

Commissaire-priseur

RNCP39202 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	120, 134g, 312
Formacode(s)	14216, 13254, 34502
Code(s) ROME	K1901
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/06/2024
Date d'échéance	27/06/2027

Certificateur(s)

CONSEIL DES MAISONS DE VENTE · SIRET : 43996959300037
CONSEIL DES MAISONS DE VENTE · SIRET : 43996959300029
CONSEIL DES MAISONS DE VENTE · SIRET : 43996959300011

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation et 2 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ECOLE DU LOUVRE	19754687200015	Former
ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE ESCP EUROPE	82464458700027	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT NATIONAL DE GEMMOLOGIE	30761496600041	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Conseil des maisons de vente est l'autorité de régulation du marché des ventes aux enchères publiques en France. Il veille au respect de la réglementation et accompagne la libéralisation du secteur en assurant une meilleure protection des vendeurs et acheteurs.

Le code du commerce et la loi confèrent au Conseil des maisons de vente l'organisation de la formation professionnelle des futurs commissaires-priseurs en vue de l'obtention de la qualification requise pour diriger les ventes.

La formation de commissaire-priseur volontaire existe depuis 40 ans, reconnaît 711 professionnels du métier opérant dans 458 maisons de vente en France. En 2023, on compte 75 élèves commissaires-priseurs et 50 professionnels et enseignants intervenant dans la formation.

Cette formation est sanctionnée par un certificat d'aptitude à la profession de « commissaire-priseur » et permet d'être habilité à diriger des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Ce certificat d'aptitude est reconnu dans le secteur par les professionnels du métier – et est indispensable en France pour être habilité à diriger les ventes aux enchères volontaires - et permet donc aux stagiaires sortants de s'en prévaloir.

Ce titre à finalité professionnelle permet désormais d'être reconnu sur un marché de l'emploi plus étendu, en

particulier dans une logique de reconversion ou de mobilité professionnelle sur des métiers connexes (ex : galeriste, expert antiquaire, courtier, assureur, etc.).

ACTIVITÉS VISÉES

Expertise, estimation et conseil auprès du vendeur des biens meubles corporels et incorporels

Préparation et promotion de la vente volontaire aux enchères publiques

Organisation et la direction de la vente volontaire aux enchères publiques

Gestion et développement d'une Maison de vente

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Expertiser des biens meubles en s'appuyant sur ses connaissances et son analyse ou celle d'un expert afin de déterminer leur authenticité et de rédiger un descriptif et/ou une prise.

Estimer le prix des biens meubles grâce à l'expertise réalisée en amont et à la connaissance du marché afin d'informer le propriétaire sur les qualités et valeurs du bien.

Conseiller le client sur l'opportunité et les modalités de vente de son bien de gré à gré ou aux enchères publiques, en s'appuyant sur sa connaissance du marché et la réglementation professionnelle afin de proposer un contrat de vente. Contractualiser le mandat de vente avec le client-vendeur en formalisant les obligations juridiques des parties afin de sécuriser la relation avec ce dernier.

Rédiger un dépôt d'objet remis au client-vendeur en s'appuyant sur sa désignation et/ou expertise afin de documenter l'état initial du bien et ses conditions substantielles.

Assurer la protection des objets dans le cadre de leur transport, exposition et stockage par l'application de techniques et l'utilisation de matériels adaptés afin de respecter leur état de conservation initial.

Sélectionner les objets et les modalités de la vente volontaire (présentielle ou en ligne) en fonction des caractéristiques des biens et du public cible afin de garantir le succès de la vente.

Préparer la vente en s'assurant du respect de la réglementation afin de garantir le bon déroulement de la vente volontaire aux enchères publiques.

Superviser la présentation des biens en effectuant les choix de photographie et/ou de scénographie adaptés afin de les mettre en valeur.

Communiquer sur les objets mis en vente par le biais de différents moyens (catalogue, réseaux sociaux, site internet, etc.) afin de promouvoir la vente volontaire auprès du public.

Présenter les lots mis à la vente en s'assurant de son agencement (physique et virtuel) afin d'en permettre la pleine connaissance par le public.

Accueillir le public en tenant compte des éventuelles situations de handicap des clients afin d'assurer la sécurité des personnes et des biens.

Diriger une vente volontaire par l'animation des enchères, l'adjudication des lots et la gestion des éventuels incidents dans le respect de la réglementation professionnelle afin de garantir son bon déroulement.

