

Communiqué de presse  
Marcq-en-Barœul, le 23 mars 2023

## **1<sup>ère</sup> EDITION DE L'OBSERVATOIRE DES « CLÉS DU VO »**

***CGI FINANCE dévoile les résultats de son 1<sup>er</sup> observatoire  
sur le comportement d'achat des Français  
en matière de véhicule d'occasion***



- Les principales motivations d'achat en B2C sont l'état général du véhicule ainsi que les garanties associées
- Face à l'augmentation des prix et à la crise, les clients puisent davantage dans leur épargne et vont davantage recourir au financement
- De nouveaux comportements d'achat, rassurants pour les professionnels, se dessinent face à la crise économique et l'augmentation des prix
- Si les solutions digitales sont de plus en plus intégrées dans le parcours, l'interaction humaine et la proximité restent plus que jamais plébiscitées

**CGI FINANCE, leader des financeurs automobiles indépendants, explore depuis plusieurs années les comportements des clients.**

**Conscient des grands mouvements des marchés qui s'opèrent actuellement, CGI FINANCE souhaite donner une nouvelle dimension à cette exploration. Il vient de lancer une enquête inédite destinée à éclairer et décoder le marché complexe du véhicule d'occasion avec de nombreuses innovations comme les parcours d'achats, les profils acheteurs, les comparaisons achats C2C / B2C, ...**

Ce baromètre, 1<sup>er</sup> volet d'un sujet plus large appelé les « **CLÉS DU VO** », a été mené par **C-WAYS** en décembre 2022 pour le compte de CGI FINANCE. Il a ciblé un échantillon de plus de 2 000 Français représentatifs de la population nationale.

**CGI FINANCE inscrit cette démarche sur le long terme**, cette enquête qui sera renouvelée, donnera lieu à des restitutions annuelles. La 1<sup>ère</sup> édition est intitulée « *Les Français et le VO, nouvelle donne !* ». Elle dresse un portrait des comportements et tendances d'achat dans un contexte économique perturbé. Un focus particulier a été fait sur la thématique du prix des voitures d'occasion et sur la manière dont les Français gèrent la forte hausse des prix constatée depuis 2 ans.

### **Le contexte du marché :**

- Jusqu'à la crise sanitaire en 2020, le marché du VO a enregistré des hausses de volume régulières.
- Le développement du locatif sur le marché neuf accélère les rotations sur les véhicules et alimente le marché du VO.
- La crise sanitaire a mis fin à une décennie de croissance.
- Les difficultés d'approvisionnement sur le marché du neuf conduisent à des reports massifs vers l'occasion.
- L'envolée des prix pour les véhicules d'occasion est spectaculaire (+30 % en deux ans).
- Faute de véhicules neufs, les stocks potentiels de véhicule d'occasion se tarissent progressivement.
- En 2022, la demande a fléchi, et en conséquence le marché du VO a connu une forte baisse (-13 %).

**L'observation et la modélisation des durées de détention de véhicules, appliquées aux ventes de VN des dernières années et au parc VO actuel, permet à CGI FINANCE de projeter un marché du VO plutôt stable, sur un niveau plutôt bas pour 2023 et 2024. Ce marché devrait rester aux alentours des 5,2 millions d'unités avec sur le segment des VO de moins de 5 ans un volume autour de 1,6 million.**

### **Les grandes observations de l'Observatoire :**

#### **> Les critères d'achat : fortes disparités entre les circuits d'achat C2C et B2C**

##### **C2C : Le prix, premier critère d'achat entre particuliers**

On observe de fortes disparités sur les prix moyens des véhicules d'occasion en fonction des circuits d'achat.

##### **Le prix n'est pas le seul critère qui distingue les circuits d'achat du VO**

Lorsque les acheteurs de VO choisissent d'acheter auprès d'un professionnel automobile, ils expriment d'abord des attentes sur l'état général du véhicule et la sécurité, ce qui montre qu'ils ont besoin d'être rassurés. Le prix n'arrive qu'en 3<sup>ème</sup> position.

