

MINI

GUIDE DES VENTES  
AUX ENCHÈRES  
EN FRANCE 2007

ARGUS VALENTINES

# GÉNÉRALITÉS

## A QUI PROFITE LA PEUR...

Force est d'observer que les habitués des ventes aux enchères sont essentiellement des revendeurs (brocanteurs, antiquaires, galéristes, etc...), au point que certains amateurs s'imaginent qu'elles sont réservées aux seuls professionnels. Dites "publiques" parce qu'ouvertes à tous, ces ventes suscitent parfois des peurs, entretenues par le manque de communication d'un certain nombre d'organiseurs de ventes - commissaires-priseurs judiciaires (C.P.J.), ou sociétés de ventes volontaires de biens meubles aux enchères publiques (S.V.V.). Essayons de balayer ces craintes...

## QUE VEND-T'ON AUX ENCHÈRES ?

Sans remonter le temps (on conserve des traces de ventes aux enchères dès avant l'époque Romaine) tout ou presque est vendable aux enchères. Pour ce qui nous intéresse dans cet ouvrage, ce sont (dans le "jargon juridique") "les biens meubles". En clair, ceux qui sont déplaçables (vos meubles, vos bibelots, votre voiture, les machines d'une usine, les stocks d'un magasin, etc...), à la différence des biens immeubles (votre appartement, maison ou jardin, etc...) dont la vente aux enchères publiques (rare) est du ressort des notaires ou du Service des Domaines.

## COMMENT "ÇA MARCHE" ?

Le principe de la vente aux enchères est de vendre au plus offrant les biens qui y sont présentés. A la différence de ceux que vous achetez dans un magasin, ou via une "petite annonce", cas dans lesquels les prix de vente des biens sont fixés à l'avance (ce qui n'empêche pas l'acheteur d'essayer d'obtenir un rabais), les prix des biens présentés aux enchères ont pour vocation d'être fixés par les amateurs eux-mêmes, le plus offrant d'entre-eux devenant l'acheteur.

C'est en fait tout simple : le jour de la vente aux enchères, le C.P.J. ou la S.V.V. proposent

au public présent dans la salle des ventes (ou l'Hôtel des ventes) les biens les uns après les autres en les "mettant à prix", c'est à dire en proposant un "prix de départ". Si au moins un client accepte ce prix (par un geste, un signe, à voix haute) <sup>(1)</sup> il ne devient pas immédiatement propriétaire du bien puisque toutes les autres personnes présentes peuvent alors proposer un prix supérieur, une "enchère".

**Progression des enchères** : de façon concrète, et d'autant que la plupart des clients signifient qu'ils proposent une enchère supérieure par un geste ou un signe, les prix montent de plus ou moins 10% à chaque fois (100, 110, 120, 150, 180, 200 €, etc...) ce qui est l'usage le plus courant, tout en restant à la discrétion<sup>(2)</sup> de la personne qui dirige la vente. A l'inverse, si le prix de départ est trop haut et qu'il n'y a pas d'enchères, rien n'empêche le public d'en proposer un plus bas pour commencer, qui, s'il n'est pas ridicule sera généralement accepté par le commissaire-priseur. Dans tous les cas, lorsque plus personne n'enchérit, c'est le dernier client à avoir mis (ou "porté", "donné") une enchère qui devient propriétaire du bien, on dit "adjudicataire" du bien. Les acheteurs payent en sus du prix d'adjudication des frais, fixés par l'état à 14,352% pour les ventes judiciaires. Ces frais sont libres pour les ventes volontaires, variant en moyenne de 15 à... 25%.

## QUI DIT... ADJUGÉ ?

Ce mot vient du verbe "adjuger", c'est à dire désigner un "adjudicataire", (prononcer une "adjudication"). C'est un acte juridique : le prononcé du mot "adjugé" vous désigne comme le nouveau propriétaire du bien. Vous en

---

**NOTE 1** Aucune règle particulière n'existe en dehors des usages. Dans la majeure partie des cas les clients font un geste. D'autres préfèrent les porter à voix haute. Le téléphone, internet (de plus en plus), et l'ordre d'achat restant les modes les plus discrets pour enchérir.

**NOTE 2** Généralement, les conditions de ventes (obligatoirement affichées dans les salles des ventes, ou imprimées dans les catalogues la cas échéant) précisent les incréments (le % de surenchère) les C.P.J. ou S.V.V. se réservant le plus souvent le droit de refuser une surenchère trop basse. En l'absence d'une telle précision, votre surenchère fut-elle de 1 € ne peut normalement pas être refusée.

devenez donc aussi responsable. (voir p.12).

. En pratique, jusqu'au 11 juillet 2002, seuls les commissaires-priseurs (C.P.) pouvaient adjudger des biens aux enchères publiques <sup>(3)</sup>

. Depuis cette date, ces "officiers ministériels" (assermentés dans le cadre de leur fonction, exercée au travers d'un office - ou "charge" - acquis à cet effet et pour lequel ils sont sous l'autorité de tutelle du Ministre de la Justice, ce, à titre libéral puisqu'ils n'étaient pas fonctionnaires) sont devenus des "Commissaires-Priseurs Judiciaires" (C.P.J.), ne pouvant plus vendre aux enchères que les biens meubles <sup>(4)</sup> dont la vente est ordonnée par la justice : essentiellement des ventes sur saisies, après successions, et sur liquidations des biens. Par dérogation à ce statut proche de celui des notaires ou huissiers de justice <sup>(3)</sup>, la Loi 2000-642 a transformé ces C.P. en C.P.J., les autorisant à continuer d'organiser et diriger des ventes aux enchères volontaires sous réserve de créer ou participer à une "S.V.V.". Concrètement - à quelques exceptions près - on retrouve à la direction de ces ventes aux enchères les mêmes hommes et femmes <sup>(5)</sup> qu'avant, puisque hors quelques dérogations il faut être titulaire de l'examen professionnel de commissaire-priseur pour pouvoir diriger les ventes des S.V.V.

**Pour résumer :** "judiciaire" la vente est donc obligatoirement dirigée par un "C.P.J." ou un autre officier ministériel <sup>(3)</sup>, pendant que "volontaire" elle ne peut être organisée que par une "S.V.V." dès lors que dirigée par un "Commissaire-Priseur Habilité" (C.P.H.).

**NOTE 3** En réalité - et c'est toujours vrai depuis que la loi a changée en 2000 (applicable depuis le 11 juillet 2002) - les huissiers et notaires peuvent aussi diriger des ventes volontaires aux enchères publiques, de même que l'Etat qui s'est toujours réservé cette prérogative avec les ventes des Domaines conduites par des fonctionnaires.

De même, rien n'interdit aux huissiers et notaires de diriger eux-mêmes des ventes judiciaires, dès lors qu'aucun office de C.P.J. n'existe là où se déroule la vente.

