

# Les Français et les ventes aux enchères

Enquête Harris Interactive  
pour le Conseil des Ventes Volontaires aux enchères

Juin 2016

Rédigé par Olivier Savinelli, Directeur d'Etudes



Pour la deuxième année consécutive, le Conseil des ventes aux enchères a mandaté l'institut Harris Interactive pour conduire une enquête auprès des Français.



- Etude quantitative réalisée en ligne via l'omnibus Harris Interactive



- Interrogation d'un échantillon représentatif de la population française en termes de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle et de région. Méthode des quotas et redressement appliquée



- 997 Français interrogés âgés de 18 ans et plus



- Recueil du 31 mai au 2 juin 2016



- Evolution significative par rapport à la vague d'enquête réalisée en 2015

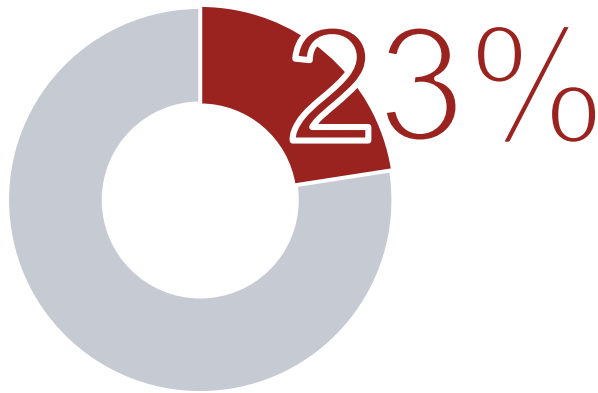
29% des Français ont déjà participé à une vente aux enchères publique ou privée.

Ensemble des Français (997)

2015

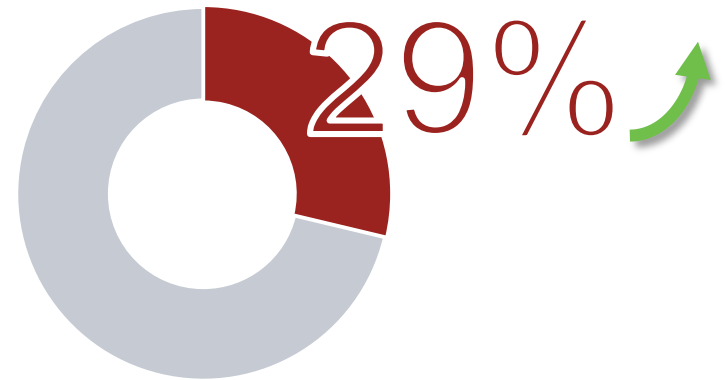
2016

Français ayant déjà participé au moins une à une vente aux enchères (publique ou privée)



Dont :

- « Oui, régulièrement » : 5%
- « Oui, rarement » : 18%
- « Non, mais cela m'intéresserait » : 30%
- « Non et cela ne m'intéresse pas » : 47%



Dont :

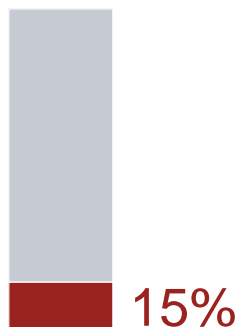
- « Oui, régulièrement » : 4%
- « Oui, rarement » : 24%
- « Non, mais cela m'intéresserait » : 29%
- « Non et cela ne m'intéresse pas » : 42%

16% des Français ont déjà participé à une vente aux enchères publiques, majoritairement en salle de vente

Ensemble des Français (997)

16% des Français ont déjà participé au moins une fois à une vente aux enchères publiques via une maison de ventes

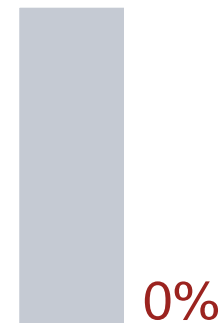
En salle dans une maison de ventes  
(par exemple à Drouot, chez Sotheby's,  
Christie's...)



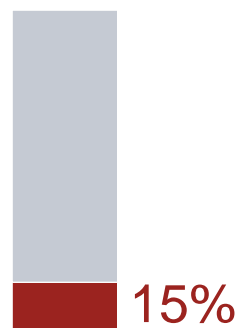
Sur Internet auprès d'une maison de ventes  
(par exemple via drouotlive.com,  
interenchères.com...)