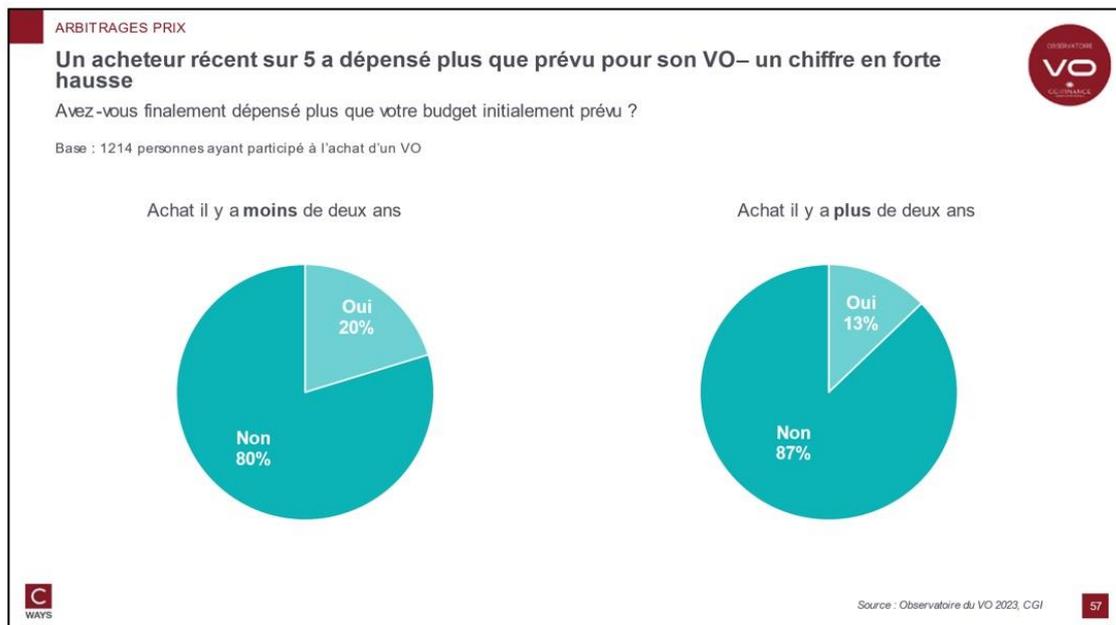
En revanche, de particulier à particulier, les acheteurs de VO recherchent avant tout un prix conforme à leur budget.



> **Les Français s'adaptent au prix en arbitrants leurs dépenses et en puisant dans leur épargne : l'augmentation de 30 % des prix VO en 2 ans, pousse les acheteurs à des choix**

