

Ecrit par le 23 juillet 2024

Noël : 65% des Français attendent le dernier moment pour leurs achats



Une panne d'idée, un oubli, un invité surprise, la recherche de bonnes affaires, ou tout simplement l'envie de gâter un peu plus ses proches ? L'achat de dernière minute* est presque un passage obligé des fêtes de Noël, qui profite autant aux commerces de proximité qu'aux grandes surfaces. C'est ce que révèle entre autres la nouvelle étude sur les comportements d'achat des Français pour Noël menée par [Ankorstore](#), la plateforme professionnelle qui connecte plus de 300 000 commerçants à 30 000 marques en Europe, en partenariat avec [l'institut You gov](#).

● 65% des Français ont déjà réalisé des achats de Noël à la dernière minute au cours des trois dernières années ;

Ecrit par le 23 juillet 2024

- La panne d'idée (49%) et le manque de temps (37%) sont les deux principales raisons des achats de dernière minute ;
- 57% des acheteurs de dernière minute se tournent en priorité vers les commerces de proximité pour trouver ce qu'ils cherchent.

Achats de Noël : les deux tiers des Français procrastinent

65%. Tel est le pourcentage de Français qui ont déjà effectué des achats de Noël à la dernière minute au cours des trois dernières années, selon la nouvelle étude conduite par Ankorstore en partenariat avec l'institut YouGov. Parmi eux, plus d'un quart (27%) sont des habitués des courses de dernière minute, ayant attendu le dernier moment pour réaliser au moins un achat de Noël lors de chacune des trois dernières années. 24%, de leur côté, indiquent avoir effectué des achats de dernière minute au moins une fois en trois ans.

Ces chiffres peuvent paraître étonnants quand on sait que les Français se veulent plutôt prudents en commençant leurs emplettes deux mois avant le jour J (39%), ou tout du moins quelques semaines avant la date fatidique (37%). Ils sont en réalité une preuve de plus qu'il reste difficile de gérer ses achats de Noël sans accroc !

Mais pourquoi s'y prend-on à la dernière minute ?

Les raisons qui motivent ou expliquent ces achats de dernière minute sont multiples. La difficulté à trouver de bonnes idées de cadeaux (49%) et le manque de temps (37%) arrivent largement en tête des raisons citées, loin devant les oublis et la recherche de bonnes affaires (29% pour les deux), que peut encourager un budget parfois serré (529€ en moyenne cette année). Des chiffres à mettre en correspondance avec ceux du stress financier lié aux emplettes de Noël, qui concerne plus d'1 Français sur 2.

Les achats de dernière minute peuvent néanmoins constituer un mode de consommation choisi dans près d'1 cas sur 5 (18%).

Les achats de dernière minute : un temps fort pour une part importante des commerces indépendants

Autre enseignement de l'étude menée par Ankorstore, ces achats de tout dernier moment profitent aux galeries marchandes et aux acteurs du e-commerce, mais également aux commerces indépendants. En effet, si les centres commerciaux (86%), les grandes enseignes (80 %) et les sites de vente en ligne avec livraison rapide garantie (62%) sont largement plébiscités, les indépendants parviennent à tirer leur épingle du jeu : 57% des consommateurs retardataires ou moins pressés se tournent vers des commerces de proximité pour leurs achats. Ils favorisent les commerces de quartier pour leurs produits locaux (Made in France, production régionale, etc., 52%), leur praticité (plus proche du domicile, etc., 51%), ou encore par acte citoyen (49%).

Les achats de dernière minute représentent ainsi un réel temps fort pour les indépendants, ce que confirme par ailleurs une autre étude réalisée par Ankorstore en septembre, dans laquelle les deux tiers des commerçants estiment la part des achats cadeaux de dernier moment à plus de 25% de leurs ventes de fin d'année.

Écrit par le 23 juillet 2024

**Méthodologie : étude Yougov pour Ankorstore réalisée par questionnaire auto-administré en ligne du 16 au 17 octobre 2023 auprès d'un échantillon national représentatif de 2018 personnes âgées de 18 ans et plus.*

Comment constituer un patrimoine pour ses enfants ?