Par téléphone auprès d'une maison de ventes  
(par exemple Christie's, Sotheby's,  
Artcurial...)



Entre particuliers sur Internet (par exemple sur ebay.com)



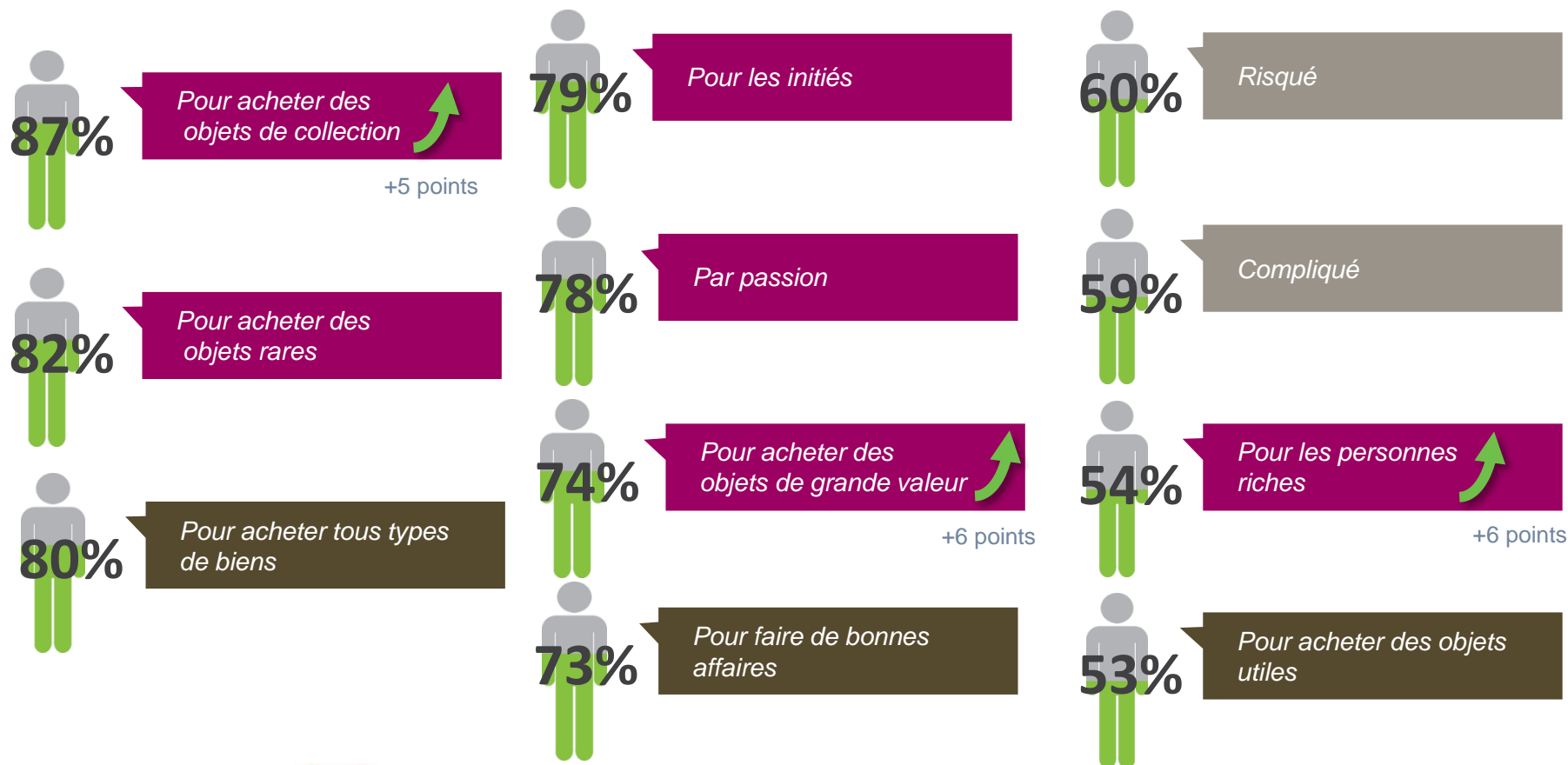
Via un autre type de vente



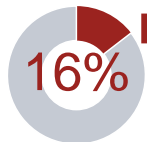
Les ventes aux enchères publiques véhiculent une image de prestige et de rareté et sont réservées à des initiés dans l'esprit des Français, mais pas nécessairement fortunés.

