

[https://www.village-notaires.com/dev\\_2022/Ventes-aux-encheres-un-marche-qui-seduit-les-particuliers](https://www.village-notaires.com/dev_2022/Ventes-aux-encheres-un-marche-qui-seduit-les-particuliers)

# Ventes aux enchères : un marché qui séduit les particuliers.

- Quartier des Notaires - Actualités juridiques -



Date de mise en ligne : lundi 21 novembre 2016

---

Copyright © Village des Notaires, actualités, management et emploi en études  
notariales - Tous droits réservés

---

**Les ventes aux enchères volontaires (différents des ventes judiciaires, qui sont contraintes) permettent aux particuliers de vendre leurs biens mobiliers aux enchères publiques. Ce mode de vente a connu une forte progression en 2015 et intéresse de plus en plus de Français. Le marché est d'ailleurs en constante évolution, que ce soit avec les biens « en vogue » ou le développement du numérique.**

## Ventes volontaires : comment ça marche ?

Le personnage central d'une vente aux enchères volontaire est le commissaire priseur. C'est lui qui est habilité à estimer et fixer la mise à prix du bien, puis qui anime la vente. Il exerce en tant qu'opérateur de vente volontaire, à titre individuel ou au sein d'une société. Tout opérateur de vente doit se déclarer auprès de l'autorité de régulation, le Conseil des ventes volontaires des meubles aux enchères publiques. Les clients sont alors assurés qu'il remplit toutes les conditions légales exigées. *« Acheter aux enchères en France présente comme avantage majeur, en plus de l'importance de l'offre, la sécurité de l'achat, confirme Laurent Martin, commissaire-priseur à l'Hôtel des ventes Martin-Bailly et associés à Metz. Les commissaires-priseurs engagent leur responsabilité lorsqu'ils rédigent la désignation d'un lot. Un recours pour non-conformité de l'article avec l'annonce qui en est faite est dès lors possible. Il est recommandé de demander un 'rapport de condition' auprès de la maison de vente avant de se décider à enchérir si l'on ne peut examiner le lot de visu. »*

Cette sécurité bénéficie également au vendeur qui mandate l'opérateur par un contrat écrit appelé « réquisition de vente ». *« Vendre aux enchères permet de voir son bien proposé à une clientèle justement mise en confiance, tout en bénéficiant des conseils d'un professionnel du marché de l'art, souligne Laurent Martin. Cela permet également de vendre en toute transparence, en mettant en concurrence la totalité des acheteurs potentiels, afin d'obtenir le vrai prix du marché. »*

Souvent associés aux objets d'art ou de collection, les ventes aux enchères concernent cependant tous biens mobiliers. *« Les commissaires-priseurs sont habilités à vendre aux enchères les biens meubles corporels, c'est-à-dire tout bien physique pouvant être déplacé, précise Thierry Pomez, commissaire-priseur à l'Hôtel des Ventes de Troyes. Cela va de la chaise et la table jusqu'aux bateaux ou avions, en passant par les animaux (ventes de chevaux à Deauville, animaux de ferme...), les bijoux, les objets d'art et de collection, mais également tout type de matériel industriel, de la perceuse à la grue de chantier en passant par la presse hydraulique ou encore la fraiseuse. Certains biens voient leur vente interdite ou soumise à une réglementation stricte : armes de guerre, espèces protégées, objets pouvant heurter la sensibilité du public (objets nazis, de torture, etc.). En revanche, les commissaires-priseurs n'interviennent jamais dans les ventes aux enchères immobilières (réservées aux notaires, ndlr). »*

Les opérateurs de ventes voient donc se succéder de nombreux types de biens, *« depuis les objets courants usuels de fond de maison dans le cadre de successions, jusqu'aux objets d'art (meubles anciens, tableaux, objets de décoration, ...) et de collection (mode, design, numismatique, livres, jouets, militaria, timbres et cartes postales, ...), provenant pour une bonne partie de successions, de dépôts volontaires suite à un changement de goût, à un déménagement, à un partage, ... explique Thierry Pomez. Une part importante de notre activité concerne également le matériel industriel »*. L'activité et les biens proposés varient également selon les générations : comme pour tout marché, l'offre et la demande évoluent. *« Mon domaine d'activité était également partagé entre les principales catégories : tableaux, bijoux, objets d'art et mobilier, analyse Laurent Martin. Aujourd'hui je présente davantage de bijoux et de montres (d'hommes) que de tableaux, anciens en tout cas. Par ailleurs les grands vins et les vieux alcools font l'objet d'une très forte demande »*.