« Pouvoir transmettre à ses enfants, matériellement ou non, est un enjeu intemporel qui a pris de nombreuses formes au cours des siècles, explique [Patrimoine store](#), plateforme spécialisée dans l'investissement immobilier. L'immobilier constitue le patrimoine préféré à transmettre des Français. Loger ses enfants ou bien leur permettre de pouvoir épargner est et restera une aide précieuse. Le

Ecrit par le 23 juillet 2024

gouvernement français veut faciliter cette transmission à l'aide de mise en place de dispositifs et projets de lois. Les aléas de la vie et les imprévus doivent également être considérés et anticipés pour minimiser au mieux les risques. »

Constituer le patrimoine de ses enfants en investissant dans l'immobilier

Que ce soit en période de crise ou non, l'immobilier reste et restera une demande de la part des Français. Le besoin de se loger justifie un placement sûr qui ne pourra pas être impacté comme les autres industries. Un investissement qui permet par ailleurs de faire fructifier son épargne en mettant par exemple son bien en location. Autant de facteurs qui font de l'investissement immobilier la solution d'investissement préférée des Français. Environ 25%1 de la population française privilégierait ce type de placements.

Le besoin et la possibilité de transmettre son patrimoine

La conjoncture économique et sanitaire qui s'installe depuis des années maintenant, a accentué ce besoin de constituer son patrimoine mais également de pouvoir le transmettre en cas d'évènement tragique. Le gouvernement prévoit donc ces situations avec la « donation simple », la « donation- partage », afin d'éviter à ces successeurs l'impossibilité d'accès au bien de leurs familles à cause d'un coût trop onéreux. Au-delà de ces dispositifs de donation, des solutions alternatives existent comme la SCI, le démembrement... Les aléas de la vie restent des facteurs imprévisibles qui se doivent d'être anticipés malgré des dispositions tels que le testament.

Se faire accompagner

« Patrimoine Store rassure donc les particuliers qu'elle accompagne en étant présente auprès de ses clients en cas de problème, assure la plateforme créée en 2015 par [Arnaud Groussac](#). Dès le début du projet, l'entreprise prend en compte l'ensemble des éléments du dossier et analyse la fiscalité du client afin de proposer le montage le plus adapté à l'objectif comme la création éventuelle d'une société (SCI, SCPI,...) De plus, c'est à la demande du particulier que l'offre de Patrimoine Store se dessinera, avec un niveau d'accompagnement proportionnel au besoin de l'investisseur. Un pari permettant de dégager du pouvoir d'achat renforcé par une politique 0% de commission promoteur. Les particuliers peuvent ainsi investir en confiance sans soucier de leurs générations futures. »

Notaires de Vaucluse, plus de demandes que d'offres, les biens à la vente se font rares !

La Chambre des notaires de Vaucluse vient de dévoiler les chiffres de l'immobilier. Le volume

Ecrit par le 23 juillet 2024

de ventes a franchi les 20% et les prix ont augmenté de 7,8%. Le marché, boosté par des taux d'intérêt historiquement bas et le retour de l'inflation n'est freiné que par le manque de biens d'autant plus que ce sont les locaux qui détiennent à 90% le marché.

Le volume des ventes ? Pour une partie il est dopé par la Covid et le besoin d'un espace plus vaste avec extérieur pour vivre en famille et télétravailler et, de l'autre par une méfiance en l'avenir économique avec le retour de l'inflation due à l'augmentation des prix de l'énergie et des produits manufacturés.

La pierre, valeur refuge

Et puis, depuis plus d'une décennie, les banques ne proposent pas de produits financiers attractifs et la pierre reste attrayante au regard des taux d'intérêts encore historiquement bas. Cependant, si la situation peut sembler idyllique pour les vendeurs, elle se corse pour les acheteurs car les biens se font rares et, mécaniquement, ce qui est rare devient cher.

Les banques toujours frileuses

Le bémol ? Les banques renforcent drastiquement les conditions d'accès au crédit. Quant aux jeunes ? Ils ont tout intérêt à acheter lorsqu'ils le peuvent, les loyers pratiqués étant parfois du même montant qu'un crédit souscrit mais pour cela, il faudra détenir un sésame : un CDI (Contrat à durée indéterminée) et un apport personnel couvrant au moins les frais de notaires.

