lui appartenant à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité.

Article L321-35-1

(inséré par loi n° 2004-130 du 11 février 2004 art. 58 4° Journal officiel du 12 février 2004)

Lorsqu'il a recours à un expert qui n'est pas agréé, l'organisateur de la vente veille au respect par celui-ci des obligations prévues au premier alinéa de l'article L.-31 et à l'article L.-35.

*Les modifications apportées au texte initial sont indiquées en **gras**.*

Analyse de la loi nouvelle sur les experts par le commissaire du Gouvernement

La loi du 11 février 2004 a créé de nouvelles obligations pour les experts non agréés intervenant en vente publique.

La présente analyse a pour but de bien distinguer ce qui a changé pour ceux-ci, et en quoi leur statut reste différent de celui des experts agréés.

Obligations communes aux experts non agréés et aux experts agréés

La loi du 11 février 2004 a aligné le statut des experts non agréés intervenant en ventes publiques sur celui des experts agréés pour les points suivants :

1°) la prescription. Désormais la responsabilité des experts, quels qu'ils soient, intervenant en ventes publiques, se prescrit par dix ans à compter de la prise en compte (art. L. 321-17 du Code de commerce) ;

2°) l'obligation d'assurance. L'expert non agréé est tenu de contracter une assurance garantissant sa responsabilité professionnelle (art. L. 321-31 du Code de commerce). Cette disposition ne devrait pas changer grand chose, car les experts appartenant à des organisations professionnelles sont déjà astreints à cette obligation d'assurance ;

3°) la solidarité. Qu'ils soient agréés ou non, les experts sont solidairement responsables avec l'organisateur de la vente ;

4°) l'interdiction d'estimer, de vendre ou d'acheter un bien pour son propre compte. Un expert ne peut estimer ni mettre en vente un bien lui appartenant, ni se porter acquéreur directement ou indirectement pour son propre compte d'un bien dans les ventes aux enchères publiques auxquelles il apporte son concours. À titre exceptionnel, l'expert peut cependant vendre, par l'intermédiaire de la SVV (ou de l'huissier ou du notaire qui organise la vente : art. L. 321-2 du Code de commerce), un bien lui appartenant à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité (art. L. 321-35 du Code de commerce).

Différences avec le statut des experts agréés

Ce sont :

1°) l'absence de paiement de la cotisation au Conseil des ventes. Les experts non agréés

n'ont bien sûr pas à acquitter une cotisation au Conseil des ventes. Cependant, un aménagement pourrait être apporté afin de réduire le montant des cotisations (proposition que j'ai faite dans mon rapport 2004) ;

2°) l'absence d'audition par le Conseil des ventes. Il peut paraître vexant pour des experts reconnus d'avoir à passer un examen devant le Conseil des ventes, et que leur aptitude soit évaluée quelquefois par des personnes moins compétentes. Là encore, j'ai proposé dans le rapport 2004 que cette procédure soit assouplie, et que l'agrément puisse être accordé sur dossier pour les experts dont la compétence est incontestable, comme le prévoit l'art. 56 du décret du 19 juillet 2001 ;

3°) l'absence de sanctions disciplinaires pour les experts non agréés. Les experts non agréés ne dépendant pas du Conseil des ventes, il est bien évident que les sanctions disciplinaires prévues par la loi du 10 juillet 2000 pour les experts agréés ne s'appliquent pas à eux ;

4°) la responsabilité des SVV qui ont recours à un expert non agréé

L'art. L. 321-35-1 dispose que « lorsqu'il a recours à un expert qui n'est pas agréé, l'organisateur de la vente veille au respect par celui-ci des obligations prévues au premier alinéa de l'art. L. 321-31 (c.-à-d. l'obligation d'assurance) et à l'art. L. 321-35 (c.-à-d. l'interdiction de vendre ou d'acheter pour son propre compte). »

Cela signifie que si l'expert non agréé manque à ses obligations, la SVV pourra voir sa responsabilité disciplinaire engagée. Pour échapper à d'éventuelles poursuites disciplinaires, la SVV pourra peut-être être tentée de faire appel à des experts agréés. Dans ce cas, si l'expert agréé ne respecte pas ses obligations, c'est lui qui encourra des sanctions disciplinaires.

Il convient de rappeler que rien n'empêche les experts agréés ou non d'être apporteurs d'affaires, à la condition bien évidemment qu'ils n'organisent pas l'intégralité de la vente, auquel cas la SVV ne respecterait pas l'art. L. 321-2 du Code de commerce, qui dispose que les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont organisées et réalisées par des SVV.

S'agissant de l'interdiction de vendre ou d'acheter pour son propre compte, celle-ci ne s'applique qu'aux biens relevant de la spécialité de l'expert quand celui-ci les présente.

Par exemple, un expert en tapisserie pourra dans la vente où il est intervenu vendre ou acheter des bronzes ou des céramiques.

Mentions indispensables : publicité de ventes

L'article L. 321-11 C. Com. dispose que « vente volontaire de meubles aux enchères publiques donne lieu à une publicité sous toute forme appropriée ». Une publicité est donc obligatoire.

Le décret 650 du 19 juillet 2001 (art. 27) précise les mentions nécessaires, qui sont « au moins » les suivantes :

- la dénomination et le numéro d'agrément de la SVV (ou le numéro de déclaration en cas de vente occasionnelle par une société étrangère) ;
- le nom de la personne habilitée qui dirigera la vente. Le commissaire du Gouvernement, dans ses observations annexées au rapport d'activité du Conseil des ventes 2003, signale que cette mention est souvent omise (p. 171) ;
- la date et le lieu de la vente.

Outre cela, il paraît nécessaire de préciser, dans un souci de bonne information du public :

- les horaires de l'exposition ;
- les frais acheteurs, dans la mesure où ils varient de manière assez importante d'une SVV à l'autre.

La législation ne précise pas les mentions obligatoires de la publicité pour les ventes électroniques. En application des obligations générales, les SVV doivent au moins mentionner :

- la dénomination et le numéro d'agrément de la SVV (ou le numéro de déclaration en cas de vente occasionnelle par une société étrangère) ;
- la date de clôture des enchères ;
- le nom des personnes habilitées de la SVV ;
- la date de clôture des enchères.

Enfin, on rappelle que d'une manière plus générale, l'article 26 du décret exige un avis spécial au Conseil des ventes en cas de vente dans un lieu non habituel tel qu'il a été déclaré par la SVV en vertu de l'article L. 321-7 C. Com.

Note concernant les ventes d'objets anciens comportant de l'écaille de tortues marines (préfecture de la région Île-de-France, direction régionale de l'environnement)

Le ministère de l'Écologie et du Développement durable, a mis en place, des mesures transitoires permettant aux directions régionales de l'environnement (DIREN) d'instruire les demandes de documents CITES relatifs à

des objets travaillés antérieurs au 1^{er} juin 1947 comportant de l'écaille de tortues marines des espèces mentionnées à l'arrêté ministériel du 9 novembre 2000. Ce texte, dans son article 2, interdit tout commerce de spécimens d'espèces de tortues marines (animaux vivants ou morts, ainsi que leurs parties et les produits qui en sont issus), sans introduire de distinction avec les objets anciens.

Les services traitant les demandes de documents CITES ont désormais instruction de considérer que les interdictions visées à l'article 2 de l'arrêté du 9 novembre 2000 ne concernent pas les antiquités, ce terme se rapportant aux parties et produits dérivés de tortues marines antérieurs au 1^{er} juin 1947.

Un arrêté modificatif est en cours de préparation et devrait paraître avant la fin de l'année.

OCBC : envoi des catalogues de ventes

L'Office central de lutte contre le trafic des biens culturels, ainsi qu'il en avait fait la demande en janvier 2003, souhaiterait que tous les catalogues lui soient adressés à :

OCBC documentation
8, rue de Penthièvre
75008 Paris.

Réunions décentralisées du Conseil

Après Lyon, Bordeaux et Rennes, les membres du Conseil sont allés à la rencontre des dirigeants des sociétés de ventes et des experts agréés de la région normande, à Rouen, le 10 juin dernier, afin de s'entretenir des perspectives de la profession et d'évoquer les problèmes concrets que pourront se poser les sociétés de ventes volontaires et experts.

Les discussions ont principalement porté sur : les biens neufs, les experts en vente publique, la réquisition de vente, les litiges, les ventes volontaires réalisées par d'autres officiers ministériels, les ventes aux enchères par voie électronique.

La prochaine réunion se tiendra à Dijon, le 16 septembre prochain.

Taxe sur les plus-values : cas d'exonération

La loi du 10 juillet 2000 (art. L. 321-9 C. Com.) a prévu la possibilité pour les SVV de procéder dans certaines conditions à des ventes de gré à gré des lots non vendus.

La question se pose de savoir si ces ventes sont soumises ou non à la taxation forfaitaire de la plus-value prévue par les articles 150 U et s. du CGI.

Cette taxe s'applique à toutes les cessions d'œuvres d'art par des particuliers, sans précision des modalités de la vente.

Par ailleurs, la loi de 2000 ne prévoit aucune dérogation pour la vente de gré à gré qui n'apparaît que comme un prolongement de la vente aux enchères.

La taxe sur la plus-value s'applique donc sans ambiguïté aux ventes de gré à gré.

	Avant	Depuis le 1/01/ 2004
Taux		
Bijoux, objets d'art d'antiquités de collection	5 %	idem
Pièces d'or, lingots, métaux précieux	8 %	idem
Seuils		
Bijoux, objets d'art d'antiquités de collection	3 050 €	5 000 €
Pièces d'or, lingots, métaux précieux	Taxe due	dès le premier €
Exonération pour délai de détention	21 ans	12 ans

Vos questions

La plus-value s'applique-t-elle aux associations loi 1901 ?

La taxe forfaitaire sur la plus-value prélevée par les SVV est un régime spécial qui ne concerne que les opérations réalisées par des contribuables assujettis à l'impôt sur le revenu (IR) (art. 150 U et s. du CGI).

Pour cette raison, en sont exclus tous les assujettis à l'impôt sur les sociétés (IS), désignés par l'article 206 CGI, y compris les associations régies par la loi du 1^{er} juillet 1901. L'alinéa 1 bis de cet article écarte de l'IS certaines associations, dès lors que des conditions tenant à la nature de leurs activités et au montant de leurs recettes sont remplies. Cette circonstance n'a en aucun cas pour effet d'assujettir les associations à l'I.R.

Les objets en importation temporaire doivent-ils figurer sur le livre de police ?

Les SVV ont l'obligation de tenir un livre de police (art. L. 321-10 C. Com.) pour tous les objets qu'elles détiennent, sans distinction.

L'article 321-7 du Code pénal prévoit cette obligation dans le cadre des « assimilées au recel ou voisines de celui-ci », ce qui renforce sa pertinence dans le cadre de ventes aux enchères en collaboration avec des vendeurs étrangers.

Les SVV doivent donc inscrire les objets en importation temporaire qu'elles détiennent sur le livre de police.

Y-a-t-il un droit de suite à Monaco ?

La principauté de Monaco connaît, comme la France, un droit de suite, dont les modalités sont précisées par la loi monégasque 191 du 21 novembre 1948.

Annexe 5

Note méthodologique sur l'observation des enchères en ligne

L'observatoire des enchères en ligne a assuré en 2004 une veille portant sur les transactions effectuées sur le site eBay.fr.

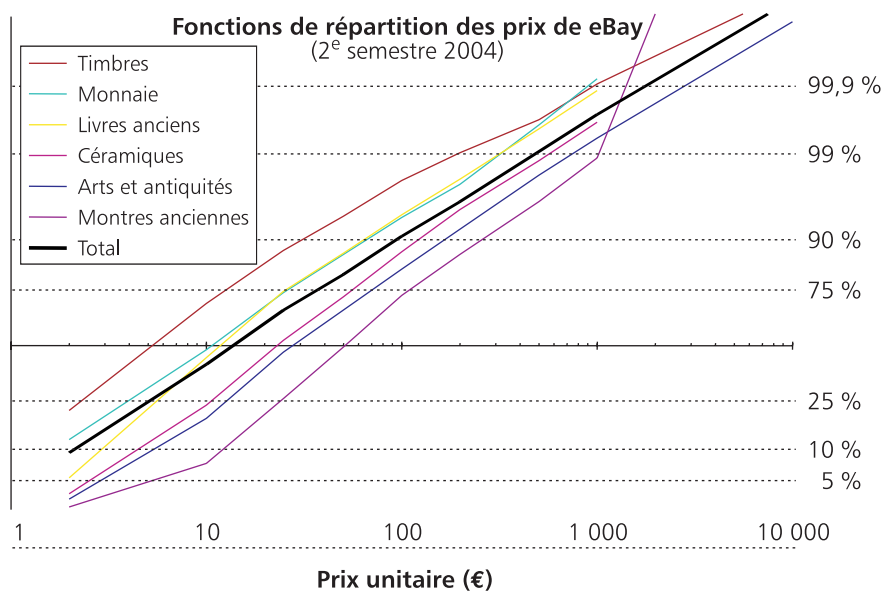
Il a progressivement mis en place une méthode de suivi par sondage en consultant régulièrement les « ventes terminées » sur le site. Lors d'une première phase, le suivi a porté sur un certain nombre assez large de catégories d'objets, susceptibles de correspondre à la notion de « biens culturels ». Après analyse des résultats, il a été décidé de resserrer la veille sur les catégories suivantes :

- **Catégories eBay.fr**
 - Arts et Antiquités
 - Céramiques
 - Livres anciens
 - Monnaie
 - Montres anciennes
 - Timbres

Au cours du second semestre 2004, ces six catégories ont été relevées par échantillonnage, environ deux fois par mois. La méthode proposée permet ainsi de fournir des éléments d'information concernant le montant des produits vendus, le montant de la rémunération du site, le taux de ventes effectives ainsi que la distribution des prix des objets vendus et cela pour chacune des catégories suivies.

La comparaison avec les relevés effectués précédemment en 2003 et au début 2004 a permis de fournir une estimation globale de l'activité dans le champ des six catégories suivies pour les années 2003 et 2004.

Étude de la distribution des prix de vente des objets sur eBay.fr, réalisée par échantillonnage sur une période représentative du second semestre 2004



Annexe 6

Sociétés de ventes agréées (SVV) par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

ABBEVILLE

LE CALVEZ ET ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-343

80 Chaussée Marcadé
80100 ABBEVILLE

Tél. 03.22.19.06.52 / Fax. 03.22.20.42.88
E-mail : finesart@wanadoo.fr
Site : perso.wanadoo.fr/lecalvez/

AGEN

ESPACE ENCHERES AGEN S.A.R.L.

Agrément n° 2002-178

462 avenue du Docteur Jean Bru
47000 AGEN

Tél. 05.53.66.10.92 / Fax. 05.53.96.40.61

AIX-EN-PROVENCE

AIX ENCHERES ART S.A.R.L.

Agrément n° 2002-103

7 chemin de la Vierge Noire
13090 AIX-EN-PROVENCE

Tél. 04.42.52.52.70 / Fax. 04.42.59.29.12
E-mail : hours@interenchères.com
Site : www.interenchères.com

AIX ENCHERES AUTOMOBILES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-104

7 chemin de la Vierge Noire
13090 AIX-EN-PROVENCE

Tél. 04.42.52.52.70 / Fax. 04.42.59.29.12
E-mail : hours@interenchères.com
Site : www.interenchères.com

ALBI

TARN ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-393

25 rue Antoine Lavoisier – ZI Albi Saint Juéry
81000 ALBI

Tél. 05.63.78.27.27 / Fax. 05.63.45.04.65
E-mail : j.joanny@free.fr
Site : www.interenchères.com

ALENCON

ORNE ENCHERES E.U.R.L. – ALLIANCE ENCHERES

Agrément n° 2002-357

33 rue Demées
61000 ALENCON

Tél. 02.33.32.00.02 / Fax. 02.33.32.95.28
E-mail :
commissaire.priseur.alencon@wanadoo.fr

AMIENS

ARCADIA S.A.R.L.

Agrément n° 2002-254

237 rue Jean Moulin
80000 AMIENS

Tél. 03.22.95.20.15 / Fax. 03.22.95.15.06
E-mail : contact@hoteldesventesamiens.com

HÔTEL DES VENTES COLBERT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-339

12 rue Colbert
80000 AMIENS

Tél. 03.22.43.00.22 / Fax. 03.22.43.00.23

ANGERS

BRANGER – ARENES – AUCTION S.A.R.L.

Agrément n° 2002-415

12 rue des Arènes
49100 ANGERS

Tél. 02.41.88.63.99 / Fax. 02.41.81.03.07
E-mail : branger.auction@wanadoo.fr

ENCHERES PAYS DE LOIRE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-167

1 rue du Maine
49100 ANGERS

Tél. 02.41.60.55.19 / Fax : 02.41.60.86.34
E-mail : courtois.chauvire@wanadoo.fr

ANGLET

LE MOUËL ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-408

Centre Jorlis -8 rue du Pont de l'Aveugle
64600 ANGLET

Tél. 05.59.58.36.36

ANGOULEME

SVV R. JUGE & V. GERARD-TASSET S.A.R.L.

Agrément n° 2002-288

2-4 rue Guy Ragnaud
16000 ANGOULEME

Tél. 05.45.92.14.63 / Fax : 05.45.38.41.71

E-mail : rj.cp@wanadoo.fr

ANNECY

HÔTEL DES VENTES D'ANNECY S.A.R.L.

Agrément n° 2002-443

93 boulevard du Fier
74000 ANNECY

Tél. 04.50.57.25.05 / Fax : 04.50.57.42.61

E-mail : michel.teulere@libertysurf.fr

Site : www.interencheres.com

ANNONAY

ARDECHE ENCHERES SARL

Agrément n° 2004-499

Quartier Rochebrune – Route du Puy
07100 ANNONAY

Tél. 04.75.33.68.52 / Fax : 04.75.33.28.91

E-mail : monteillet.david@wanadoo.fr

ANTIBES

ANTIBES ENCHERES E.U.R.L.

Agrément n° 2002-352

8 avenue Pasteur
06600 ANTIBES

Tél. 04.93.34.08.52 / Fax : 04.93.34.14.49

ARGENTEUIL

HÔTEL DES VENTES D'ARGENTEUIL S.A.R.L.

Agrément n° 2002-243

19 rue Denis Roy
95100 ARGENTEUIL

Tél. 01.39.61.01.50 / Fax : 01.39.61.34.77

E-mail : argenteuilauktion@wanadoo.fr

ARLES

HOLZ ARTLES E.U.R.L.

Agrément n° 2002-036

26 rue Jean Lebas
13200 ARLES

Tél. 04.90.49.84.70 / Fax : 04.90.93.89.41

E-mail : holz.francoise@free.fr

ARMENTIERES

A.A.A. ARMENTIERES ART AUCTION S.A.R.L.

Agrément n° 2002-338

1 rue Jules Ferry
59280 ARMENTIERES

Tél. 03.20.77.21.91 / Fax : 03.20.77.70.24

E-mail : bdessaut@nordnet.fr

ARRAS

ARTOIS ENCHERES S.A.S.

Agrément n° 2002-298

6 rue Ampère
62000 ARRAS

Tél. 03.21.71.57.16 / Fax : 03.21.71.55.38

AUBAGNE

AUBAGNE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-307

22 avenue Jeanne d'Arc
13400 AUBAGNE

Tél. 04.42.03.80.36 / Fax : 04.42.03.84.60

E-mail : aubagne-encheres@wanadoo.fr

PARC ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-263

Route Nationale 8 – ZI Saint Mitre
13400 AUBAGNE

Tél. 08.25.33.33.44 / Fax : 04.42.18.91.73

AUCH

SOCIETE VENTES VOLONTAIRES GERS GASCOGNE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-173

129-131 rue Victor Hugo
32000 AUCH

Tél. 05.62.05.41.20 / Fax : 05.62.05.91.58

E-mail : svv.ge@free.fr

AURILLAC

CANTAL ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-232

37 avenue Aristide Briand
15000 AURILLAC

Tél. 04.71.48.08.23 / Fax : 04.71.64.86.72

E-mail : hvaurillac@dial.oleane.com

AUTUN

BRIGITTE MULLER S.A.R.L.

Agrément n° 2002-358

6 rue Pernelle
71400 AUTUN

Tél. 03.85.86.22.44 / Fax : 03.85.86.33.11

E-mail : muller@interencheres.com

Site : www.interencheres.com

AUVERS-SUR-OISE

LE CALVEZ ET ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-343

29 rue Carnot
95430 AUVERS-SUR-OISE

Tél. 03.22.19.06.52

AUXERRE

AUXERRE ENCHERES – AUXERRE ESTIMATIONS E.U.R.L.

Agrément n° 2002-371

21 avenue Pierre Larousse
89000 AUXERRE

Tél. 03.86.52.17.98 / Fax : 03.86.51.66.74

E-mail : lefranc@interencheres.com

Site : www.interencheres.com

AVIGNON

HÔTEL DES VENTES D'AVIGNON S.A.R.L.

Agrément n° 2002-166

21 avenue des Sources
84000 AVIGNON

Tél. 04.90.86.35.35 / Fax : 04.90.86.67.61

E-mail : armengau@interencheres.com

Site : www.interencheres.com

JACQUES DESAMAIS ESTIMATIONS VENTES PUBLIQUES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-442

Le Grenier à Sel – 2 rue du Rempart
Saint-Lazare

84000 AVIGNON

Tél. 04.90.27.09.09

E-mail : jacquesdesamais@wanadoo.fr

BAR-LE-DUC

A.B. ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-134

32 rue Werly
55000 BAR-LE-DUC

Tél. 03.29.79.20.64 / Fax : 03.29.79.65.71

BAR-SUR-AUBE

BOISSEAU-POMEZ S.A.R.L.

Agrément n° 2002-071

49 et 53 rue du Général de Gaulle
10200 BAR-SUR-AUBE

Tél. 03.25.27.00.82

BAYEUX

BAYEUX ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-313

7 rue des Bouchers
14000 BAYEUX

Tél. 02.31.92.04.47 / Fax : 02.31.92.21.27

E-mail : bayeuxencheres@cegetel.net

BEAUNE

SVV DE MEUBLES AUX ENCHERES PUBLIQUES DANIEL HERRY S.A.R.L.

Agrément n° 2002-269

23 rue Richard
21200 BEAUNE

Tél. 03.80.22.28.87 / Fax : 03.80.24.70.58

E-mail : daniel.herry@wanadoo.fr

BEAUVAIS

BEAUVAIS ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-407

Rue des Filatures – Espace Saint-Quentin –
B.P. 60535
60005 BEAUVAIS Cedex

Tél. 03.44.45.04.71 / Fax : 03.44.48.84.51

BEAUZELLE

TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-156

ZAC Garossos
31700 BEAUZELLE

Tél. 05.61.77.06.56 / Fax : 05.61.77.06.55
E-mail : vehicules@arnaune.com
Site : www.encheres.com

BELFORT

HÔTEL DES VENTES DE BELFORT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-127

29 avenue Wilson
90000 BELFORT

Tél. 03.84.28.00.71 / Fax : 03.84.55.05.85
E-mail : belfortencheres@wanadoo.fr

BERGERAC

HÔTELS DES VENTES DU PERIGORD PERIGORD AUCTIONS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-110

40 cours Alsace Lorraine
24100 BERGERAC

Tél. 05.53.58.57.51 / Fax : 05.53.57.16.67
E-mail : dordogne.encheres@free.fr
Site : www.dordogne.encheres.free.fr

BERNAY

DEMADE ENCHERES E.U.R.L.

Agrément n° 2002-405

1 rue Guy Pépin – Route d'Orbec
27300 BERNAY

Tél. 02.32.43.47.41 / Fax : 02.32.44.00.03
E-mail : thierry.demade@wanadoo.fr

BESANCON

HÔTEL DES VENTES DE BESANCON S.A.R.L.

Agrément n° 2002-395

13 rue Pasteur
25000 BESANCON

Tél. 03.81.82.14.14 / Fax : 03.81.82.14.15
E-mail : renoud-grappin@wanadoo.fr
Site : perso.wanadoo.fr/renoud-grappin

HÔTEL DES VENTES DES CHAPRAIS S.A.S.

Agrément n° 2002-229

11 rue de l'Eglise
25000 BESANCON

Tél. 03.81.80.37.37 / Fax : 03.81.53.41.90
E-mail : dufreche@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

BETHUNE

NORD ENCHERES S.A.R.L. FIVE AUCTION BETHUNE/VALENCIENNES

Agrément n° 2002-179

Avenue de la Ferme du Roy
62400 BETHUNE

Tél. 03.21.57.63.18 / Fax : 03.21.01.07.81
E-mail : aleleu@alexisduhamel.com

BEZIERS

HÔTEL DES VENTES DE BEZIERS E.U.R.L.

Agrément n° 2002-207

1 rue Max Jacob
34500 BEZIERS

Tél. 04.67.62.20.14 / Fax : 04.67.76.04.47
E-mail : beziersventespubliques@yahoo.fr
Site : www.interencheres.com

BIARRITZ

BIARRITZ ENCHERES S.A.S.

Agrément n° 2001-013

6 rue du Centre
64200 BIARRITZ

Tél. 05.59.24.21.88 / Fax : 05.59.24.35.82
E-mail : carayol.encheres@wanadoo.fr

BLOIS

SVV POUSSE-CORNET S.A.R.L. VALOIR

Agrément n° 2002-107

32 avenue du Maréchal Maunoury
41000 BLOIS

Tél. 02.54.78.45.58 / Fax : 02.54.78.68.01
E-mail : pousse.cornet@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

BOISCOMMUN

ORLEANS-CATHEDRALE-ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-325

11 Le Château de Chemault
45340 BOISCOMMUN

Tél. 02.38.30.12.45 / Fax : 02.38.30.03.79

BOLBEC

SVV ENCHERES OCEANES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-327

54 rue Gambetta
76210 BOLBEC

Tél. 02.35.31.06.53 / Fax : 02.35.43.24.28

BONNEUIL-SUR-MARNE

BCAuctions S.A.

Agrément n° 2002-294

5 avenue des Marguerites
4380 BONNEUIL-SUR-MARNE

Tél. 01.43.99.63.83 / Fax : 01.43.99.63.84

E-mail : a.berthaume@bcae-france.com

Site : www.bcae.net

BORDEAUX

ALAIN BRISCADIEU SVV BORDEAUX E.U.R.L.

Agrément n° 2002-304

12 -14 rue Peyronnet
33800 BORDEAUX

Tél. 05 56 31 32 33 / Fax : 05 56 31 32 00

E-mail :

a.briscadieu@encheres-bordeaux.com

JEAN DIT CAZAUX et ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-303

280 avenue Thiers
33100 BORDEAUX

Tél. 05.56.32.32.32 / Fax : 05.56.40.92.83

E-mail :

hdv.rivedroite@encheres-bordeaux.com

SVV A. COURAU S.A.R.L.

Agrément n° 2002-387

136 quai des Chartrons
33300 BORDEAUX

Tél. 05.56.11.11.91 / Fax : 05.56.11.11.92

E-mail : courau@interencheres.com

Site : www.interencheres.com

SVV BORDEAUX CHARTRONS BORDEAUX ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-351

136 quai des Chartrons
33300 BORDEAUX

Tél. 05.56.11.11.91 / Fax : 05.56.11.11.92

E-mail : blanchylacombe@hotmail.com

SVV DUBOURG ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-367

136 quai des Chartrons
33300 BORDEAUX

Tél. 05.57.19.60.00 / Fax : 05.57.19.60.01

E-mail : dubourg.encheres@wanadoo.fr

TOLEDANO SOCIETE DE VENTES AUX ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-193

26 cours de la Martinique
33000 BORDEAUX

Tél. 05.56.79.24.05 / Fax : 05.56.01.22.65

E-mail : contact@toledano.fr

Site : www.toledano.fr

BOULOGNE-SUR-MER

SVV PROUVOT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-297

12 rue du Pot d'Etain
62200 BOULOGNE-SUR-MER

Tél. 03.21.31.39.51 / Fax : 03.21.87.38.94

E-mail : PROUVOT.BENOIT@wanadoo.fr

BOULOGNE-SUR-SEINE

JONQUET S.A.S.

Agrément n° 2002-073

23 bis rue des Longs Prés
92100 BOULOGNE-SUR-SEINE

Tél. 01.41.41.07.39 / Fax : 01.41.41.90.41

E-mail : etienne@jonquet.com

Site : www.JONQUET.COM

BOURG-EN-BRESSE

EUROPEENNE DE VENTES G.C. S.A.R.L.

