

Comment optimiser et sécuriser la valeur de revente des œuvres d'art et objets de collection ?

Acquérir une œuvre d'art ou une pièce de collection est une chose... La revendre en est une autre, et pas des plus aisée !

De par leurs métiers respectifs, avocat en droit des affaires et expert-comptable, Matthieu Sellies et Sophie Dolbeau - frère et sœur - mesurent chaque jour les difficultés auxquelles sont confrontés les vendeurs et acquéreurs d'œuvres d'art et de collection : méconnaissance des acteurs du marché de l'art, diversité des statuts et des conditions de vente, tarification des frais, etc.

Forts de leurs expériences et expertises complémentaires, [Matthieu Sellies](#) et [Sophie Dolbeau](#) s'associent pour proposer, aux vendeurs d'œuvres d'art et de collection, quelles que soient la catégorie et la valeur de leurs biens, une offre unique en son genre : un forfait tout inclus pour un accompagnement personnalisé tout au long de la vente.

Sellies

Avocat



Dolbeau

Expertise

Les partenaires de vos ventes aux enchères

Sellies Avocat & Dolbeau Expertise : un service accompagnement et conseil, toujours du côté des vendeurs !

Spécialistes de la vente aux enchères d'œuvres d'art, d'objets de collection (vins, voitures, livres) et de métaux précieux, Matthieu Sellies et Sophie Dolbeau ont décidé d'unir leurs compétences et expériences avec une ambition commune : contribuer activement à la clarification et à la sécurisation du parcours de vente. Cet accompagnement est d'autant plus indispensable s'agissant des biens dits atypiques qui se multiplient en ces périodes de crises successives.

Matthieu Sellies, avocat en droit des affaires et du marché de l'art, confie,

Le marché de l'art et de la collection peut sembler opaque aux néophytes et mon expérience de la défense d'investisseurs en photographies, lettres et manuscrits me prouve tous les jours la forte asymétrie d'information et le rapport de force inégal entre les vendeurs et les intermédiaires du marché de l'art.

Les vendeurs sont, en effet, le plus souvent des particuliers, peu au fait de leurs droits, des différents acteurs du marché de l'art, ou encore des statuts et conditions de vente. De plus, face au nombre et à la diversité des experts, dont les compétences ne sont connues/reconnues qu'entre professionnels, il est complexe pour eux de faire appel aux interlocuteurs les plus pertinents pour optimiser la vente de leur bien.

Quelle différence entre un commissaire-priseur judiciaire ou un opérateur de vente volontaire (OVV) ?

Faut-il choisir la vente aux enchères publique ou la vente de gré à gré ?

Quelle maison de vente est la mieux adaptée à mon bien ?

Comment négocier les frais vendeurs avec la maison de vente ?

L'expert choisi est-il le plus compétent ?

La maison de vente a-t-elle rédigé un mandat de vente, et me protège-t-il convenablement ?

Face à ce constat et à toutes les questions auxquelles sont confrontés les vendeurs, Matthieu Sellies a l'idée d'une offre inédite : un service d'accompagnement et de conseil, spécialement pensé pour sécuriser et optimiser la valeur de revente des œuvres d'art et de collection.

Pour garantir un service complet, tant juridique que financier, il propose à sa sœur, Sophie Dolbeau de s'associer afin qu'elle apporte ses compétences, notamment en gestion de patrimoine, fiscalité et succession/transmission.

Toujours du côté des vendeurs, pour défendre leurs intérêts et sécuriser leur vente

Pour accompagner les vendeurs d'œuvres d'art et de collection, le service d'accompagnement et de conseil de Matthieu Sellies et Sophie Dolbeau se présente sous la forme d'un forfait tout compris, adapté à la situation de chacun, incluant :

- le choix du canal de vente : vente aux enchères publiques, de gré à gré, par un expert... ;
- la sélection d'une maison de vente adaptée aux biens ;
- la négociation et la rédaction du mandat de vente sécurisé à des conditions avantageuses ;
- l'éventuelle intervention d'un expert indépendant ;
- le suivi avec la maison de vente ou l'expert sélectionné pendant tout le processus de vente, jusqu'au règlement de la vente.

Matthieu Sellies souligne,

Notre ambition est de sécuriser les placements en biens atypiques, d'un point de vue juridique et financier, tout en accompagnant les investisseurs qui n'ont en face d'eux que des conseils au profil plus commercial que technique. Pour démocratiser le recours aux ventes aux enchères publiques, nous avons de ce fait développé des accords avec des maisons de ventes dans la France entière, d'envergure régionale, nationale et internationale, et négocié une baisse de frais ce qui se traduit, en moyenne, par un gain de plus de 15% sur le produit de la vente. Notre expérience en matière de ventes aux enchères nous a permis de constater une forte disparité en matière de qualité entre les opérateurs de ventes et ce, quelle que soit leur taille. Nous faisons en sorte de ne retenir que les opérateurs de ventes ayant fait leurs preuves en matière de rigueur et du respect des droits des vendeurs. Par ailleurs, nos contacts privilégiés avec des syndicats d'experts, toutes spécialités confondues, nous permettent d'offrir l'accompagnement le plus pertinent en fonction du bien à vendre.

