

**« Les français et les ventes aux enchères »**

**Communiqué du Conseil des ventes aux enchères  
Baromètre Harris Interactive pour le Conseil des ventes aux enchères**

\*\*\*\*\* 23 juin 2016\*\*\*\*\*

Pour la deuxième année consécutive, à la demande du Conseil des ventes, une étude quantitative a été réalisée en ligne par l'institut Harris Interactive du 31 mai au 2 juin 2016, auprès d'un échantillon de 997 répondants âgés de 18 ans et plus, représentatif de la population française sur des critères de sexe, d'âge, de CSP et de régions (Méthode des quotas et redressement appliquée).

\*\*\*\*\*

**Que retenir de cette enquête ?**

- L'intérêt des français pour les ventes aux enchères ne se dément pas : plus d'un quart d'entre eux (29%) déclare avoir déjà participé à une vente aux enchères, qu'elle soit publique ou privée, réalisée en salle, par Internet ou par téléphone.
- Parmi ces 29%, la moitié, soit 16% des français, a déjà participé au moins une fois à une vente aux enchères publiques régulée, très majoritairement en salle de ventes (15%), peu souvent en ligne (2%).
- 16% des français disent avoir prévu de participer dans les 6 prochains mois à une vente aux enchères publiques, dont 4% « certainement » ce qui représente, 1,6 millions de personnes.
- L'environnement est donc porteur pour les ventes aux enchères publiques. Pour autant, celles-ci ne sont pas nécessairement perçues comme ouvertes à tous et destinées à l'acquisition d'objets utiles. Elles sont, au contraire, réservées à des « initiés » pour 8 Français sur 10 ; elles sont « compliquées » voire « risquées » pour 6 Français sur 10. En parallèle, elles véhiculent une image de ventes « passion », destinées à l'acquisition d'objets « rares », de « collection ».
- Le profil type de l'enchérisseur en maison de ventes : un homme, âgé d'au moins 50 ans, de catégorie socio-professionnelle supérieure.
- Pour enchérir lors de ce type de vente, le réflexe de l'achat en salle reste majoritaire : 51 % des français choisiraient de préférence d'aller en salle de ventes. Cependant, l'achat en ligne emporte une part croissante de la préférence des français : 26% d'entre eux préféreraient passer par ce canal en 2016, soit 6 points de plus qu'en 2015.

- Parmi les leviers pour attirer les français vers ce type de vente, la possibilité d'enchérir en ligne aussi facilement que pour leurs achats du quotidien sur Internet apparait comme l'un des plus porteurs. La proposition à la vente de biens originaux et décalés (mode vintage, bijoux, montres, mobilier design...) est également un des leviers pour séduire les français et les convaincre de franchir le pas.

\* \* \* \* \*

***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 en fin du document complet.***

[Lire les résultats de l'enquête « Les français et les ventes aux enchères » document complet](#)