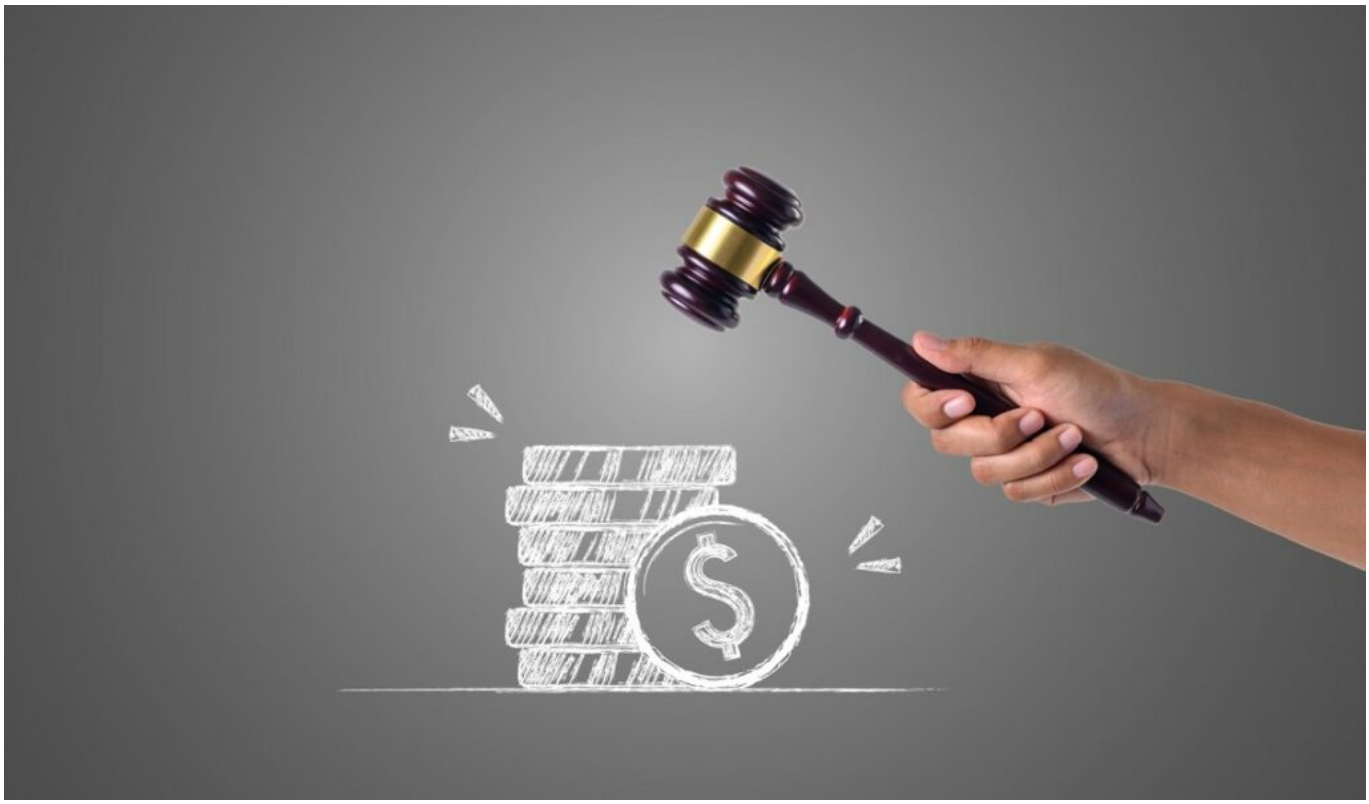
Ecrit par Echo du Mardi le 3 février 2025

