

Marcq-en-Barœul, le 06 mars 2024.

2^{ème} EDITION DE L'OBSERVATOIRE DES « CLÉS DU VO »

CGI FINANCE dévoile les résultats de son nouveau baromètre consommateurs VO (Véhicules d'occasion) spécial locatif !



- Le marché de l'automobile en France : après les tourments des années précédentes, le marché s'est artificiellement stabilisé en 2023.
- Le parcours d'achat : le rôle du vendeur dans un contexte de progression de la digitalisation
- Les offres locatives : l'accompagnement du client, clé de voûte de leur succès
- Les véhicules électriques : se préparer à la seconde main

CGI FINANCE a lancé en octobre 2022 sa démarche des « Clés du VO » qui vise à analyser le marché du Véhicules d'Occasion ; marché sur lequel le leader des financeurs automobiles indépendants est reconnu pour son expertise. De plus, afin d'apporter une vision 360° à ses partenaires CGI FINANCE s'est associé, dans cette démarche, à d'autres grands noms du VO B2B (comme BCAuto Enchères, spécialiste du remarketing).

Pour la seconde année consécutive, CGI FINANCE a missionné le cabinet C-Ways pour la réalisation d'une enquête auprès des clients VO (enquête qui vient en complément des études réalisées par le financeur). **Pour cette deuxième édition «spécial locatif », ce sont 1 500 français possédant au moins un VO de moins de 7 ans qui ont été interrogés.**

Les grandes observations du baromètre 2023

> Le marché de l'automobile en France : bilan 2023 et perspectives 2024

Le marché automobile est en demi-teinte avec une dynamique VN (véhicule neuf) biaisée et une stabilisation du VO qui masque les difficultés du VO récent.

En 2023 le marché VN s'est clôturé avec 1,775 millions d'immatriculations, soit +16% vs 2022 : cette dynamique positive du marché a contribué à reconstituer les stocks du VO récents... même s'il faut rester vigilants car cette dynamique masque la réalité du marché par rapport à la demande.

En effet ces observations s'expliquent en partie par la purge d'une partie des commandes accumulées en 2022 et début 2023 : la demande est en réalité basse puisque les commandes atteignent -9% (niveau le plus bas jamais atteint depuis 2015).

Le marché VO quant à lui se stabilise notamment grâce à un dernier trimestre plus dynamique. Pour autant le discours est à nuancer car les VO récents souffrent davantage (-4%).

Les deux principales explications à ce phénomène sont que les acheteurs qui s'orientaient sur un VO récent reviennent sur le VN, et que le marché du VO récent a été boosté par des immatriculations tactiques constructeurs sur 2022.

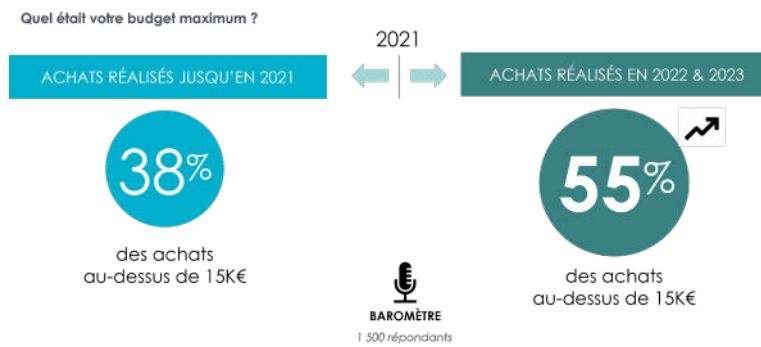
En conclusion, le marché du VO devrait rester stable à un niveau bas : la faiblesse des immatriculations de VN des années 2020, 2021 et 2022 (et dans une moindre mesure 2023), impacte et impactera le marché VO, notamment les VO récents (< 5 ans), par l'offre.

La reconstitution des stocks de VO s'est accélérée en fin d'année (+ 68 000 unités sur le dernier trimestre), pour atteindre des niveaux qui se rapprochent de ceux d'avant crise (2019)... mais néanmoins les stocks de VO très récents (< 2 ans) restent encore limités.