Ensemble des Français (997)

% « tout à fait » + « plutôt d'accord »



Le profil de l'enchérisseur en maison de ventes : un homme de plus de 50 ans.  
Sa perception : un achat plus utilitaire et opportuniste, plus facile également.



(Base = 168)

## Qui sont-ils ?

Des hommes (62% vs 48%)

Vivant en couple (71% vs 60%)

Agés de 50 ans ou plus  
(66% vs 46%)

Catégories socio-professionnelles  
supérieures  
(32% vs 28%)

Inactifs  
(47% vs 41%)

Propriétaires de leur logement  
(71% vs 51%)



## Que pensent-ils?

Ils sont plus souvent d'accord pour dire  
que les ventes aux enchères c'est :

- « Pour faire des bonnes affaires »
- « Pour acheter des objets utiles »

Ils sont moins souvent d'accord pour dire  
que les ventes aux enchères c'est :

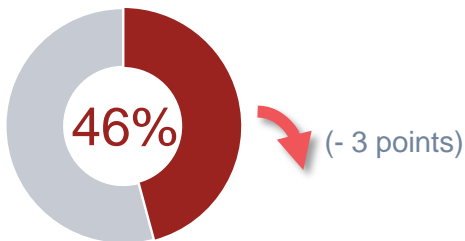
- « Pour acheter des objets de grande valeur »
- « Par passion »
- « Pour les initiés »
- « Pour les personnes riches »
- « Complicé »
- « Risqué »

Le réflexe de l'achat en salle reste majoritaire (51% des Français préféreraient ce canal pour enchérir). Mais l'achat en ligne emporte une part croissante de la préférence des Français.

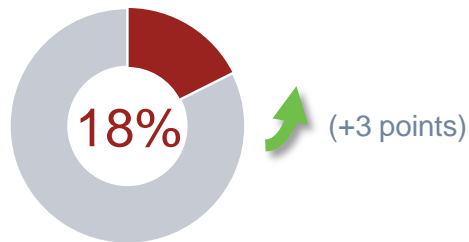
## Ensemble des Français (997)

**51%** Préféreraient aller dans **une salle de vente physique**

Dans des **salles de ventes** aux enchères locales (Drouot...)

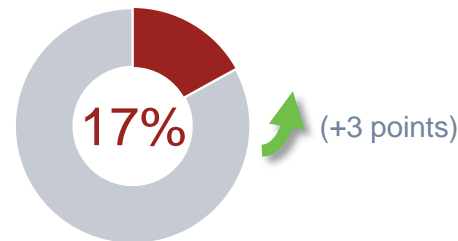


Dans des **maisons de ventes** aux enchères connues (Christie's, Sotheby's, Artcurial...)

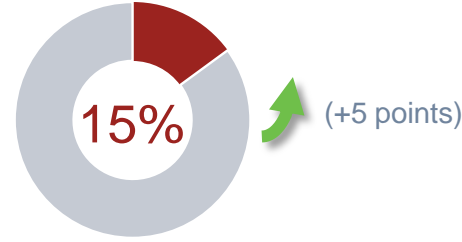


**26%** Préféreraient aller sur **Internet**   
(+6 points)

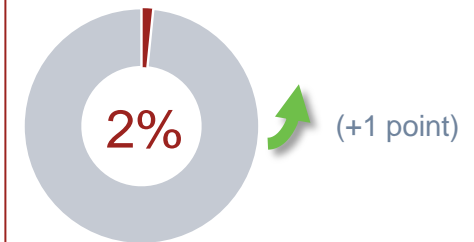
Sur les sites **internet des salles/maisons** de ventes aux enchères



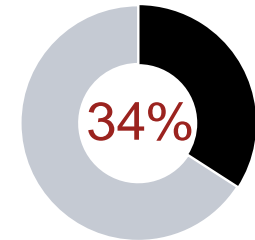
Sur des **sites internet** proposant les ventes de **plusieurs maisons** de ventes aux enchères (interenchères.com...)



