



eBay lance eBay Live en France, une nouvelle étape dans l'évolution du e-commerce

Interaction en temps réel, achat en direct et vendeurs pré-approuvés : eBay lance la nouvelle expérience e-commerce en France



Paris, le 30 janvier 2026 – Pionnier du live commerce aux États-Unis dès 2022, eBay déploie aujourd'hui eBay Live en France, directement intégré à sa plateforme et déployé sur plusieurs catégories clés : les cartes à collectionner, les objets d'art et antiquités, la mode et les accessoires de luxe de seconde main. Ce format de vente en vidéo et en direct permet aux acheteurs de voir les produits en temps réel, d'échanger avec des vendeurs et d'acheter ou d'enchérir instantanément, dans un environnement sécurisé. Une nouvelle étape innovante dans l'évolution du e-commerce, pensée pour réintroduire ce qui en fait l'essence : l'humain.

À cette occasion, eBay dévoile une étude inédite menée avec l'IFOP¹ sur le rapport des Français au live shopping, ses leviers d'adhésion et les conditions de son adoption : 16 % des Français ont déjà assisté à une vente en ligne en direct et, parmi eux, 52% ont déjà réalisé un achat.

"Notre ambition est de faire d'eBay Live la référence du live commerce en France. eBay Live marque une nouvelle étape dans l'évolution d'eBay, en enrichissant la

marketplace d'un format plus interactif et incarné. C'est une nouvelle manière de vendre et d'acheter mais toujours avec les mêmes fondamentaux qui font la force d'eBay depuis 30 ans : l'expertise, la confiance et la richesse de son inventaire",
déclare Sarah Tayeb, Directrice générale d'eBay en France.

Quand le shopping se vit en direct : eBay Live arrive en France

Avec eBay Live, eBay fait évoluer le commerce en ligne en s'appuyant sur ce qui fait l'ADN de la plateforme : **l'innovation, la force des communautés et la confiance.**

Concrètement, **eBay Live permet aux acheteurs de vivre une expérience interactive** : échanger en direct avec les vendeurs, profiter de leur expertise, voir les produits sous tous les angles, poser leurs questions et accéder à des offres exclusives, le tout dans un environnement sécurisé. **Pour les vendeurs, c'est une nouvelle façon de faire connaître leurs produits**, de partager leur savoir-faire, de créer un lien plus direct avec leur audience et de rassembler des communautés autour de passions communes.

Pour s'adresser au plus grand nombre et refléter la diversité de son inventaire, eBay Live propose **des sessions en direct tous les jours, à toute heure, animées par les vendeurs eux-mêmes sur eBay.fr.**

En s'appuyant sur **l'intelligence artificielle**, eBay Live optimise la découverte des sessions en direct, affine les recommandations et facilite la mise en relation entre vendeurs et acheteurs.

La confiance au cœur de l'expérience eBay Live

Directement intégré à la marketplace, eBay Live s'appuie sur les mêmes standards d'exigence qui font la force de la marketplace depuis plus de 30 ans. **L'ensemble des vendeurs présents sur eBay Live est soumis aux mêmes critères de sécurité, de fiabilité et de transparence que sur la marketplace eBay. Ainsi, 100% des vendeurs intégrés au programme eBay Live répondent aux standards eBay.**

Par ailleurs, **les vendeurs bénéficient d'un accompagnement et de formations dédiées par les équipes eBay** afin de maîtriser les outils technologiques de la plateforme et les exigences en matière de modération et de qualité de l'expérience utilisateur.

Un levier de croissance pour les commerçants

eBay Live constitue un outil de développement pour les commerçants, en particulier les PME et entreprises locales. Le format leur permet de présenter leurs produits de manière plus incarnée, de créer des rendez-vous réguliers avec leur audience et d'échanger en direct avec les acheteurs.

C'est aussi un **levier efficace pour élargir leur visibilité et toucher de nouvelles générations de consommateurs**, en particulier les Millennials et la génération Z.

Un intérêt marqué pour le format live en France

Selon l'étude IFOP pour eBay, **31 % des Français connaissent le live shopping, une notoriété qui atteint 56 % chez la génération Z**. Les usages confirment le potentiel du format : **16 % des Français ont déjà assisté à une vente en direct et, parmi eux, 52 % ont réalisé au moins une fois un achat**, jusqu'à 61 % chez les Millennials.

L'expérience convainc largement : **90 % des acheteurs se déclarent satisfaits, avec un panier moyen de 120 euros par session, et 18 % ayant dépensé plus de 200 euros**. Plus largement, **38 % des Français se disent aujourd'hui prêts à acheter lors d'un live**, tandis que 17 % de ceux qui n'y ont jamais participé souhaitent en découvrir un.

Un engouement réel, toutefois conditionné à la confiance : **90 % des répondants jugent l'expertise du vendeur rassurante, et un quart (25%) estiment qu'elle augmente leur propension à acheter**.

« On est aujourd'hui dans un contexte où les usages numériques sont beaucoup questionnés, notamment quand des réseaux sociaux se lancent dans le e-commerce. L'offre de live shopping semble répondre aux besoins de jeunes consommateurs à la recherche de nouveaux modes d'achat répondant à un triple besoin : la confiance, l'expertise et la communauté. De même, à l'heure où souffrent tous les commerces en ville, ce type de service a le mérite de nouer un lien original entre les consommateurs et des commerçants locaux (ex : collectionneurs, art...) autour de produits rares ou originaux », commente Jérôme Fourquet, Directeur du département « opinion et stratégies d'entreprise » à l'Ifop.

Méthodologie : l'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 2 004 personnes représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus. Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne du 18 au 22 décembre 2025.

¹ Étude Ifop pour eBay – Enquête menée en ligne du 18 au 22 décembre 2025 auprès d'un échantillon représentatif de 2 004 personnes en France âgées de 18 ans et plus.

Contacts presse :

Hopscotch Public Relations pour eBay : ebay@hopscotch.fr

A propos d'eBay

eBay Inc. (Nasdaq : EBAY) est un leader mondial du commerce en ligne qui réunit 134 millions d'utilisateurs à travers le monde. eBay a pour missions d'offrir des opportunités économiques aux particuliers comme aux entreprises, de connecter acheteurs et vendeurs autour de leurs passions, et de rendre accessible à tous une économie plus durable et équitable. En 2024, eBay a généré plus de 75 milliards de dollars de volumes d'affaires. Pour plus d'informations sur l'entreprise, visitez :

<https://www.ebayinc.com/stories/press-room/fr/>

Suivez-nous sur [Facebook](#), [Instagram](#) et [LinkedIn](#)

[Cliquez ici si vous souhaitez ne plus recevoir d'emails de notre part](#)