

A close-up photograph of a dark-colored car, focusing on the front wheel and the side mirror area. The car's surface is highly reflective, showing distorted reflections of the surrounding environment, including greenery and a building. The text is overlaid on the right side of the image.

COMPORTEMENTS AUTOMOBILES

Etude juin juillet 2017

Argus

CONSEIL

Tony Gréaux
Alexandre Mahé
Nicolas Plumet

Introduction

Les comportements automobiles

Sujets abordés :



La phase d'achat



L'acte de revente



La distribution



L'avenir de l'automobile



Enquête réalisée en ligne sur le site largus.fr



Entre le 19 mai et le 20 Juin 2017



620 répondants



Durée moyenne du questionnaire :
9 minutes 30

1- L'ACHAT AUTOMOBILE

Argus
CONSEIL



2/3 DE L'ECHANTILLON CONCERNÉ PAR UN PROJET D'ACHAT

Non, j'ai acheté une
voiture il y a moins
d'un an

23%



66 % d'intentionnistes

Oui, d'ici un an

19%



Oui, dans moins
de 6 mois

19%



Oui, d'ici 2 ans

14%



Oui, dans plus de
2 ans

14%

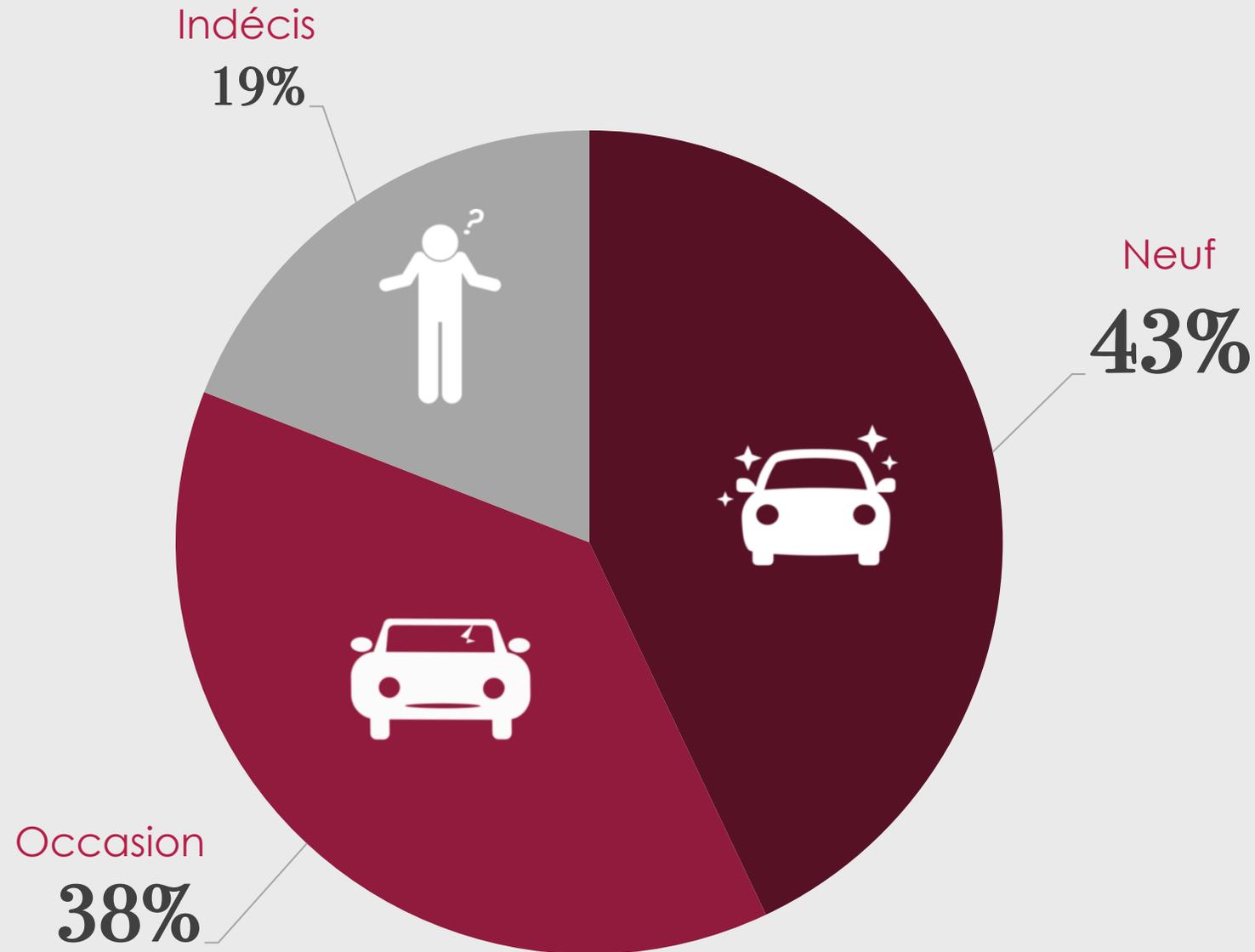


Non, je n'ai pas
l'intention d'acheter

11%



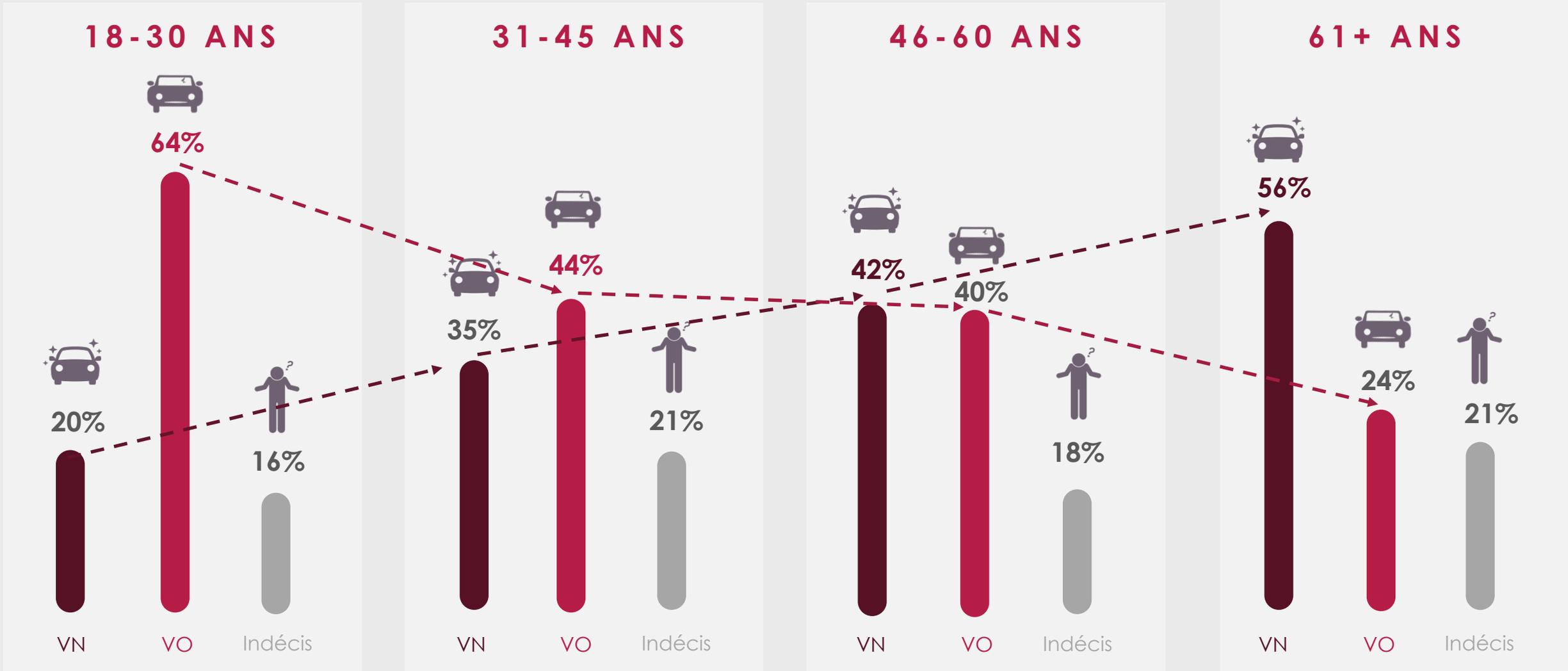
UNE POPULATION DIVISÉE ENTRE PROJET D'ACHAT VN ET VO



L'INTENTION D'ACHAT POUR UN VN CROÎT AVEC L'ÂGE, ET L'INTENTION POUR UN VO DECROÎT

Le cap où l'intention d'achat VN est supérieure à l'intention d'achat VO est franchi à partir de 46 ans

Base : 402 répondants

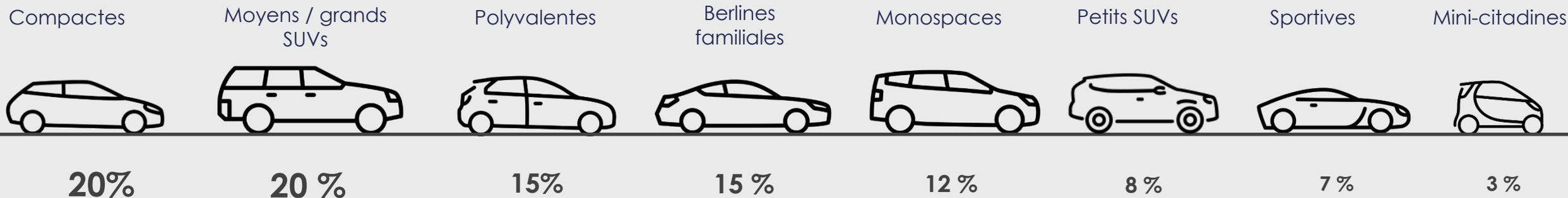


LE SUV, TOUJOURS PLUS POPULAIRE

Base : 588 répondants

PARC ACTUEL

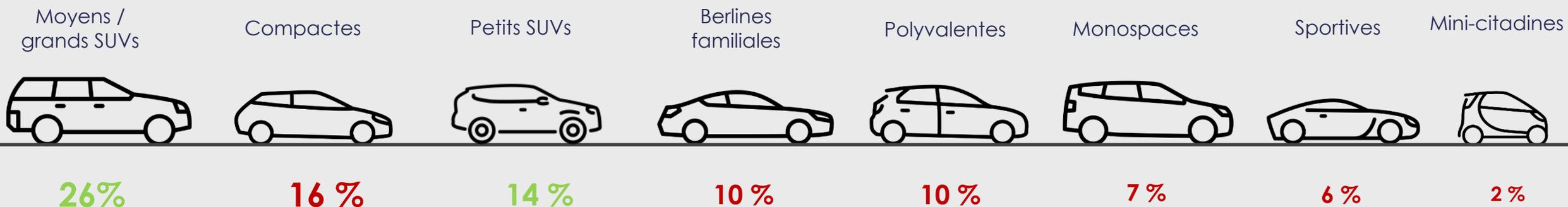
« A quelle catégorie appartient votre véhicule ? »



INTENTION D'ACHAT

« Vous pensez acheter un modèle de la catégorie : »