# Les Français et les ventes aux enchères

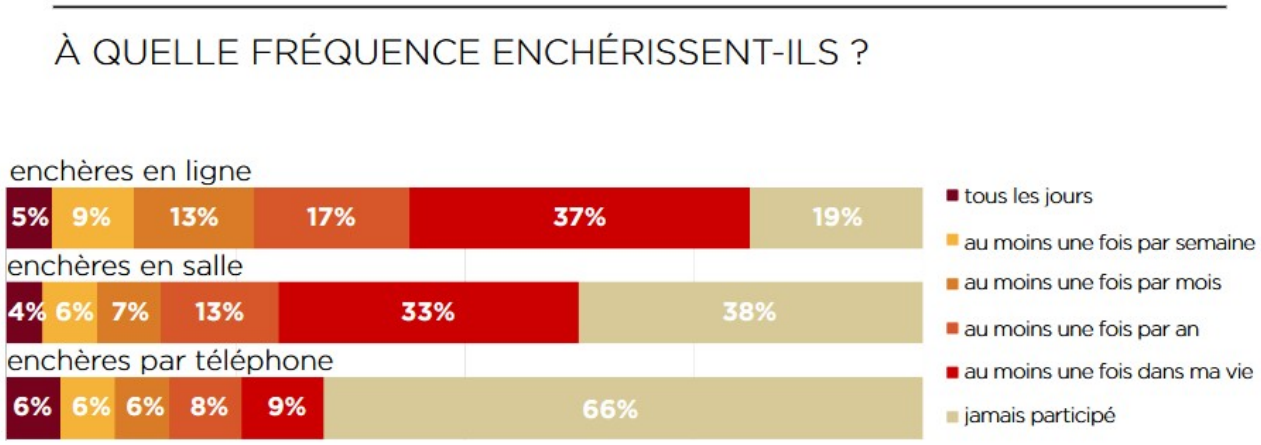


**40% des Français ont déjà enchéri au moins une fois dans leur vie, soit 21 millions de Français. Ces enchérisseurs sont motivés par les prix attractifs, recherchent principalement des pièces de mode, de la déco, des objets de collection ou des produits high-tech, et consacrent aux enchères un budget annuel inférieur à 500€. La nouvelle étude menée par Interencheres, le site n°1 des ventes aux enchères en France, en partenariat avec la société de sondage YouGov, renverse les clichés sur les ventes aux enchères souvent associées aux œuvres d'art millionnaires, et décrypte l'engouement croissant pour ce mode d'achat qui ne ressemble à aucun autre.**

Les ventes aux enchères connaissent ces dernières années un succès sans précédent. Si 23% en 2015 de Français déclaraient avoir déjà participé à une vente aux enchères, ils sont désormais 40% à avoir déjà enchéri au moins une fois dans leur vie. Pour comprendre ce phénomène, Interencheres, le site numéro 1 des enchères en France, a mené en partenariat avec l'institut de sondage YouGov une enquête auprès d'un échantillon de 1 001 personnes représentatif de ces 21 millions de Français enchérisseurs. Cette étude inédite, qui dresse le profil de ces enchérisseurs, leurs motivations, leur budget et leurs comportements d'achat, renverse les clichés sur les ventes aux enchères.

Ecrit par Echo du Mardi le 3 février 2025

**Les enchères, une manière de préserver son pouvoir d'achat pour 13 millions de Français**
Les ventes aux enchères sont, pour une part croissante des Français, un moyen efficace de préserver son pouvoir d'achat : 61% des enchérisseurs français déclarent participer aux ventes aux enchères pour leurs prix attractifs. À l'échelle nationale, ce sont ainsi près de 13 millions de Français qui recourent aux ventes aux enchères pour profiter de leurs prix compétitifs. La quête de produits uniques (34%) et l'achat écoresponsable d'un bien de seconde main (31%) motivent également un tiers des enchérisseurs. Les femmes sont particulièrement sensibles à la dimension écologique qui motive 40% d'entre elles, contre 26% d'hommes, dont la troisième motivation est l'adrénaline des enchères (27%).



