

Besançon P.7
Jonathann Daval jugé pour dénonciation calomnieuse

MEULLENET
 MOTOS
 Concessionnaire motos

SUZUKI
PIREY
 6, route de Besançon
 03 81 59 95 17
 meullenet-motos.com

Besançon
Enchères : dans la tête des acheteurs

Doubs P.2-3
Les maisons de quartier en difficulté



Photo Ludovic Laude

Doubs P.7
Xavier Dupont de Ligonnières : l'heure des analyses

Rugby P.36
Rischmann en sauveur pour sa der' avec l'OB



Photo Marie Laporte



Deux enseignants-chercheurs de Besançon mènent une étude comparative des comportements d'enchérissement en ligne et en présentiel. 150 volontaires, placés en situation réelle, ont été scrutés à la loupe. Photo d'archives F.H. Page 6

PEFC 10-31-3545
 LE PAPIER
 RECYCLÉ
 IMPRIMERIE

VENTE D'URGENCE

-40%
 DERNIER COUP DE BALAI
 PENDANT TRAVAUX

-50%



-60%

-30%

MEUBLES
 Étienne Maignan

LE RUSSEY
 2 MAGASINS - 2000M²
 JUSQU'AU 27 AVRIL

LES DOCKS
 DU MEUBLE

3 782827 801404 02.090

Franche-Comté

Enchères : des chercheurs bisontins dans la tête des acheteurs

Enseignants-chercheurs à Besançon, Karine Brisset et François Cochard mènent une étude comparative des comportements d'enchérissement en ligne et en présentiel. 150 volontaires, placés en situation réelle, ont été scrutés à la loupe.

Que se passe-t-il dans la tête des acheteurs lorsqu'ils participent à des enchères ? Quels sont les mécanismes cognitifs qui se mettent en œuvre quand ils se « bagarrent » contre d'autres enchérisseurs ? Qu'est-ce qui les pousse, parfois, à dépenser bien plus qu'ils ne le pensaient pour l'objet de leur convoitise, au grand préjudice de leur compte en banque ? Le comportement d'une même personne est-il différent selon qu'il se trouve en salle des ventes, ou en ligne dans l'intimité de son domicile ?

A toutes ces questions, Karine Brisset et François Cochard tentent de répondre. Professeurs d'économie, ils comptent parmi la vingtaine d'enseignants-chercheurs du CRESE, le Centre de recherche sur les stratégies économiques de l'Université de Franche-Comté. En travaillant sur les enchères, ils perpétuent une tradition pu-

rement bisontine. C'était en effet l'une des spécialités de Michel Mougeot, le fondateur du laboratoire.

« Beaucoup de travaux ont déjà été menés sur les enchères », expliquent les chercheurs, « mais jamais sur les différences de comportement entre des enchérisseurs en ligne et des enchérisseurs en présentiel ». C'est donc sur ce point spécifique que Karine Brisset et François Cochard se penchent depuis le début de leur expérimentation en 2022.

Les timides plus agressifs en ligne

Leur étude repose essentiellement sur leurs observations d'environ 150 volontaires, étudiants pour la plupart, mis en situation lors d'enchères concoctées tout spécialement pour eux par les enseignants. « Nous les réunissons dans des salles dédiées du laboratoire », détaillent-ils. « Ils sont dotés d'une petite somme d'argent, réelle, qu'ils vont devoir dépenser. Il y a un véritable enjeu, car l'acheteur qui remporte l'enchère conserve une partie de cette somme ».

Chaque « agent », comme on dit en sciences économiques, a donc tout intérêt à gagner la bataille, tout en gérant au mieux,



François Cochard et Karine Brisset, s'intéressent aux mécanismes comportementaux des acheteurs de biens aux enchères. Photo Serge Lacroix

de façon rationnelle, son petit péculé. Scrutés par les chercheurs qui relèvent tout de leur conduite et de leur stratégie, les participants ont été répartis en deux groupes : les uns sur ordinateur pour des enchères en ligne, les autres en « présentiel » pour des enchères telles qu'elles se déroulent en salle des ventes.

Pour les deux groupes, les chercheurs ont comparé ce qu'ils nomment les « biais comportementaux » en œuvre dans cet acte d'achat très particulier. « La différence majeure, bien sûr, est que dans un cas, les en-

chérisseurs se voient, se côtoient... Dans l'autre, ils ne se connaissent pas ». L'effet « spotlight », c'est-à-dire le fait d'être exposé physiquement au regard des autres, n'a forcément qu'une incidence mineure en ligne. « Mais justement », précise Karine Brisset, « l'expérience montre que des personnes extraverties vont être plus performantes en présentiel, par goût de la confrontation, de la concurrence, de la rivalité. Des personnalités plus réservées seront plus agressives en ligne ». L'effet dit de « pseudo-dotation » a également été comparé

pour les deux modes d'enchérissement. Un biais qui conduit l'agent à s'approprier mentalement, par anticipation, l'objet convoité, dès lors qu'il reste longtemps le meilleur enchérisseur. Il accorde alors, inconsciemment, plus de valeur à ce bien qu'il est à deux doigts de posséder, et sera prêt à « lâcher » plus d'argent pour le conserver...