Base : 402 répondants

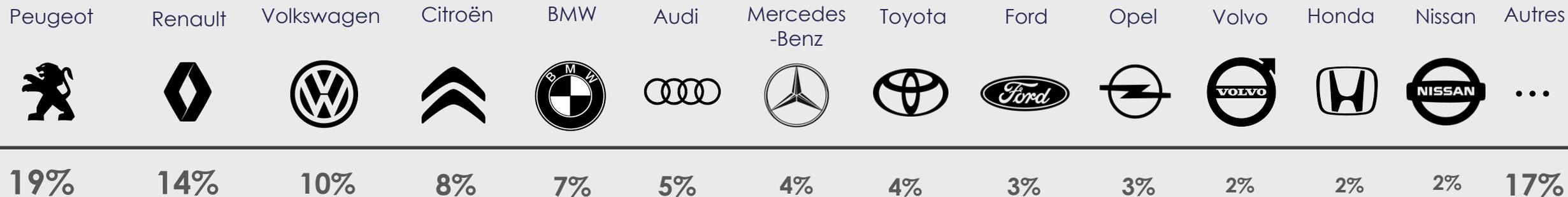


UN TOP 5 INCHANGÉ ET UNE ORIENTATION VERS LES MARQUES LOW-COST / DE NICHE

Base : 588 répondants

MARQUE ACTUELLE

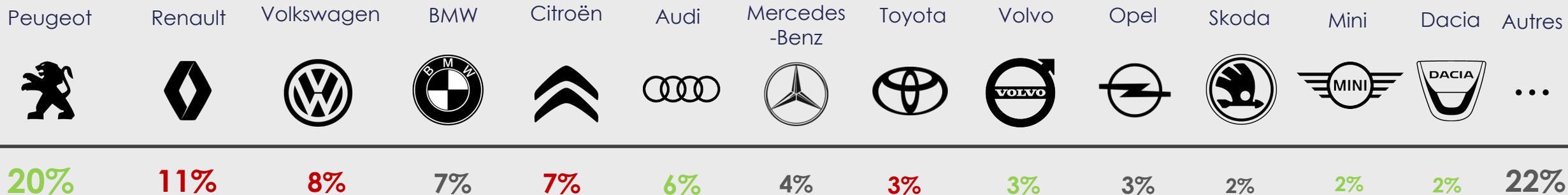
« Quelle est la marque de votre véhicule ? »



MARQUE ENVISAGÉE

« Quelle marque envisagez-vous le plus probablement d'acheter ? »

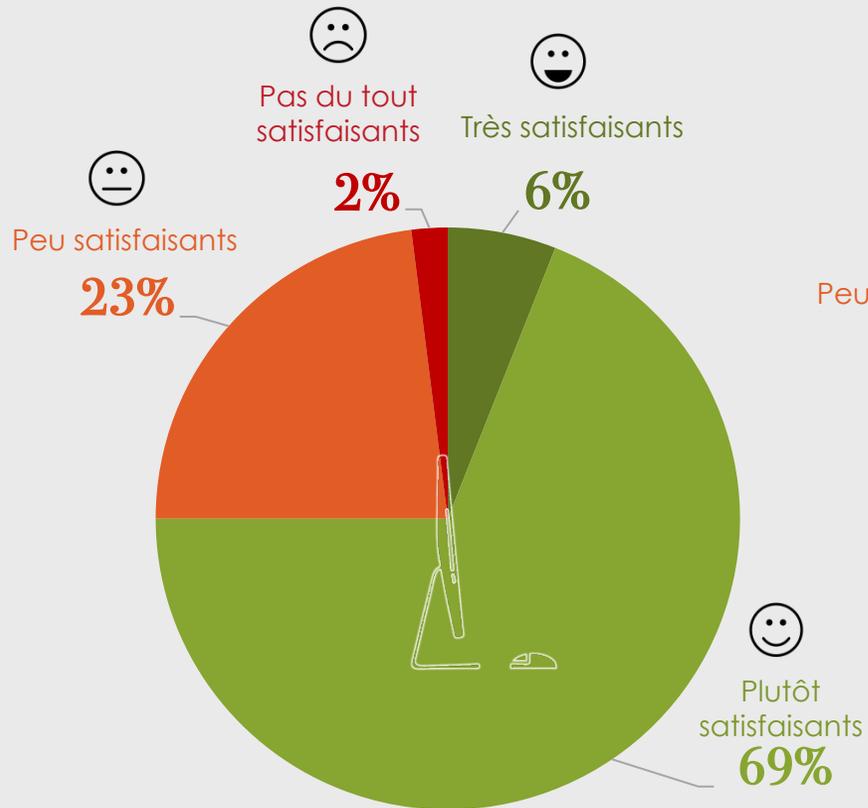
Base : 402 répondants



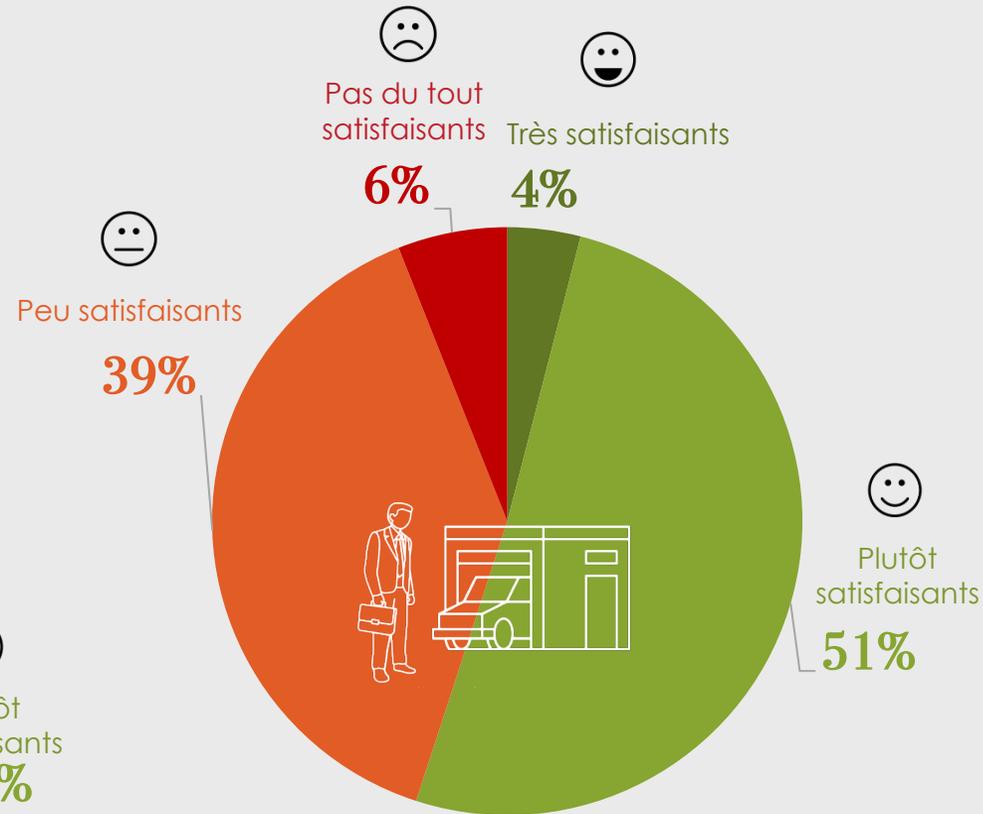
LES OUTILS EN CONCESSION JUGÉS PLUS SÉVÈREMENT QUE CEUX DU WEB

Base : 540 répondants

OUTILS WEB



OUTILS EN CONCESSION



« Quand vous faites des recherches sur un véhicule pour un éventuel achat: les outils (comparateurs de véhicules, fiches techniques...) mis à votre disposition sur le web sont : »

« Quand vous faites des recherches sur un véhicule pour un éventuel achat: les outils (information produit, argumentaire du vendeur, fiches techniques...) mis à votre disposition en concession sont : »

LES RÉPONDANTS MANQUENT DE DOCUMENTATION TECHNIQUE ET CONCRÈTE

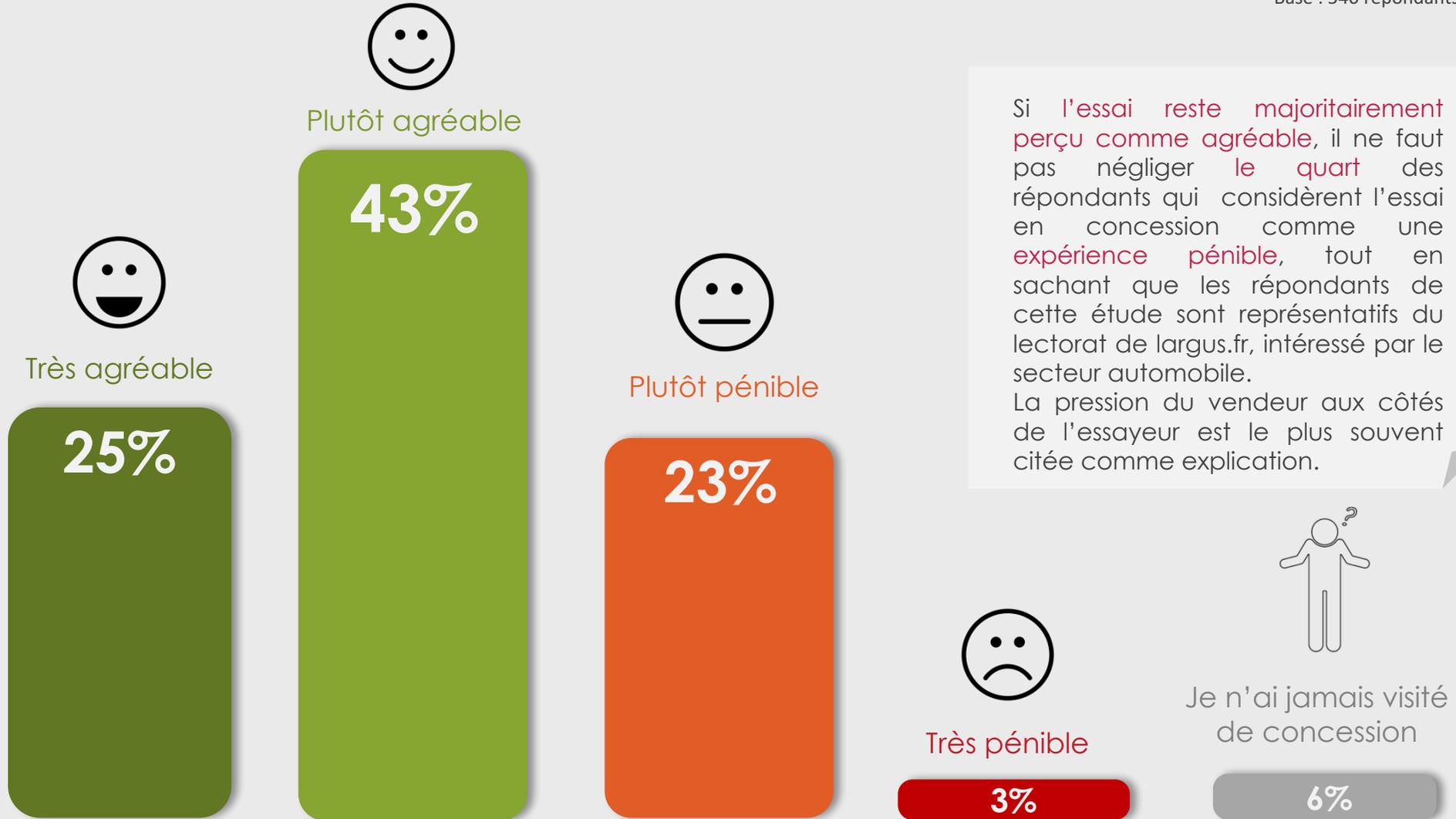
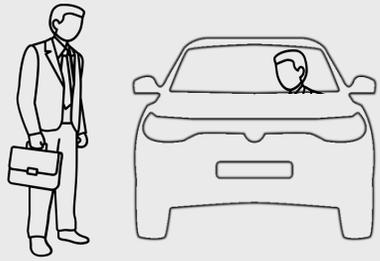
Les 10 informations manquantes évoquées de manière récurrente, classées par nombre d'occurrences :