**NOTE 4** Voir § 2 "Que vend on aux enchères ?".

**NOTE 5** Au 25/07/03, 76 femmes (62 en province et 14 à Paris) exerçaient la profession de Commissaire-Priseur (judiciaire). en 2001 et 2002 elles étaient 78.

## QUI EST LÀ ?

On l'a vu...face à vous, du haut de la tribune ou de tout accessoire de circonstance pour dominer la situation et voir les enchères - vous contemplant le "C.P.J." (judiciaire) ou un "C.P.H." (succédané baptisé C.P. Habilité) - et toute une série de gens plus ou moins affairés gravitant autour. Si vous vous êtes



mis au premier rang (généralement pris d'assaut par les "tricoteuses" <sup>(6)</sup>), vous aurez derrière vous un bon trois quart de spectateurs pour un quart d'acheteurs. Une vente classique attire en moyenne 150 à 200 personnes, alors que d'une quarantaine à une cinquantaine de factures (on dit des "bordereaux d'adjudication", ou "bordereaux") sont généralement établies par le personnel du C.P.J. ou de la S.V.V. Si vous avez décidé d'acheter, c'est évidemment le quart restant qui justifie une seule crainte : que l'un ou plusieurs de ces acheteurs potentiels s'intéresse au même "lot" (dans le jargon des ventes on dit "un lot", qu'il s'agisse d'un seul objet ou d'un ramassis d'objets disparates !). Les acheteurs les plus redoutables - seulement en

**NOTE 6** "Tricoteuses" est le surnom familial donné par les habitués aux dames - généralement d'un certain âge - qui occupent les deux premières rangées de sièges...d'où on a évidemment la meilleure vue sur les objets ou meubles présentés au public. Elles regardent beaucoup, achètent peu, et souvent papotent plus qu'elles ne tricotent, au moins depuis que Benetton a fait chuter la cote... de la maille.

illustration : Une vente à Neuilly sur Seine (AGUTES S.V.V)

apparence - sont facilement repérables. S'agissant essentiellement de marchands (brocanteurs, antiquaires, etc...) qui se connaissent tous... ils ont tendance à se regrouper. Même si vous n'avez trouvé qu'une place dans le fond de la salle des ventes... vous les trouverez le plus souvent encore derrière vous, comme s'ils faisaient "partie des murs"! Avec les côtés - toujours au fond - c'est de là qu'on a la meilleure vue sur ce qui se passe en salle. Si vous ne faites pas partie de ce "sérail", il est indéniable que vous serez assez vite repéré. Pas d'affolement ! Personne ne va vous manger, et si les habitués des ventes n'hésitent pas à braver le code pénal qui punit (ou du moins est censé le faire) ceux qui troublent les ventes (rare) ou s'entendent dans les ventes pour ne pas faire monter les enchères (très fréquent...), au pire et au delà de quelques grimaces... vous risquez au plus que quelques-uns s'amuse à "pousser vos enchères", c'est à dire surenchérir sur vous. La seule parade, en dehors de se mêler à la foule du centre de la salle (où le plus souvent sont assis les acheteurs professionnels ou particuliers les plus discrets... qui sont aussi les plus sérieux) est de connaître les prix, et de vous fixer une limite. Pour éviter ce genre de mésaventure, les "particuliers malins" s'octroient une marge de 10 à 20% supérieure aux cotes habituelles. **Les cotes habituelles**, sont (nous l'avons déjà vu) au final presque seulement issues de la compétition entre marchands. Les néophytes l'ignorent, mais plusieurs types de marchands existent. Une part non négligeable d'entre-eux se fournissent exclusivement dans les ventes publiques, et revendent extrêmement rapidement leurs achats à d'autres professionnels, dont ils sont en sorte les "rabatteurs" (plusieurs centaines de ventes se déroulent chaque mois sur l'ensemble de l'hexagone). En ce cas - mais ne vous fiez pas à la mine des professionnels ("l'habit ne fait pas le moine" !) ceux-ci travaillent à marges réduites. Les 20% que vous consentirez à payer en plus en cas de nécessité devraient suffir

à les décourager de trop vous "bourrer" (le terme est très vulgaire...mais est celui employé quand un client fait monter les enchères dans le simple but de tenter de vous décourager...). A côté de cette catégorie, vous avez celle des "revendeurs finaux": les professionnels qui achètent pour leur propre compte dans les ventes - et dont les marges qu'ils prévoient de faire sont beaucoup plus élevées, ce qui les rend bien plus redoutables. Cette différence tient essentiellement aux frais beaucoup plus lourds qu'ils engagent pour la présentation de leurs achats dans des boutiques plus ou moins luxueuses. Dans la majeure partie des cas (mais il est toujours possible de trouver chez des professionnels peu spécialisés des objets au même prix, voire moins chers que dans les ventes) l'écart minimum est d'au moins 50%, quand les prix ne sont pas multipliés par deux, trois ou davantage.

**Pour résumer :** les professionnels s'en tenant à l'adage "*le bénéfice se fait à l'achat*"...vous paierez toujours moins cher dans les ventes aux enchères que dans le commerce. Les ventes de biens meubles aux enchères publiques sont ouvertes à toutes et tous, sous la seule réserve d'être majeur (et de payer au comptant).

### **CONFIANCE OU PAS, ACHETER, VENDRE ?**

Hors leur problème d'organisation pratique (la quasi totalité des ventes se déroulent à des heures - de bureau - qui excluent de fait une immense majorité d'amateurs potentiels), le problème de confiance s'aborde différemment selon qu'on est vendeur ou acheteur. Les intérêts des uns sont absolument opposés à celui des autres. L'acheteur essaye toujours d'acquérir au moindre prix, pendant que le vendeur espère vendre le plus cher possible. Que la vente soit organisée par un C.P.J. ou une S.V.V. change assez peu les choses. Arbitres impartiaux entre vendeurs et acheteurs (au moins dans l'imaginaire du législateur !) les uns et les autres, comme dit le proverbe normand : "*ont le cul entre deux chaises*" qu'on le veuille ou non !