Agrément n° 2002-192

22 avenue Jean Jaurès
01000 BOURG-EN-BRESSE

Tél. 04.74.21.96.28 / Fax : 04.74.21.97.02

E-mail :

benedicte.girard-claudon@wanadoo.fr

Site : www.interencheres.com

BOURGES

COLLECTOYS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-174

15 rue de l'Hôtel Lallemand
18000 BOURGES

Tél. 02.48.23.24.10 / Fax : 02.48.70.49.17

E-mail : contact@collectoys.fr

SVV BERNARD HEITZ & MICHEL DARMANCIER S.A.R.L.

Agrément n° 2002-210

11 rue Fulton
18000 BOURGES

Tél. 02.48.24.02.90 / Fax : 02.48.65.37.51
E-mail : info@heitz-darmancier.com
Site : www.heitz-darmancier.com

BREST

ADJUG'ART S.A.R.L.

Agrément n° 2002-219

26 rue du Château – B.P. 93
29267 BREST Cedex

Tél. 02.98.46.21.50 / Fax : 02.98.46.21.55
E-mail : adjudart@auction.fr
Site : www.adjugart.auction.com

THIERRY-LANNON & ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2001-018

26 rue du Château
29200 BREST

Tél. 02.98.44.78.44 / Fax : 02.98.44.80.20
E-mail : info@thierry-lannon.com
Site : www.thierry-lannon.com

BRIVE

BRIVENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-400

143 avenue du 8 mai
1945 19100 BRIVE

Tél. 05.55.24.11.12 / Fax : 05.55.24.24.64
E-mail : gillardeau@interencheres.com

CAEN

CAEN ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-223

13 rue de Trouville
14000 CAEN

Tél. 02.31.86.08.13 / Fax : 02.31.86.67.87
E-mail : caen.enchere@tiscal.fr

CAHORS

REY – CAUDESAYGUES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-370

44 avenue Jean Jaures
46000 CAHORS

Tél. 05.65.30.13.80 / Fax : 05.65.23.94.81
E-mail : encheres46@wanadoo.fr

CALAIS

ERIC PILLON ENCHERES P.V.E. S.A.R.L.

Agrément n° 2002-328

24 rue Delaroche
62100 CALAIS

Tél. 03.21.97.33.76 / Fax : 03.21.96.02.31

CALUIRE ET CUIRE

R.S.V.P. S.A.R.L.

Agrément n° 2003-479

21 avenue Barthélemy Thimonnier
69300 CALUIRE ET CUIRE

Tél. 04 78 231 231 / Fax : 04 72 27 50 35
E-mail : jmcharvet@wanadoo.fr
Site : www.rsvp.fr

CANNES

AZUR ENCHERES CANNES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-330

31 boulevard d'Alsace
06400 CANNES

Tél. 04.93.39.01.35 / Fax : 04.93.68.28.32
E-mail : f.issaly@wanadoo.fr

BESCH CANNES AUCTION E.U.R.L.

Agrément n° 2002-034

45 La Croisette
06400 CANNES

Tél. 04.93.99.33.49 / Fax : 04.93.99.34.22
E-mail : besch@cannesauktion.com
Site : www.cannesauktion.com

CANNES ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-130

20 rue Jean Jaurès
06400 CANNES

Tél. 04.93.38.41.47 / Fax : 04.93.39.33.93
E-mail : info@cannes-encheres.com
Site : www.cannes-encheres.com

CARCASSONNE

JACQUES DELEAU E.U.R.L.

Agrément n° 2002-359

7 bis rue Jean-Jacques Rousseau
11000 CARCASSONNE

Tél. 04.68.47.23.29 / Fax : 04.68.47.62.88
E-mail : jac.deleau@wanadoo.fr

CARPIQUET

CAEN ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-223

4 rue de l'Avenir
14650 CARPIQUET

Tél. 02.31.36.30.36 / Fax : 02.31.31.02.04

CAUDAN

GUIGNARD ET ASSOCIES S.A.S. – V.P. OUEST

Agrément n° 2002-190

277 rue de Kerpont – Z.I. de Kerpont
56850 CAUDAN

Tél. 02.97.76.82.82 / Fax : 02.97.81.37.60
E-mail : bchartier@vpouest.com

CHALON-SUR-SAONE

SOCIETE DE VENTES VOLONTAIRES DE BOURGOGNE SVVB S.A.R.L.

Agrément n° 2002-123

168 avenue Boucicaut – B.P. 310
71100 CHALON-SUR-SAONE

Tél. 03.85.46.39.98 / Fax : 03.85.43.22.25
E-mail : Me-herve.bretondiere@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

CHALONS-EN-CHAMPAGNE

ENCHERES AUCTION S.A.S.

Agrément n° 2002-129

7 rue du Mont Lampas
51000 CHALONS-EN-CHAMPAGNE

Tél. 03.26.65.83.94 / Fax : 03.26.65.22.95
E-mail : patricia.casini-vitalis@wanadoo.fr

CHAMBERY

SAVOIE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-061

140 rue Margeriaz
73000 CHAMBERY

Tél. 04.79.69.54.81 / Fax : 04.79.96.98.34
E-mail : loiseau.lafauray@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

CHARLEVILLE MEZIERES

MAAT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-205

20 rue d'Alsace
08000 CHARLEVILLE MEZIERES

Tél. 03.24.57.42.66 / Fax : 03.24.57.15.44

CHARTRES

GALERIE DE CHARTRES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-180

10 rue Claude Bernard – ZA Le Coudray
28000 CHARTRES

Tél. 02.37.88.28.28 / Fax : 02.37.88.28.20

E-mail : chartres@galeriedechartres.com

CHATEAU-THIERRY

SOPHIE RENARD-GIULIOTTI S.A.R.L.

Agrément n° 2002-214

17 bis avenue de Soissons
02400 CHATEAU-THIERRY

Tél. 03.23.83.25.05 / Fax : 03.23.83.42.27
E-mail : sophie-renardgiulioti@wanadoo.fr

CHATEAUDUN

ENCHERES RE-PUBLIQUE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-426

96 rue de la République
28200 CHATEAUDUN

Tél. 02.37.66.05.08 / Fax : 02.37.45.15.74
E-mail : encheres-rep@wanadoo.fr

CHATEAUX

SVV ANDRE LANE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-286

Hôtel des Ventes – 8 rue du palais de Justice
36000 CHATEAUX

Tél. 02.54.34.11.06 / Fax : 02.54.34.28.91
E-mail : andrelane@free.fr
Site : www.interencheres.com

CHATELLERAULT

SABOURIN S.A.R.L.

Agrément n° 2002-331

6 rue Cognet
86100 CHATELLERAULT

Tél. 05.49.21.28.87 / Fax : 05.49.23.24.54
E-mail : ch.sabourin@wanadoo.fr

CHAUMONT

HÔTEL DES VENTES DE LA HAUTE MARNE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-227

3 bis boulevard Thiers
52000 CHAUMONT

Tél. 03.25.03.12.91 / Fax : 03.25.32.41.52

CHERBOURG

BOSCHER ENCHERES E.U.R.L.

Agrément n° 2002-047

4 rue Noyon
50100 CHERBOURG

Tél. 02.33.20.56.98 / Fax : 02.33.20.03.31
E-mail : boscher.s@wanadoo.fr

CHINON

SALLE DES VENTES DE CHINON S.A.R.L.

Agrément n° 2002-289

Route de Tours
37500 CHINON

Tél. 02.47.93.12.64 / Fax : 02.47.98.33.20
E-mail : ch.herbelin@wanadoo.fr

CLAMECY

DEBURAUX ET ASSOCIES S.A.

Agrément n° 2002-137

10 rue de la Forêt
58500 CLAMECY

Tél. 03.86.27.04.06 / Fax : 03.86.27.34.38
E-mail : fdeburaux@yahoo.fr
Site : www.interencheres.com

CLERMONT-FERRAND

VASSY – JALENQUES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-111

19 rue des Salins
63000 CLERMONT-FERRAND

Tél. 04.73.93.24.24 / Fax : 04.73.35.54.34
E-mail : vassy-jalenques@wanadoo.fr

COGNAC

HÔTEL DES VENTES DE COGNAC S.A.R.L.

Agrément n° 2002-356

19 rue François Porché
16100 COGNAC

Tél. 05.45.82.13.78 / Fax : 05.45.82.07.98
E-mail : boisse.foichat@interencheres.com

COIGNIERES

CHEVAU-LEGRS ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-309

11 bis rue des Broderies
78310 COIGNIERES

Tél. 01. 34.61.63.74 / Fax : 01.34.61.99.65

COMPIEGNE

HÔTEL DES VENTES DE COMPIEGNE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-122

18 rue des Cordeliers – B.P. 70703
60200 COMPIEGNE

Tél. 03.44.40.06.16 / Fax : 03.44.40.01.73
E-mail : Loizillon@dial.oleane.com
Site : www.interencheres.com

CORBEIL-ESSONNES

BONDUELLE ET LANCRY CORBEIL- ESSONNES ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-255

10 quai de l'Esbonne
91100 CORBEIL-ESSONNES

Tél. 01.64.96.03.08 / Fax : 01.64.96.06.79
E-mail : corbeil.encheres@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

COSNE-COURS-SUR-LOIRE

JEAN-LOUIS HAUTIN E.U.R.L.

Agrément n° 2002-409

33 rue du 14 Juillet
58200 COSNE-COURS-SUR-LOIRE

Tél. 03.86.28.01.97 / Fax : 03.86.28.01.97
E-mail : Jean-Louis-Hautin@wanadoo.fr

COULOMMIERS

HÔTEL DES VENTES DE COULOMMIERS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-202

1 place du 27 Août 1944
77120 COULOMMIERS

Tél. 01.64.03.10.90 / Fax : 01.64.65.11.93
E-mail : bouviervalerie@aol.com

COUTANCES

HÔTEL DES VENTES DE COUTANCES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-268

62 rue Gambetta
50200 COUTANCES

Tél. 02.33.19.01.80 / Fax : 02.33.19.01.81
E-mail : eboureau@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

DAX

SVV LANDES ENCHERES E.U.R.L.

Agrément n° 2002-397

76 cours du Maréchal Joffre
40100 DAX

Tél. 05.58.90.96.20 / Fax : 05.58.56.15.94
E-mail : hvdax@dial.oleane.com
Site : www.interencheres.com

DEAUVILLE

AGENCE FRANCAISE DU TROT S.A. Agrément n° 2002-083

29 avenue Florian de Kergorlay – B.P. 93
14800 DEAUVILLE

Tél. 02.31.81.81.00 / Fax : 02.31.81.81.23
E-mail : af@deauville-sales.com
Site : www.deauville-sales.com

AGENCE FRANCAISE DE VENTE DU PUR SANG S.A. DEAUVILLE AUCTION Agrément n° 2002-082

32 av. Hocquart de Turtot – BP 23100
14803 DEAUVILLE Cedex

Tél. 02.31.81.81.00 / Fax : 02.31.81.81.01
E-mail : af@deauville-sales.com
Site : www.deauville-sales.com

16 rue du Général Leclerc
14800 DEAUVILLE

Tél. 02.31.88.21.92 / Fax : 02.31.88.82.06

DIEPPE

GIFFARD SVV E.U.R.L.

Agrément n° 2002-375

10 rue Houard
76200 DIEPPE

Tél. 02.35.84.10.33 / Fax : 02.35.06.02.48

DIJON

HÔTEL DES VENTES VICTOR HUGO S.A.R.L.

Agrément n° 2002-136

122 avenue Victor Hugo
21000 DIJON

Tél. 03.80.56.05.60 / Fax : 03.80.56.05.61
E-mail : gautier@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

SADDE HÔTEL DES VENTES DE DIJON S.A.R.L.

Agrément n° 2002-245

13 rue Paul Cabet
21000 DIJON

Tél. 03.80.68.46.80 / Fax : 03.80.67.81.99
E-mail : etude.sadde@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

VREGILLE BIZOUARD VENTES AUX ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-086

44 rue de Gray
21000 DIJON

Tél. 03.80.73.17.64 / Fax : 03.80.74.21.57
E-mail : vregille-bizouard@dijonencheres.com
Site : www.encheres.com

DOLE

EUROPE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-416

28-29 place Frédéric Barberousse
39100 DOLE

Tél. 03.84.72.25.27 / Fax : 03.84.79.21.85
E-mail : europeencheres@wanadoo.fr

DOUAI

SVV PATRICK DECLERCK E.U.R.L.

Agrément n° 2002-225

45 rue du Gouvernement
59500 DOUAI

Tél. 03.27.94.36.00 / Fax : 03.27.94.36.01
E-mail : declerck@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

DOULLENS

SVV DENIS HERBETTE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-158

3 place Eugène Andrieu
80600 DOULLENS

Tél. 03.22.32.48.48 / Fax : 03.22.77.06.23
E-mail : herbette2@dyadel.fr

DREUX

GRANGER MAISON DE VENTES AUX ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-230

4 rue aux Tanneurs
28100 DREUX

Tél. 02.37.46.04.22 / Fax : 02.37.42.88.97
E-mail : me-granger@wanadoo.fr

DUCLAIR

ENCHERES. 2 SVV S.A.R.L.

Agrément n° 2002-430

Hameau des Monts B.P. 75
76480 DUCLAIR

Tél. 02.35.37.50.61 / Fax : 02.35.37.71.88

DUNKERQUE

HÔTEL DES VENTES DE DUNKERQUE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-342

Rue Gustave Degans
59140 DUNKERQUE

Tél. 03.28.63.42.69 / Fax : 03.28.63.46.32
E-mail : girard@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

ELBEUF

HÔTEL DES VENTES DE LA SEINE E.U.R.L.

Agrément n° 2005-539

85 rue des Martyrs
76500 ELBEUF

Tél. /Fax : 02.35.33.28.96

ENGHIEN-LES-BAINS

GAUTIER GOXE BELAISCH HÔTEL DES VENTES D'ENGHIEN S.A.R.L.

Agrément n° 2002-161

2 rue du Docteur Leray
95880 ENGHIE-N-LES-BAINS

Tél. 01.34.12.68.16 / Fax : 01.34.12.89.64
E-mail : enghien.scp@wanadoo.fr

ENNEZAT

BUTANT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-267

Font de Priot
63720 ENNEZAT

Tél. 04.73.63.87.84

EPERNAY

ENCHERES CHAMPAGNE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-340

28 avenue Foch
51200 EPERNAY

Tél. 03.26.32.20.94 / Fax : 03.26.55.76.75
E-mail : antoine.petit@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

EPINAL

SVV MARQUIS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-118

10 avenue du Général de Gaulle
88000 EPINAL

Tél. 03.29.82.54.08 / Fax : 03.29.35.02.75
E-mail : marquis.ventes@wanadoo.fr

ESVRES-SUR-INDRE

ENCHERES AUTO FIVE AUCTION TOURS S.A.R.L.

Agrément n° 2004-530

ZI Saint Malo – Route Nationale
13 37320 ESVRES-SUR-INDRE

Tél. 02.47.34.23.23 / Fax : 02.47.26.55.55

ETAMPES

ETAMPES ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-292

6 avenue de Paris
91150 ETAMPES

Tél. 01.64.94.02.33 / Fax : 01.69.92.03.41

EVREUX

THION ENCHERES E.U.R.L. – ALLIANCE ENCHERES

Agrément n° 2002-062

63 rue Isambard
27000 EVREUX

Tél. 02.32.33.13.59 / Fax : 02.32.33.46.11
E-mail : francois.thion@wanadoo.fr

24 bis route de Conches
27000 EVREUX

Tél. 02.32.33.13.59

FALAISE

F.E.N.C.E.S. S.A.

Agrément n° 2002-258

Haras de la Cour Bonnet
14700 FALAISE

Tél. 02.31.90.93.24 / Fax : 02.31.40.12.26

E-mail : brigitte.fences@wanadoo.fr
Site : www.fences.fr

FECAMP

FECAMP ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-399

51 rue Jules Ferry
76400 FECAMP

Tél. 02.35.28.10.84 / Fax : 02.35.28.37.99

FERRIERE LA GRANDE

DOMINIQUE NAU S.A.R.L.

Agrément n° 2002-211

42 rue Jean Jaurès
59680 FERRIERE LA GRANDE
Tél. 03.27.64.70.22 / Fax : 03.27.64.23.44
E-mail : nautdominique@aol.com
Site : www.interencheres.com

FONTAINEBLEAU

JEAN-PIERRE OSEMAT FONTAINEBLEAU S.A.S.

Agrément n° 2002-135

5 rue Royale
77300 FONTAINEBLEAU
Tél. 01.64.22.27.62 / Fax : 01.64.22.38.94
E-mail : contact@osenat.com
Site : www.osenat.com

FONTENAY-LE-COMTE

VENDEE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-260

17 boulevard du Chail
85200 FONTENAY-LE-COMTE
Tél. 02.51.69.04.10 / Fax : 02.51.69.84.44
E-mail : contact@thelot.fr
Site : www.thelot.fr

FOUGERES

BRETAGNE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-072

5 rue Pipon
35300 FOUGERES
Tél. 02.99.31.58.00

GARCHES

DOMINIQUE ASSELIN S.A.R.L.

Agrément n° 2002-044

Hôtel des ventes du Parc de Saint Cloud
160 bd du Général de Gaulle
92380 GARCHES
Tél. 01.47.41.39.22 / Fax : 01.47.41.39.93
E-mail : asselinencheres@wanadoo.fr
Site : www.asselinencheres.com

GENNEVILLIERS

SVV LEADER ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2001-027

63 rue Henri Vuillemin
92230 GENNEVILLIERS
Tél. 01.41.11.51.51 / Fax : 01.47.91.04.44
Site : www.leader-encheres.com

GIEN

JEAN-CLAUDE RENARD MAISON DE VENTES AUX ENCHERES PUBLIQUES S.A.S.

Agrément n° 2001-025

35 quai de Nice – BP 92
45503 GIEN Cedex
Tél. 02.38.67.01.83 / Fax : 02.38.67.66.50

GRANVILLE

FATTORI-ROIS S.A.R.L.

Agrément n° 2001-009

Hôtel des Ventes La Barberie –
177 rue Jeanne Jugan
50400 GRANVILLE
Tél. 02.33.50.03.91 / Fax : 02.33.90.49.92
E-mail : hvgranville@dial.oleane.com

GRASSE

GRASSE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-238

14 boulevard Maréchal Leclerc
06130 GRASSE
Tél. 04.93.70.68.53 / Fax : 04.93.70.26.27
Site : www.interencheres.com

GRENOBLE

BLACHE AUCTION S.A.R.L.

Agrément n° 2002-349

15 rue de Bonne
38000 GRENOBLE
Tél. 04.76.46.73.66 / Fax : 04.76.87.30.10
E-mail : blache@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

GRENOBLE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-404

155 cours Bériat
38000 GRENOBLE
Tél. 04.76.84.03.88 / Fax : 04.76.96.86.80
E-mail : scp.torossian@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

GUERET

TURPIN S.A.R.L.

Agrément n° 2002-218

6 rue Georges Clemenceau
23000 GUERET

Tél. 05.55.52.83.62 / Fax : 05.55.52.83.69
E-mail : turpin.encheres@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

HONFLEUR

HONFLEUR ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-049

7 rue Saint-Nicol
14600 HONFLEUR

Tél. 02.31.89.01.06 / Fax : 02.31.89.10.63
E-mail : Francis.DUPUY3@wanadoo.fr

ILLKIRCH GRAFFENSTADEN

RSVP S.A.R.L.

Agrément n° 2003-479

1 rue Hœlzel
67400 ILLKIRCH GRAFFENSTADEN

Tél. 03.88.40.84.08 / Fax : 03.88.40.84.09

ISLE-SUR-LA SORGUE

ENCHERES DU LUBERON ET DE LA SORGUE S.A.S. HÔTEL DES VENTES DE L'ISLE-SUR-LA SORGUE

Agrément n° 2004-524

30 avenue de l'Égalité
84800 ISLE-SUR-LA SORGUE

Tél. 04 90 20 15 15 / Fax : 04 90 20 15 16
E-mail : vdubois@encheresduluberon.com
Site : www.encheresduluberon.com

ISSOUDUN

ANTOINE AGUTTES MAISON DE VENTES AUX ENCHERES PUBLIQUES E.U.R.L.

Agrément n° 2002-045

12 boulevard Max Dormoy
36100 ISSOUDUN

Tél. 02.54.03.03.00 / Fax : 02.54.49.14.15

JOIGNY

JOIGNY ENCHERES – JOIGNY ESTIMATIONS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-391

34 rue Aristide Briand
89300 JOIGNY

Tél. 03.86.62.00.75 / Fax : 03.86.62.49.00
E-mail : psausve@mageos.com

LA BAULE ESCOUBLAC

ERIC SANSON E.U.R.L.

Agrément n° 2002-256

1 Place Antoine de la Perrière
44500 LA BAULE ESCOUBLAC

Tél. 02.40.60.60.90 / Fax : 02.40.60.03.25
E-mail : esanson@interencheres.com

LA FLECHE

YVES MANSON ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-372

5 rue Pape Carpentier
72200 LA FLECHE

Tél. 02.43.94.03.81 / Fax : 02.43.94.43.63

LA GARDE

ETUDE DE PROVENCE – VAR S.A.R.L.

Agrément n° 2003-456

117 chemin de la Pauline
83130 LA GARDE

Tél. 04.94.08.04.04 / Fax : 04.94.08.04.03
E-mail : hoteldesventesduvar@wanadoo.fr
Site : www.etudedeprovence.com

HÔTEL DES VENTES DE TOULON S.A.R.L.

Agrément n° 2002-321

114 avenue Louis Lagrange
83130 LA GARDE

Tél. 04.94.01.74.90 / Fax : 04.94.01.76.74

LA ROCHE SUR YON

RAYNAUD E.U.R.L.

Agrément n° 2002-261

31 rue de Lorraine
85000 LA ROCHE SUR YON

Tél. 02.51.05.29.84 / Fax : 02.51.46.08.21
E-mail : raynaud@interencheres.com

LA ROCHELLE

LAVOISSIERE – GUEILHERS HÔTEL DES VENTES de la ROCHELLE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-063

52-54 rue Gambetta et 18-20 rue Saint Louis
17000 LA ROCHELLE

Tél. 05.46.41.13.62 / Fax : 05.46.41.64.91
E-mail : lavoissiere.gueilhers@etxe.fr

LA VARENNE-SAINT-HILAIRE

LOMBRAIL TEUCQUAM MAISON DE VENTES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-152

21 avenue Balzac
94210 LA VARENNE-SAINT-HILAIRE

Tél. 01.43.97.91.29 / Fax : 01.42.83.68.48
E-mail : LT-1@wanadoo.fr
Site : www.lombrail-teucquam.auction.fr

L'AIGLE

BLANCHETIERE E.U.R.L.

Agrément n° 2002-392

18 avenue du Mont Saint Michel
61300 L'AIGLE

Tél. 02.33.24.05.11 / Fax : 02.33.24.27.32

LA MEZIERES

BRETAGNE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-072

108 route du Meuble
35520 LA MEZIERES

Tél. 02.99.13.11.40 / Fax : 02.99.66.48.21

LA SENTINELLE

NORD ENCHERES S.A.R.L. FIVE AUCTION BETHUNE/VALENCIENNES

Agrément n° 2002-179

940 avenue Jean Jaurès
59300 LA SENTINELLE

Tél. 03.27.21.22.23 / Fax : 02.27.21.72.41

LAVAL

HÔTEL DES VENTES DE LAVAL S.A.R.L.

Agrément n° 2002-228

15 rue du Britais
53000 LAVAL

Tél. 02.43.68.29.03 / Fax : 02.43.02.96.30
E-mail : hiret-nugues@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

LE BAN SAINT-MARTIN

HÔTEL DES VENTES DE METZ S.A.R.L.

Agrément n° 2002-411

24 avenue du Général de Gaulle
57050 LE BAN SAINT-MARTIN

Tél. 03.87.32.97.99 / Fax : 03.87.32.98.08

E-mail : alazzarani@ablor.com

ou ablor@ablor.com

Site : www.ablor.com

LE HAVRE

LE HAVRE ENCHERES S.A.R.L. ALLIANCE ENCHERES

Agrément n° 2002-187

77 rue Louis Brindeau
76600 LE HAVRE

Tél. 02.35.22.54.52 / Fax : 02.35.21.06.23

E-mail : lehavre-encheres@wanadoo.fr

SVV ENCHERES OCEANES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-327

203 Boulevard de Strasbourg
76600 LE HAVRE

Tél. 02.35.21.21.27 / Fax : 02.35.43.24.28

E-mail : encheres-oceane@wanadoo.fr

LE MANS

GUIGNARD & ASSOCIES S.A.S. VP OUEST

Agrément n° 2002-190

18 allée du Stade Saint Exupéry
72000 LE MANS

Tél. 02.97.76.82.82 / Fax : 02.97.81.37.60

ISABELLE AUFAUVRE E.U.R.L.

Agrément n° 2002-222

20 rue de Wagram
72000 LE MANS

Tél. 02.43.23.36.11 / Fax : 02.43.23.67.31

E-mail : isabelle-aufauvre@noos.fr

Site : www.isabelleaufauvre.com

SARTHE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-197

16 rue du Bon Pasteur
72000 LE MANS

Tél. 02.43.77.07.91 / Fax : 02.43.77.19.62

E-mail : xavier.sanson@wanadoo.fr

LEMPDES

PARC ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-263

RN89 ZI Lempdes
63370 LEMPDES

Tél. 08.25.33.33.44 / Fax : 04.73.61.83.34

LE PUY EN VELAY

LE PUY ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-287

Impasse André Soulier –
Rue du vent l'Emporte
43000 LE PUY EN VELAY

Tél. 04.71.09.03.85 / Fax : 04.71.02.26.01
E-mail : philippe.casal@etxe.fr
Site : www.interencheres.com

LE RAINCY

FRANCOIS LEOPOLD TOUATI S.A.R.L.

Agrément n° 2002-300

7 allée de la Fontaine
93340 LE RAINCY

Tél. 01.43.01.84.71 / Fax : 01.43.81.81.71

LES ANDELYS

COUSIN & CIE E.U.R.L.

Agrément n° 2002-394

15 rue Sadi-Carnot
27700 LES ANDELYS

Tél. 02.32.54.30.04 / Fax : 02.32.54.46.95

LIBOURNE

VENTES MOBILIERES DU LIBOURNAIS ET DU NORD GIRONDE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-068

3 quai de l'Isle
33500 LIBOURNE

Tél. 05.57.51.29.80 / Fax : 05.57.25.10.55
E-mail : sananes@interencheres.com
Site : www.libourne-encheres.com

LILLE

MERCIER AUTOMOBILES S.A.S. MERCIER & CIE

Agrément n° 2002-326

14 rue des Jardins
59000 LILLE

Tél. 03.20.12.24.24 / Fax : 03.20.51.06.62
E-mail : contact@mercier.com
Site : www.mercier.com

XAVIER WATTEBLED SVVMEP S.A.R.L.

Agrément n° 2002-323

4 Bis rue des Sarrasins
59000 LILLE

Tél. 03.20.06.25.81 / Fax : 03.20.74.49.56

E-mail : xavier.wattebled@wanadoo.fr

LIMOGES

ETUDE GALATEAU S.A.R.L.

Agrément n° 2002-322

5 rue Cruche d'Or
87000 LIMOGES

Tél. 05.55.33.34.31 / Fax : 05.55.32.59.65

Ph. ROLLIN ET ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-087

12 rue de la Réforme
87000 LIMOGES

Tél. 05.55.77.60.00 / Fax : 05.55.77.76.78
E-mail : rollin.cp@wanadoo.fr

LISIEUX

LISIEUX ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-310

8 rue des Artisans
14100 LISIEUX

Tél. 02.31.62.12.03 / Fax : 02.31.62.06.03

L'ISLE ADAM

LILADAM E.U.R.L.

Agrément n° 2002-315

1 rue Mellet
95290 L'ISLE ADAM

Tél. 01.34.69.00.83 / Fax : 01.34.69.39.30
E-mail : hdvliladam@aol.com
Site : www.liladam.com

LONS-LE-SAUNIER

JURA ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-224

145 chemin de la Ferté
39000 LONS-LE-SAUNIER

Tél. 03.84.24.41.78 / Fax : 03.84.24.81.52
E-mail : brigitte.fenaux@wanadoo.fr

LOUVIERS

SVV JEAN EMMANUEL PRUNIER E.U.R.L.

