

Brocantes et marchés aux puces



CRIOC, février 2010

CRIOC

Centre de Recherche et d'Information
des Organisations de Consommateurs



Agenda

1. Objectifs
2. Méthodologie
3. Fréquentation des brocantes en tant qu'acheteur (proportion, fréquence et budget)
4. Fréquentation des brocantes en tant que vendeur (proportion, fréquence et budget)
5. Conclusions et recommandations

Objectifs

- L'objectif de cette étude est de connaître les habitudes des consommateurs en matière de fréquentation de brocantes (en tant qu'acheteur et vendeur).
- Cette étude permet d'analyser différents éléments :
 - Fréquentation des brocantes et fréquence annuelle
 - Montant moyen des achats/recette des ventes
 - Proportion de brocanteur occasionnel et professionnel

Méthodologie

- 631 interviews réalisées par téléphone auprès des habitants de Belgique âgés de 17 ans ou plus.
- Field : septembre 2009.
- Échantillon aléatoire stratifié redressé
- Les résultats ont fait l'objet des traitements statistiques adéquats (χ^2 , marge d'erreur).
- La marge d'erreur totale maximale sur l'échantillon est de 4%
- Seuls les résultats significatifs sont présentés. Toutefois, chaque donnée a été analysée en fonction de la localisation (régions), du genre, de l'âge, de la taille et de la composition du ménage, des groupes sociaux (inférieurs, moyens, supérieurs), du régime linguistique, du fait d'être PRA ou non (principal responsable d'achat).

Brocante : législation

- Les brocantes sont des manifestations au cours desquelles les particuliers peuvent se débarrasser de leurs surplus, de leurs fonds de greniers. Ces manifestations sont organisées et autorisées par les communes.
- La loi du 4 juillet 2005 et son arrêté d'exécution du 1er octobre 2006 stipule que professionnels et particuliers peuvent participer aux brocantes.

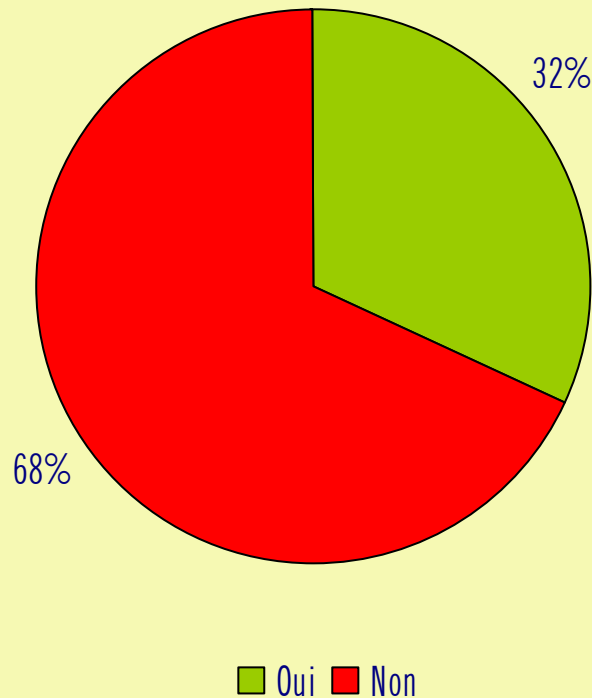
Le brocanteur particulier

- Il n'a besoin d'aucune autorisation. Il doit juste s'inscrire auprès de l'organisateur.
- Il peut y vendre ses propres biens qu'il n'a pas achetés, produits ou fabriqués dans l'intention de les vendre.
- Ses ventes doivent rester occasionnelles.

Le brocanteur professionnel

- Il doit être inscrit à la Banque Carrefour des Entreprises, à la TVA et à une caisse d'Assurances sociales pour indépendants.
 - Il doit disposer de sa carte de commerçant ambulant (qu'il obtiendra auprès des guichets d'entreprises agréées) et s'inscrire auprès de l'organisateur.
 - Il doit s'identifier au moyen d'un panneau placé sur son stand afin de permettre au consommateur de distinguer le professionnel du particulier.
- Pour des raisons spécifiques, la commune peut réserver la brocante aux particuliers.

