

INFORMATION DE PRESSE

Nouvelle étude puls : La garantie pour véhicules d'occasion comme clé du succès commercial

Fribourg, le 5 août 2025. Dans le cadre d'une étude récente, l'institut d'études de marché puls, en collaboration avec l'assureur spécialisé CG Car-Garantie Versicherungs-AG, a analysé l'importance des garanties pour véhicules d'occasion dans le commerce automobile. Les résultats de l'enquête menée auprès des professionnels de la distribution automobile sont clairs : Les garanties ne sont pas seulement un outil important pour minimiser les risques du côté des clients finaux, elles constituent également un facteur stratégique de réussite pour les distributeurs eux-mêmes.

L'étude montre que les garanties pour véhicules d'occasion sont désormais considérées comme la norme dans le commerce qualifié. 88 % des représentants interrogés y voient un critère de qualité essentiel. Cette perception est particulièrement marquée dans les grandes entreprises (96 %) et chez les représentants de marques premium (94 %). Même chez les petits représentants, 84 % partagent cet avis. La garantie est ainsi de plus en plus perçue comme un élément de confiance, soulignant le professionnalisme et le sérieux du vendeur.

Une demande croissante due à l'incertitude économique

L'un des principaux moteurs de cette évolution est la situation économique de nombreux ménages. Face à l'augmentation du coût de la vie et à des prix de réparation parfois nettement plus élevés, les clients recherchent davantage des solutions d'assurance. 70 % des représentants déclarent que la demande en garanties pour véhicules d'occasion a augmenté par rapport à il y a cinq ans. Les



durées plus longues sont particulièrement prisées : 55 % des représentants observent un intérêt croissant pour les garanties d'une durée de 24 mois ou plus.

Confiance, fidélisation client et avantage concurrentiel

L'étude montre que les garanties ne se contentent pas d'amortir les risques, mais renforcent également la confiance des clients. 67 % des représentants affirment que l'offre de garanties renforce la fiabilité de leurs véhicules. 62 % y voient un avantage concurrentiel évident par rapport à la vente privée. 61 % indiquent que les clients se sentent aussi protégés qu'en achetant un véhicule neuf grâce à la garantie. Selon 46 % des représentants, une garantie peut également augmenter la propension à acheter des véhicules électriques d'occasion.

Commercialisation active et effets positifs sur l'activité atelier

La majorité des représentants (83 %) proposent activement des extensions de garantie : un signe clair que la garantie n'est pas laissée au hasard. Outre la promotion des ventes, ils contribuent également à la fidélisation de la clientèle : 74 % des personnes interrogées déclarent constater un effet positif sur les taux de satisfaction client. 18 % constatent même une augmentation significative. En outre, 43 % des représentants constatent que les clients sont davantage disposés à payer pour des produits garantis.

Dr Marcus Söldner, président du conseil d'administration de CarGarantie :

« Les résultats de l'étude confirment de manière impressionnante ce que nous constatons au quotidien dans notre collaboration avec nos partenaires commerciaux : Les garanties pour véhicules d'occasion ne sont plus une option, mais un élément stratégique central pour réussir durablement. Ils instaurent la confiance, renforcent la fidélisation des clients et offrent des avantages économiques évidents aux distributeurs, en particulier dans un contexte économique marqué par



l'incertitude et la hausse des coûts. Il est particulièrement encourageant de constater que de plus en plus de représentants reconnaissent les opportunités offertes par une commercialisation active et structurée des produits de garantie. Chez CarGarantie, nous considérons qu'il est de notre devoir de soutenir le commerce avec des solutions sur mesure qui non seulement répondent aux besoins des clients, mais garantissent également la pérennité du marché des véhicules d'occasion. »

Avec plus de 50 ans d'expérience, environ 330 millions d'euros de cotisations par an et une présence sur le marché dans 19 pays, CG Car-Garantie Versicherungs-AG compte parmi les principaux assureurs spécialisés pour les véhicules neufs et d'occasion dans le domaine des assurances de garantie et de frais de réparation en Europe. Plus de 40 constructeurs/importateurs et plus de 23 000 revendeurs spécialisés font confiance à la couverture et à la haute qualité de service de CarGarantie. En tant que partenaire fiable, CarGarantie mise sur la stabilité et la vision à long terme.