- 56x Documentation technique exhaustive / demande de brochure papier (web)
- 44x Consommation réelle / Consommation à tel ou tel kilométrage
- 30x Coût de révision / entretien et périodicité pour VN et VO
- 19x Comparateur exhaustif entre plusieurs modèles/marques/concessions/usage
- 15x Fiabilité (taux de panne, problèmes récurrents sur le modèle, durée de vie)
- 14x Détail des finitions / équipements / options / accessoires
- 10x Le prix "réel" du véhicule
- 9x Ecologie / pollution du véhicule / plus d'infos sur l'hybride et l'électrique
- 8x Avis des internautes / rapports d'essai (vidéos) de particuliers
- 8x Configurateur /photos de meilleure qualité
- 8x Manque de connaissances chez le vendeur



POUR PLUS D'UN QUART DES RÉPONDANTS, L'ESSAI EN CONCESSION EST DÉSAGRÉABLE

Base : 540 répondants



DEUX OPINIONS DIVERGENTES SUR LA VISITE EN CONCESSION

Doit être
préparée au
préalable

57%



Doit être
l'occasion de
découvrir des
modèles sur les
conseils du
vendeur

43%



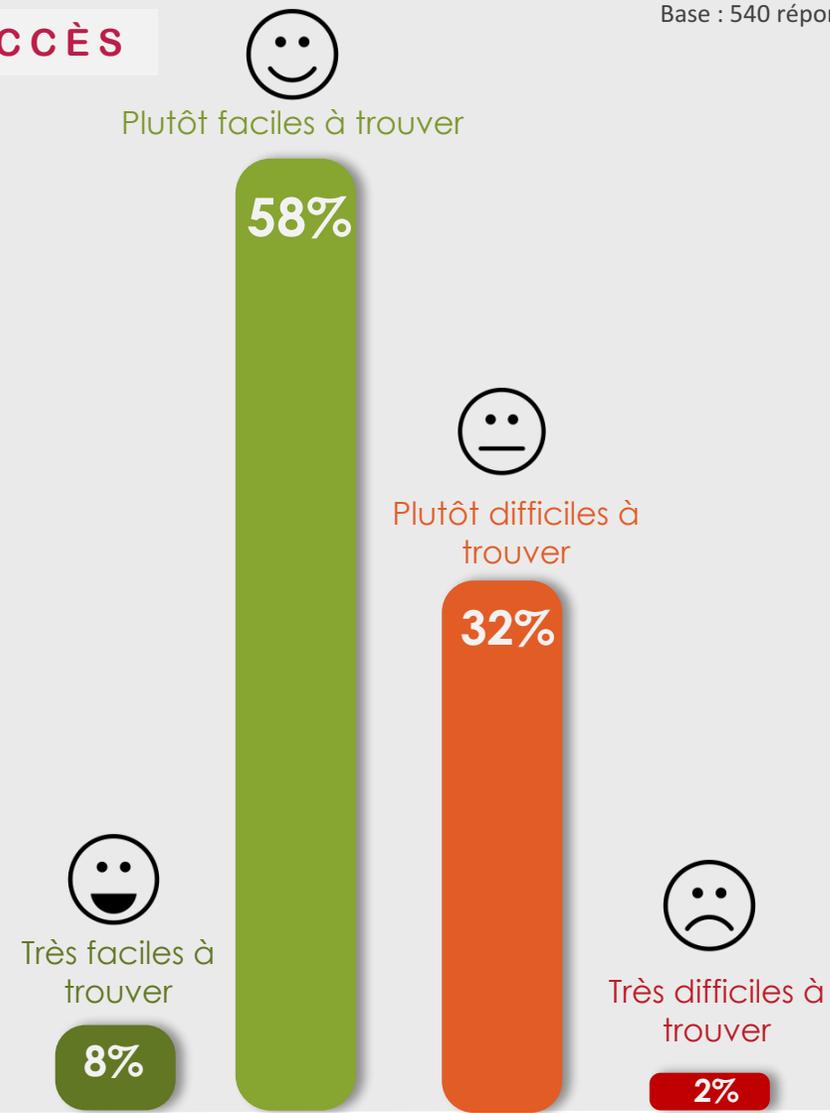
UN TIERS DES RÉPONDANTS TROUVE QUE LES INFORMATIONS TARIFAIRES SUR LE WEB SONT CONFUSES ET DIFFICILES À TROUVER

Base : 540 répondants

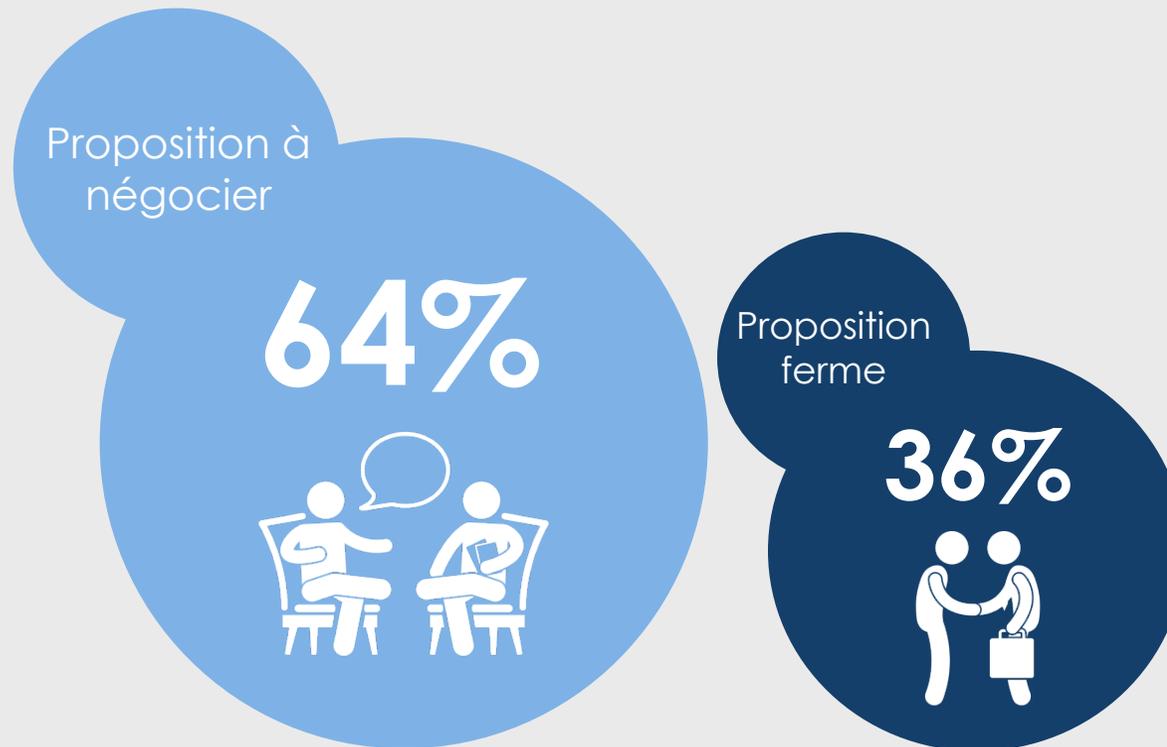
CLARTÉ



FACILITÉ D'ACCÈS

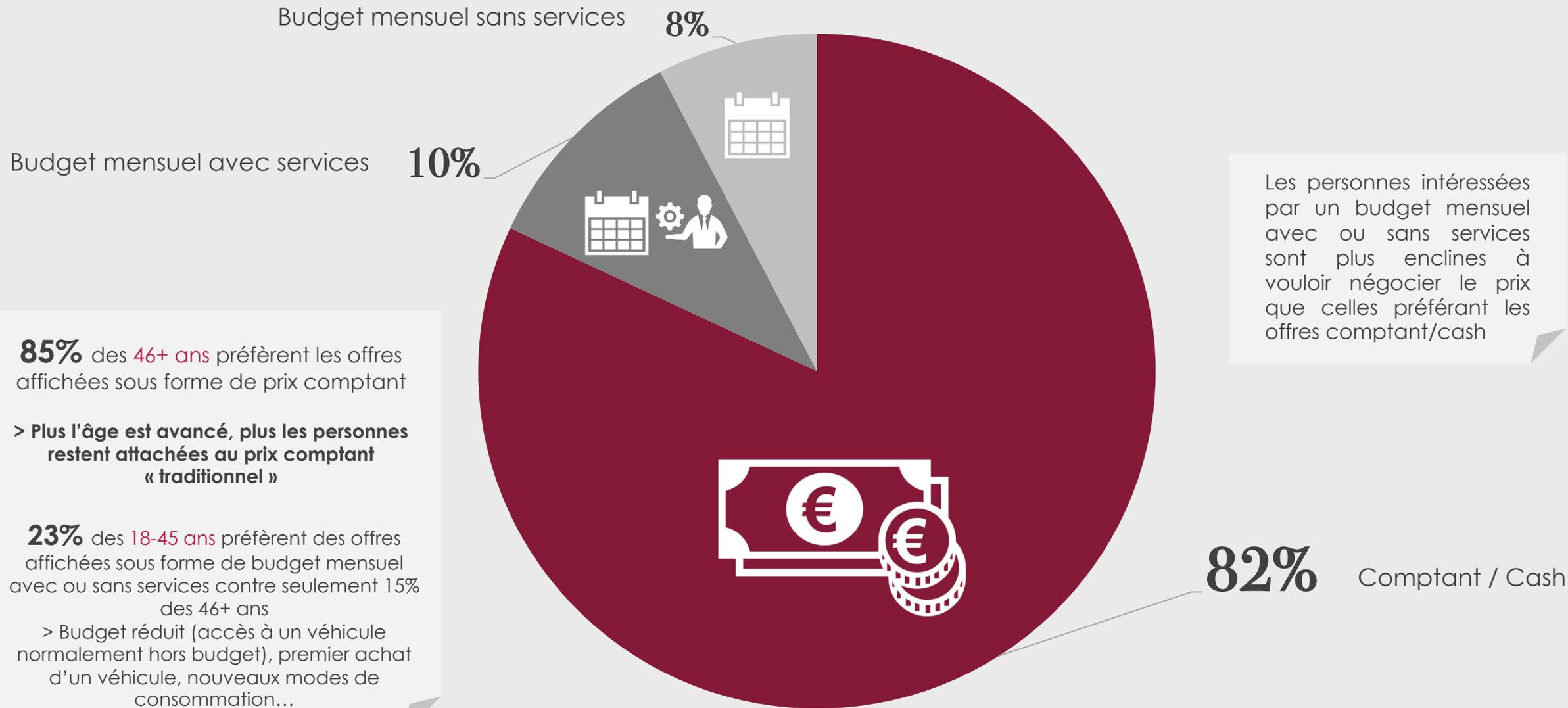


LA MAJORITÉ DES RÉPONDANTS PRÉFÈRE UNE PROPOSITION À DISCUTER/NEGOCIER



UNE NETTE PREFERENCE POUR UN BUDGET CASH TOTAL PLUTÔT QUE POUR UN BUDGET MENSUEL

Base : 540 répondants



85% des **46+ ans** préfèrent les offres affichées sous forme de prix comptant

> **Plus l'âge est avancé, plus les personnes restent attachées au prix comptant « traditionnel »**

23% des **18-45 ans** préfèrent des offres affichées sous forme de budget mensuel avec ou sans services contre seulement 15% des 46+ ans

> Budget réduit (accès à un véhicule normalement hors budget), premier achat d'un véhicule, nouveaux modes de consommation...