Brocante : achat

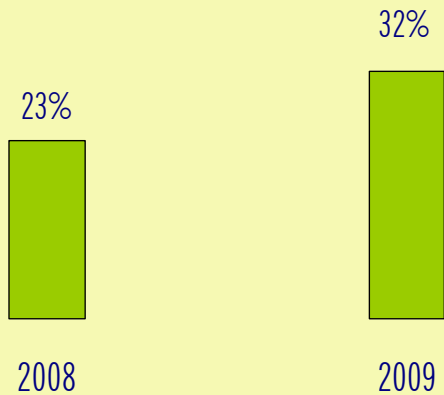


➤ Avez-vous visité en tant qu'acheteur une brocante ou un marché aux puces au cours de ces 12 derniers mois ?

- Un tiers des consommateurs fréquente les brocantes, marchés aux puces en tant qu'acheteur. En particulier, les ménages de 5 personnes (44%) et les habitants de Bruxelles-ville (46%) sont plus nombreux à les fréquenter. Par contre, les consommateurs âgés de 65 ans et + (21%) sont moins nombreux à les fréquenter en tant qu'acheteur.

Base : Répondants

Brocante : achat - évolution

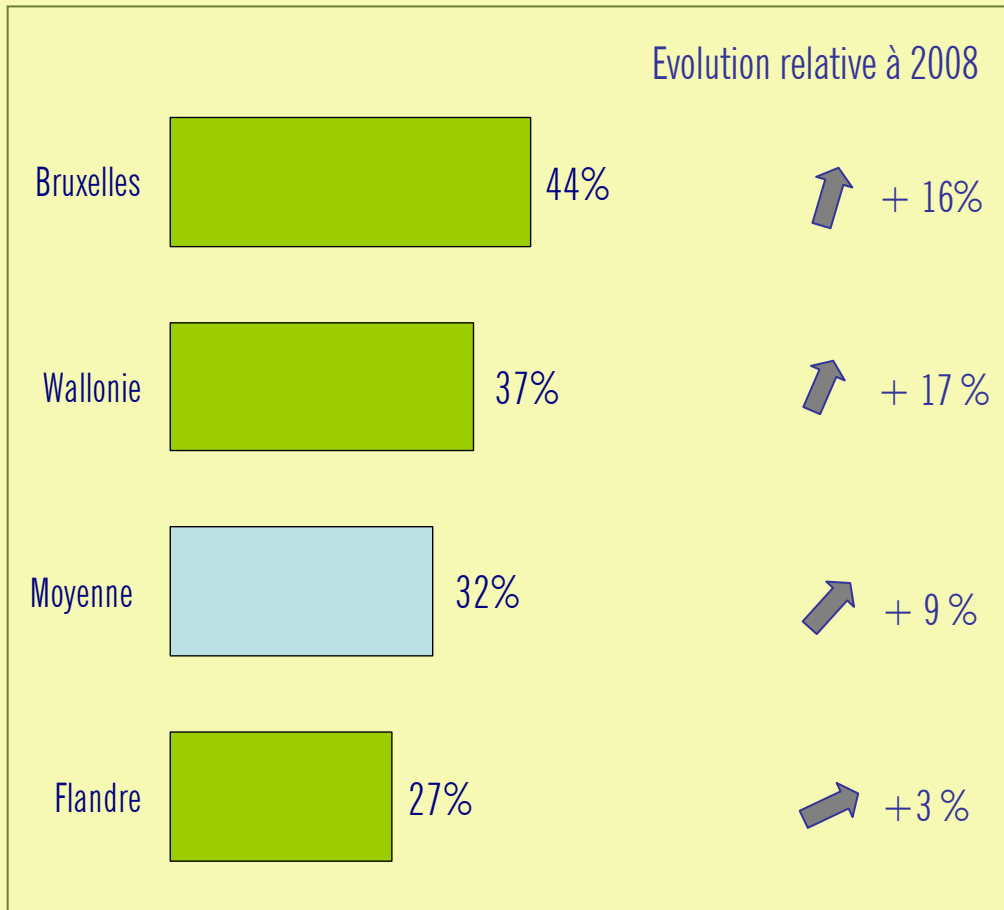


➤ Visite en tant qu'acheteur – évolution 2008-2009

- La fréquentation des brocantes et des marchés aux puces est en croissance depuis 2008 (+40%).