Agrément n° 2002-176

28 rue Pierre Mendès France
27400 LOUVIERS

Tél. 02.32.40.22.30 / Fax : 02.32.25.15.05
E-mail : jeprunier@prunierauction.com
Site : www.prunierauction.com

LUDRES

EST AUCTION S.A.R.L. FIVE AUCTION NANCY

Agrément n° 2002-412

766 rue Eiffel – ZAC de Fléville Sud –
BP 50101
54714 LUDRES Cedex

Tél. 03.83.26.38.28 / Fax : 03.83.26.38.65
E-mail : contact@encheres-nancy.com
Site : www.encheres-nancy.com

LYON

ALPHA ARTS ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-116

31 rue des Tuilliers
69008 LYON

Tél. 04.78.00.86.65 / Fax : 04.78.00.32.17
E-mail : rambert@interencheres.com

ANAF ARTS AUCTION S.A.R.L.

Agrément n° 2001-016

13 bis Place Jules Ferry
69006 LYON

Tél. 04.37.24.24.24 / Fax : 04.37.24.24.25
E-mail : jc.anaf@anaf.com
Site : www.anaf.com

CHENU – SCRIVE – BERARD S.A.R.L.

Agrément n° 2002-191

6 rue Marcel Rivière
69002 LYON

Tél. 04.72.77.78.00 / Fax : 04.78.37.68.17
E-mail : Etude@chenu-scrive.com
Site : www.chenu-scrive.com

CONAN AUCTION S.A.R.L.

Agrément n° 2002-271

3 rue Cronstadt
69007 LYON

Tél. 04.72.73.45.67 / Fax : 04.78.61.07.95
E-mail : conan@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

SVV BREMENS – BELLEVILLE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-213

6 rue Marcel Rivière
69002 LYON

Tél. 04.78.37.88.08 / Fax : 04.78.37.68.17
E-mail : info@jm-bremens.com
Site : www.interencheres.com

SVV MILLIAREDE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-373

3 avenue Sidoine Apollinaire
69009 LYON

Tél. 04.78.47.78.18 / Fax : 04.78.83.80.34
E-mail : milliarede@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

LYON-BRON

BCAUCTION S.A.

Agrément n° 2002-294

Aéroport de Lyon-Bron
69500 LYON-BRON AEROPORT

Tél. 04.72.37.12.52 / Fax : 04.72.37.09.49

LYONS LA FORET

PILLET S.A.R.L.

Agrément n° 2002-081

1 rue de la Libération B.P. 23
27480 LYONS LA FORET

Tél. 02.32.49.60.64 / Fax : 02.32.49.14.88
E-mail : marie-noëlle.pillet@wanadoo.fr
Site : www.pillet.auction.fr

MACON

MACON ESPACE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-153

1054 avenue du Mal de Lattre de Tassigny
71000 MACON

Tél. 03.85.38.75.07 / Fax : 03.85.38.65.54
E-mail : lopard.simone@wanadoo.fr
Site : www.lopard.com

MANOSQUE

JENNIFER PRIMPIED-ROLLAND S.A.R.L. HÔTEL DES VENTES

Agrément n° 2004-513

Avenue du 1^{er} Mai – ZI Saint Joseph
04100 MANOSQUE

Tél. 04 92 87 62 69 / Fax : 04 92 72 80 48
E-mail : hdvduluberon@free.fr

MANTES-LA-JOLIE

SVVM SOCIETE DE VENTES VOLONTAIRES DU MANTOIS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-172

12 bis rue Léon Marie Cesné
78200 MANTES-LA-JOLIE

Tél. 01.30.33.50.50 / Fax : 01.30.33.37.99
E-mail : ETUDEFILLIAIRE@tele2.fr

MARSEILLE

ETUDE DE PROVENCE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-075

23 rue Breteuil
13006 MARSEILLE

Tél. 04.96.11.01.10 / Fax : 04.96.11.01.11
E-mail : contact@etudedeprovence.com
Site : www.etudedeprovence.com

74 rue Alfred Curtel
13010 MARSEILLE

Tél. 04.91.25.97.36

HÔTEL DES VENTES MEDITERRANEE MARSEILLE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-170

11-13 rue de Lorgues
13008 MARSEILLE

Tél. 04.91.32.39.00 / Fax : 04.91.79.21.61
E-mail : hdv-mediterranee@wanadoo.fr

MARSEILLE ENCHERES PROVENCE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-270

102 avenue Jules Cantini
13008 MARSEILLE

Tél. 04.91.79.05.11 / Fax : 04.91.25.97.41
E-mail : g.dedianous@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

PRADO FALQUE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-151

47 rue Falque
13006 MARSEILLE

Tél. 04.96.10.26.30 / Fax : 04.96.10.26.39
E-mail : fleck@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

TABUTIN MEDITERRANEE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-150

102 avenue Jules Cantini
13008 MARSEILLE

Tél. 04.91.79.09.93 / Fax : 04.91.79.04.73
E-mail : tabutin@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

MARTILLAC

AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-157

Zone d'Activité Lagrange II
33650 MARTILLAC

Tél. 05.56.72.54.54 / Fax : 05.56.72.54.55
E-mail : e.jacquart@arnaune.com

MAYENNE

PASCAL BLOUET E.U.R.L.

Agrément n° 2002-070

12 rue de Réaumur
53100 MAYENNE

Tél. 02.43.04.13.74 / Fax : 02.43.00.25.20

MEAUX

A.C. ENCHERES S.A.R.L. FIVE AUCTION MEAUX

Agrément n° 2002-198

21 rue Isaac Newton – ZI Nord
77100 MEAUX

Tél. 01.64.36.59.30 / Fax : 01.64.33.83.61
E-mail : vehicules@corneillan.com
Site : www.encheres.com

MELUN

MELUN ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-065

746 rue du Maréchal Juin – ZI Vaux le Penil
77000 MELUN

Tél. 01.64.37.02.12 / Fax : 01.64.37.61.99
E-mail : hvmelun@wanadoo.fr

MENTON

MENTON ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-432

L'Astoria – 4 avenue Edouard VII
06500 MENTON

Tél. 04.93.57.58.57 / Fax : 04.93.57.66.30
E-mail : ambiaggi@interencheres.com

METZ

BAILLY – HERTZ ET ASSOCIES S.A.S. HÔTEL DES VENTES DES TROIS EVECHES

Agrément n° 2003-457

43 rue Dupont des Loges
57000 METZ

Tél. 03 87 36 68 53 / Fax : 03 87 36 93 02
E-mail : baily-hertz@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

EST ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-284

3 rue Mangin
57000 METZ

Tél. 03.87.68.32.13 / Fax : 03.87.62.51.83
E-mail : est.encheres@magic.fr

MEYZIEU

STOCK AUCTION S.A.R.L. PSE LYON

Agrément n° 2004-504

11 rue du Maréchal de Lattre de Tassigny
69330 MEYZIEU

Tél. 04.78.04.21.47 / Fax : 04.78.04.35.58
E-mail : stock.auction@wanadoo.fr

MONTARGIS

MONTARGIS ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-175

3 rue de la Poterne
45200 MONTARGIS

Tél. 02.38.85.07.99 / Fax : 02.38.85.09.07
E-mail : montargisencheres@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

MONTASTRUC

FRANCE EXPERTISES ENCHERES F.E.E. S.A.R.L.

Agrément n° 2002-384

Château de Lasserre
31380 MONTASTRUC

Tél. 05.61.84.43.35 / Fax : 05.34.26.14.48

MONTAUBAN

FRANCE ENCHERES ART S.A.R.L.

Agrément n° 2002-236

21 rue Armand Saintis
82200 MONTAUBAN

Tél. 05 63 20 06 00 / Fax : 05 63 20 80 28
E-mail : montaubanauction@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

FRANCE ENCHERES VEHICULES ET MATERIELS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-235

21 rue Armand Saintis
82200 MONTAUBAN

Tél. 05 63 20 06 00 / Fax : 05 63 20 80 28
E-mail : montaubanauction@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

SUD OUEST ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-301

1408 avenue de Cos BP513
82005 MONTAUBAN Cedex

Tél. 05.63.03.01.29 / Fax : 05.63.03.02.75
E-mail : chantacohet@aol.com

MONTLUCON

SYLVIE DAGOT E.U.R.L.

Agrément n° 2002-206

4 place de la Poterie
03100 MONTLUCON

Tél. 04.70.05.11.34 / Fax : 04.70.05.97.50
E-mail : dagot@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

MONTPELLIER

HÔTEL DES VENTES MONTPELLIER LANGUEDOC S.A.R.L.

Agrément n° 2002-355

194 chemin de Poutingon
34070 MONTPELLIER

Tél. 04.67.47.28.00 / Fax : 04.67.47.47.74
E-mail : andrieu@interencheres.com

MONTREUIL-SUR-MER

HENRI ANTON S.A.R.L.

Agrément n° 2002-396

20 rue Pierre Ledent
62170 MONTREUIL-SUR-MER

Tél. 03.21.06.05.70 / Fax : 03.21.81.53.45
E-mail : Henri.Anton.Auctions@wanadoo.fr

MORLAIX

SVV ORIOT – DUPONT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-117

37-39 rue de Paris
29600 MORLAIX

Tél. 02.98.88.08.39 / Fax : 02.98.88.15.82
E-mail : oriot-dupont@wanadoo.fr

MOULINS

ENCHERES SADDE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-132

8 place d'Allier
03000 MOULINS

Tél. 04.70.44.05.28 / Fax : 04.70.44.53.80
E-mail : sadde-collette@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

NANCY

ANTICHERNAL S.A.R.L.

Agrément n° 2002-091

12-14 rue du Placieux
54000 NANCY

Tél. 03.83.28.13.31 / Fax : 03.83.90.30.14
E-mail : Teitgen-sylvie@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

ERIC HERTZ S.A.R.L.

Agrément n° 2002-119

107 rue du Sergent Blandan
54000 NANCY

Tél. 03.83.90.19.20 / Fax : 03.83.41.24.35
E-mail : eric-hertz@wanadoo.fr

NABECOR ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-168

52 rue de Nabécor
54000 NANCY

Tél. 03.83.57.99.57 / Fax : 03.83.54.52.67
E-mail : nabecor@wanadoo.fr

NANTERRE

A.G.S. POINCARÉ S.A.R.L.

Agrément n° 2002-353

15 rue Raymond Poincaré
92000 NANTERRE

Tél. 01.47.25.00.87 / Fax : 01.47.21.86.59
E-mail : gillet.seurat@wanadoo.fr

NANTES

**COUTON & VEYRAC – NANTES
ENCHERES S.A.R.L.**

Agrément n° 2002-037

8 -10 rue Miséricorde
44000 NANTES

Tél. 02.40.89.24.44 / Fax : 02.40.47.09.99
E-mail : nantesencheres@coutonveyrac.com

**KACZOROWSKI S.A.R.L. HÔTEL DES
VENTES DES SALORGES**

Agrément n° 2002-089

8 bis rue Chaptal – BP 98804
44188 NANTES Cedex 4

Tél. 02.40.69.91.10 / Fax : 02.40.69.93.92
E-mail : kac@interencheres.com

**OUEST ENCHERES PUBLIQUES
S.A.R.L.**

Agrément n° 2002-220

24 rue du Marché Commun – BP 53274
44332 NANTES Cedex 3

Tél. 02.40.49.97.97 / Fax : 02.40.52.18.90
E-mail : info@oep.fr
Site : www.oep.fr

TALMA E.U.R.L.

Agrément n° 2002-188

3 et 5 rue Talma
44000 NANTES

Tél. 02.40.74.41.28 / Fax : 02.40.14.07.71
E-mail : virginiebertrand44@wanadoo.fr

NARBONNE

MEYZEN S.A.S.

Agrément n° 2002-234

Hôtel des Ventes – Route de Narbonne Plage
11100 NARBONNE

Tél. 04.68.32.10.33 / Fax : 04.68.32.74.31
E-mail : andre.meyzen@wanadoo.fr

NEUILLY-SUR-SEINE

CLAUDE AGUTTES S.A.S.

Agrément n° 2002-209

164 bis avenue Charles de Gaulle
92200 NEUILLY-SUR-SEINE

Tél. 01.47.45.55.55 / Fax : 01.47.45.54.31
E-mail : accueil@aguttes.com
Site : www.aguttes.com

POETTE-CASTOR-HARA S.A.R.L.

Agrément n° 2003-485

39 rue Jacques Dulud
92200 NEUILLY-SUR-SEINE

Tél. 01.47.47.44.95 / Fax : 01.47.47.78.40
E-mail : poette-castor-hara@wanadoo.fr

NEVERS

MICHAUD ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-368

7 rue Saint Didier
58000 NEVERS

Tél. 03.86.61.28.28 / Fax : 03.86.21.54.04
E-mail : michaud@interencheres.com
Site : www.michaud@interencheres.com

NICE

**BOISGIRARD PROVENCE CÔTE
D'AZUR S.A.R.L.**

Agrément n° 2002-334

40-42 rue Gioffredo
06000 NICE

Tél. 04.93.80.04.03 / Fax : 04.93.13.93.45

ETUDE DE PROVENCE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-075

7 rue Antoine Gautier
06000 NICE

Tél. 04.93.19.01.90 / Fax : 04.93.19.01.91

**HÔTEL DES VENTES NICE RIVIERA
S.A.R.L.**

Agrément n° 2001-004
50 rue Gioffredo
06000 NICE
Tél. 04.93.62.14.71 / Fax : 04.93.62.69.97
E-mail : hdvnice@wanadoo.fr
Site : www.hdvnice.com

NICE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-201
15 rue Dante
06000 NICE
Tél. 04.92.15.06.06 / Fax : 04.92.15.06.62
E-mail : nice-encheres@wanadoo.fr
Site : www.nice-encheres.com

NIMES

**HÔTEL DES VENTES DE NIMES
S.A.R.L.**

Agrément n° 2002-126
21 rue de l'Agau
30000 NIMES
Tél. 04.66.67.52.74 / Fax : 04.66.67.20.96
E-mail : champion.kusel@wanadoo.fr

NIORT

SVV DE MEUBLES DEZAMY S.A.R.L.

Agrément n° 2002-133
52 rue de la Gare
79000 NIORT
Tél. 05.49.24.03.03 / Fax : 05.49.24.03.03
E-mail : dezamy@wanadoo.fr

NOGENT LE ROTROU

ECKLE & ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-414
4 rue Tochon
28400 NOGENT LE ROTROU
Tél. 02.37.52.01.85 / Fax : 02.37.52.39.64
E-mail : eckle@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

NOGENT-SUR-MARNE

LUCIEN-PARIS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-194
17 rue du Port
94130 NOGENT-SUR-MARNE
Tél. 01.48.72.07.33 / Fax : 01.48.72.64.71
E-mail : contact@lucienparis.com

NOYON

PIERRE MACAIGNE E.U.R.L.

Agrément n° 2002-154
37 rue de Lille
60400 NOYON
Tél. 03.44.44.04.60 / Fax : 03.44.09.18.88
E-mail : MacaignePierre@aol.com

ORLEANS

**BINOCHÉ – DE MAREDSOUS HÔTEL
DES VENTES MADELEINE S.A.R.L.**

Agrément n° 2002-362
64 rue du Faubourg Madeleine
45000 ORLEANS
Tél. 02.38.22.84.34 / Fax : 03.38.81.25.76
E-mail : binochemaredsous@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

**SVV POUSSE-CORNET S.A.R.L.
VALOIR**

Agrément n° 2002-107
2 impasse Notre Dame du Chemin
45000 ORLEANS
Tél. 02.38.54.00.00 / Fax : 02.38.54.45.30

PAMIER

ARIEGE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-345
23 Place du Marché au Bois
09100 PAMIER
Tél. 05.61.67.11.86 / Fax : 05.61.60.02.38
E-mail : ffarbos@yahoo.fr
Site : www.ariegeenchere.free.fr

PARIS

ADER S.A.R.L.

Agrément n° 2002-448
8 rue Saint Marc
75002 PARIS
Tél. 01.53.40.77.10 / Fax : 01.53.40.77.20
E-mail : ader.remi@wanadoo.fr

**ANNE DEMARLES SOCIETE DE
VENTES VOLONTAIRES S.A.R.L.**

Agrément n° 2004-523
80 rue de Tocqueville
75017 PARIS
Tél/Fax : 01.43.80.30.79

**ARTCURIAL – BRIEST – POULAIN – LE
FUR S.A.S.**

Agrément n° 2001-005

7 rond Point des Champs Elysées
75008 PARIS

Tél. 01.42.99.20.20 / Fax : 01.42.99.20.21
E-mail : briestpoulainlefur@artcurial.com

ARTUS ENCHERES – D.T.O. S.A.R.L.

Agrément n° 2002-354

15 rue de la Grange Batelière
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.87.29 / Fax : 01.42.46.71.44
E-mail : artus@easynet.fr
Site : www.artus-associes.com

**BAILLY-POMMERY & VOUTIER
ASSOCIES S.A.R.L.**

Agrément n° 2002-257

23 rue Le Peletier
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.41.41 / Fax : 01.47.70.41.51
E-mail : contact@bpv.fr
Site : www.bpv.fr

10 rue de la Grange Batelière
75009 PARIS

Tél. 01.53.24.11.12 / Fax : 01.40.22.02.79

**BARON-RIBEYRE ET ASSOCIES
S.A.R.L.**

Agrément n° 2001-019

5 rue de Provence
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.87.05 / Fax : 01.45.23.22.92
E-mail : baronribeyre@noos.fr

BEAUSSANT – LEFEVRE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-108

32 rue Drouot
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.40.00 / Fax : 01.47.70.62.40
E-mail : beaussant-lefevre@auktion.fr
Site : www.beaussant-lefevre.auktion.fr

BINOCHÉ S.A.S.

Agrément n° 2002-064

5 rue La Boétie
75008 PARIS

Tél. 01.47.42.78.01 / Fax : 01.47.42.87.55
E-mail : jcbinoche@wanadoo.fr

BLANCHET ET ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-212

3 rue Geoffroy Marie
75009 PARIS

Tél. 01.53.34.14.44 / Fax : 01.53.34.00.50
E-mail : blanchet.auction@wanadoo.fr

BOISGIRARD ET ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2001-022

1 rue Grange Batelière
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.81.36 / Fax : 01.42.47.05.84
E-mail : boisgirard@club-internet.fr
Site : www.boisgirard.com

**BOISGIRARD PROVENCE COTE
D'AZUR S.A.R.L.**

Agrément n° 2002-334

1 rue de la Grange Batelière
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.81.36 / Fax : 01.42.47.05.84
E-mail : boisgirard@club-internet.fr
Site : www.boisgirard.com

BRISSENEAU S.A.S.

Agrément n° 2002-427

4 rue Drouot
75009 PARIS

Tél. 01.42.46.00.07 / Fax : 01.45.23.33.21
E-mail : brissonneau@wanadoo.fr

**CABINET V.A.E.P. MARIE FRANCOISE
ROBERT S.A.S.**

Agrément n° 2002-171

18 rue Cadet
75009 PARIS

Tél. 01.42.46.54.51 / Fax : 01.42.46.54.46
E-mail : art-auction-robert@wanadoo.fr
Site : www.art-auction-robert.com

CALMELS – COHEN S.A.S.

Agrément n° 2002-398

12 rue Rossini
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.38.89 / Fax : 01.45.23.01.46
E-mail : contact@calmelscohen.com
Site : www.ccc-auktion.com

**CAMARD & ASSOCIES MAISON DE
VENTES AUX ENCHÈRES – S.A.**

Agrément n° 2002-283

18 rue de la Grange Batelière
75009 PARIS

Tél. 01.42.46.35.74 / Fax : 01.40.22.05.70
E-mail : anad@camardetassocies.com

**CATHERINE CHARBONNEAUX
S.A.R.L.**

Agrément n° 2002-069

134 rue du Faubourg Saint Honoré
75008 PARIS

Tél. 01.43.59.66.56 / Fax : 01.42.56.52.57
E-mail : info@catherine-charbonneaux.com
Site : www.catherine-charbonneaux.com

CHAYETTE & CHEVAL S.A.R.L.

Agrément n° 2002-365

33 rue du Faubourg Montmartre
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.56.26 / Fax : 01.47.70.58.88
E-mail : chayette.cheval@wanadoo.fr
Site : www.gazette-drouot.com

CHOCHON-BARRE & ALLARDI SVV S.A.R.L.

Agrément n° 2002-109

15 rue de la Grange Batelière
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.72.51 / Fax : 01.48.00.96.54
E-mail : cba@etxe.fr
Site :
www.gazette-drouot.com/chochon-allardi.

CHOPPIN DE JANVRY & ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2003-454

8 rue Rossini
75009 PARIS

Tél. 01.53.34.14.29 / Fax : 01.53.34.00.46
E-mail : svvo.choppindejanvry@wanadoo.fr

CHRISTIES France S.N. C

Agrément n° 2001-003

9 avenue Matignon
75008 PARIS

Tél. 01.40.76.85.85 / Fax : 01.40.76.85.51
E-mail : evidal@christies.com
Site : www.christies.com

CHRISTOPHE JORON-DEREM S.A.R.L.

Agrément n° 2002-401

46 rue Sainte-Anne
75002 PARIS

Tél. 01.40.20.02.82 / Fax : 01.40.20.01.48
E-mail : etude.joron-derem@club-internet.fr

CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES S.A.S.

Agrément n° 2002-364

44 avenue Kléber
75116 PARIS

Tél. 01.47.27.11.24 / Fax : 01.45.53.45.24
E-mail : cornette@auction.fr
Site : www.cornette.auction.fr

COUTON-VEYRAC-NANTES ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-037

159 bis boulevard du Montparnasse
75006 PARIS

Tél. 01.43.29.09.85

DAGUERRE S.A.R.L.

Agrément n° 2005-536

5 bis rue du Cirque
75008 PARIS

Tél. 01 45 63 02 60 / Fax : 01 45 63 02 61
E-mail : infos@daguerrre.fr
Site : www.daguerrre.fr

DAMIEN LIBERT SVV E.U.R.L.

Agrément n° 2002-406

3 rue Rossini
75009 PARIS

Tél. 01.48.24.51.20 / Fax : 01.48.24.29.14
E-mail : libert@auction.fr
Site : www.libert.auction.fr

DAVID KAHN et ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-449

8 rue Drouot
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.82.66 / Fax : 01.47.70.82.64
E-mail : kahn.david@wanadoo.fr

DELORME, COLLIN DU BOCAGE S.A.S.

Agrément n° 2003-458

11 rue de Miromesnil
75008 PARIS

Tél. 01.58.18.39.05 / Fax : 01.58.18.39.09
E-mail : info@parisencheres.com
Site : www.parisencheres.com

DIGARD MAISON DE VENTES VOLONTAIRES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-378

17 rue Drouot
75009 PARIS

Tél. 01.48.24.43.43 / Fax : 01.48.24.43.19
E-mail : m-d-a@wanadoo.fr

DOUTREBENTE S.A.S.

Agrément n° 2002-285

11/13 rue de Belzunce
75010 PARIS

Tél. 01.42.46.01.05 / Fax : 01.42.46.03.21
E-mail : doutrebente@yahoo.fr

DROUOT ESTIMATIONS S.A.S.

Agrément n° 2002-337

7 rue Drouot
75009 PARIS

Tél. 01.48.01.91.00 / Fax : 01.40.22.96.47
E-mail : drouot.estimations@wanadoo.fr

ENCHERES RIVE GAUCHE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-333

132 boulevard Raspail
75006 PARIS

Tél. 01.43.26.17.15 / Fax : 01.40.46.83.65

ERIC CAUDRON E.U.R.L.

Agrément n° 2003-463

5 rue de Castiglione
75001 PARIS

Tél. 01.42.66.24.48

E-mail : caudron.eric@caramail.com

ETUDE GALATEAU S.A.R.L.

Agrément n° 2002-322

23 rue du Général Bertrand
75007 PARIS

Tél. 01 47 83 29 97 / Fax : 01 45 66 04 45

E-mail : galateau@interencheres.com

Site : www.interencheres.com

EVE E.U.R.L.

Agrément n° 2002-084

25 rue Drouot
75009 PARIS

Tél. 01 53 34 04 04 / Fax : 01 53 34 04 11

E-mail : leroy.alain@9online.fr

FERRI & ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-226

53 rue Vivienne
75002 PARIS

Tél. 01.42.33.11.24 / Fax : 01.42.33.40.00

E-mail : ferri.cp@ferri-drouot.com

FIVE AUCTION PARIS S.A.R.L.

Agrément n° 2004-502

1 rue Lavoisier
75008 PARIS

Tél. 01 53 43 81 60 / Fax : 01 42 68 07 38

E-mail : fleger@fiveauction.fr

Site : www.fiveauction.fr

FRAYSSE & ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-035

16 rue de la Banque
75002 PARIS

Tél. 01.53.45.92.10 / Fax : 01.53.45.92.19

E-mail : contact@fraysse.net

Site : www.fraysse.net

GROS & DELETTREZ S.A.S.

Agrément n° 2002-033

22 rue Drouot
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.83.04 / Fax : 01.45.23.01.64

E-mail : gros-deleltrez@wanadoo.fr

GUILLOUX ET ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-335

32 rue Le Peletier
75009 PARIS

Tél. 01.55.33.13.13 / Fax : 01.55.33.13.14

IVOIRE FRANCE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-431

3 cité Rougemont
75009 PARIS

Tél. 01 47 70 07 03 / Fax : 01 47 70 07 05

E-mail : groupeivoire@wanadoo.fr

JEAN-CLAUDE RENARD MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES S.A.S.

Agrément n° 2001-025

28 rue Beaubourg
75003 PARIS

Tél. 01.55.33.13.13 / Fax : 01.55.33.13.14

E-mail : etuderenard@wanadoo.fr

JEAN-JACQUES MATHIAS E.U.R.L.

Agrément n° 2004-496

7 rue Rousselet
75007 PARIS

Tél. 01 47 70 00 36 / Fax : 01 42 46 60 63

E-mail : maitremathias@wanadoo.fr

JEAN-MARC DELVAUX S.A.R.L.

Agrément n° 2002-240

29 rue Drouot
75009 PARIS

Tél. 01.40.22.00.40 / Fax : 01.40.22.00.83

E-mail : delvaux@auction.fr

Site : www.delvaux.auction.fr

K.L.B. ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-374

7 rue Cadet
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.04.88 / Fax : 01.47.70.08.60

E-mail : klb-encheres@wanadoo.fr

KAPANDJI MORHANGE – S.V.V. S.A.R.L.

Agrément n° 2004-508

46 bis passage Jouffroy
75009 PARIS

Tél. 01.48.24.26.10 / Fax : 01.48.24.26.11

E-mail : kapandjimorhange@wanadoo.fr

**LAFON Société de Ventes
Volontaires S.A.R.L.**

Agrément n° 2003-470

12 rue Vivienne
75002 PARIS

Tél. 01 40 15 99 55 / Fax : 01 40 15 99 56
E-mail : lafon.svv@etxe.fr ou f.lafon@etxe.fr

LASSERON ET ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2004-505

46 rue de la Victoire
75009 PARIS

Tél. 01 49 95 06 84 / Fax : 01 49 95 06 77
E-mail : contact @lasseron-associes.com
Site : www.lasseron-associes.com

LE ROUX ET MOREL S.A.R.L.

Agrément n° 2002-382

18 rue de la Grange Batelière
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.83.00 / Fax : 01.42.46.60.63
E-mail : lerouxmorel@wanadoo.fr

**LOMBRAIL TEUCQUAM MAISON DE
VENTES**

Agrément n° 2002-152

14 rue de Provence
75009 Paris

Tél. 01.48.00.93.70 / Fax : 01.42.83.68.48
E-mail : lt-1@wanadoo.fr
Site : www.lombrail-teucquam.auction.fr

MARC-ARTHUR KOHN S.A.S.

Agrément n° 2002-418

9 boulevard de Latour Maubourg
75007 PARIS

Tél. 01.44.18.73.00 / Fax : 01.44.18.73.09
E-mail : kohn@dial.oleane.com

MASSOL – Philippe LARTIGUE S.A.

Agrément n° 2001-024

12 rue de Penthièvre
75008 PARIS

Tél. 01.42.65.08.01 / Fax : 01.42.65.04.60
E-mail : massol.sa@wanadoo.fr

MICA S.A.R.L.

Agrément n° 2002-344

16 Place des Vosges
75004 PARIS

Tél. 01.42.78.57.10 / Fax : 01.42.78.89.80
E-mail : wapler@aol.com
Site : www.gazette-drouot.com/wapler.html

MILLON ET ASSOCIES S.A.S.