De plus, affirmant leur positionnement spécifique du côté des vendeurs, Matthieu Sellies et Sophie Dolbeau n'hésitent pas à recourir, lorsque cela est nécessaire, au Conseil des Ventes (l'organisme de régulation du secteur des ventes aux enchères publiques volontaires de biens meubles) afin de faire condamner les opérateurs de ventes n'ayant pas respecté leurs obligations professionnelles et déontologiques.

Enfin, en adéquation avec leurs valeurs et leurs engagements, Matthieu Sellies et Sophie Dolbeau souhaitent que tous les vendeurs, puissent bénéficier de leur service d'accompagnement et de conseil. C'est pourquoi, ce forfait est proposé au tarif de 360 € TTC, montant des frais de dossier.

Sophie Dolbeau souligne,

Notre action s'adresse aujourd'hui particulièrement à des investisseurs pour lesquels il est urgent de récupérer et vendre leurs biens (en particulier les investisseurs d'ARTECOSA/ SIGNATURES, aujourd'hui en procédure de sauvegarde, ou encore d'HERITEOR). Mais il est également important de préciser que nous ciblons tout type de vendeur, sans restriction de montant ni de catégorie de bien.

Ils travaillent avec Sellies Avocat & Dolbeau Expertise...

« En tant que professionnel dans la gestion de patrimoine et conseiller dans l'investissement de biens atypiques. Maître Sellies dans son accompagnement nous apporte, à mes clients et à moi-même, toutes ses compétences, son degré d'expertise tant dans le domaine des marchés de l'art que de ses connaissances des marchés financiers. Notre relation professionnelle s'est construite autour de ses valeurs humaines, de ses qualités d'analyses, d'écoute, de ses conseils judicieux dont la pertinence s'est toujours vérifiée. Merci Monsieur Sellies. »

Alain, gestionnaire de patrimoine et conseiller dans l'investissement de biens atypiques

« J'apprécie travailler avec maître Sellies car c'est un véritable spécialiste du marché de l'art. Il connaît parfaitement les subtilités du fonctionnement des ventes aux enchères publiques, ainsi que les principaux experts du secteur. Et il met toujours l'intérêt de ses clients au premier plan. »

Me Pierre Perrin, commissaire-priseur pour Nabecor Enchères SARL, maison de vente implantée à Nancy

A propos de Matthieu Sellies et Sophie Dolbeau

Matthieu Sellies



Titulaire d'un double master 2 en droit privé commercial et en droit de la propriété intellectuelle, Matthieu Sellies est avocat en droit des affaires et en droit du marché de l'art. Après plusieurs expériences en cabinets spécialisés en droit des affaires, il ouvre son cabinet d'avocat début 2017 à Nancy et s'investit tout particulièrement dans la défense de plusieurs centaines d'investisseurs (français, belges et suisses), parmi lesquels un nombre important des victimes de la société Aristophil, via la défense de l'association CPARTI.

Matthieu Sellies est régulièrement amené à travailler avec le Conseil des Ventes Volontaires (CVV), l'organisme de régulation qui veille, au bénéfice des consommateurs (acheteurs et vendeurs), au bon fonctionnement du marché des ventes de meubles volontaires aux enchères publiques.

<http://www.sellies-avocat.com>

Sophie Dolbeau

Diplômée de l'école de commerce EM LYON, Sophie Dolbeau est expert-comptable, conseil en organisation patrimoniale.

Après avoir étudié aux Etats-Unis et en Australie, elle débute sa carrière en Allemagne et en Chine où elle construit un parcours financier en cabinet d'expertise-comptable, de commissariat aux comptes et de conseil, mais aussi en entreprise, dans des grands groupes tels que Michelin ou Accenture ou de plus petites structures, comme à la tête des fonctions supports du Savour Club en Asie (importateur et distributeur de vin).

En 2017, elle ouvre son cabinet d'expertise-comptable Dolbeau Expertise à Lyon et se consacre à la filière du vin en expertise-comptable d'une part, et au marché de l'art, des objets de collection, du vin et des bijoux pour l'accompagnement à la vente en gestion patrimoniale d'autre part.



<http://www.dolbeauexpertise.fr>

Frère et sœur, Sophie et Matthieu sont convaincus des synergies de leurs deux métiers et de l'offre intégrée à plus forte valeur ajoutée que permet leur interprofessionnalité.

Pour en savoir plus

Sellies Avocat : <http://sellies-avocat.com/wp/ventes-aux-encheres/>

Dolbeau Expertise : <http://www.dolbeauexpertise.fr/accompagnement-vente-aux-encheres/>

contact presse

Sophie Dolbeau

Mail : s.dolbeau@dolbeauexpertise.fr

Tél. 06 51 71 54 61