Base : Répondants

Brocante : achat – différence par région

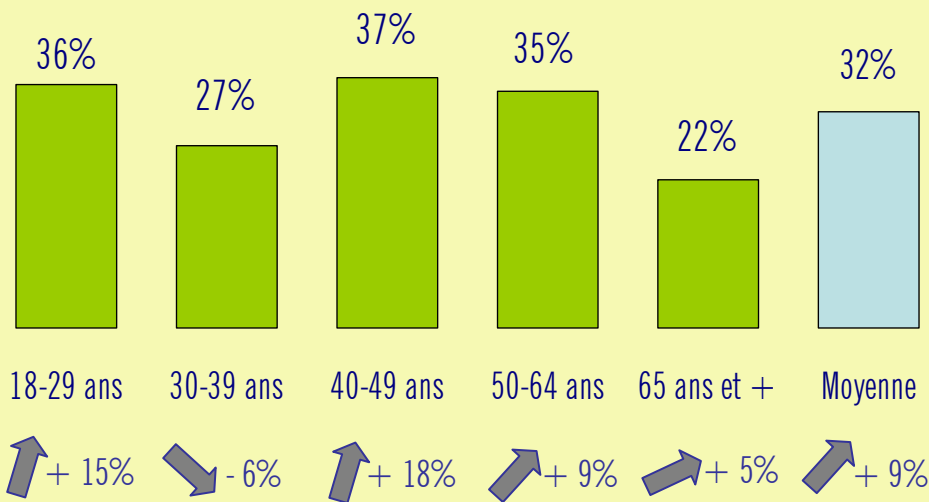


➤ Avez-vous visité en tant qu'acheteur une brocante ou un marché aux puces au cours de ces 12 derniers mois ?

- Les Bruxellois et les Wallons sont plus nombreux que la moyenne à fréquenter les brocantes; les Flamands le sont un peu moins.
- Par rapport à 2008, la fréquentation des brocantes est en forte croissance chez les Bruxellois et les Wallons.

