

## Communiqué de presse

Voiture d'occasion, voiture neuve - autant d'amour pour l'une que pour l'autre en France, selon une étude Harris Interactive pour heycar<sup>1</sup>.

- Une étude de Harris Interactive pour heycar France révèle la relation fusionnelle entre les propriétaires et leur véhicule : 80% des Français décrivent une relation fusionnelle avec leur voiture.
- Malgré un stress ressenti lors de la recherche ou de l'achat d'une voiture d'occasion, les résultats de l'étude montrent que le propriétaire d'un véhicule d'occasion « l'adopte » autant que s'il s'agissait d'un véhicule neuf.
- L'étude souligne également l'idée que l'acquisition d'une voiture d'occasion se révèle plus compliquée que l'achat d'une voiture neuve (75%).
- La plateforme de recherches de véhicules d'occasion heycar entend précisément résoudre ce problème et cette source de stress.

**Paris, le 22 février 2022** – La plateforme multi-marque, heycar, lancée en décembre 2021, veut réduire le stress éprouvé par les Français au moment de la recherche d'une voiture d'occasion, tout comme rendre ce moment aussi simple et enthousiasmant que l'achat d'un véhicule neuf, en proposant des véhicules garantis et de plus en plus de services complémentaires à l'achat – de l'assurance au financement – avec leurs concessionnaires partenaires.

Selon une étude Harris Interactive pour heycar, réalisée en novembre au moment de l'arrivée de la plateforme de recherche de véhicules d'occasion sur le marché hexagonal, les Français estiment que l'achat d'un véhicule constitue un moment de plaisir (66% pour une voiture neuve et 41% pour une occasion), mais aussi un moment de stress (52%) dès lors qu'il s'agit de l'achat d'un véhicule d'occasion. Il existe une représentation persistante qui consiste à penser que l'acquisition d'une voiture d'occasion est plus difficile que l'achat d'une voiture neuve (75%).

*« Aujourd'hui, 70% des consommateurs débutent leur recherche de véhicule d'occasion sur des plateformes multi-marques et sont à la recherche de garanties et services proposés par des concessionnaires », explique Mathias Hioco, Président de heycar France. « L'achat d'une voiture est un acte d'achat engageant et doit pouvoir être un moment simple et agréable. Notre objectif, chez heycar, en lien avec nos partenaires concessionnaires, est de proposer non seulement des véhicules d'occasion de qualité avec les services qui vont avec – garanties, assurances, financement – mais aussi proposer un parcours de recherche et d'achat d'un véhicule d'occasion aussi transparent et rassurant que pour l'achat de véhicules neufs. »*

---

<sup>1</sup> Enquête réalisée par Harris Interactive en ligne du 12 au 15 novembre 2021. Échantillon de 1 584 personnes représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus. Méthode des quotas et redressement appliqués aux variables suivantes : sexe, âge, catégorie socioprofessionnelle et région de l'interviewé(e).



## **Les Français et la voiture, une histoire passionnelle mais un choix rationnel.**

Pour décrire leur relation avec leur voiture actuelle, de nombreux Français décrivent un attachement dès le premier regard (41%), bien qu'ils soient plus nombreux à mentionner un choix de raison pour lequel ils se montrent par la suite satisfaits (46%). Quelle qu'en soit son origine – neuf ou d'occasion – 8 Français sur 10 décrivent une relation fusionnelle avec leur véhicule et estiment qu'il s'agit d'un endroit où ils se sentent bien (92%) et dont ils prennent soin (82%), avec lequel il leur arrive même de parler de temps en temps (44%) !

Lorsqu'ils achètent un véhicule d'occasion, les consommateurs énumèrent les critères de qualité essentiels à défaut desquels ils pourraient renoncer à leur achat. Les vices cachés, des bruits inhabituels (88%), un défaut électronique (86%) ou un écart kilométrique entre l'annonce et la réalité (84%) constituent des « briseurs d'affaire » d'autant que les consommateurs tiennent particulièrement à la transparence et aux garanties d'un accompagnement après l'achat.

## **heycaR simplifie la vie des futurs acheteurs**

Lancée en France en décembre 2021, la plateforme heycaR a pour objectif de simplifier les recherches et de rendre plus transparent le processus d'achat de voiture d'occasion. Fort de son expérience en Allemagne et Angleterre, heycaR a su s'appuyer dès son lancement sur des partenaires expérimentés du secteur automobile tels que Renault, Daimler et Volkswagen, afin de proposer des véhicules certifiés de moins de 8 ans et de moins de 150 000 km, couverts par les garanties des constructeurs. Deux mois après son lancement, heycaR peut s'appuyer sur un réseau de plus de 1 500 concessionnaires proposant plus de 50 000 véhicules sur la plateforme.

###

## **A propos de heycaR Group**

The heycaR Group (Mobility Trader Holding GmbH) bundles all heycaR national companies under one roof. Shareholders include Volkswagen Financial Services, Volkswagen, Daimler Mobility, and Allianz. Renault Group and its subsidiary RCI Bank and Services will join the list of shareholders soon. heycaR is the fastest growing platform for quality used cars in the European automotive industry. We have been offering our customers a user-friendly and ad-free online platform for quality used cars of all classes and well-known brands since 2017. The financing offerings of our partners are deeply integrated into our services. Our goal is to revolutionize the way people buy and experience cars. We are data-driven and always put our customers at the centre of everything we do. We operate in Germany, UK, Spain and France and are forging ahead with our expansion into new markets. heycaR Group headquarter is in Berlin. CEO of the heycaR Group is Florian Schlieper, while André Warmuth is CFO. The office of heycaR France is located in Paris. CEO of heycaR France is Mathias Hioco, while Niels Bolher is CFO.