

Marché automobile d'occasion : les professionnels renforcent leurs contrôles pour éliminer les risques invisibles

Paris, le 19 novembre 2025 – Le marché du véhicule d'occasion connaît une profonde mutation. Loin du cliché du vendeur qui fonctionne à l'instinct, les concessionnaires les plus expérimentés privilégient désormais des contrôles systématiques et fondés sur des données fiables afin de sécuriser chaque transaction. Selon carVertical, 43,5 % des concessionnaires vérifient systématiquement l'historique de chaque véhicule. Les principales motivations, soit la vérification des dommages ou accidents passés (91,3 %), du kilométrage (87 %) et l'évitement des véhicules volés (60,9 %), prennent aujourd'hui une dimension stratégique. Sur les segments premium en particulier, ces vérifications deviennent de véritables arguments commerciaux, gages de transparence et de confiance pour les acheteurs.

Quand le contrôle systématique redéfinit l'expertise automobile

Les professionnels aguerris du marché ont appris qu'un véhicule impeccable en apparence peut dissimuler des défauts majeurs, parfois très coûteux. En effet, 75% des concessionnaires avec plus de 15 ans d'expérience contrôlent chaque véhicule, systématiquement (contre seulement 40% chez les nouveaux acteurs). Leur approche permet d'éviter les mauvaises surprises et de garantir une qualité irréprochable à leurs clients.

Cette évolution fait disparaître le cliché du vendeur marchant au « feeling » et capable d'évaluer un véhicule d'un simple regard. Les professionnels aguerris savent que l'expérience ne signifie pas deviner, mais éliminer les risques en s'appuyant sur des rapports d'historique fiables.

Le marché gagne en professionnalisme en s'attaquant aux risques invisibles

Le marché dans son ensemble suit cette dynamique de rigueur : 43,5 % des concessionnaires contrôlent désormais chaque véhicule, preuve d'une professionnalisation globale du secteur. Cette montée en puissance reflète un environnement où la transparence est devenue indispensable, tant pour sécuriser les transactions que pour répondre aux attentes croissantes des acheteurs.

Les motivations sont précises : 91,3 % des concessionnaires déclarent vérifier avant tout les antécédents d'accidents, 87 % s'assurent de l'exactitude du kilométrage, et 60,9 % veulent éviter d'acheter — et de revendre — un véhicule volé.

Sans surprise, leur principale source d'inquiétude réside dans les risques invisibles : selon l'Indice de Transparence 2025 de carVertical, 2,5 % des véhicules contrôlés en France affichent un compteur trafiqué, 37,8 % présentaient des antécédents de dommages et 31,6 % étaient importés.

Les concessionnaires vérifient-ils souvent l'historique des voitures ?



*Les répondants pouvaient cocher plusieurs réponses, le total dépasse donc 100 %.

CARVERTICAL

Dans ce contexte, les outils digitaux comme carVertical deviennent un standard, permettant de dépasser la simple inspection visuelle. Ils renforcent la transparence du marché et contribuent à homogénéiser les pratiques entre professionnels expérimentés et nouveaux acteurs.

Le rapport d'historique s'impose comme gage de confiance

La transparence apportée par le rapport d'historique n'a plus rien de facultatif : c'est une véritable exigence des acheteurs et du marché. Cette démarche, adoptée dès le premier contact, renforce immédiatement la **confiance** de l'acheteur. Cela se vérifie encore davantage en ligne, où les annonces comportant un rapport et affichant l'insigne carVertical **enregistrent 21 % de clics** en plus.

Une majorité importante, **47,8 %**, **partage ce rapport à la demande**, preuve que la pratique se généralise rapidement. **8,7 %** des professionnels prévoient de commencer à fournir ces rapports prochainement.

Sur le **segment premium**, le rapport d'historique fait désormais partie intégrante de l'expérience d'achat. Les concessionnaires s'en servent pour rassurer leurs clients et se différencier de leurs concurrents par un service de qualité.

Méthodologie

Pour mieux comprendre les besoins et les défis évolutifs des professionnels de l'automobile, carVertical a mené une enquête auprès de 86 concessionnaires et partenaires dans plusieurs marchés clés de l'UE, dont la France, entre juin et août 2025. Cette étude fournit une analyse unique de leurs pratiques, de leur perception des risques et de la manière dont ils utilisent les rapports historiques pour améliorer leur activité.

A propos de carVertical

carVertical est une société de rapports sur l'historique des véhicules qui opère dans 35 pays - dans la plupart des pays d'Europe, aux États-Unis, au Mexique et en Australie. S'appuyant sur plus de 900 registres et bases de données, carVertical fournit des rapports complets qui aident les clients à prendre une décision éclairée lors de l'achat d'un véhicule d'occasion. L'entreprise a enregistré un chiffre d'affaires record de 53.9 millions d'euros en 2024. Le Financial Times a notamment reconnu carVertical dans son classement FT 1000 comme l'une des entreprises européennes à la croissance la plus rapide en 2023 et 2024. Au-delà des rapports, l'entreprise est animée par la mission d'élever les normes et la culture du marché des véhicules d'occasion. En 2023, le système de gestion de la sécurité de l'information de carVertical a reçu la certification ISO/IEC 27001:2017 - la norme la plus réputée au niveau mondial pour les systèmes de sécurité de l'information.

[Site internet](#)