

#### Constat 1/2 le thermique chute



### Immatriculations -25.5%

en 2020 vs 2019



La pandémie explique en très grande partie cette bai<mark>sse d</mark>



La part de marché des véhicules électriques et hybrides rechargeables en France a gagné 10pts pour atteindre 11% des ventes!



#### Constat 2/2 l'électrique augmente



#### Ca sera fini en 2040

Un texte de loi a été voté par l'assemblée nationale visant l'interdiction de la commercialisation des véhicules essence et diesel d'ici 2040



La marque a vu son cours de bourse exploser en 2020 (+680%). Telsa est **le seul acteur à avoir augmenté ses ventes sur l'exercice**, et ce dans des proportions remarquables : **+36% vs 2019** 

### Les attentes des consommateurs ont évolué



#### 3 motivations d'achat

des acheteurs et futurs acheteurs\*



Le remplacement d'un véhicule trop ancien pour 36% d'entre eux



25% souhaitent monter en gamme, comprenons par-là acquérir un véhicule plus moderne, qui embarque plus de services et qui renforce la notion de plaisir, très importante dans cet achat engageant.

3 15% des répondants ont cité vouloir un nouveau véhicule pour réduire l'impact sur l'environnement (un chiffre qui monte à 20% pour les futurs acheteurs).

# choisit son modèle par fidélité à une marque



### Des stratégies en phase avec les évolutions



- Des groupes se renforcent mais les marques restent bien différenciées
- La communication media est très centrée sur les nouvelles motorisations hybrides et électriques
- La notion de plaisir est renforcée. Le design prend aujourd'hui une part beaucoup plus importante



### La mobilité devient économique et écologique



# 2023 Zones à Faible Emission (ZFE)

\*

- → Exode des ménages urbains près de leur lieu de travail, pour ceux qui ne peuvent pas se déplacer sans véhicule
- Hausse de la part des ventes de véhicules électriques, le parc devrait atteindre 50% en 2050 en France

### La mobilité devient économique et écologique



#### Toujours les 3 mêmes freins à l'achat

- La disponibilité des bornes de recharge, pour 62% des clients qui n'ont pas acheté ce type de véhicules.
- 58% citent l'autonomie des batteries.
- 53% citent le prix. Plusieurs études prospectives affirment que le véhicule électrique sera au même prix d'achat que le thermique d'ici 2024.



## Le parcours en concession va devoir s'adapter



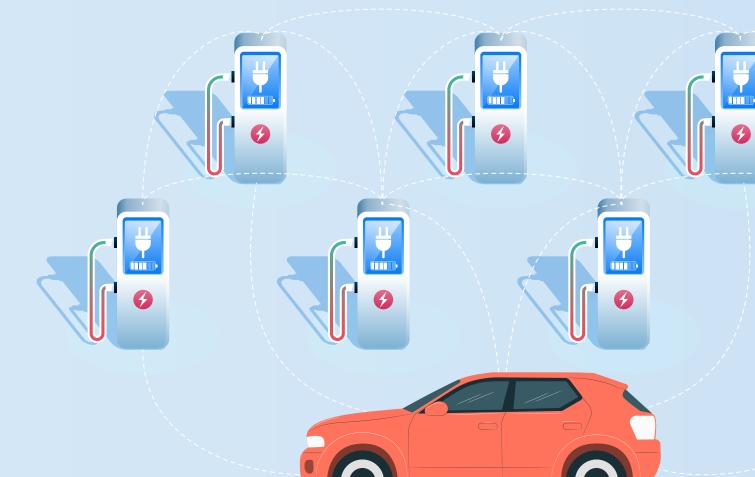
### L'ESSAI -5 pts Encore et toujours

Alors que 85% des vendeurs en concession proposent l'essai à leurs clients qui viennent se renseigner sur un véhicule essence ou diesel. Ils ne sont que 80% à le faire pour un véhicule électrique ou hybride



1 5 vendeur

ne parle pas des lieux de charge possible lorsqu'un client se montre intéressé par un véhicule électrique ou hybride rechargeable.

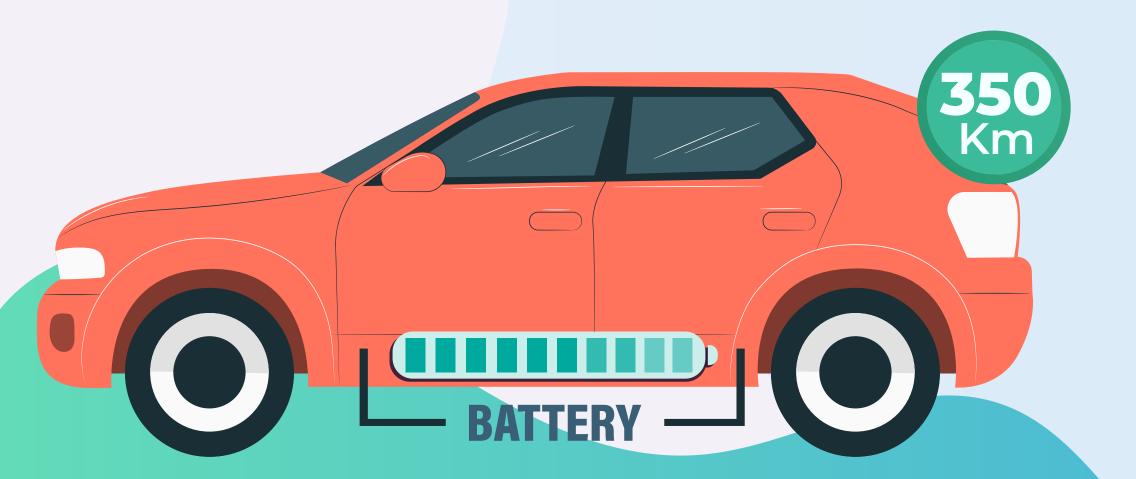


## Le parcours en concession va devoir s'adapter



#### La découverte des besoins

Faire l'annonce de l'autonomie après la découverte des besoins permet de garder le client concentré pour la suite de la vente car celle-ci répond déjà largement au besoin des clients dans leurs usages quotidiens



### Le digital Seulement

2/5 clients

ont reçu une réponse par mail ou par téléphone pour donner suite à leur demande d'information.



# L'article complet est disponible sur notre site internet

Voir l'article