Base : Répondants

Brocante : achat – différence par âge

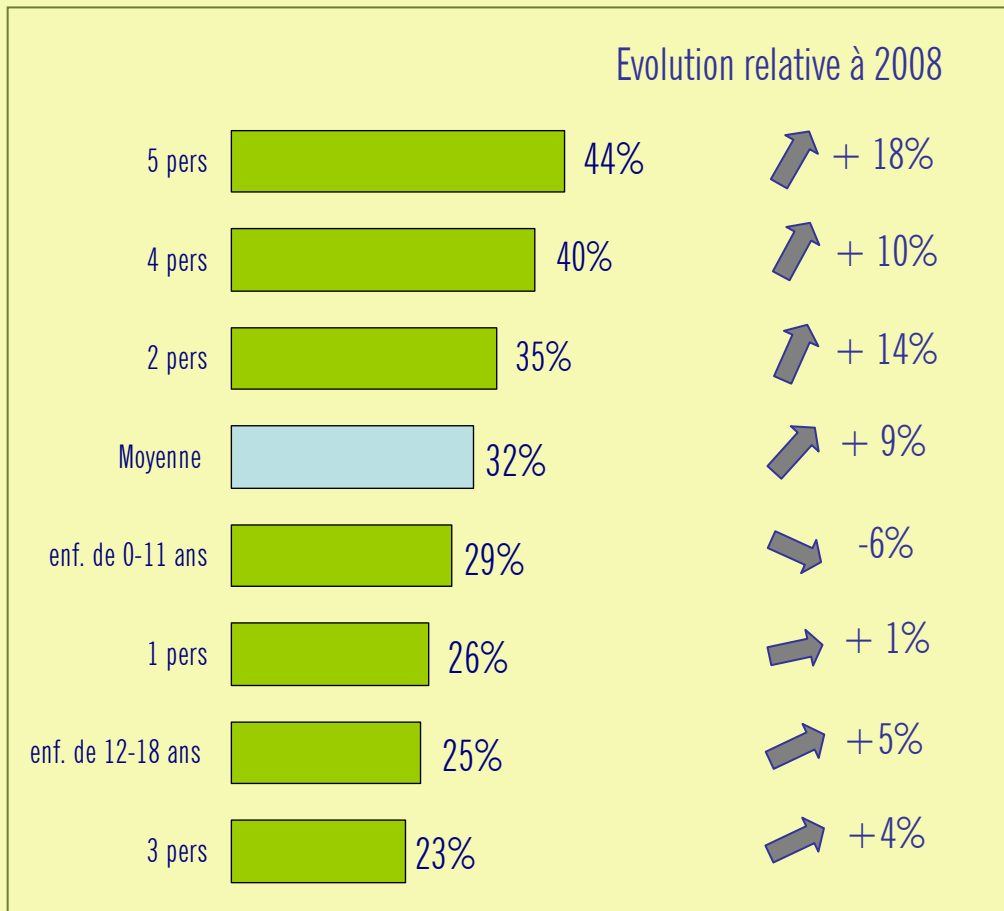


➤ Avez-vous visité en tant qu'acheteur une brocante ou un marché aux puces au cours de ces 12 derniers mois ?

- Les consommateurs âgés de 18 à 29 ans et de 40 à 64 ans sont plus nombreux que la moyenne à visiter les brocantes (plus d'un tiers d'entre eux).
- Par contre, les consommateurs âgés de 30 à 39 ans et de 65 ans et + sont moins amateurs de brocantes, de marchés aux puces.
- Par rapport à 2008, la fréquentation est en forte croissance chez les 18-29 ans, et les 40-49 ans. Par contre la fréquentation est en baisse parmi les 30-39 ans.