Les personnes intéressées par un budget mensuel avec ou sans services sont plus enclines à vouloir négocier le prix que celles préférant les offres comptant/cash

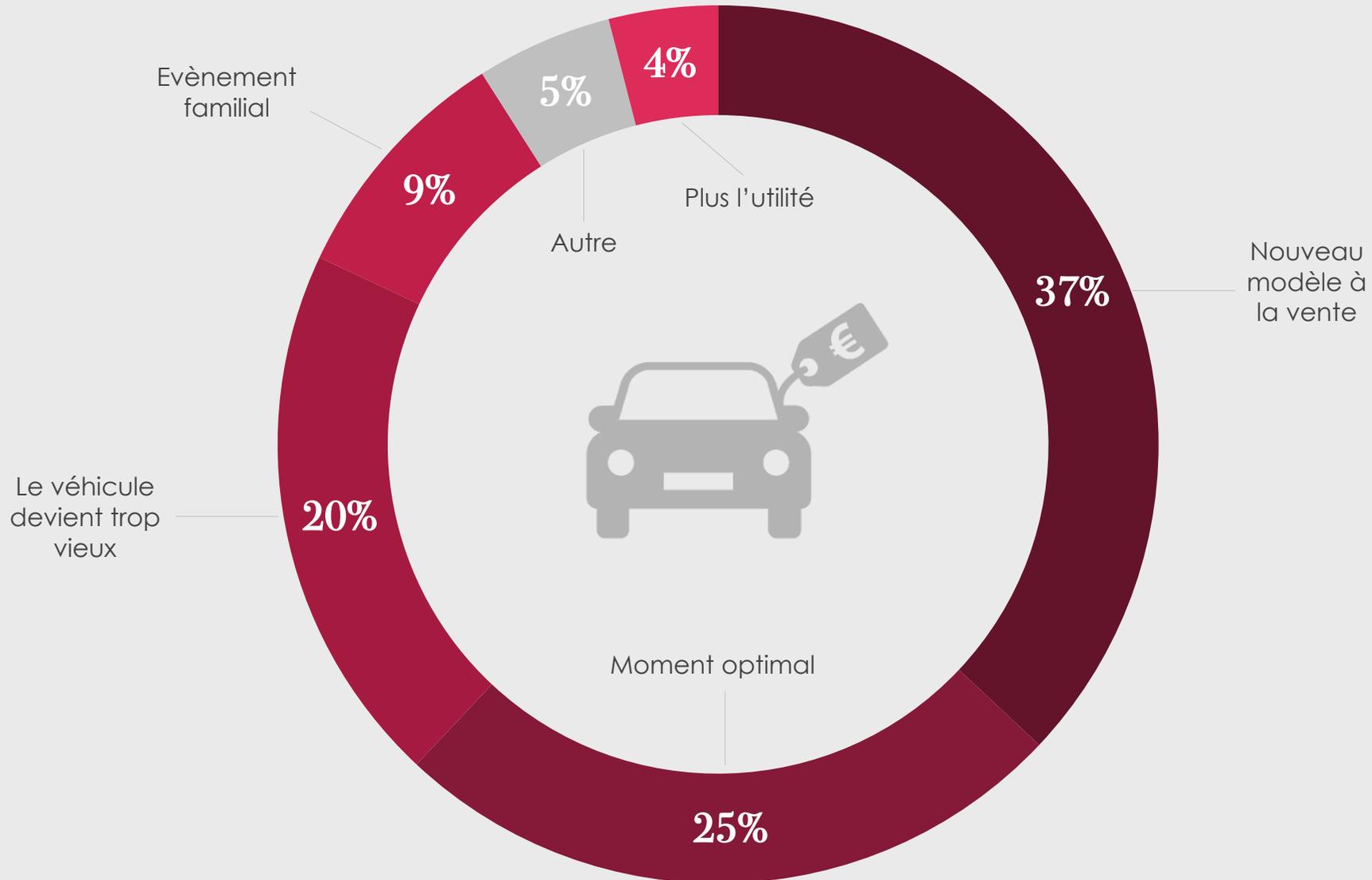
82% Comptant / Cash

2- LA REVENTE



DES RÉPONDANTS SENSIBLES AUX NOUVEAUX MODÈLES DISPONIBLES

Base : 231 répondants



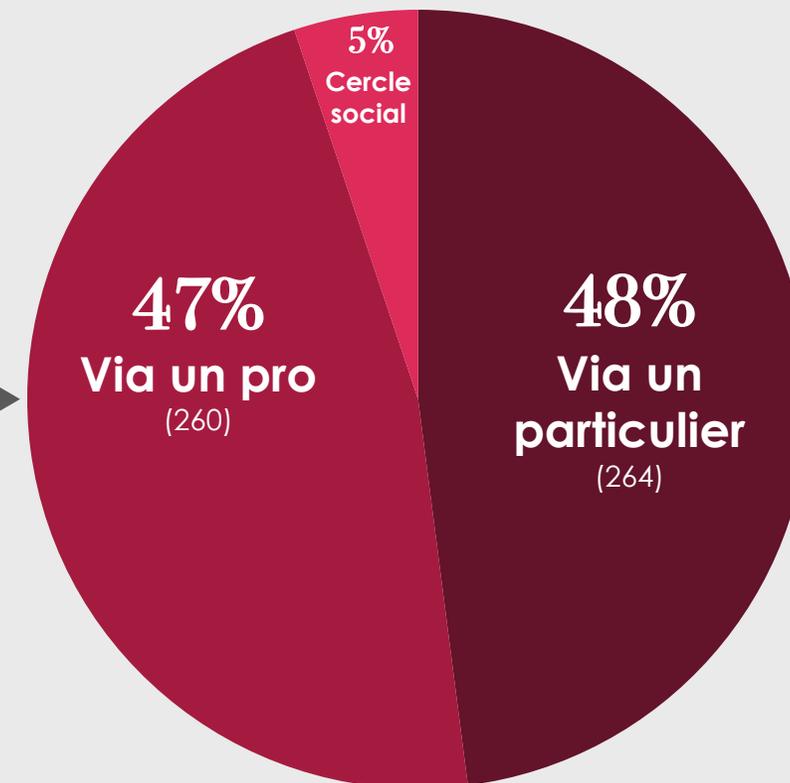
48% des **retraités** souhaitent revendre leur voiture car un **nouveau modèle** qui leur plaît est en vente

Pour 31% des **employés**, la raison principale est que leur véhicule devient **trop vieux**

Pour **un tiers** des **cadres**, il s'agit d'attendre le **moment optimal** pour la revente

LE CANAL DE REVENTE : PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS FONT JEU ÉGAL

Base : 553 répondants



. 55% des retraités revendent via une concession ou un garage, contre 40% des cadres et 38% des employés

. Les cadres sont les plus nombreux à revendre entre particuliers (54%)

LA SÉCURITÉ TRANSACTIONNELLE MOTIVE ENTRE AUTRES LA REVENTE À UN PROFESSIONNEL

Décharge de responsabilité en cas de défaut du véhicule

45%

Plus de confiance qu'avec un particulier

44%

Réduction du prix en cas de rachat d'un VN

40%

Rapidité du processus

36%

Pas de contrôle technique nécessaire

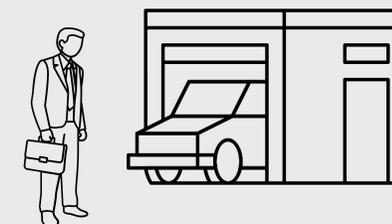
12%

Besoin de liquidité

3%

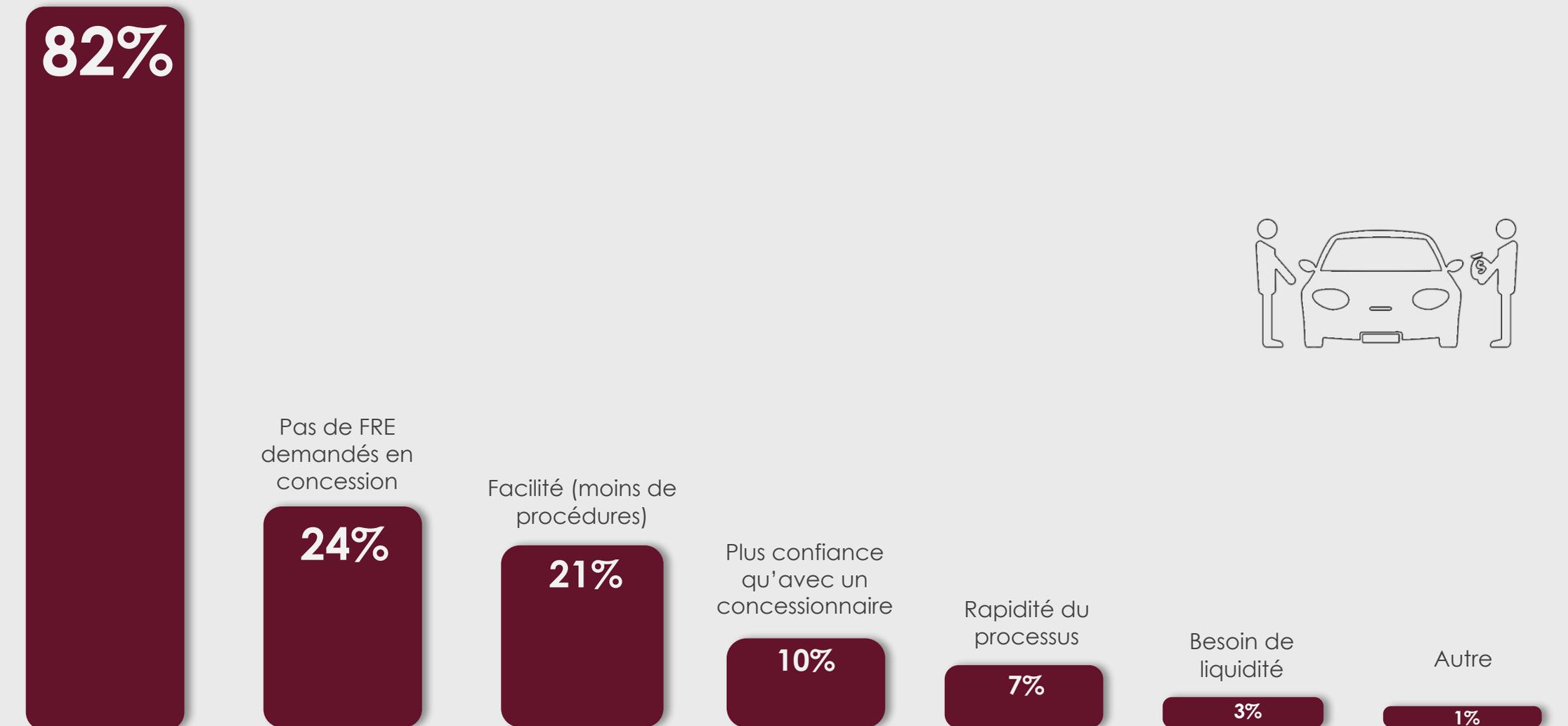
Autre

1%



UN PRIX PLUS ÉLEVÉ MOTIVE CLAIREMENT LA REVENTE À UN PARTICULIER

Prix de revente plus élevé qu'avec un pro

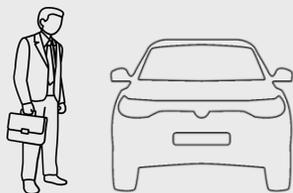


3- L'AVENIR DE L'AUTOMOBILE

Argus
CONSEIL



44% DES RÉPONDANTS SONT OUVERTS À L'IDÉE D'ACHETER UN VN EN LIGNE



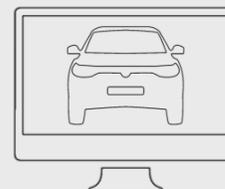
Non, je préfère traiter avec un vendeur, voir et essayer le véhicule