Agrément n° 2002-379

19 rue de la Grange Batelière
75009 PARIS

Tél. 01.48.00.99.44 / Fax : 01.48.00.98.58
E-mail : contact@millon-associes2.com
Site : www.millon-associes.com

NERET-MINET E.U.R.L.

Agrément n° 2001-014

8 rue Saint Marc
75002 PARIS

Tél. 01.40.13.07.79 / Fax : 01.42.33.61.94
E-mail : neret@auction.fr
Site : www.neret.auction.fr

OGER ET DUMONT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-050

22 rue Drouot
75009 PARIS

Tél. 01.42.46.96.95 / Fax : 01.45.23.16.32
E-mail : oger-dumont@auction.fr
Site : www.auction.fr

PARIS 16 S.A.R.L. AUCTION HOUSE

Agrément n° 2004-509

52 rue de la Fontaine
75016 PARIS

Tél. 01 45 20 20 20 / Fax : 01 45 20 20 21
E-mail : auctionhouse@wanadoo.fr
Site : www.auctionhouse.fr

PIASA S.A.

Agrément n° 2001-020

5 rue Drouot
75009 PARIS

Tél. 01.53.34.10.10 / Fax : 01.53.34.10.11
E-mail : contact@piasa-paris.com
Site : www.auctionconsult.com/piasa

PIERRE BERGE ET ASSOCIES S.A.S.

Agrément n° 2002-128

12 rue Drouot
75009 PARIS

Tél. 01.49.49.90.00 / Fax : 01.49.49.90.01
E-mail : sgonnin@pba-auctions.com
Site : www.pba-auctions.com

**RENAUD GIQUELLO ET ASSOCIES
S.A.R.L.**

Agrément n° 2002-389

6 rue de la Grange Batelière
75009 PARIS

Tél. 01.47.70.48.95 / Fax : 01.48.00.95.75
E-mail : renaud-giquello@wanadoo.fr

RIEUNIER & ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-293

8 rue Rossini
75009 PARIS
Tél. 01.47.70.32.32 / Fax : 01.47.70.32.33
E-mail : rieuunier-associes@wanadoo.fr
Site : www.rieunier-associes.com

ROSSINI S.A.
Agrément n° 2002-066

7 rue Drouot
75009 PARIS
Tél. 01.53.34.55.00 / Fax : 01.42.47.10.26
E-mail : contact@rossini.fr
Site : www.rossini.fr

ROUX TROOSTWIJK SVV S.A.
Agrément n° 2002-169

13 rue Eugène Flachat
75017 PARIS
Tél. 01.47.63.27.27 / Fax : 01.47.63.27.28
E-mail : info@roux-troostwijk.fr
Site : www.troostwijkauctions.com

SECOND MARCHÉ S.A.R.L.
Agrément n° 2002-428

60-62 quai de Jemmapes
75010 PARIS
Tél. 01.42.49.34.34 / Fax : 01.42.49.34.77
E-mail : second-marche@wanadoo.fr
Site : www.iyatoo.com

SOCIÉTÉ COUTAU – BEGARIE S.A.R.L.
Agrément n° 2002-113

60 avenue de la Bourdonnais
75007 PARIS
Tél. 01.45.56.12.20 / Fax : 01.45.56.14.40
E-mail : information@coutaubegarie.com
Site : www.coutaubegarie.com

SOCIÉTÉ THIERRY DE MAIGRET S.A.R.L.
Agrément n° 2002-280

5 rue de Montholon
75009 PARIS
Tél. 01.44.83.95.20 / Fax : 01.44.83.95.21
E-mail : thierry@tdemaigret.fr
ou juliette@tdemaigret.fr

SOTHEBYS France S.A.
Agrément n° 2001-002

76 rue du Faubourg Saint Honoré
75008 PARIS
Tél. 01.53.05.53.05 / Fax : 01.47.42.22.32
E-mail : nathalie.obertyrilke@sothebys.com
Site : www.sothebys.com

SVV B.S.F. S.A.R.L.
Agrément n° 2002-306

3 rue d'Amboise
75002 PARIS
Tél. 01.42.60.87.87 / Fax : 01.42.60.36.44
E-mail : bsf@etxe.fr
Site : www.gazette-drouot.com/bsf.html

SVV BONDU S.A.R.L.
Agrément n° 2002-390

7 rue de Provence
75009 PARIS
Tél. 01.47.70.36.16 / Fax : 01.45.23.09.30
E-mail : dbdrouot@club-internet.fr

SVV D. GIAFFERI S.A.R.L.
Agrément n° 2002-262

117 rue Saint Lazare
75008 PARIS
Tél. 01.45.22.30.13 / Fax : 01.42.94.95.11
E-mail : d.giafferi@wanadoo.fr

SVV DOMINIQUE DELAVENNE S.A.R.L.
Agrément n° 2004-497

21 rue Bergère
75009 PARIS
Tél. 01 42 46 11 00 / Fax : 01 40 22 90 24
E-mail : svdelavennecp@aol.com

SVV FARRANDO – LEMOINE S.A.R.L.
Agrément n° 2002-074

30 bis rue Bergère
75009 PARIS
Tél. 01.47.70.50.11 / Fax : 01.47.70.19.32
E-mail : farrandolemoine@wanadoo.fr

SVV MORAND S.A.R.L.
Agrément n° 2002-032

3 rue Ernest Renan
75015 PARIS
Tél. 01.40.56.91.96 / Fax : 01.47.34.74.85
E-mail : volontaire@etudemorand.com
Site : www.drouot-morand.com

SVV PESCHETEAU-BADIN E.U.R.L.
Agrément n° 2002-312

16 rue de la Grange Batelière
75009 PARIS
Tél. 01 47 70 50 90 / Fax : 01 48 01 04 45
E-mail : pescheteau-badin@wanadoo.fr

SVV PIERRE MARIE ROGEON AGORA ENCHERES S.A.R.L.
Agrément n° 2002-417

16 rue Milton
75009 PARIS
Tél. 01.48.78.81.06 / Fax : 01.42.85.14.12
E-mail : pmrogeon.drouot@worldonline.fr

TAJAN S.A.
Agrément n° 2001-006

37 rue des Mathurins
75008 PARIS
Tél. 01.53.30.30.30 / Fax : 01.53.30.30.31
E-mail : info@tajan.com
Site : www.tajan.com

**VENTES AUX ENCHERES VENDOME
CHEVERNY PARIS S.A.S.**
Agrément n° 2002-189

41 boulevard du Montparnasse
75006 PARIS
Tél. 02.54.80.24.24 / Fax : 02.54.77.61.10
E-mail : vendome@rouillac.com
Site : www.rouillac.com

VOUTIER ASSOCIES S.A.S.
Agrément n° 2001-021

10 rue de la Grange Batelière
75009 PARIS
Tél. 01.53.24.11.12 / Fax : 01.40.22.02.79

YANN LE MOUEL S.A.R.L.
Agrément n° 2002-265

22 rue Chauchat
75009 PARIS
Tél. 01.47.70.86.36 / Fax : 01.47.70.43.26

PARTHENAY

GALLERY SERGE D. TESSON S.A.R.L.
Agrément n° 2002-253

78 rue du Bourg Belais
79200 PARTHENAY
Tél. 05.49.95.24.21 / Fax : 05.49.64.34.46
E-mail : tesson@interenchères.com
Site : www.interenchères.com

PAU

**SVVMEP GESTAS ENCHERES DE
BOURBON S.A.R.L.**
Agrément n° 2002-102

3 allées Catherine de Bourbon
64000 PAU
Tél. 05.59.84.72.72 / Fax : 05.59.84.86.84
E-mail : contact@etude-gestas.com
Site : www.etude-gestas.com

PERIGUEUX

**HÔTELS DES VENTES DU PERIGORD
PERIGORD AUCTION S.A.R.L.**
Agrément n° 2002-110

13 place Francheville
24000 PERIGUEUX
Tél. 05.53.05.15.44 / Fax : 05.53.06.17.02
E-mail : jm.suze@wanadoo.fr

PERIGORD ENCHERES S.A.R.L.
Agrément n° 2002-195

9 rue Bodin 24000
PERIGUEUX
Tél. 05.53.08.60.84 / Fax : 05.53.07.45.32
E-mail : jm.suze@wanadoo.fr

PERPIGNAN

**SOCIETE DE VENTES VOLONTAIRES
E. PUJOL S.A.R.L.**
Agrément n° 2002-244

Chemin de Maillolles
66000 PERPIGNAN
Tél. 04.68.. 54.09.10 / Fax : 04.68.55.43.45
E-mail : enchères66@free.fr
Site : www.enchères66.fr.st

POITIERS

**HÔTEL DES VENTES DE POITIERS
S.A.R.L.**
Agrément n° 2002-259

22 boulevard du Grand Cerf
86000 POITIERS
Tél. 05.49.37.80.81 / Fax : 05.49.37.13.80
E-mail : p.segeron@wanadoo.fr
Site : www.hoteldesventesdepoitiers.com

PLASSART ENCHERES E.U.R.L.
Agrément n° 2002-162

12-14 boulevard du Grand Cerf
86000 POITIERS
Tél. 05.49.01.71.24 / Fax : 05.49.41.65.00
E-mail : plassart-enchère@wanadoo.fr
Site : www.plassart-enchère.com

PONT-AUDEMER

SVV IMBERDIS E.U.R.L.
Agrément n° 2002-125

ZI Lieudit Le Grand Beuzelin – Rue Berthelot
27500 PONT-AUDEMER
Tél. 02.32.41.14.08 / Fax : 02.32.57.15.99
E-mail : jmimberdis@aol.com

PONTIVY

ANNE RENAULT-AUBRY ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-291
62 rue du Général de Gaulle
56300 PONTIVY
Tél. 02.97.25.09.32 / Fax : 02.97.25.03.94
E-mail : h.v.renault@wanadoo.fr

PONTOISE

ENCHERES M.S.A. S.A.R.L.

Agrément n° 2002-115
3 bis rue Saint-Martin
95300 PONTOISE
Tél. 01.34.42.14.50 / Fax : 01.34.42.14.21
E-mail : encheres-msa@wanadoo.fr

PORTETS

EUROPEENNE DE CONSEIL S.A.R.L.

Agrément n° 2002-413
31 avenue du 8 mai 1945
33640 PORTETS
Tél. 05.56.67.62.62 / Fax : 05.56.67.01.03
E-mail : hdv33@wanadoo.fr
Site : www.ventes-encheres.com

PROVINS

SVV FELETIN PROVINS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-316
1 avenue du Général de Gaulle
77160 PROVINS
Tél. 01.64.00.17.14 / Fax : 01.60.67.71.62
E-mail : feletin.provins@wanadoo.fr

QUIMPER

HÔTEL DES VENTES DE BRETAGNE ATLANTIQUE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-199
1 bis rue du Pont l'Abbé
29000 QUIMPER
Tél. 02.98.52.97.97 / Fax : 02.98.55.76.44
E-mail : hdv.quimper@wanadoo.fr

QUIMPER ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2003-488
9 rue Louis Le Bourhis – ZI du Petit Guelen
29000 QUIMPER
Tél. 02.98.94.62.30 / Fax : 02.98.94.87.30
E-mail : quimper-encheres@wanadoo.fr

RAMBOUILLET

FAURE ET ASSOCIES S.A.S.

Agrément n° 2002-329
76 rue Groussay
78120 RAMBOUILLET
Tél. 01.34.83.01.32 / Fax : 01.34.83.00.45
E-mail : sasfaure@wanadoo.fr

REIMS

DAPSENS AUCTIONS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-231
31 rue de Châtivesle
51000 REIMS
Tél. 03.26.47.26.37 / Fax : 03.26.97.74.26
E-mail : ludovic.dapsens@wanadoo.fr

GUIZZETTI – COLLET S.A.R.L.

Agrément n° 2002-233
25 rue du Temple
51100 REIMS
Tél. 03.26.47.32.59 / Fax : 03.26.40.44.87
E-mail : guizzetticollet@wanadoo.fr

RENNES

BRETAGNE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-072
32 place des Lices
35000 RENNES
Tél. 02.99.31.58.00 / Fax : 02.99.65.52.64
E-mail : art@rennesencheres.com
Site : www.encheres.com

RIOM

BUTANT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-267
1 route d'Ennezat
63200 RIOM
Tél. 04.73.38.24.31 / Fax : 04.73.38.60.41
E-mail : x.butant@wanadoo.fr
Site : www.butant.fr

ROANNE

ROANNE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-402
23 rue Benoît Malon
42300 ROANNE
Tél. 04.77.72.52.22 / Fax : 04.77.70.15.23
E-mail : ingels.humblot@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

ROCHEFORT-SUR-MER

DIJEAU RENE SVV S.A.R.L.

Agrément n° 2002-112

32 avenue Camille Pelletan
17300 ROCHEFORT-SUR-MER

Tél. 05.46.99.00.46 / Fax : 05.46.99.19.68

E-mail : dijEAU@interencheres.com

Site : www.interencheres.com

RODEZ

HÔTEL DES VENTES DU ROUERQUE PASCAL FALABREGUES E.U.R.L.

Agrément n° 2002-264

Rue des Artisans – Bel Air
12000 RODEZ

Tél. 05.65.78.21.78 / Fax : 05.65.78.21.79

E-mail : p.falabregues@wanadoo.fr

ROMANS-SUR-ISERE

DRÔME ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-369

26 rue de la République
26100 ROMANS-SUR-ISERE

Tél. 04.75.02.09.26 / Fax : 04.75.05.93.28

E-mail : cassagne@interencheres.com

Site : www.interencheres.com

ROUBAIX

LILLE METROPOLE ENCHERES S.A.S.

Agrément n° 2002-314

51-53 rue Jean Moulin
59100 ROUBAIX

Tél. 03.28.33.54.54 / Fax : 03.20.73.07.40

E-mail : contact@mercier.com

MAY, DUHAMEL et ASSOCIES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-450

2 et 4 rue du Maréchal Foch
59100 ROUBAIX

Tél. 03.28.33.70.33 / Fax : 03.28.33.70.39

E-mail : contact@mayduhamel.com

Site : www.mayduhamel.com

ROUEN

DE BEAUPUIS ENCHERES VEHICULES AUTOS – BEVA S.A.R.L. FIVE AUCTION ROUEN

Agrément n° 2002-305

19 rue Nétien
76000 ROUEN

Tél. 02.32.10.34.62 / Fax : 02.32.10.34.63

E-mail : beva.rouen@normandnet.fr

DENESLE FREMAUX-LEJEUNE ART ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-361

20 rue Croix de Fer
76000 ROUEN

Tél. 02.35.71.54.48 / Fax : 02.35.88.12.48

E-mail : deneslefremaux@artenchere.fr

JEAN-JACQUES BISMAN E.U.R.L.

Agrément n° 2002-385

25 rue du Général Giraud
76000 ROUEN

Tél. 02.35.71.13.50 / Fax : 02.35.71.50.17

E-mail : jjbisman@wanadoo.fr

SVV BERNARD D'ANJOU E.U.R.L.

Agrément n° 2002-377

20 rue Croix de Fer
76000 ROUEN

Tél. 02.35.98.73.49 / Fax : 02.35.89.87.65

E-mail : b.danjou@libertysurf.fr

Site : www.gazette-drouot.com/annonceurs/danjou.html

WEMAERE – de BEAUPUIS ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-348

20 rue Croix de Fer
76000 ROUEN

Tél. 02.35.70.32.89 / Fax : 02.35.88.01.29

E-mail : wemaere-de-beaupuis@wanadoo.fr

ROYAN

SVVMEP GEOFFROY – BEQUET S.A.R.L.

Agrément n° 2002-204

6 rue Raymond Poincaré
17200 ROYAN

Tél. 05.46.38.69.35 / Fax : 05.46.39.28.05

E-mail : geoffroy.royan@dia.oleane.com

Site : www.enchereprovince.com

RUEIL MALMAISON

AVE S.A.S.

Agrément n° 2004-495

6 rue Lionel Terray
92500 RUEIL MALMAISON

Tél. 01 47 49 36 26 / Fax : 01 47 49 65 26

E-mail : ave@ave.fr

Site : www.ave.fr

RUFFOSSES

NASH S.A.

Agrément n° 2003-486

L'Entreprise

50700 RUFFOSSES

Tél. 02.33.40.08.05 / Fax : 02.33.40.08.05

E-mail : info@nash-auction.com

Site : www.nash-auction.com

SAINT-AMAND-MONTROND

HCVB HÔTEL DES VENTES BOISCHAUT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-363

57 avenue du Général de Gaulle
18200 SAINT-AMAND-MONTROND

Tél. 02.48.96.41.73 / Fax : 02.48.96.05.45

E-mail : maudieu.v@wanadoo.fr

SAINT-BRIEUC

DIDIER GUICHARD ET JEAN-MICHEL JUILLAN S.A.R.L.

Agrément n° 2002-165

10-12 rue de Gouët – B.P. 4214
22042 SAINT-BRIEUC Cedex 2

Tél. 02.96.33.15.91 / Fax : 02.96.33.80.57

E-mail : hdv.guichard-juillan@wanadoo.fr

SAINT-CLOUD

GOFFS FRANCE S.A.

Agrément n° 2002-121

Hippodrome de St Cloud –
1 rue du Camp Canadien
92210 SAINT-CLOUD

Tél. 01.41.12.00.30 / Fax : 01.41.12.90.56

E-mail : gofffs@wanadoo.fr

Site : www.gofffs.fr

SAINT-DIE

HÔTEL DES VENTES DE SAINT-DIE S.A.R.L.

Agrément n° 2005-543

65 rue de la Prairie
88100 SAINT-DIE

Tél. 03.29.56.13.34 / Fax : 03.29.56.99.99

SAINT-ETIENNE

CONAN AUCTION SAINT-ETIENNE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-160

7 rue Léon Lamaizière
42000 SAINT-ETIENNE

Tél. 04.77.93.42.76 / Fax : 04.77.93.77.00

HÔTEL DES VENTES DU MARAIS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-177

62 rue des Docteurs H. et B. Muller
42100 SAINT-ETIENNE

Tél. 04.77.32.53.12 / Fax : 04.77.37.54.93

E-mail : scp.carlier-imberty@mageos.com

Site : www.interencheres.com

SOCIETE STEPHANOISE D'ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2005-538

435 boulevard Louis Nelter
42000 SAINT-ETIENNE

Tél. 04.77.21.75.38

SAINT-GERMAIN-EN-LAYE

SVV ALAIN SCHMITZ – FREDERIC LAURENT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-282

13 rue Thiers
78100 SAINT-GERMAIN-EN-LAYE

Tél. 01.39.73.95.64 / Fax : 01.39.73.03.14

E-mail : contact@sgl-encheres.com

Site : www.sgl-encheres.com

SAINT-JEAN-DE-LUZ

LE MOUËL ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-408

6 rue du XVII Pluviose
64500 SAINT-JEAN-DE-LUZ

Tél. 05.59.26.69.70 / Fax : 05.59.58.36.30

E-mail : le-mouel-encheres@wanadoo.fr

SAINT-LO

CENTRE MANCHE SAINT-LO ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-203

18 rue Carnot
50000 SAINT-LO

Tél. 02.33.57.01.35 / Fax : 02.33.06.05.41

SAINT-MALO

BRETAGNE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-072

14 rue Alphonse Thébault
35400 SAINT-MALO

Tél. 02.99.56.46.18 / Fax : 02.23.18.13.14

SAINT-NAZAIRE

ATLANTIC ART AUCTION S.A.R.L.

Agrément n° 2002-242

2 avenue de Santander
44600 SAINT-NAZAIRE

Tél. 02.40.66.03.03 / Fax : 02.40.66.03.23

E-mail : aaa.derigny@wanadoo.fr

SAINT-OMER

HÔTEL DES VENTES DE SAINT-OMER S.A.R.L.

Agrément n° 2002-290

165 rue de Dunkerque
62500 SAINT-OMER

Tél. 03.21.93.23.11 / Fax : 03.21.93.75.75

E-mail : htvent@club-internet.fr

Site : www.etudefourquet.com

SAINT-OUEN

AUSTRALE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-067

155-159 rue du Docteur Bauer
93400 SAINT-OUEN

Tél. 01.49.48.16.74 / Fax : 01.40.10.07.43

E-mail : australe@wanadoo.fr

ENCHERES NET S.A.R.L.

Agrément n° 2002-346

13 rue des Docks
93400 SAINT-OUEN

Tél. 01.49.48.92.48 / Fax : 01.40.11.06.85

E-mail : info@encheres-net.fr

Site : www.encheres-net.fr

SAINT-PARRES-LES-VAUDES

BOISSEAU-POMEZ S.A.R.L.

Agrément n° 2002-071

38 rue Georges Furier
10260 SAINT-PARRES-LES-VAUDES

Tél. 03.25.40.73.97 / Fax : 03.25.40.76.57

SAINT-PAUL-LES-DAX

CUVREAU EXPERTISES ENCHERES S.A.S.

Agrément n° 2003-478

6 avenue Saint-Vincent de Paul
40990 SAINT-PAUL-LES-DAX

Tél. 05 58 35 42 49 / Fax : 05 58 35 42 47

E-mail : cuvreau.encheres@wanadoo.fr

SAINT-PRIEST

ANAF AUTO AUCTION S.A.R.L.

Agrément n° 2001-017

6 rue Pierre et Marie Curie
69800 SAINT-PRIEST

Tél. 04.72.79.19.19 / Fax : 04.72.79.19.20

E-mail : anafauto@anaf.com

Site : www.anaf.com

SVV DUMAS S.A.R.L. LYON SUD ENCHÈRES/FRANCE ENCHERES

Agrément n° 2002-376

7 rue Jean Zay
69800 SAINT-PRIEST

Tél. 04.72.77.78.06 / Fax : 04.78.37.68.17

E-mail : dumas@interencheres.com

SAINT-QUENTIN

SAINT-QUENTIN ENCHERES HÔTEL DES VENTES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-299

14 rue de Mulhouse
02100 SAINT-QUENTIN

Tél. 03.23.62.28.30 / Fax : 03.23.67.69.36

E-mail : saint-quentin.encheres@wanadoo.fr

SAINT-RAPHAEL

VAR ENCHERES E.U.R.L.

Agrément n° 2003-455

68 rue Eugène Félix –
Résidence Le Monségur
83700 SAINT-RAPHAEL

Tél. 04 94 82 31 88 / Fax : 04 94 95 94 66

E-mail : contact@var-encheres.com

SAINT-VALERY-EN-CAUX

SVV ROQUIGNY S.A.R.L.

Agrément n° 2002-088

Hôtel des Ventes – Rue des Caraques
76460 SAINT-VALERY-EN-CAUX

Tél. 02.35.57.97.40 / Fax : 02.35.57.97.44

E-mail : broquigny@wanadoo.fr

SAINTE-GENEVIEVE-DES-BOIS

PARISUD – ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2001-026

Z.I. de la Croix Blanche Avenue de la Croix
Blanche
91700 SAINTE-GENEVIEVE-DES-BOIS
Tél. 01.69.46.60.00 / Fax : 01.69.46.60.14
E-mail : info@parisud.com
Site : www.parisud.com

SARLAT

HÔTELS DES VENTES DU PERIGORD PERIGORD AUCTIONS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-110
Rue Pierre Brossolette
24200 SARLAT
Tél. 05.53.28.59.90 / Fax : 05.53.29.47.85

SAUMUR

XAVIER DE LA PERRAUDIERE E.U.R.L.

Agrément n° 2002-196
2 rue Dupetit Thouars
49400 SAUMUR
Tél. 02.41.51.03.17 / Fax : 02.41.50.63.98
E-mail : xlp@wanadoo.fr
Site : www.laperraudiere.com

SCEAUX

SVV SIBONI & MABILLE- VANKEMMEL S.A.S.

Agrément n° 2002-131
27 avenue Georges Clémenceau
92330 SCEAUX
Tél. 01.46.60.84.25 / Fax : 01.46.60.35.97
E-mail : siboni.mabille@etxe.fr
Site : www.siboni.com

SEMUR-EN-AUXOIS

AUXOIS BOURGOGNE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-311
10 rue des Vaux
21140 SEMUR-EN-AUXOIS
Tél. 03.80.97.21.60 / Fax : 03.80.22.74.99
E-mail : colliette@interencheres.com

SENLIS

HÔTEL DES VENTES DE SENLIS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-085
63 rue du Faubourg Saint Martin
60300 SENLIS

Tél. 03.44.53.03.42 / Fax : 03.44.53.01.94
E-mail : contact@senlisencheres.com
Site : www.encheres.com

SENS

SENS ENCHERES – SENS ESTIMATIONS S.A.R.L.

Agrément n° 2002-043
28 quai de la Fausse Rivière
89100 SENS
Tél. 03.86.64.52.87 / Fax : 03.86.95.21.55
E-mail : sens-encheres@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

SOISSONS

SOISSONS LAON AISNE ENCHERES – SLAE E.U.R.L.

Agrément n° 2002-281
2 rue des Charliers
02200 SOISSONS
Tél. 03.23.53.79.01 / Fax : 03.23.59.43.10
E-mail : slae.collignon.rois@wanadoo.fr

TARBES

SOCIETE DE VENTES AUX ENCHERES HENRI ADAM S.A.R.L.

Agrément n° 2002-200
22 rue du Docteur Roux
65000 TARBES
Tél. 05.62.36.19.85 / Fax : 05.62.36.18.27
E-mail : henri.adam@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

THONON-LES-BAINS

HÔTEL DES VENTES DU LEMAN S.A.R.L.

Agrément n° 2002-324
Z.A.C. Les Hauts de Marclaz
74200 THONON-LES-BAINS
Tél. 04.50.26.27.36 / Fax : 04.50.26.27.67
E-mail : leman.encheres@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

TONNERRE

TONNERRE ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-159
11 rue de la Bonneterie
89700 TONNERRE
Tél. 03.86.55.12.49 / Fax : 03.86.54.47.45
E-mail : tonnerreencheres@hotmail.com

TOULON

HÔTEL DES VENTES DE TOULON S.A.R.L.

Agrément n° 2002-321

54 boulevard Georges Clemenceau
83000 TOULON

Tél. 04.94.92.62.86 / Fax : 04.94.91.61.01

E-mail :

hotel-des-ventes-de-toulon@wanadoo.fr

Site : www.interencheres.com

TOULOUSE

ARTCURIAL TOULOUSE-RIVET S.A.R.L.

Agrément n° 2002-366

8 rue Fermat
31000 TOULOUSE

Tél. 05.62.88.65.66 / Fax : 05.62.88.96.71

E-mail : j-rivet@wanadoo.fr

CATHERINE CHAUSSON SOCIETE DE VENTES AUX ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2004-520

4 rue Boulbonne
31000 TOULOUSE

Tél. 05 61 25 55 55 / Fax : 05 61 25 55 00

E-mail :

catherine.chausson@ventesauxencheres.com

CHASSAING HERVE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-336

7 rue d'Astorg
31000 TOULOUSE

Tél. 05.61.12.52.00 / Fax : 05.61.12.52.05

E-mail : chassaing@interencheres.com

Site : www.interencheres.com

FOURNIE REMY E.U.R.L.

Agrément n° 2002-308

7 rue d'Astorg
31000 TOULOUSE

Tél. 05.61.12.52.00 / Fax : 05.61.12.52.05

E-mail : remy.fournie@wanadoo.fr

GERARD FOURE-LABROT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-208

1 rue des Fleurs
31000 TOULOUSE

Tél. 05.61.22.41.92 / Fax : 05.61.21.36.00

E-mail : gfl@wanadoo.fr

Crédit Municipal 6 rue Urbain Vitry
31000 TOULOUSE

Tél : 05.61.22.41.92

MARC LABARBE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-279

3 boulevard Michelet
31000 TOULOUSE

Tél. 05.61.23.58.78 / Fax : 05.62.27.29.28

E-mail : marc.labarbe@etxe.fr

PRIMARDECO S.A.R.L.

Agrément n° 2002-155

4 rue des Trois Journées
31000 TOULOUSE

Tél. 05.61.12.62.62 / Fax : 05.61.12.62.60

E-mail : artistique@arnaune.com

Site : www.encheres.com

XAVIER MARAMBAT – BLANDINE CAMPER SENEQUE S.A.R.L.