Base : Répondants

Brocante : achat – différence par taille et composition de ménage

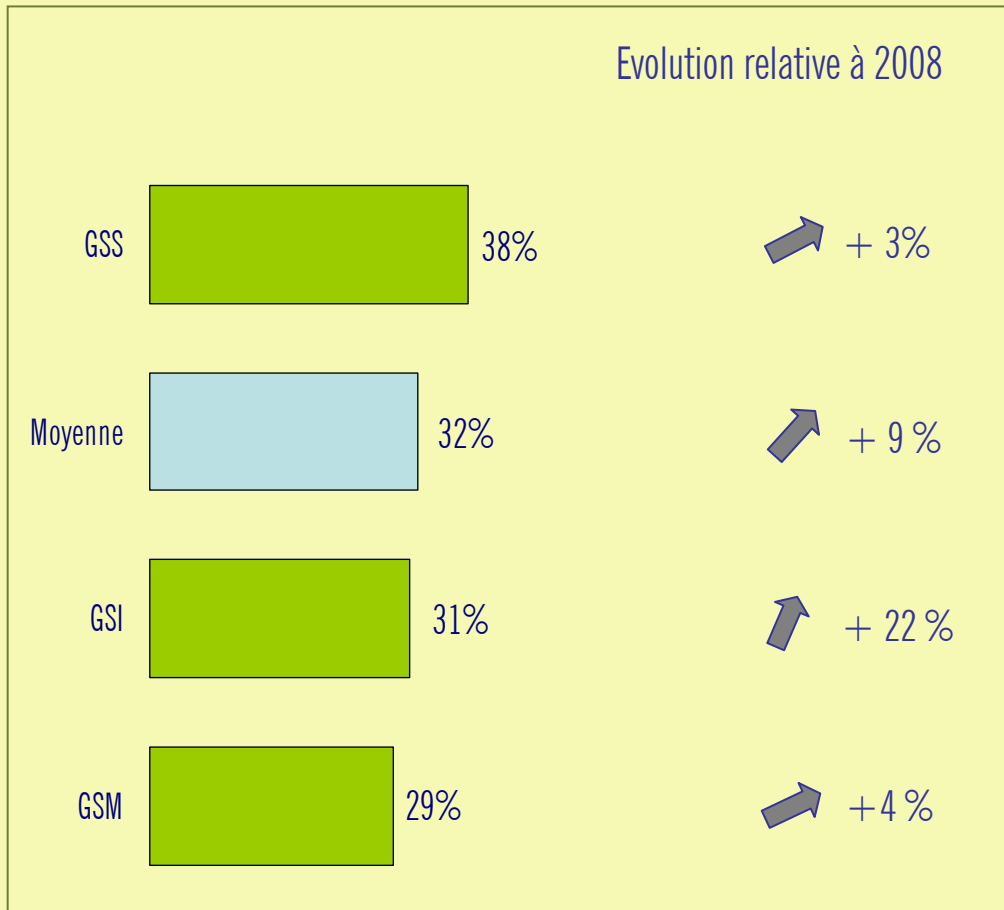


➤ Avez-vous visité en tant qu'acheteur une brocante ou un marché aux puces au cours de ces 12 derniers mois ?

- Les ménages de 2, 4 et 5 personnes sont plus nombreux que la moyenne à visiter des brocantes, les marchés aux puces.
- Les familles avec enfant(s), les ménages de 3 ou 6 personnes ou plus et les personnes vivant seules ont moins tendance à fréquenter ces manifestations.
- Par rapport à 2008, la fréquentation est en forte croissance parmi les ménages de 2, 4 et 5 personnes. Par contre la fréquentation est en baisse parmi les familles avec enfants de 0 à 11 ans.

Base : Répondants

Brocante : achat – différence par groupes sociaux

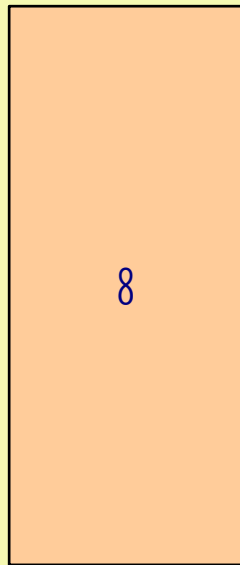


➤ Avez-vous visité en tant qu'acheteur une brocante ou un marché aux puces au cours de ces 12 derniers mois ?

- Les consommateurs appartenant aux groupes sociaux supérieurs sont significativement plus nombreux que la moyenne à fréquenter les brocantes, les marchés aux puces.
- Les consommateurs appartenant aux groupes sociaux inférieurs sont dans la moyenne.
- Les consommateurs appartenant aux groupes sociaux moyens sont un peu moins nombreux que la moyenne à les fréquenter.
- Par rapport à 2008, la fréquentation est en forte croissance parmi les groupes sociaux inférieurs.

Base : Répondants

Brocante : fréquence d'achat



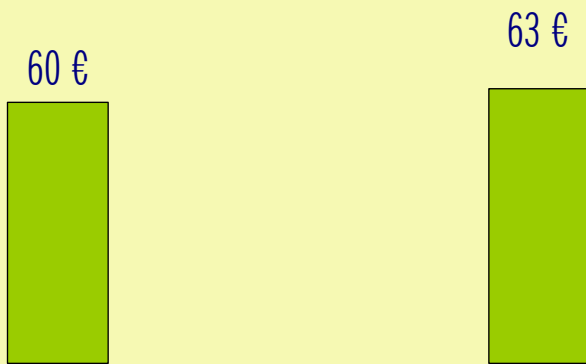
■ nombre de visites par an

➤ Combien de fois au cours des 12 derniers mois avez-vous visité en tant qu'acheteur une brocante, marché aux puces ?

- Les consommateurs qui fréquentent les brocantes, marchés aux puces en tant qu'acheteur s'y rendent en moyenne 8 fois par an (en 2008, ce nombre s'élevait à 7).
- Les ménages de 4 personnes fréquentent les brocantes moins souvent que la moyenne des consommateurs (4 fois par an).

