

Etude exclusive carVertical

Les concessionnaires peuvent-ils améliorer la transparence du marché des voitures d'occasion ?

Paris, le 21 mars 2024 – Près de la moitié des voitures d'occasion en France proviennent de l'étranger et présentent des risques tels que les reculs de compteur kilométrique et les dommages compromettant la qualité et la sécurité globales de la voiture. La société carVertical a pu obtenir à partir de ses bases de données, des informations précises concernant des voitures d'occasion importées.

En effet en France, 45,41 % des voitures d'occasions viennent de l'étranger et la valeur moyenne correspondant au recul du compteur kilométrique est de 60 483 km. La plateforme en ligne relève que 41,21 % de voitures d'occasion sont endommagées lors de leur revente. Le manque de transparence du marché de l'automobile d'occasion préoccupe aussi bien les particuliers que les professionnels, comme en témoignent certains concessionnaires partenaires de carVertical.

Les voitures importées contribuent à satisfaire la demande des utilisateurs, mais non sans risques

Les concessionnaires choisissent d'importer des voitures pour plusieurs raisons :

- **Des modèles uniques** : certaines voitures peuvent ne pas être facilement disponibles sur le marché local, les concessionnaires les importent pour offrir aux clients **un plus large choix de véhicules**.
- **Des coûts plus bas** : dans certains cas, l'importation de voitures de l'étranger peut être **moins chère que l'achat local** en raison des variations de prix, de taxes et de taux de change.
- **La demande du marché** : les concessionnaires peuvent importer des voitures en fonction de la demande du marché. S'il existe une demande spécifique pour **certains modèles ou marques non disponibles localement**, l'importation devient une option viable.
- **Des spécifications différentes** : les voitures importées de l'étranger peuvent avoir des spécifications différentes, telles que des types de moteurs, des niveaux de finition ou des fonctionnalités, qui peuvent répondre aux préférences spécifiques des clients.
- **Des voitures de luxe, ou plus « exotiques »** : certains concessionnaires se spécialisent dans les voitures de luxe ou dans les modèles plus exotiques, rarement disponibles localement. **L'importation leur permet d'offrir un catalogue unique à leurs clients.**

L'importation de voitures est un processus complexe où les concessionnaires doivent valider de nombreuses étapes pour que la voiture soit disponible à la vente. Au vu de l'importante charge de travail que peuvent avoir les concessionnaires, **il peut arriver qu'ils ne prêtent parfois pas suffisamment attention à l'inspection de la qualité des véhicules. C'est ainsi que des voitures endommagées finissent par arriver sur le marché français :**

« Parmi les différentes étapes, les concessionnaires doivent s'assurer de la bonne conformité réglementaire des véhicules, par exemple, différents pays ont des exigences différentes en matière d'émissions ou de normes de sécurité. Ils doivent également se charger du paiement des douanes et de l'organisation de toute la logistique du transport de la voiture. Tous les documents nécessaires - permis d'importation, documents d'immatriculation du véhicule – doivent être correctement préparés », explique Matas Buzelis, expert auto chez carVertical.

Pourquoi la transparence est-elle cruciale pour les concessionnaires ?

Combien de fois un véhicule importé semble impeccable et révèle plus tard des vices cachés. Ces cas ne sont malheureusement pas rares. **Ces situations entraînent non seulement des pertes financières, mais endommagent également la réputation des concessionnaires. La transparence est cruciale pour prévenir de tels scénarios et favoriser la confiance entre acheteurs et vendeurs** sur le marché français de voitures d'occasion.

carVertical répond traditionnellement à une demande des particuliers, mais les demandes des professionnels augmentent significativement, elles ont doublé par rapport à l'année dernière, avec pour objectif final de rendre le marché des voitures d'occasion plus transparent.

"Fournir des rapports aux acheteurs de voitures d'occasion nous a rapidement fait comprendre que l'intégration des concessionnaires est une étape cruciale pour apporter plus de transparence au marché des voitures d'occasion. Lorsqu'une majorité de concessionnaires déclareront ouvertement les rapports d'historique des voitures qu'ils vendent, la transparence globale sur le marché des voitures d'occasion augmentera significativement", d'après Matas Buzelis.

Les équipes de carVertical ont interrogé certains de leurs partenaires concessionnaires, tels que Elite Auto, Weecars ou encore Agence Automobile d'Héricourt pour avoir leurs retours terrain :

"La transparence sur le marché français de voitures d'occasion est primordiale. Elle garantit non seulement des transactions équitables, mais aussi établit des relations à long terme entre les concessionnaires et les clients. Les acheteurs méritent des informations précises et complètes sur les véhicules qu'ils achètent pour prendre des décisions éclairées", témoigne Luidgi Mady (Weecars)

Jacky Favre de l'Agence Automobile d'Héricourt ajoute que **la transparence doit clairement être amélioré dans le secteur de l'automobile, et que les concessionnaires devraient commencer à mettre en œuvre des changements eux-mêmes :**

"Nous avons souvent des voitures en provenance d'Europe qui semblent être en excellentes conditions, mais parfois avec un historique qui met en lumière des dommages significatifs. Elles proviennent de concessionnaires, de vendeurs professionnels ou de particuliers. Par conséquent, nous nous imposons une grande rigueur pour assurer la transparence de nos importations".

A propos de carVertical

carVertical est une entreprise spécialisée dans le recueil d'informations sur l'historique des véhicules. Elle génère des rapports à partir de données provenant de centaines de fichiers et de bases de données nationales et privées dans le monde entier, afin de fournir aux clients des informations détaillées sur tout véhicule qu'ils envisagent d'acheter. carVertical est présente dans 27 pays, dont la majeure partie de l'Europe, ainsi qu'aux États-Unis, au Mexique et en Australie.

La mission de carVertical est non seulement d'aider les acheteurs à choisir une voiture ou une moto en bon état et en toute transparence et sécurité, mais aussi d'améliorer la culture du marché des véhicules d'occasion. Site internet : [carVertical](https://www.carvertical.com)

carvertical@escalconsulting.com