**Côté vendeurs**, la fixation par la Loi d'un mode de rémunération au pourcentage du prix de vente <sup>(7)</sup>, est censé protéger ses intérêts puisque plus le bien est vendu cher, plus C.P.J. et S.V.V. perçoivent une commission élevée. C'est oublier l'évolution des mentalités au fil du temps... L'apparition croissante de vendeurs professionnels - alors qu'à l'origine la vente de leurs biens via des ventes aux enchères ne pouvait avoir qu'un caractère exceptionnel <sup>(8)</sup> - dont la quasi totalité des lots sont mis en vente avec un prix minimum à obtenir... a fini par modifier les comportements. Les taux d'objets invendus parfois très élevés qui résultent de ces usages, grèvent considérablement la rentabilité des ventes, dont les coûts d'organisation ne cessent d'augmenter. Trop souvent c'est le "produit de vente" <sup>(9)</sup> global - et non celui de tel ou tel vendeur - qui "dirige" les ventes. Si paradoxal que cela puisse paraître, un lot médiocrement vendu représente toujours plus de produit de vente qu'un lot restant invendu. Pour se prémunir de cet avatar (et en même temps d'une vente - qui en dépit du professionnalisme de la majeure partie des C.P.J. ou S.V.V. - pourrait "ne pas marcher"), les vendeurs ont - sauf à avoir une confiance absolue dans leurs interlocuteurs - tout intérêt à fixer un prix minimum en dessous duquel ils ne souhaitent pas vendre leurs biens. S'il va de soi, rien ne les y obligeant ,

---

**NOTE 7** De 1556 jusqu'en 2002 - année où la Loi réformant les ventes publiques en France est entrée en application - les frais de vente tant à la charge des acheteurs que des vendeurs étaient fixés par le législateur, exprimés en pourcentage des prix d'adjudication. Toujours fixés par la Loi pour les ventes judiciaires (14,352% pour l'acheteur), ils sont libres pour les ventes volontaires, c'est à dire pour les S.V.V.

**NOTE 8** Avant la Loi 2000-642 du 10/07/2000, les ventes aux enchères ne pouvaient servir de mode de commercialisation habituel aux professionnels (antiquaires, etc...). Tombée en "désuétude" (les C.P. d'alors ayant dans leur immense majorité "oublié" ce vieux texte dont la dernière version datait il est vrai de la fin du 19<sup>ème</sup> siècle) la nouvelle Loi l'a carrément abrogé.

**NOTE 9** Le "produit de vente" est l'addition des enchères d'une vente. Le "chiffre d'affaires" correspond au total des commissions perçues sur les vendeurs et acquéreurs. Ces commissions sont calculées sur le produit de vente.

qu'un C.P.J. ou une S.V.V. peuvent refuser d'accepter de présenter à la vente des biens assortis d'un prix de réserve, rien n'empêche ces derniers de "retirer" de la vente tout bien dont ils estimeraient le prix trop faible. C'est là qu'intervient le professionnalisme et la confiance, car en cas d'absence de prix minimum, le vendeur ne peut ni reprocher à ses mandataires de ne pas vendre, pas plus que d'avoir vendu...

**Côté acheteurs**, en matière d'absence de prix de réserve, ceux-ci ne disposent évidemment d'aucun recours dans le cas où le C.P.J. ou la S.V.V. retireraient d'une vente un bien suscitant trop peu d'enchères à leur goût. La nouvelle Loi s'est en revanche préoccupée de protéger l'acheteur de pratiques qui pourraient être déloyales. Alors qu'antérieurement au 10 juillet 2000 il était interdit à un C.P. de vendre à l'amiable un bien qui été retiré lors d'une vente, c'est désormais légal. Pour ce faire - le bien ne peut être revendu à un prix inférieur à son prix de retrait et ce, pendant une période qui n'excède pas quinze jours après la fin de la vente publique. Assez curieusement, car cela est évidemment défavorable au vendeur, toute publicité sur ces reventes est interdite. De facto, seul un enchérisseur présent lors de la vente publique peut s'adresser à la S.V.V. pour faire une offre !

La Loi témoigne par ailleurs beaucoup de prévenance vis à vis des acheteurs, via le décret du 3 mars 1981. Ce texte régit la façon de décrire les biens pour éviter comme à nouveau le dit un autre proverbe "*de prendre des vessies pour des lanternes*". (voir p.18 "art et droit"). On ne peut que se féliciter d'une telle précaution qui profite indirectement aux vendeurs, même si nous avons vu qu'en pratique les acheteurs habituels sont des gens "avertis".

Au sujet de cet excellent décret, tout dépend en fait du sérieux des C.P.J. et des S.V.V., et lorsque ceux-ci sont sérieux, du "type" de vente où sont présentés les biens à vendre.

**Dans une vente cataloguée ou "listée"** (les lots sont décrits sur quelques feuillets), vous avez toutes les chances que les descriptions des lots présentés soient soignées et fidèles à la réalité. Le revers de la médaille de ce décret, c'est que trop de C.P.J. ou de S.V.V. préfèrent éviter les problèmes qu'il pourrait poser...et s'abstiennent donc de décrire les lots complètement, ou les décrivent avec une imprécision volontaire. C'est en général dans **les ventes "courantes"** que ce phénomène est le plus observable.

Comme leur nom l'indique elles présentent le plus souvent des biens de peu de valeur. Ceux-ci ne posent évidemment aucun problème, et il est effectivement nul besoin de préciser l'époque ou le nombre de barreaux que comporte une chaise de cuisine. En revanche des quantités d'objets de qualité intermédiaire sont présentés dans ces mêmes ventes, dont certains auraient pu sans crainte du ridicule être inclus dans des ventes cataloguées. Par définition, ces dernières sont faites pour attirer davantage l'attention sur leur contenu. Même si la plus importante salle des ventes de France, Drouot, édite via la bonne soixantaine de S.V.V. et C.P.J. qui y organisent leurs ventes plusieurs centaines de catalogues ou plaquettes chaque année (+/- 730 en 2002), l'immense majorité des ventes qui s'y déroulent sont annoncées sans autre publicité que quelques lignes dans les journaux d'annonces "institutionnels" que sont La Gazette de l'Hôtel Drouot et le Moniteur des Ventes.

Sauf exceptions qu'il convient de saluer comme une marque de professionnalisme et de respect pour les acheteurs mais surtout pour les vendeurs...il n'est pas rare d'y voir la quasi totalité des lots présentés sous leur seule dénomination typologique ("une paire de fauteuils", "une commode", etc...). Tous ces objets ont évidemment une époque... ce qui n'est plus une "lapalissade" lorsque ces époques sont anciennes ! Il est certain que si l'on ne dit rien à l'acheteur...on ne fausse pas son jugement ! On retombe là dans l'ha-

bitude trop répandue de ne travailler qu'avec une clientèle d'acheteurs professionnels, qui - tout en étant peu tendre face à ce manque de professionnalisme - se satisfait fort bien de cette situation. Premièrement ces professionnels n'ont nul besoin de descriptions précises pour des meubles ou objets qu'ils identifient parfaitement. Deuxièmement, ils savent fort bien qu'en ces conditions fort peu de "non professionnels" se risqueront à acheter des lots ainsi "non décrits".