Base : Répondants fréquentant les brocantes en tant qu'acheteur

Brocante : dépenses - évolution



Dépense moyenne par visite en 2008

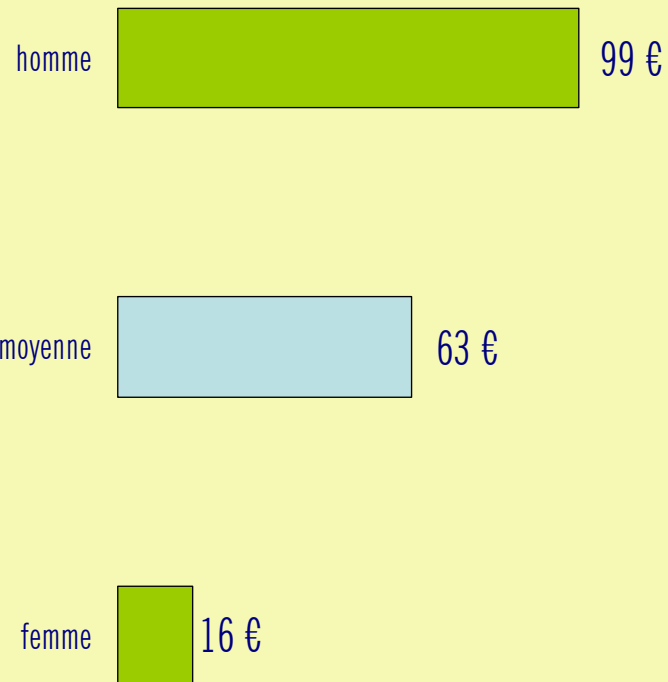
Dépense moyenne par visite en 2009

➤ Combien avez-vous dépensé lors de votre dernière visite ?

- Les consommateurs fréquentant les brocantes, marchés aux puces dépensent en moyenne 63€ par visite.
- Le montant des dépenses est en croissance depuis 2008.
- Des différences significatives apparaissent selon les groupes sociodémographiques.

Base : Répondants fréquentant les brocantes en tant qu'acheteur

Brocante : dépenses – différence par genre

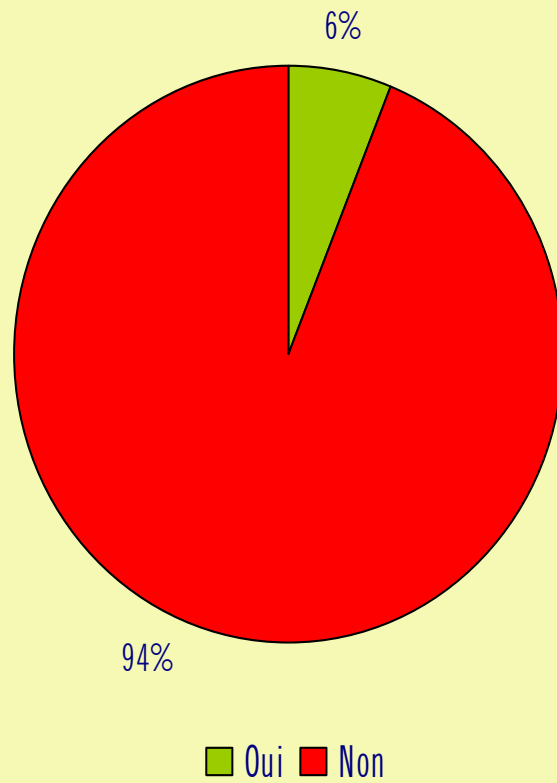


➤ Combien avez-vous dépensé lors de votre dernière visite ?

- Si les hommes ne sont pas plus nombreux que les femmes à visiter les brocantes, les montants qu'ils y dépensent sont très différents. En moyenne, les hommes dépensent près de 100€ lorsqu'ils visitent une brocante tandis que les femmes ne dépensent que 16€ en moyenne.