Copyright Freepik

Deux ans de plénitude notariale

Ainsi, cela fait deux ans que les transactions s'accroissent, seul le manque de propositions de biens calme le marché car «si l'on met en vente son bien, il faut être sûr de trouver, ensuite, chaussure à son pied, prévient Jean-Baptiste Borel, notaire à Orange et président du GVEN (Groupement vauclusien d'expertise notariale) car le marché est détenu à plus de 90% par des locaux qui rachètent dans le même village ou juste à côté pour une détention du bien en moyenne de 10 ans.»

Ce qu'il faut savoir

«Pour l'acheteur comme pour l'investisseur c'est la localisation géographique du bien qui dicte sa loi et délivrera le potentiel prix locatif. L'état de la toiture, les DPE (diagnostics de performance énergétique), la réglementation environnementale RE2020, le raccordement au tout à l'égout, la capacité de financement des travaux sont autant de points à examiner avec attention. D'ailleurs si l'acheteur n'a pas prévu de budget travaux pour la mise aux normes -et entériné l'augmentation des matières premières pour les fournitures de travaux- d'un bien à mettre à la location, il aura de grande chance de voir sa demande de crédit retoquée par le banquier », spécifie Jean-Baptiste Borel.

Les prix au niveau national

«C'est la première fois que le nombre de transactions en France dépasse la barre du million avec 1,198 million de ventes, remarque Doris Nunez, président de la Chambre des notaires de Vaucluse à la tête de 165 notaires. 140m2 c'est la surface finançable d'une maison ancienne sur l'ensemble de la France avec une mensualité de 1 300€ par mois pendant 20 ans et sans apport, soit l'achat de 8m2 par an.»

Ecrit par le 23 juillet 2024

Le pouvoir d'achat immobilier diminue depuis 5 ans

«50m2 c'est la surface finançable d'un appartement ancien sur l'ensemble de la France avec une mensualité de 800€ par mois pendant 20 ans et sans apport, soit 4m2 par an. C'est une hausse de 9% par an de l'indice de prix des maisons anciennes en France métropolitaine. C'est aussi un pouvoir d'achat immobilier qui diminue au niveau national depuis 5 ans.»

Copyright Freepik

En Vaucluse ?

«Même si en 2020 on enregistre une hausse de 7,8% des prix, ceux-ci restent raisonnables au regard des prix pratiqués dans les départements voisins notamment des Bouches-du-Rhône, note Jean-Baptiste Borel. Également le volume des ventes augmente, dopé par des taux d'intérêts bas faisant de 2019 une année record avec 14 574 ventes enregistrées, contre 10 552 entre septembre 2019 et fin août 2020.»

Effet Covid

«L'effet Covid ? Il a été plus prononcé en Province que dans les grandes villes, avance Jean-Baptiste Borel. Les habitants des grandes villes se cherchant, au printemps 2020, une maison avec jardin dans des petits villages alentours, pourvoyeurs de biens accessibles. C'est le cas des Marseillais et des Lyonnais qui s'aventurent à Orange et à Valréas» Ainsi, en 2020, malgré la Covid, 13 881 ventes ont été enregistrées. Ce qui a séduit les nouveaux acheteurs ? La perspective de maisons plus vastes à des prix abordables où l'on peut télétravailler. Ainsi, 7 898 ventes ont été enregistrées au premier semestre 2021. La Chambre des notaires de Vaucluse observe même une augmentation des volumes de ventes de 20% entre le 1^{er} semestre 2020 et 2021.»

Comment ça se passe ?

«L'immobilier a connu un regain d'intérêt ces dernières années, peut-être également au travers des émissions de décoration, d'achat et de vente. La pierre reste une valeur refuge, confirme Doris Nunez. Les gens ont redouté à un moment de laisser leur argent en banque et ont purgé leurs assurances vies et des placements peu rentables au profit de l'achat immobilier. » « Le marché sur Pernes-les-Fontaines reste très actif ainsi que le couloir rhodanien, tandis que les retraités lorgnent vers le Luberon», commente Jean-Baptiste Borel.

Qui vend, qui achète et quoi ?

Les atouts du marché vauclusien ? «Des prix peu élevés notamment par rapport à Aix-en-Provence où ils doublent et parfois même triplent, détaille Jean-Baptiste Borel. Les Anglo-saxons reviennent. Des parisiens sont arrivés, s'implantant définitivement et sans avoir besoin de souscrire un crédit, emportant ainsi la décision du vendeur. Cela crée une hausse des prix. Cependant le Vaucluse reste accessible à toutes les bourses,» tempère le notaire.