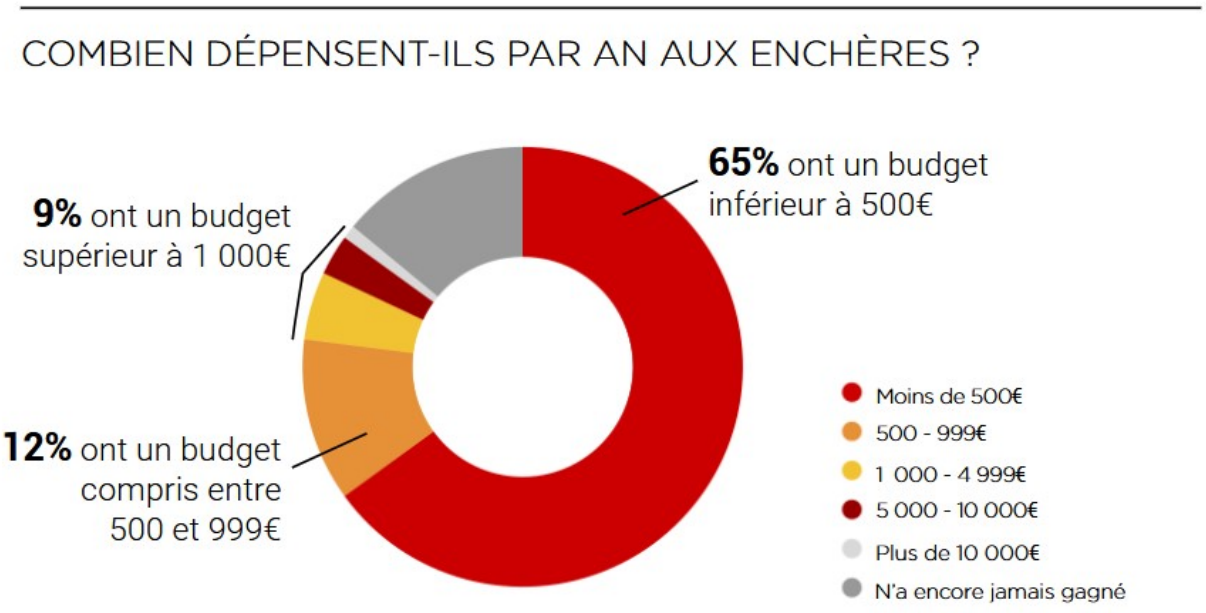

« Les biens proposés aux enchères répondent à la recherche des consommateurs qui veulent donner du sens à leurs acquisitions et sortir des standards de la grande distribution en trouvant des pièces uniques, parfois inédites et chargées d'histoire, mais également profiter de prix très attractifs, explique Bénédicte Valton de Jorna, directrice commercial, marketing et communication d'Interencheres. Les enchères sont accessibles à tous. Le montant du panier moyen sur Interencheres,
inférieur à 300€, en est l'illustration. Sur Interencheres, vous pouvez aussi bien acquérir un tableau de maître à plusieurs millions, qu'un sac Chanel à moitié prix, un objet déco à 20€ ou un robot de cuisine jusqu'à 70% moins cher que dans le commerce. »

**Les produits les plus populaires des enchérisseurs**
Les ventes de mode (33%), de mobilier et décoration (32%) et d'objets de collection (31%) sont les trois catégories de produits les plus populaires auprès des enchérisseurs français. Cette typologie diffère néanmoins selon les sexes et les générations. Les femmes privilégient les ventes de mode (43%) et la catégorie mobilier et décoration (41%), alors que les hommes se tournent davantage vers les objets de collection (34%) et les produits technologiques, tels que la téléphonie, l'informatique et l'électroménager (33%). La palme du 'collectionnisme' revient quant à elle aux 25-34 ans qui sont 36% à suivre les ventes

Ecrit par Echo du Mardi le 3 février 2025

d'objets de collection (livres, timbres, cartes Pokémon, Militaria, jouets, etc.)

**Un budget annuel inférieur à 500€**
La majorité des enchérisseurs français (65%) consacre un budget annuel de moins de 500 euros aux ventes aux enchères. Les enchérisseurs âgés de moins de 45 ans ont le budget le plus élevé : 27% d'entre eux dépensent plus de 500 euros par an dans les ventes aux enchères, contre 16% pour les 45 ans et plus.