56%



Oui, mais avec essai du véhicule au préalable

30%

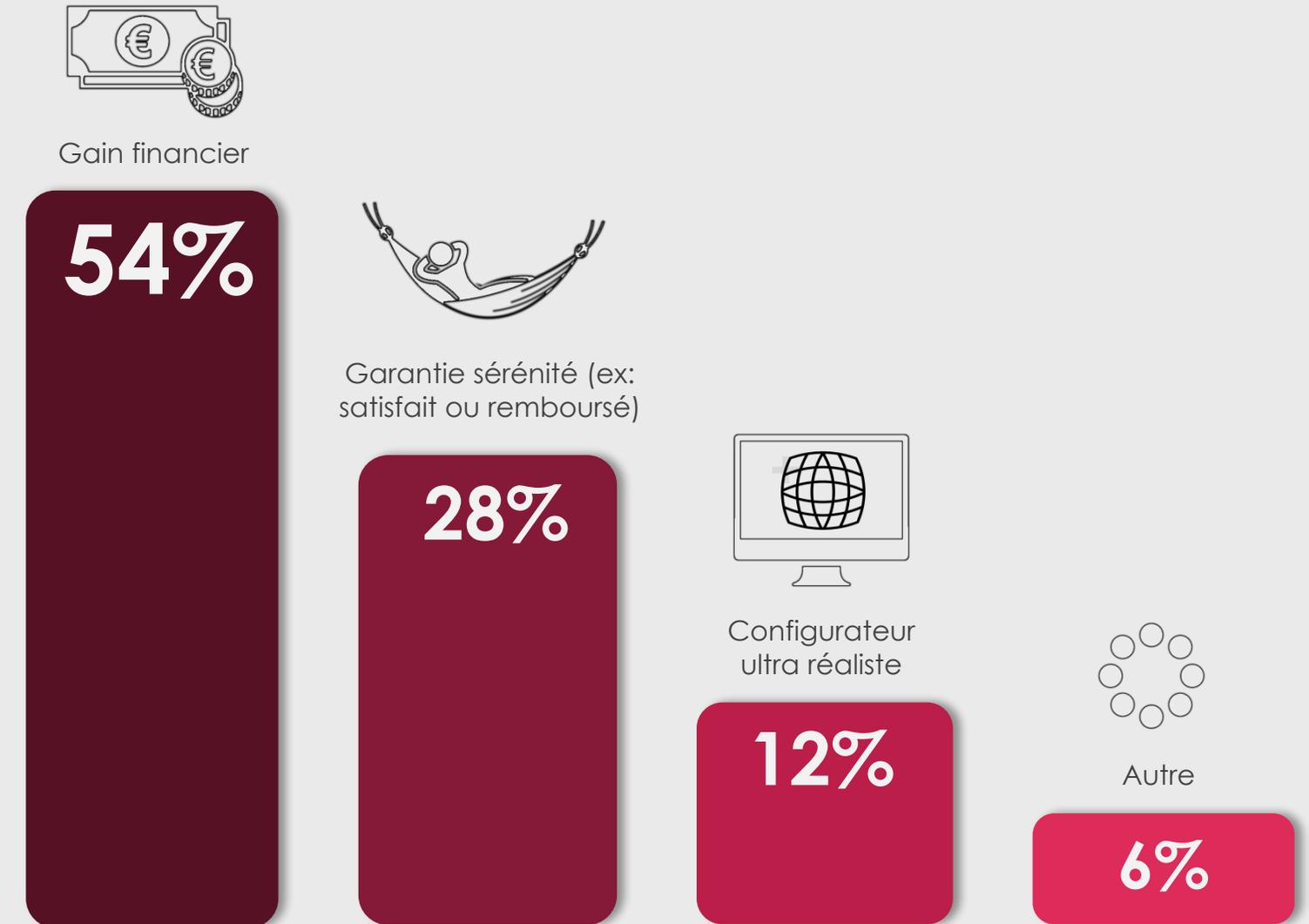


Oui

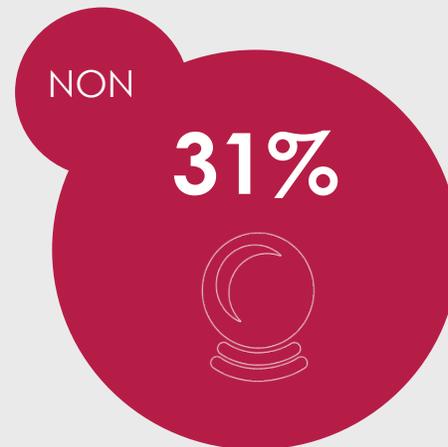
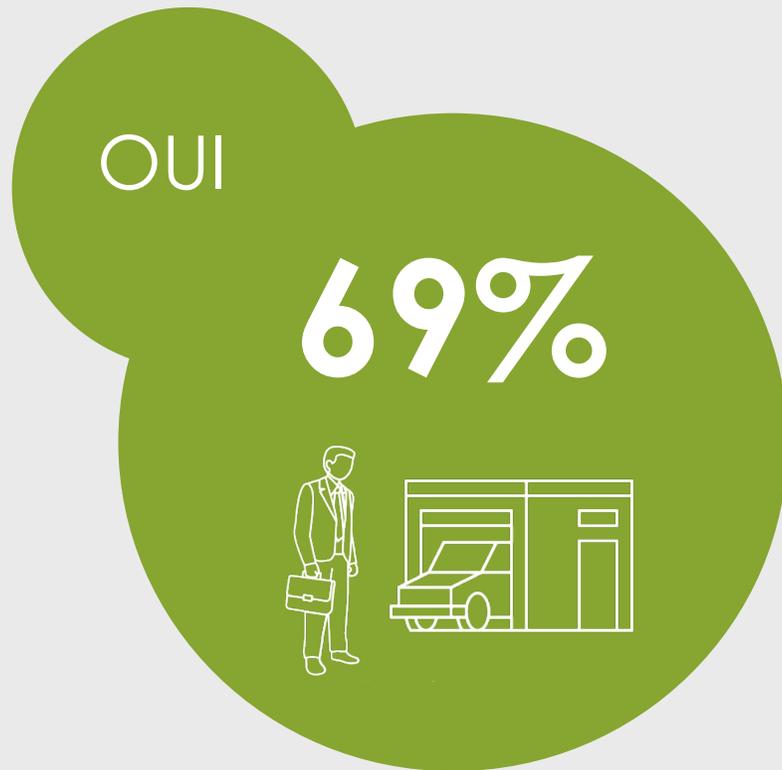
14%

UN BENEFICE FINANCIER CONVAINCRAIT À 54% LES SCEPTIQUES D'ACHETER UN VN EN LIGNE

Base : 467 répondants



LE CONCESSIONNAIRE TRADITIONNEL TOUJOURS ENVISAGÉ DANS LE FUTUR PAR LA MAJORITÉ DES RÉPONDANTS



Les **zones rurales** sont convaincues à **75%** que l'on continuera à acheter un véhicule chez un concessionnaire traditionnel, contre **60%** dans les **villes moyennes** et **67%** dans les **métropoles**

A L'AVENIR, PENSEZ-VOUS QUE L'ON CONTINUERA À ACHETER UN VÉHICULE CHEZ UN CONCESSIONNAIRE TRADITIONNEL ?

Items pour « non » par nombre d'occurrences :

| | |
|-----|--|
| 36x | Achat en ligne en développement avec plus de possibilités |
| 32x | Prix non compétitifs |
| 24x | Concessions multi-marques / revendeurs / mandataires |
| 22x | Aucun avantage chez le concessionnaire ("vitrine", vendeurs incompetents...) |
| 8x | Développement de nouveaux usages (LOA...) |
| 6x | Les concessions perdent du terrain |
| 3x | Prix ferme sans discussion |
| 3x | Centre d'essai multimarques |
| 3x | Concessions seulement pour achat VN |

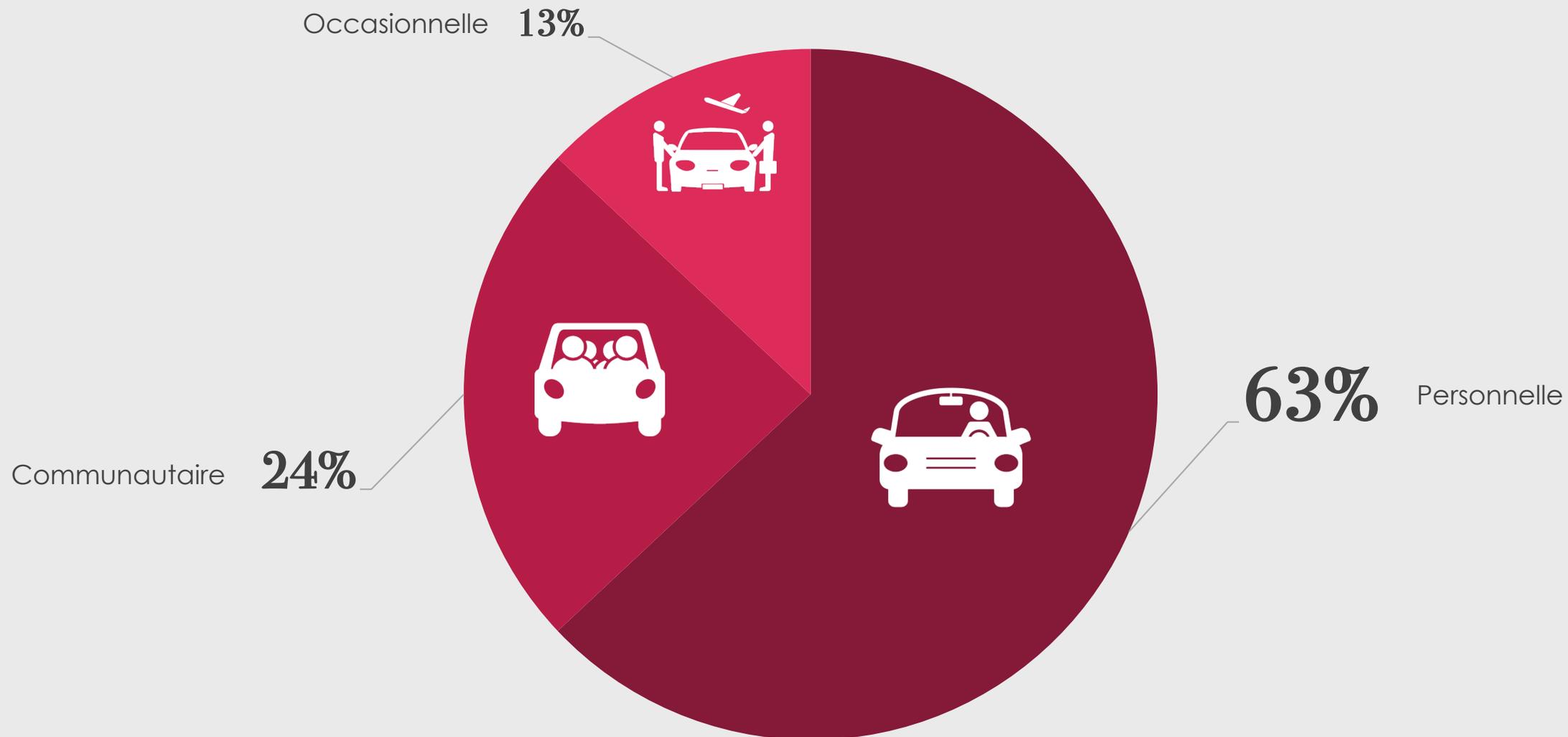
Items pour « oui » par nombre d'occurrences :