Agrément n° 2004-510

23 rue des Lois
31000 TOULOUSE

Tél. 05 34 25 10 58 / Fax : 05 62 30 92 95

E-mail : gatsbyencheres@yahoo.fr

Site : www.marambat-camper.com

TOURCOING

CHANNEL ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-403

33 rue Motte
59200 TOURCOING

Tél. 03.20.25.08.07 / Fax : 03.20.25.10.00

E-mail : scpbrunet@wanadoo.fr

TOURS

FRANCOIS ODENT HÔTEL DES VENTES MICHEL COLOMBE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-090

20 rue Michel Colombe
37000 TOURS

Tél. 02.47.66.63.64 / Fax : 02.47.66.45.00

E-mail : odent@wanadoo.fr

HOTEL DES VENTES GIRAudeau S.A.R.L. FIVE AUCTION TOURS

Agrément n° 2004-529

246-248 rue Giraudeau
37000 TOURS

Tél. 02.47.37.71.71 / Fax : 02.47.39.25.55

E-mail : giraudeau.tours@wanadoo.fr

Site : www.interencheres.com

TROYES

BOISSEAU – POMEZ S.A.R.L.

Agrément n° 2002-071

1 bis rue de la Paix
10000 TROYES
Tél. 03.25.73.34.07 / Fax : 03.25.73.14.39
E-mail : boisseau.pomez@wanadoo.fr

VALENCE

DROME – ENCHERES – VALENCE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-266

352 rue Faventines
26000 VALENCE
Tél. 04.75.56.58.27 / Fax : 04.75.55.26.61
E-mail : delostalot@interencheres.com
Site : www.interencheres.com

VALENCIENNES

SOCIETE DE L'HÔTEL DES VENTES DE VALENCIENNES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-350

115 rue de Famars
59300 VALENCIENNES
Tél. 03.27.42.27.27 / Fax : 03.27.46.30.37

VANNES

JACK-PHILIPPE RUELLAN S.A.R.L.

Agrément n° 2002-221

Rue du Docteur Joseph Audic –
ZA du Tenenio
56000 VANNES
Tél. 02.97.47.26.32 / Fax : 02.97.47.91.82
E-mail : ruellan.cpriseur@wanadoo.fr

VENDEVILLE

MERCIER AUTOMOBILES S.A.S. MERCIER & CIE

Agrément n° 2002-326

Route d'Avelin
59175 VENDEVILLE
Tél. 03.28.55.29.29 / Fax : 03.20.90.05.72

VENDÔME

VENTES AUX ENCHERES VENDÔME-CHEVERNY-PARIS S.A.S.

Agrément n° 2002-189

Route de Blois
41100 VENDÔME
Tél. 02.54.80.24.24 / Fax : 02.54.77.61.10

VERDUN

LORRAINE ADJUDICATIONS EXPERTISES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-360

1 place Maurice Genevoix
55100 VERDUN
Tél. 03.29.86.24.67 / Fax : 03.83.41.24.35

VERNON

BRIOULT ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-380

Hôtel des ventes du Halage –
8 avenue de l'Île de France
27200 VERNON
Tél. 02.32.21.67.23 / Fax : 02.32.21.36.66
E-mail : maitre.brioult@wanadoo.fr
Site : www.interencheres.com

VERSAILLES

CHEVAU-LEGERS ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-309

3 impasse des Cheval-Légers
78000 VERSAILLES
Tél. 01.39.50.58.08 / Fax : 01.30.21.32.48
E-mail : cheveu-legers.encheres@wanadoo.fr
Site : www.martin-chausselat.com

FRANCE EXPERTISES ENCHERES F.E.E. S.A.R.L.

Agrément n° 2002-384

2 rue Jean Houdon
78000 VERSAILLES
Tél. 01.39.50.55.06 / Fax : 01.39.50.53.29
E-mail : stanislasmachoir@yahoo.fr

VERSAILLES ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-120

3 impasse des Cheval-Légers
78000 VERSAILLES
Tél. 01.39.50.69.82 / Fax : 01.39.49.04.17
E-mail : chevaulegers@auction.fr
Site : www.chevaulegers.auction.fr

VERTOU

GUIGNARD&ASSOCIES S.A.S. VP OUEST

Agrément n° 2002-190

362 route de Clisson
44120 VERTOU
Tél. 02.97.76.82.82 / Fax : 02.97.81.37.60

VESOUL

BORIS JIVOULT S.A.R.L.

Agrément n° 2002-419

10 rue de la Banque
70000 VESOUL

Tél. 03.84.75.46.46 / Fax : 03.84.75.23.23

VICHY

VICHY ENCHERES S.A.R.L.

Agrément n° 2002-237

16 rue de Lyon
03200 VICHY

Tél. 04.70.30.11.20 / Fax : 04.70.30.11.29

E-mail : laurent@interencheres.com

Site : www.interencheres.com

VIENNE

HENRI GONDRAN SVV S.A.R.L.

Agrément n° 2002-444

7 rue Teste du Bailler
38200 VIENNE

Tél. 04.74.85.36.65 / Fax : 04.74.31.72.15

E-mail : gondran@interencheres.com

VILLEFRANCHE-SUR-SAONE

CHAUSSIN Cie DE VENTES INDUSTRIELLES C.V.I. S.A.R.L.

Agrément n° 2002-105

225 rue Gabriel Voisin
69400 VILLEFRANCHE-SUR-SAONE

Tél. 04.74.65.60.39 / Fax : 04.74.68.16.95

E-mail : etude.chaussin@wanadoo.fr

Site : www.interencheres.com

ENCHERES RHONE ALPES E.R.A. S.A.R.L.

Agrément n° 2002-106

1725 route de Riottier
69400 VILLEFRANCHE-SUR-SAONE

Tél. 04.74.09.44.10 / Fax : 04.74.09.44.19

E-mail : pyguillaumot@wanadoo.fr

Site : www.interencheres.com

VIRE

TOUTAIN-VENTE E.U.R.L.

Agrément n° 2002-048

4 rue René Chatel
14500 VIRE

Tél. 02.31.68.17.19 / Fax : 02.31.67.54.77

VITROLLES

CHAUSSELAT & ASSOCIES S.A.R.L. SUD ENCHERES

Agrément n° 2002-341

Campagne l'Aubery. Les Cadestaux
13127 VITROLLES

Tél. 04.42.78.75.65 / Fax : 04.42.46.36.75

E-mail : sud.encheres@wanadoo.fr

VITRY-LE-FRANCOIS

HÔTEL DES VENTES CHAMPAGNE EST S.A.R.L.

Agrément n° 2002-381

9 faubourg Léon Bourgeois
51300 VITRY-LE-FRANCOIS

Tél. 03.26.74.75.02 / Fax : 03.26.74.17.79

WARLUIS

AUSTRALE S.A.R.L.

Agrément n° 2002-067

ZI route d'Allonne
60430 WARLUIS

Tél. 03.44.89.70.90 / Fax : 03.44.89.70.98

YVETOT

SILVY'S AUCTION S.A.R.L.

Agrément n° 2002-388

2 rue de l'Avalasse
76190 YVETOT

Tél. 02.35.56.47.52 / Fax : 02.35.92.63.93

E-mail : silvys.auction@free.fr

Annexe 7

Liste des experts agréés

Lucien ARCACHE

39 rue Dumont d'Urville
75116 PARIS
Tel : 01.45.00.26.80 / Fax : 01.45.01.80.95
E-mail : l.arcache@easynet.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

ART D'ORIENT, ART DE L'ISLAM
et ORIENTALISME

Raymond BACHOLLET

4 rue Mornay
75004 PARIS
Tel : 01 42 78 65 98
E-mail : raymond.bachollet@wanadoo.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

AFFICHES DE COLLECTION et DESSINS
DE PRESSE DE JUAN GRIS

Jacques BACOT

15 quai de Bourbon
75004 PARIS
Tel : 01.46.33.54.10 / Fax : 01.40.51.74.96

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

MEUBLES, OBJETS D'ART XVIII^e-XIX^e

Pascale BAUER-PETIET

33 boulevard Malesherbes
75008 PARIS
Tel : 01.45.25.71.45 / Fax : 01.42.88.31.45

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

JOAILLERIE ET BIJOUX DE CREATEURS
et BIJOUX ANCIENS

Paul BENARROCHE

8 boulevard Alphonse Daudet
13960 SAUSSET-LES-PINS
Tel : 04.42.45.47.08 / Fax : 04.42.45.47.08
E-mail : plm.inc@wanadoo.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

PHOTOGRAPHIES XIX^e-XX^e, CARTES
POSTALES, APPAREILS PHOTOS
et AUTOGRAPHES et DOCUMENTS
HISTORIQUES

Tina BERNAERTS

12 rue de Belgique
69160 TASSIN LA DEMI LUNE
Tel : 04.78.34.56.83 / Fax : 04.78.34.30.81

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TABLEAUX XIX^e et TABLEAUX XIX^e ECOLE
LYONNAISE

François BIGOT

20 bis rue Saint Romain
76000 ROUEN
Tel : 02.35.70.36.36 / Fax : 02.35.89.74.14

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

ARCHEOLOGIE, HAUTE EPOQUE : MOYEN
AGE, RENAISSANCE et PREHISTOIRE

Loïc BOISBAUDRY (du)

76 avenue Mozart
75016 PARIS
Tel : 01.46.47.68.00 / Fax : 01.46.47.68.00
E-mail : loic.du.boisbaudry@libertysurf.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

MEUBLES, OBJETS D'ART XVII^e et MEUBLES,
OBJETS D'ART XVIII^e-XIX^e

Marc BOUTEMY

46 rue Lafayette
75009 PARIS
Tel : 01.55.33.11.99 / Fax : 01.55.33.11.98

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

JOAILLERIE ET BIJOUX DE CREATEURS,
ORFÈVRE ANCIENNE, BIJOUX ANCIENS
et OBJETS DE VITRINE

Alexis BRIMAUD

69 rue de Turenne
75003 PARIS
Tel : 01.42.72.42.02 / Fax : 01.42.72.32.52
E-mail : contact@alexisbrimaud.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TABLEAUX DESSINS MODERNES et
TABLEAUX DESSINS CONTEMPORAINS

Camille BURGI

3 rue Rossini
75009 PARIS
Tel : 01.48.24.22.53 / Fax : 01.47.70.25.99
E-mail : camille.burgi@wanadoo.fr
Site internet : www.camille-burgi.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

MEUBLES, OBJETS D'ART XVII^e-XVIII^e

Alain CANO

17 rue Auguste Comte
69002 LYON
Tel : 04.78.37.86.19 / Fax : 04.78.42.91.85
E-mail : laurencin@laurencin.net
Site internet : www.art-experts.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

ESTAMPES ANCIENNES, ESTAMPES
MODERNES, DESSINS ANCIENS et DESSINS
MODERNES

Maryse CASTAING

19 rue de Valois
75001 PARIS
Tel : 01.42.61.46.24

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

AUTOGRAPHES et DOCUMENTS
HISTORIQUES

Jean-Claude CAZENAVE

16 rue Grange Batelière
75009 PARIS
Tel : 01.45.23.19.42 / Fax : 01.42.47.02.97
E-mail : jctoys@club-internet.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

JOUETS ANCIENS, AUTOMATES et POUPEES

Jean-Michel CEREDE

26 rue Feydeau
75002 PARIS
Tel : 01.42.36.59.21 / Fax : 01.42.21.14.23

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

AUTOMOBILES DE COLLECTION,
AUTOMOBILIA et VEHICULES DE
COLLECTION

Alain CHASSARD

46 rue Lafayette
75009 PARIS
Tel : 01 47 42 87 15 – 06 09 50 96 02 /
Fax : 01 47 42 18 47

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

JOAILLERIE ET BIJOUX DE CREATEURS,
HORLOGERIE MODERNE et BIJOUX ANCIENS

Jacques CHAUSSIN

225 rue Gabriel Voisin BP 45
69652 VILLEFRANCHE SUR SAONE Cedex
Tel : 04.74.65.60.30 / Fax : 04.74.60.49.01

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

FONDS INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

Alain CHESNE

10 rue Auguste Comte
69002 LYON
Tel : 04.78.92.93.91 / Fax : 04.78.37.25.66
E-mail : archaia@archaia.fr
Site internet : www.archaia.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

ARCHEOLOGIE : BASSIN MEDITERRANEEN
et ARTS PRIMITIFS : AFRIQUE, OCEANIE

Marie-Christine CHIRON

18 rue Mercœur
44000 NANTES
Tel : 02.40.48.51.79 / Fax : 02.40.48.62.36

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

MEUBLES REGIONAUX : NANTAIS XVIII^e

Jean-Pierre CORNU

48 route de Valbonne – Le Century
06110 LE CANNET
Tel : 04.93.46.63.70 / Fax : 04.93.63.58.12

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

AUTOMOBILES DE COLLECTION,
AUTOMOBILIA

Laurent COULET

166 boulevard Haussmann
75008 PARIS
Tel : 01.42.89.51.59 / Fax : 01.42.89.14.81
E-mail : libr.coulet@easynet.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

LIVRES ANCIENS ET MODERNES

Marlène CREGUT

1.A rue des Gazons
30000 NIMES
Tel : 04.66.21.38.90 / Fax : 04.66.67.72.01

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

JOAILLERIE ET BIJOUX DE CREATEURS
et BIJOUX ANCIENS

Danièle CREGUT

91 route d'Alès
30000 NIMES
Tel : 04.66.23.24.60 / Fax : 04.66.23.65.67
Site internet :
www.cregut-expert-tableaux.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TABLEAUX MODERNES, TABLEAUX
CONTEMPORAINS, DESSINS MODERNES
et DESSINS CONTEMPORAINS

Yves DAUGER

39 rue d'Auteuil
75016 PARIS
Tel : 01.45.20.42.97 / Fax : 01.45.20.42.97

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

MEUBLES, OBJETS D'ART XVIII^e-XIX^e
et VEHICULES DE COLLECTION

Jean-Pierre DECORET

6 rue des Augustins
17000 LA ROCHELLE
Tel : 06.81.23.03.81 – 05 46 30 43 99 /
Fax : 05 46 30 43 99

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

MEUBLES HAUTE EPOQUE

Dominique DELARUE

29 avenue Gambetta
24160 EXCIDEUIL
Tel : 05.53.52.25.20

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

FAIENCES FRANCAISES ANCIENNES

Sylvain DI MARIA

29 bis rue des Francs Bourgeois
75004 PARIS
Tel : 01.56.24.15.22 / Fax : 01.56.24.15.53
E-mail : di.maria@wanadoo.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

PHOTOGRAPHIES XIX^e-XX^e et CARTES
POSTALES

Yves DI MARIA

58 rue Vieille du Temple
75003 PARIS
Tel : 01.42.71.70.26 / Fax : 01.42.71.80.36
E-mail : Art75@wanadoo.fr
Site internet : www.photos-site.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

PHOTOGRAPHIES XIX^e-XX^e, AFFICHES
DE COLLECTION et CARTES POSTALES

Roland DUFRENNE

Les Florentines
131 route de Saint Pierre de Féric
06100 NICE
Tel : 04 93 96 62 02
E-mail : rdufrenne@club-internet.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

VERRERIE XIX^e et OPALINES

Viviane ESDERS

40 rue Pascal
75013 PARIS
Tel : 01.43.31.10.10 / Fax : 01.47.07.66.13
E-mail : esders@wanadoo.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

PHOTOGRAPHIES XIX^e-XX^e et
PHOTOGRAPHIES CONTEMPORAINES

Laurence FLIGNY

24 rue de Monttessuy
75007 PARIS
Tel : 01.45.48.53.65 / Fax : 01.45.48.53.65
E-mail : laurencefligny@aol.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

HAUTE EPOQUE : MOYEN AGE,
RENAISSANCE et MEUBLES, OBJETS D'ART
XVII^e

Jean-Pierre FROMANGER

37 rue de Courcelles
75008 PARIS
Tel : 01.45.62.21.91 / Fax : 01.45.62.21.91

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

JOAILLERIE ET BIJOUX DE CREATEURS,
ORFÈVRE ANCIENNE, BIJOUX ANCIENS
et OBJETS DE VITRINE

Danielle GHANASSIA

44 avenue de New York
75116 PARIS
Tel : 01.47.20.33.64 / Fax : 01 47 20 68 23

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

SCULPTURES MODERNES

Gérard GUERRE

Hôtel des Laurens – 1 plan de Lunel
84000 AVIGNON
Tel : 04.90.86.42.67

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

BOIS DORES, MEUBLES PROVENCAUX
et CADRES ANCIENS

Christiane JACQUEMART

21 rue de la Loge
34000 MONTPELLIER
Tel : 04.67.52.98.64 / Fax : 04.67.60.92.62
E-mail : cjacmart@club-internet.fr
Site internet : perso.club-internet.fr/cjacmart

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

JOAILLERIE ET BIJOUX DE CREATEURS,
ORFÈVRE ANCIENNE et BIJOUX ANCIENS

Aline JOSSERAND

58 rue de la République
69002 LYON
Tel : 04.78.38.27.01
E-mail : aline.josserand@online.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

FAIENCES FRANCAISES ANCIENNES

Pascal KUZNIEWSKI

La Peyruère
489 route des Oliviers
06250 MOUGINS
Tel : 04.92.28.51.27 / Fax : 04.92.28.51.27
E-mail : pascal.kuzniewski@wanadoo.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

VINS, SPIRITUEUX

Gilbert LACHAUME

4 rue Duméril
75013 PARIS
Tel : 01.48.77.61.20 / Fax : 01.48.77.61.20

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

HISTOIRE NATURELLE

Anne LAJOIX

21 rue du Faubourg Montmartre
75009 PARIS
Tel : 01.42.86.90.94 / Fax : 01.42.86.90.96
E-mail : anne.lajoix@amalgamme.com
Site internet : www.amalgamme.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

ARTS DU FEU OCCIDENTAUX : CERAMIQUE,
VERRERIE, EMAUX et CERAMIQUE
D'ARTISTES

Henri LARDANCHET

5 rue Servient
69003 LYON
Tel : 04.78.71.00.70 / Fax : 04.78.95.22.28
E-mail : lardanchet@caramail.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

LIVRES ANCIENS ET MODERNES

Patricia LEMONNIER

54 boulevard Richard Lenoir
75011 PARIS
Tel : 01.43.57.33.28

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

MEUBLES, OBJETS D'ART XVIII^e

Hughes LENCQUESAING (de)

15 quai de Bourbon
75004 PARIS
Tel : 01.46.33.54.10 / Fax : 01.40.51.74.96

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

MEUBLES, OBJETS D'ART XVII^e, OBJETS
DE VITRINE et MEUBLES, OBJETS D'ART
XVIII^e-XIX^e

Jean-Luc LENGAIGNE

9 rue François Ringot
62500 SAINT OMÉR
Tel : 03.21.38.23.08 / Fax : 03.21.38.31.10
E-mail : lengaigne@antiquitesnl.com
Site internet : www.antiquitesnl.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

MEUBLES XVIII^e-XIX^e

Béatrice MAISONNEUVE

7 avenue Victor Hugo
75116 PARIS
Tel : 01.45.00.72.55 / Fax : 01.45.00.12.60
E-mail : bmaisonneuve@wanadoo.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

JOAILLERIE ET BIJOUX DE CREATEURS
et BIJOUX ANCIENS

Stéphane MANGIN

141 boulevard Raspail
75006 PARIS
Tel : 01.44.07.00.18

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

ARTS PRIMITIFS : AMERIQUE DU NORD,
OCEANIE et ARTS PRIMITIFS : AFRIQUE
NOIRE

Frédéric MARCHAND

6 rue Montfaucon
75006 PARIS
Tel : 01.43.54.32.82 / Fax : 01.44.07.04.82

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

JOUETS ANCIENS, FLACONS A PARFUM
et AUTOMATES

Michel MARCILLAUD

Librairie M de B
10 rue du XIV Juillet
24100 BERGERAC
Tel : 05.53.57.41.90

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

CARTES POSTALES

Laurie MATHESON

49 rue Richard Lenoir
75011 PARIS
Tel : 01.43.56.83.31 / Fax : 01.43.56.83.31
E-mail : matheson@club-internet.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

VINS, SPIRITUEUX

Philippe MOREAU

28 chemin du Vallon de l'Oriol
13007 MARSEILLE
Tel : 06 11 44 69 69 -04 91 31 37 26
E-mail : moreauphilippe@hotmail.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

VINS, SPIRITUEUX et ŒNOLOGIE

Jean-Louis MOURIER

14 rue du Hardroit
77320 JOUY SUR MORIN
Tel : 01.56.73.11.35
E-mail : jlmourier@yahoo.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TAPISSERIES ANCIENNES, TAPIS EUROPEENS
et TAPISSERIES MODERNES ET
CONTEMPORAINES

Linda NATAF GOLDMANN

87 boulevard Saint Michel
75005 PARIS
Tel : 01.46.33.30.66 / Fax : 01.46.33.41.05
E-mail : lindagoldmann@aol.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TABLEAUX ORIENTALISTES

Alain NICOLAS

41 quai des Grands Augustins
75006 PARIS
Tel : 01.43.26.38.71 / Fax : 01.43.26.06.11

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

LIVRES ANCIENS ET MODERNES,
MANUSCRITS et AUTOGRAPHES
et DOCUMENTS HISTORIQUES

Marc OTTAVI

8 rue Rossini
75009 PARIS
Tel : 01.42.46.41.91 / Fax : 01.42.46.41.68
E-mail : ottavi.pacitti@wanadoo.fr
Site internet : www.parisartexpert.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TABLEAUX DESSINS XIX^e et TABLEAUX
DESSINS XX^e

Bruno PAUMARD

3 rue Saint-Martin
49540 MARTIGNE-BRIAND
Tel : 02.41.59.19.51 / Fax : 02.41.59.16.86
E-mail : bpaumard@ansf.net

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

VINS, SPIRITUEUX

Cécile PERRIN

22 quai des Chartrons
33000 BORDEAUX
Tel : 05.56.44.58.36 / Fax : 05.56.44.58.36
E-mail : cecile.perrin@mageos.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

LIVRES ANCIENS ET MODERNES

Xavier PIGERON

202 boulevard Saint Germain
75007 PARIS
Tel : 01.45.48.86.16 / Fax : 01.42.22.80.89

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TIMBRES DE COLLECTION, MARQUES
POSTALES

Serge PLANTUREUX

6 rue Vivienne
75002 PARIS
Tel : 01.53.29.92.00

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

PHOTOGRAPHIES XIX^e-XX^e et LIVRES
ANCIENS ET MODERNES

Côme REMY

56 avenue de Versailles
75016 PARIS
Tel : 01.44.94.07.66 / Fax : 01.44.94.07.66
E-mail : come.remy@wanadoo.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

ART NOUVEAU, ARTS DECORATIFS
MODERNES ET CONTEMPORAINS et ART
DECO

Christian RICOUR-DUMAS

45 rue de Lourmel
75015 PARIS
Tel : 01.45.79.20.80 / Fax : 01.45.79.25.44

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

MEUBLES, OBJETS D'ART XVIII^e-XIX^e

Jacques RIEUNIER

46 rue des Entrepreneurs
75015 PARIS
Tel : 01.45.75.12.00

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

MEUBLES, OBJETS D'ART XVIII^e-XIX^e

Thierry ROCHE

34 rue du Plat – B.P. 2204
69213 LYON Cedex 02
Tel : 04.78.37.13.21 / Fax : 04.78.37.13.21

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

ART NOUVEAU et ART DECO

Pierre-Richard ROYER

14 rue des Tournelles
75004 PARIS
Tel : 01.48.87.60.06 / Fax : 01 48 87 60 06

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

ARMES ANCIENNES et ARMURES HAUTE
EPOQUE ET ANCIEN REGIME

Michel RULLIER

35 rue du Marché – B.P. 236
86006 POITIERS Cedex
Tel : 05.49.88.21.51 / Fax : 05.49.52.24.42

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

HAUTE EPOQUE : MOYEN AGE,
RENAISSANCE, MEUBLES, OBJETS D'ART
XVII^e-XVIII^e et FERRONNERIE ET DINANDERIE

René SAMANI

7 rue Auguste Comte
69002 LYON
Tel : 04.78.37.63.34 / Fax : 04.78.42.22.54
E-mail : box@galerie-samani.com
Site internet : www.galerie-samani.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TAPIS D'ORIENT et TAPISSERIES

Dominique SIROP

14 rue du Faubourg Saint Honoré
75008 PARIS
Tel : 01.42.66.60.57 / Fax : 01.42.66.41.09

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

HAUTE COUTURE

Floréal SORIA

28 rue Grande
36000 CHATEAUROUX
Tel : 02.54.07.88.35 / Fax : 02.54.07.88.35

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TABLEAUX XIX^e et TABLEAUX MODERNES :
Français avant 1940

Thierry STETTEN

10 rue du Chevalier de Saint George
75001 PARIS
Tel : 01.42.60.27.14 / Fax : 01.49.27.91.46
E-mail : thierrystetten@hotmail.com

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

JOAILLERIE ET BIJOUX DE CREATEURS,
ORFEVREURIE ANCIENNE, BIJOUX ANCIENS
et OBJETS DE VITRINE

Lynne THORNTON

32 rue Charlot
75003 PARIS
Tel : 01.42.77.26.10 / Fax : 01.42.77.25.56
E-mail : thornton@wanadoo.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

ORIENTALISME, TABLEAUX ACADEMIQUES
ET SYMBOLISTES et AFRICANISME

Anne TOURLONIAS

1 rue d'Enghien
75010 PARIS
Tel : 01.45.23.26.18 / Fax : 01.48.00.94.65

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TISSUS MODERNES

Marie-Claude TUBIANA

78 rue des Archives
75003 PARIS
Tel : 01.42.77.45.33 / Fax : 01.42.77.45.23

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TABLEAUX MODERNES et TABLEAUX
CONTEMPORAINS

Michel VANDERMEERSCH

21 quai Voltaire
75007 PARIS
Tel : 01.42.61.23.10 / Fax : 01.49.27.98.49
E-mail : m.vandermeersch@wanadoo.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

CERAMIQUE ANCIENNE, FAIENCES
et PORCELAINES

Aymeric VILLELUME (de)

17 rue Pétrarque
75116 PARIS
Tel : 01 56 28 04 12
E-mail : aymeric.devillelume@tiscali.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TAPISSERIES ANCIENNES, TISSUS ANCIENS,
TAPISSERIES MODERNES ET
CONTEMPORAINES et TISSUS MODERNES

Pierre WEBER

27 rue Charles Lindbergh
41000 BLOIS
Tel : 02.54.43.18.33 / Fax : 02.54.42.93.26

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

BIJOUX ANCIENS et JOAILLERIE ET BIJOUX
DE CREATEURS

Christophe ZAGRODZKI

20 villa d'Alésia
75014 PARIS
Tel : 01.45.42.27.95 / Fax : 01.45.41.27.93
E-mail : zagro@club-internet.fr

est agréé(e) en qualité d'expert
dans les spécialités suivantes :