Base : Répondants fréquentant les brocantes en tant qu'acheteur

Brocante : vente

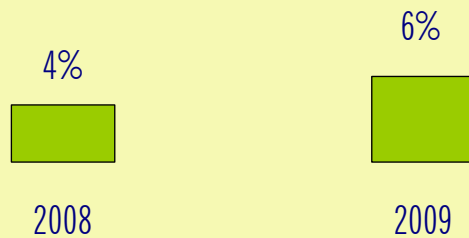


➤ Avez-vous participé en tant que vendeur à une brocante ou un marché aux puces au cours de ces 12 derniers mois ?

- Seuls 6% des consommateurs déclarent avoir participé en tant que vendeur à une brocante, marché aux puces. En particulier, les ménages de 5 personnes sont plus nombreux dans ce cas (16%) et les personnes vivant seules moins nombreuses (1%).

Base : Répondants

Brocante : vente - évolution

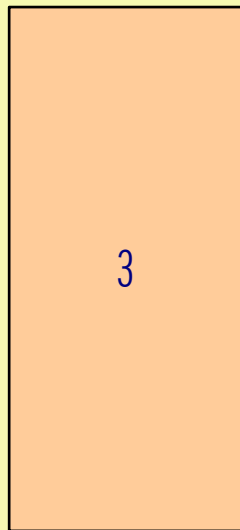


➤ Participation en tant que vendeur — évolution 2008-2009

- La participation aux brocantes et aux marchés aux puces est en légère augmentation depuis 2008.

Base : Répondants

Brocante : fréquence de vente



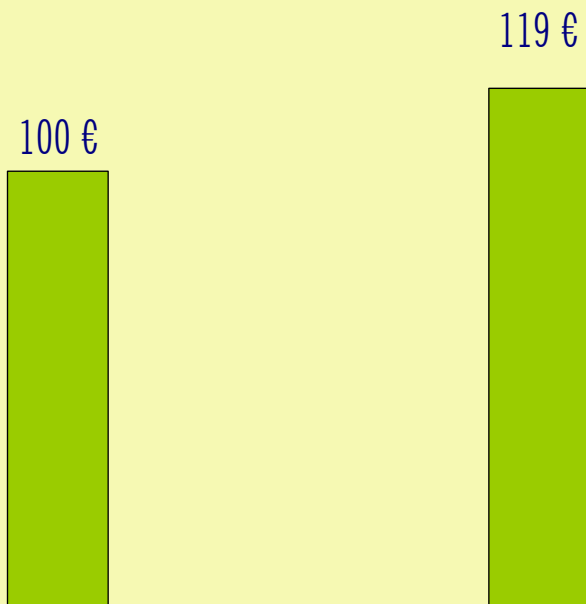
■ nombre de ventes par an

➤ Combien de fois au cours des 12 derniers mois avez-vous participé en tant que vendeur à une brocante, marché aux puces ?

- Les consommateurs qui fréquentent les brocantes, marchés aux puces en tant que vendeur y participent en moyenne 3 fois par an.

Base : Répondants fréquentant les brocantes en tant que vendeur

Brocante : recettes



Recette moyenne par participation en 2008 Recette moyenne par participation en 2009

➤ Pour combien avez-vous vendu lors de votre dernière participation ?

- Les consommateurs fréquentant les brocantes comme vendeur déclarent gagner environ 119€ par participation. Ce montant est en augmentation depuis 2008 (+19%).

Base : Répondants fréquentant les brocantes en tant que vendeur

Conclusions

Les brocantes : un shopping à part

- Un tiers des consommateurs visite les brocantes, marchés aux puces en tant qu'acheteur. Cet intérêt pour les brocantes, en croissance depuis 2008, est plus important parmi les ménages de 5 personnes (44%) et les habitants de Bruxelles-ville (46%). En moyenne, les consommateurs adeptes des brocantes les fréquentent huit fois par an et y dépensent des sommes avoisinant les 63€ par visite. Cependant, les sommes dépensées sont plus conséquentes chez les consommateurs les plus intéressés par les brocantes et dépassent largement les 100€.