| | |
|-----|--|
| 83x | Nécessité d'un interlocuteur / conseils / négociation / fidélisation |
| 70x | Nécessité de l'essai / voir le véhicule |
| 38x | Achat trop conséquent en termes de prix pour acheter en ligne |
| 23x | Nécessité du SAV / entretien / garantie |
| 15x | Confiance / sécurité / arnaques en ligne |
| 5x | Cela n'arrivera pas dans les 10 prochaines années |
| 3x | Préserver les emplois |
| 3x | Proximité |



PRÈS D'UN QUART PENSE QUE LA CONSOMMATION AUTOMOBILE SE FERA DE MANIÈRE COMMUNAUTAIRE

Base : 606 répondants



LES NOUVEAUX MODES DE CONSOMMATION AUTOMOBILE SONT AMENÉS À :

Se développer pour
des usages précis

80%

Rester marginaux

15%

Devenir majoritaires

5%

. Les **retraités** croient le **moins** en ces nouveaux modes de consommation, avec **20 %** de ces derniers qui pensent qu'ils resteront **marginaux**

. Les habitants grandes villes et métropoles sont 7% à penser que ces nouveaux usages deviendront majoritaires à l'avenir

SOCIO-DEMOGRAPHIE

Argus
CONSEIL



2/3 DE L'ECHANTILLON CONCERNÉ PAR UN PROJET D'ACHAT

Non, j'ai acheté une
voiture il y a moins
d'un an

23%



66 % d'intentionnistes

Oui, d'ici un an

19%