TABLEAUX MODERNES : EUROPE CENTRALE,
AFFICHES DE COLLECTION et TABLEAUX
ECOLE DE PARIS

EXPERTS PAR SPÉCIALITÉS

AFFICHES DE COLLECTION

Raymond BACHOLLET
Yves DI MARIA
Christophe ZAGRODZKI

AFRICANISME

Lynne THORNTON

APPAREILS PHOTOS

Paul BENARROCHE

ARCHEOLOGIE

François BIGOT

**ARCHEOLOGIE : BASSIN
MEDITERRANEEN**

Alain CHESNE

ARMES ANCIENNES

Pierre-Richard ROYER

**ARMURES HAUTE EPOQUE
ET ANCIEN REGIME**

Pierre-Richard ROYER

ART DECO

Côme REMY
Thierry ROCHE

ART D'ORIENT, ART DE L'ISLAM

Lucien ARCACHE

ART NOUVEAU

Côme REMY
Thierry ROCHE

**ARTS DECORATIFS MODERNES
ET CONTEMPORAINS**

Côme REMY

**ARTS DU FEU OCCIDENTAUX :
CERAMIQUE, VERRERIE, EMAUX**

Anne LAJOIX

ARTS PRIMITIFS : AFRIQUE NOIRE

Stéphane MANGIN

ARTS PRIMITIFS : AFRIQUE, OCEANIE

Alain CHESNE

**ARTS PRIMITIFS : AMERIQUE
DU NORD, OCEANIE**

Stéphane MANGIN

**AUTOGRAPHES et DOCUMENTS
HISTORIQUES**

Paul BENARROCHE

Maryse CASTAING

Alain NICOLAS

AUTOMATES

Jean-Claude CAZENAVE

Frédéric MARCHAND

**AUTOMOBILES DE COLLECTION,
AUTOMOBILIA**

Jean-Michel CEREDE

Jean-Pierre CORNU

BIJOUX ANCIENS

Pascale BAUER-PETIET

Marc BOUTEMY

Alain CHASSARD

Marlène CREGUT

Jean-Pierre FROMANGER

Christiane JACQUEMART

Béatrice MAISONNEUVE

Thierry STETTEN

Pierre WEBER

BOIS DORES

Gérard GUERRE

CADRES ANCIENS

Gérard GUERRE

CARTES POSTALES

Paul BENARROCHE

Sylvain DI MARIA

Yves DI MARIA

Michel MARCILLAUD

CERAMIQUE ANCIENNE

Anne LAJOIX

Michel VANDERMEERSCH

CERAMIQUE D'ARTISTES

Anne LAJOIX

CERAMIQUE OCCIDENTALE

Anne LAJOIX

DESSINS ANCIENS

Alain CANO

DESSINS CONTEMPORAINS

Alexis BRIMAUD

Danièle CREGUT

DESSINS DE PRESSE DE JUAN GRIS

Raymond BACHOLLET

DESSINS MODERNES

Alexis BRIMAUD

Alain CANO

Danièle CREGUT

EMAUX

Anne LAJOIX

ESTAMPES ANCIENNES

Alain CANO

ESTAMPES MODERNES

Alain CANO

FAIENCES

Anne LAJOIX

Michel VANDERMEERSCH

FAIENCES FRANCAISES ANCIENNES

Dominique DELARUE

Aline JOSSERAND

Michel VANDERMEERSCH

FERRONERIE ET DINANDERIE

Michel RULLIER

FLACONS A PARFUM

Frédéric MARCHAND

**FONDS INDUSTRIELS
ET COMMERCIAUX**

Jacques CHAUSSIN

HAUTE COUTURE

Dominique SIROP

**HAUTE EPOQUE : MOYEN AGE,
RENAISSANCE**

François BIGOT

Laurence FLIGNY

Michel RULLIER

HISTOIRE NATURELLE

Gilbert LACHAUME

HORLOGERIE MODERNE

Alain CHASSARD

**JOAILLERIE ET BIJOUX DE
CREATEURS**

Pascale BAUER-PETIET

Marc BOUTEMY

Alain CHASSARD

Marlène CREGUT

Jean-Pierre FROMANGER

Christiane JACQUEMART

Béatrice MAISONNEUVE

Thierry STETTEN

Pierre WEBER

JOUETS ANCIENS

Jean-Claude CAZENAVE

Frédéric MARCHAND

LIVRES ANCIENS ET MODERNES

Laurent COULET

Henri LARDANCHET

Alain NICOLAS

Cécile PERRIN

Serge PLANTUREUX

MANUSCRITS

Alain NICOLAS

MEUBLES HAUTE EPOQUE

François BIGOT

Jean-Pierre DECORET

MEUBLES PROVENCAUX

Gérard GUERRE

**MEUBLES REGIONAUX : NANTAIS
XVIII^e**

Marie-Christine CHIRON

MEUBLES XVIII^e-XIX^e

Jean-Luc LENGAIGNE

MEUBLES, OBJETS D'ART XVII^e

Loïc BOISBAUDRY (du)

Laurence FLIGNY

Hughes LENCQUESAING (de)

MEUBLES, OBJETS D'ART XVIII^e-XIX^e

Jacques BACOT

Loïc BOISBAUDRY (du)

Yves DAUGER

Hughes LENCQUESAING (de)

Christian RICOUR-DUMAS

Jacques RIEUNIER

MEUBLES, OBJETS D'ART XVII^e-XVIII^e

Camille BURGI

Michel RULLIER

MEUBLES, OBJETS D'ART XVIII^e

Patricia LEMONNIER

OBJETS DE VITRINE

Marc BOUTEMY

Jean-Pierre FROMANGER

Hughes LENCQUESAING (de)

Thierry STETTEN

ŒNOLOGIE

Philippe MOREAU

OPALINES

Roland DUFRENNE

ORFEVRENERIE ANCIENNE

Marc BOUTEMY
Jean-Pierre FROMANGER
Christiane JACQUEMART
Thierry STETTEN

ORIENTALISME

Lucien ARCACHE
Lynne THORNTON

**PHOTOGRAPHIES
CONTEMPORAINES**

Viviane ESDERS

PHOTOGRAPHIES XIX^e-XX^e

Paul BENARROCHE
Sylvain DI MARIA
Yves DI MARIA
Viviane ESDERS
Serge PLANTUREUX

**PIERRES PRECIEUSES cf JOAILLERIE
ET BIJOUX DE CREATEURS**

Pascale BAUER-PETIET
Marc BOUTEMY
Marlène CREGUT
Jean-Pierre FROMANGER
Christiane JACQUEMART
Béatrice MAISONNEUVE
Thierry STETTEN
Pierre WEBER

PORCELAINES

Michel VANDERMEERSCH

POUPEES

Jean-Claude CAZENAVE

PREHISTOIRE

François BIGOT

SCULPTURES MODERNES

Danielle GHANASSIA

**TABLEAUX ACADEMIQUES
ET SYMBOLISTES**

Lynne THORNTON

TABLEAUX CONTEMPORAINS

Danièle CREGUT
Marie-Claude TUBIANA

**TABLEAUX DESSINS
CONTEMPORAINS**

Alexis BRIMAUD

TABLEAUX DESSINS MODERNES

Alexis BRIMAUD

TABLEAUX DESSINS XIX^e

Marc OTTAVI

TABLEAUX DESSINS XX^e

Marc OTTAVI

TABLEAUX ECOLE DE PARIS

Christophe ZAGRODZKI

TABLEAUX MODERNES

Alexis BRIMAUD
Danièle CREGUT
Marie-Claude TUBIANA

**TABLEAUX MODERNES : EUROPE
CENTRALE**

Christophe ZAGRODZKI

**TABLEAUX MODERNES : Français
avant 1940**

Floréal SORIA

TABLEAUX ORIENTALISTES

Lucien ARCACHE
Linda NATAF GOLDMANN
Lynne THORNTON

TABLEAUX XIX^e

Tina BERNAERTS
Marc OTTAVI
Floréal SORIA

TABLEAUX XIX^e ECOLE LYONNAISE

Tina BERNAERTS

TAPIS D'ORIENT

René SAMANI

TAPIS EUROPEENS

Jean-Louis MOURIER

TAPISSERIES

Jean-Louis MOURIER

René SAMANI

TAPISSERIES ANCIENNES

Jean-Louis MOURIER

Aymeric VILLELUME (de)

**TAPISSERIES MODERNES
ET CONTEMPORAINES**

Jean-Louis MOURIER

Aymeric VILLELUME (de)

**TIMBRES DE COLLECTION,
MARQUES POSTALES**

Xavier PIGERON

TISSUS ANCIENS

Aymeric VILLELUME (de)

TISSUS MODERNES

Anne TOURLONIAS

Aymeric VILLELUME (de)

VEHICULES DE COLLECTION

Jean-Michel CEREDE

Yves DAUGER

VERRERIE OCCIDENTALE

Anne LAJOIX

VERRERIE XIX^e

Roland DUFRENNE

VINS, SPIRITUEUX

Pascal KUZNIEWSKI

Laurie MATHESON

Philippe MOREAU

Bruno PAUMARD

Annexe 8

Examen d'accès au stage – Liste des candidats reçus en 2004

Erell ALLAIN	Marie-Charlotte LAGRANGE
Marie-Line BALSAN	Violaine LEYTE
Nicolas BASILIOS	Sabrina LOTA
Perrine BELLIER	Florent MAGNIN
Caroline BESSON	Delphine MICHOT
Adrien BLANCHET	Marie OLLIER
Tifenn BOURIC	Anne PELLERIN
Juliette BOURIN	François-Xavier PERROT
Aude CEYSSON	Virginie PILLON
Frédéric COLLIARD	Claire PORTE
Ségolène DEMULDER	Véronique PREVOST
Fabien DROUELLE	Solenn de QUELEN
Pierre DROUIN	Gildas ROCHER
Élodie FROGER	Graziella SEMERCIYAN
Grégoire GILLES	Thomas TEIRLINCK
Alban GILLET	Magali TEISSEIRE
Jean-Christophe GIUSEPPI	Benoît TEYSSIER
Élodie GRACIA	<i>Président du jury</i>
Marion GRANGE	Henriette CHAUBON
Amaury GRIFFE	
Grégory HELBOURG	
Mathilde LABORIE	

29 octobre 2004

Annexe 9

Sujets de l'examen d'accès au stage 2004

Droit (un sujet au choix à traiter en 4 heures)

- 1 – Ventes volontaires, ventes judiciaires.
- 2 – Les modes d'acquisition de la propriété.

Histoire de l'art (un sujet au choix à traiter en 4 heures)

- 1 – Les genres dans la peinture européenne, de la Renaissance à l'impressionnisme : définition, origine, hiérarchie.
- 2 – Le surréalisme en Europe.

Paris, le 29 septembre 2004

Annexe 10

Certificat de bon accomplissement du stage – Liste des candidats admis en 2004

Guillaume ARNAUNE

Harold HESSEL

Etienne de BAECQUE

Julien PROUVOT

Lew BRIAND

Anne RICHMOND

Julien CANAVESIO

Guilhem SADDE

François-Xavier CHARVET

Nicolas CONSTANTY

Nicolas FIERFORT

Paris, le 18 octobre 2004

Annexe 11

Examen d'aptitude des clercs (art. 17) – Liste des admis

Marie-Paule GUILLAUMAUD

Bertrand MIALLON

Sabine RIOCHE-SOURDOIRE

Président du jury

Henriette CHAUBON

26 avril 2004

Observations

du commissaire du Gouvernement

Le commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes de meubles aux enchères publiques a un double rôle :

- un rôle consultatif : il donne son avis sur les demandes d'agrément des SVV et des experts, et plus généralement sur toutes les questions soumises au Conseil des ventes ;
- un rôle disciplinaire : il reçoit et instruit les plaintes. Si celles-ci révèlent des manquements aux lois, règlements et obligations professionnelles applicables aux SVV, aux experts agréés et aux personnes habilitées à diriger les ventes, il peut saisir le Conseil des ventes statuant en matière disciplinaire.

Le commissaire du Gouvernement doit notamment veiller à ce que le Conseil des ventes respecte scrupuleusement les missions qui lui sont conférées par la loi.

Des exemples en seront donnés principalement dans le cadre de ses attributions en matière disciplinaire.

Mais en dehors de ce domaine, le commissaire du Gouvernement doit aussi veiller à ce que le Conseil des ventes ne sorte pas de son rôle, et ne s'arroge pas un pouvoir normatif. Or, il s'agit là d'une tentation souvent présente, alors que la loi ne lui a pas donné la possibilité d'édicter des règles qui s'imposeraient à tous. C'est pourquoi le commissaire du Gouvernement insiste toujours pour que les recommandations élaborées par le Conseil, notamment dans le « Guide pratique », soient prescrites sous réserve de l'appréciation souveraine des tribunaux.

Les sociétés de ventes craignent cependant que les conseils donnés par l'autorité de régulation ne soient considérés par les juridictions comme des règles devant être appliquées.

Il n'est donc pas inutile de rappeler régulièrement l'absence de pouvoir normatif du Conseil des ventes.

Au début de son activité, le Conseil des ventes a été saisi de nombreuses demandes d'agrément de sociétés de ventes (355 en 2001-2003), qui ne posaient généralement pas de difficultés particulières, dans la mesure où elles émanaient d'anciens commissaires-priseurs qui, pour se mettre en conformité avec la loi, constituaient des sociétés commerciales à objet civil.

En 2004, sont apparues des demandes d'agrément présentées par des personnes moins traditionnelles, souvent sans expérience des ventes aux enchères, ayant une surface financière douteuse, et apparaissant plus comme des affairistes que comme de véritables professionnels. Il revenait alors au commissaire du Gouvernement de faire preuve d'une vigilance accrue quant à ces demandes.

La diminution du nombre des demandes d'agrément et l'entrée en fonction de jeunes sociétés de ventes ont fait apparaître le rôle disciplinaire du commissaire du Gouvernement dans toute sa dimension. Alors que 138 plaintes et réclamations ont été adressées en 2003 au Conseil, ce sont 217 plaintes utiles

qui ont été reçues en 2004. Nous verrons ci-dessous la façon dont ces réclamations ont été traitées.

Seront abordés successivement les difficultés qui subsistent encore dans l'application de la loi du 10 juillet 2000, ainsi que les suggestions pour y remédier, puis l'exercice par le commissaire du Gouvernement de son pouvoir en matière disciplinaire en 2004.

On trouvera en annexe des notes établies de sa propre initiative par le commissaire du Gouvernement sur :

- la loi du 11 février 2004 et les experts en ventes aux enchères publiques ;
- la notion de meubles meublants ;
- les sociétés de ventes volontaires peuvent-elles être expert ?
- est-il possible d'insérer une clause de réserve de propriété dans les conditions générales de ventes ?

Observations sur la loi du 10 juillet 2000

De nombreux développements ayant déjà été consacrés à cette question dans les rapports des années 2001/2002 et 2003, je me bornerai à n'évoquer ici que les nouvelles difficultés d'interprétation de la loi du 10 juillet 2000 et de son décret d'application qui sont apparues, ainsi que les suggestions d'aménagement de ces textes.

Les ventes judiciaires et les ventes volontaires

La distinction entre les deux catégories de ventes

La distinction entre les ventes judiciaires, de la compétence des officiers ministériels (dont les commissaires-priseurs judiciaires), et les ventes volontaires, confiées désormais aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, a suscité un vaste débat, alors qu'une interprétation stricte de la loi du 10 juillet 2000 en donne une définition permettant de trancher cette apparente difficulté.

L'article L. 321-29 du Code de commerce (article 29 de la loi du 10 juillet 2000 codifié) dispose en effet que « sont judiciaires, au sens de la présente loi, les ventes de meubles aux enchères publiques prescrites par la loi, ou par décision de justice, ainsi que les prises correspondantes ». Les autres ventes aux enchères ont donc un caractère volontaire.

J'avais fait part de mon interprétation de ce texte dans un avis inclus dans mes observations jointes au rapport 2001-2002 du Conseil des ventes (p. 21), et dans un article publié dans la *Gazette du Palais* des 5 et 7 janvier 2003 (p. 5).

Cette question de la distinction entre ventes judiciaires et ventes volontaires a donné lieu à un litige porté devant les juridictions : l'administrateur provisoire de la succession GIACOMETTI avait confié, pour régler ses honoraires et des

frais de garde, des œuvres du sculpteur à la société de ventes volontaires CHRISTIE'S France aux fins de les vendre aux enchères publiques. Sur assignation de la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires et de la Chambre de discipline des commissaires-priseurs judiciaires de Paris, qui considéraient que la vente était judiciaire, le tribunal de grande instance de Paris a, par jugement du 25 septembre 2002, donné raison aux demandeurs en interdisant à la société CHRISTIE'S France de procéder à l'organisation et à la réalisation de cette vente.

Sur appel de CHRISTIE'S France, la cour d'appel de Paris a, dans un arrêt en date du 8 mars 2005, confirmé le jugement entrepris. Cette décision est très intéressante quant à la distinction entre ventes judiciaires et ventes volontaires, car la cour d'appel prend soin de dire : « s'il est constant que la vente dont s'agit n'est pas une vente forcée, il n'en demeure pas moins que c'est une décision de justice qui prescrit d'y procéder par voie d'enchères publiques », et en a conclu qu'il s'agissait d'une vente judiciaire.

Cette motivation fait donc litière de tous les arguments, ajoutant à la loi, qui ont pu être avancés, selon lesquels les ventes non forcées car « autorisées » par le tribunal sont des ventes volontaires.

La nécessaire transparence quant à la nature de la vente

Les sociétés de ventes peuvent être contraintes, pour des raisons d'organisation, de mêler dans une même vacation des lots provenant de ventes judiciaires et de ventes volontaires.

La transparence indispensable du marché les oblige cependant à indiquer clairement sous quel régime sont mis en vente les différents objets.

Les frais sont en effet différents, et l'acheteur doit connaître à l'avance les frais auxquels il s'exposera en cas d'acquisition.

Il ne doit pas y avoir ambiguïté entre ventes judiciaires et ventes volontaires.

S'agissant du caractère volontaire ou judiciaire des prises, et notamment à l'occasion d'un inventaire dit « fiscal », on se rapportera à la note figurant en annexe 3.

Le prix de réserve

L'article L. 321-11 précise que si le bien a été estimé, le prix de réserve ne peut être fixé à un montant supérieur à l'estimation la plus basse figurant dans la publicité, ou annoncée publiquement par la personne qui procède à la vente et consignée au procès-verbal.

Si le vendeur a un remords juste avant la vente et souhaite augmenter son prix de réserve, de telle sorte que celui-ci dépasse l'estimation basse fixée par un expert, la société de ventes se trouve dans une position délicate : ou bien elle

refuse et risque de perdre un vendeur, ou bien elle demande à l'expert d'augmenter le montant de son estimation.

Cette dernière solution est choquante, car c'est faire fi du rôle de l'expert qui a pour mission notamment d'évaluer le bien. À quoi sert un expert qui sera réduit à jouer la marionnette en fonction des exigences du vendeur ?

En outre, une telle pratique revient à tromper l'acheteur qui s'était décidé au vu de l'estimation mentionnée dans le catalogue, et qui apprend à la dernière minute que celle-ci a sensiblement augmenté.

La vente de gré à gré, dite *after sale*

L'article L. 321-9 du Code de commerce prévoit que dans le délai de quinze jours à compter de la vente, le vendeur peut, par l'intermédiaire de la société, vendre de gré à gré les biens déclarés non adjugés à l'issue des enchères.

Cette transaction ne peut être faite à un prix inférieur à la dernière enchère portée avant le retrait du bien de la vente ou, en l'absence d'enchères, au montant de la mise à prix.

Cette disposition peut avoir un effet pervers. Elle est en effet de nature à inciter les affairistes à ne pas enchérir, pour ensuite négocier avec le vendeur, à un prix égal au montant de la mise à prix, donc souvent inférieur à l'estimation la plus basse. Il est vrai que le vendeur est libre de refuser, mais cette possibilité de vente de gré à gré risque de fausser le jeu des enchères.

Par ailleurs, enfermer cet *after sale* dans un délai de quinze jours peut se justifier comme étant un garde-fou à des abus, mais peut aussi restreindre le recours à cette possibilité en cas de difficultés à joindre le vendeur, voire même la société de ventes, dans le délai imparti.

Le cas des sociétés de ventes en difficulté financière

L'année 2004 a été marquée par les turbulences entraînées à la suite de la défaillance de la SAS REY et associés, qui après s'être abstenue de régler ses vendeurs, et de remettre aux acheteurs les documents administratifs relatifs à des véhicules acquis, a fermé ses bureaux, cessé toute activité (son dirigeant avait même disparu), pour finalement faire l'objet d'une procédure de liquidation judiciaire prononcée par le tribunal de commerce de Nanterre le 7 octobre 2004.

Il a été souvent reproché au Conseil des ventes d'avoir donné son agrément à cette société de ventes.

Mais à l'époque, même si des bruits fâcheux couraient sur l'office, ceux-ci n'étaient corroborés par aucune décision, ni judiciaire ni disciplinaire. Cette société de ventes disposait en outre des moyens techniques et financiers visés à l'article L. 321-5 du Code de commerce. Le Conseil n'avait donc aucun moyen de refuser l'agrément, sans risquer d'encourir un éventuel désaveu de la cour d'appel en cas de recours.

Afin d'être informé sur la santé financière des sociétés agréées, il serait souhaitable que le rapport des commissaires aux comptes soit transmis au Conseil des ventes ainsi qu'au commissaire du Gouvernement.

L'information du Conseil des ventes par la caution ou l'assureur

En application des dispositions de l'article 6 alinéa 3 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001, la caution ou l'assureur informe le Conseil dans les trente jours de la suspension de la garantie ou de la résiliation du contrat.

Ce délai de trente jours ne se justifie pas, et risque d'entraîner une aggravation du passif de la société de ventes.

Si par exemple la caution avise le Conseil qu'elle a résilié son cautionnement depuis trente jours, et si la société de ventes n'a pas respecté son obligation d'information du Conseil, cela signifie que depuis cette date la représentation des fonds n'est pas garantie.

Il faudrait prévoir que l'organisme de cautionnement ou la compagnie d'assurance ait l'obligation de prévenir le Conseil que le contrat va être suspendu ou résilié à partir de telle date, afin que le Conseil puisse prendre les mesures utiles dans le but de protéger les intérêts de la clientèle de la société de ventes.

Le retrait d'agrément à la demande de la société de ventes

L'article 6 du décret du 19 juillet 2001 dispose que les sociétés agréées font connaître au Conseil « les modifications de fait ou de droit susceptibles d'affecter leur capacité d'exercer l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, notamment **leur cessation temporaire ou définitive d'activité** ».

C'est ainsi qu'une société de ventes agréée a informé le Conseil des ventes qu'elle cessait son activité.

Dans ce cas, le retrait d'agrément s'impose. C'est d'ailleurs ce qu'a décidé le Conseil sur mon avis conforme.

Cependant aucune disposition ne prévoit le retrait d'agrément à la demande d'une société de ventes ou d'un expert agréés.

En dehors de la sanction disciplinaire, le retrait d'agrément n'est possible (article 8 du décret) que si la société de ventes n'a pas respecté ses obligations d'information prévues aux articles 5 et 6 du décret, ou si le dirigeant d'une société agréée a été condamné à une interdiction d'exercer le commerce ou de gérer, ce qui n'était bien évidemment pas le cas dans l'exemple susvisé. Dans la présente affaire, la société de ventes était en règle car elle avait bien informé le Conseil des ventes.

Ainsi que je l'avais déjà formulé dans mes observations annexées au rapport 2003, il faudrait permettre au Conseil de retirer l'agrément d'une société de ventes à sa demande quand elle a cessé son activité, sans qu'elle ait commis des manquements de nature à justifier des poursuites disciplinaires.

Les ventes organisées par des sociétés non agréées

Il arrive que des sociétés commerciales organisent des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sans disposer de l'agrément du Conseil des ventes. Elles font ensuite appel à des sociétés de ventes agréées, à des huissiers de justice ou à des notaires pour « tenir le marteau ».

Ainsi que je l'indiquais l'année dernière, le commissaire du Gouvernement ne dispose d'aucun pouvoir disciplinaire à l'encontre de la société organisatrice, puisqu'elle n'est pas agréée. Il ne peut exercer ce pouvoir que si le « teneur de marteau » est une société de ventes agréée, ainsi que nous le verrons plus loin.

Il peut cependant agir par le biais du recours à l'article L. 321-15 du Code de commerce qui dispose que : « est puni de deux ans d'emprisonnement et de 375 000 euros d'amende le fait de procéder ou de faire procéder à une ou plusieurs ventes volontaires de meubles aux enchères publiques : 1°) si la société qui organise la vente ne dispose pas de l'agrément prévu à l'article L. 321-5 soit qu'elle n'en n'est pas titulaire, soit que son agrément a été suspendu ou retiré à titre temporaire ou définitif... ».

L'organisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sans être agréé relève donc du domaine pénal.

C'est la raison pour laquelle le commissaire du Gouvernement avise dans ces cas le procureur général compétent, qui fait effectuer une enquête, voire même ouvre une information judiciaire.

Ce sont ainsi onze parquets généraux qui ont été saisis de tels faits en 2004.

La notion de biens culturels

Selon les dispositions de l'article L. 321-3 alinéa 2 du Code de commerce, les opérations de courtage aux enchères réalisées à distance par voie électronique ne constituent pas une vente aux enchères publiques.

Toutefois l'article L. 321-3 alinéa 3 apporte une exception à ce principe dans la mesure où, si ces opérations portent sur des biens culturels, elles doivent être organisées par une société disposant de l'agrément du Conseil des ventes.

Or la difficulté réside dans le fait que les biens culturels au sens de la loi du 10 juillet 2000 ne sont pas définis.

Cependant, du fait de leur importance, de leur valeur, de la notoriété de leur auteur, certains biens sont à l'évidence des biens culturels.

Une société se livrant à des opérations par voie électronique de courtage aux enchères portant sur des objets préhistoriques, sur un tableau de Rubens, sur un dessin de Modigliani et sur une huile de Nicolas de Staël, alors qu'elle n'est pas agréée, commet donc le délit prévu et réprimé par l'article L. 321-15 sus-visé du Code de commerce.

C'est la raison pour laquelle le commissaire du Gouvernement a saisi le procureur général de Paris de cette infraction. Une enquête est actuellement en cours.

La suspension provisoire de l'exercice de l'activité d'une société de ventes – article L. 321-22 alinéa 4 du Code de commerce

Sur l'avis du commissaire du Gouvernement, en cas d'urgence et à titre conservatoire, le président du Conseil des ventes peut prononcer la suspension provisoire de l'exercice de tout ou partie de l'activité d'une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques pour une durée qui ne peut excéder un mois. Le Conseil peut prolonger cette suspension pour une durée qui ne peut excéder trois mois.

Sur un recours formé par une société de ventes ayant fait l'objet d'une telle suspension, le premier président de la cour d'appel de Paris statuant en référé a relevé qu'il s'agissait d'une mesure conservatoire, n'ayant pas de caractère disciplinaire.

A été débattue la question de savoir si à l'issue de la suspension, le commissaire du Gouvernement devait engager des poursuites disciplinaires. Certains estiment que la suspension ne peut prendre fin toute seule, et doit obligatoirement déboucher sur des poursuites disciplinaires.

J'ai pour ma part considéré que si la société de ventes avait régularisé la situation qui avait entraîné sa suspension, et si le manquement avait disparu (par exemple une société dont le cautionnement avait été momentanément résilié, puis à nouveau accordé), il n'y avait pas lieu à engager des poursuites disciplinaires.

En revanche, si le commissaire du Gouvernement envisage de saisir le Conseil des ventes statuant en matière disciplinaire, la durée de suspension provisoire prévue par l'article L. 321-22 alinéa 4 peut paraître très courte pour permettre la mise en œuvre d'une action disciplinaire.

En effet, le temps nécessaire pour procéder aux investigations, rédiger la citation, convoquer la personne au moins un mois avant la séance disciplinaire, peut être tel que lorsque le Conseil des ventes statue, la suspension provisoire a déjà pris fin. Il y a donc entre l'issue de la suspension et la condamnation un temps de latence pendant lequel la société de ventes a pu exercer son activité.

Enfin, certains magistrats de la cour d'appel ont fait valoir, de façon informelle, qu'en décidant et en prolongeant la suspension provisoire, le président et le Conseil des ventes avaient connu de l'affaire, avaient manifesté une

opinion sur la gravité des faits reprochés, et n'étaient donc pas impartiaux, ce qui les obligerait à se déporter en cas de poursuites disciplinaires. Il y a là une interprétation extensive de la notion de partialité, qui risquerait de gêner énormément le Conseil des ventes pour statuer en matière disciplinaire.

Les ventes organisées et réalisées par les huissiers de justice

Ayant déjà abordé cette question dans le rapport 2003, je n'évoquerai cette année que les nouveaux éléments intervenus depuis.

Le principe

L'article L. 321-2 du Code de commerce dispose que les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques « peuvent être organisées et réalisées à titre accessoire par les notaires et les huissiers de justice » et que « cette activité est exercée dans le cadre de leur office et selon les règles qui leur sont applicables ».

La compétence territoriale

Une dépêche de la chancellerie en date du 5 mai 2004 a rappelé les règles régissant la compétence territoriale des huissiers organisant des ventes aux enchères en précisant :

- que les huissiers de justice ne peuvent organiser des ventes volontaires dans les communes où un commissaire-priseur est établi ;
- qu'ils sont à l'inverse parfaitement autorisés à organiser une vente dans une commune où serait installée une société de ventes volontaires ;
- que la restriction à la compétence des huissiers résultant de l'existence d'un commissaire-priseur judiciaire n'est pas transposable par analogie aux sociétés de ventes volontaires ;
- qu'en revanche, il ne saurait être légitimement tiré de cette observation que les dispositions de l'article 1^{er} alinéa 2 de l'ordonnance du 2 novembre 1945 pourraient être purement et simplement écartées s'agissant des restrictions de compétence résultant de la présence d'un commissaire-priseur judiciaire.

La notion d'accessoire

L'article L. 321-2 du Code de commerce a suscité un débat sur ce qu'il fallait entendre par « ventes organisées ou réalisées **à titre accessoire** ».