Exclusion faite des quelques cas où des objets ou meubles rares échappent à l'attention de C.P.J. ou S.V.V. et sont présentés sans précaution aucune, ni évidemment de catalogue, dans des ventes sans intérêt, il est évident que le néophyte se demande ce qui se passe - ou "cache" (!) lorsqu'il voit entre deux placards de cuisine un meuble dont le prix va "s'envoler"...alors qu'en fait il ne fait jamais qu'atteindre un prix normal. C'est ainsi que naissent des rumeurs, des "histoires" ou des légendes qui - à tort ou à raison - nuisent à la réputation et au développement des ventes aux enchères. De notre point de vue le trop grand nombre, notamment de S.V.V., à se partager un marché aussi étroit n'est ni propice à l'amélioration de la qualité d'accueil du public ni à celle du traitement même des ventes.

**Pour résumer**, la fixation d'un prix minimum - dit "prix de réserve" - est la meilleure garantie qui soit pour vendre. Préférez une S.V.V. dont les catalogues sont précis et détaillés, et si vos biens ne justifient pas d'être présentés dans un catalogue, qu'ils soient correctement décrits dans le reçu qu'on vous en donnera, qui - normalement - sert de descriptif lors de la vente, et doit préciser l'état des objets. Pour acheter, si vous ne vous sentez pas assez connaisseur préférez les ventes cataloguées. Si vous êtes connaisseur (mais vous le savez déjà !) : "fouinez" dans les ventes non cataloguées, où vous avez toutes les chances de dénicher - de temps à autres - des lots passés inaperçus.

## RESPONSABLES, MAIS...PAS COUPABLES !

Pour en terminer avec ce survol sans concessions des ventes publiques aux enchères, encore convient-il de connaître vos droits et devoirs élémentaires.

**Vous vendez.** Contrairement à une opinion répandue (ce ne sont ni les C.P.J. ni les S.V.V. qui vous le diront !), le vendeur est responsable de ce qu'il vend via une vente aux enchères. Si le C.P.J., la S.V.V. ou le cas échéant l'expert se sont trompés au préjudice de l'acheteur, par exemple en vendant pour authentique ce qui n'était qu'une copie...c'est vous qui paierez. Le principe est simple : vous vous serez "enrichit sans cause", puisque dans cet exemple si l'on avait prévenu l'acquéreur que votre bien n'était qu'une copie...il ne l'aurait pas acheté.

Dans la pratique les C.P.J., S.V.V. et experts ne vous doivent en de tels cas que leurs honoraires. Cela dit, chacun fait attention, et le risque le plus grand est inverse : que votre bien soit authentique et qu'il soit présenté pour une copie. En ce cas (cela a été plaidé moult fois) ce sont bien le(s) professionnel(s) à qui vous vous êtes adressé qui vous paieront de la différence.

**La "casse" et le "non paiement"** sont des avatars plus fréquents que les litiges sur l'authenticité. Dans les deux cas les assurances s'en chargent. Le cas de non paiement mérite un aparté : les C.P.J. en complément de leur assureur, sont solidairement responsables entre-eux de la représentation des fonds dûs à leurs vendeurs. De leur côté, les S.V.V. ont une simple obligation d'assurance. Si le non paiement de la part d'un C.P.J. ou d'une S.V.V. relève surtout du "cas d'école", celui du non paiement par un acquéreur est en revanche un risque réel. En pratique la Loi "responsabilise" les vendeurs, puisque sous la seule réserve de ne pas avoir remis à l'acheteur défaillant le bien vendu (en ce cas le C.P.J. ou la S.V.V. doivent le payer), le vendeur risque qu'on le lui rende ...au lieu de recevoir le chèque de paiement auquel il s'attendait !

**Vous achetez.** En cas de procès consécutif à un problème d'authenticité <sup>(10)</sup> les C.P.J. ou les S.V.V. sont (ou peuvent être) responsables mais pas coupables (sauf à démontrer qu'ils ont volontairement cherché à vous tromper...ce qui est généralement absolument improuvable !). En cette hypothèse, c'est le vendeur qui devra vous restituer ce que vous avez payé (*voir plus haut, § vous vendez*). La majeure partie des litiges qui surviennent concernent l'état des lots. Une règle de bon sens est qu'en matière d'état d'un objet ou meuble (surtout ancien et systématiquement d'occasion) vous ne pouvez vous épargner la peine de le voir vous-même. En passant outre (en achetant au téléphone ou sur ordre d'achat sans avoir vu), vous n'aurez pratiquement aucun recours si son état vous déçoit. Si vous avez "acheté en salle" et que votre acquisition est accidentée, tout dépendra de vos diligences pour vous la faire délivrer. Légalement, vous êtes responsable du bien dès sa vente, donc au prononcé du mot "adjudgé" (ou du coup de marteau pour certains). Une chose est certaine : si vous n'avez pas pris les dispositions pour payer immédiatement vos achats, ceux-ci ne vous seront pas délivrés (c'est la Loi). En cas d'accident survenant alors que votre achat est retenu en attente de paiement...vous resterez tenu de le payer, sauf à prouver une faute de la part de l'organisateur de la vente en matière de sécurité ou de soins. Si vous avez payé le jour de la vente, et que l'accident (ou le vol, la perte) survient juste après, normalement les C.P.J. ou les S.V.V. sont assurés pour ce type de risques. Ne s'agissant pas d'une obligation...vérifiez-le avant d'acheter. Rien ne vous empêche de vous assurer de votre côté.

---

**NOTE 10** Vous bénéficiez - sur la base de la désignation portée sur votre facture ou au catalogue de la vente (et reprise dans le procès-verbal dressé lors de la vente) d'une garantie de 10 ans. En pratique, à compter de la vente, vous pouvez vous retourner pendant dix années contre le C.P.J., la S.V.V., l'expert, en prenant - *c'est un conseil* - le soin dans le même temps d'assigner le vendeur du bien en garantie. C'est bien sûr à vous de prouver que - par exemple - le bien aurait un vice caché ou serait non authentique.

## LESEXPERTS

### IDENTIFIER POUR ÉVALUER...

tel est l'intérêt principal de faire expertiser un bien. Salariés ou indépendants, dès que des biens présentent de l'intérêt, les S.V.V. (comme les C.P.J.) font appel à des spécialistes en charge de les décrire pour les présenter dans leurs ventes publiques. La distinction entre "expert" et "collaborateur" est souvent ténue, le "spécialiste" désignant généralement un collaborateur auquel l'appellation d' "expert" n'a pas été délivrée pour des considérations statutaires ou salariales. Les S.V.V. - petites ou très importantes - font toutes appel à un moment ou un autre à des "experts" extérieurs. Cette qualification d'expert - générique - est utilisable librement et sans contrôle. Hors les salariés des S.V.V. on distingue:

. **les experts indépendants** - exerçant des professions libérales (souvent parallèlement à des activités commerciales) qui peuvent être ou non "recommandés" ou "agrés".