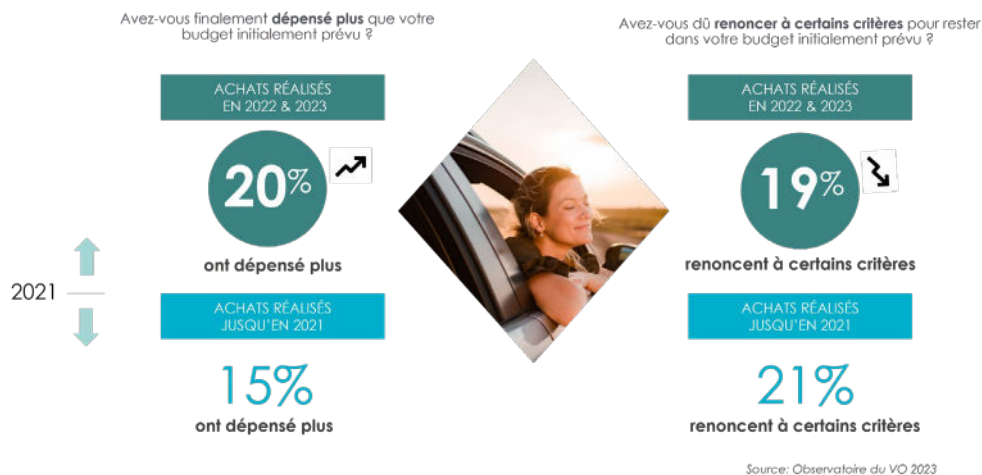
Avec l'effet des premiers retours, et l'allongement des durées de rotations, la croissance des stocks est particulièrement forte pour les véhicules électriques (100% électriques et hybrides rechargeables) sur l'année 2023.

En résumé, la reconstitution des stocks est en réalité la résultante de deux phénomènes complémentaires : d'abord la croissance du marché VN et les reprises & buy back associés, mais surtout le ralentissement de la demande (des véhicules au prix élevés qui ne trouvent pas preneur).

Face à cela, le budget pour l'achat d'un VO est en hausse...



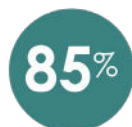
Et le dépassement du budget des ménages a été plus fréquent ces deux dernières années.



> Le parcours d'achat : le rôle du vendeur dans un contexte de progression de la digitalisation

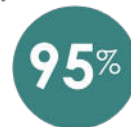
Les investissements entrepris par les professionnels pour développer le secteur du VO paient ! Le marché poursuit sa professionnalisation et l'on observe sur les 4 dernières années une évolution assez nette : les professionnels gagnent du terrain et prennent des parts de marché au CtoC.

Où avez-vous acheté ce véhicule ?



d'achats auprès d'un professionnel (y compris financeurs) réalisés en 2022/2023 (+5 pts VS achats réalisés avant 2021)

Recommanderiez-vous ce type de lieu d'achat à vos proches ?



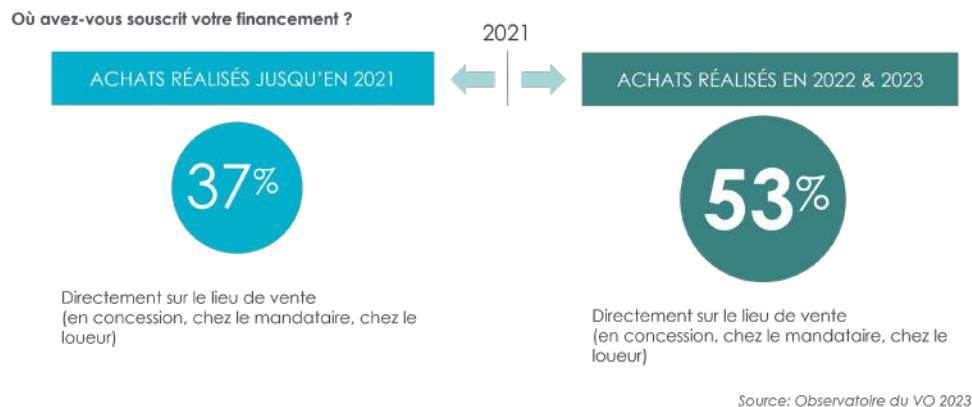
des répondants qui ont acheté chez un **professionnel recommandent leur lieu d'achat**

