

KANTAR

Baromètre AramisAuto

« Les Français et l'automobile »

Vague 10 – Juin 2019



Sommaire

- 1. Introduction & Rappel Méthodologique**
- 2. Eléments de contexte 2018/2019**
- 3. Résultats d'étude**
 - A. Possession, usage et perception de l'automobile en 2019
 - B. Automobile et Pouvoir d'achat
 - C. Le Parcours d'achat et de revente d'une voiture
- 4. Synthèse, Insights communication et marketing**

1

Introduction & Rappel Méthodologique

Rappel de la méthodologie



CIBLE

- Individus de 18 ans et plus
- La représentativité de l'échantillon est assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, PCS, région UDA 5)



ECHANTILLON

- Périmètre géographique: France
- 1007 interviews
- La taille de l'échantillon permet une lecture des résultats par sous-cibles (profil socio-démo...)



MODE DE RECUEIL

- Online – Access Panel – questionnaire de 11 minutes
- Le terrain s'est déroulé la semaine du 22 Avril 2019

- Il s'agit d'un **Baromètre - Vague n°10** – avec des questions récurrentes (7mn) et des nouvelles questions (3mn).
- Les nouvelles questions sont indiquées par un **Picto Nouveauté 2019** **Nouveau 2019**
- Les résultats sont présentés **en historique sur 3 ans** et en **tendance sur 10 ans pour les questions posées depuis 2010**

Questionnaire : rappel de la structure – Questions barométriques

INTRODUCTION SCREENING	<ul style="list-style-type: none">› Sexe, Age, PCS, Région
POSSESSION AUTOMOBILE	<ul style="list-style-type: none">› Possession permis de conduire› Motorisation du foyer et responsable de l'achat du véhicule› Origine et motorisation du véhicule› Kilométrage [NOUVEAU]› Besoin de la voiture [NOUVEAU]
CYCLE DE VENTE/REVENTE	<ul style="list-style-type: none">› Situation de la voiture principale vs voiture antérieure› Situation du véhicule antérieur et en cas de revente durée de détention
PERCEPTIONS DE L'AUTOMOBILE ET CRITÈRES D'ACHAT	<ul style="list-style-type: none">› Représentations associées à la voiture› Perception de la banalisation de la voiture› Critères de choix dans l'achat d'un VN et d'un VO› Sources d'information pour l'achat d'une voiture [NOUVEAU]
ATTACHEMENT AUX MARQUES FRANÇAISES	<ul style="list-style-type: none">› Attachement aux marques françaises et raisons d'attachement aux marques françaises
LES NOUVELLES ATTITUDES DE CONSOMMATION	<ul style="list-style-type: none">› Achat vs location véhicule› Perception du coût des formules de financement vs prix réel d'achat
LES NOUVEAUX SERVICES DE DISTRIBUTION	<ul style="list-style-type: none">› Perception d'internet dans le choix, l'achat (VO ou VN) et la vente d'un véhicule› Réticence à acheter un véhicule sur internet› Achat de véhicule déjà effectué sur internet , principaux avantages à l'achat sur internet

Questionnaire : rappel de la structure – Questions spécifiques 2019

[Thématiques 2019]

MODE D'ACHAT DU VÉHICULE

- › Notoriété LOA / LLD + combiné avec le VOR
- › Mode d'acquisition des voitures du foyer
- › Aides financières lors du dernier achat
- › Achat automobile : plaisir ou contrainte ?

PRIME A LA CONVERSION

- › Notoriété
- › But perçu (écologie ou pouvoir d'achat)
- › Image

POUVOIR D'ACHAT

- › Changement des habitudes pour réduire les dépenses de voiture
- › Arbitrage dépenses automobiles vs autres dépenses
- › Date du dernier achat automobile et du prochain achat envisagé
- › Modification des délais d'acquisition du véhicule pour des questions de budget
- › Augmentation ou diminution du budget pour l'achat automobile
- › Réduction d'autres dépenses pour l'achat du véhicule
- › Modification des caractéristiques ou du mode d'achat du véhicule pour des questions de budget
- › Meilleur deal en achat de voiture
- › Coûts auxquels on fait le plus attention lors de l'achat
- › Influence de la prime à la conversion
- › Marques Low Cost & appétence pour les marques Low Cost

PERCEPTION DE LA POLLUTION

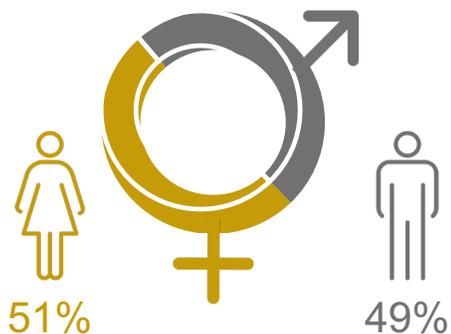
- › Moins de transport perçu comme le moins polluant
- › Perception des différents moyens de transport

REVENU ET BUDGET

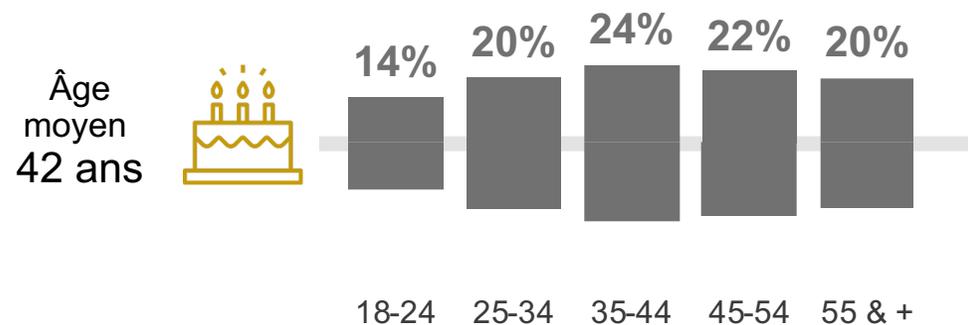
- › Perception de son budget
- › Revenus

Profil de l'échantillon interrogé: représentatif des Français de 18 ans et +

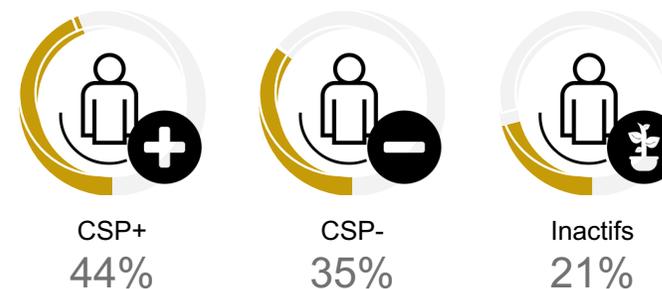
SEXE



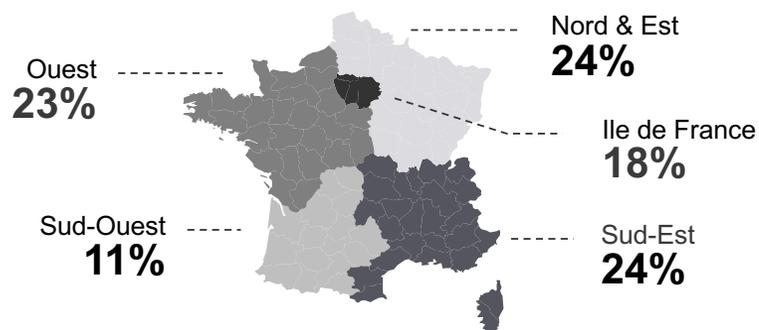
ÂGE



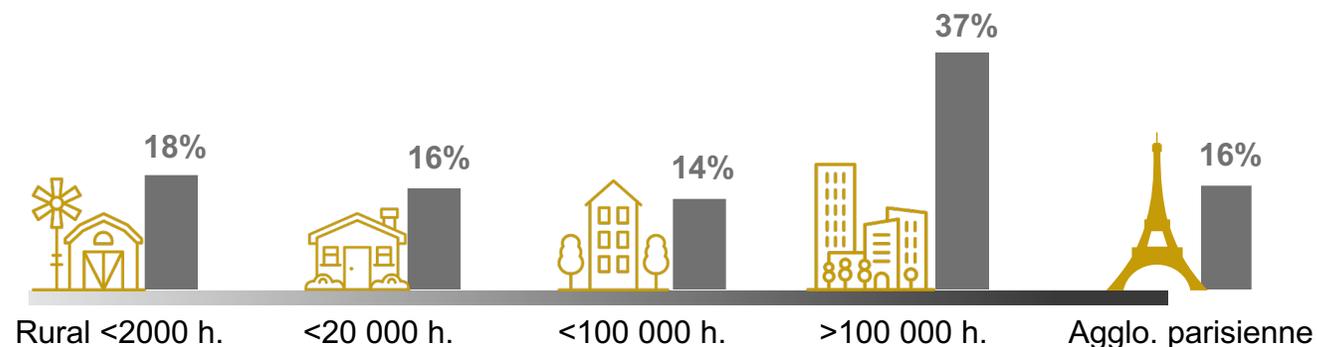
PCS INDIVIDU



RÉGION UDA 5



TAILLE D'AGGLOMÉRATION



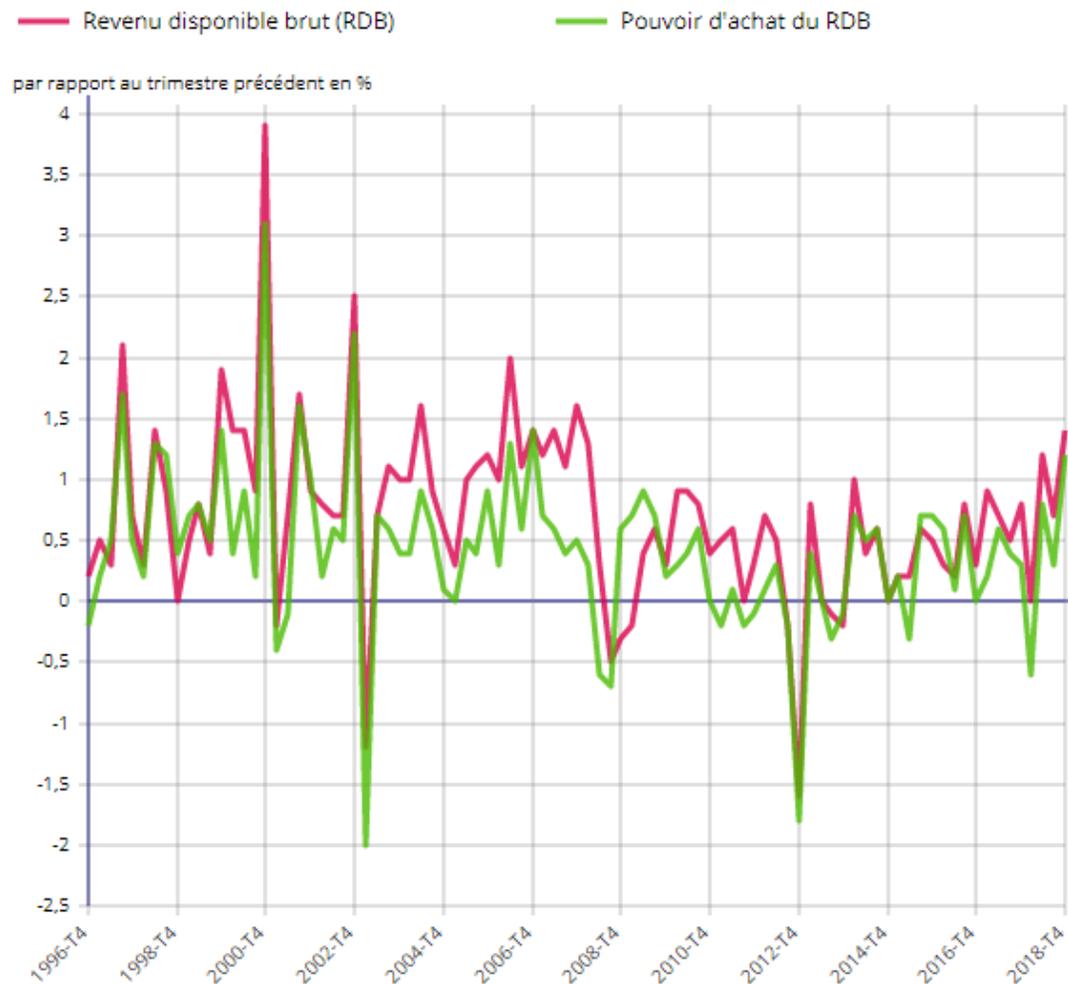
2

Éléments de contexte 2018/2019

Une situation économique et sociale compliquée pour les Français et pour les automobilistes en particulier

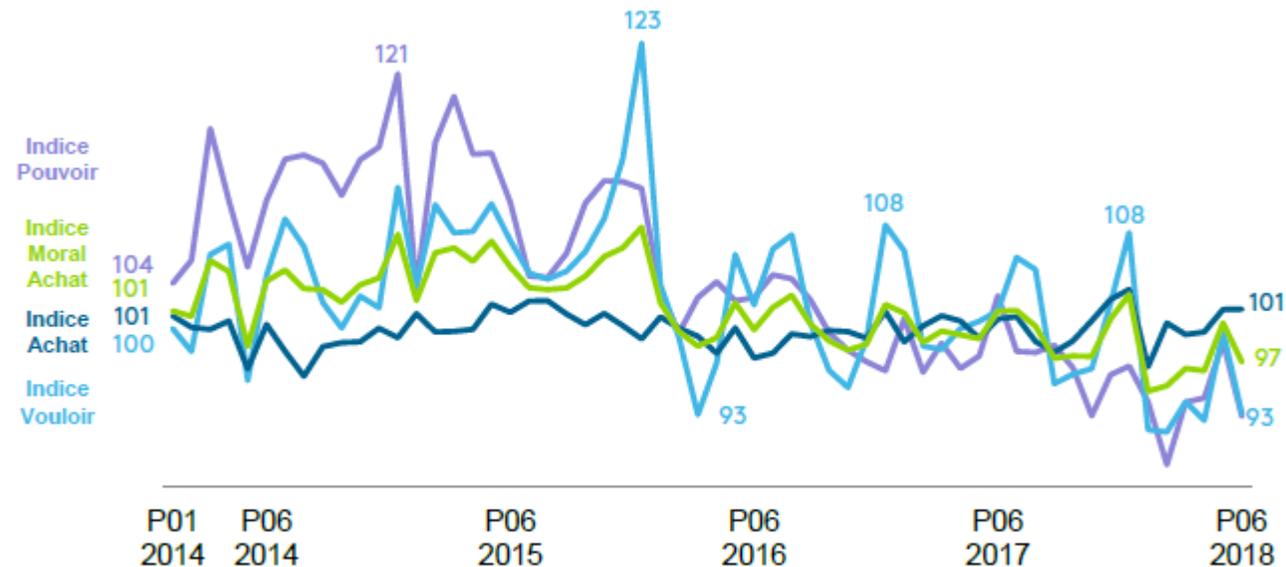
Un pouvoir d'achat à un niveau faible et un moral en berne fin 2018

Évolution du revenu disponible brut et du pouvoir d'achat jusqu'au quatrième trimestre 2018



Moral d'achat Kantar Worldpanel

UN MORAL D'ACHAT EN BERNE SUR LA P06 2018.

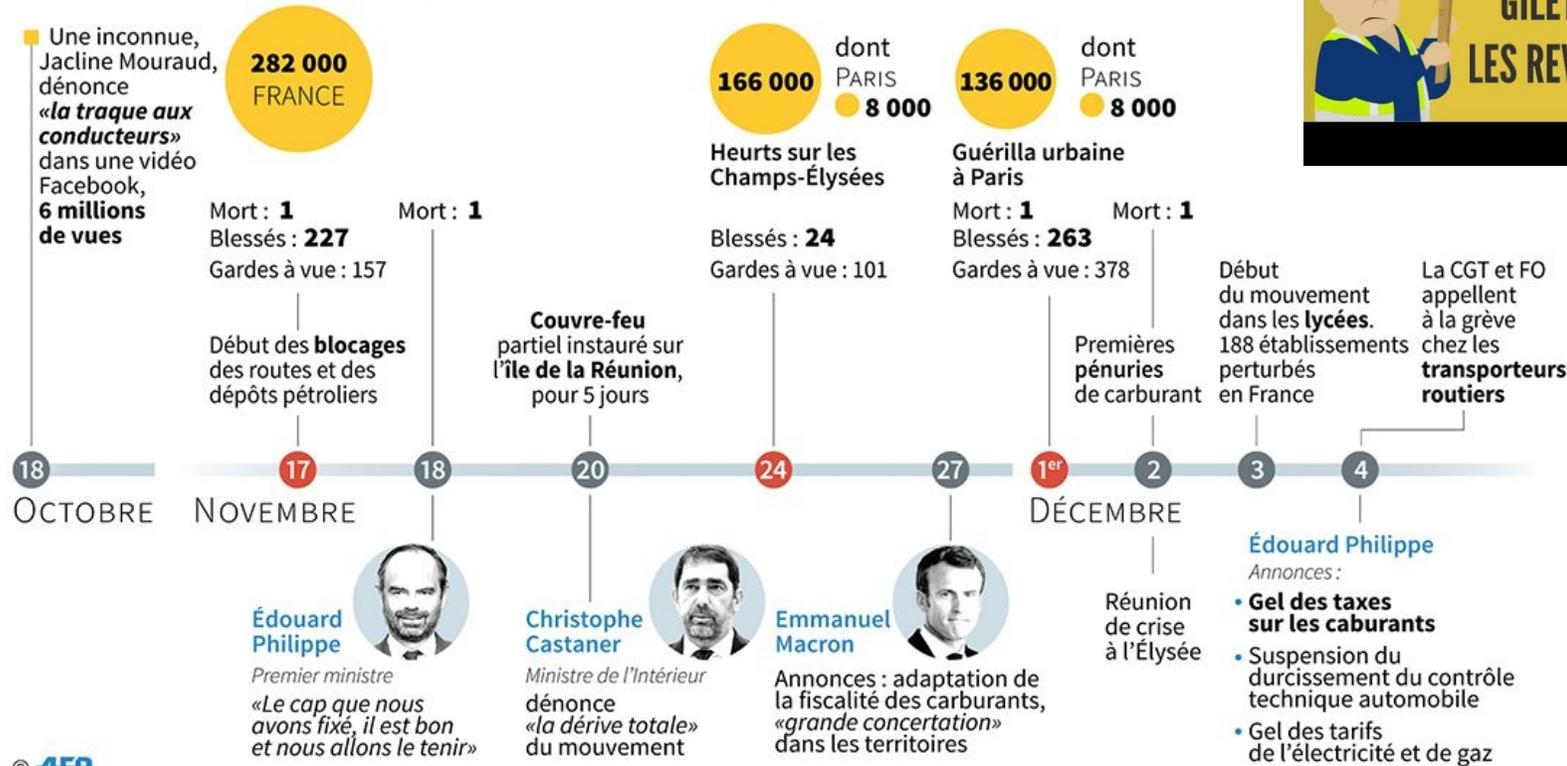


Et un mouvement social de grande ampleur déclenché par "un ras le bol" sur le prix des carburants

Source AFP

Le mouvement des "gilets jaunes"

MANIFESTANTS (chiffres ministère de l'Intérieur)



Gilets jaunes : les revendications

Quelques revendications envoyées aux médias et aux députés

- « Zéro SDF »
- « Smic à 1 300 € nets »
- « Salaire maximum de 15 000 € »
- « Fin de la hausse des taxes sur les carburants »
- « Salaires, retraites et allocations indexés sur l'inflation »
- « Fin du CICE »
- « Bon traitement des demandeurs d'asile et reconduite à la frontière des déboutés »
- « Mandat de 7 ans pour le Président de la République »
- « Sécurité sociale unique »
- « Pas de système de retraites par points »
- « Retraite à 60 ans (55 pour métiers pénibles) »
- « 25 élèves par classe maximum de la maternelle à la terminale »
- « Limitation des loyers »
- « ... »



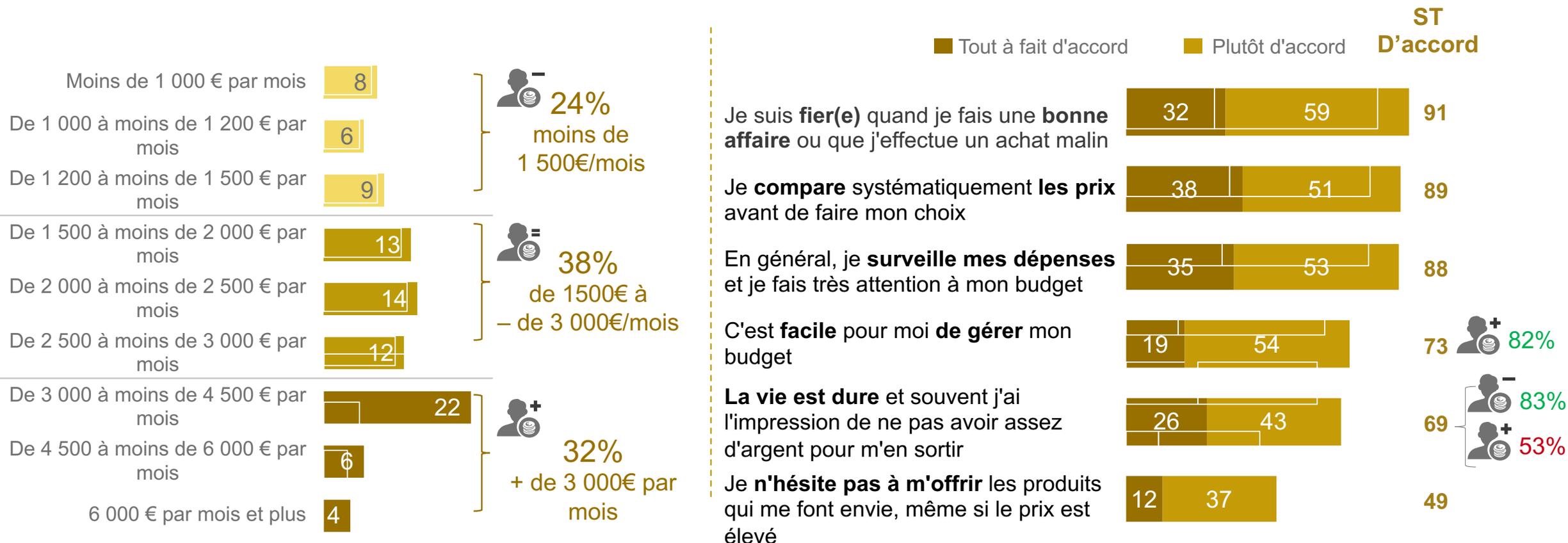
Source : médias (novembre 2018)

Le sentiment que la vie est dure (69%) est renforcé chez les revenus les plus faibles (83%)

Les Français sont regardants sur le prix et sont friands d'achat malin.

Revenus & attitudes vis-à-vis du budget

Nouveau 2019



En %
R2 Dans quelle tranche de revenus nets mensuels se situe votre foyer. Tenez compte de toutes les rentrées d'argent de votre foyer : salaires et traitements de tous les membres du foyer, primes, 13ème mois, allocations familiales, pensions, retraites, revenus immobiliers, revenus des placements, etc. / D9 Voici des phrases que des personnes nous ont dites à propos des différents modes de transport, dans quelle mesure diriez-vous que vous êtes d'accord avec ces affirmations :
Base : Ensemble des répondants (1007)

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

3

Résultats d'étude

Possession, usage et perception de l'automobile en 2019

Un contexte de forte dépendance à la voiture : une nécessité pour tous les Français mais qui ne perd rien de sa part de rêve et de plaisir.

Profil automobile : quasiment tous les foyers Français ont une voiture, avec encore un peu plus de la moitié de véhicules **diesel** sur l'ensemble du parc, et une majorité de **voitures d'occasion**.

Permis de conduire



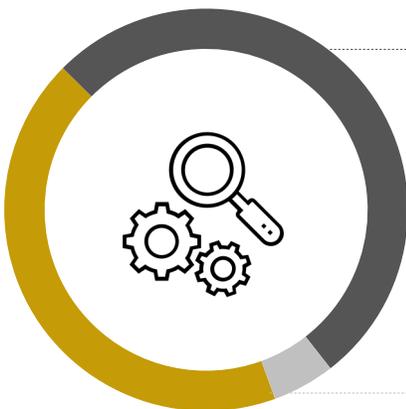
92%
des Français possèdent le permis de conduire

Motorisation des foyer



9 foyers sur **10**
sont motorisés

Type de motorisation (ensemble du Parc)



53%
Diesel

43%
Essence

64%
Rural

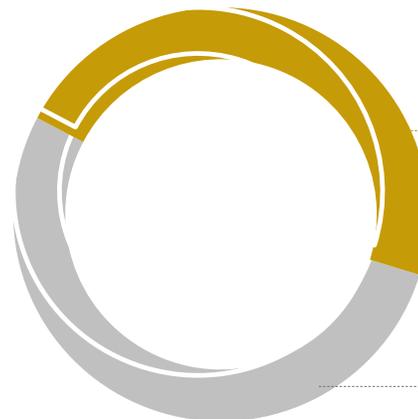
60%
Petite aggro

65%

4%
Autre motorisation

8%

Origine du véhicule (ensemble du parc)



47%
Voitures neuves

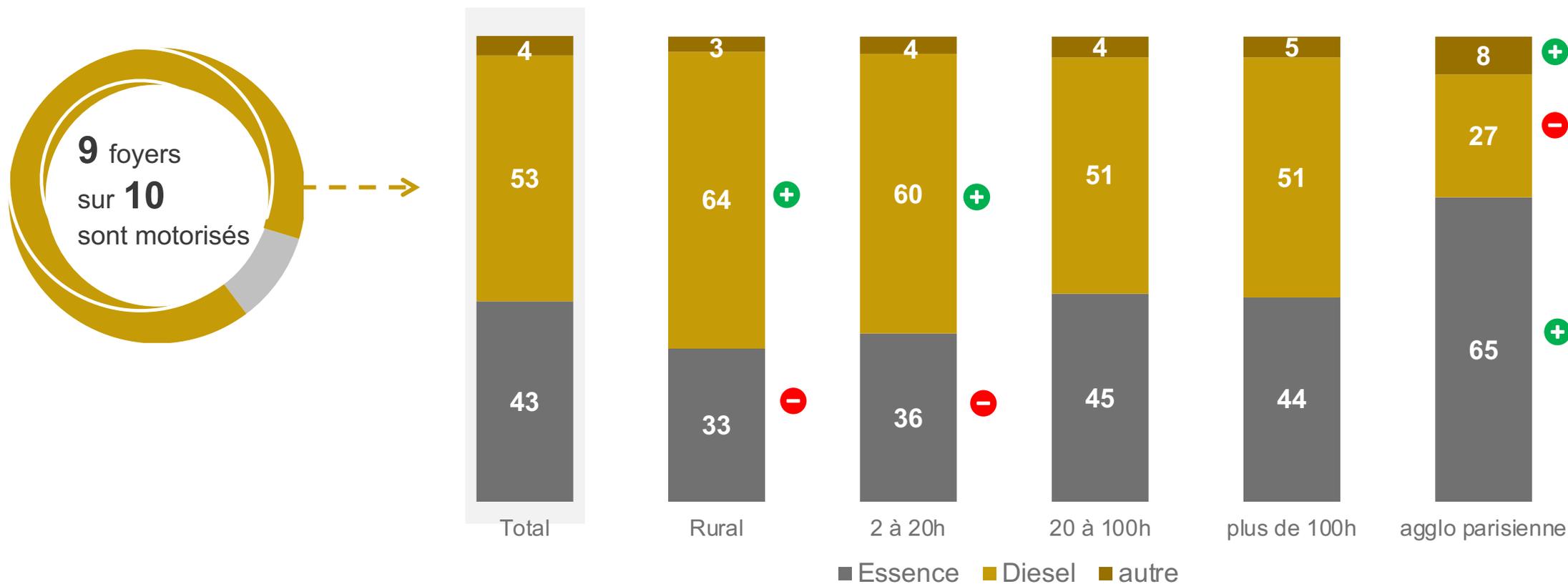
53%
Voitures d'occasion

XX Significativement supérieur à l'ensemble

SC1 Possédez-vous le permis de conduire ? SC2 Combien de voitures y-a-t-il dans votre foyer ? SC3 Cette/ces voiture(s) a/ont été achetée(s)... SC4 Quel est le type de de motorisation de votre/vos voiture(s)? Base : Possesseurs d'au moins un véhicule (947)

La motorisation est liée à la taille d'agglomération : davantage de diesel en zone rurale alors qu'il devient rare en agglo parisienne

Motorisation des voitures par taille d'agglomération (%)



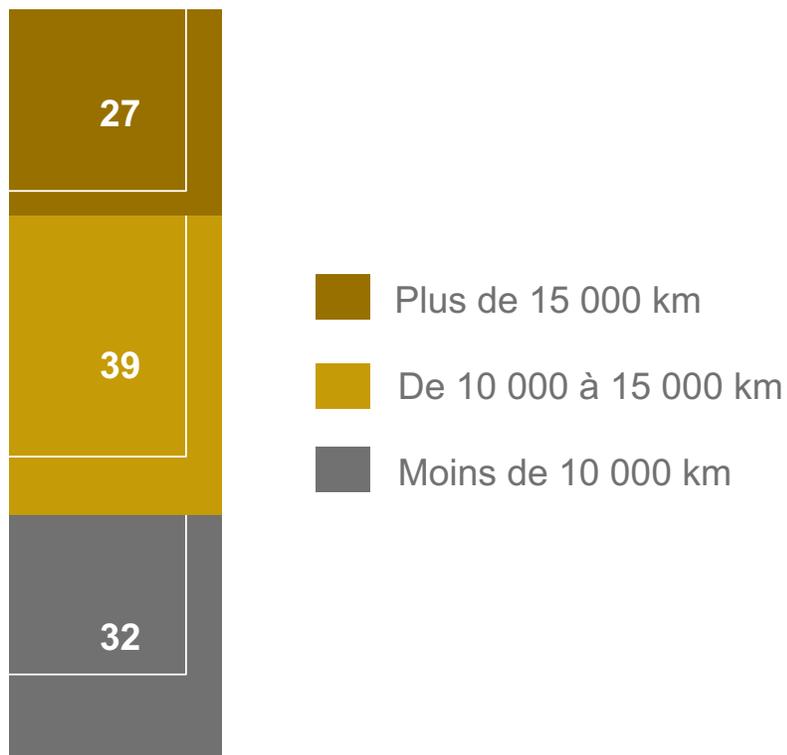
SC4 Quel est le type de motorisation de votre voiture ? Base : Possesseurs d'au moins un véhicule (947)

+ - Significativement supérieur/inférieur à l'ensemble

La voiture est indispensable pour la majorité des Français (qui sont plutôt des « gros rouleurs » avec plus 10 000km parcourus par an) et la quasi-totalité des habitants de zones rurales ou petites villes.

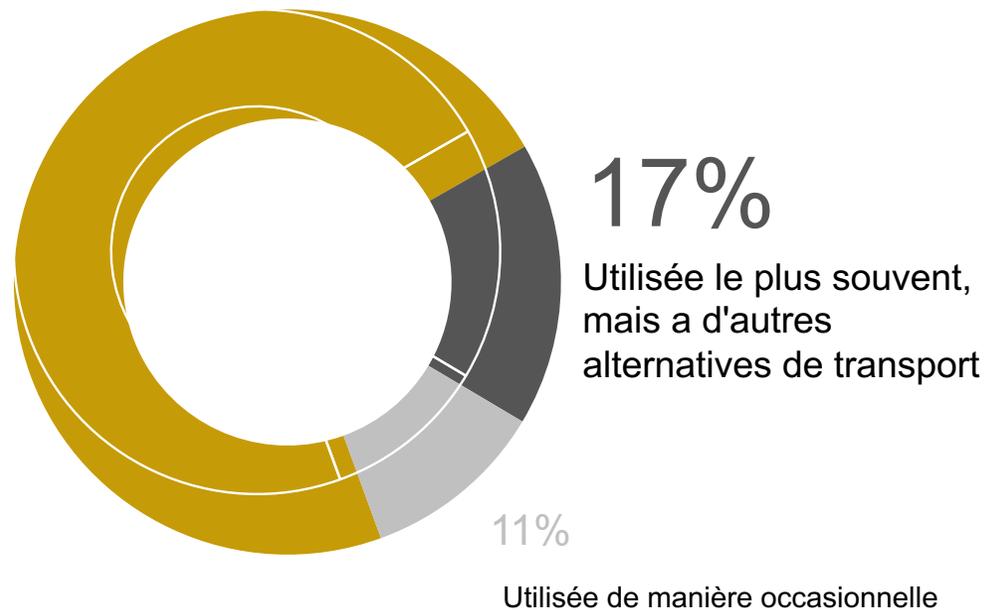
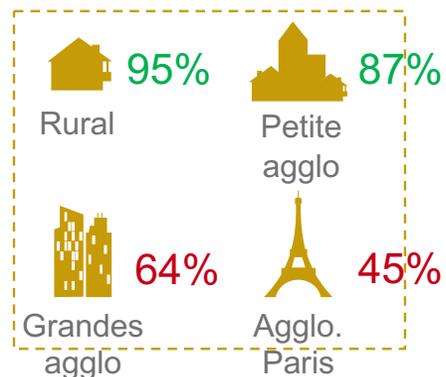
Nouveau 2019

Kilométrage



Besoin de la voiture

73%
Indispensable pour les déplacements quotidiens



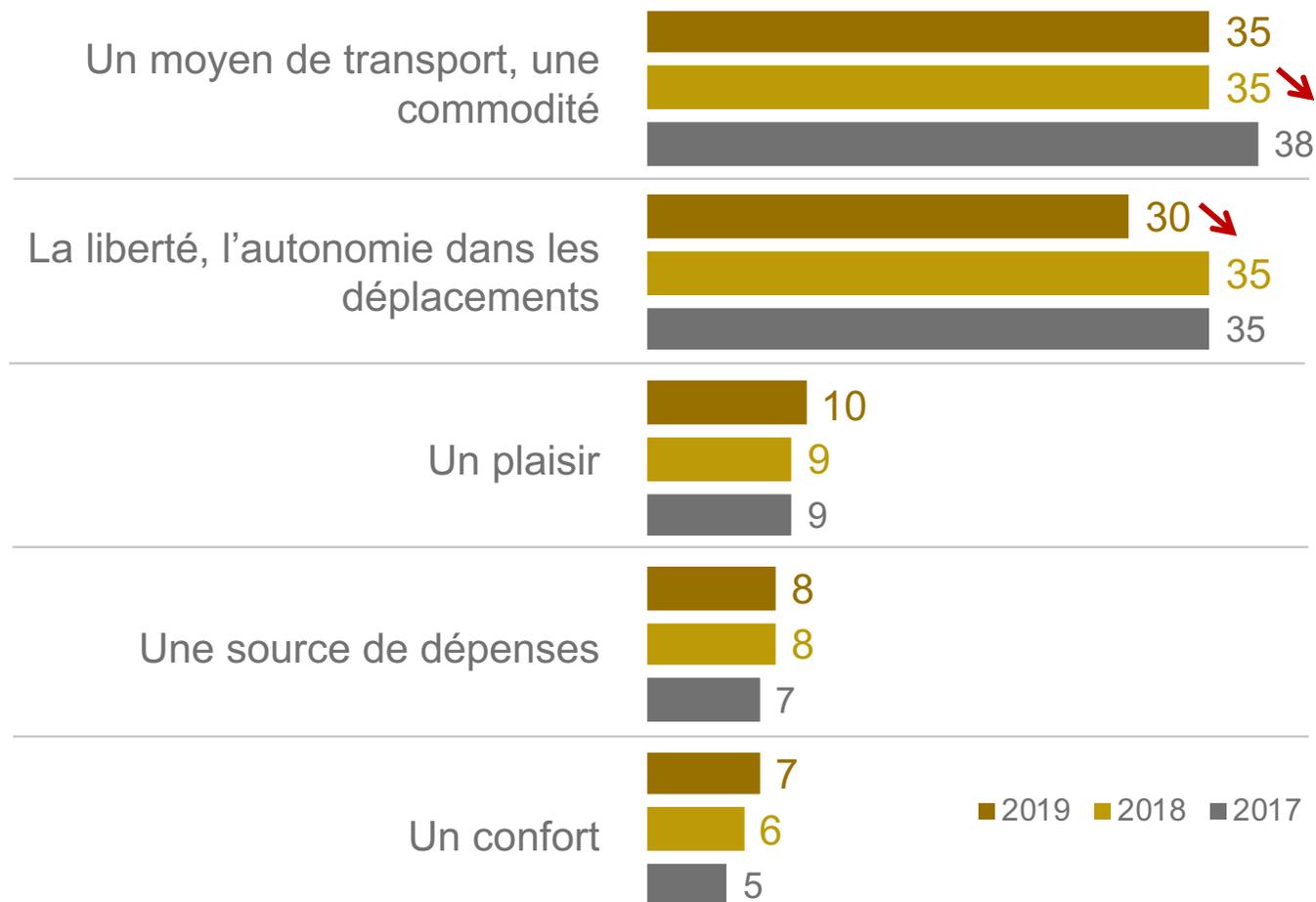
En %
SC1b Combien de kilomètres parcourez-vous en moyenne par an en tant que conducteur ? / SC1c Pour vous, la voiture est ... Base : Possesseurs du permis de conduire (933)

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

La voiture est d'ailleurs avant tout considérée comme un moyen de transport, suivi d'un facteur de liberté.

La voiture, c'est avant tout...

Top 5 - évolution depuis 2016 - %



Chute du sentiment de « liberté » suscité par la voiture cette année - 5pts => cf. contexte social

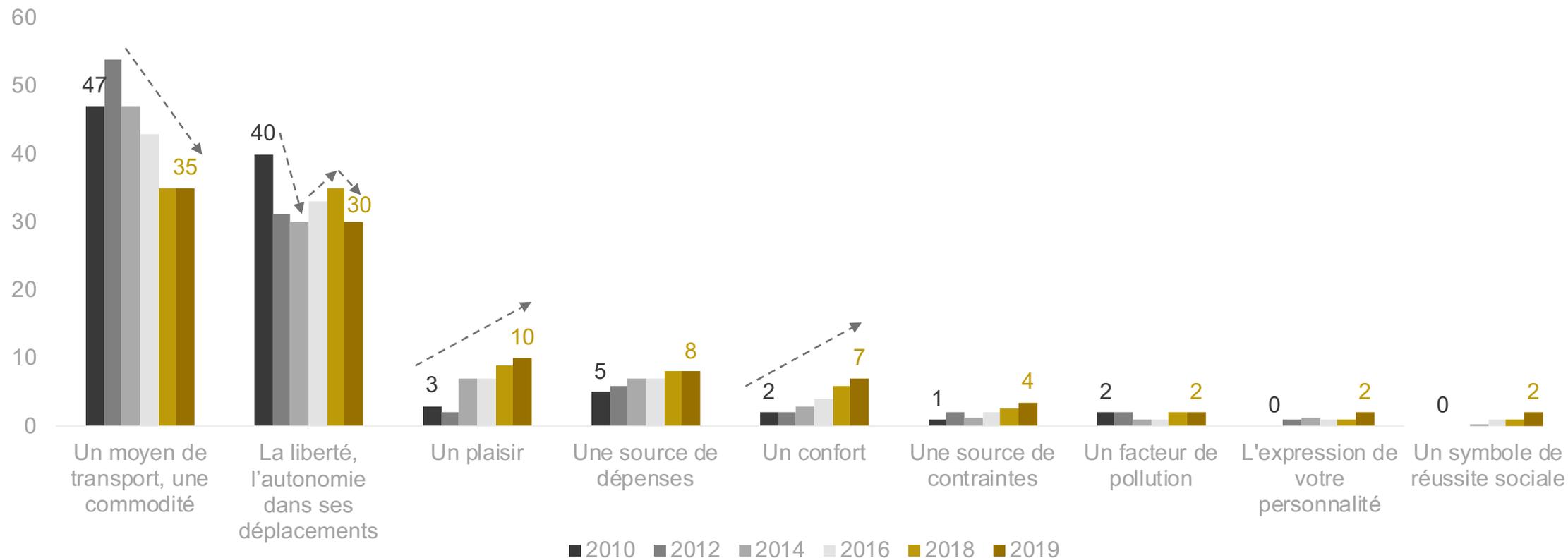
En %
A1 Pour vous, la voiture c'est avant tout...? Base : Ensemble des répondants (1007)

↗ ↘ Evolution positive/négative significative par rapport à la vague antérieure

Sur le long terme, les dimensions plaisir et confort prennent de l'importance – quoiqu'encore minoritaires – alors qu'il y a 10 ans la voiture était vue avant tout comme une commodité ou un moyen de liberté.

La voiture, c'est avant tout...

Evolution depuis 2010 - %



En %
A1 Pour vous, la voiture c'est avant tout...? Base : Ensemble des répondants (1007)

La voiture est considérée comme un objet qui se banalise pour la majorité des Français, mais la dimension rêve est toujours présente pour plus d'un tiers d'entre eux.

La voiture : rêve ou banalité ?

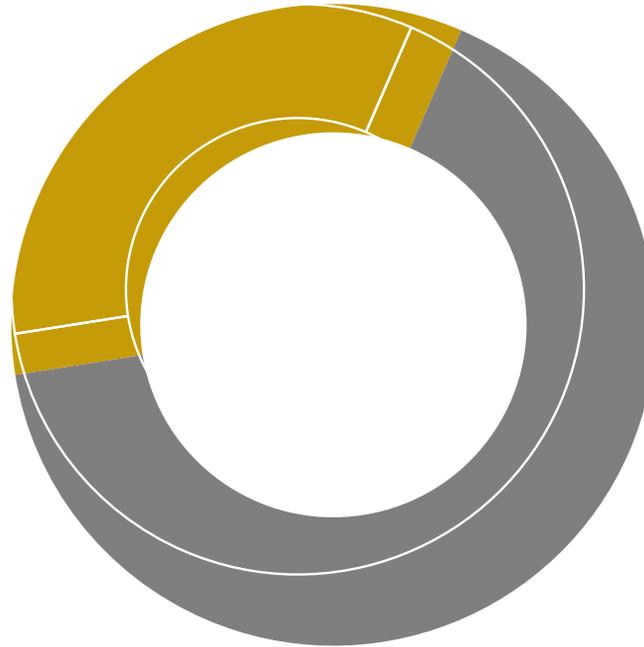
34% des Français
considèrent la voiture comme un
objet qui fait toujours rêver

vs. 33% en 2018 ↘
vs. 41% en 2017 ↗
vs. 36% en 2016 ↗

Différences selon profil

43%
Agglomération de moins de 20 000 hab.

Pas d'autres différences selon les profils
(homme / femme ; âge ; PCS ; motorisation
possédée ; possesseurs de VO ou VN)



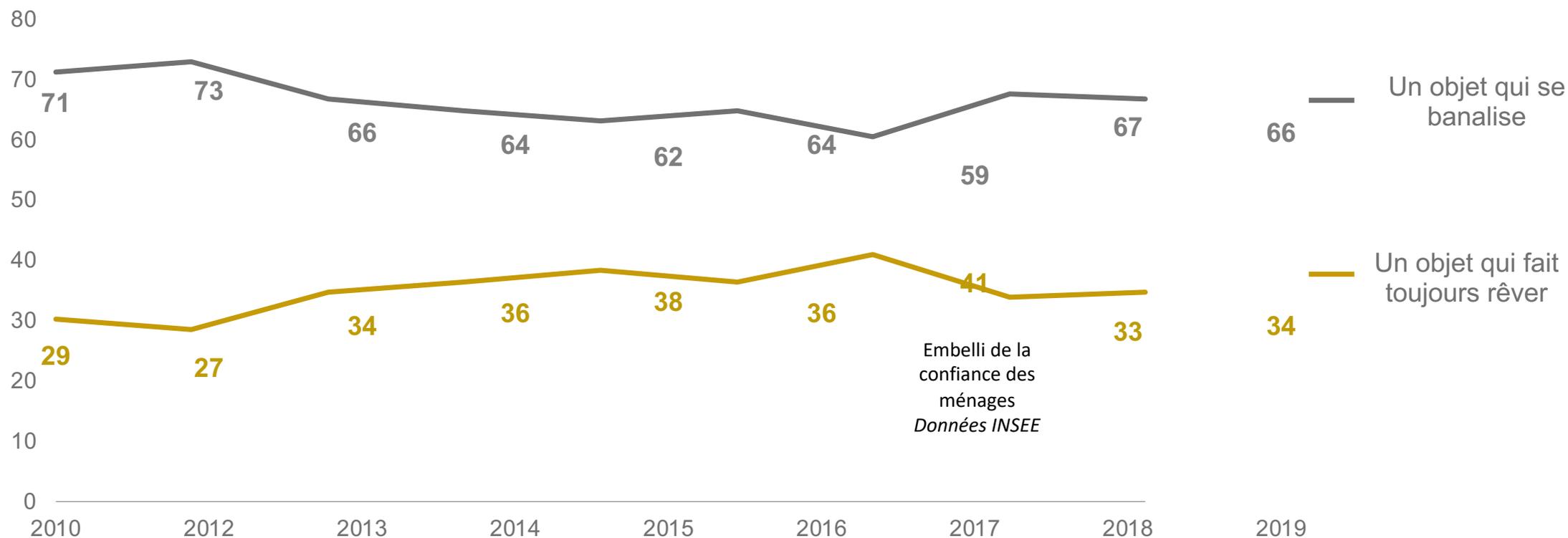
66% des Français
considèrent la voiture comme
un objet qui se banalise

A2 Diriez-vous qu'aujourd'hui la voiture est un objet qui se banalise ou qui fait toujours rêver...?
Base : Ensemble des répondants (1007)

Xx / xx Significativement supérieur/inférieur à la moyenne

↗ ↘ Evolution positive/négative significative par rapport à la vague antérieure

Sur le long terme: on voit qu'en 10 ans la voiture n'a rien perdu de sa part de rêve.

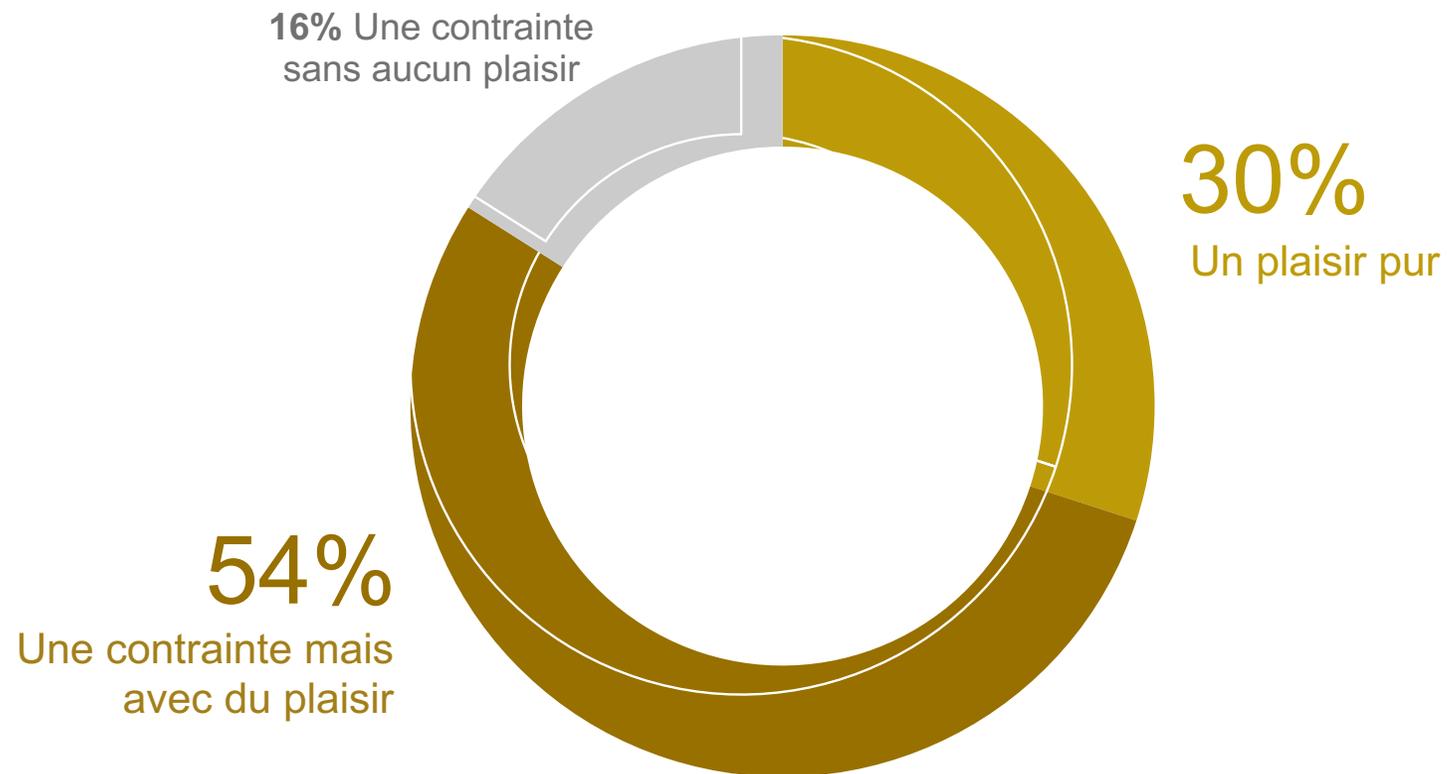


Pour quasi tous les Français l'achat automobile revêt du plaisir - même s'il est teinté de contraintes pour la moitié d'entre eux.

Nouveau 2019

L'achat automobile : plaisir ou contrainte

Pour vous, l'achat automobile est... ?

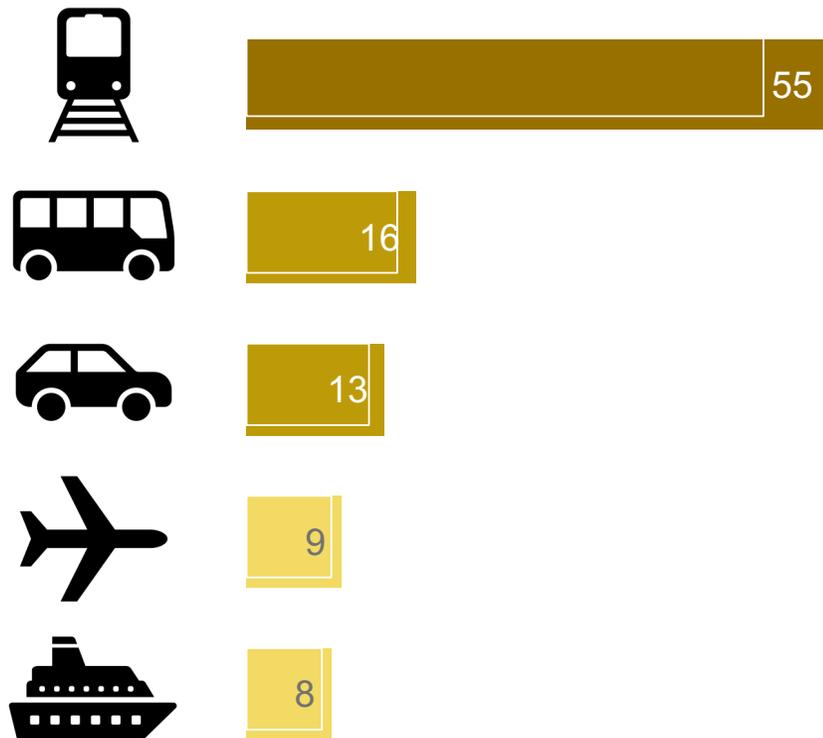


Z2 Pour vous, l'achat automobile est... ? Base : Ensemble des répondants (1007)

87% des automobilistes ressentent un sentiment d'injustice lié au fait que les modes de transport aériens et maritimes ne soient pas taxés alors qu'ils sont clairement identifiés comme polluants par tous les Français,

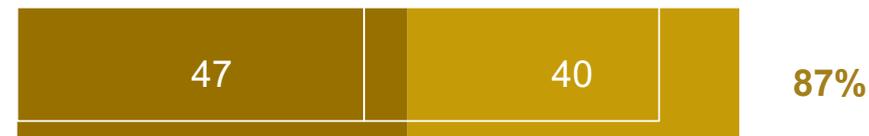
Nouveau 2019

Moyen de transport vu comme le moins polluant



Tout à fait d'accord Plutôt d'accord **ST D'accord**

Il n'est pas juste que les automobilistes soient autant taxés alors que l'avion ou le bateau ne le sont pas



Un voyage en avion est plus polluant qu'un voyage en voiture



Un voyage en voiture est moins polluant qu'un voyage en bateau



En %

D8 Selon vous, parmi les moyens de transport ci-dessous, lequel est le moins polluant (par passager et par km parcouru) ? / D9 Voici des phrases que des personnes nous ont dites à propos des différents modes de transport, dans quelle mesure diriez-vous que vous êtes d'accord avec ces affirmations : Base : Ensemble des répondants (1007)

Points clefs - Possession, usage et perception de l'automobile en 2019

Quasiment **tous les foyers Français ont une voiture**, avec encore un peu plus de la **moitié de véhicules diesel** sur l'ensemble du parc, et une majorité de **voitures d'occasion**. La motorisation est **liée à la taille d'agglomération** : davantage de diesel en zone rurale alors qu'il devient rare en agglo parisienne.

1. La voiture est **indispensable** pour la majorité des Foyers Français, qui sont plutôt des « **gros rouleurs** » avec **plus de 10 000km par an**. Et **encore plus** pour les habitants de zone **rurales** ou **petites agglo**.
2. La voiture est d'ailleurs avant tout considérée **comme un moyen de transport, puis un facteur de liberté et d'autonomie**. Cependant on observe une sur le long terme une **augmentation** de l'association au **plaisir** et au **confort**.
3. La voiture est aussi vue comme un **objet qui se banalise** pour la majorité des Français, mais la **dimension rêve est toujours présente** pour plus d'un tiers d'entre eux.
4. Pour **quasi tous** les Français **l'achat automobile contient du plaisir** (même s'il est **teinté de contraintes** pour la moitié d'entre eux)

Automobile et Pouvoir d'achat

Nouveau 2019

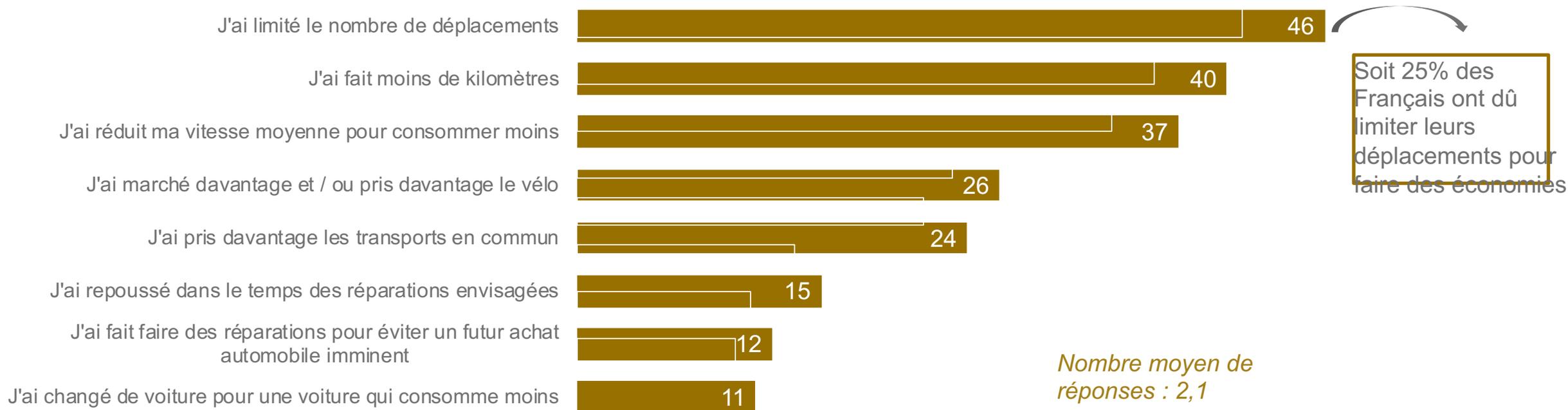
Face à ce contexte économique et social et cette dépendance fonctionnelle et symbolique à l'automobile

- **Quels arbitrages ont-été nécessaires ?**
- **Quel est au final le meilleur deal aux yeux des Français ?**

Plus de la moitié des conducteurs ont dû **modifier leurs déplacements en voiture pour faire des économies**. Cela passe en premier lieu par une **réduction de leur mobilité** (moins de déplacements).

Changement des habitudes pour réduire les dépenses liées à la voiture

54% des Français ont modifié leurs habitudes de déplacement en voiture afin de faire des économies



En %

W1 Compte tenu du contexte économique actuel, avez-vous changé vos habitudes afin de réduire vos dépenses liées à votre voiture ? Base : Possesseurs de voitures (947)

W2 Plus précisément, avez-vous fait les choses suivantes pour réduire vos dépenses liées à votre voiture ? Base : Répondants ayant changé leurs habitudes (506)

En zone rurale et petites aggro la solution pour faire des économies a été de limiter les déplacements - fautes d'alternatives, tandis que les habitants d'agglo parisienne se sont rabattus sur les transports en commun.

Changement des habitudes pour réduire les dépenses liées à la voiture – détail selon taille d'agglo

54% des Français ont modifié leurs habitudes de déplacement en voiture afin de faire des économies

Détail par taille d'agglomération	 Rural	 2 à 20h	 20 à 100h	 plus de 100h	 agglo parisienne
Base	181	151	140	341	134
% ont modifié leurs habitudes	49	53	53	56	58

Pas de différences significatives vs l'ensemble

Habitudes modifiées (en %)	Ensemble	Rural	2 à 20h	20 à 100h	plus de 100h	agglo parisienne
<i>Base – ont modifié leurs habitudes en voiture pour faire des économies</i>	506	86	80	73	189	78
J'ai limité le nombre de déplacements	46	56	52	42	44	38
J'ai fait moins de kilomètres	40	44	46	46	36	34
J'ai réduit ma vitesse moyenne pour consommer moins	37	46	41	35	36	26
J'ai marché davantage et / ou pris davantage le vélo	26	9	21	32	30	35
J'ai pris davantage les transports en commun	24	4	12	14	33	44 #1
J'ai repoussé dans le temps des réparations envisagées	15	11	16	23	14	15
J'ai fait faire des réparations pour éviter un futur achat automobile imminent	12	15	13	7	9	16
J'ai changé de voiture pour une voiture qui consomme moins	11	18	12	10	9	9
<i>Nombre moyen de réponses</i>	2,1	2	2,2	2,1	2,1	2,2

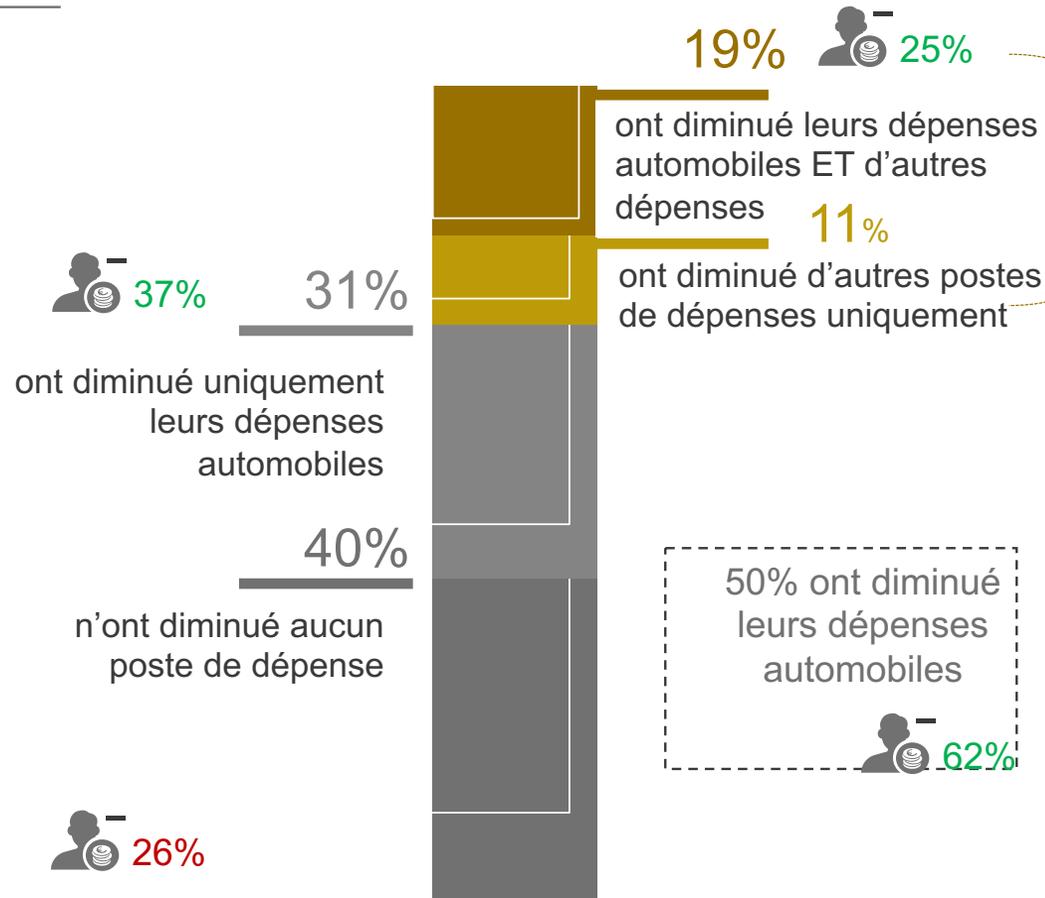
En %
W1 Compte tenu du contexte économique actuel, avez-vous changé vos habitudes afin de réduire vos dépenses liées à votre voiture ? Base : Possesseurs de voitures (947)
W2 Plus précisément, avez-vous fait les choses suivantes pour réduire vos dépenses liées à votre voiture ? Base : Répondants ayant changé leurs habitudes (506)

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

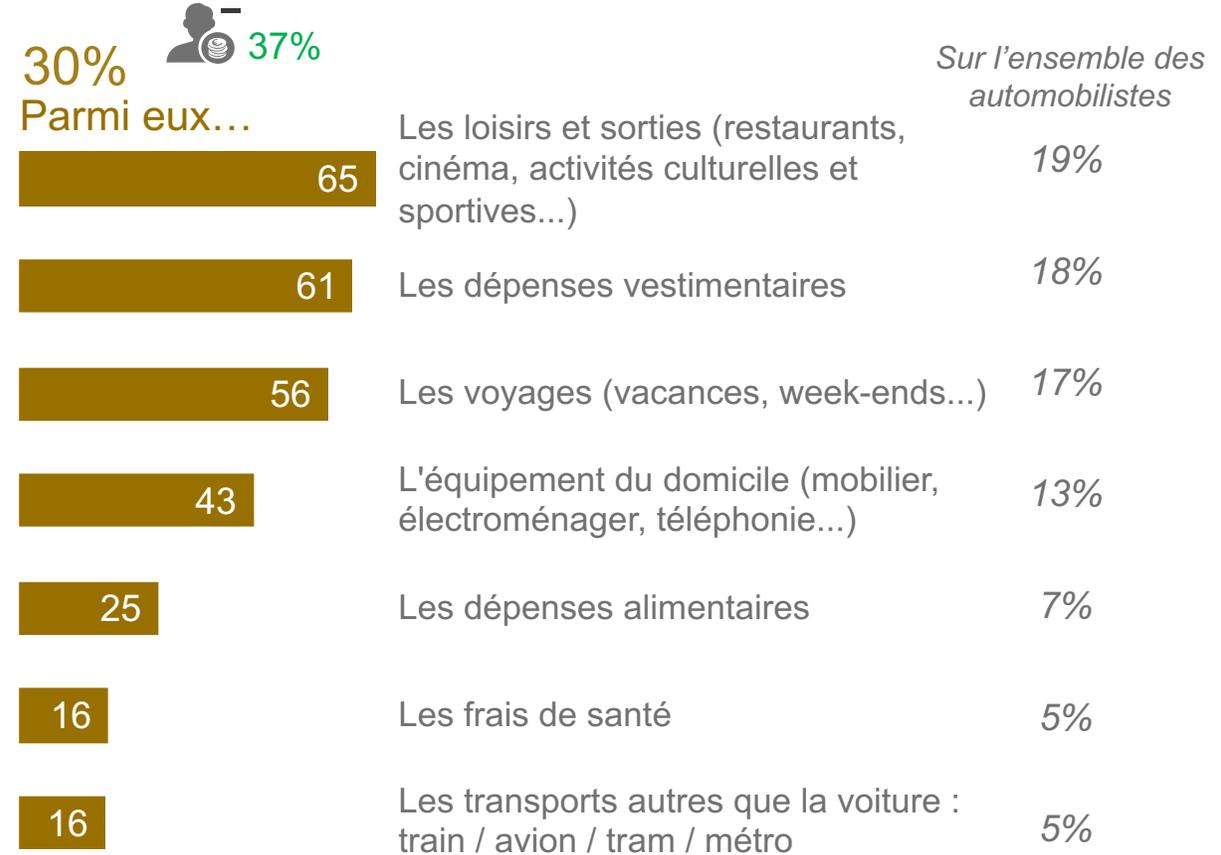
La majorité des Français a dû **diminuer ses dépenses** - $\frac{3}{4}$ chez les bas revenus.

Outre le poste automobile **30% des Français doivent diminuer d'autres postes, en particulier les loisirs.**

Arbitrage des dépenses de voiture



Autres postes de dépenses diminué



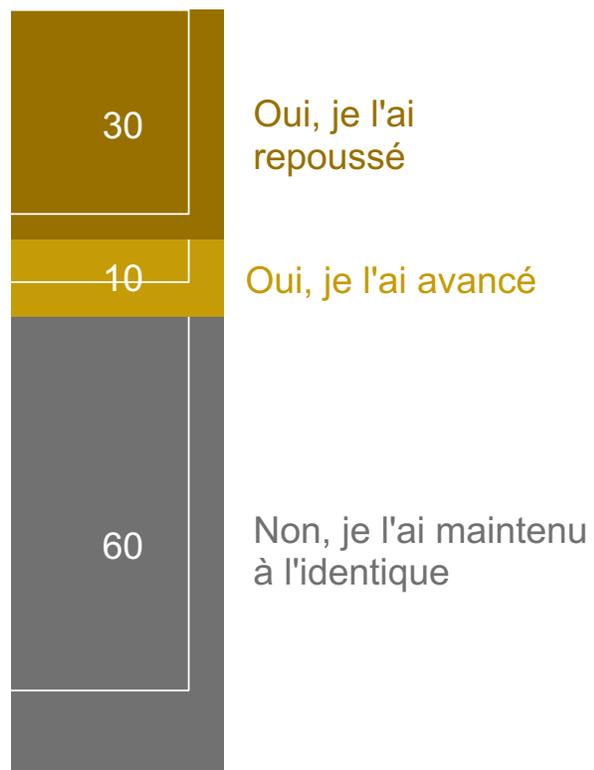
Nombre moyen de réponses : 2,8

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

En %
 W3 Parlons de l'impact des dépenses liées à l'automobile sur la gestion du budget de votre foyer. Diriez-vous que... Base : Possesseurs de voitures (947)
 W4 Plus précisément, quelle(s) autre(s) dépense(s) avez-vous diminuée(s) ? Base : Répondants qui a réduit ces dépenses (289)

Mais 30% a dû repousser le délai d'acquisition principalement du fait d'une baisse de revenu ou de pouvoir d'achat

Modification du délai d'acquisition du véhicule



En %

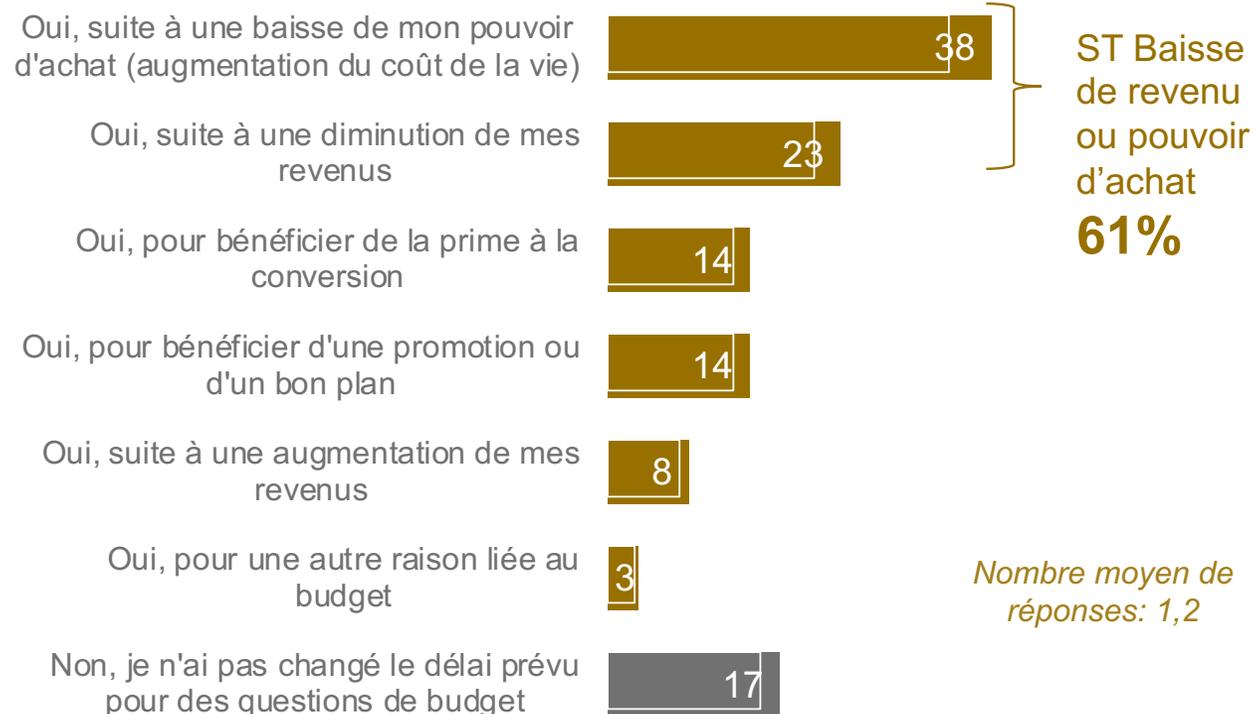
P1 Lors de votre dernier achat de voiture, le délai d'acquisition (le laps de temps entre le moment où vous avez envisagé d'acheter et l'acte d'achat) a-t-il été modifié par rapport à votre projet initial ? Base : Possesseurs de voitures (947)

P2 Avez-vous modifié ce délai d'acquisition pour des questions de budget ? Base : acheteurs récents ou futurs acheteurs (361)

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

Ont repoussé l'achat pour des questions de budget ?

Parmi les 30% de personnes qui ont repoussé leur achat...



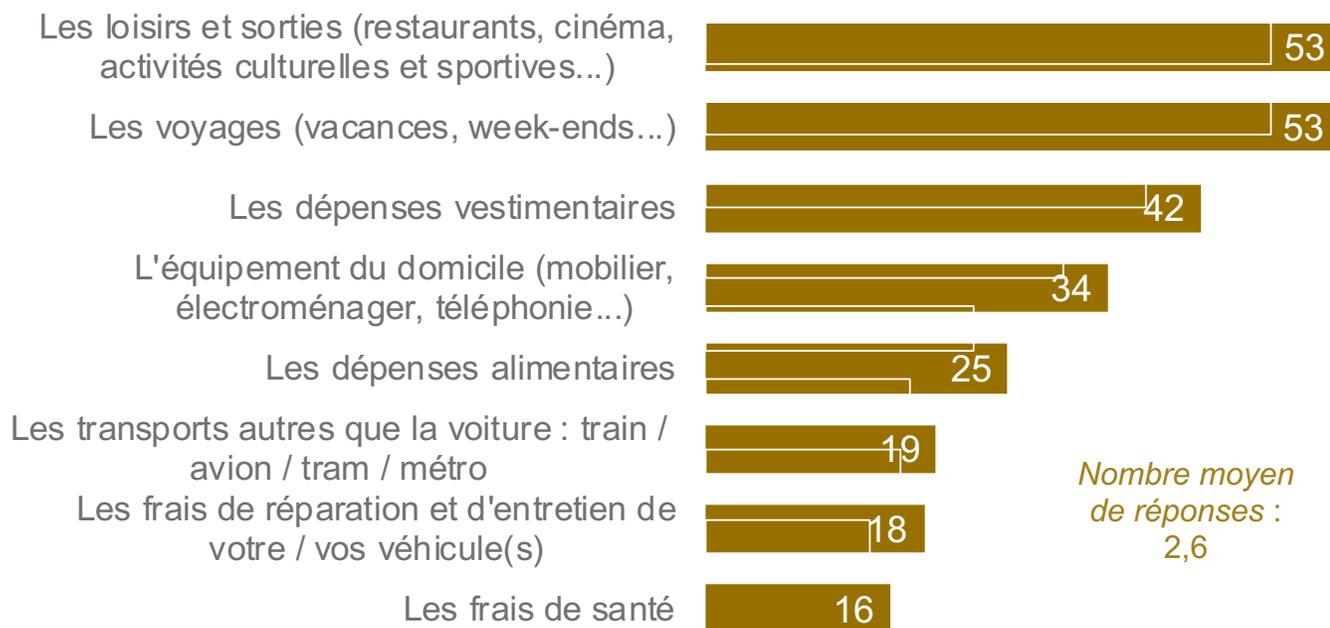
2 Français sur 10 ont vu leur **budget d'achat auto prévu diminuer** par rapport à l'achat précédent
 3 Français sur 10 ont **diminué certaines dépenses sacrifiant à nouveau les loisirs et voyages/vacances**

Le budget du dernier ou prochain achat vs l'achat précédent



Diminution de certaines dépenses pour planifier l'achat de voiture

29% ont diminué certaines dépenses afin de planifier l'achat de leur dernière ou prochaine voiture  **44%**



Nombre moyen de réponses : 2,6

En %
 P3 Par rapport à votre achat précédent de voiture, diriez-vous que le budget que vous avez consacré à votre dernier achat de voiture... / Par rapport à votre dernier achat de voiture, diriez-vous que le budget que vous pouvez consacrer à votre prochain achat de voiture... Base : acheteurs récents ou futurs acheteurs ayant déjà une voiture (850) P4 Avez-vous diminué certains postes de dépenses afin de planifier l'achat de votre dernière voiture ? Base : acheteurs récents ou futurs acheteurs (892) P5 Plus précisément, quelle(s) autre(s) dépense(s) avez-vous diminuée ? Base : Répondants ayant diminué leurs dépenses pour l'achat d'une voiture (269)

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

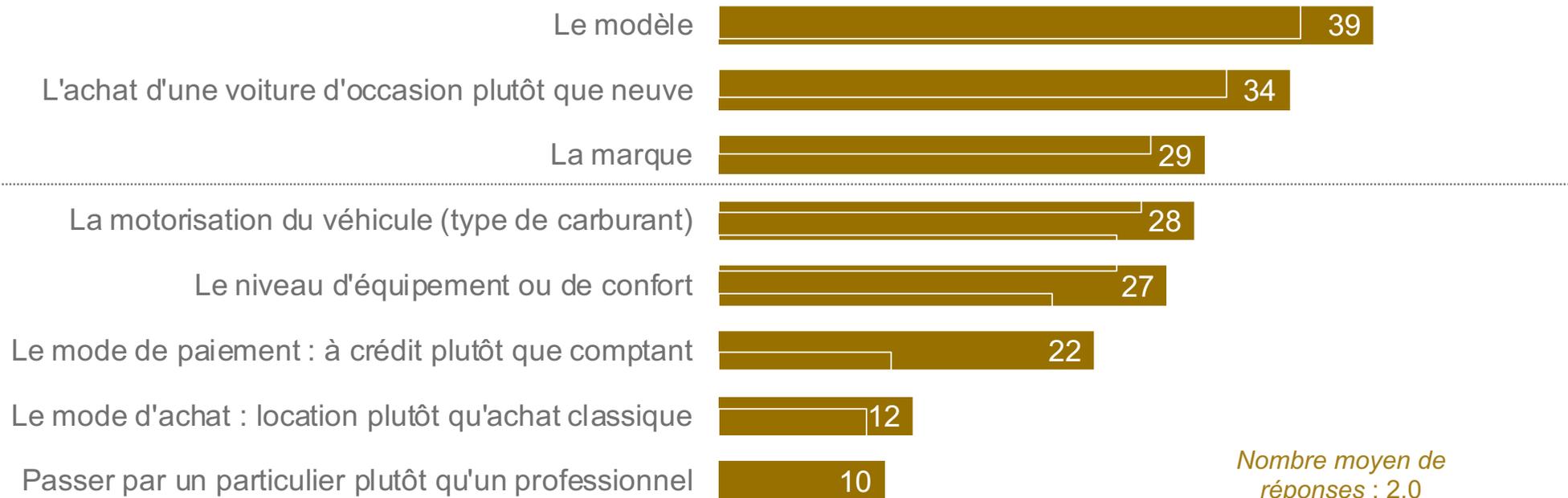
Il leur a fallu également **modifier des critères d'achat pour** raisons budgétaires **comme le modèle puis le fait d'acheter d'occasion plutôt que neuf et enfin la marque**

Changement de certains éléments d'achat de voiture pour des questions de budget

51% ont modifié certains éléments pour l'achat de leur voiture pour des raisons budgétaires



63%



En %

P6 Avez-vous modifié certains éléments de l'achat de votre dernière voiture (par rapport à ce que vous aviez prévu initialement) pour des raisons budgétaires ? Par exemple, modèle, marque, motorisation...

Base : acheteurs récents ou futurs acheteurs (914) P7 Qu'avez-vous modifié (par rapport à ce que vous aviez prévu initialement) lors de l'achat de votre dernière voiture pour des raisons budgétaires ?

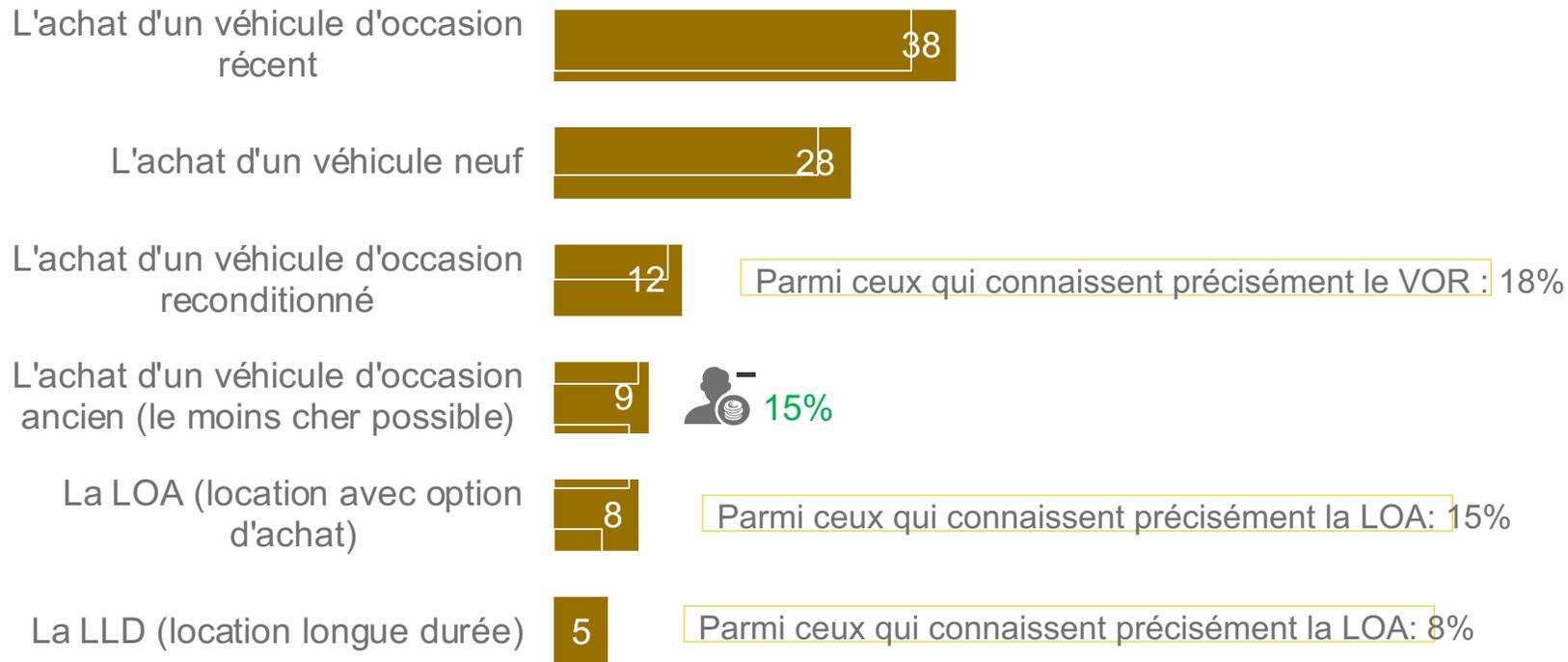
Base : Répondant ayant modifié des éléments dans leur achat (269)

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

Acheter d'occasion semble être la meilleure façon de faire une bonne affaire pour les Français.

Le meilleur deal

D'une façon générale, quel est selon vous le « meilleur deal » c'est-à-dire la meilleure affaire ou l'achat le plus malin ?

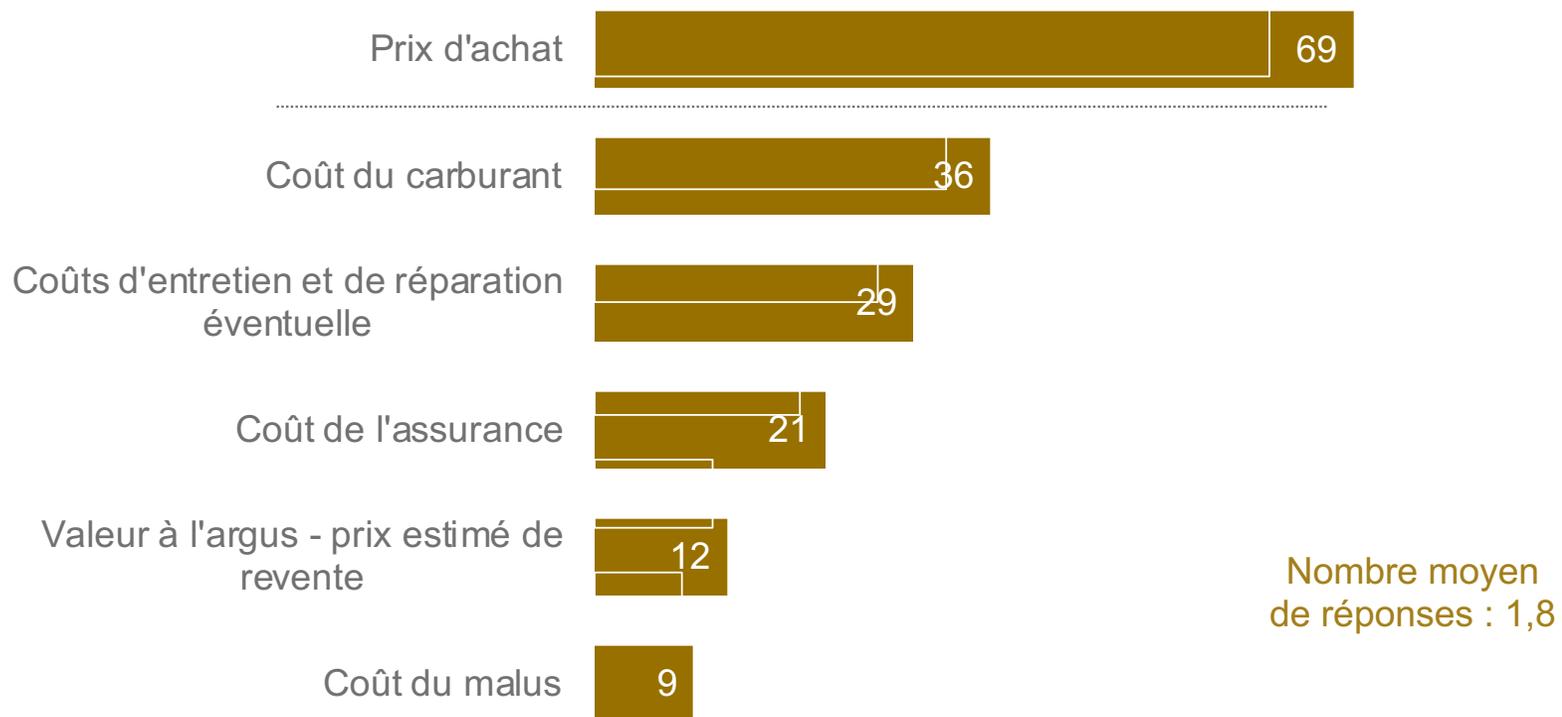


En %
P9 D'une façon générale, quel est selon vous le « meilleur deal » c'est-à-dire la meilleure affaire ou l'achat le plus malin ? Base : acheteurs récents ou futurs acheteurs (914)

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

En effet, parmi les coûts, le prix d'achat reste le 1^{er} auquel les acheteurs potentiels font attention. Vient ensuite le coût du carburant et seulement en 3^{ème} position les coûts d'entretien ou de réparation éventuels

Les coûts auxquels on fait le + attention pour l'achat d'un véhicule

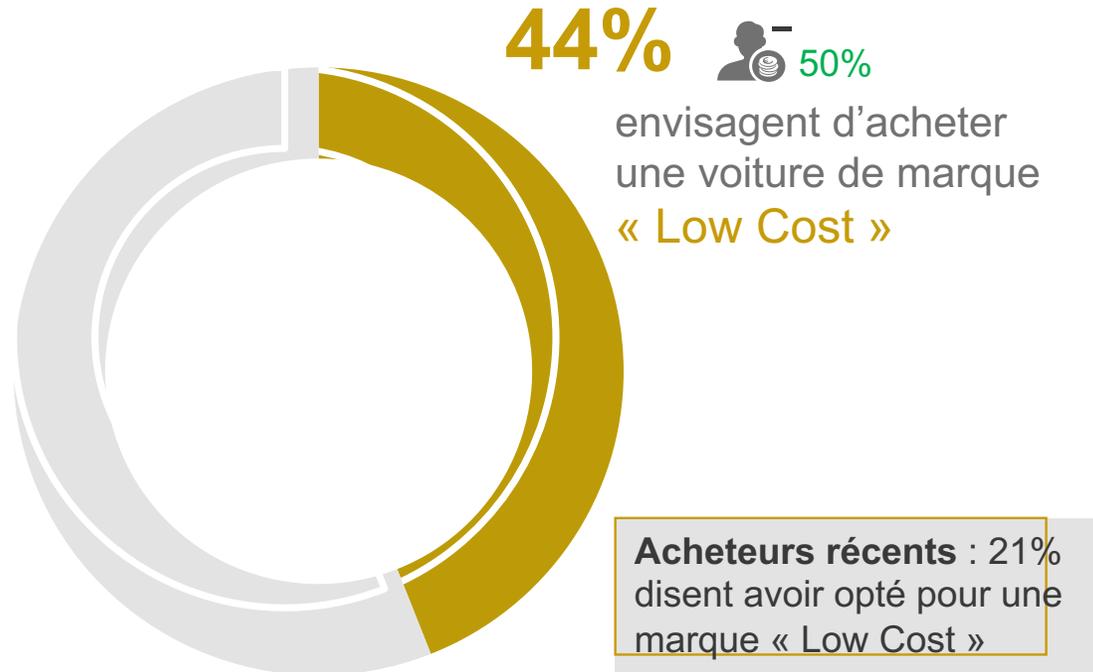


En %
P10 A quels coûts avez-vous fait le plus attention lors de votre dernier achat de voiture ? Base : acheteurs récents ou futurs acheteurs (914)

De fait, 4 sur 10 envisagent l'achat d'une voiture Low Cost. Dacia étant la marque la plus largement associée à cet univers.

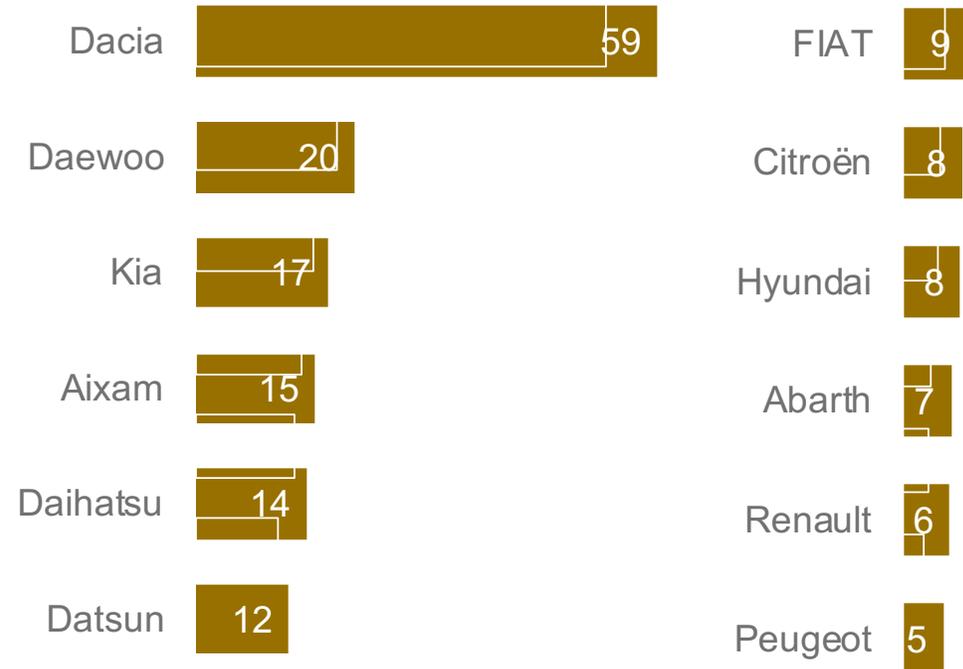
Envisage une marque Low cost

Futurs acheteurs



Marques perçues comme « Low Cost »

% > 5%



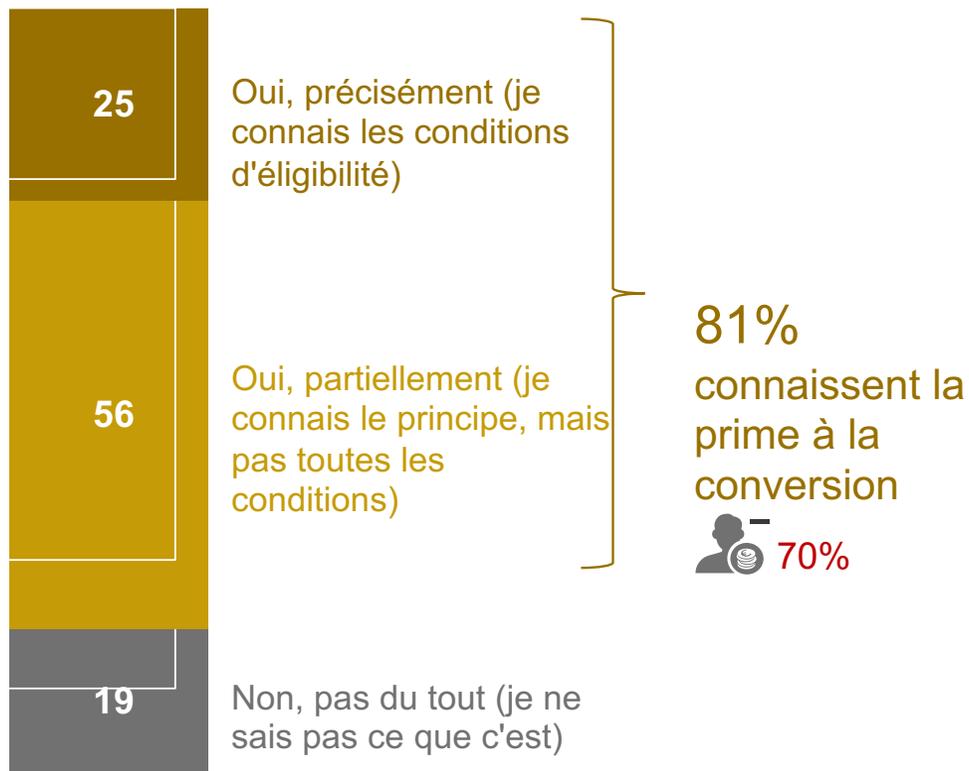
P8 Avez-vous opté pour une marque / Envisageriez-vous d'acheter un modèle de marque que l'on pourrait qualifier de « Low Cost » pour votre dernier achat de voiture ? Base : acheteurs récents ou futurs acheteurs (914)

P12 Parmi les marques ci-dessous, quelles sont celles que vous qualifieriez de « Low Cost » ? Base : Ensemble des répondants (1007)

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

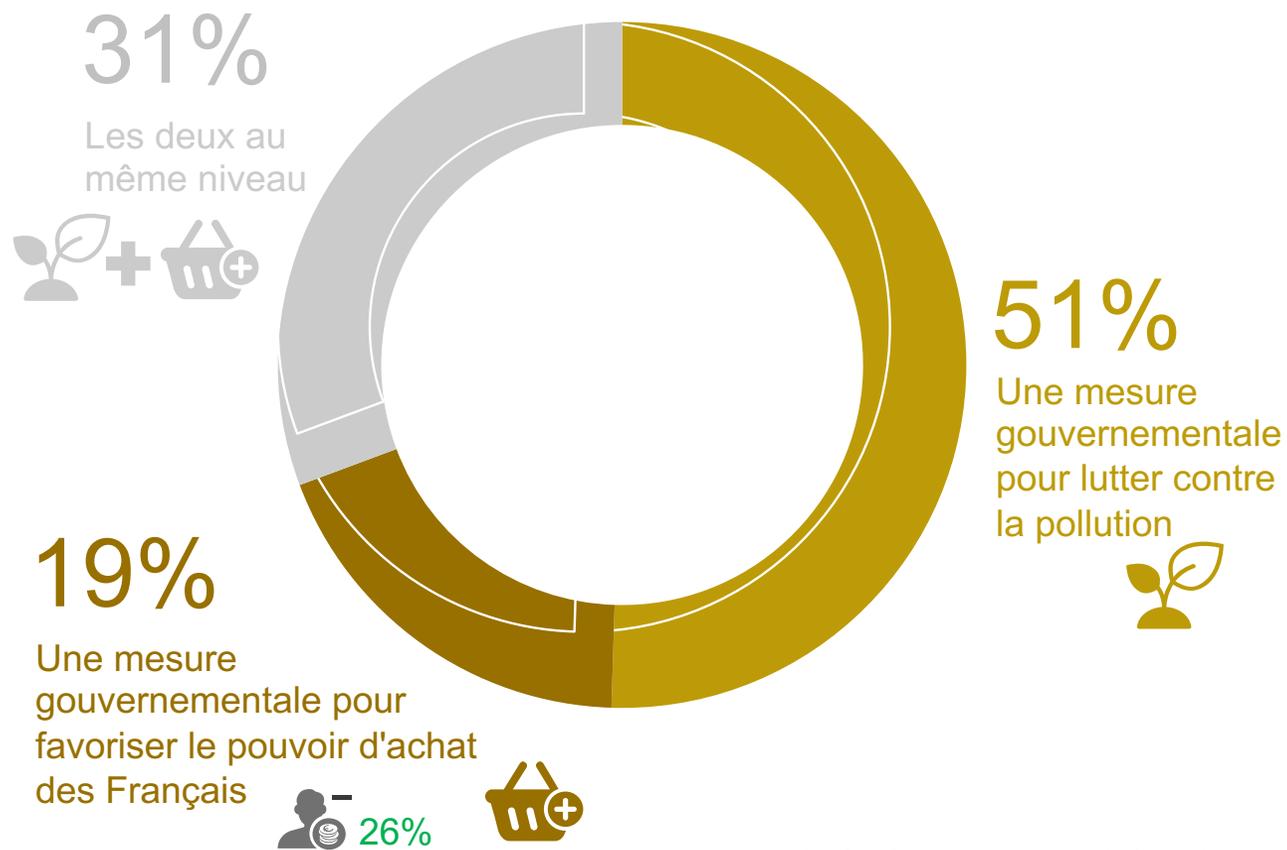
Parmi les solutions financières proposées pour l'achat auto: **une notoriété peu qualifiée de la prime à la conversion et une image** prioritairement **centrée sur la lutte contre la pollution et moins le pouvoir d'achat**

Notoriété prime à la conversion



En %
 N2 Savez-vous en quoi consiste la prime à la conversion... ? Base : Ensemble des répondants (1007)
 N2b Pour vous, la prime à la conversion est avant tout ? Base : Répondant connaissant la prime à la casse (817)

Image de la prime à la conversion



XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

La prime à la conversion est mieux connue précisément par des hommes et PCS+. Ceux qui ne connaissent pas sont comparativement plus des jeunes et des bas revenus.

Profil socio-démographique des connaisseurs de la prime à la conversion

Profil	Ensemble	Connait précisément	Connait partiellement	ST Connait	Ne connait pas
<i>Base</i>	1007	253	570	817	190
Sexe					
Homme	49%	58%	48%	51%	40%
Femme	51%	42%	52%	49%	60%
Age					
ST 18 à 24 ans	14%	14%	11%	12%	24%
ST 25 à 34 ans	20%	24%	18%	20%	20%
ST 35 à 44 ans	24%	22%	25%	24%	25%
ST 45 à 54 ans	22%	21%	24%	23%	18%
ST 55 ans et plus	20%	19%	23%	22%	13%
PCS					
PCS +	44%	55%	43%	47%	33%
AUTRES PCS	35%	32%	35%	34%	40%
INACTIFS	21%	13%	22%	20%	27%

Profil	Ensemble	Connait précisément	Connait partiellement	ST Connait	Ne connait pas
<i>Base</i>	1007	253	570	817	190
Taille d'agglomération					
Rural	18%	17%	16%	17%	21%
2 à 20h	16%	15%	17%	16%	13%
20 à 100h	14%	15%	13%	14%	16%
plus de 100h	36%	36%	38%	37%	33%
agglomération parisienne	16%	17%	15%	16%	17%
Revenus					
< 1500€	24%	22%	20%	21%	38%
1500-3000€	38%	39%	40%	40%	31%
> 3000€	32%	35%	33%	34%	22%
Non réponses	6%	4%	6%	6%	9%

Note de lecture : 58% des personnes qui « connaissent précisément » la prime à la conversion sont des hommes (alors qu'ils représentent 49% de l'ensemble : la prime à la conversion est donc mieux connue par les hommes)

■ / ■ Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

Les acheteurs récents, les possesseurs de voiture neuves et de motorisation hybride ou électrique sont ceux qui connaissent le mieux la prime à la conversion.

Profil de conducteurs des connaisseurs de la prime à la conversion

Profil	Ensemble	Connait précisément	Connait partiellement	ST Connait	Ne connait pas
<i>Base</i>	929	253	570	817	190
Kilométrage					
Moins de 10 000 km	31%	20%	34%	30%	39%
De 10 000 à 15 000 km	39%	46%	38%	41%	32%
Plus de 15 000 km	27%	33%	25%	28%	23%
Ne sait pas	2%	1%	2%	2%	6%
Motorisation					
Essence	53%	58%	52%	54%	52%
Diesel	60%	57%	62%	60%	60%
Autres (hybride, électrique)	6%	10%	5%	6%	3%

(un foyer peut avoir plusieurs véhicules de différentes motorisations d'où total > 100%)

Profil	Ensemble	Connait précisément	Connait partiellement	ST Connait	Ne connait pas
<i>Base</i>	929	253	570	817	190
Date d'acquisition du dernier véhicule					
Moins de 2 ans	29%	37%	27%	30%	24%
Plus de 2 ans	71%	63%	73%	70%	76%
Origine du véhicule					
Véhicule neuf	41%	53%	39%	43%	31%
Véhicule d'occasion	43%	29%	46%	41%	54%
Mixte neuf et occasion	16%	17%	15%	16%	14%

Note de lecture : 20% des personnes qui « connaissent précisément » la prime à la conversion sont des « petits rouleurs » - ie roulent moins de 10 000km par an (alors qu'ils représentent 31% de l'ensemble : la prime à la conversion est donc moins connue par les « petits rouleurs »)

■ / ■ Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

Le montant de la prime à la conversion étant jugé comme **pas assez incitatif** avec des **conditions d'éligibilité trop restrictives**. Mais la prime est aussi vue comme un **bon moyen de remplacer les voitures polluantes**.

Avis sur la prime à la conversion

81% ont déjà entendu parler de la prime à la conversion



Évocations positives

ST D'accord

C'est un **bon moyen de remplacer** les vieilles **voitures** les plus **polluantes**



C'est une **aide financière intéressante** pour renouveler sa voiture



Cette mesure permet de **réduire la pollution** de l'air



Cette mesure permet de **réduire sa facture de carburant** en changeant de voiture



Les **conditions d'éligibilité** sont **claires**, facilement compréhensibles



■ Tout à fait d'accord

■ Plutôt d'accord



Évocations négatives

ST D'accord

Le **montant de la prime** n'est **pas assez élevé/pas assez incitatif**



Les **conditions d'éligibilité** sont **trop restrictives**



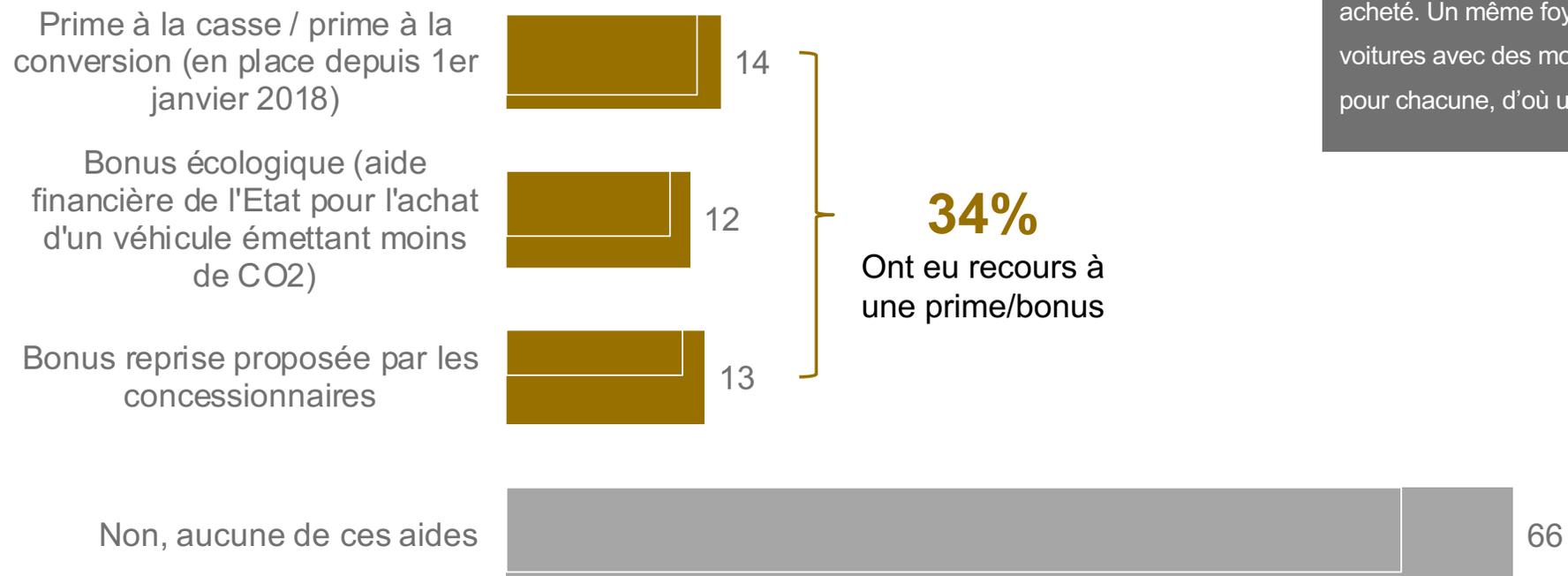
C'est une aide qui **favorise surtout les ménages non-imposables**



X2 Et en général que pensez-vous de la prime à la conversion ? Base : Répondant connaissant la prime à la casse (817)

Un tiers des Français a eu recours à une prime ou un bonus lors de l'achat d'une des voitures du foyer

Prime ou bonus lors de l'achat



Note : Ce sont les modes de paiement de toutes les voitures du foyer, pas du dernier véhicule acheté. Un même foyer peut avoir plusieurs voitures avec des modes de paiement différents pour chacune, d'où un total > 100%

En %
Z1 Dans le cadre de votre dernier achat de voiture, avez-vous bénéficié d'une ou plusieurs de ces aides financières... Base : Possesseurs de voitures (947)

Les PCS+ sont sur-représentés parmi les bénéficiaires de la prime à la casse / conversion, et les revenus > 3000€ pour le bonus reprise.

Profil socio-démographique des personnes ayant bénéficié (ou non) des aides

Profil	Ensemble	Prime à la casse / conversion	Bonus écologique	Bonus reprise	Aucun
Base	947	132	111	118	634
Sexe					
Homme	49%	48%	61%	59%	45%
Femme	51%	52%	39%	41%	55%
Age					
ST 18 à 24 ans	13%	18%	23%	11%	11%
ST 25 à 34 ans	20%	28%	34%	19%	17%
ST 35 à 44 ans	24%	26%	17%	24%	25%
ST 45 à 54 ans	22%	19%	16%	24%	23%
ST 55 ans et plus	20%	10%	9%	21%	23%
PCS					
PCS +	45%	56%	53%	49%	41%
AUTRES PCS	34%	36%	28%	28%	37%
INACTIFS	20%	8%	19%	22%	23%

Profil	Ensemble	Prime à la casse / conversion	Bonus écologique	Bonus reprise	Aucun
Base	944	136	117	118	624
Taille d'agglo					
Rural	18%	12%	10%	15%	21%
2 à 20h	16%	17%	10%	19%	17%
20 à 100h	15%	18%	16%	15%	13%
plus de 100h	36%	37%	42%	34%	36%
agglo parisienne	15%	16%	22%	16%	12%
Revenus					
< 1500€	22%	27%	24%	18%	21%
1500-3000€	39%	43%	43%	31%	39%
> 3000€	33%	26%	30%	48%	32%
Non réponses	6%	3%	3%	4%	8%

Note de lecture : 56% des personnes qui ont bénéficié de la prime à la conversion lors de leur dernier achat sont des PCS + (alors qu'ils représentent 45% de l'ensemble : la prime à la conversion a donc plus été utilisée par les PCS+)

■ / ■ Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

Les possesseurs d'une voiture neuve sont plus nombreux à avoir bénéficié d'une aide / bonus et le bonus écologique a logiquement plus bénéficié aux possesseurs de motorisations hybrides et électriques.

Profil socio-démographique des personnes ayant bénéficié (ou non) des aides

Profil	Ensemble	Prime à la casse / conversion	Bonus écologique	Bonus reprise	Aucun
<i>Base</i>	947	132	111	118	634
Kilométrage					
Moins de 10 000 km	30%	21%	28%	26%	34%
De 10 000 à 15 000 km	40%	47%	47%	43%	37%
Plus de 15 000 km	27%	31%	25%	29%	27%
<i>Ne sait pas</i>	2%	2%	-	2%	2%
Motorisation					
Essence	53%	59%	49%	60%	53%
Diesel	60%	53%	56%	59%	63%
Autres (hybride, électrique)	6%	9%	16%	6%	4%

(un foyer peut avoir plusieurs véhicules de différentes motorisations d'où total > 100%)

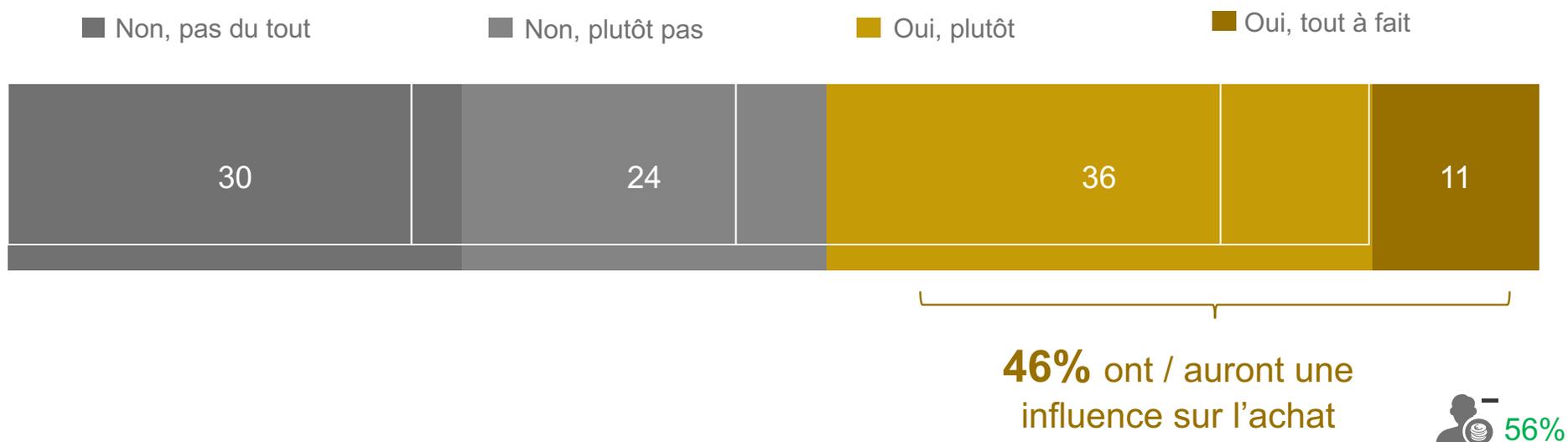
Profil	Ensemble	Prime à la casse / conversion	Bonus écologique	Bonus reprise	Aucun
<i>Base</i>	947	132	111	118	634
Date d'acquisition du dernier véhicule					
Moins de 2 ans	29%	37%	28%	38%	27%
Plus de 2 ans	71%	63%	72%	62%	73%
Origine du véhicule					
Véhicule neuf	41%	58%	58%	59%	32%
Véhicule d'occasion	43%	26%	27%	21%	53%
Mixte neuf et occasion	16%	16%	16%	20%	15%

Note de lecture : 32% des personnes qui n'ont eu recours à un aucun bonus / prime sont des possesseurs de véhicule neuf (alors qu'ils représentent 41% de l'ensemble : les possesseurs de VN sont donc moins à n'avoir eu aucun bonus / prime)

■ / ■ Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

Près de la moitié des conducteurs déclare que **la prime à la conversion a eu ou aura une influence sur leur achat automobile** - *plus chez les bas revenus.*

Influence de la prime à la conversion sur l'achat



En %
P11 La prime à la conversion a-t-elle eu/aura-t-elle une influence sur l'achat de votre dernier/prochain véhicule ? Base : acheteurs récents ou futurs acheteurs (914)

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

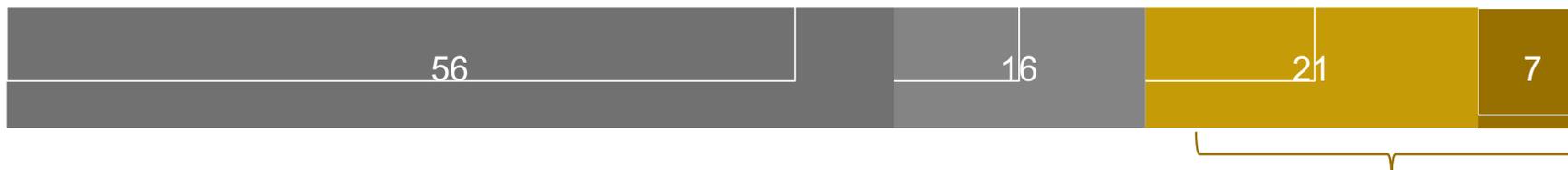
La moitié des automobilistes pense que la prime à la conversion aura une influence sur leur futur achat, et dans les faits elle a influencé que 28% des acheteurs récents lors de leur dernier achat

Influence de la prime à la conversion sur l'achat

Futurs acheteurs : (influence de la prime sur le futur achat)



Acheteurs récents : (influence de la prime sur le dernier achat)



54% aura une influence sur l'achat

28% a eu une influence sur l'achat

■ Non, pas du tout

■ Non, plutôt pas

■ Oui, plutôt

■ Oui, tout à fait

En %
P11 La prime à la conversion a-t-elle eu/aura-t-elle une influence sur l'achat de votre dernier/prochain véhicule ? Base : acheteurs récents ou futurs acheteurs (914)

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

Points clefs - Automobile et Pouvoir d'achat : Les Français en quête de solutions

1. **Les Français ont été contraints de réduire leurs déplacements.** Plus de la moitié des conducteurs ont dû modifier leurs déplacements en voiture pour faire des économies. Cela passe en premier lieu par une réduction de leur mobilité (moins de déplacements).
2. **Les Français ont été contraints de rogner sur leur budget loisirs.** La majorité des Français a dû diminuer ses dépenses. Outre le poste automobile 30% des Français ont dû baisser d'autres postes, en particulier les loisirs.
3. **Les Français ont dû rechercher des solutions « malines ».** En plus du **report dans le temps de l'achat** (envisagé par 30%) et la **révision du budget associé**, les Français ont eu recours aux alternatives suivantes:
 1. **La révision de leurs exigences**: modification des critères d'achat comme **le modèle puis le fait d'acheter d'occasion plutôt que neuf et enfin la marque**. Ils sont d'ailleurs nombreux à **envisager d'acheter une marque Low Cost**. Ils privilégient cependant l'achat d'un VO récent, le VOR étant peu considéré par défaut de connaissance précise.
 2. **Les solutions financières**: la prime à la conversion peu utilisée: une notoriété peu qualifiée et une image prioritairement centrée sur la lutte contre la pollution - et moins sur le pouvoir d'achat. De plus, le montant de la prime à la conversion est jugé comme pas assez incitatif avec des conditions d'éligibilité trop restrictives.
4. **L'achat malin serait donc plutôt un véhicule d'occasion récent (prix facial baissé)** Parmi les coûts, le prix d'achat reste le 1^{er} auquel les acheteurs potentiels font attention. C'est donc logiquement l'achat d'un véhicule d'occasion récent qui apparait comme le meilleur deal.

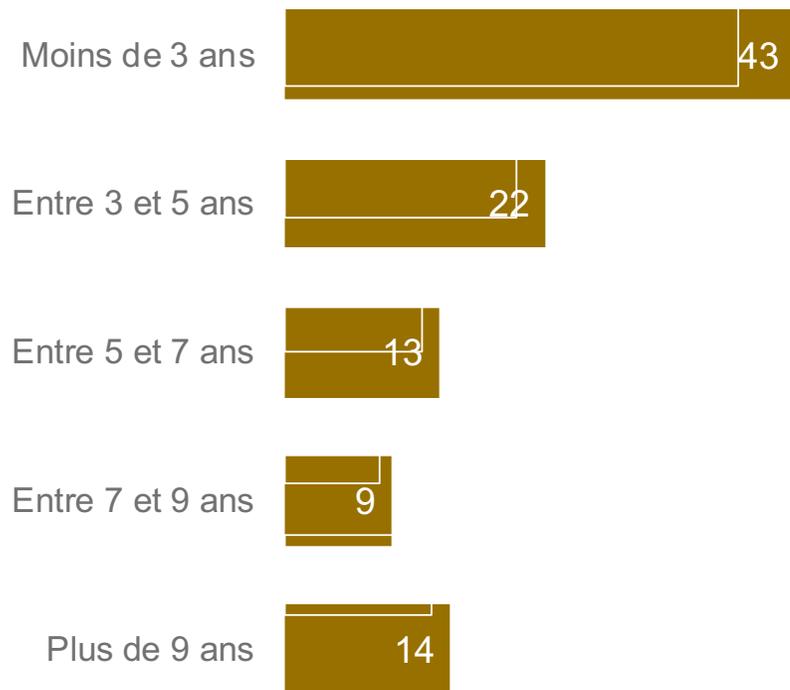
Le Parcours d'achat et de revente d'une voiture

Même si in fine l'achat automobile a été parfois reporté ou modifié et le budget réduit, il est essentiel de bien comprendre le parcours d'achat pour adresser au mieux les Français avec l'offre Aramis

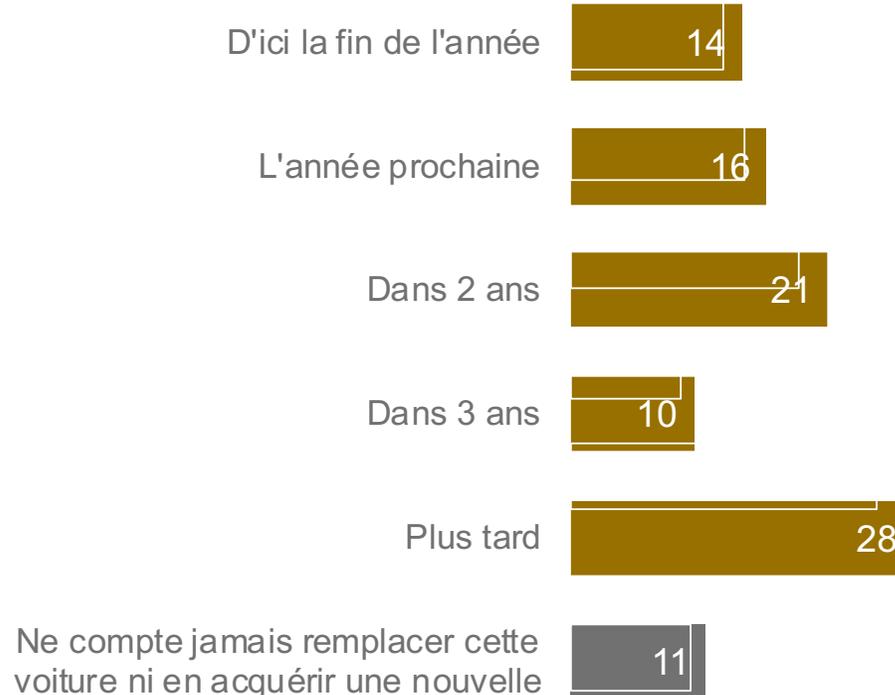
- **Le cycle de revente – qu'ont-ils fait de leur précédente voiture ?**
- **Comment se passe l'achat de voiture ?**

90% des Français se projettent tout de même dans l'achat d'une voiture à plus ou moins long terme

Date d'acquisition du dernier véhicule



A prévu d'acquérir une voiture



Nouveau 2019

89% ont l'intention d'acquérir une voiture

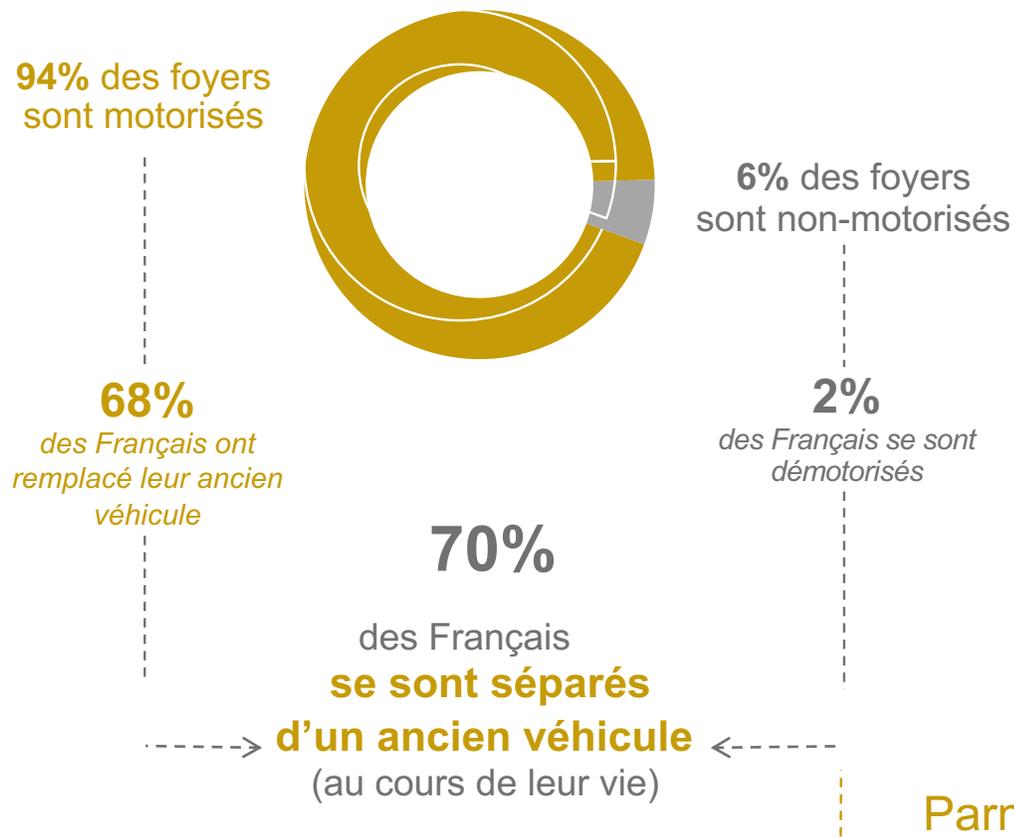
En %
SC6 De quand date votre dernier achat de voiture ? Base : Possesseurs de voitures (947) SC7 Avez-vous l'intention d'acquérir une voiture... Base : Ensemble des répondants (1007)

Le cycle de revente – qu’ont-ils fait de leur précédente voiture ?

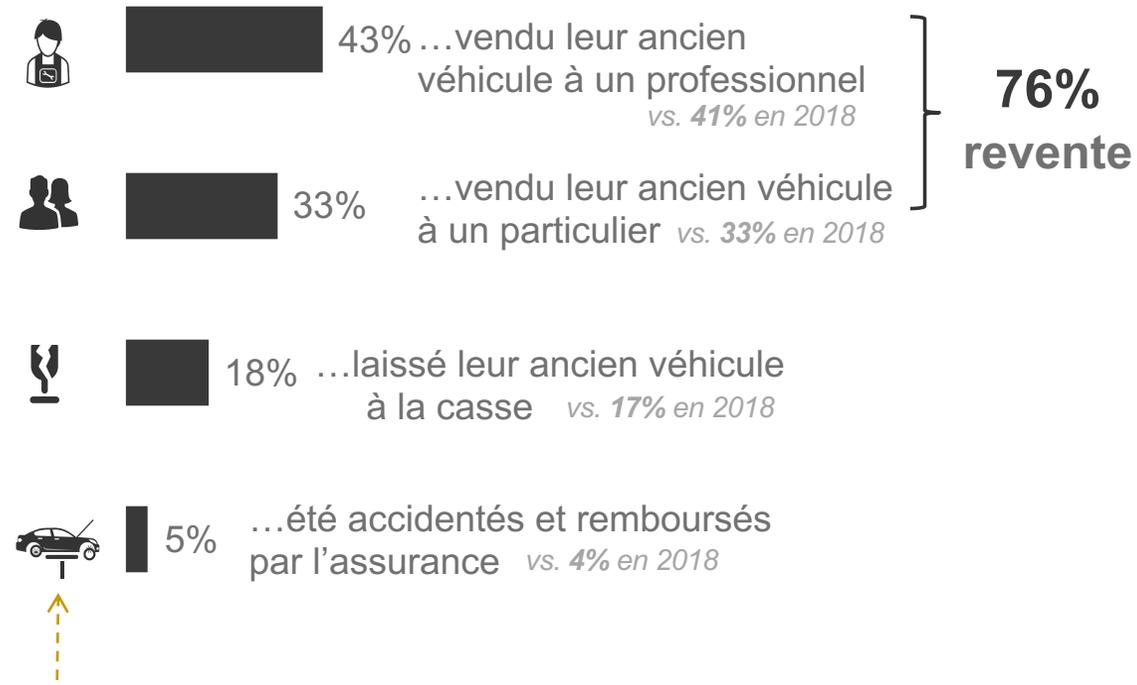
70% des Français se sont déjà séparés d'un ancien véhicule qu'ils ont revendu.

Ces données sont sur la durée de la vie de l'individu, non sur l'année écoulée.

Situation du véhicule précédent



Les Français s'étant séparés de leur véhicule ont...



Stable par rapport à 2018

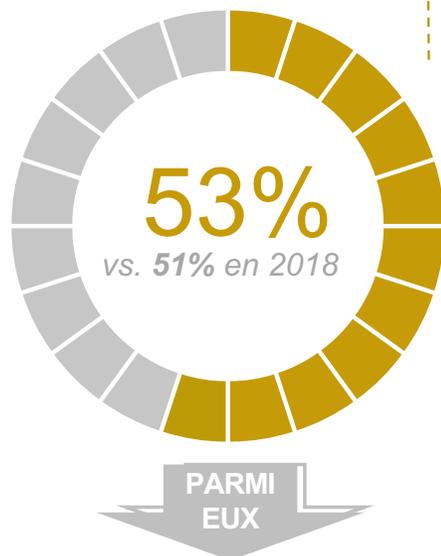
E5 Quelle phrase décrit le mieux la situation de votre voiture principale... E6 Dans le passé, votre foyer disposait-il d'une voiture ? Base : Ensemble des répondants (1007)

E7 Qu'est devenue cette précédente voiture? Base : se sont séparés de leur ancien véhicule (718)

↗ ↘ Evolution positive/négative significative par rapport à la vague précédente

Une détention moyenne d'un peu plus de 6 ans

Ces données sont sur la durée de la vie de l'individu, non sur l'année écoulée.



des Français **ont déjà revendu un véhicule** (au cours de leur vie)



...ont vendu leur ancien véhicule à un professionnel



...ont vendu leur ancien véhicule à un particulier

Les automobilistes ont gardé leur ancien véhicule **6,4 ans** en moyenne avant de s'en séparer
vs. 6,3 ans en 2018



En %
E7 Qu'est devenue cette précédente voiture? Base : se sont séparés de leur ancien véhicule (718)
E8 Combien de temps avez-vous conservé cette voiture précédente, de la date d'acquisition à la date de sa revente ? Base (546)

Les possesseurs de **VN** vont davantage vendre leur véhicule à un professionnel et ceux de **VO** à un particulier. Les véhicules neufs sont gardés un peu plus longtemps que les véhicules d'occasion.

Détail VO / VN

Situation du véhicule précédent

POSSESSEURS VO

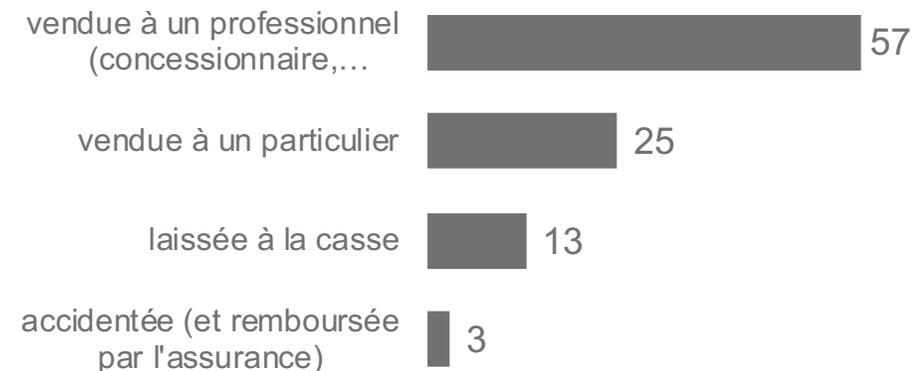


ont gardé leur ancien véhicule **6,2 ans** en moyenne avant de s'en séparer



■ Moins de 3 ans ■ Entre 3 et 5 ans
■ Entre 5 et 9 ans ■ Plus de 9 ans

POSSESSEURS VN



ont gardé leur ancien véhicule **6,4 ans** en moyenne avant de s'en séparer



■ Moins de 3 ans ■ Entre 3 et 5 ans
■ Entre 5 et 9 ans ■ Plus de 9 ans

E8 Combien de temps avez-vous conservé cette voiture précédente, de la date d'acquisition à la date de sa revente ? Base possesseurs de VO (540), Base VN (557)

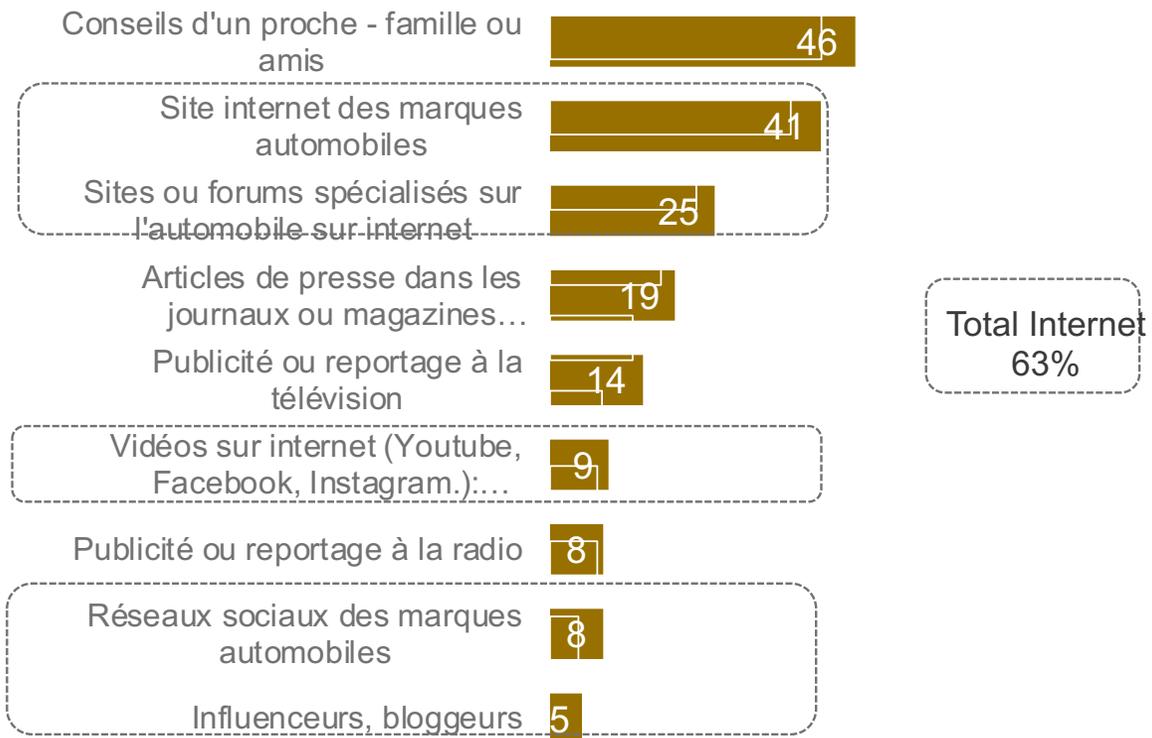
Comment se passe l'achat de voiture ?

Points de contact & critères d'achat (y compris usage d'internet et attachement aux marques Françaises), connaissance des différentes offres du marché - avec focus sur le VOR,

Le conseil d'un proche est le 1^{er} point de contact ET celui auquel on accorde le plus de crédit.
Internet de façon générale est aussi clef (prioritairement le site web des marques et également les forums).
 Influence déterminante des bloggeurs et des vidéos pour le peu de Français qui y ont recours.

Nouveau 2019

Sources de renseignements sur les modèles



Importance des sources de renseignements



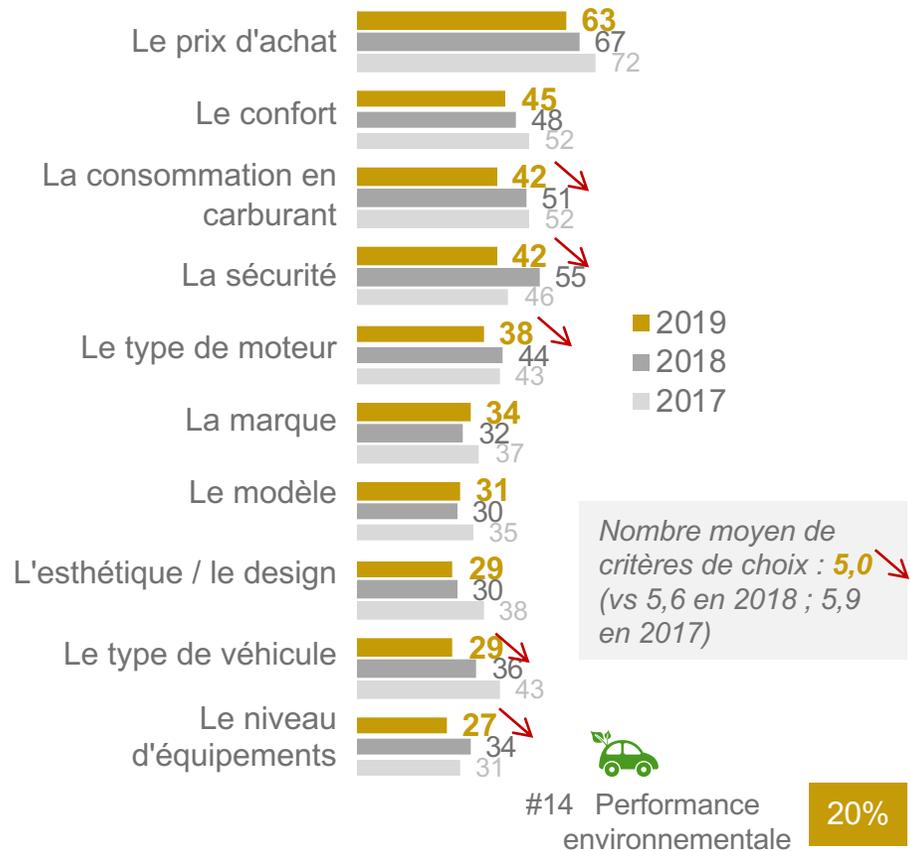
En %

CS1 Comment vous renseignez-vous sur les modèles de voiture avant d'envisager un achat ? Base : Ensemble des répondants (1007)

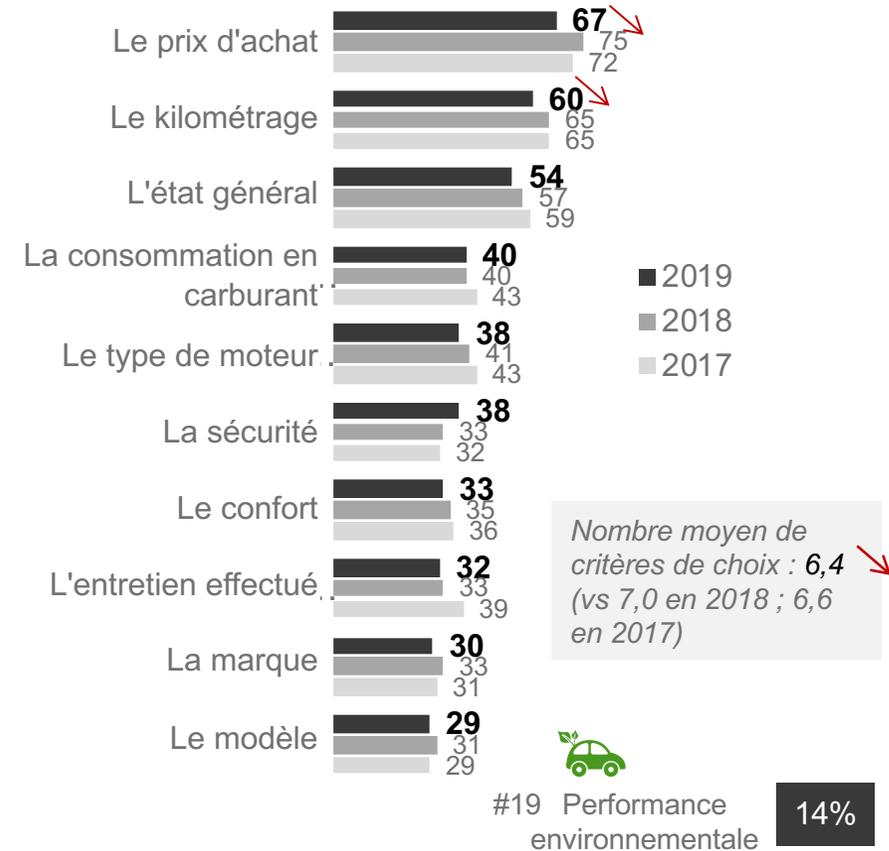
CS2 Quelle importance accordez-vous à ces sources d'informations avant d'envisager un achat de voiture ? Base : Répondants utilisant la source d'information

Toujours de nombreux critères d'achat, le prix d'achat restant le 1er que ce soit pour les VO ou les VN. Une fois la barrière prix levée pour un VN, le confort est au même niveau que la consommation en carburant.