Les "recommandations" sont faites par les C<sup>ies</sup> d'Assurance ou par des Syndicats d'experts. Les "agrément" sont délivrés par les tribunaux (Cour de Cassation, Cours d'appel), par les Douanes (ils sont assesseurs) et désormais par le Conseil des Ventes Volontaires principalement en charge de donner l'autorisation d'exercice aux S.V.V.

. **les "spécialistes"** - qui sans forcément se présenter comme experts font généralement autorité sur un sujet particulier, le plus souvent un artiste.

Dans tous les cas - si seuls ceux agrés par le Conseil des Ventes sont de par la Loi tenus solidairement responsables de leurs éventuelles fautes avec les S.V.V. - tous engagent leur responsabilité professionnelle voire personnelle dans le cadre de leurs expertises ou même simples avis, tout particulièrement donnés à l'occasion de ventes publiques aux enchères, et cela, y compris sans rémunération. Dans toutes les hypothèses, notamment en cas de litige sur l'authenticité d'un bien, il

convient donc d'assigner conjointement la S.V.V., son vendeur (le propriétaire du bien) et l'expert ou spécialiste l'ayant décrit, ce qui vous évitera d'attendre que la S.V.V. et le vendeur n'appellent eux-mêmes ce(s) dernier(s) en garantie. Si les "non recommandations" et "non agréments" ne sont en aucun cas des gages d'incompétence, préférez soit les agréments des tribunaux (même si des affaires récentes impliquant des experts agréés ont terni cette image) soit les recommandations des syndicats professionnels les plus représentatifs avant tout autre agrément ou recommandation.

## COMBIEN ÇA COÛTE ?

À titre indicatif voici les tarifs (en % hors taxes) les plus fréquemment facturés par les experts pour leurs services lorsqu'ils garantissent un bien présenté dans une vente publique aux enchères. (la t.v.a française de 19,60% est à ajouter, ce qui par exemple pour des honoraires de 3% h.t donne 3,59% t.t.c). A la charge des vendeurs, ces honoraires sont déduits du prix d'adjudication de l'objet que vous donnez à vendre.

5 à 7%	Antiques (archéologie)
3%	Argenterie
3 à 5%	Armes, Militaria
5%	Arts primitifs
3%	Bijoux
3%	Céramique
3%	Extrême-orient
3%	Horlogerie
3%	Instruments de musique
3%	Instruments scientifiques
3%	Islam
5%	Livres et autographes
3%	Locomotion-véhicules
3%	Mobilier, objets d'art
3%	Outils-art populaire
3%	Poupées et jouets
3 à 5%	Sculpture
3%	Tapis et tapisseries
3 à 5%	Timbres
3%	Verrerie
5%	Vins

## LE VOCABULAIRE

**ADJUDICATION** : vente de biens faite avec publicité et en concurrence... définition de base des ventes aux enchères. **ADJUDICATAIRE** désigne le bénéficiaire d'une adjudication. (*Petit Larousse*). On dit aussi l'acquéreur.

**"À CHARGE"** : désigne les objets en métal précieux devant être poinçonnés par "l'administration de la garantie" avant d'être remis à leur acquéreur. (argenterie, bijoux, montres, etc...) **"À GAUCHE"**: voir "racheter" ou "ravalier". **BORDEREAU** (de vente) : désigne la facture qui vous est remise lors d'une vente aux enchères. **BOURRER** : voir "pousser".

**CLERC**: nom donné aux employés d'un office de commissaire priseur judiciaire notamment à ceux qui dressent le procès-verbal de la vente, établissent les bordereaux de vente...

**COMMISSAIRE-PRISEUR** (judiciaire, habilité) : personne ayant le droit de désigner l'adjudicataire d'un bien ou de le retirer de la vente s'il n'atteint pas un prix suffisant ou faute d'acheteurs. Il est "judiciaire" lorsqu'il travaille dans le cadre d'un office, détenant le monopole des ventes judiciaires. Il est "habilité" s'il dirige une vente volontaire, dans le cadre d'une S.V.V. **COMMISSIONNAIRE**: nom donné aux manutentionnaires de l'Hôtel Drouot (*regroupés à 110 dans une société leur appartenant, l'Union des Commissionnaires de l'Hôtel des Ventes*) portant une veste noire avec un petit col rouge, d'où leur surnom de "cols-rouges". **CRIEUR** : anime la vente en répétant ou prenant à la place du commissaire-priseur les enchères, ce, en criant... d'où son nom. Sa connaissance des habitués fait gagner un temps précieux au clerc chargé du procès-verbal auquel il indique noms et adresses, remet les acomptes en espèces ou chèques ainsi que les "étiquettes" aux acquéreurs. De nombreuses ventes parisiennes se font avec crieur, ceux-ci travaillant "à la vacation" pour divers commissaires-priseurs.

**"DOIT"** : se dit d'un objet "à charge". Signifie en général que l'acquéreur devra payer lui-même les frais de contrôle.

**"DOUBLE ENCHÈRE"** : cas où l'objet est remis en vente parce que 2 acquéreurs se disent adjudicataires en même temps. **ETIQUETTE** : étiquette en papier à numérotation double utilisée surtout à Drouot. Une moitié est collée sur l'objet vendu, l'autre remise à l'acquéreur. Celle-ci est "écornée" (on ôte l'un de ses coins en le déchirant), lorsque l'objet n'est pas réglé (ou quant l'acquéreur a la réputation d'être un "lent payeur"), empêchant la délivrance de l'objet. **MANETTE** : petite caisse autrefois en osier, désormais en plastique, où sont regroupés les objets généralement de peu de valeur vendus en lots. **PANIER** : désigne une grande "manette". **POUSSER** : pratique consistant à monter les enchères alors qu'il n'y a qu'un seul enchérisseur. **P.V.** : abréviation de procès-verbal . Dressé pendant la vente par le C.P.J. ou la S.V.V. il fait foi en cas de contestation avec un acquéreur. Le bordereau doit y correspondre. **RACHETER** : l'objet est "racheté" lorsque "retiré" de la vente faute d'avoir atteint le prix minimum fixé par son vendeur. On dit aussi "*à gauche*", par allusion au procès-verbal de vente qui comporte 4 colonnes: une pour le n° du lot, une pour la désignation et les nom et adresse de l'acheteur, 2 colonnes étant destinées à noter les prix : celle de droite pour les adjudications, celle de gauche servant à consigner les prix de retrait. **RAVALER, REPRIS** : mots synonymes de "racheter". **RÉQUISITION** (de vente) : document écrit par lequel un vendeur mandate une S.V.V. à l'effet de vendre ses biens aux enchères. Elle doit en comporter la liste, les frais et conditions de vente prévus. **RÉSERVE** : prix minimum en dessous duquel le vendeur n'autorise pas la vente de son bien. **RÉVISER, RÉVISION** : pratique d'acquéreurs (punie par le Code Pénal) consistant à s'entendre avant la vente pour ne pas enchérir sur un objet les intéressant. Une fois l'adjudication prononcée en faveur de l'un des complices, la revente se fait au plus offrant d'entre eux...à un prix supérieur. La différence entre le prix d'adjudication et l'offre finale est alors partagée entre les participants.