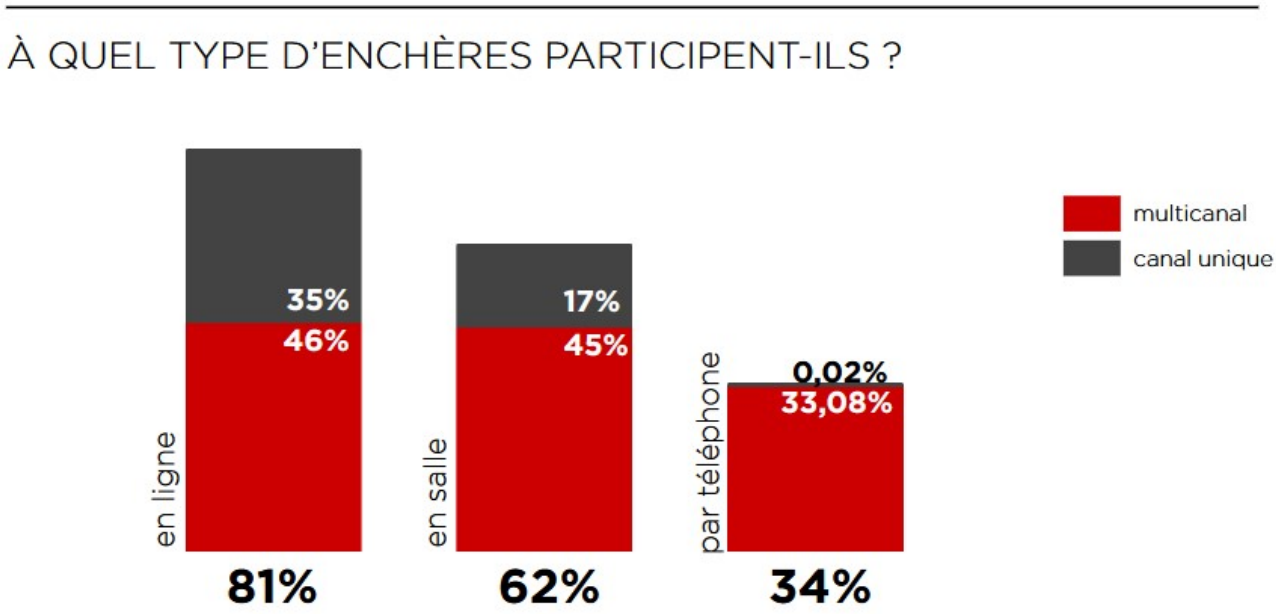



**L'enchérisseur type**
En 2024, l'enchérisseur type est un homme (63%), âgé d'au moins 45 ans (56%). Il est dans la vie active (59%), il a suivi des études supérieures (54%) et occupe un poste de cadre (40% sont des CSP+, contre 30% d'ouvriers et employés). Il est en couple (66,5%) et n'a pas d'enfant (60,2%). Il vit dans une ville moyenne de moins de 100 000 habitants (65%, dont 52% dans une ville de moins de 20 000 habitants).

**Les enchérisseurs français préfèrent enchérir en ligne**
Pour enchérir, la majorité des Français préfèrent recourir aux ventes en ligne. 81% des enchérisseurs français déclarent en effet avoir déjà participé au moins une fois à des enchères en ligne, et 35% d'entre eux recourent exclusivement à ce canal de vente. La traditionnelle salle des ventes reste encore plébiscitée par 62% des enchérisseurs français, mais ils ne sont plus que 17% à privilégier exclusivement ce mode d'achat. Les enchères en ligne s'adaptent plus aisément au quotidien des enchérisseurs français. 44% des enchérisseurs participent au moins une fois par an à une vente en ligne, contre 29% en salle et 25% par téléphone.
« La digitalisation des enchères a permis de démocratiser le secteur, constate Frédéric Lapeyre, président du Directoire d'Interencheres. Comme le révèle notre étude, 35% des enchérisseurs ne

Ecrit par Echo du Mardi le 3 février 2025

recourent qu'exclusivement aux ventes en ligne. Sans Internet, ces néophytes, mordus d'enchères, n'auraient peut-être jamais osé pousser les portes d'un hôtel des ventes. »