Ecrit par le 23 juillet 2024



De gauche à droite Jean-Baptiste Borel, Doris Nunez et Nicola Sismondini

Des familles à géométrie variable

«Le nombre des membres d'une famille augmente puis les enfants devenus grands partent, le bien est alors mis en vente pour mieux coller au besoin de ses habitants. Les personnes vieillissantes changent de demeure pour préférer un plain-pied et n'hésitent pas, dorénavant, à faire construire. Ainsi les retraités sont très actifs sur le marché vauclusien. Également la Covid a précipité les successions, tous ces changements ont aussi nourri, en partie, les transactions,» précise Doris Nunez. «Les propriétaires de grand terrain sur lequel était implanté leur maison ont décidé d'allotir, reprend Nicola Sismondini, ce qui fait que le prix du terrain à bâtir reste stable mais que le nombre de m² se réduit.» Enfin les prix de l'immobilier ne devraient pas s'envoler, le département restant une terre certes belle mais rurale à l'économie modeste tournée vers l'agriculture et le tourisme ce qui n'offre pas, intrinsèquement, de postes évolutifs et ambitieux à la jeunesse comme aux jeunes cadres originaires du territoire ou venant de l'extérieur.

Ecrit par le 23 juillet 2024

Dans le détail

Les appartements anciens

«Le prix médian des appartements, a augmenté de 6,5% au 31 août 2021 pour s'établir à 1 940 €/m² en Vaucluse, précise Nicola Sismondini, membre du GVEN et notaire à Vedène. Il était de 1 850 €/m² au 31 décembre 2019. C'est encore plus important pour les villes les plus peuplées ou proches d'agglomérations, avec une hausse de 10% pour Avignon pour un prix médian au m² de 2 730 € intramuros et 1 660 € extramuros.»

Les maisons anciennes

«C'est également vrai pour les maisons anciennes avec une hausse de 4,8% du prix médian qui s'établit désormais à 240 000 € pour 105 m² de surface habitable et 600m² de terrain, contre 225 000 € pour la même surface au 31 décembre 2019. Il semble d'ailleurs que cette hausse ait profité particulièrement aux secteurs où les prix étaient les moins élevés, comme par exemple la Vallée du Rhône, idéalement desservie par l'autoroute et le TGV.»

Terrains à bâtir

«Pour le marché des terrains à bâtir la hausse est seulement de 1,1%, s'établissant à 100 100€ pour 500 m² au 31 août 2021 contre 94 800€ pour 550 m², soit 200€/m² contre 170 €/m² auparavant, la hausse des prix étant contrecarrée par la réduction des surfaces vendues. 127 000€, c'est le prix médian d'un terrain à bâtir dans le Pays de Sorgues-Cavaillon ; c'est 91 300€ à Carpentras-Pernes ; 85 700€ en Vallée du Rhône et 80 000€ en Haut-Vaucluse.»

Les appartements neufs

«Seuls les appartements neufs ont souffert de la situation de crise sanitaire avec une baisse de -4,1 % avec un prix médian de 3 330 €/m² contre 3 390 €/m² avant la crise, mais cela peut s'expliquer aussi par la vente de surfaces légèrement différentes.»

Pénurie de personnels

«Comme dans toutes les professions nous manquons de personnel qualifié ou formé,» a conclu Doris Nunez, président de la Chambre des notaires de Vaucluse et notaire à l'Isle-sur-la-Sorgue.

Avignon : 'Ritchie bros' devient 100% digital

Ecrit par le 23 juillet 2024



Fondée en 1958 au Canada, [Ritchie bros](#) est une société internationale qui permet aux entreprises de vendre et d'acheter des équipements d'occasion dans les secteurs de la construction, du transport ou de l'agriculture. Covid oblige, Ritchie bros a opéré un virage 100% digital en 2021, en organisant des ventes exclusivement en ligne. Le site de stockage de matériels situé 325 chemin de Tarta à Avignon figure parmi les 4 centres de gestion français du groupe.

Une orientation stratégique réussie d'après les premiers résultats des ventes, avec notamment une forte augmentation de l'audience par rapport à 2019. L'entreprise revient sur les résultats de cette transformation et se fixe de nouveaux objectifs pour 2021. Ritchie bros souhaite se rapprocher de ses clients en région en développant son offre et sa présence sur tout le territoire national. L'entreprise a réfléchi aussi au développement de nouveaux outils pour renforcer la qualité de ses services.