## ART ET DROIT

Avant d'acheter, mais aussi de vendre, mieux vaut savoir ce que nous réservent les Lois ! L'achat ou la vente d'oeuvres d'art met le plus souvent face à face des néophytes et des professionnels : marchands, collectionneurs, maisons de ventes... A moins d'en connaître les règles exactes, le jeu peut devenir vite inégal... Cet article, que vous pouvez retrouver dans une version plus complète dans le Guide des Ventes publiés dans tous les ouvrages de la collection Argus Valentine's, vous donne déjà quelques repères...

### LE DÉCRET DIT "MARCUS"

Des nombreux textes réglementant les transactions en France, et qui s'appliquent tant à celles faites via les ventes publiques que dans le commerce, le décret dit "Marcus" (du nom de son instigateur) est le plus important pour qui veut éviter d'acheter n'importe quoi ! Fort peu de praticiens - qu'ils soient "du commerce" ou du petit monde des ventes publiques - s'étendent sur ses avantages, mais aussi sur ses inconvénients...

Pour le comprendre et ne nous en tenir qu'aux ventes aux enchères, précisons que les dispositions de ce décret en visant à protéger l'acquéreur...engagent de facto - via d'autres textes de loi - la responsabilité du vendeur... C'est ainsi que dans le cas d'une description non conforme à son achat, l'acheteur fera valoir ce texte et tout naturellement demandera la résolution de la vente...dont nous avons vu dans les pages précédentes que le vendeur restait redevable du prix perçu.

### L'INDISPENSABLE FACTURE

Ceci repose sur la facture qui doit obligatoirement accompagner votre achat (le bordereau dans le jargon des ventes aux enchères) qui sert de garantie. Sa rédaction obéit en France, dans l'emploi des termes utilisés pour décrire l'oeuvre vendue, à ceux définis par ce texte, l'idéal étant que cette facture soit accompagnée d'une photo, ce qui n'exclut

pas d'être regardant. Une seule anecdote : celui d'un tableau ancien, soit-disant 17<sup>ème</sup>, qu'un excellent expert déclara à sa propriétaire dater du 19<sup>ème</sup>. Le certificat photographique dudit tableau et la facture l'accompagnant indiquaient des dimensions 20% plus grandes que les véritables ! Dans cet exemple (l'oeuvre avait été acquise dans "le commerce", c'est à dire chez un marchand)...l'arnaque est évidente, mais si vous ne vous en êtes pas aperçu avant de payer, vous n'avez aucun recours !

Dans les ventes aux enchères, au moins lorsqu'elles sont cataloguées et dès lors que l'oeuvre est reproduite l'erreur est très rarement volontaire. Les catalogues de vente, plus souvent encore les publicités paraissant en presse ne sont pas pour autant exemptes de "coquilles". Vous pourriez donc acheter via une vente aux enchères une oeuvre dont les dimensions seraient inexactes, qui si elle s'avérait fausse...vous laisserait en ce cas avec un recours aléatoire. La première règle - sans forcément douter de l'honnêteté de vos interlocuteurs - est déjà de vérifier les caractéristiques physiques du bien qui vous intéresse. Commencez par le mesurer !

Comme précisément des erreurs peuvent être commises, le législateur a prévu que lors d'une vente aux enchères le seul document faisant foi reste le procès-verbal de la vente, rédigé au cours de celle-ci, et sur lequel doivent être consignés tous rectificatifs. Le bordereau de vente (ou facture) remis à l'acquéreur doit reprendre exactement les désignations portées au dit procès-verbal. Il faut observer, que trop souvent encore, ces fameux bordereaux restent bien incomplets. Les raisons trahissent souvent un manque de professionnalisme. En 2007, on assiste encore à des ventes qui sont encore traitées "à la main", par un clerc au procès-verbal qui si rapide soit-il ne peut suivre le rythme de la vente entre la tenue du procès-verbal et la rédaction des bordereaux. De même, y compris lorsque les ventes sont traitées par informatique, il n'est pas exceptionnel que les

désignations apparaissant aux bordereaux soient limitées en nombre de caractères ! Très concrètement - nous l'avons aussi déjà vu dans les articles précédents - les garanties données par ce décret ne profitent presque qu'aux ventes cataloguées ou listées, et il faut être très exigeant lors de celles qui ne le sont pas. Ecoutez-bien la description donnée oralement par le commissaire priseur ou ses employés (quitte à la noter !) et si elle n'est pas reprise à l'identique sur la facture qu'on vous remettra au moment de votre départ ou en fin de vente, exigez que cela soit rectifié aussitôt. Vous éviterez ainsi (expérience vécue) que "*une paire de chaises cannées, d'époque Louis XVI*" ne deviennent sur votre facture "*deux chaises cannées*", ce qui évidemment ne vous donne aucune garantie qu'il s'agisse bien d'une paire (donc de 2 chaises identiques, qui ont plus de valeur que 2 chaises différentes) et qu'elles soient d'époque (la valeur de modèles d'époque est bien plus élevée que celles de modèles de style, c'est à dire de copies !) <sup>(1)</sup>. **A l'inverse**, et comme en toutes choses...son contraire existe. Il est de moins en moins rare de voir apparaître dans des catalogues de ventes des objets vendus avec tant de réserves descriptives, qu'ils ne risquent pas d'être ramenés par leurs acheteurs ! C'est en ce domaine précisément que l'utilisation "abusive" du décret "Marcus" peut se retourner contre l'acheteur distrait ou ignorant. Utilisé dans toutes ses subtilités, rien n'est plus facile en employant les mêmes mots de ne donner aucune garantie !

En un bon et dernier exemple, prenons celui d'un objet en plusieurs parties : un "cartel d'applique" fera l'affaire. Admettons que la pendule (le cartel) soit d'époque. La console sur laquelle elle est posée peut soit être de la même époque, soit d'une autre époque.

---

NOTE 1 Dans cet exemple, il n'y avait pas tromperie, la paire de chaises en question étant bien une paire et bien d'époque Louis XVI...mais quel côté amateur ! Quand ce genre de mésaventure "tombe" sur un néophyte, il ne faut pas s'étonner de la mauvaise réputation des ventes aux enchères. 1 client déçu, c'est 10 de perdus !

Dans les deux cas, la valeur n'est évidemment pas la même que celle d'un cartel d'applique constitué d'une pendule et de sa console. Si vous achetez un cartel composé d'une pendule d'époque Louis XV et d'une console d'applique d'époque Louis XV, en clair...vous avez acheté en un lot une pendule et une console, certes d'époque, mais n'étant que la reconstitution d'un cartel... Mais, place à la Loi...