A paraître dans une revue scientifique

Aversion à la prise de risques, regrets du perdant, joie de gagner, remords du vainqueur, perte ou conservation de la rationalité, sont autant de phénomènes que les deux enseignants ont soigneusement observés. Pour des conclusions qui feront l'objet d'un article très détaillé, à paraître dans une revue scientifique.

Leurs travaux montrent, entre autres, qu'on dépense plus facilement en ligne qu'en « réel ». Ils intéresseront bien sûr le monde du commerce, mais pas seulement. Se développent en effet depuis quelques années, aux Pays-Bas notamment, des systèmes d'enchérissement attribuant des subventions supérieures aux entrepreneurs les plus vertueux en matière environnementale.

● Serge Lacroix

L'expert / « Pendant une enchère, tout est dans le regard »

Commissaire-priseur, fils et petit-fils de commissaire-priseur. Autant dire que le Bisontin Jean-Paul Renoud-Grappin sait de quoi il parle quand il est question d'enchères. Ce que les chercheurs formalisent de façon scientifique, lui l'expérimente à chaque vente qu'il dirige d'un marteau alerte. « Il y a forcément des tensions entre les enchérisseurs », dit-il. « Même si les gens restent courtois, il y a parfois des regards qui en disent long ».

« Quand on bataille pour obtenir un objet, on se toise, on se jauge, on évalue l'adversaire... » Les habitués se connaissent bien, et ils ont de la mémoire. Quand l'un a été obligé de payer cher un objet à cause d'un concurrent qui a poussé l'enchère, la fois d'après, il lui rendra la monnaie de sa pièce. C'est le jeu ! »

L'exposition aux autres, la rivalité qui peut s'instaurer entre les enchérisseurs, peuvent, pour certains, se révéler gênantes. « Récemment, pour une vente, un client nous avait informés qu'il enchérirait par téléphone. Pourtant, il était dans la salle, bien présent.

Ce n'est qu'au moment où l'objet qu'il convoitait est arrivé qu'il est sorti sur le parking. Effectivement, il a fait toute l'enchère depuis son mobile, car il préférerait ne pas s'exposer ».

Méfiez-vous de vos amis !

Les enchères, ce sont aussi des stratégies savamment rodées. Comme celle qui consiste à faire durer la vente, en ne faisant monter le prix que par petites sommes successives. Avant de décider subitement d'une grosse enchère, histoire de démolir ses concurrents...

« Et puis il y a les amis. C'est toujours problématique, les amis », s'amuse le commissaire-priseur. « Quand vous avez repéré un objet superbe, pas cher, et que votre ami vous dit : tu me le laisses ? Eh bien vous lui laissez, mais à regret ! Mon père avait une cliente régulière qui, à chaque vente, prenait soin de s'éloigner de ses copines ».

Jean-Paul Renoud-Grappin dit avoir connu « des acheteurs compulsifs », collectionneurs acharnés

« qui ont du mal à s'arrêter ». « Il faut faire attention. Le mieux, c'est de se fixer un certain prix pour un objet, une somme raisonnable. Et s'il est disputé, de s'accorder 20 % de plus, mais ne pas aller au-delà. Et ne pas avoir de regrets si on le rate, car rien ne dit que les autres enchérisseurs se seraient arrêtés si vous aviez continué ».

● S.L.



Au marteau alors, Jean-Paul Renoud-Grappin, lors d'une vente de montres Lip, en 2021. Photo d'archives Franco Lallemand

Les insolites / Quand un couple se dispute, sans le savoir, le même objet

Dans une salle des ventes, surviennent parfois des situations cocasses. Comme celle que ce couple a connue, elle au téléphone, lui dans la salle, enchérisant l'un sur l'autre sans le savoir. « Madame voulait absolument une peinture pour en faire la surprise à son mari », se souvient Me Renoud-Grappin. « Et Monsieur ne lâchait rien, car il adorait l'œuvre, ignorant que sa concurrente au téléphone était sa femme ! »

Dans une autre vente, le commissaire-priseur avait estimé la valeur d'un tableau, représentant une vue du Haut Doubs, à environ 5 000 €. « Eh bien il est parti à 15 000 €, car deux clients se le sont disputé, pour la bonne raison que chacun avait sa maison représentée sur la toile. On peut le comprendre, mais franchement, le gagnant a payé cette œuvre à un prix déraisonnable... »

La palme de l'acheteur le plus étonnant revient à un père de famille, qui lorgnait une voiture mise aux enchères. Il participe à la vente à distance, depuis son téléphone. Il la remporte aisément, puisqu'il fixe d'emblée un prix élevé, que personne d'autre ne suivra. Plus tard, le client reconnaîtra une erreur de manipulation sur son clavier. Forcément, au moment où il a enchéri, il se trouvait avec son fils dans un manège à Disneyland, les secousses de l'attraction rendant sa stratégie pour le moins approximative...

La prochaine grande vente de la maison Renoud-Grappin se déroulera ce week-end à Besançon. Avec des voitures anciennes le samedi, dont un cabriolet Austin Healey de 1957. Et des œuvres d'art le dimanche, dont une œuvre insolite du peintre Isenbart.

● S.L.