Les brocantes : la vente

- Seuls 6% des consommateurs déclarent avoir participé en tant que vendeur à une brocante (légère augmentation depuis 2008). Les ménages de 5 personnes (16%) sont plus nombreux à y vendre leurs fonds de grenier. Ces vendeurs participent aux brocantes en moyenne 3 fois par an et y réalisent des ventes s'élevant à 119€ par participation.

Recommandations à l'acheteur

Conseils au visiteur d'une brocante

- Choisissez votre manifestation selon les objets que vous recherchez sauf si vous vous y rendez pour le plaisir de la balade.
- Si vous recherchez un objet précis, présentez vous assez tôt, de préférence à l'heure d'ouverture de la brocante. Les premiers arrivés sont les premiers servis. Mais, la fin de journée peut aussi être propice aux bonnes affaires, les vendeurs diminuant leurs prix de vente afin de repartir moins chargé.
- Si vous êtes à la recherche d'un objet encombrant, prévoyez le transport adéquat et munissez-vous d'un mètre ruban pour vérifier les dimensions de l'objet (meuble, etc.).
- Ne succombez pas aux achats impulsifs. Faites le tour de la brocante, du marché aux puces, regardez, discutez et comparez les prix.
- N'hésitez pas à discuter de l'objet avec le vendeur afin d'obtenir un maximum d'information sur l'objet, ses caractéristiques, son origine, etc. afin d'éviter les faux, les copies et de disposer d'arguments pour marchander le prix de vente. Le marchandage est de mise dans les brocantes, les marchés aux puces même si certains vendeurs n'y sont pas disposés.

Recommandations à l'acheteur

Conseils au visiteur d'une brocante

- Deux types de vendeurs opèrent dans les brocantes. Le brocanteur particulier et le brocanteur professionnel. Ce dernier doit obligatoirement s'identifier comme tel par un panneau placé sur son stand de manière visible.
- Ne vous montrez pas trop enthousiaste vis-à-vis d'un objet si vous ne voulez pas voir son prix augmenter.
- Disposez toujours d'argent liquide pour vos transactions mais ne dépassez pas votre budget.
- Prévoyez des sacs plastiques et du papier journal afin de protéger vos acquisitions.

Recommandations au vendeur (brocanteur particulier)

Conseils au brocanteur particulier

- Inscrivez-vous auprès de l'organisateur de la brocante (en tant que particulier, vous n'avez pas besoin d'une autorisation spéciale).
- Ne vendez que vos propres biens (vos fonds de grenier, les objets que vous n'utilisez plus, . . .) mais, en tant que brocanteur particulier, vous ne pouvez pas vendre de biens que vous auriez achetés, produits ou fabriqués dans l'intention de les vendre.
- Le nombre annuel de vos participations n'est pas limité. Cependant, vu que vos fonds de greniers ne sont pas inépuisables, vos participations doivent par conséquent rester occasionnelles.
- Si vous désirez participer plus régulièrement à ce type de manifestations et/ou y vendre des biens achetés, fabriqués ou produits dans l'intention de les vendre, vous devenez brocanteur professionnel. Il est dès lors impératif de respecter les obligations propres à une activité professionnelle. Le brocanteur professionnel doit être inscrit à la Banque Carrefour des Entreprises, à la TVA et à une Caisse d'Assurances sociales pour travailleurs indépendants. Il doit également disposer de la carte du commerçant ambulant et s'identifier comme tel, au moyen d'un panneau placé sur son stand, de manière visible pour le client.

Editeur Responsable :
Marc Vandercammen

CRIOC

Fondation d'utilité publique – NE 417541646
Boulevard Paepsem, 20 - 1070 BRUXELLES
Tél. 02/547.06.11 - Fax. 02/547.06.01
www.crioc.be

Édition 2010
Réf. catalogue : 665-10

D 2010-2492-19
©CRIOC

Prix : 23 €

Reproduction autorisée à des fins non-commerciales moyennant mention des sources