### LE DÉCRET DU 3 MARS 1981

**Art. 1-** Les vendeurs habituels ou occasionnels d'oeuvres d'art ou d'objets de collection ou leurs mandataires, ainsi que les officiers publics ou ministériels procédant à une vente publique aux enchères doivent si l'acquéreur le demande, lui délivrer une facture, quittance, bordereau de vente ou extrait du procès-verbal de la vente publique contenant les spécifications qu'ils auront avancées quant à la nature, la composition, l'origine et l'ancienneté de la chose vendue.

**Art. 2-** La dénomination d'une oeuvre ou d'un objet, lorsqu'elle est uniquement et immédiatement suivie de la référence à une période historique, un siècle ou une époque, garantit l'acheteur que cette oeuvre ou objet a été effectivement produit au cours de la période de référence. Lorsqu'une ou plusieurs parties de l'oeuvre ou de l'objet sont de fabrication postérieure, l'acquéreur doit en être informé.

**Art. 3-** A moins qu'elle ne soit accompagnée d'une réserve expresse sur l'authenticité, l'indication qu'une oeuvre ou un objet porte la signature ou l'estampille d'un artiste entraîne la garantie que l'artiste mentionné en est effectivement l'auteur. Le même effet s'attache à l'emploi du terme 'par' ou 'de' suivi de la désignation de l'auteur. Il en va de même lorsque le nom de l'artiste est immédiatement suivi de la désignation ou du titre de l'oeuvre.

**Art. 4-** L'emploi du terme 'attribué à' suivi d'un nom d'artiste garantit que l'oeuvre ou l'objet a été exécuté pendant la période de production de l'artiste mentionné et que des présomptions sérieuses désignent celui-ci comme l'auteur vraisemblable.

**Art. 5-** L'emploi des termes 'atelier de' suivis d'un nom d'artiste garantit que l'oeuvre a été exécutée dans l'atelier du maître cité ou sous sa direction. La mention d'un atelier est obligatoirement suivie d'une indication d'époque dans le cas d'un atelier familial ayant conservé le nom sur plusieurs générations.

**Art. 6-** L'emploi des termes 'école de' suivis d'un nom d'artiste entraîne la garantie que l'auteur de l'oeuvre a été l'élève du maître cité, a notoirement subi son influence ou bénéficié de sa technique. Ces termes ne peuvent s'appliquer qu'à une oeuvre exécutée du vivant de l'artiste ou dans un délai inférieur à cinquante ans après sa mort. Lorsqu'il se réfère à un lieu précis, l'emploi du terme 'école de' garantit que l'oeuvre a été exécutée

pendant la durée d'existence du mouvement artistique désigné, dont l'époque doit être précisée et par un artiste ayant participé à ce mouvement.

**Art. 7-** Les expressions 'dans le goût de', 'style', 'manière de', 'genre de', 'd'après', 'façon de'" ne confèrent aucune garantie particulière d'identité d'artiste, de date de l'oeuvre, ou d'école.

**Art. 8-** Tout fac-similé, surmoulage, copie ou autre reproduction d'une oeuvre d'art ou d'un objet de collection doit être désigné comme tel.

**Art. 9-** Tout fac-similé, surmoulage, copie ou autre reproduction d'une oeuvre d'art originale au sens de l'article 71 de l'annexe III du code général des impôts, exécuté postérieurement à la date d'entrée en vigueur du présent décret, doit porter de manière visible et indélébile la mention 'reproduction'.

### Méthode

Ce décret énumère donc les mots ou expressions qui doivent être utilisés lors de la vente d'oeuvres d'art, et portés sur les factures établies aussi bien par les commerçants que par les organisateurs de ventes. Pour donner plus de force à son explication, nous avons choisi l'exemple illustré d'une commode de grande valeur. A partir de sa description initiale, et en utilisant toujours les mêmes mots et phrases ayant servi à la rédiger, nous avons seulement changé leur place au gré des articles du décret. Chaque changement de place entraîne une modification, rendue évidente par autant de retouches successives sur sa photographie.

Commode telle que<sup>(2)</sup> décrite dans le catalogue de la vente aux enchères.



LATZ Jean-Pierre

Commode ouvrant à deux tiroirs sans traverse. Elle est en placage de bois indigènes. Décor des côtés et des deux tiroirs à marqueterie de fleurs en bois divers, partiellement teinté vert. Superbes ornements de bronze ciselé et doré. Dessus de marbre brèche. Estampillée.

**Début de l'époque Louis XV.**

ARTETDROIT

GUIDE DES VENTES AUX ENCHÈRES

ARGUSVALENTINES

Comme indiqué dans **l'article 2** du décret le descriptif se termine par l'époque. Ce que vous voyez correspond bien à la réalité : cette commode ainsi que tous les éléments la décrivant sont garantis de la même époque, c'est à dire du début de l'époque Louis XV. Modifions la description comme suit :

LATZ Jean-Pierre

Commode ouvrant à deux tiroirs sans traverse. Elle est en placage de bois indigènes. Superbes ornements de bronze ciselé et doré. Dessus de marbre brèche. Estampillée. **Début de l'époque Louis XV**. Décor des côtés et des deux tiroirs à marqueterie de fleurs en bois divers, partiellement teinté vert.

Ce simple déplacement d'une phrase vous indique que le décor des côtés et des tiroirs ne date pas du début de l'époque Louis XV. Voilà ce que vous devriez voir :



Modifions une seconde fois la désignation :

LATZ Jean-Pierre

Commode ouvrant à deux tiroirs sans traverse. Elle est en placage de bois indigènes. Dessus de marbre brèche. Estampillée. **Début de l'époque Louis XV**. Décor des côtés et des deux tiroirs à marqueterie de fleurs en bois divers, partiellement teinté vert. Superbes ornements de bronze ciselé et doré.

et...tournez la page !

**NOTE 2** Pour la commodité de notre démonstration, nous avons changé légèrement le descriptif original de cette magnifique commode vendue à Paris (Drouot le 25/06/1999) par M<sup>e</sup> Antoine ADER pour la somme de 123 367 € ! Dans ce descriptif original elle n'était qu'attribuée à l'ébéniste Latz.

ARTETDROIT

GUIDE DES VENTES AUX ENCHÈRES

ARGUSVALENTINES



Pas terrible, n'est-ce pas ?

Terminons le massacre en déplaçant maintenant la phrase qui décrit le marbre... et enlevons-le !

LATZ Jean-Pierre

Commode ouvrant à deux tiroirs sans traverse. Elle est en placage de bois indigènes. Estampillée. **Début de l'époque Louis XV.** Décor des côtés et des deux tiroirs à marqueterie de fleurs en bois divers, partiellement teinté vert. Superbes ornements de bronze ciselé et doré. Dessus de marbre brèche.