**Les jeunes enchérisseurs sont les plus joueurs**

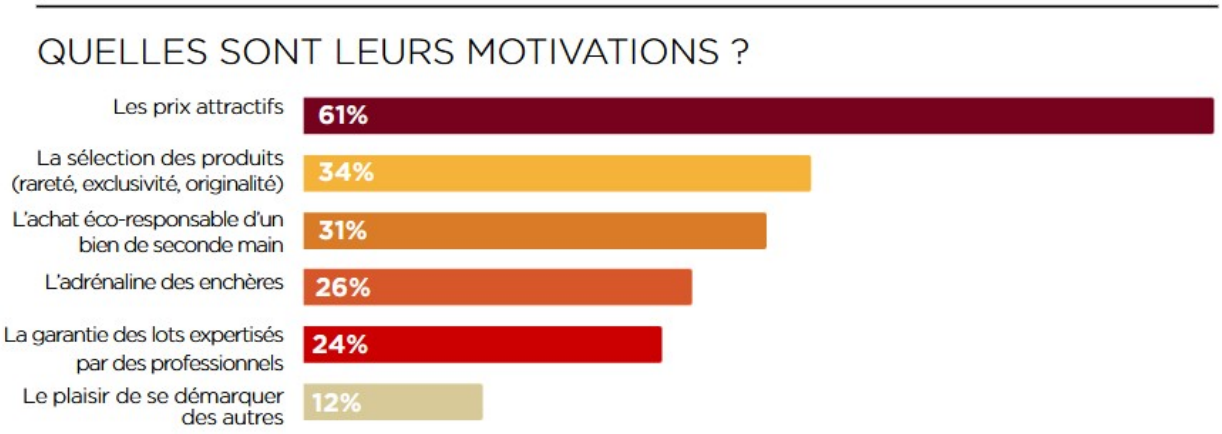
Qu'ils remportent ou non l'objet convoité, la majorité des enchérisseurs français (79%) distinguent les ventes aux enchères des modes d'achats traditionnels, et 74% déclarent ressentir une émotion particulière lors du gain d'une enchère. L'état d'esprit des enchérisseurs oscille principalement entre l'excitation et la fierté (34%) ou le soulagement (23%), certains déclarant qu'ils ne réaliseront leur gain qu'une fois le lot entre leurs mains (16%).

Les émotions sont davantage accrues pour les jeunes enchérisseurs qui se révèlent particulièrement joueurs lorsque les enchères grimpent. En effet, seuls 7% des enchérisseurs de moins de 24 ans, et 11% des 25-34 ans, déclarent ne jamais dépasser leur budget initial, contre 38% des enchérisseurs âgés de plus de 45 ans, et 27% des enchérisseurs tous âges confondus. Les principales raisons qui conduisent les 18-34 ans à dépasser leur budget sont le caractère unique de l'objet convoité (30%), le fait qu'ils ont un coup de cœur (29%) et l'effervescence du groupe qui les incite à ne pas abandonner (21%).

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Echo du Mardi le 3 février 2025




18% des moins de 34 ans se disent à ce titre joueurs, et déclarent détester perdre, et ils sont 42% à considérer les autres enchérisseurs comme des adversaires.
« Les enchères apportent un supplément d'âme, de plaisir et de divertissement, non négligeable eu égard au contexte économique et géopolitique, précise Diane Zorzi, responsable des études d'Interencheres. Dans la lignée du Live Shopping, les enchères live placent l'humain au cœur du parcours d'achat. Ce modèle répond aux aspirations de la nouvelle génération. Dans notre étude, nous avons interrogé les enchérisseurs sur leurs attentes, et 36% des 18-24 ans ont répondu qu'ils aimeraient bénéficier d'une expérience plus immersive, par le biais notamment de la réalité virtuelle, de même que 21% plébiscitent les ventes co-animées par un commissaire-priseur et une célébrité. Ces leviers, sur lesquels nous travaillons avec les commissaires-priseurs, dessinent un avenir prometteur pour les ventes aux enchères qui, en réenchantant l'expérience d'achat, répondent aux enjeux du e-commerce de demain. »

L.G.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !