



06 juin 2023

En France, les acheteurs de voitures paient plus cher pour avoir l'esprit tranquille - Beaucoup s'adressent aux concessionnaires automobiles agréés pour chercher une voiture

carVertical, le spécialiste des rapports sur l'historique des véhicules d'occasion, œuvre pour garantir davantage de transparence sur le marché de l'automobile et des motos d'occasion en fournissant aux acheteurs de véhicules des informations récentes et vérifiées. En s'appuyant sur l'analyse des millions de données dont elle dispose partout dans le monde, la société carVertical réalise régulièrement des études sur le marché de l'occasion. Elle partage aujourd'hui les résultats d'une étude menée en France et dans 7 autres pays sur les facteurs qui influencent les décisions d'achat d'un véhicule.

Lorsqu'il s'agit [d'acquérir une voiture d'occasion](#), chaque acheteur a des besoins spécifiques. Alors que certains préfèrent les voitures économiques, d'autres sont en quête de puissants SUV ou de breaks familiaux. Acheter une voiture est une décision majeure, et dans chaque pays les conducteurs ont des stratégies différentes pour choisir le bon véhicule.

Les Français ne font pas confiance aux vendeurs privés

47,1 % des acheteurs de voitures d'occasion en France s'adressent à des concessionnaires agréés pour réaliser leur achat, ce qui suggère que les automobilistes français ne font pas confiance aux vendeurs privés. La France est l'un des pays avec la plus forte proportion d'automobilistes à vouloir acheter une voiture auprès d'un revendeur agréé. Au Royaume-Uni, cette proportion est encore plus élevée, avec 55,7 % d'acheteurs qui partent à la recherche d'une voiture d'occasion dans ce type d'établissement, tandis qu'en Espagne, la proportion d'acheteurs de voiture à se rendre chez des concessionnaires agréés est de 43,4 %.

Près d'un automobiliste français sur six (17,2 %) cherche un véhicule dans des garages ou chez des revendeurs de voitures indépendants, et seuls 11,5 % des acheteurs choisissent leur voiture parmi les véhicules répertoriés sur des sites web par des particuliers ou autres entreprises. Par exemple, 20,8 % des acheteurs de voiture d'occasion en Espagne et 12,6 % des automobilistes en Italie procèdent exactement de la même manière lorsqu'ils cherchent un véhicule d'occasion : ils se rendent sur des sites d'annonces en ligne ou sur des marketplaces.

« Les prix pratiqués dans les concessions sont généralement beaucoup plus élevés que sur les sites de petites annonces. Les acheteurs provenant de pays à revenus modestes les évitent. Toutefois, les concessions automobiles offrent plus de transparence aux acheteurs, car elles vérifient minutieusement leurs voitures et proposent souvent une garantie ou une autre forme d'assurance. En revanche, les risques d'acheter un véhicule en mauvais état auprès de garages

privés ou de vendeurs non agréés sont beaucoup plus élevés », explique M. Matas Buzelis, expert du secteur automobile chez carVertical.

La France, l'Espagne et le Royaume-Uni sont les pays avec le plus grand nombre d'automobilistes à rechercher des voitures dans des concessions automobiles, tandis que dans les pays d'Europe de l'Est, la majorité des gens achètent leur voiture sur des sites de petites annonces. Ensuite il y a l'Italie, où la plupart des acheteurs de voitures d'occasion ont tendance à chercher leur prochaine voiture dans des garages privés ou des marketplaces physiques de voitures.

Prendre des décisions importantes avec peu d'aide extérieure

Lorsqu'on demande de citer les facteurs les plus déterminants lors de l'achat d'un véhicule, les automobilistes français déclarent que l'essai routier compte pour plus de 28,5 % de la décision d'achat.

Pour les acheteurs de voitures en France, 15 % de la décision est prise suite à une suggestion de leurs amis ou de leur famille, tandis que les avis en ligne sur les voitures représentent 11,4 % du facteur décisif.

En ce qui concerne l'achat de voitures dans les autres pays, il existe des tendances qui montrent que les conducteurs des pays d'Europe de l'Est sont parmi les personnes qui consultent le plus leurs amis et membres de leur famille. Les Français, Espagnols et Italiens se trouvent de l'autre côté du spectre.

« En Europe de l'Est, nous constatons que les amis et membres de la famille ont une plus grande influence sur les décisions d'achat de voitures, tandis que les habitants des pays occidentaux, qui bénéficient d'une plus grande confiance et transparence sur les marchés de voitures d'occasion, sont beaucoup plus indépendants lorsqu'il s'agit d'acheter un véhicule », explique Buzelis de carVertical.

Plus de 6 Français sur 10 vérifient l'historique d'un véhicule avant de l'acheter

En France, 15,3 % des acheteurs ont indiqué que la vérification en ligne de l'historique d'un véhicule est un outil important pour prendre une décision d'achat. Ce pourcentage suggère que peu de conducteurs en France ont conscience de l'importance des vérifications de l'historique et à quel point il est facile de tomber entre les mains de vendeurs frauduleux. Néanmoins, dans d'autres pays l'importance des vérifications de l'historique dans le processus d'achat d'un véhicule est un facteur encore moins évident.

Malgré cette proportion faible de conducteurs considérant l'historique comme l'un des facteurs de décision les plus importants lors de l'achat d'une voiture, dans les faits, 60,3 % des acheteurs de voitures d'occasion français ont vérifié l'historique d'un véhicule en ligne avant de l'acheter.

Néanmoins, c'est en France et en Italie que les acheteurs ont vérifié le moins souvent l'historique d'un véhicule. La part la plus élevée d'acheteurs ayant consulté le passé d'une voiture se trouvait en Hongrie, au Royaume-Uni et en Pologne.

Parmi les acheteurs ayant consulté l'historique d'une voiture qu'ils souhaitent acheter, 58 % l'ont fait avant l'essai routier. Cela permet de gagner du temps, car certains modèles peuvent être en mauvais état et par conséquent, il est inutile de se déplacer pour aller les voir.

Davantage de vérification d'historique pour les voitures d'occasion coûteuses

Les personnes qui dépensent le plus d'argent pour leur voiture sont plus susceptibles de vérifier leur historique en ligne. Si un véhicule coûte jusqu'à 1 000 euros, seulement 66 % des acheteurs vérifient son historique. Dans la fourchette de 10 000 à 15 000 euros, 75 % des automobilistes vont effectuer une vérification d'historique. Cependant, ce pourcentage monte jusqu'à 87 % pour les voitures d'occasion de plus de 60 000 euros.

Lors de l'achat d'une voiture coûteuse, des dommages cachés et un mauvais entretien peuvent entraîner des factures de réparation exorbitantes. C'est pourquoi les conducteurs veulent éviter les problèmes potentiels en vérifiant un véhicule avant de l'acheter. Néanmoins, les acheteurs à petit budget sont prêts à prendre des risques, étant donné que leurs voitures ne sont pas de grande valeur.

De nombreux automobilistes ne savent pas ce qu'est un numéro VIN

« Le numéro VIN est une donnée importante du véhicule puisqu'il permet d'obtenir toutes les informations disponibles le concernant. Nous avons été surpris par le fait que seulement 63 % du public sait [ce qu'est un numéro VIN](#). Cela illustre à quel point les acheteurs de voitures sont en réalité confiants dans leur processus d'achat », explique Buzelis de carVertical.

A propos de carVertical :

carVertical est une entreprise spécialisée dans l'établissement de rapports sur l'historique des véhicules. Elle génère des rapports à partir de données provenant de centaines de bases de données et de registres nationaux et privés dans le monde entier, afin de fournir aux clients des informations détaillées sur le véhicule qu'ils envisagent d'acheter. carVertical est présente dans 26 pays, dont la majeure partie de l'Europe, ainsi qu'aux États-Unis, au Mexique et en Australie.

A ce jour, plus d'un million de personnes dans plus de 50 pays se sont appuyées sur l'expertise de carVertical pour acheter leur véhicule en toute confiance.

La mission de carVertical est non seulement d'aider les acheteurs à choisir une voiture ou une moto en bon état, mais aussi d'améliorer la culture du marché des véhicules d'occasion. De nombreux véhicules présentent des défauts cachés et certains vendeurs peu scrupuleux n'hésitent pas à abuser de la confiance des clients pour réaliser des ventes. carVertical a pour objectif d'apporter plus de transparence au marché et de protéger les acheteurs de véhicules d'occasion.