Après une première dépêche de la chancellerie, en date du 6 janvier 2003, qui privilégiait l'aspect financier, en considérant que le critère d'activité accessoire peut notamment s'apprécier en fonction des résultats de l'activité de ventes aux enchères par rapport à l'ensemble des produits de l'office, une deuxième dépêche en date du 5 mai 2004 est venue affiner l'idée d'accessoire, en précisant que la notion d'accessoire peut s'apprécier au regard d'un faisceau d'indices et de critères : « Si... les résultats de l'activité, rapportés à l'ensemble des produits de l'office, peuvent sans doute constituer un critère important, celui-ci ne saurait être exclusif. À cet égard la fréquence des ventes et par

conséquent, le temps qu'y consacre (notamment pour la préparation et l'organisation des sessions de vente) l'officier ministériel paraissent devoir, également, être pris en compte. L'officier ministériel doit en effet consacrer l'essentiel de son activité personnelle à l'exercice des missions premières qui lui incombent, l'activité de vente volontaire ne devant en aucune manière, en raison de la disponibilité qu'elle requiert, nuire à l'exécution du service public que la loi confie, à titre principal, à l'huissier de justice ou au notaire. »

L'action du commissaire du Gouvernement

Devant la propension de certains huissiers de justice à organiser régulièrement des ventes volontaires de biens souvent de qualité médiocre, le commissaire du Gouvernement, avisé par des sociétés de ventes ou des annonces publicitaires, saisit systématiquement les procureurs généraux compétents, qui avisent le président de la chambre départementale des huissiers de justice et font effectuer des enquêtes, actuellement toujours en cours.

En 2004, ce sont neuf parquets généraux qui ont ainsi été informés par le commissaire du Gouvernement de ventes paraissant irrégulières dirigées par des huissiers.

Des résultats commencent à se faire sentir. Les huissiers concernés, ayant eu à s'expliquer devant leurs instances disciplinaires ou devant des services de police, hésitent maintenant à organiser des ventes qui ne seraient pas conformes à l'article L. 321-2 du Code de commerce.

Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques par voie électronique organisées par des huissiers de justice

La question suivante a été posée par la chambre nationale des commissaires-pri-seurs judiciaires et par une société de ventes : « Les huissiers de justice peuvent-ils proposer des biens aux enchères publiques à distance par voie électronique ? »

L'application combinée de l'article L. 321-2 du Code de commerce, selon lequel les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peuvent être organisées et réalisées à titre accessoire par les huissiers de justice, et de l'article L. 321-3 du même code qui dispose que les ventes aux enchères à distance par voie électronique constituent des ventes aux enchères publiques au sens du chapitre premier, laisse penser que les huissiers peuvent effectuer cette catégorie de ventes.

Cependant, l'article L. 321-2 du Code de commerce précise bien que l'activité de ventes de meubles aux enchères publiques est exercée par les huissiers de justice dans le cadre de leur office et selon les règles qui leur sont applicables.

Or, des ventes aux enchères publiques proposées à distance par voie électronique couvrent tout le territoire national, et même au-delà.

Dans ces conditions, cette activité ne se heurte-t-elle pas aux dispositions régissant la compétence territoriale des huissiers, et plus particulièrement à

l'article 5 du décret n° 56-222 du 29 février 1956 qui limite leur ressort d'instrumentation au ressort du tribunal d'instance ?

Il est bien évident que la proposition de vente de biens aux enchères à distance par voie électronique dépasse largement le ressort d'instrumentation des huissiers, et que dès lors ces ventes ne peuvent être considérées comme étant faites « dans le cadre de leur office et selon les règles qui leurs sont applicables ».

Tel est l'avis que j'ai fait connaître à la chancellerie, que j'ai saisie de cette question.

Les experts

Il faut reconnaître que l'agrément des experts, institué par l'article L. 321-29 du Code de commerce, est un échec. J'en ai exposé les raisons dans mon rapport 2003.

En 2004, les demandes d'agrément ont continué à se tarir, à tel point que les demandes de retrait d'agrément (3) ont été plus nombreuses que les demandes d'agrément (2).

Certes, la loi n° 2004-130 du 11 février 2004 a créé de nouvelles obligations pour les experts non agréés intervenant en ventes publiques, qui les rapprochent des experts agréés : obligation d'assurance, solidarité, interdiction de vendre et d'acheter pour son propre compte (annexe n° 1).

On attendait beaucoup de la nouvelle disposition (art. L. 321-35-1 du Code de commerce) selon laquelle si l'expert manque à ses obligations, la société de ventes pourra voir sa responsabilité disciplinaire engagée. On pouvait penser que cette éventualité inciterait les sociétés de ventes à faire plus souvent appel à des experts agréés, et donc les experts non agréés à solliciter leur agrément.

En réalité, il n'y en a rien été et la pratique ancienne a perduré. Il sera en outre très difficile de démontrer le défaut de vigilance de la société de ventes.

C'est en définitive tout le problème du statut des experts qui doit faire l'objet d'une réflexion approfondie.

Par ailleurs, le Conseil des ventes a agréé un certain nombre d'experts qui voyaient en réalité dans l'agrément l'occasion d'obtenir un titre prestigieux, mais qui n'ont jamais participé à des ventes aux enchères publiques.

En s'inspirant des dispositions de la loi du 11 février 2004 concernant les experts judiciaires, il pourrait être prévu de revoir au bout d'un certain temps, par exemple cinq ans, la situation de tous les experts agréés, et de retirer l'agrément à ceux qui ne sont jamais intervenus dans les ventes aux enchères publiques.

Enfin s'est posée la question de savoir si une société de ventes pouvait être expert. Il y a été répondu dans ma note figurant en annexe 3.

La matière disciplinaire

Ce domaine a évolué en 2004, notamment grâce à une réflexion menée sur les pouvoirs d'investigation et de contrôle du Conseil des ventes et sur les modalités de traitement des plaintes.

Sera ensuite dressé un bilan des poursuites disciplinaires en 2004, avant de faire des propositions pour améliorer l'action disciplinaire.

Les pouvoirs d'investigation et de contrôle du Conseil des ventes

Dans différents courriers, la chancellerie a rappelé que le Conseil des ventes, doté de la personnalité morale, est soumis au principe de spécialité et doit donc s'en tenir à l'exercice de ses missions telles que définies par la loi, et ne saurait agir en dehors des missions que le législateur a entendu lui léguer.

Le Conseil des ventes a notamment mis en place une cellule d'information et de contrôle, constituée d'un enquêteur chargé, en vertu de l'article 12 modifié du règlement intérieur, de contrôler les sociétés de ventes volontaires.

Or ces missions de contrôle, de même que l'intervention spontanée du Conseil des ventes dans le domaine de la résolution amiable des litiges apparus à l'occasion de ventes volontaires, ne sont pas de la compétence du Conseil, dont les missions sont limitativement énumérées par l'article L. 321-18.

En l'état actuel de la législation, il appartient d'une part aux juridictions de régler ce type de litiges, et d'autre part au commissaire du Gouvernement, en application de l'article 35 du décret du 19 juillet 2001, de saisir le Conseil des ventes des manquements aux obligations professionnelles. En conséquence, toutes les plaintes et réclamations des particuliers doivent être adressées au commissaire du Gouvernement, qui apprécie s'il les instruit lui-même ou s'il délègue pour ce faire l'enquêteur, qui doit être placé sous son autorité.

Pour justifier les contrôles effectués par le Conseil des ventes, certains font valoir que le Conseil des ventes est une autorité de régulation, et qu'à ce titre il doit être en mesure de surveiller le marché.

Selon le professeur J.-J. DAIGRE (*in Le contrôle démocratique des autorités administratives indépendantes à caractère économique*, éditions Economica), qui se prononce sur le fonctionnement d'institutions certes différentes du Conseil des ventes, mais dont il est possible de s'inspirer quant à leur rôle de régulation : « principalement, la mission des autorités de régulation est d'orienter le jeu des forces économiques d'un secteur pour favoriser le libre exercice du marché. La finalité est éminemment libérale. Cette mission s'exerce d'abord par un pouvoir de décision, à l'image d'une administration. Mais pour être réellement efficaces, la plupart des autorités de régulation ont reçu un pouvoir normatif qui leur permet d'adapter des règles générales aux secteurs qu'elles coiffent. Enfin, pour aller au bout de la recherche d'efficacité, elles ont parfois reçu un pouvoir de sanction. Au résultat, elles décident, réglementent, et sanctionnent ».

En dehors du pouvoir normatif dont ne dispose pas le Conseil des ventes, cette définition du pouvoir de régulation peut lui être transposée.

Le pouvoir d'engager la procédure disciplinaire, de procéder à l'instruction de l'affaire, et de saisir le Conseil des ventes statuant en matière disciplinaire, appartient exclusivement au commissaire du Gouvernement.

En revanche, le Conseil des ventes dispose du pouvoir de sanctionner disciplinairement, une fois qu'il est saisi par le commissaire du Gouvernement.

La position de la chancellerie, selon laquelle le contrôle des sociétés de ventes par le Conseil des ventes n'entre pas dans les missions que le législateur lui a confiées, est confortée par la loi elle-même.

Dans les textes relatifs aux missions de Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les mots « contrôle » et « investigations » n'apparaissent nulle part.

Le seul article pouvant se rapprocher d'une telle compétence de contrôle est **l'article 35 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001**, qui précise que le commissaire du Gouvernement « procède à l'instruction préalable du dossier et peut se faire communiquer tous renseignements ou documents et procéder à toutes auditions utiles ». Il s'agit de l'instruction préalable à la saisine du Conseil des ventes par le commissaire du Gouvernement, dans le cadre d'une procédure disciplinaire. Le Conseil des ventes saisi par celui-ci de poursuites disciplinaires pourra, s'il ne s'estime pas suffisamment éclairé, « se faire communiquer tous les renseignements ou documents et procéder à toutes auditions utiles » (**article 37 du décret**).

Donc, à la lecture du décret, il apparaît que les pouvoirs de contrôle sont confiés au seul commissaire du Gouvernement, du moins tant que le Conseil des ventes n'est pas encore saisi de poursuites disciplinaires.

Il apparaît que la seule mission de contrôle du Conseil dérive de **l'obligation d'information** qui pèse sur les sociétés de ventes et sur les experts agréés, en application de **l'article 6 du décret du 19 juillet 2001** : obligation de justifier de diverses assurances, obligation de faire connaître les modifications de fait ou de droit susceptibles d'affecter leur capacité d'exercer leur activité ainsi que tout changement dans la situation déclarée lors de la demande d'agrément. Il est donc demandé une participation active aux différents intervenants du marché, qui doivent apporter eux-mêmes au Conseil des ventes certains éléments lui permettant de vérifier que les conditions d'octroi d'un agrément sont toujours bien respectées.

Ces obligations constituent des moyens de contrôle importants, d'autant que les manquements aux prescriptions réglementaires sont expressément sanctionnés par l'article 8 du décret.

Il ressort donc de ce qui précède que la mission de contrôle du Conseil des ventes résulte en réalité des vérifications administratives qu'il doit effectuer à partir de l'obligation d'information des intervenants.

Les poursuites disciplinaires engagées par le commissaire du Gouvernement en 2004

La prévention

L'exercice par le commissaire du Gouvernement de ses fonctions a montré qu'il pouvait jouer un rôle de prévention à l'égard de sociétés de ventes qui s'apprêteraient à commettre une faute disciplinaire. On peut citer les exemples suivants :

– à plusieurs reprises, des experts incontestables et un syndicat d'antiquaires ont avisé le commissaire du Gouvernement que des sociétés de ventes proposaient à la vente de nombreux objets qui étaient des faux. Le commissaire du Gouvernement a écrit aux sociétés de ventes concernées pour les en informer et appeler leur attention sur leur responsabilité qui pourrait être mise en jeu si ces pièces se révélaient ne pas être authentiques. Certaines sociétés de ventes ont décidé de retirer les objets litigieux ;

– une société anglaise a annoncé début septembre 2004 dans une publicité parue dans la *Gazette de l'hôtel Drouot* qu'elle organisait le 13 février 2005 à Paris une vente volontaire aux enchères publiques d'automobiles de sport. Or, en connaissance de cause, elle n'a jamais fait la déclaration de prestation de services prévue par l'article L. 321-24 du Code de commerce, à laquelle elle devait procéder au moins trois mois avant la date de la vente. Aussi, pour détourner la loi, elle a fait publier une nouvelle annonce le 7 janvier 2005 dans laquelle elle apparaît comme organisatrice de la vente, tout en faisant appel à une société de ventes française pour « tenir le marteau ». J'ai alors prévenu les intéressés que s'ils persistaient dans leur intention d'effectuer cette vente, je serais dans l'obligation de demander au président du Conseil des ventes la suspension de la vente. La société anglaise a alors préféré annuler purement et simplement cette vacation ;

– un collège d'experts qualifiés a contesté de manière très sérieuse l'authenticité et la datation d'une trentaine d'objets mis en vente par une société de ventes parisienne. J'ai alors demandé au président du Conseil des ventes de suspendre l'activité de cette société pour la vente des lots critiqués, ce qui a été fait. La société de ventes concernée avait d'ailleurs manifesté son intention de retirer d'elle même les objets critiqués.

Dans tous ces cas, le commissaire du Gouvernement a cherché, par des mesures de prévention, à éviter que soient commis des manquements aux lois, règlements et obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Le traitement des réclamations et des plaintes

En 2004, le Conseil des ventes a reçu 565 plaintes dont 352 concernant la société REY, qui ont trouvé une solution par la mise en jeu de la garantie de la société de cautionnement.

Sur les 213 plaintes restantes, 72 (soit 34 % de la totalité des plaintes utiles) ont été transmises au commissaire du Gouvernement (la plupart au cours du dernier trimestre 2004, suite au rappel par la chancellerie des dispositions légales et réglementaires évoquées ci-dessus).

Quant au commissaire du Gouvernement, il a été saisi directement de plaintes dans quatre cas. Il peut également déclencher une enquête de sa propre initiative, par exemple à partir de publicités illégales.

Les réclamations contre les sociétés de ventes volontaires ont porté généralement sur les griefs suivants : prix de réserve non respecté, montant des frais trop élevé, prix d'adjudication trop faible, vente non réglée, objet non restitué, authenticité contestée, objet non conforme, défaut de publicité de la vente, etc.

Le commissaire du Gouvernement soit instruit lui-même ces plaintes en recueillant les observations de la société de ventes, soit les confie pour enquête au fonctionnaire de police en fonction au Conseil.

À l'issue de ces investigations, le commissaire du Gouvernement décide de classer l'affaire ou d'engager des poursuites disciplinaires si les faits révèlent des manquements suffisamment graves.

Les poursuites disciplinaires

En 2004 le commissaire du Gouvernement a saisi le Conseil des ventes statuant en matière disciplinaire dans dix cas. Les poursuites ont été engagées à l'encontre de :

- la Société européenne de conseil qui a été sanctionnée d'une interdiction d'exercer son activité pour une durée d'un mois ;
- monsieur Éric Le BLAY, personne habilitée à diriger les ventes au sein de la Société européenne de conseil, qui a été sanctionné d'un avertissement.

Sur des recours formés par l'Européenne de conseil et monsieur Éric Le BLAY, la cour d'appel a annulé ces décisions car elles ne comprenaient pas la liste des membres du Conseil des ventes ayant participé au délibéré :

- la société Cabinet VAEP-Marie-Françoise ROBERT, sanctionnée d'un avertissement ;
- madame Marie-Françoise ROBERT, personne habilitée à diriger les ventes au sein de la société Cabinet VAEP-Marie-Françoise ROBERT, qui n'a pas été sanctionnée ;
- la société Brissonneau SAS, sanctionnée d'un avertissement ;
- monsieur Hubert BRISSONNEAU, personne habilitée à diriger les ventes au sein de la SAS du même nom, qui n'a pas été sanctionné ;
- la SVV Dominique NAU, sanctionnée d'une interdiction d'exercer l'activité de ventes volontaires de véhicules pour une durée de neuf mois dans la région Île-de-France ;
- monsieur Dominique NAU, personne habilitée à diriger les ventes au sein de la société du même nom, sanctionné d'une interdiction de diriger des ventes volontaires de véhicules pour une durée de six mois dans les départements du Val-de-Marne et de la Seine-Saint-Denis ;
- la SVV hôtel des ventes de l'ORVANNE, sanctionnée d'une interdiction d'exercer l'activité des ventes volontaires de véhicules pour une durée d'un an sur l'ensemble du territoire français à l'exception de la Seine-et-Marne ;

– monsieur Jérôme DELCAMP, personne habilitée à diriger les ventes au sein de la SVV précédente, sanctionné d'un blâme.

Il était reproché à quatre de ces sociétés d'avoir prêté leur concours à des sociétés non agréées qui organisaient la quasi-totalité de la vente. La société de ventes se bornait à tenir le marteau le jour de la vente.

L'article L. 321-2 du Code de commerce dispose en effet que seules les SVV sont habilitées à « **organiser** » et à « **réaliser** » les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

La SVV doit avoir l'entière maîtrise de l'organisation et de la réalisation des ventes volontaires.

Par organisation, il faut entendre toutes les phases de la vente : la rédaction et la remise des réquisitions de vente, la stipulation des frais imputables au vendeur, la détermination éventuelle d'un prix de réserve, la publicité (sous quelques supports qu'elle soit : les mentions portées sur le catalogue, les insertions dans la presse, etc.), l'exposition des lots, l'encaissement du prix ainsi que toutes les opérations ayant lieu après la vente.

Une entreprise autre que la SVV ne peut jouer un rôle prépondérant dans l'organisation de la vente.

La cinquième société était poursuivie pour avoir effectué des ventes comportant notamment des lots prestigieux sans disposer de l'assurance couvrant sa responsabilité professionnelle.

Les investigations menées en 2004 donneront lieu en 2005 à de nouvelles saisines du Conseil des ventes statuant en matière disciplinaire.

Suggestions d'aménagement des dispositions légales et réglementaires

L'exercice de son pouvoir disciplinaire par le commissaire du Gouvernement a mis en relief la nécessité de modifier quelque peu les textes dans un souci d'efficacité.

La durée de la prescription et le délai entre la citation et la comparution devant le Conseil des ventes

En matière disciplinaire, la prescription est de trois ans à compter du manquement (art. L. 321-22 alinéa 1^{er}).

Or cette durée se révèle souvent très courte pour mettre en œuvre des poursuites disciplinaires. Les faits révélés peuvent être graves, mais remonter à un ou deux ans. Les investigations et éventuellement les auditions à mener nécessitent souvent du temps. Il en est de même de la procédure disciplinaire qui est longue. Il faut rédiger la citation à comparaître qui doit exposer tous les manquements reprochés et comporter la liste des pièces annexées. Le délai d'un mois entre la citation envoyée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ralentit la procédure : on n'est jamais sûr que la lettre recommandée sera retirée immédiatement, les périodes de vacances ou les grèves de

la poste peuvent perturber cette procédure, ce qui contraint à doubler l'envoi de cette lettre recommandée par un exploit d'huissier.

Il serait donc souhaitable que la durée de prescription soit portée par exemple à cinq ans, et que le délai de citation soit raccourci (par exemple, quinze jours).

La mise en œuvre des poursuites disciplinaires est longue, et il faut rappeler que le commissaire du Gouvernement ne peut y consacrer qu'une partie de son temps, puisqu'il exerce d'autres activités et n'est pas en permanence au Conseil des ventes.

La conséquence est qu'il n'a pas le temps d'engager autant d'actions disciplinaires qu'il serait nécessaire.

L'audition de témoins par le Conseil

L'article 21 du règlement intérieur prévoit que la personne convoquée doit communiquer le nom des témoins ou experts dont elle demande l'audition par le Conseil.

Or il n'est pas indiqué que le Conseil puisse refuser cette audition.

Si la personne poursuivie demande l'audition d'un nombre exorbitant de témoins ou d'experts, cela risque de paralyser l'action du Conseil.

Le règlement intérieur pourrait être modifié en ce sens que le Conseil, après avis du commissaire du Gouvernement, décide des témoins ou experts proposés qu'il désire entendre.

La publicité des décisions disciplinaires

Actuellement la publication des sanctions est laissée au bon vouloir des journaux spécialisés, tels que la *Gazette de l'hôtel Drouot*.

Dans un souci pédagogique, il serait souhaitable que le Conseil des ventes, lorsqu'il prononce une sanction disciplinaire, puisse ordonner qu'elle soit publiée dans tout journal qu'il choisira.

La constitution de partie civile devant la juridiction pénale

Dans une affaire correctionnelle où des sociétés dépourvues d'agrément étaient citées pour avoir organisé des ventes, le Conseil n'a pas pu faire entendre sa voix pour défendre l'intérêt de la profession, faute de pouvoir se constituer partie civile à l'audience.

En effet, il ne pouvait arguer d'un préjudice personnel et direct au sens de l'article 2 du Code de procédure pénale.

Une disposition législative lui conférant les droits de la partie civile serait bienvenue.

Serge Armand, commissaire du Gouvernement

Annexe 1

La loi du 11 février 2004 et les experts en ventes aux enchères publiques

La loi du 11 février 2004 a créé de nouvelles obligations pour les experts non agréés intervenant en vente publique.

La présente analyse a pour but de bien distinguer ce qui a changé pour ceux-ci, et en quoi leur statut reste différent de celui des experts agréés.

Obligations communes aux experts non agréés et aux experts agréés

La loi du 11 février 2004 a aligné le statut des experts non agréés intervenant en ventes publiques sur celui des experts agréés pour les points suivants :

La prescription

Désormais la responsabilité des experts quels qu'ils soient, intervenant en ventes publiques, se prescrit par dix ans à compter de la prise en compte (art. L. 321-17 du Code de commerce).

L'obligation d'assurance

L'expert non agréé est tenu de contracter une assurance garantissant sa responsabilité professionnelle (art. L. 321-31 du Code de commerce).

Cette disposition ne devrait pas changer grand chose, car les experts appartenant à des organisations professionnelles sont déjà astreints à cette obligation d'assurance.

La solidarité

Qu'ils soient agréés ou non, les experts sont solidairement responsables avec l'organisateur de la vente.

L'interdiction d'estimer, de vendre ou d'acheter un bien pour son propre compte

Un expert ne peut estimer ni mettre en vente un bien lui appartenant, ni se porter acquéreur directement ou indirectement pour son propre compte d'un bien dans les ventes aux enchères publiques auxquelles il apporte son concours.

À titre exceptionnel, l'expert peut cependant vendre, par l'intermédiaire de la SVV (ou de l'huissier ou du notaire qui organise la vente : art. L. 321-2 du Code de commerce), un bien lui appartenant à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité (art. L. 321-35 du Code de commerce).

Différences avec le statut des experts agréés

L'absence de paiement de la cotisation au Conseil des ventes

Les experts non agréés n'ont bien sûr pas à acquitter une cotisation au Conseil des ventes.

Cependant, un aménagement pourrait être apporté afin de réduire le montant des cotisations (proposition que j'ai faite dans mon rapport 2004).

L'absence d'audition par le Conseil des ventes

Il peut paraître vexant pour des experts reconnus d'avoir à passer un examen devant le Conseil des ventes, et que leur aptitude soit évaluée quelquefois par des personnes moins compétentes.

Là encore, j'ai proposé dans le rapport 2004 que cette procédure soit assouplie, et que l'agrément puisse être accordé sur dossier pour les experts dont la compétence est incontestable, comme le prévoit l'art. 56 du décret du 19 juillet 2001.

L'absence de sanctions disciplinaires pour les experts non agréés

Les expert non agréés ne dépendant pas du Conseil des ventes, il est bien évident que les sanctions disciplinaires prévues par la loi du 10 juillet 2000 pour les experts agréés ne s'appliquent pas à eux.

La responsabilité des SVV qui ont recours à un expert non agréé

L'art. L. 321-35-1 dispose que « lorsqu'il a recours à un expert qui n'est pas agréé, l'organisateur de la vente veille au respect par celui-ci des obligations prévues au premier alinéa de l'art L. 321-31 (c.-à-d. l'obligation d'assurance) et à l'art. L. 321-35 (c.-à-d. l'interdiction de vendre ou d'acheter pour son propre compte) ».

Cela signifie que si l'expert non agréé manque à ses obligations, la SVV pourra voir sa responsabilité disciplinaire engagée. Pour échapper à d'éventuelles poursuites disciplinaires, la SVV pourra peut-être être tentée de faire appel à des experts agréés. Dans ce cas, si l'expert agréé ne respecte pas ses obligations, c'est lui qui encourra des sanctions disciplinaires.

Il convient de rappeler que rien n'empêche les experts agréés ou non d'être apporteurs d'affaires, à la condition bien évidemment qu'ils n'organisent pas l'intégralité de la vente, auquel cas la SVV ne respecterait pas l'art. L. 321-2 du Code de commerce, qui dispose que les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont organisées et réalisées par des SVV.

S'agissant de l'interdiction de vendre ou d'acheter pour son propre compte, celle-ci ne s'applique qu'aux biens relevant de la spécialité de l'expert quand celui-ci les présente.

Par exemple, un expert en tapisserie pourra dans la vente où il est intervenu vendre ou acheter des bronzes ou des céramiques.

Serge Armand, commissaire du Gouvernement

Annexe 2

La notion de meubles meublants

L'article 533 du Code civil qui définit les « **meubles** » en général, ne s'applique pas aux sociétés de ventes de meubles aux enchères publiques. En effet, cet article dispose que « le mot *meuble* employé seul dans les dispositions de la loi ou de l'homme sans autre addition ni désignation, ne comprend pas l'argent comptant, les pierreries, les dettes actives, les livres, les médailles, les instruments des sciences, des arts et métiers, le linge de corps, les chevaux, équipages, armes, grains, vins, foins et autres denrées ; il ne comprend pas aussi ce qui fait l'objet d'un commerce. »

Or l'article L. 321-1 du Code de commerce précise que les meubles susceptibles d'être vendus par les SVV sont les **meubles par nature**, c'est-à-dire les « animaux et les corps qui peuvent se transporter d'un lieu à un autre, soit qu'ils se meuvent par eux-mêmes, soit qu'ils ne puissent changer de place que par l'effet d'une force étrangère » (article 628 du Code civil).

Parmi les meubles par nature, figurent bien évidemment les « **meubles meublants** », que les SVV peuvent estimer et vendre.

La difficulté consiste quelquefois à déterminer de ce qui est meuble meublant et ce qui ne l'est pas, par exemple lorsque le défunt n'a légué que ses « meubles meublants ».

Définition des meubles meublants

L'article 534 du Code civil définit ainsi les meubles meublants : « les mots *meubles meublants* ne comprennent que les meubles destinés à l'usage et à l'ornement des appartements, comme tapisseries, lits, sièges, glaces, pendules, tables, porcelaines et autres objets de cette nature.

Les tableaux et les statues qui font partie du meuble d'un appartement y sont aussi compris, mais non les collections de tableaux qui peuvent être dans les galeries ou pièces particulières.

Il en est de même des porcelaines : celles seulement qui font partie de la décoration d'un appartement sont comprises sous la dénomination de *meubles meublants*. «

L'article 534 du Code civil a une valeur **supplétive**, c'est-à-dire qu'il a vocation à interpréter les dispositions équivoques des parties. Il aide le juge à déterminer précisément la volonté des parties dans leurs actes juridiques.

L'énumération des biens figurant dans cet article 534 du Code civil n'est donc pas limitative. Pour la moderniser on peut y ajouter :

- l'équipement électroménager ;
- le réfrigérateur ;

- la machine à laver ;
- la cuisinière.

La plupart des auteurs excluent cependant la « *batterie de cuisine* » des meubles meublants. Celle-ci serait en effet incluse dans la catégorie des « effets courants », lesquels sont exclus des meubles meublants (on peut aussi citer la vaisselle, le service et le linge de table, etc.).

Les petits objets (même utilitaires) attachés directement à la personne ne sont pas non plus des meubles meublants, de même bien évidemment que les valeurs incorporelles, les créances, les billets de banque et les espèces (la jurisprudence est constante à cet égard).

Sont en revanche des meubles meublants :

- les fauteuils ;
- les armoires ;
- les commodes ;
- les coffres.

Les meubles meublants ont une fonction : ils servent soit à l'usage, soit à l'ornement d'un appartement. La Cour de cassation a utilisé au moins une fois l'expression « *objets mobiliers garnissant une habitation* » comme synonyme de « meubles meublants » (C. cass. civ. 1. 4 juillet 1962 ; D 1963, somm. p. 14).

Certains meubles appellent des commentaires particuliers.

L'argenterie

Depuis toujours, elle est naturellement éliminée des meubles meublants. Les auteurs estiment en effet que, dans le cas contraire, le législateur n'aurait pas manqué de la mentionner, étant donné la valeur d'un tel bien.

Les glaces

L'article 534 du Code civil les cite comme exemple de meubles meublants.