Préféreraient utiliser le **téléphone**



Ne savent pas



Une ou deux réponses possibles parmi les choix proposés

Parmi les leviers pour convaincre les Français à participer à une vente aux enchères publiques : la proposition de biens originaux, la possibilité d'acheter en ligne

Ensemble des Français (997)



50%

L'envie d'acquérir des objets originaux : mode vintage, bijoux, montres, mobilier design...



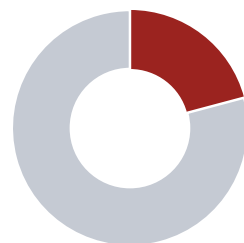
37%

La diffusion d'information sur les réseaux sociaux : description de la vente, des modalités d'achat, sur les œuvres...



44%

Le fait que la vente soit caritative



21%

Le fait que la vente soit relayée par les medias



39%

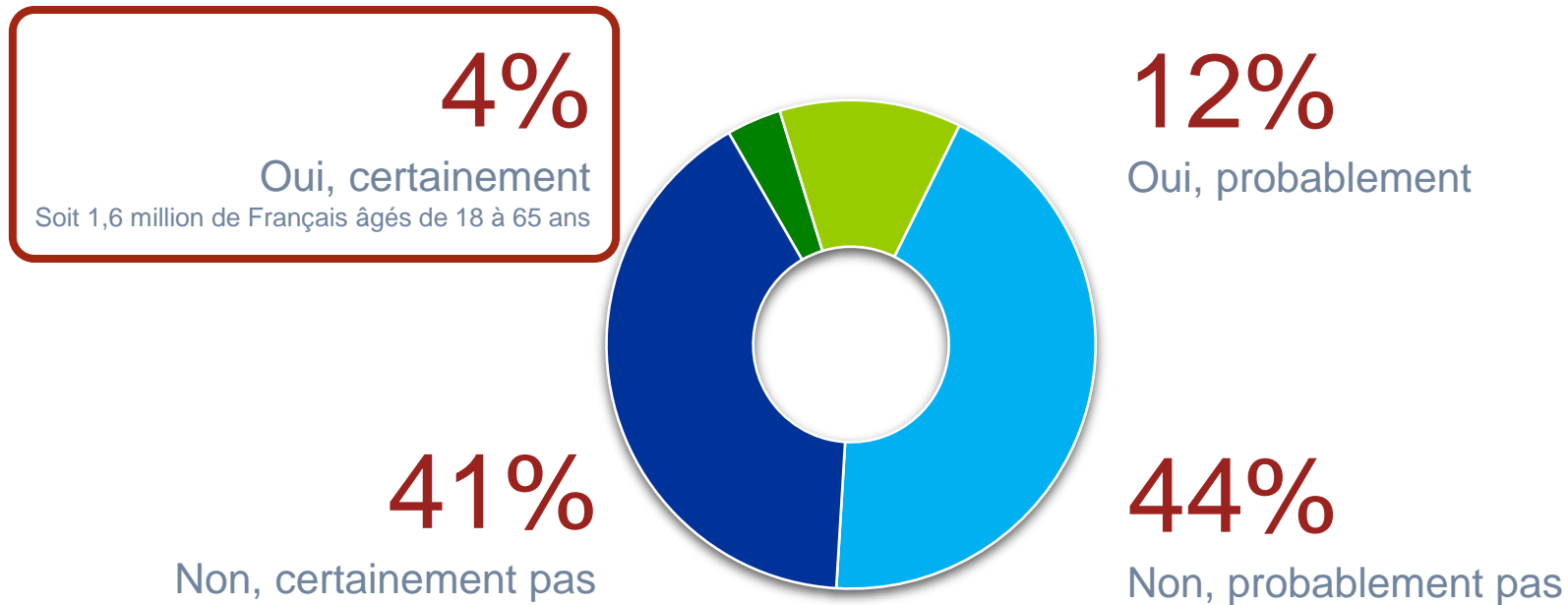
Le fait que la vente se fasse entièrement en ligne et soit aussi facile qu'un achat sur Internet



16% des Français déclarent avoir l'intention de participer à une vente aux enchères publiques dans les six mois à venir.