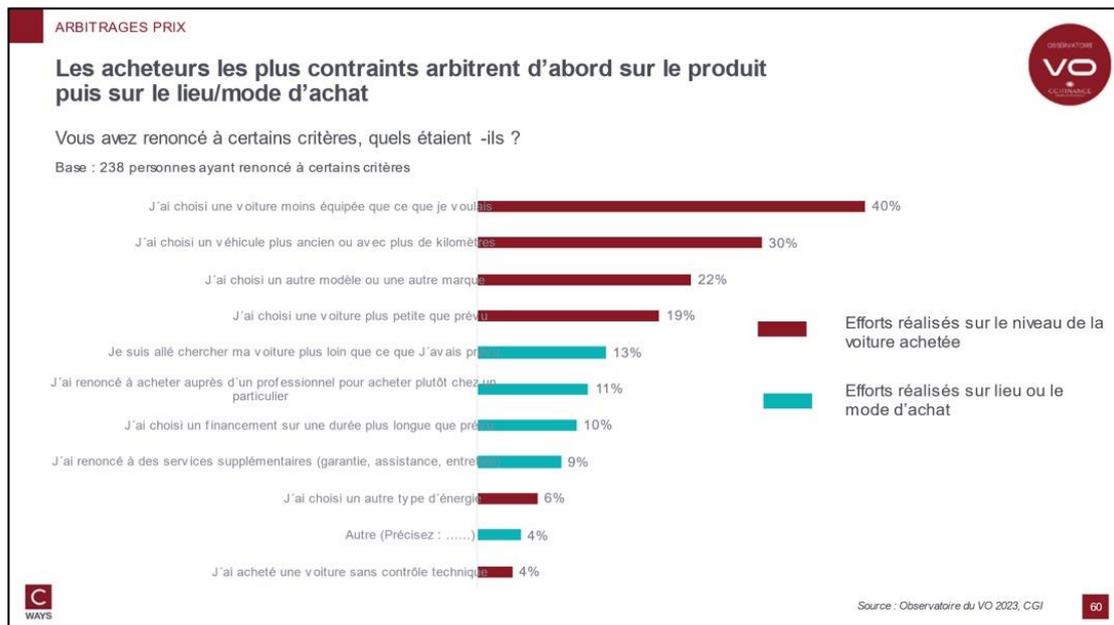
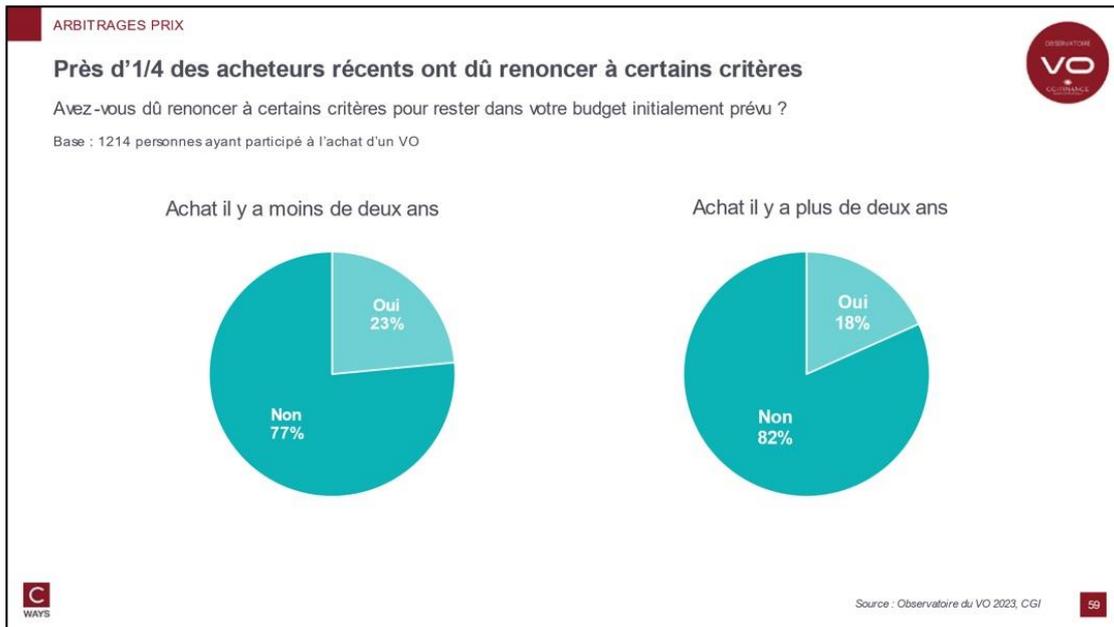
L'inflation marquée en 2022 (+5,2 % en France en moyenne) a conduit **7 Français sur 10** à restreindre leurs dépenses. En particulier, la hausse des dépenses énergétiques, qui comprend les carburants, a accéléré la baisse du pouvoir d'achat des Français.

Dans ce contexte, **20 % des acheteurs** ont dépensé plus pour leur VO que le budget prévu, un chiffre en forte hausse sur les 2 dernières années (13 % pour les achats antérieurs à 2 ans).



C'est notamment en puisant dans l'épargne qu'ils ont réussi à dégager ce budget supplémentaire. Ils sont aussi **1/4** à déclarer avoir renoncé à certains critères (équipements, caractéristiques) pour rester dans leur budget (ils n'étaient que 18 % il y

a plus de 2 ans). Ils vont ainsi choisir des véhicules moins équipés, plus âgés ou plus kilométrés que prévu.



Malgré tout, dans ce contexte de prix élevé, les acheteurs B2C renouvellent leur confiance envers les professionnels puisque 9 acheteurs B2C sur 10 se projettent à nouveau aux côtés d'un professionnel pour leur prochain achat.