Oui, dans moins
de 6 mois

19%



Oui, d'ici 2 ans

14%



Oui, dans plus de
2 ans

14%



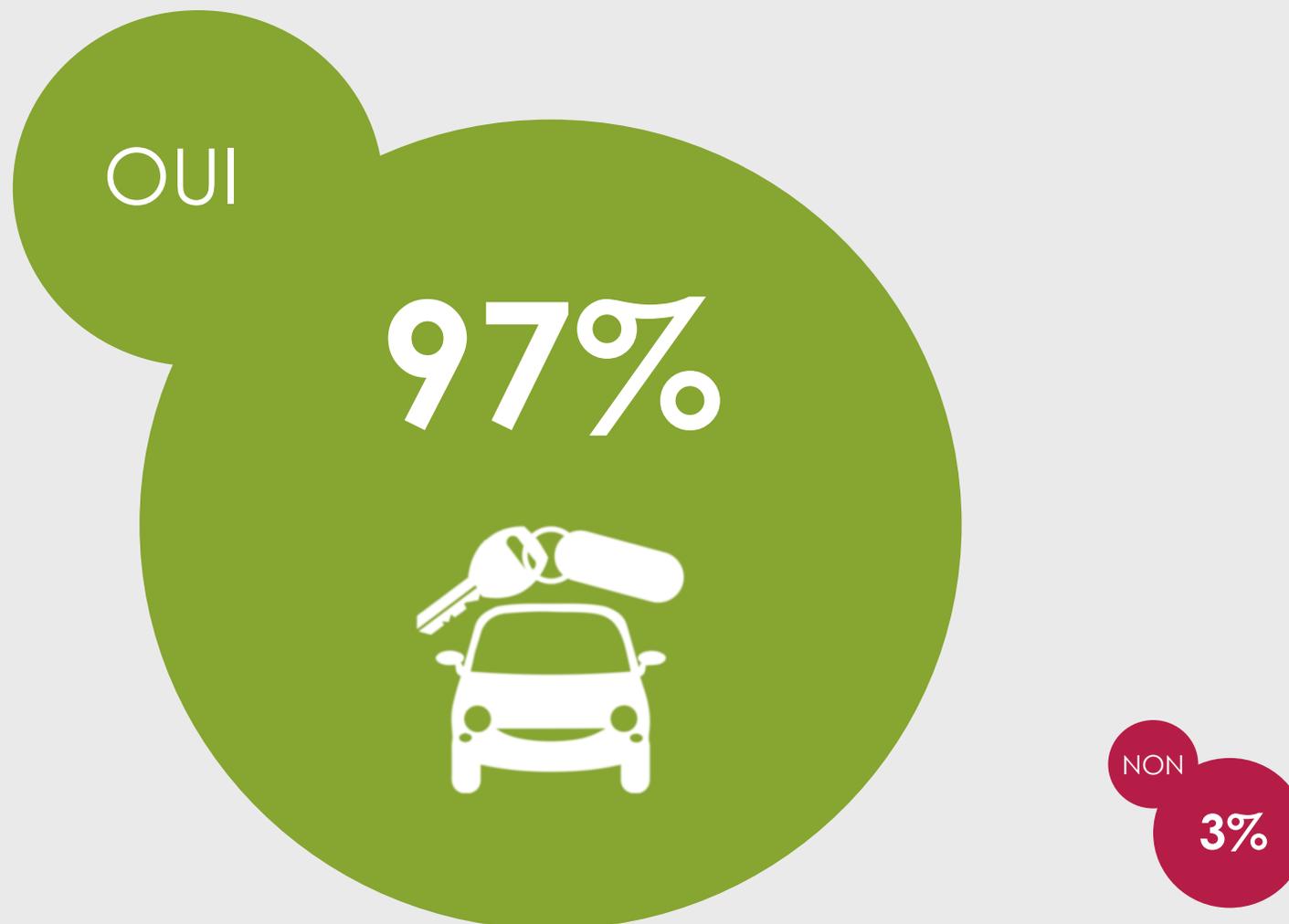
Non, je n'ai pas
l'intention d'acheter

11%



POSSESSION D'UNE VOITURE

Base : 606 répondants
588 possèdent une voiture

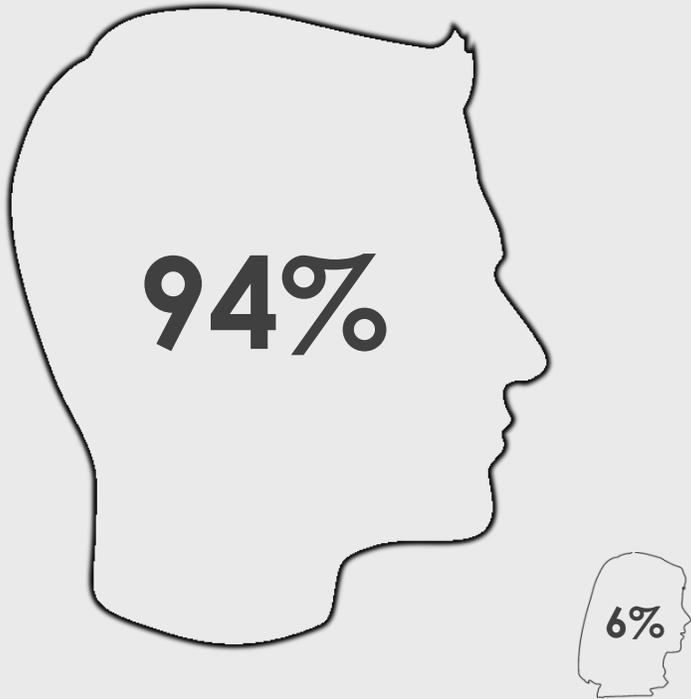


PROFILS – GENRE ET ÂGE

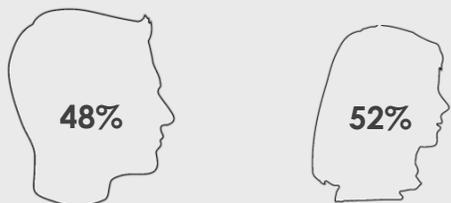
Représente le lectorat de largus.fr

Argus
CONSEIL

Genre



Population française

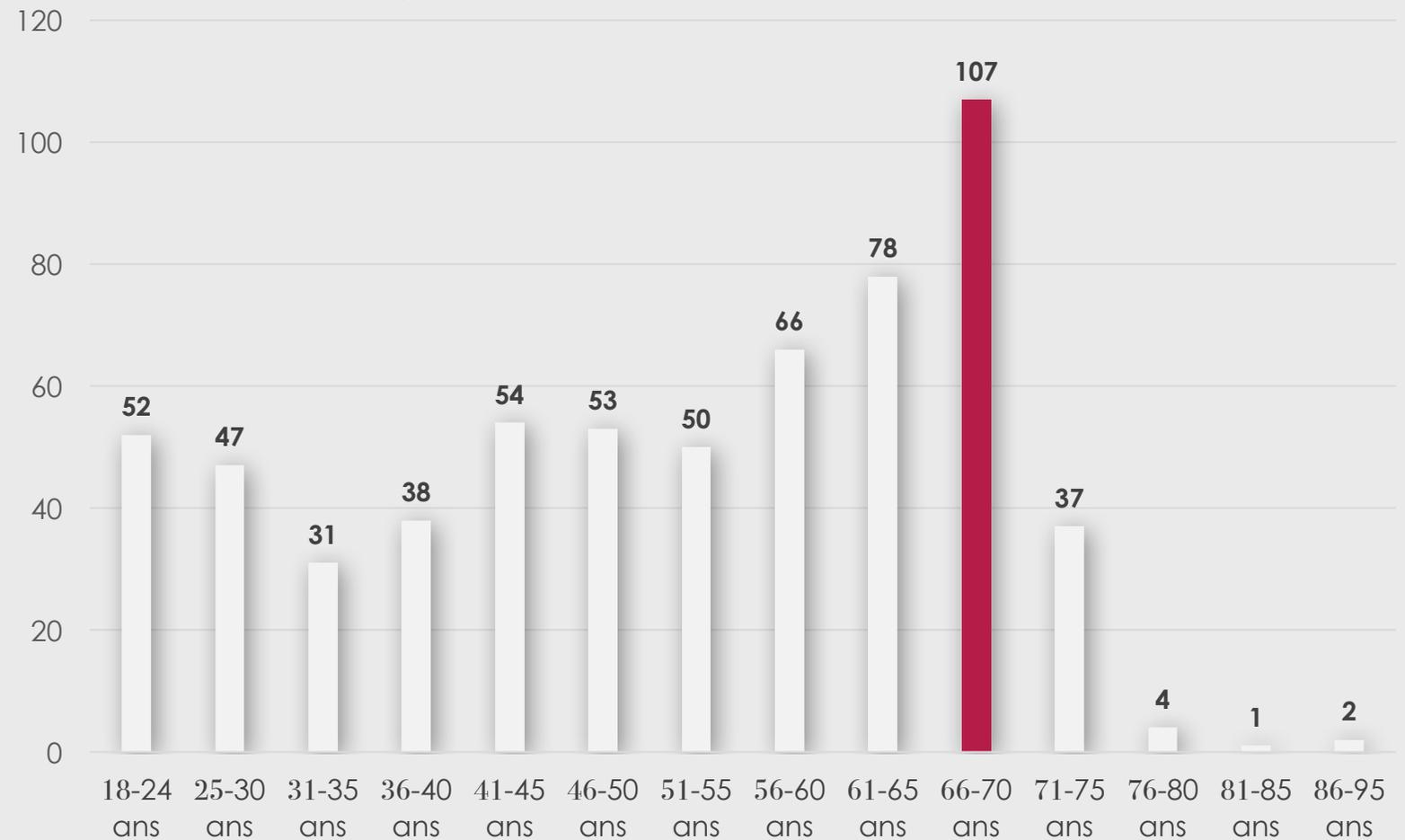


Source : INSEE

Age moyen : **51**

Age moyen population française INSEE : **41**

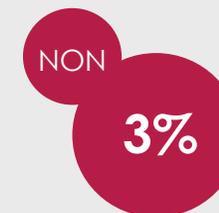
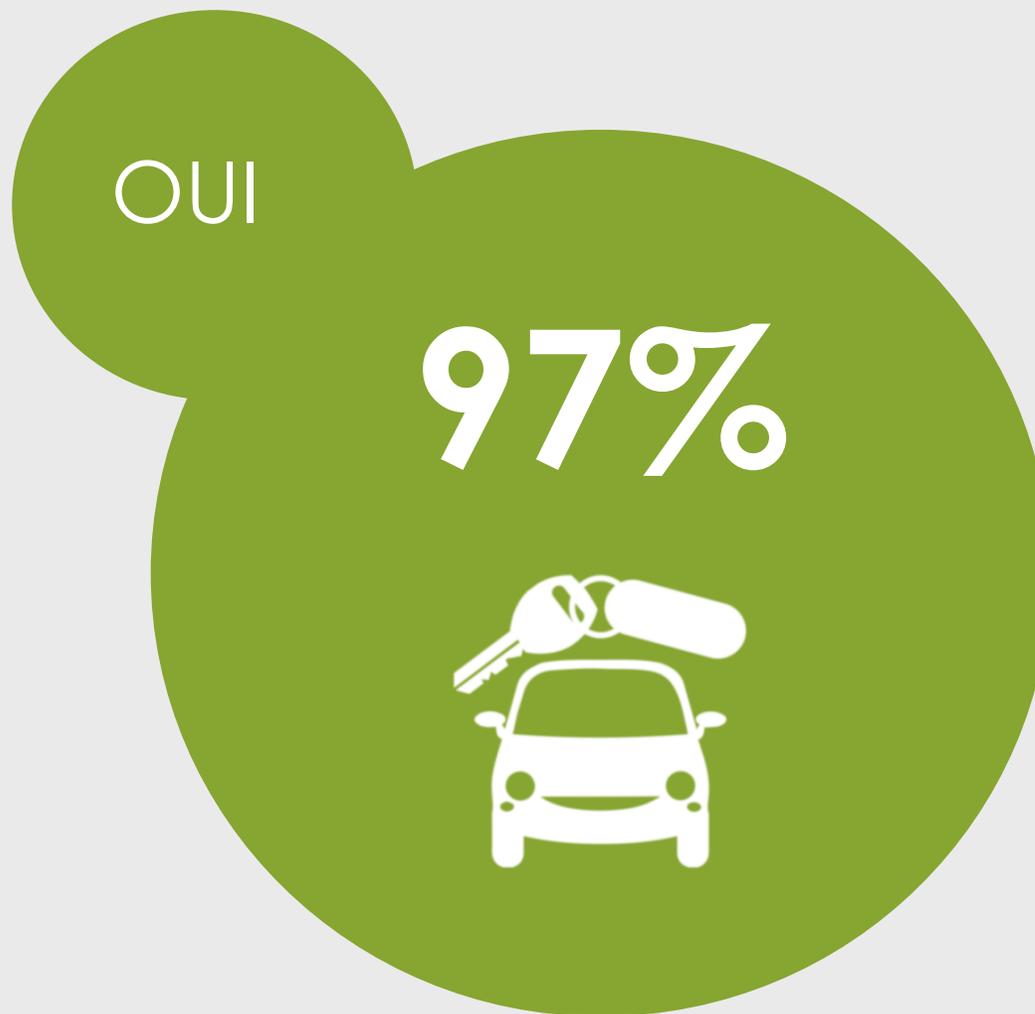
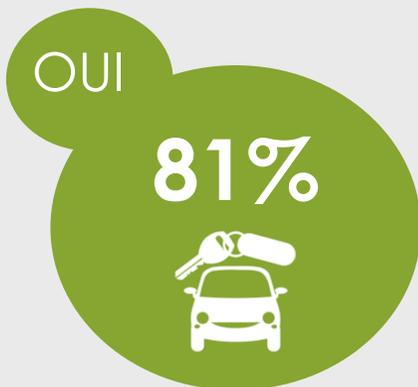
♂ 52 ♀ 46



POSSESSION D'UNE VOITURE

Base : 606 répondants
588 possèdent une voiture

Population française



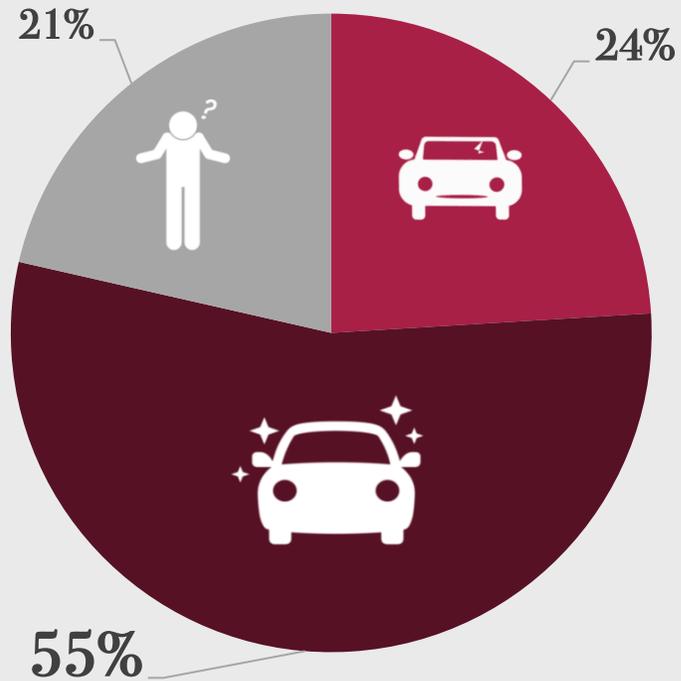
Source : INSEE

LES RETRAITÉS SE TOURNENT EN PRIORITÉ VERS UN VN, LES ACTIFS FAVORISENT LE VO

- Indécis
- VN
- VO



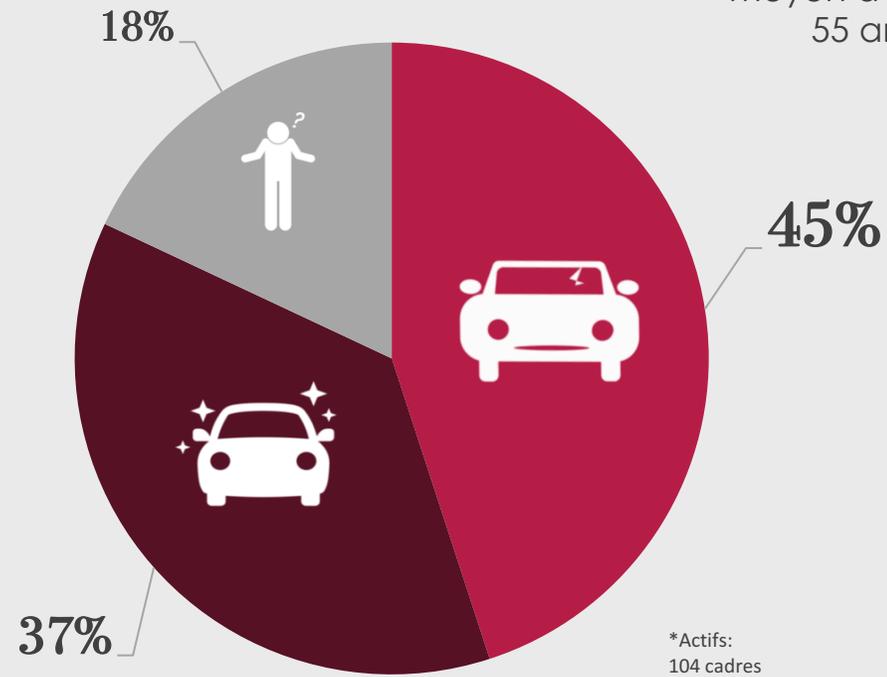
RETRAITÉS



Base : 154 répondants



ACTIFS*



Base : 227 répondants

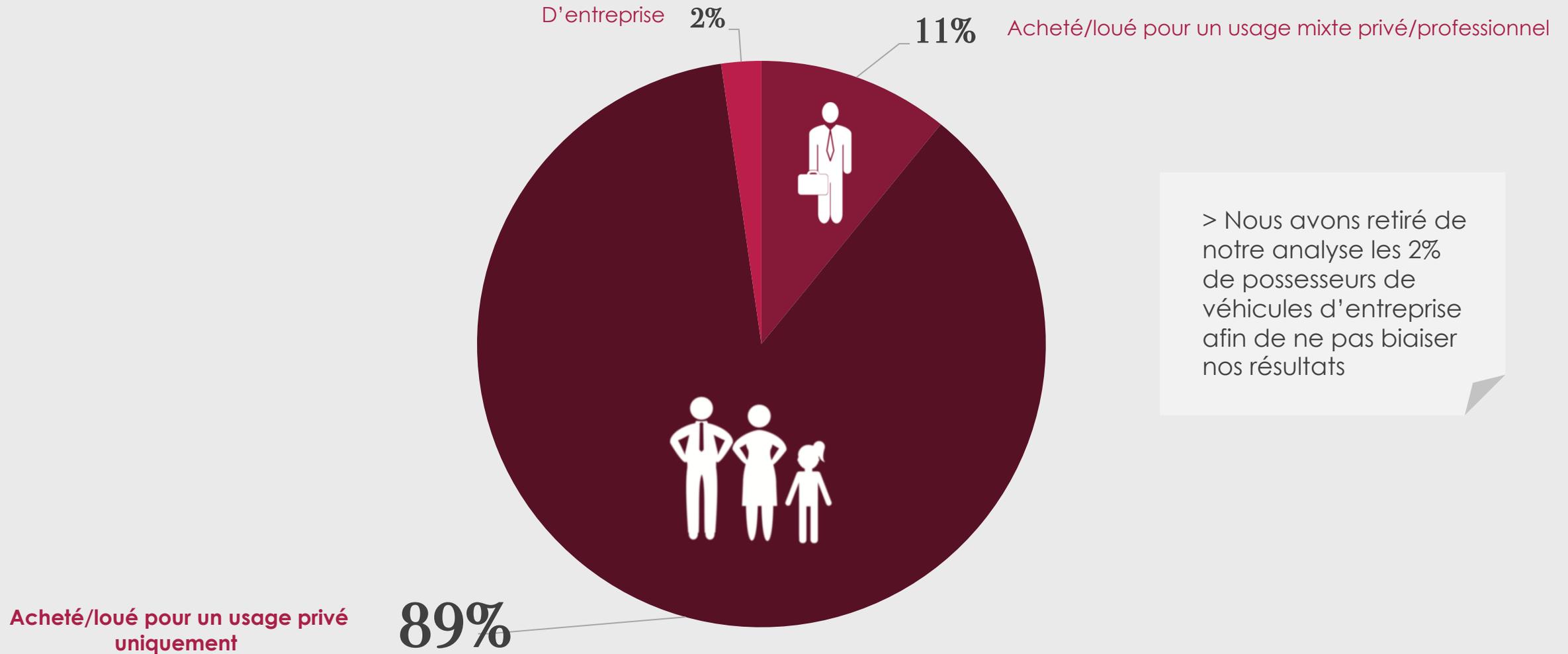
La priorité d'achat VN est le luxe des seniors

