

**11 octobre 2016 DINER DEBAT Tout savoir sur le fonctionnement d'un Hôtel des Ventes
AVEC MAITRE SYLVIE TEITGEN Commissaire priseur**



Femme Avenir 54 a eu le plaisir d'accueillir Sylvie TEITGEN, Commissaire-priseur, pour nous faire découvrir son métier et le fonctionnement des hôtels des ventes.



Installée à Nancy il y a 31 ans, une époque où il y avait peu de femmes dans la profession. Aujourd'hui, 40 % des commissaires-priseurs sont des femmes.

Quand en 1985, elle cherche à s'installer, aucun professionnel ne souhaite de cette jeune femme de 29 ans comme associée. Elle finit par intégrer une structure et s'intéresse à tout, y compris à la comptabilité de l'Hôtel des Ventes.

Passionnée par l'École de Nancy, elle souhaite promouvoir ce patrimoine en Lorraine plutôt que de le voir vendu dans les salles parisiennes, londoniennes ou new-yorkaises. Elle s'engage donc à promouvoir ce patrimoine. Aujourd'hui, le pari est gagné et de nombreuses ventes se font à Nancy.

En Lorraine, les richesses artistiques sont très étendues : cristal, verrerie, émaux de Longwy, faïences, gravures ...

A ce jour, il y a trois hôtels des ventes sur la ville de Nancy.

Quel cursus faut-il suivre pour devenir commissaire-priseur ?

Jusqu'en 2000, une licence en Droit et une en Histoire de l'Art étaient suffisantes.

Aujourd'hui, il est nécessaire d'avoir un Master 1 ou 2 en Droit pour espérer réussir le concours.

Il faut compter environ 7 ans d'études, notamment pour bien connaître les Arts Décoratifs (mais aussi une période qui part de la Préhistoire au 20^e siècle).

En France, environ 300 candidats se présentent pour 13 places par an.

On peut passer le concours 3 fois, et il est à noter qu'il n'y a pas de passerelle vers cette profession.

On constate que pendant longtemps, être commissaire-priseur était une histoire de famille ; cela est moins vrai aujourd'hui.

Ceux qui réussissent le concours se voient délivrer un diplôme de Commissaire-Preneur, et ne sont plus obligés d'acheter une charge.

Les missions du commissaire-priseur

- vente aux enchères (celle-ci ne représente que 10 % de son temps) ;
- expertise à l'hôtel des ventes ;
- expertise pour estimation lors de successions ;
- inventaire chez des personnes fragiles (tutelle, curatelle, ...) ;
- inventaire pour les assurances ;
- liquidation d'entreprises, à titre judiciaire ;
- saisie (même s'il y en a de moins en moins) ;
- action avec le Crédit Municipal (vous déposez un bien de valeur et vous disposez d'un prêt immédiatement ; s'il n'est pas remboursé dans les délais prévus, le bien est vendu).

Le Commissaire Preneur a un rôle social important, assez loin de l'image qu'on s'en fait (ventes de produits de luxe dans des salles de prestige).

Il n'a pas de territoire délimité pour les ventes qu'il réalise.

L'évolution de la profession au fil des années

En 2001, Sotheby's, véritable institution dans le monde des enchères, souhaite s'implanter sur le territoire français ; mais ne pouvant être Officier Ministériel, cela nécessite une modification juridique du statut de la profession.

Ainsi, deux statuts sont créés pour lui permettre d'exercer en France :

- Commissaire- Preneur, Officier Ministériel (d'où la dénomination de Maître) qui détient une charge ;
- Gérant de société pour toutes les ventes « volontaires » ; pour autant, il ne peut acheter pour revendre ... même s'il est commerçant ! Ce volet représente 98 % de l'activité de Me Teitgen.

Aujourd'hui, la loi Macron vient bouleverser à nouveau la profession pour créer le métier de Commissaire de Justice, issu de la fusion des huissiers et des Commissaires-Preneurs.

Tout savoir sur le fonctionnement d'un Hôtel des Ventes

- Le public vient à l'exposition pour voir les lots ; mais on note de plus en plus de consultations par Internet.
- Pas de réticence à avoir : il y a des produits pour toutes les bourses. De plus, il y a de bonnes affaires à faire dès lors que le vendeur veut récupérer rapidement de l'argent.
Deux fois par an, Me TEITGEN organise des ventes « soldes » avec les invendus. A terme, ceux-ci peuvent être repris par le propriétaire ou le prix peut être diminué pour une nouvelle mise en vente.

- Le Commissaire Priseur doit être particulièrement vigilant sur la provenance des biens ; on note qu'il y a beaucoup de fraudes (autant sur le produit à vendre que sur le mode de paiement).
- La mise à prix est définie à partir de l'estimation faite par le Commissaire Priseur ; le prix peut baisser lors de la vente, sauf si le vendeur à demander un prix de réserve.
Depuis 2011, il est possible de vendre de gré à gré (cela concerne les objets passés en vente et non vendus).
Lors de la vente, la graduation des offres se fait en principe de 10 % en 10 %.
- Il est possible de participer à une vente sans être dans la salle ; ceci de plusieurs manières :
 - soit par téléphone pendant la vente pour sentir l'ambiance de la salle ;
 - soit en donnant un ordre par téléphone avec un montant maximum, avant la vente ;
 - ou encore en participant sur le site : inter enchères.
- Le Commissaire Priseur est positionné entre le vendeur et l'acheteur : il doit définir un prix « juste » à un moment donné, et la vente se fera en fonction du public intéressé, de l'objet vendu et de sa provenance.
A l'issue de la vente, il prend des frais sur le vendeur (de 18 à 25 %) et sur l'acheteur (de 18 à 20 %). Il y a également des taxes diverses perçues par l'Etat.
- Quelles perspectives pour la vente des meubles anciens ? Il est vrai qu'aujourd'hui ils ne valent quasiment plus rien.
Comme dans de nombreux domaines, il y a des effets de mode. Aujourd'hui, les jeunes qui s'installent sont dans une logique de consommation, mais on peut penser qu'ils reviendront vers des produits plus « authentiques ».
Au-delà des cycles et des tendances, il y a également des manières de relancer un marché.
- Les émissions de télévision qui montrent les ventes aux enchères n'ont pas encore pour effet de faire venir le public en salle des ventes. En revanche, on note la progression des achats par internet. Il y a beaucoup moins de monde dans la salle mais beaucoup sur écran.
- Il n'y a pas de concurrence avec Le Bon Coin car l'expertise par le Commissaire Priseur permet une garantie du bien.