Au final pas un mot, pas une phrase de changé. Nous avons simplement déplacé les phrases par rapport à l'époque.

Pensez-vous un instant que l'amateur fortuné qui a acquis le modèle original aurait payé celui-ci 123 367 € ?

ARTETDROIT

GUIDE DES VENTES AUX ENCHÈRES

ARGUS VALENTINES

**A retenir :** "Lorsqu'une ou plusieurs parties de l'oeuvre ou de l'objet sont de fabrication postérieure, l'acquéreur doit en être informé".

Dans la pratique il suffit donc de décrire les parties de l'oeuvre après l'indication de l'époque pour que l'on considère que l'acquéreur en a été informé...

**L'article 3** introduit la notion de "réserve expresse". Une expression d'apparence anodine peut tout changer... Est ainsi par exemple trop souvent utilisée la mention "*Porte une estampille : ./.*" Imaginons que dans notre exemple l'estampille soit fautive (ce n'est pas rare, notamment sur les meubles anciens !) et que la description en fasse néanmoins état (ce qui hélas arrive !). Cela pourrait donner: Commode ouvrant à deux tiroirs sans traverse. Elle est en placage de bois indigènes. Décor des côtés et des deux tiroirs à marqueterie de fleurs en bois divers, partiellement teinté vert. Superbes ornements de bronze ciselé et doré. Dessus de marbre brèche. Début de l'époque Louis XV. **Porte une estampille : LATZ Jean-Pierre.**

**A retenir :** l'expression "*Porte une estampille : ./.*" n'entraîne aucune garantie. Utilisée dans certains catalogues de ventes où elle est considérée comme une "réserve expresse"...je la trouve trompeuse.

**Conseil :** fuyez les organisateurs de ventes dont les descriptifs sont difficilement compréhensibles et préférez des mentions sans ambiguïté comme : "*Porte une estampille : X, non garantie*", ou encore "*estampille X, apocryphe*". Le fait qu'une estampille ne soit pas garantie, donc hautement incertaine ou probablement fautive, si elle ne modifie pas l'aspect du meuble en affecte évidemment très souvent la valeur.

**L'article 4** aborde le subtil problème de l'attribution, qui concerne des biens sans signature (généralement des tableaux anciens) ou estampille (pour les meubles). Comme chacun sait ou s'en doute, un bien dont le créateur est identifié a en général plus de valeur.

**A retenir :** "*Attribué à*" est l'expression d'un doute, amoindrissant généralement plus ou moins fortement la valeur d'un objet. Il ne constitue pas de garantie expresse.

**L'article 5** ...est le "cran en dessous". Le "maître" a, le cas échéant, participé à la fabrication de l'oeuvre. Chacun en pensera ce qu'il

veut, mais aucune plus-value n'est apportée par ce type d'affirmation, qui le plus clair du temps vise à accoler un nom à une oeuvre en étant dépourvue...sans faire prendre beaucoup de risques au rédacteur du descriptif ! **A retenir** : "Atelier de" est l'expression d'une grande incertitude !

**L'article 6** est essentiellement employé pour les descriptions des peintures et sculptures. Dans la pratique on ne décrit que rarement un meuble ou un objet en faisant référence à une école. (par exemple "l'école de Nancy" peut servir à présenter des meubles ou verriers Art Nouveau, "l'école de Palissy" désignant les fameuses céramiques auxquelles Bernard Palissy a laissé son nom).

**L'article 7** ou gare aux gogos ! Les expressions énumérées dans cet article désignent ce que l'on appelle dans le langage commun des copies. Un "meuble de style Louis XV" est une copie. Seul un "meuble d'époque Louis XV" est..."d'époque", c'est à dire fabriqué au 18<sup>ème</sup> siècle, mais qui plus est dans les années 1720 à 1750 ! Un meuble "*dans le goût de Latz*" ne serait également qu'une vulgaire copie. A noter (c'est heureusement rare comme façon de décrire un objet) que si l'auteur du catalogue décrivait le meuble comme étant d'époque Louis XV et précisait qu'il soit dans le goût de Latz, cela signifierait qu'il est bien d'époque mais en rien garanti que l'auteur soit Latz. En clair, une telle description serait seulement destinée, elle aussi, à attraper un "gogo". **A retenir** : la lecture des articles 6 et surtout 7, oblige à prendre au "second degré" un certain nombre de descriptions, qui si elles ne sont pas trompeuses juridiquement, sont pour le moins flatteuses. Relativement rares, on en rencontre... leurs rédacteurs partant du principe que leur responsabilité ne sera pas engagée.

**Les articles 8 et 9** introduisent l'obligation de distinguer les oeuvres "multiples", en clair industrielles, de celles uniques ou fabriquées en petite quantité.

## AUTEUR

Antoine VALENTIN

## ABRÉVIATIONS

CP	= Commissaire Preneur (avant 11/07/2002)
CPJ	= Commissaire Preneur Judiciaire (ap.11/07/02)
e.u.r.l	= Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
s.a	= Société anonyme
s.a.r.l	= Société à responsabilité limitée
s.a.s	= Société anonyme simplifiée
s.n.c	= Société en nom collectif
SVV	= Société de Ventes Volontaires (à partir de 2002)

## NOTA

Les S.V.V et leurs formes juridiques (e.u.r.l, s.a, s.a.r.l, etc...) sont abordées succinctement en rubrique **GÉNÉRALITÉS**

## CONDITIONS D'UTILISATION

- . La reproduction pour commercialisation de tout ou partie du présent ouvrage numérique en tous pays et sous toutes formes et sur tous supports physiques ou numériques est interdite sans l'accord écrit de ses éditeur et auteur.

**. Vous êtes autorisé**

à télécharger et enregistrer le fichier de cet ouvrage sur votre ordinateur ou sur un support amovible :

- . pour votre usage personnel
- . pour un usage éducatif
- . pour sa mise en ligne sur un site internet à la condition expresse
- . de ne pas commercialiser tout ou partie de son contenu que ce soit directement ou indirectement dans ce cadre et . d'obligatoirement citer sa source comme suit :  
"source : [www.argusvalentines.com](http://www.argusvalentines.com)"

- . Toute modification de ce fichier ou de son contenu par remplacement, ajout, suppression de pages, de textes ou de visuels est interdite et constituerait une contrefaçon.

- . La publication en toutes langues de ces pages sous forme imprimée est exclusivement réservée aux collections et ouvrages :

argusvalentines combien ça cote ? ®

argusvalentines quanto costa ? ®

argusvalentines ®

argusvalentines.com ®

© ARGUSVALENTINES S.A

© ANTOINE VALENTIN

[www.argusvalentines.com](http://www.argusvalentines.com)