### **La rémunération des opérateurs de ventes volontaires**

Les opérateurs sont rémunérés par les frais de vente, dus par le vendeur, et par les frais d'adjudication, dus par l'acheteur. Les premiers sont un pourcentage prélevé sur le produit de la vente. Ils comprennent le service fourni mais également les dépenses liées à l'expertise, le catalogue ou encore la publicité. Des frais de transport ou de magasinages, des honoraires d'experts, ainsi que les taxes fiscales et le droit de suite peuvent s'ajouter à ces frais de vente.

De son côté, l'acheteur doit payer des frais représentant une part du « prix marteau » (le prix d'adjudication). Ce pourcentage est généralement compris entre 15 et 25% hors taxe. Ces frais sont indiqués dans les conditions de vente et doivent être annoncés publiquement avant la vente.

## Une forte progression des ventes, malgré une image élitiste persistante

Les Français semblent de plus en plus séduits par ce mode d'achat. C'est en tout cas ce qu'a constaté le Conseil des ventes lors de son enquête annuelle : les ventes ont globalement progressé de 10% en 2015, avec un montant total adjugé à 2,7 milliards d'euros. Mais cette croissance ne touche pas tous les secteurs. *« Il convient de remarquer que cela est dû au développement de certains domaines de vente (véhicules, chevaux) alors que d'autres régressent (mobilier et peinture de petite et moyenne facture), souligne Laurent Martin. Le changement des goûts, corollaire de l'évolution des modes, est la cause principale du phénomène. »*

Cette évolution peut pourtant paraître surprenante, au regard de l'étude réalisée par l'institut Harris Interactive [1]. Car si plus d'un quart des personnes interrogées déclare avoir déjà participé à une vente aux enchères, et 16% d'entre eux ont prévu d'y participer dans les six prochains mois, il ressort également qu'elles restent perçues comme réservées à des « initiés » pour 8 Français sur 10, et compliquées voire risquées pour 6 Français sur 10. Les ventes aux enchères continuent d'être associées à l'acquisition d'objets rares et de collection, et à la « vente passion ».

Comment, alors, changer l'image de la vente aux enchères ? *« Il est important de toujours attirer un nouveau public, et surtout un jeune public, confirme Thierry Pomez. Force est de constater que ce travail de vulgarisation est facilité par le succès des nombreuses émissions de télévision mettant en scènes les ventes aux enchères. Nous-mêmes co-animons une émission avec notre chaîne de télévision locale intitulée « Objet d'une histoire, histoire d'un objet », visant, en trois minutes, à parler d'un objet d'art et à en vulgariser la connaissance. Les maisons de ventes aux enchères s'adaptent aussi aux nouveaux goûts du public, et plus particulièrement des jeunes, en proposant de nouveaux marchés : ventes de design, de mobilier industriel, de mode, de bandes dessinées, de street art, etc. Elles essaient également d'être plus attractives en étant de plus en plus attentives à leur communication à travers des chartes graphiques plus travaillées, plus attirantes. Certaines participent également à initier ce public, en organisant des événements tels conférences, expositions d'artistes contemporains, en l'informant de leurs activités et de leur actualité via les réseaux sociaux. Faces aux crises actuelles, les hôtels des ventes mettent aussi en avant « l'achat malin », peu onéreux, s'adressant à de jeunes ménages ou des étudiants privilégiant le « recyclage » d'objets durables et ayant une histoire, permettant de se singulariser par rapport aux meubles et objets standardisés ». Des initiatives qui aideront les novices à faire le premier pas, et qui surtout créeront de nouveaux adeptes. Car selon Thierry Pomez, une fois un pied mis dans une salle des ventes, on ne la quitte plus : « Si le processus des enchères peut paraître intimidant, il suffit d'y goûter une fois pour être conquis par son aspect ludique. Il n'y a qu'à voir l'ambiance très bon enfant des ventes courantes où se mêle tout type de public pour s'apercevoir que les ventes aux enchères sont accessibles à tout un chacun, sans cérémonial. »*

