

Etude carVertical : **Quel est le profil type des concessionnaires en France ?**

Paris, le 22 juillet 2024 – La France, réputée pour son marché dynamique de véhicules d'occasion, compte de nombreux concessionnaires répartis sur tout le territoire. Face à l'évolution rapide des habitudes d'achat des consommateurs, qui privilégient la transparence, les concessionnaires doivent s'adapter à ces nouvelles attentes. carVertical, entreprise spécialisée dans les données automobiles, a mené [une recherche](#) pour révéler le profil type des concessionnaires en France. Cette enquête a interrogé 61 concessionnaires français de différentes tailles et anciennetés. Il en ressort que 59 % d'entre eux vendent entre 50 et 200 voitures par an, et la moitié opèrent sur le marché depuis plus de 7 ans.

La transparence, valeur essentielle pour vendre un véhicule avec succès

59 % des concessionnaires français achètent leurs voitures d'occasion directement auprès de particuliers ou d'entreprises, 48 % auprès de concessionnaires agréés et 42 % sur des plateformes en ligne. Certaines sources d'approvisionnement présentent toutefois plus d'avantages que d'autres. En effet, les voitures ayant eu un unique propriétaire et entretenues chez des concessionnaires agréés sont les plus prisées. L'achat de véhicules auprès de particuliers ou d'entreprises peut également être bénéfique, bien que comportant des risques supplémentaires.

86% des concessionnaires français utilisent des plateformes en ligne pour revendre des voitures contre seulement 23% qui préfèrent les méthodes de vente traditionnelles tels que les marchés physiques. La transparence est primordiale lors d'une vente en ligne, nécessitant des informations fiables et vérifiées sur l'origine de la voiture, son historique et le nombre de propriétaires afin que l'offre se démarque.

La demande en véhicules d'occasion allemands est constante, malgré les risques liés à certains modèles

Les marques Mercedes-Benz, Audi, Volkswagen et BMW sont les plus achetées pour la revente par les concessionnaires français. La réputation des véhicules allemands sur le marché des voitures d'occasion accroît leur demande. Toutefois, ces véhicules comportent des risques, tels que des kilométrages trafiqués et des dommages cachés, surtout pour les voitures importées. Selon carVertical, **1,2 % des Mercedes-Benz en France ont un kilométrage trafiqué, ainsi que 2,7 % des Audi, 3,3 % des Volkswagen et 4 % des BMW.**

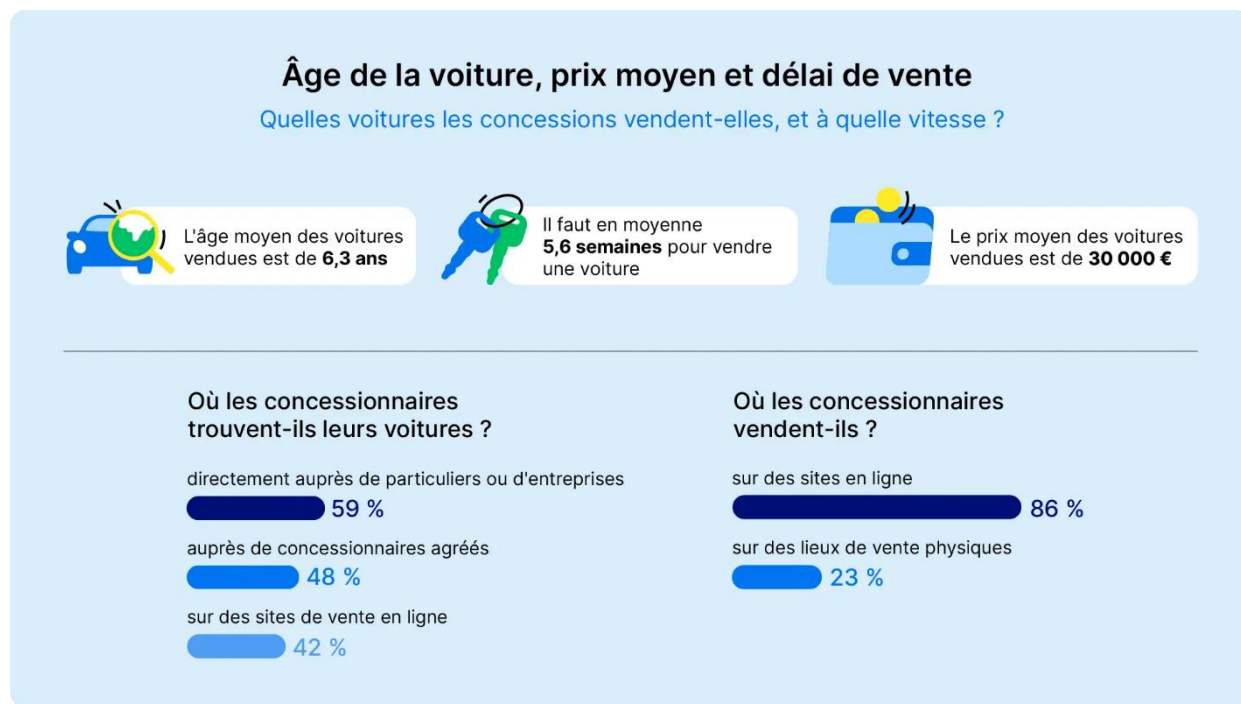
Les statistiques de dommages sont également révélatrices : **81,9 % de toutes les BMW vérifiées en France présentent des antécédents de dommages, suivies par Volkswagen avec 47,6 %, Audi (46,9 %) et Mercedes-Benz (36 %).** Par conséquent, les concessionnaires doivent être extrêmement prudents lorsqu'ils achètent des voitures à revendre et les inspecter minutieusement. « *Les concessionnaires accordent beaucoup d'attention aux historiques des voitures qu'ils achètent. Ils doivent contrôler la qualité de leurs véhicules en stock, car la vente d'une voiture avec un passé compromis pourrait porter atteinte à leur réputation commerciale* », déclare Matas Buzelis, expert automobile chez carVertical.

Les acheteurs de véhicules d'occasion sont de plus en plus exigeants

Selon l'enquête menée par carVertical, **il faut en moyenne 5,6 semaines pour qu'un concessionnaire vende une voiture. Les Français achètent des véhicules âgés de 6,3 ans en moyenne, pour un prix moyen**

de **30 000 euros**. Cependant, ces statistiques peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre, car il faut par exemple plus de temps pour vendre des voitures de luxe. D'après Matas Buzelis, « *les acheteurs se tournent vers des véhicules ayant déjà subi une dépréciation significative, et qui sont désormais dans une période optimale en termes de maintien de leur valeur pour les années à venir* ».

Face à l'intérêt accru des acheteurs français pour des véhicules plus récents et plus coûteux, les concessionnaires sont incités à fournir un niveau de transparence élevé pour répondre à ces attentes.



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 28 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](#)