Des résultats 2020 prometteurs

« Malgré la conjoncture actuelle, le marché de la vente de matériel d'occasion est soutenu, quant à la demande, elle reste très active. La part de marché du groupe se situe autour de 4,5% pour le secteur de la construction qui représente un marché d'un milliard d'euros (marché de l'agriculture : 2,6 milliards, marché des transports: 1,5 milliards). » En raison du contexte sanitaire et alors que Ritchie bros ne pouvait plus organiser ses ventes physiques sur son site à Saint-Aubin-sur-Gaillon, l'entreprise a fait le pari de miser entièrement sur les ventes 100% en ligne. D'un modèle conjuguant ventes physiques et ventes en ligne, elle est passée à un concept entièrement dématérialisé.



Ecrit par le 23 juillet 2024

La première vente exclusivement en ligne a eu lieu deux jours après le début du premier confinement les 19 et 20 mars 2020. Cette vente a connu une augmentation de 6% du nombre de lot et de 17% d'enchérisseurs. Depuis, ce modèle connaît une forte augmentation de son audience. « Par rapport à 2019, on observe, en France, une croissance de 10% chez les nouveaux vendeurs, de 73% chez les enchérisseurs et de 34% chez les acheteurs. » Le digital a permis d'une part de diversifier la clientèle, provenant de secteurs variés (construction, transport, agricole) et d'autre part, de développer des ventes hors-site en partenariat avec des acteurs locaux, reconnus dans leurs secteurs.

Une offre complète

Ritchie Bros s'adapte à toutes les typologies de clients et d'acteurs du secteur, selon leurs besoins et leurs impératifs. La société propose une solution de ventes aux enchères en ligne, sans réserve, selon un calendrier prédéfini. Elle intègre également une place de marché, la Marketplace-E, qui permet de vendre des machines sans contraintes de temps ou d'événement. La vente peut se faire tout au long de l'année avec un prix garanti, selon la volonté du vendeur. La négociation peut se faire directement en ligne entre l'acheteur et le vendeur.

Ecrit par le 23 juillet 2024



Parc de gestion à Avignon. Photo: Ritchie Bros

4 sites : Avignon, Saint-Aubin, Izeaux et Cahors

Malgré la digitalisation des ventes, le parcours d'achat et de vente reste pensé pour accompagner au mieux les clients dans les différentes étapes. Le vendeur, accompagné et conseillé par son commercial régional, consigne son matériel chez Ritchie Bros en prévision de la vente. Le commercial réalise une expertise du bien et valorise le prix que peut espérer le vendeur. Le matériel est ensuite transféré sur un des 4 sites Ritchie Bros : Saint-Aubin, Avignon, Izeaux, et Cahors. A l'arrivée sur le site, les machines sont réceptionnées et inspectées de A à Z avec des vidéos et des photos à l'appui. Elles sont stockées sur un parc sécurisé. 3 semaines avant la vente, les machines sont identifiées, alignées sur les sites, et leurs infos mises en lignes. A l'issue de la vente, la facturation et la collecte des fonds sont opérées. Ensuite, les acheteurs peuvent récupérer leurs biens. A la fin de ces étapes, le règlement est versé aux vendeurs.

Ecrit par le 23 juillet 2024

Plus proche des territoires

En 2021, pour pallier la distance induite par le digital, Ritchie Bros souhaite se rapprocher de ses clients en renforçant sa présence sur le territoire national. grâce à ses 4 sites en France. L'entreprise souhaite ouvrir prochainement de nouveaux sites satellites pour homogénéiser son maillage sur le territoire. « Au-delà du lien régional entre le commercial et ses clients, l'ouverture de nouveaux sites en France permet une diminution des coûts de transport. Chaque vendeur entretient une relation particulière avec son commercial qui lui est rattaché. Le commercial conseille son vendeur en mettant à profit son expertise et sa connaissance du marché pour déterminer la valeur de l'équipement mis en vente ». Afin d'accompagner encore mieux ses clients, Ritchie Bros souhaite renforcer ses équipes commerciales. Aujourd'hui composée de 7 commerciaux, l'équipe recrute de nouveaux collaborateurs au Nord-Est et au secteur agricole.



Parc de gestion à Avignon. Photo: Ritchie Bros