Ces chiffres concordent avec l'âge moyen d'un acheteur VN Français : 55 ans (source: Les Echos)

*Actifs:
104 cadres
59 employés
29 professions intermédiaires
17 artisans, commerçants
17 ouvriers
1 agriculteur

LE VÉHICULE LE PLUS UTILISÉ EST ACHETÉ/LOUÉ POUR USAGE PRIVÉ

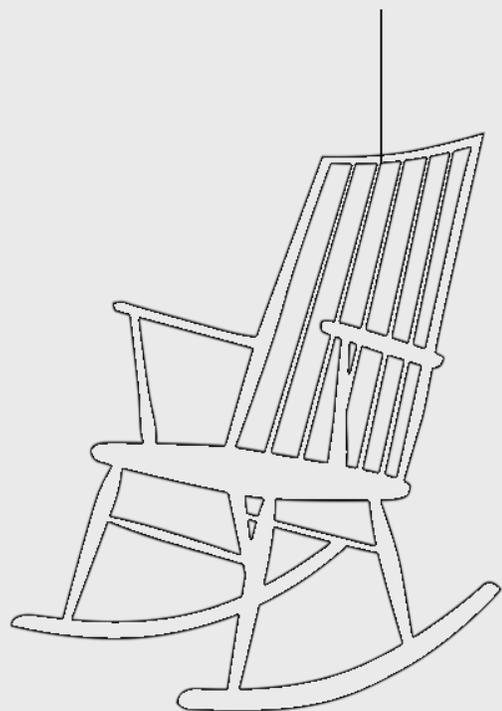
Base : 602 répondants



PROFILS - CATÉGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

36%

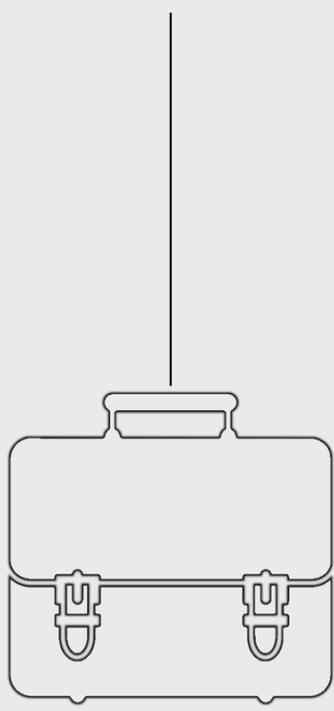
Retraités



27%

26%

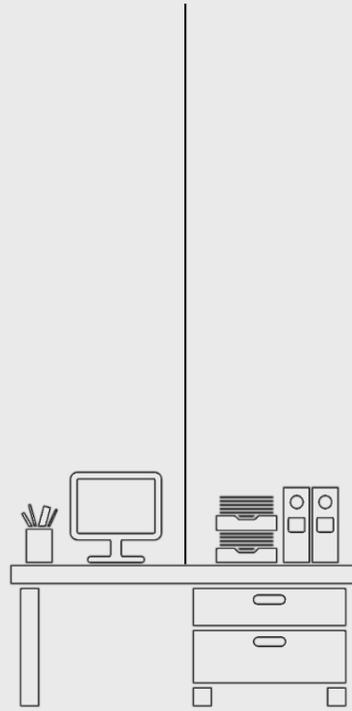
Cadres



9,2%

16%

Employés



16,4%

6%

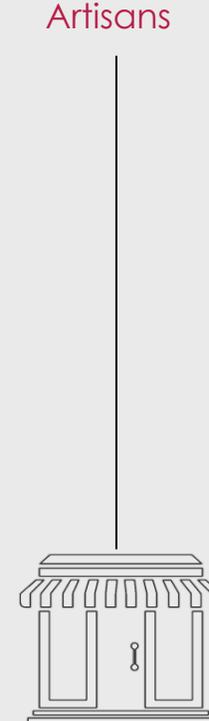
Professions
intermédiaires



14,2%

5%

Commerçants
Artisans



3,5%

5%

Ouvriers



12,8%

6%

Autres



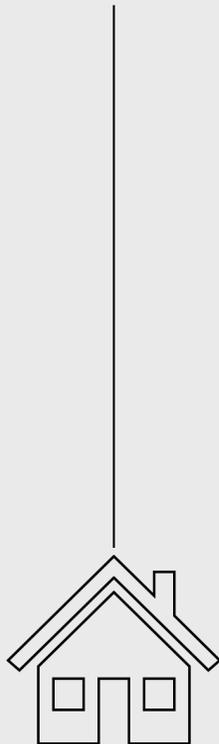
16,9%

Population
française

PROFILS – TAILLE DE LA VILLE

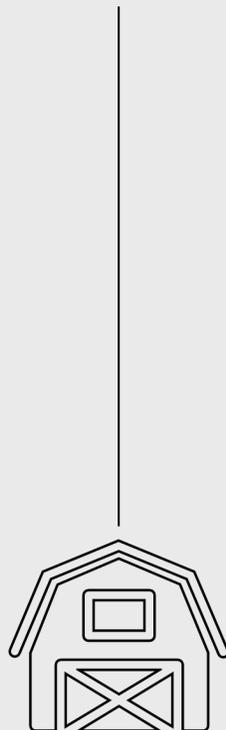
32%

Petite ville
(< 25 000)



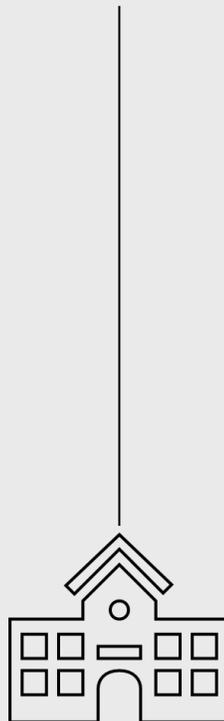
24%

Zone rurale
(< 2 500)



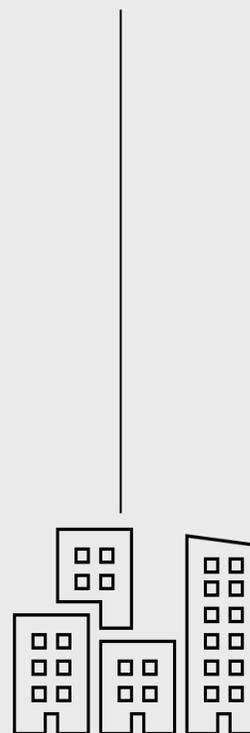
20%

Ville moyenne
(< 100 000)



13%

Métropole
(> 400 000)



11%

Grande ville
(< 400 000)

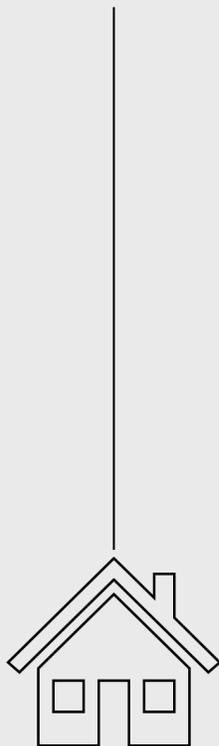


PROFILS – TAILLE DE LA VILLE (Population française)

Base : 606 répondants

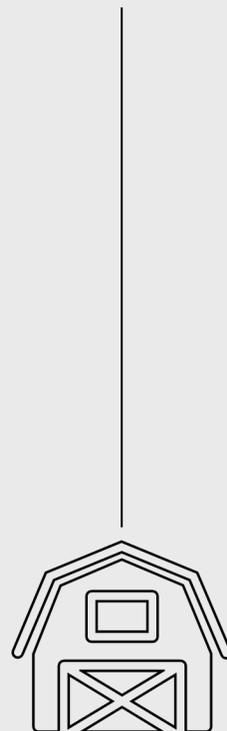
36%

Petite ville
(De 2 000 à 20 000)



25%

Zone rurale
(< 2 000)



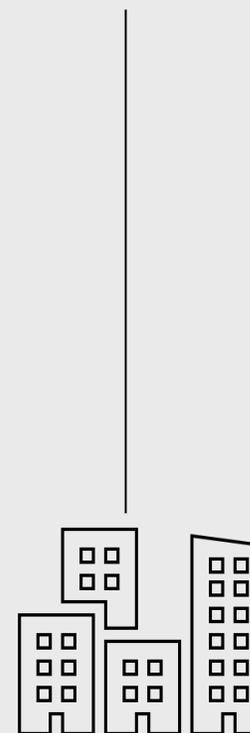
24%

Ville moyenne
(De 20 000 à 100 000)



9%

Métropole
(> 200 000)



6%

Grande ville
(De 100 000 à 200 000)



- . Enquête réalisée en ligne sur le site largus.fr
- . Entre le 19 mai et le 20 Juin 2017
- . 620 répondants
- . Durée moyenne du questionnaire : 9 minutes 30

Bases

- 606** : Base totale exploitée, pros exclus
- 602** : Possesseurs de voiture uniquement
- 594** : Base totale, sont exclus les non possesseurs de voiture qui ont revendu leur véhicule
- 588** : Base totale, pros et non possesseurs de voiture exclus
- 559** : base totale, sont exclus les répondant qui ne comptent pas revendre leur voiture
- 545** : Base totale, sont exclus les répondants non intentionnistes, qui ne possèdent pas de voiture et ne l'ont pas revendu
- 540** : base totale, sont exclus les non intentionnistes qui n'ont pas acheté de véhicule dans l'année passée
- 473** : Base retraités + cadres + employés
- 429** : Base (retraités + cadres + employés) – non intentionnistes qui n'ont pas acheté de véhicule dans l'année passée
- 402** : Intentionnistes
- 231** : Base des répondants qui comptent revendre leur voiture
- 67** : Base répondants dont l'usage du véhicule est mixte (pro/particulier)