TOP 10 - Critères de choix pour l'achat d'un VN



TOP 10 - Critères de choix pour l'achat d'un VO



En %
A3/4 Parmi les critères suivants, quels sont les plus importants pour vous lors de l'achat d'un véhicule neuf / d'occasion?
Base : Possesseurs VN (540) / Possesseurs VO (557)

↗ ↘ Evolution positive/négative significative par rapport à la vague précédente

Les 4 critères d'achats principaux d'une voiture neuve sont les même depuis 10 ans : le prix en tête.

Détails des critères de choix pour l'achat d'un VN (en %)	2019	2018	2017	2010
Base	540	505	481	* = intitulé 2010
Le prix d'achat	67	67	72	#1 76 * Le prix
Le confort	45	48	52	#4 43
La consommation en carburant	42 ↓	51	52	#2 63 * La consommation
La sécurité	42 ↓	55 ↗	46	#3 53
Le type de moteur (diesel, essence, hybride...)	38 ↓	44	43	-
La marque	34	32 ↓	37	24
Le modèle	31	30	35	26
L'esthétique / le design	29	30 ↓	38	-
Le type de véhicule (urbaine, routière, monospace, SUV...)	29 ↓	36 ↓	43	-
Le niveau d'équipements	27 ↓	34	31	-
La durée de garantie	25	23	27	23
La puissance du moteur	21	24	25	-
Le coût de possession du véhicule (entretien, assurances,...)	21 ↓	32	29 ↓	-
La performance environnementale (faible émission de CO2, rejet de particules fines,...) 🚗	20	24	24 ↓	31
Les offres de financement associées	12	12	9	5
Le canal d'achat du véhicule (concession, mandataire, distributeur on-line...)	7	8	9	-
Les services additionnels	6	8	7	7 * services annexes
Les délais de livraison	6	8	8	4 * délai d'achat
<i>Nombre moyen de critères de choix</i>	5,0 ↓	5,6	5,9	-

A3 Parmi les critères suivants, quels sont les plus importants pour vous lors de l'achat d'un véhicule neuf? Base : Possesseurs VN (540)

↗ ↘ Evolution positive/négative significative par rapport à la vague précédente

Pour le VO le top 3 reste également le même, avec le prix en premier et au même niveau qu'en 2010

Critères de choix pour l'achat d'un vo (en %)	2019	2018	2017	2010
Base	557	574	551	
Le prix d'achat	67 ↓	75	72 ↓	#1 68
Le kilométrage	60 ↓	65	65 ↓	#2 67
L'état général	54	57	59 ↓	#3 61
La consommation en carburant	40	40	43 ↓	40
Le type de moteur (diesel, essence, hybride...)	38	41	43 ↓	-
La sécurité	38	33	32 ↓	30
Le confort	33	35	36	20
L'entretien effectué	32	33 ↓	39 ↓	#4 46
La marque	30	33	31	18
Le modèle	29	31	29	21
Le type de véhicule (urbaine, routière, monospace, SUV...)	28	32	35	-
L'esthétique / le design	21	23	26	17
Le coût de possession du véhicule (entretien, assurances...)	21 ↓	27	26	-
La durée de garantie	19	19	19	-
Les garanties	19 ↓	24	-	35
Le niveau d'équipements	19	23 ↑	18	-
La puissance du moteur	17	21	20	-
Le nombre de propriétaires précédents (véhicule de 2nde main, 3ème main)	17 ↓	23 ↑	18 ↓	-
La performance environnementale (faible émission de CO2, rejet de particules fines,...) 	14	15	12	17
Le canal d'achat du véhicule, à qui je l'achète (particulier, concession, mandataire, distributeur on-line...)	11 ↓	16	13	33
La disponibilité, proximité de votre domicile	11	12	10	11
Les offres de financement associées	5	4	6	-
Les services associés	4	4	-	-
Les services additionnels	4	5	5	-
Les délais de livraison	4	3	3	-
<i>Nombre moyen de critères de choix</i>	6,4 ↓	7	6,6 ↓	

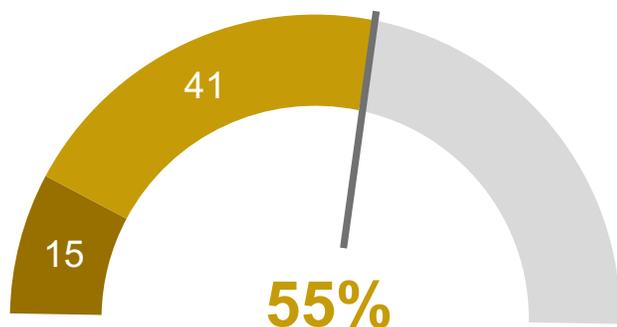
En % - A3 Parmi les critères suivants, quels sont les plus importants pour vous lors de l'achat d'un véhicule neuf? Base : Possesseurs VO (557)

  Evolution positive/négative significative par rapport à la vague précédente

Plus de la moitié des Français se disent attachés aux marques françaises, un chiffre un peu plus élevé qu'en 2010 – même si la raison du patriotisme économique est en recul entre 2018 et 2019

Attachement aux marques françaises – En %

■ Très attaché ■ Plutôt attaché



des Français se déclarent
**attachés aux marques
françaises**

49% en 2010

vs 52% en 2018

vs 53% en 2017

vs 46% en 2016

vs 43% en 2015

vs 46% en 2014

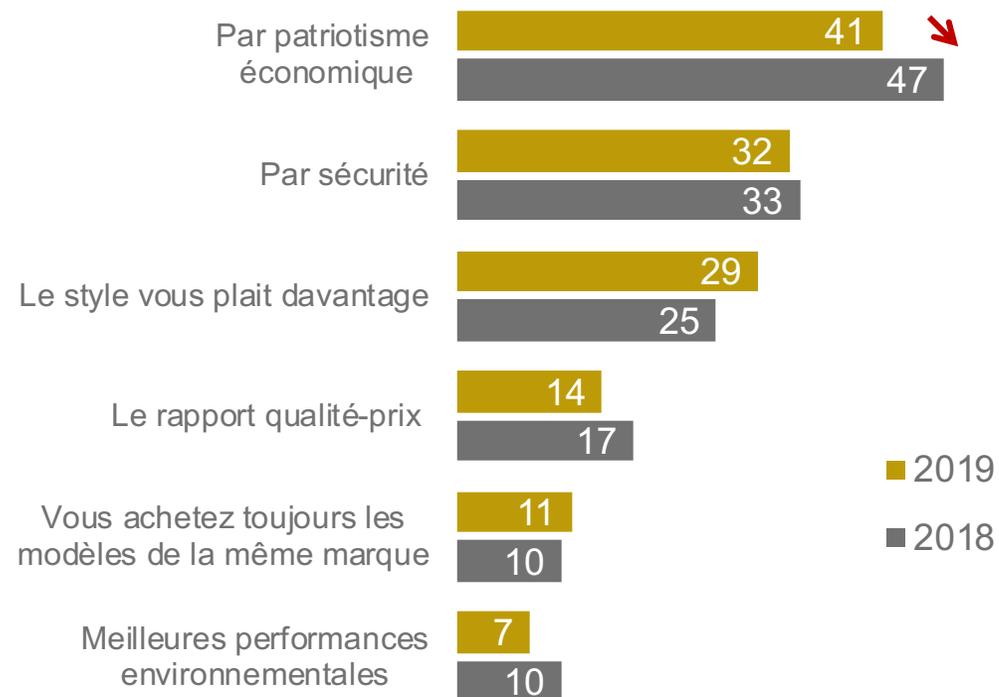
vs 51% en 2013

En %

B1 Diriez-vous que vous êtes attaché(e) à une voiture de marque française? Base : Ensemble des répondants (1007)

B2 Pourquoi êtes-vous attaché(e) à acheter une voiture de marque française? Base : Répondants attachés aux marques françaises (554)

Raisons d'attachement aux marques françaises



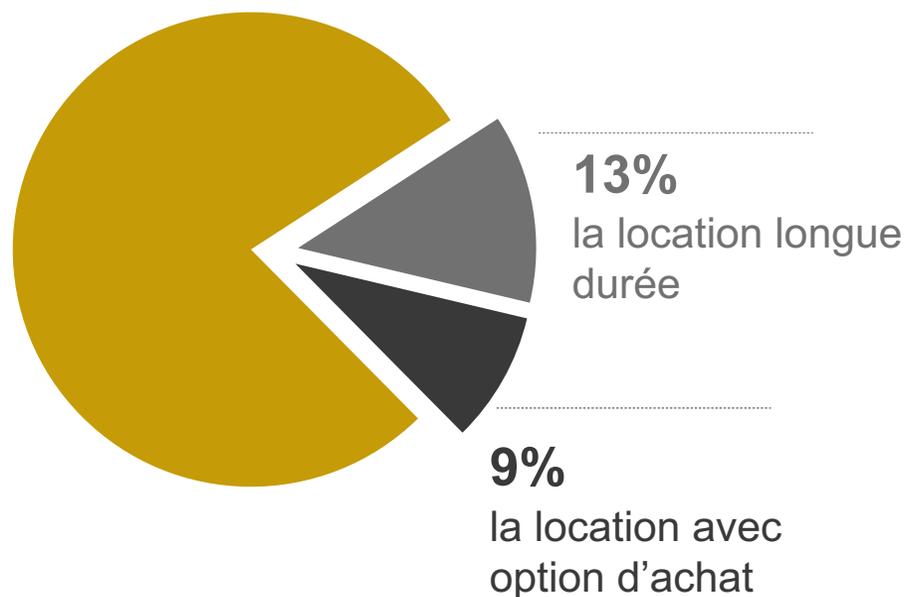
Changement du nombre de réponses possibles donc non comparable vs 2010

↗ ↘ Evolution positive/négative significative par rapport à la vague antérieure

Pour les Français, la meilleure formule reste l'achat classique. La perception du coût final des LLD et LOA étant plus cher vs l'achat classique (perception en baisse).

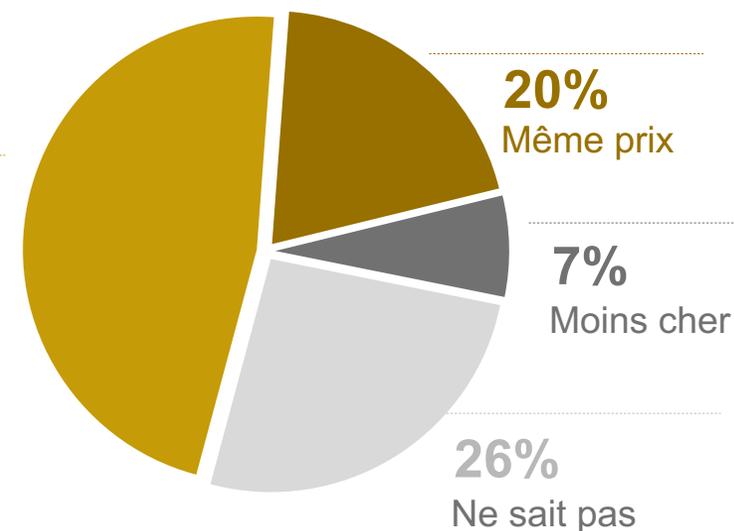
Pour les Français, la meilleure formule c'est...

79%
l'achat d'une voiture



Perception du coût final des LLD & LOA vs achat classique

47% ↘
Plus cher
- 5 pts vs 2018



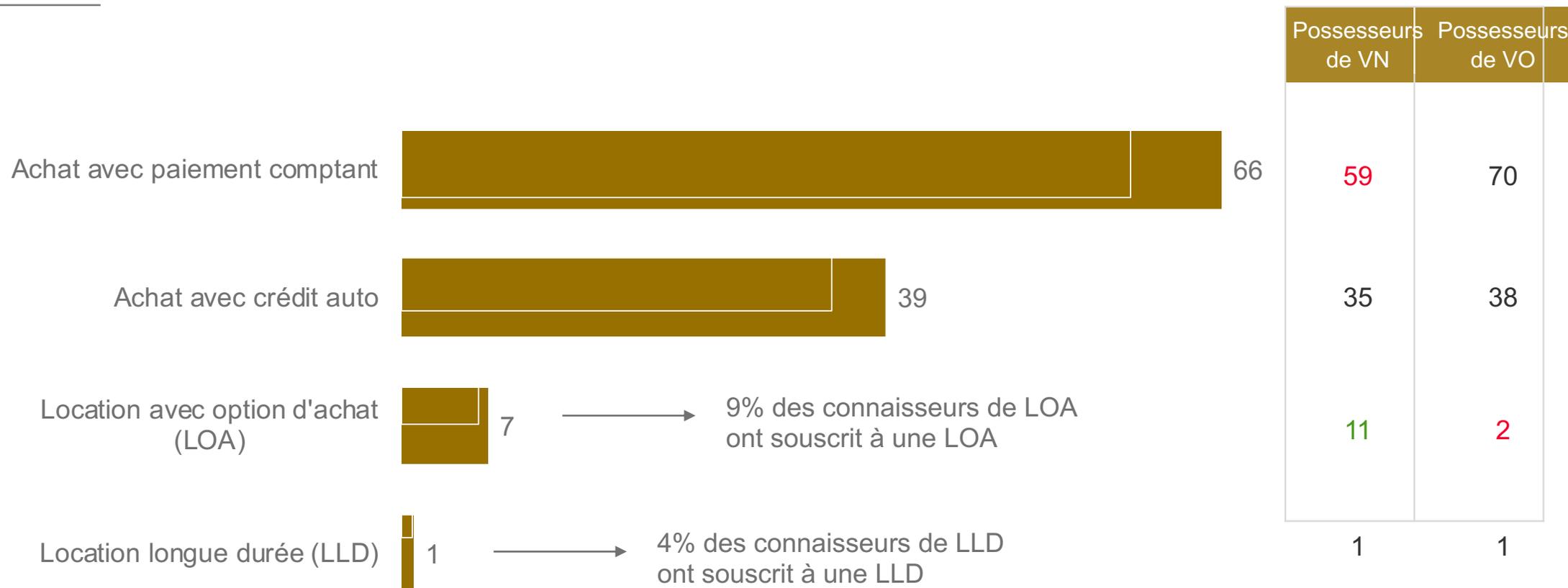
C1 Pour vous personnellement, quelle est la meilleure formule? C4 Selon vous, les formules de location longue durée (LLD/LOA) reviennent au final...
Base : ensemble des répondants (1007)

↗ ↘ Evolution positive/négative significative par rapport à la vague antérieure

Un achat majoritairement avec **paiement comptant** – un peu moins chez les possesseurs de voiture neuve.

Nouveau 2019

Modes d'acquisition des voitures du foyer



En %
N1Bis Comment avez-vous acquis votre/vos voiture(s) ? Base : Possesseurs de voitures (947)

Note : Ce sont les modes de paiement de toutes les voitures du foyer, pas du dernier véhicule acheté. Un même foyer peut avoir plusieurs voitures avec des modes de paiement différents pour chacune, d'où un total > 100%

XX / xx Significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

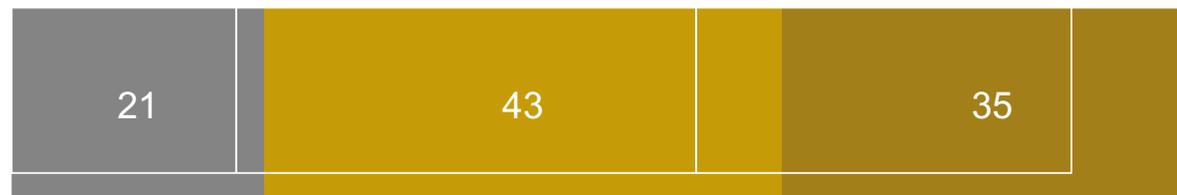
Près de 8 Français sur 10 connaissent la LOA et la LLD que ce soit vaguement (déjà entendu parler) ou précisément.

Notoriété des différents modes d'acquisition

Nouveau 2019

*ST
Connait*

La location avec option d'achat (LOA)



78

La Location Longue Durée (LLD)



76

■ Non, pas du tout ■ Oui, j'en ai déjà entendu parler ■ Oui, je vois précisément de quoi il s'agit

En %
N1 Avez-vous déjà entendu parler de... ? Base : Ensemble des répondants (1007)

Points clefs - Le Parcours d'achat et de revente d'une voiture: encore drivé par le prix facial

1. Malgré le contexte, **90% des Français se projettent tout de même dans l'achat d'une voiture à plus ou moins long terme.**
2. 70% des Français se sont déjà séparés d'un ancien véhicule qu'ils ont revendu. Une **détention moyenne d'une peu plus de 6 ans.**
3. Dans le parcours d'achat:
 1. Le **conseil d'un proche** reste le **1^{er} point de contact** ET celui auquel on accorde le plus de crédit. **Internet** de façon générale **est aussi clef** (prioritairement le site web des marques et également les forums. Influence déterminante des bloggeurs et des vidéos pour le peu de Français qui y ont recours.
 2. Toujours **de nombreux critères d'achat** (plus de 5 en moyenne), **le prix d'achat restant le 1^{er}** que ce soit pour les VO ou les VN. Une fois la barrière prix levée pour un VN, le confort est au même niveau que la consommation en carburant. Pour les VO, davantage de critères techniques rassurant sur l'état du véhicule.
 3. **L'achat se fait principalement comptant** et pour les Français, **la meilleure formule reste l'achat classique.** La perception du coût final des LLD et LOA étant plus cher vs l'achat classique.