Présenter les objets par le biais d'une scénographie et d'un descriptif oral valorisant dans le cadre d'une vente en présentielle ou retransmise en direct, en adaptant sa posture et son argumentaire afin de vendre le maximum d'objets au meilleur prix.

Dresser le procès-verbal dans le respect de la réglementation en intégrant les informations relatives à la vente et aux objets (coordonnées, prix d'adjudication, description...) afin de formaliser juridiquement la vente aux enchères publiques.

Collecter les paiements dans le respect de la réglementation afin de payer les vendeurs et de rémunérer la maison de vente.

S'acquitter des formalités administratives, logistiques et fiscales (droits d'auteur, exportation...) afin de sécuriser l'ensemble des parties (vendeurs, acheteurs, ovr).

Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre réglementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

Animer son équipe en la motivant, en développant un esprit d'équipe, en anticipant et en gérant les conflits de personnes, en accompagnant leur parcours professionnel, notamment pour les personnes en situation de handicap, afin d'impliquer les collaborateurs dans le développement de l'entreprise.

Réaliser des actions de prospection commerciale et/ou de fidélisation de son portefeuille client, en s'appuyant le cas échéant sur un CRM, afin de développer ou d'entretenir son réseau client (vendeurs et acheteurs) et son offre de service.

Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée aux tendances du marché par le biais d'actions de communication et de marketing sur les ventes afin de développer l'activité de la structure.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Pour l'exercice de ses fonctions, le commissaire-priseur peut être salarié, associé ou dirigeant dans le cas d'une prise de succession de maison de vente. Son niveau d'autonomie et de responsabilité est donc variable en fonction de son statut au sein de la maison de vente concernant l'activité de gestion d'une société. Cependant, son niveau d'autonomie et de responsabilité concernant l'intégralité des autres activités relatives aux ventes aux enchères publiques est similaire.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Commissaire-priseur

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le métier de commissaire-priseur est un métier règlementé par le Ministère de la Justice et encadré juridiquement par la loi et le code du commerce. Un certain nombre de textes et de décrets encadre ce métier, ils sont cités tout au long de cette note d'opportunité.

Les textes principaux portent sur :

- La formation de commissaire-priseur, encadré par le Décret no 2013-884 du 1er octobre 2013 relatif à la formation professionnelle des personnes habilitées à diriger des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.
- La loi portant sur la réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, Loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000

Les dernières lois encadrant la profession en date sont :

- La loi n° 2022-267 du 28 février 2022 visant à moderniser la régulation du marché de l'art a modifié la dénomination, les missions et la composition du Conseil.
- Nouveau décret en date du 20 février 2023 (décret n°2023-119) qui traite principalement de la rénovation de la formation, avec une partie consacrée au stage et une autre consacrant la formation professionnelle continue, de l'élection des membres du Conseil des maisons de vente, de la procédure disciplinaire et du recours contre ces décisions et, in fine, de l'accès partiel des ressortissants communautaires à l'activité d'organisation des ventes aux enchères publiques. Sa composition, ses attributions et ses moyens sont prévus par les articles L. 321-18 à L. 321-23 du code de commerce.

Le métier de commissaire-priseur étant un métier règlementé, le référentiel d'activités et de compétences n'est pas découpé en bloc de compétence. En effet, il est obligatoire d'être attesté de l'intégralité des compétences pour pouvoir exercer le métier.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5)
Facteurs principaux	Lien formation-emploi, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 258 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+5 ou plus (doctorat, master ou équivalent) en services à la collectivité (17 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	P3X90 — Professionnels du droit · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	1 164
Jugés difficiles à recruter	50 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	P3X90 — Professionnels du droit

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre détenteur d'une double licence de droit et d'histoire de l'art

Avoir réussi l'examen d'entrée de la formation

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Pour obtenir la certification, le candidat doit obtenir une note globale égale ou supérieure à 70 sur 140 aux épreuves d'évaluation, suivre la formation et accomplir au minimum 24 mois de stage chez un opérateur de ventes volontaires.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Afin d'exercer sa mission de délivrance de la certification, le jury de certification est composé de 6 personnes (dont 50% minimum extérieur au certificateur et organismes habilités) :

- Un représentant du certificateur
- Trois professionnels commissaires-priseurs
- Un magistrat ou professeur de droit (extérieur aux organismes habilités)
- Un conservateur ou professeur d'histoire de l'art (extérieur aux organismes habilités)

Base légale

Date de décision	27/06/2024
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/06/2027
Date de dernière délivrance possible	27/06/2031

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39202/>