Cependant, elles ne sont plus des meubles meublants si elles entrent dans la catégorie des « meubles attachés à perpétuelle demeure », car elles deviennent alors des immeubles par destination (articles 524 et 525 du Code civil) : tel est le cas si elles ne peuvent être ôtées sans détérioration.

D'après la jurisprudence, les glaces fixées lors de la construction de la maison doivent être juridiquement appréhendées comme des immeubles par destination, car elles n'ont pas été d'emblée conçues pour remplir un rôle fonctionnel.

Celles, plus modestes, pouvant être retenues par de simples pitons, pourraient en revanche être des meubles meublants.

La bibliothèque

Une bibliothèque construite sur mesure est un immeuble par destination, ainsi que l'a décidé la Cour de cassation.

Dans le cas contraire, elle pourrait être considérée comme un meuble meublant. Mais **la doctrine n'est pas unanime** sur ce point : certains auteurs estiment que la bibliothèque constitue une somme de livres, donc une universalité de fait comparable à une collection, ce qui l'exclut donc des meubles meublants (par analogie à une collection de tableaux).

Mais cette thèse apparaît obsolète à d'autres auteurs, qui considèrent que la seule réunion de plusieurs biens ne suffit pas à remplir la condition de l'exclusion de l'article 534 alinéa 2 du Code civil. Il faut en effet penser au critère d'affectation, qui exige que les biens soient dans des pièces particulières pour ne plus être considérés comme meubles meublants. Si une pièce de la maison est consacrée entièrement à l'exposition de livres, lieu généralement appelé bibliothèque, cette dernière ne pourra pas constituer un meuble meublant.

Mais tel n'est plus le cas si les livres sont entreposés sur une étagère, parmi d'autres objets, et en plusieurs endroits. Dans ce cas, leur nature doit être celle de meubles meublants, par analogie aux divers tableaux disséminés dans l'habitation (voir ci-dessous).

Les statues

Les statues sont des immeubles par destination dès lors qu'existe un emplacement spécial conçu pour les recevoir, par exemple si elles sont placées dans une niche (article 525 du Code civil, dernier alinéa). Si tel n'est pas le cas, ce sont des meubles meublants.

Dans un cas comme dans l'autre, peu importe qu'on puisse enlever les statues sans fracture ou détérioration.

Les collections

Toute sorte de collection est en principe exclue des meubles meublants : œuvres d'art, tableaux, statues, porcelaines...

Cependant, l'article 534 alinéa 2 du Code civil ne pose ce principe que pour les objets qui sont matériellement rassemblés dans des salles particulières. Il est sous-entendu que, dans ce cas, il ne s'agit plus de décoration de l'appartement.

Les tribunaux s'en tiennent littéralement à cette exigence, adoptant ainsi une conception restrictive de la notion de collection. Exemples :

- CA PARIS, 15 juillet 1896, DP 1897, 2, p. 92. Le legs de meubles meublants est réputé valoir révocation d'un legs antérieur d'œuvres d'art qui n'étaient pas placées dans une pièce particulière. Le juge a donc clairement considéré que des œuvres d'art qui n'étaient pas placées dans une pièce spéciale étaient des meubles meublants ;
- CA DOUAI, 28 septembre 1965. Cet arrêt donne une définition précise de ce qu'il faut entendre par « galeries » ou « pièces particulières » (article 534 alinéa 2 du Code civil), ces expressions étant assimilées à des « collections d'art » par le juge : « Si la notion de galerie ou de cabinet de tableaux doit être élargie pour répondre aux exigences de la vie moderne, on ne peut substituer

au critère prévu par la loi celui de la simple valeur du tableau, ou le fait qu'un tableau puisse occasionnellement figurer dans une exposition. Pour répondre à la volonté du législateur, il est nécessaire de s'en tenir à la notion de collection d'art, ce qui suppose un assemblage sélectif d'objets répondant à des caractéristiques spécialisées et de nature, par l'unité, la présentation, le genre, à attirer l'attention des amateurs et l'admiration des visiteurs pour l'ensemble de la collection et non pour une ou plusieurs pièces. » Le juge en conclut que « divers tableaux répartis dans les pièces d'une habitation » ne constituent pas une collection d'art, et peuvent donc être compris dans l'inventaire d'une succession parmi les meubles meublants, ce qui permet de les englober dans le forfait de 5 %. Les juges ont donc une conception restrictive de la notion de collection ;

– C. cass., com., 17 oct. 1995 ; D 1996, 33. Cet arrêt confirme que le juge s'en tient à la lettre de l'article 534 du Code civil, même s'il a affaire à un tableau de maître. Ce dernier peut en effet être un meuble meublant, dès lors qu'il ne fait pas partie d'une collection et qu'il orne l'appartement, et peu important qu'il soit susceptible d'être exposé dans des galeries ou dans des pièces particulières. Cette seule potentialité ne suffit pas à l'exclure des meubles meublants.

Vis-à-vis du fisc, le tableau peut donc entrer dans le forfait de 5 % pour l'évaluation successorale des meubles meublants de l'article 764-I-3° du Code général des impôts. Le droit fiscal ne donnant pas de définition spéciale des meubles meublants, le juge s'en tient au droit commun de l'article 534 du Code civil.

Les meubles meublants dans le cadre des successions, des mutations à titre gratuit et des inventaires effectués en application de l'article 764-i du CGI

Les successions et donations

Malgré son caractère supplétif, qui permet au juge de l'écarter si l'intention des parties a été différente, l'article 534 du Code civil est d'un grand intérêt pour interpréter les termes équivoques d'une donation ou d'un testament. Quels biens le testateur a-t-il réellement voulu léguer ?

L'article 534 du Code civil n'ayant pas de portée impérative, les juges devront faire prévaloir l'intention contraire ou différente des parties ou de l'auteur de l'acte si celle-ci est démontrée. Par exemple : le terme « meubles meublants » a été utilisé dans l'acte, mais a clairement une portée différente de celle du code. Le juge s'en tiendra donc à la volonté exprimée dans l'acte, à partir du moment où celui-ci est clair.

Le juge devra même activement rechercher la volonté des intéressés, sous peine d'encourir la cassation (C. cass., 29 janv. 1862, DP 1862, 1, p. 226).

Quand il s'agit d'interpréter les dispositions de l'homme (donations, testaments...), il faut toujours rechercher l'intention des parties. II

s'agit donc d'une interprétation au cas par cas, l'article 534 du Code civil servant de référence en cas de termes équivoques.

Les inventaires effectués en application de l'article 764-I du Code général des impôts

Quand une disposition légale ne donne pas une définition spécifique des meubles meublants, c'est celle de l'article 534 qui s'applique, faute de connaître l'intention des parties.

Par exemple, pour l'application de l'article 215 du Code civil qui interdit à un époux de disposer seul du logement familial et des « meubles meublants dont il est garni », on se référera au sens donné par l'article 534 du Code civil.

De même, dans le cadre d'une succession, l'article 764-I-3° du Code général des impôts permet d'évaluer à 5 % de la valeur de l'actif successoral total la valeur des meubles meublants, d'où l'importance de savoir quels meubles peuvent être considérés comme meublants, et donc entrer dans le forfait de 5 % plutôt que d'être évalués à leur valeur réelle. Dans ce cas, sans volonté exprimée par les parties, se sont les définitions données par l'article 534 du Code civil qui recevront application.

Serge Armand, commissaire du Gouvernement

Annexe 3

Note du commissaire du Gouvernement : une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peut-elle être expert ?

La question a été posée par une société de ventes, qui demandait au Conseil si une société de ventes agréée pouvait expertiser des biens pour une autre société de ventes agréée ou pour des tiers.

Avant de répondre à cet ensemble de questions, il convient de rappeler le statut de l'expert, ou plus exactement l'absence de statut des experts.

En effet, en France, le titre d'expert n'est pas protégé.

Toute personne peut s'intituler expert sans risquer de se voir reprocher l'usurpation d'un titre.

Certes la loi a reconnu certaines catégories d'experts :

- les experts judiciaires (loi n° 71-498 du 29 juin 1971, modifiée par la loi n° 2004-130 du 11 février 2004 – décret n° 2004-1463 du 23 décembre 2004) ;
- les experts assesseurs près la commission de conciliation et d'expertise douanière (articles 442 et suivants du Code des douanes et décret n° 89-315 du 11 mai 1989) ;
- les experts agréés par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 – décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001).

En dehors des cas expressément réglementés, l'appellation d'experts est libre. Il s'ensuit que l'expertise doit être considérée non comme une profession mais comme une simple fonction.

Il existe des experts personne physique, mais aussi des experts personne morale, regroupés au sein d'un cabinet d'expertise.

Le législateur a cependant imposé un certain nombre d'obligations aux experts non agréés intervenant dans les ventes aux enchères publiques (loi n° 2004-130 du 11 février 2004). Mais il ne s'agit pas de la création d'une nouvelle catégorie d'experts disposant d'un statut propre, puisque ce texte s'applique à tous les experts, quels qu'ils soient, à partir du moment où ils prêtent leur concours à des ventes aux enchères publiques.

Le titre d'expert n'est donc pas réglementé, et peut être utilisé par toute personne.

Dans ces conditions, une SVV peut bénéficier de cette liberté accordée par le droit commun, et être expert.

Il convient cependant que les dispositions légales et réglementaires régissant les SVV ne soient pas incompatibles avec l'exercice de la fonction d'expert.

L'article L. 321-4 du Code de commerce limite l'objet des SVV à « l'estimation de biens mobiliers, à l'organisation et à la réalisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ».

La question essentielle est donc de savoir si l'objet des SVV, tel que défini par l'article L. 321-4 du Code de commerce, englobe l'expertise.

Puis nous chercherons la pratique actuellement suivie.

Enfin nous aborderons le problème discuté du rôle des SVV dans l'élaboration de l'inventaire dit « fiscal ».

L'expertise entre-t-elle dans l'objet des SVV, tel que défini par l'article L. 321-4 du Code de commerce ?

L'article L. 321-4 du Code de commerce emploie le terme « estimation » pour définir l'un des objets de la SVV.

Estimation et expertise

Que recouvre l'expression estimation ?

Selon le dictionnaire Larousse, une *estimation* consiste à « *déterminer la valeur de quelque chose* ». « *Estimer* » et « *priser* » sont synonymes.

Mais comment peut-on donner un prix à un bien sans l'avoir au préalable expertisé, c'est-à-dire sans l'avoir authentifié, sans en connaître les caractéristiques, l'époque, l'auteur, l'origine, etc. ? L'estimation d'un bien découle de tous ces paramètres qui ressortent de l'expertise.

D'ailleurs le dictionnaire Larousse définit l'expertise comme une « *une estimation faite par un expert* ».

En outre, dans le lexique juridique de Gérard CORNU (*Vocabulaire juridique*, PUF), ouvrage de référence, « *expertise* » est synonyme d'« *estimation* ».

Enfin, l'article 57 de la loi du 11 février 2004 a modifié l'article L. 321-17 du Code de commerce pour aboutir à la rédaction suivante : « Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et les officiers publics ou ministériels compétents pour procéder aux ventes judiciaires ou volontaires **ainsi que les experts qui procèdent à l'estimation des biens** engagent leur responsabilité... »

La loi du 11 février 2004 ne distingue donc pas l'expertise de l'estimation.

Il résulte de tout ce qui précède qu'estimation et expertise ne sont pas indissociables, et que la SVV, compétente pour estimer, peut légalement procéder à une expertise.

La pratique

Les sociétés de ventes anglo-saxonnes emploient des experts salariés. Ces experts ne sont pas indépendants. Ils sont rattachés par un lien de subordination à la SVV. L'expertise est censée avoir été réalisée par la SVV, et non par l'expert.

Par ailleurs, il est fréquent que des SVV qui ne font pas appel à un expert, décrivent elles-mêmes les lots dans le catalogue, en faisant un véritable travail d'expertise.

Dans certaines spécialités (par exemple les jouets, les poupées, les instruments de musique, etc.) la SVV ou son dirigeant est expert pour elle-même ou pour une autre SVV.

Enfin on voit de plus en plus de SVV faire des publicités pour des journées d'expertises gratuites, preuve qu'elles se considèrent comme expert.

Pour le compte de qui une SVV peut-elle procéder à des expertises ?

Suite à l'analyse ci-dessus, et en l'absence d'interdiction édictée par la loi ou les règlements, une SVV peut effectuer des expertises pour son propre compte, mais aussi pour le compte d'une autre SVV, même si celle-ci est dotée d'experts salariés.

Rien ne l'empêche non plus de procéder à des expertises pour le compte d'un tiers, hors du cadre spécifique d'une vente aux enchères. Elle pourra, en raison de sa qualité d'expert, estimer et donc authentifier et décrire le bien, sans que le client ait l'intention de le mettre en vente aux enchères publiques. La conséquence est qu'il nous apparaît que la SVV peut, ainsi que nous le verrons ci-dessus, réaliser cette catégorie particulière d'expertise appelée inventaire « fiscal ».

La SVV qui procède à des expertises est soumise aux mêmes obligations que tout expert

Si une SVV agit en qualité d'expert, afin de pouvoir estimer des biens, elle devra respecter les mêmes obligations que celles qui s'imposent à tout expert intervenant en ventes publiques, en application des dispositions des articles L. 321-29 à L. 321-35 du Code de commerce.

Mais en général les SVV sont déjà soumises à ces obligations en leur qualité de SVV.

C'est ainsi que :

– la SVV devrait normalement contracter une assurance couvrant les risques inhérents à ses activités d'expert, exigée par l'article L. 321-31 du Code de commerce. Elle se distingue de l'assurance prévue à l'article L. 321-6 du Code de commerce couvrant sa responsabilité professionnelle. Mais l'expertise faisant légalement partie de l'activité de la SVV, cette distinction de fondement

juridique est purement théorique. Il suffit que la SVV négocie avec sa compagnie d'assurance une assurance garantissant l'intégralité de ses activités, sans qu'il soit nécessaire de distinguer celle d'organisation et de réalisation de ventes aux enchères, de celle d'expertise. Il faut que la totalité de la responsabilité professionnelle de la SVV soit couverte. Il en va de même des SVV employant des experts salariés. La SVV ayant la qualité de commettant sera juridiquement responsable des expertises effectuées par ses préposés. Là encore, c'est sa responsabilité professionnelle qui devra être couverte par une assurance, conformément aux dispositions de l'article L. 321-6 du Code de commerce. En cas de litige, le demandeur en justice devra agir contre la SVV, et non contre l'expert salarié ;

– la question de la responsabilité solidaire de l'expert comme celle de l'organisateur de la vente ne se pose pas quand la SVV est son propre expert, puisque c'est la même personne qui expertise et qui organise la vente. En revanche, cette solidarité jouera quand la SVV procèdera à des expertises pour le compte d'une autre SVV ;

– l'interdiction pour un expert d'estimer, de mettre en vente un bien lui appartenant, ou de se porter acquéreur directement ou indirectement pour son propre compte d'un bien dans les ventes aux enchères publiques auxquelles il apporte son concours (article L. 321-35 du Code de commerce) s'imposera aux SVV qui sont experts pour le compte d'une autre SVV. Si elle est expert pour elle-même, elle est de toute façon soumise à cette interdiction par l'article L. 321-4 alinéa 2 du Code de commerce ;

– quant aux règles de prescription de l'action en responsabilité civile, se sont celles concernant tous les experts qui sont applicables.

Une SVV peut-elle participer à un inventaire des meubles meublants, destiné à écarter le forfait fiscal de 5 % ?

L'article 764-1 du Code général des impôts (CGI) prévoit les règles d'évaluation des biens mobiliers pour le calcul des droits de mutations par décès. Il établit une hiérarchie des bases légales d'évaluation de ces biens, qui sont :

– en premier lieu, « le prix exprimé dans les actes de ventes, lorsque cette vente a lieu publiquement dans les deux années du décès ;

– en deuxième lieu, à défaut de vente publique, et spécialement pour les meubles meublants, l'estimation contenue dans un inventaire « dressé dans les formes prescrites par l'article 943 du Code de procédure civile », c'est-à-dire dans un inventaire notarié. Toujours selon l'article 943 du Code de procédure civile, cet inventaire doit contenir « l'indication des lieux où l'inventaire est fait » et « la description et estimation des effets ».

À défaut d'inventaire établi par un notaire, la valeur imposable des meubles meublants ne pourrait être inférieure à 5 % de « l'ensemble des autres valeurs mobilières et immobilières de la succession », c'est-à-dire de l'actif successoral autre que les meubles meublants.

Si un contribuable ne souhaite pas se voir appliquer ce forfait fiscal de 5 %, il aura tout intérêt à faire procéder à l'inventaire notarié des meubles meublants.

La question qui se pose pour les SVV est de savoir si les prisées effectuées dans le cadre de cet inventaire peuvent être réalisées par des SVV issues de la loi du 10 juillet 2000, ou par des commissaires-priseurs judiciaires. La réponse à cette question a évolué depuis l'ordonnance du 26 juin 1816, avec le décret du 27 février 1992 et la loi du 10 juillet 2000.

La situation avant le décret du 27 février 1992

L'article 3 alinéa 1^{er} de l'ordonnance du 26 juin 1816 prévoyait en faveur des commissaires-priseurs un monopole de la prisée dans les communes du siège de leur office.

Le notaire réalisait l'inventaire, en se faisant systématiquement assister d'un commissaire-priseur, qui était chargé d'estimer chacun des objets inventoriés par le notaire. En revanche, le notaire n'était plus obligé de faire appel à un commissaire-priseur en l'absence d'office de commissaire-priseur dans la commune.

Dans les communes où un commissaire-priseur avait son office, le notaire devait lui demander d'effectuer la prisée en raison de son monopole. Il pouvait en outre faire appel à un expert, mais uniquement pour assister le commissaire-priseur, et non le remplacer, car l'expert ne bénéficiait d'aucun monopole. C'est donc très logiquement que l'article 943 du Code de procédure civile a prévu que l'inventaire contient les noms « des commissaires-priseurs et experts ».

Le recours à un expert ne relevait pas, pour le notaire, d'une quelconque obligation juridique, mais reflétait le besoin, tant pour lui que pour le commissaire-priseur, d'avoir recours à un spécialiste.

La situation issue du décret n° 92-195 du 27 février 1992

Le décret du 27 février 1992 a modifié l'ordonnance du 26 juin 1816, en supprimant le monopole des commissaires-priseurs pour les prisées réalisées dans les communes où se trouvait le siège de leur office.

Une partie de la doctrine (point d'actualité sur l'évaluation du mobilier meublé et les droits de succession, Christian Delory, JCP, *La semaine juridique notariale et immobilière*, n° 10, 9 mars 2001) en a conclu que ce monopole avait disparu, et que le notaire pouvait désormais se passer du commissaire-priseur ou que le notaire pouvait n'avoir recours qu'au seul expert.

Cependant en pratique les notaires, notamment à Paris, ont continué de faire appel à un commissaire-priseur.

En réalité, ce n'est pas de l'article 943 du Code de procédure civile qu'est née l'habitude de demander le concours du commissaire-priseur pour effectuer les prisées dans les inventaires fiscaux, mais uniquement du monopole de celui-ci dans ce domaine.

Dès lors que le monopole des commissaires-priseurs a été supprimé par le décret du 27 février 1992, la pratique peut en tirer les conséquences logiques, et se passer de l'assistance d'un commissaire-priseur.

Il a été tiré argument du fait que l'article 943 du Code de procédure civile exigeait que l'inventaire comprenne les noms « des commissaires-priseurs **et** experts », pour dire que si le notaire se fait assister d'un tiers, celui-ci ne peut être qu'un commissaire-priseur, éventuellement secondé par un expert, sinon le législateur aurait utilisé la conjonction « **ou** ».

Il convient cependant de rappeler les termes exacts de l'article 943 du Code de procédure civile : « Outre les formalités communes à tous les actes devant notaire, l'inventaire contiendra : 1°) les nom, profession et demeure des requérants, des comparants, des défaillants et des absents, s'ils sont connus du notaire appelé pour les représenter, des commissaires-priseurs **et** experts. »

Cet article dresse la liste des personnes dont le nom doit être mentionné dans l'inventaire. La conjonction « **et** » ne figure dans ce texte que pour clore cette liste. Dans l'inventaire, le nom du commissaire-priseur ne sera pas plus indispensable que celui des comparants, des défaillants ou des absents qui n'existent peut-être pas.

Il ne faut donc pas faire dire à l'article 943 plus qu'il n'en dit, et notamment tirer de la conjonction « **et** » l'argument que le seul tiers par lequel le notaire peut se faire assister est un commissaire-priseur.

Cet article 943 du Code de procédure civile doit être interprété comme n'exigeant la mention de tous les noms indiqués qu'à partir du moment où ceux-ci ont assisté ou participé à l'inventaire.

L'absence de noms ne signifie pas que l'inventaire est vicié, mais uniquement que le notaire n'a fait appel à aucun intervenant pour réaliser ce document.

En effet, l'intervention d'un professionnel ne revêt aucun caractère obligatoire : le notaire peut procéder seul à l'inventaire du mobilier.

La situation issue de la loi du 10 juillet 2000

L'inventaire réalisé à des fins fiscales est-il volontaire ou judiciaire ?

La loi du 10 juillet 2000 est très claire à ce sujet, puisqu'elle dispose dans son article 29 (devenu l'article L. 321-29 du Code de commerce) : « Sont judiciaires au sens de la présente loi non seulement les ventes de meubles aux enchères prescrites par la loi ou par décision de justice, mais encore les prisées correspondantes. »

Or, en matière de succession, l'inventaire effectué pour échapper au forfait de 5 % peut être suivi :

- soit d'un partage amiable entre les héritiers ;
- soit d'une vente aux enchères publiques qui sera volontaire puisqu'elle émane de la volonté des parties.

Donc, hors les cas particuliers où la succession a un caractère manifestement judiciaire, par exemple en cas de tutelle ou de partage judiciaire (Serge Armand, « Les ventes judiciaires et les ventes volontaires au sens de la loi du 10 juillet 2000 », *Gazette du Palais*, 5-7 janvier 2005, page 5), l'inventaire à but fiscal est volontaire.

Le livre blanc établi par les commissaires-priseurs judiciaires considère que l'inventaire est judiciaire, car la loi prescrit la forme juridique que doit présenter cet inventaire estimatif pour être opposable à l'administration fiscale. La prisee ne pourrait être faite dès lors que par un commissaire-priseur judiciaire.

Mais il faut rappeler les termes de l'article L. 321-29 du Code de commerce (voir ci-dessus), qui considère comme judiciaires les prises correspondantes aux ventes judiciaires.

Or, en fait, dans la majorité des cas, les prises effectuées pour les besoins de l'inventaire dit « fiscal » ne correspondent pas à une vente judiciaire. Ce n'est pas parce que la loi définit la forme juridique de l'inventaire fiscal que celui-ci est judiciaire. Il y a de nombreux cas où la loi prescrit la forme de certaines ventes, sans pour autant leur conférer le caractère de ventes judiciaires.

À nos yeux, l'inventaire dit « fiscal » est dès lors volontaire.

Le notaire pourra donc se faire assister pour cet inventaire dit « fiscal » par une SVV, qui peut intervenir comme expert ainsi que nous l'avons vu plus haut.

En résumé :

- une SVV peut être expert ;
- elle peut procéder à des expertises pour son propre compte, pour une autre SVV ou pour un tiers ;
- elle peut participer à l'inventaire dit « fiscal », en assistant le notaire.

Serge Armand, commissaire du Gouvernement

Le 3 mars 2005

Annexe 4

Note du commissaire du Gouvernement : une SVV peut-elle insérer une clause de réserve de propriété dans ses conditions générales de vente ?

Cette note a pour objet de répondre à une question d'une SVV, qui demande s'il est légal d'insérer une clause de réserve de propriété dans les conditions générales de ventes, pour éviter les défauts de paiement.

L'article L. 321-14 du Code de commerce dispose : « Le bien adjudgé ne peut être délivré à l'acheteur que lorsque la société en a perçu le prix ou lorsque toute garantie lui a été donnée sur le paiement du prix par l'acquéreur. »

Donc les objets vendus ne devraient jamais être remis à l'acheteur tant que la SVV n'a pas reçu le paiement ou obtenu des garanties.

Cependant en pratique, les SVV délivrent le bien à l'acquéreur parce qu'il est connu ou pour ne pas lui déplaire, sans en avoir reçu le paiement.

Dans ce cas, la loi du 10 juillet 2000 a prévu une procédure spécifique, qui exclut la clause de réserve de propriété.

Par ailleurs, le fait que la société de ventes n'est pas propriétaire du bien, ainsi que le principe confirmé par la jurisprudence, selon lequel en cas de réserve de propriété les risques restent au vendeur, sont un obstacle à l'existence de cette clause.

La procédure prévue par la loi du 10 juillet 2000

L'article L. 321-14, alinéa 3, du Code de commerce (article 14 de la loi du 10 juillet 2000 codifiée) dispose : « À défaut de paiement par l'adjudicataire, après mise en demeure restée infructueuse, le bien est remis en vente à la demande du vendeur sur folle enchère de l'adjudicataire défaillant ; si le vendeur ne formule pas cette demande dans le délai d'un mois à compter de l'adjudication, la vente est résolue de plein droit, sans préjudice de dommages et intérêts dus par l'adjudicataire défaillant. »

Certes le Conseil des ventes a proposé dans une recommandation du 10 avril 2002 que, les dispositions du 3° alinéa n'étant pas d'ordre public, les maisons de ventes soient en droit d'insérer dans leur conditions générales des clauses prévoyant un délai plus long que celui d'un mois fixé par la loi.

Cet avis respecte l'esprit de la loi, en ne portant que sur la durée du délai. L'économie même du texte n'est pas changée.

La procédure à suivre en cas de défaut de paiement n'est pas modifiée quant au fond par cette recommandation.

Le processus à suivre dans ce cas est très clairement défini par l'article L. 321-14 du Code de commerce : le modifier en prévoyant une clause de réserve de propriété dans les conditions de vente reviendrait à bouleverser totalement les règles édictées, et pourrait être considéré comme un détournement de la loi.

Les obstacles juridiques à l'existence d'une clause de réserve de propriété

Ils sont au nombre de deux.

La SVV n'est pas propriétaire du bien

Seul le propriétaire d'un bien peut juridiquement prévoir une clause de réserve de propriété : une vente avec réserve de propriété jusqu'au paiement complet du prix est, en général, qualifiée de vente sous condition suspensive subordonnant le transfert de propriété au règlement du prix.

L'article L. 321 -4 du Code de commerce précise que la SVV est « mandataire du propriétaire du bien », c'est-à-dire qu'elle est un intermédiaire dans la vente : elle n'a aucun droit de propriété sur les biens vendus. Elle ne peut donc pas prévoir d'elle-même une clause de réserve de propriété.

Certes, on peut imaginer que le vendeur donne par écrit à la SVV mandat de prévoir une clause de réserve de propriété dans les conditions générales de vente. La SVV indiquerait qu'en qualité de mandataire du vendeur, elle fera jouer la clause de réserve de propriété en cas de refus de paiement du bien.

Mais en pratique cette solution est très difficile à mettre en œuvre, car les conditions générales s'appliquent à tous les clients de la SVV. On voit mal une société de ventes insérer une exception pour un seul vendeur dans ses conditions générales.

En cas de clause de réserve de propriété, les risques sont pour le vendeur même après l'adjudication

En dehors du fait que la stipulation susvisée serait contraire à l'article L. 321-14 du Code de commerce, elle serait aussi non conforme à la jurisprudence de la Cour de cassation qui considère que les risques de perte de la chose restent au vendeur, toujours propriétaire en application de la clause de réserve de propriété.

Néanmoins l'acquéreur a l'obligation de veiller à la conservation du bien et donc d'y apporter tous les soins d'un bon père de famille, en application des dispositions de l'article 1137 du Code civil (Com. 19 oct. 1982. Bull. civ. IV-n° 321 ; RTD Civ. 1984, 515, obs. J. HUET).

Par ailleurs, cette clause de réserve de propriété serait totalement contraire aux dispositions de droit commun présentes dans toutes les conditions générales

de vente des SVV selon lesquelles dès l'adjudication, le transfert de propriété intervient et le bien est aux risques de l'acheteur.

Insérer une clause de réserve de propriété ne permettrait plus de maintenir cette disposition favorable au vendeur et à la SVV.

En conclusion, pour répondre clairement à la question posée, il nous apparaît que la loi et la jurisprudence ne permettent pas d'insérer une clause de réserve de propriété dans les conditions générales de vente d'une SVV.

Serge Armand, commissaire du Gouvernement

Le 21 mars 2005