**> Dans un contexte de prix élevé, le paiement comptant perd des parts de marché au profit des solutions de financement VO qu'ils soient effectués en C2C comme en B2C**

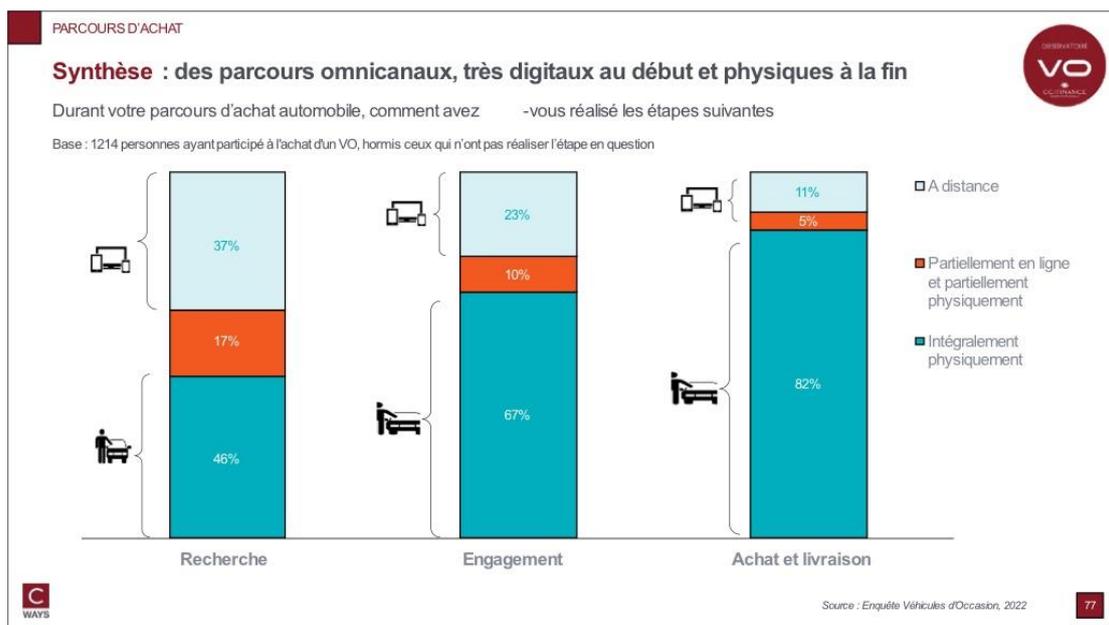
Les acheteurs de VO payaient majoritairement comptant leur VO (**62 %**) notamment en C2C (**83 %**). Avec la hausse des prix, ils ont notamment puisé davantage dans leur épargne.

Cependant, le financement va être davantage plébiscité dans les années à venir. En effet, ils ne sont **plus que 39 %** à se projeter à nouveau avec un paiement comptant pour le prochain achat. A l'inverse, les solutions locatives - qui ne représentent **que 2,4 % des solutions de financement** des VO actuellement détenus – semblent constituer une option d'avenir puisque 22 % des consommateurs se projettent dans ce type de financement pour le prochain achat.

## > Quel est le parcours d'achat des acquéreurs de VO ?

Le lieu d'achat d'un VO se dessine très tôt pour **60 % des acheteurs** de VO, pendant la phase de recherche digitale.

Ce canal est très présent dans la partie amont du parcours. A mesure qu'ils avancent dans leurs processus d'achat, les acheteurs de VO restent plus attachés aux contacts physiques (en C2C comme en B2C), signe **qu'ils cherchent à se rassurer, à être conseillés**.



## A propos de CGI FINANCE

CGI FINANCE est une société experte en financement depuis plus de 70 ans. La société accompagne les distributeurs automobile, bateau et de regroupement de crédits dans leurs performances en fournissant des solutions de financements innovantes et digitales correspondants aux besoins de leurs clients.

CGI FINANCE propose des solutions pour financer les besoins de mobilité, ainsi que les projets de vie ou de loisirs des clients.

Un leader du financement automobile en France, un leader du financement nautique en Europe et un acteur majeur du regroupement de crédit, CGI Finance, avec ses 1 000 collaborateurs experts développe des solutions à forte valeur ajoutée.

## **CGI FINANCE en chiffres**

- 520 000 clients
- 18 agences commerciales auto, et une agence commerciale bateau en France pour une plus grande proximité avec nos partenaires
- Plus de 1 000 collaborateurs
- Partenaire de plus de 65 % des groupes de distribution du Top 100, de plus de 3 000 concessionnaires automobiles et des plus grands constructeurs (Porsche, Bentley, Bugatti, Subaru, Ssangyong, ainsi que Kia France et Hyundai Motors France via leur co-entreprise Hyundai Capital France).
- Sur l'automobile, CGI FINANCE est le leader des financeurs indépendants
- Sur le bateau, CGI FINANCE est le leader du financement nautique en Europe.