Ensemble des Français (997)

Français ayant l'intention de participer à une vente aux enchères publiques dans les 6 prochains mois, que ce soit en salle, sur internet ou par téléphone



## Questionnaire d'enquête

Nous allons parler maintenant des ventes aux enchères. Une vente aux enchères est une vente ouverte au public lors de laquelle le bien vendu est adjugé au plus offrant.

- Q1a. Personnellement, avez-vous déjà participé à une ou des ventes aux enchères (que soit en salle, sur internet, par téléphone)? (« Oui » / « Non »)
- [Si oui en Q1a] >> Q1b. De quel type de vente aux enchères s'agissait-il ?  
Sélection sur liste : *D'une vente entre particuliers sur Internet (par exemple sur ebay.com) ; D'une vente en salle dans une maison de vente (par exemple à Drouot, chez Sotheby's, Christie's...); D'une vente par téléphone auprès d'une maison de vente (par exemple Christie's, Sotheby's, Artcurial...); D'une vente sur Internet auprès d'une maison de vente (par exemple drouotlive.com, interenchères.com...); D'un autre type de vente, précisez :*
- Q1c. Avez-vous l'intention de participer à une vente aux enchères dans les 6 prochains mois, que ce soit en salle, sur internet ou par téléphone ? (« Oui, certainement / Oui, probablement / Non, probablement pas / Non, certainement pas »)

Dans les questions suivantes, nous parlerons des ventes aux enchères réalisées dans les maisons de ventes (que ce soit en salle, par téléphone ou par Internet). Nous ne parlerons pas des ventes entre particuliers de type ebay.com.

- Q2. Pour vous, une vente aux enchères, c'est ...  
Positionnement sur 11 items via une échelle d'accord. Exemple : « Pour acheter des objets de grande valeur », « pour acheter des objets rares », « Par passion », « Pour les personnes riches »
- Q3. Pour enchérir sur une vente aux enchères, vous choisiriez de préférence...  
Sélection sur liste d'items : Aller dans des salles de ventes aux enchères locales (Drouot...); Aller dans des maisons de ventes aux enchères connues (Christie's, Sotheby's, Artcurial...); Aller sur les sites internet des salles/maisons de ventes aux enchères; Aller sur des sites internet proposant les ventes de plusieurs maisons de ventes aux enchères (interenchères.com...); Le téléphone; ...
- Q4. Parmi les propositions suivantes, lesquelles vous ont déjà influencé ou pourraient vous influencer à participer à une vente aux enchères publiques ? (« Oui » / « Non ») : « Le fait que la vente soit caritative », « L'envie d'acquérir des objets originaux : mode vintage, bijoux, montres, mobilier design... »,...

## Questionnaire d'enquête

***Merci de noter que toute diffusion de ces résultats doit être accompagnée d'éléments techniques tels que : la méthode d'enquête, les dates de réalisation, le nom de l'institut – Harris Interactive –, la taille de l'échantillon. Voir le document complet.***

### ***A propos de Harris Interactive***

Harris Interactive France est un acteur historique du marché des études.

Dirigé par ses fondateurs Nathalie Perrio-Combeaux et Patrick Van Bloeme, l'institut propose des approches innovantes, qualitatives et quantitatives, en France comme à l'international.

Animé par l'énergie de la passion, porté par l'innovation et convaincu que le marché est en pleine mutation, Harris Interactive accompagne ses clients face à leurs nouveaux challenges et repense avec eux le métier des études. Depuis juillet 2014, Harris Interactive Europe (regroupant Harris Interactive France, Allemagne et UK) a rejoint ITWP permettant ainsi à ce groupe international d'étendre sa présence dans la filière études.

Suivez l'actualité de Harris Interactive sur [www.harris-interactive.fr](http://www.harris-interactive.fr), [Facebook](#), [Twitter](#) et [LinkedIn](#).

### **Contacts Harris Interactive en France:**

Laurence Lavernhe - 39 rue Crozatier - 75012 Paris - Tel: 01 44 87 60 94 - 01 44 87 60 30 - [llavernhe@harrisinteractive.fr](mailto:llavernhe@harrisinteractive.fr)

Olivier Savinelli, Directeur d'Etudes, [osavinelli@harrisinteractive.fr](mailto:osavinelli@harrisinteractive.fr), + 33 1 44 87 60 34