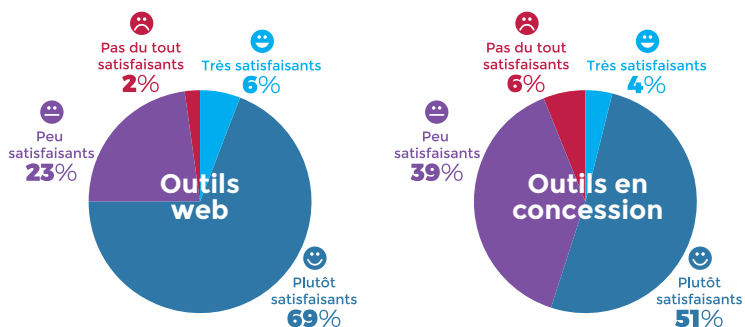


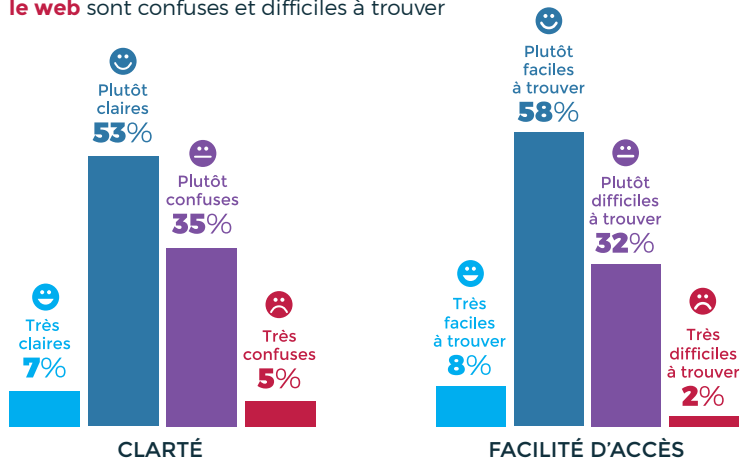
## Comportements auto 2017

### 1. L'achat automobile

Des outils en concession jugés plus sévèrement que ceux du web

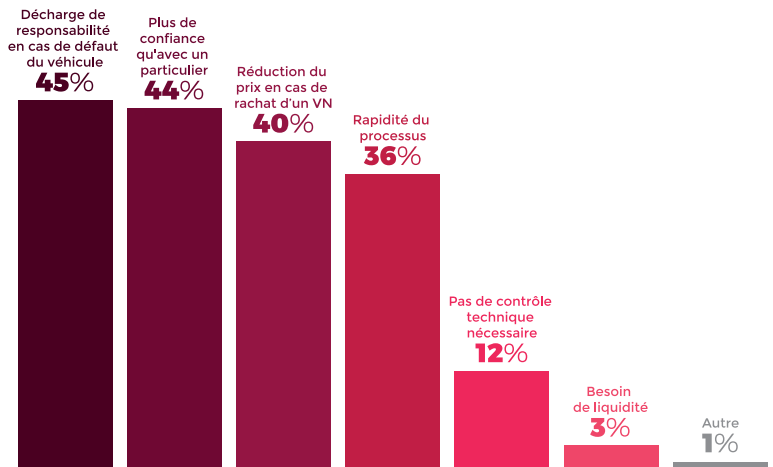


Un tiers des répondants trouve que les **informations tarifaires sur le web** sont confuses et difficiles à trouver

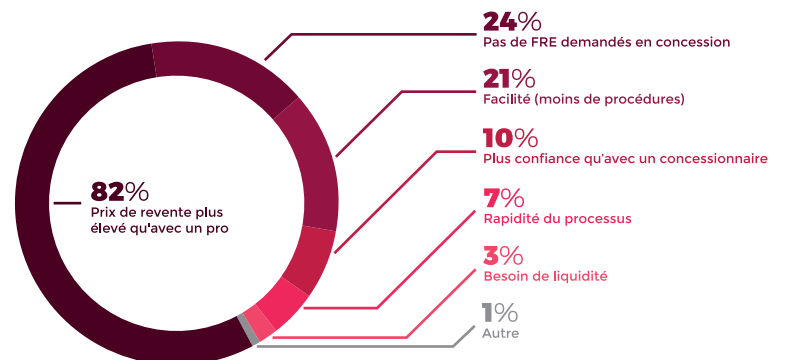


### 2. La revente

Le sécurité transactionnelle motive entre autres la revente à un pro



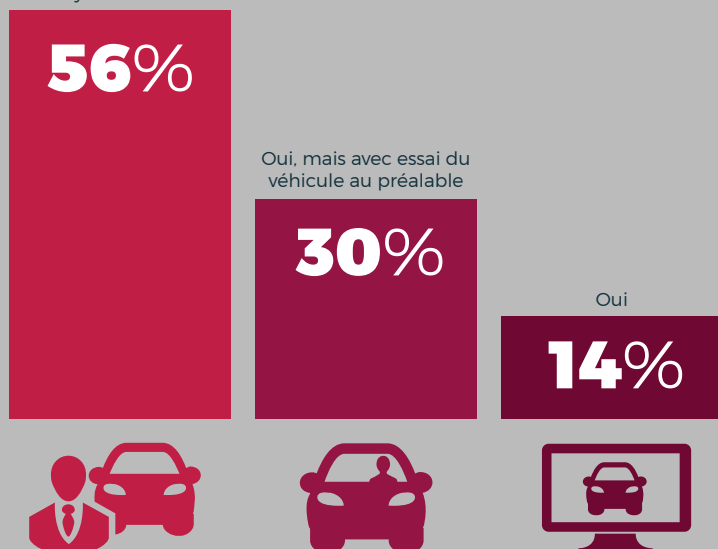
Un prix plus élevé motive clairement la revente à un particulier



### 3. L'avenir de l'automobile

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



Près d'un quart pense que la consommation automobile se fera de manière communautaire