### Les produits des ventes aux enchères sont-ils imposés ?

En principe, aucune taxe n'est appliquée sur les plus-values réalisées sur la vente de meubles. Seule exception : les biens mobiliers considérés comme des objets d'art, de collection ou d'antiquité. Ce critère est apprécié selon la rareté du bien, son ancienneté, sa provenance ou son intérêt historique. Aucune taxe n'est due si le produit de la vente est inférieur à 5000 euros. Au delà, peut être appliquée une taxation forfaitaire de 10,5% du prix de vente pour les métaux précieux, et de 6,5% pour les bijoux, objets d'art, de collection ou d'antiquité. Le vendeur peut également opter pour le régime de droit commun de taxation des plus-values, à hauteur de 19% du montant de la plus-value, réduite à 5% par année de détention à partir de la deuxième année.

Le vendeur est exonéré de la taxe s'il détient le bien depuis au moins 22 ans.

## L'innovation par le numérique : le tournant indispensable

Comme de nombreuses professions, les opérateurs de ventes volontaires ont adopté le numérique pour développer leur marché. Selon les chiffres récoltés par le Conseil des ventes, 71% des opérateurs déclarent avoir réalisé des ventes électroniques. Et les chiffres des ventes en ligne ne cessent d'augmenter : en 2015, le montant des enchères en ligne représente 825 millions d'euros (31% de plus qu'en 2014).

Un moyen de toucher un nouveau public, en France ou ailleurs. *« Il est indéniable que ce vecteur révolutionne, comme dans d'autres domaines, le secteur d'activité des ventes aux enchères, atteste Thierry Pomez. D'abord, comme source d'information et de communication permettant, par des systèmes d'alerte, d'informer n'importe quel amateur ou collectionneur à travers le monde, mais surtout à côté de chez soi, de la mise en vente de ce qui les intéresse. D'autre part, la réactivité que crée internet permet un échange d'informations complémentaires immédiat (état de l'objet, envoi de photos de détail, ...), à même de rassurer l'acheteur potentiel et de lui faciliter ainsi les informations et l'achat. Internet crée un extraordinaire accroissement d'acheteurs potentiels. Ensuite, comme moyen d'enchérir en direct « en live » pendant le déroulement d'une vente depuis leur ordinateur chez eux, ce qui séduit une nouvelle génération d'acheteurs novices qui, pouvant se sentir mal à l'aise dans une salle des ventes, voient dans le net un canal d'achat moins intimidant, d'autant que ce mode d'achat lui est familier et est perçu comme un gain de temps. Tous ces éléments participent à une progression de l'activité, à un pourcentage de lots vendus en augmentation, mais également à une remise en question des process et à une adaptation permanente, ce qui est dynamisant et stimulant. »* La profession ne craint pas forcément la concurrence des sites d'annonces ou de courtage en ligne, n'ayant pas les mêmes services à offrir. *« Ils n'ont aucune fonction de conseil et n'effectuent pas de prise de vue, souligne Laurent Martin. In fine ils désengorgent notre activité et nous permettent de nous consacrer à une marchandise plus ciblée. »*

Mais l'évolution numérique n'est pas le seul changement survenu : depuis la loi du 17 mars 2014 relative à la consommation, les notaires et les huissiers de justice peuvent également organiser et réaliser des ventes aux enchères volontaires. A condition que cette activité soit accessoire, et qu'ils aient suivis une formation de 60 heures imposée par voie réglementaire. Quelle sera l'influence de l'arrivée de ces nouveaux acteurs sur le marché ? Affaire à suivre.

### Clarisse Andry

---

[1] Étude quantitative réalisée en ligne par l'institut Harris Interactive du 31 mai au 2 juin 2016, auprès d'un échantillon de 997 répondants âgés de 18 ans et plus, représentatif de la population française sur des critères de sexe, d'âge, de CSP et de régions (Méthode des quotas et redressement appliquée).