Source: Observatoire du VO 2023

Cette étude met en perspectives que :

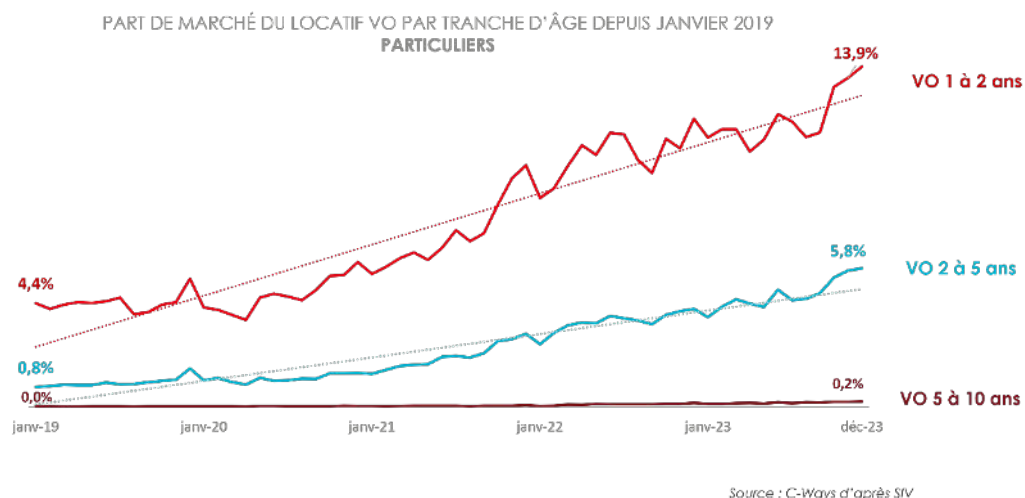
- Les concessionnaires bénéficient d'une forte confiance de la part des acheteurs VO
- Avec la progression de la digitalisation, le rôle du vendeur devient plus précis : Conseiller, Expert et Garant de confiance
- L'estimation de la valeur de reprise du véhicule déjà détenu est une bonne opportunité pour attirer les prospects.

Le choix d'un financement en concession est quant à lui en hausse : face à des prix élevés les consommateurs se tournent vers cette option, et bénéficient également d'un accompagnement privilégié de la part des vendeurs en concession (plus d'explications et de pédagogie).



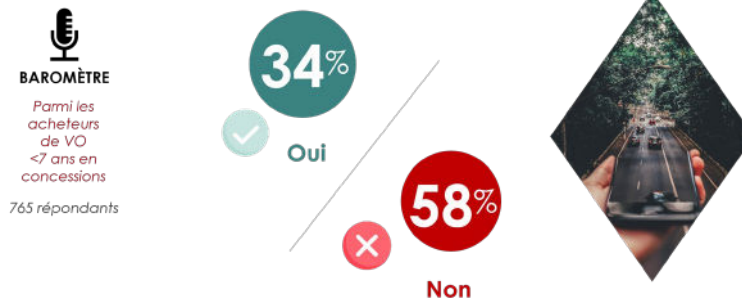
> Les offres locatives : l'accompagnement du client, clé de voûte de leur succès.

Le leasing atteint un plateau chez les particuliers côté VN mais montre des perspectives optimistes côté VO :



La marge de progression est bien réelle chez les particuliers en VO, puisque plus d'1/3 des acheteurs pourraient se laisser tenter par une offre locative pour leur prochain VO

Pour un prochain achat automobile d'occasion, seriez-vous intéressé(e) par une offre locative ?



Cependant le rôle des conseillers de vente est primordial car les offres locatives restent encore méconnues des clients.

Les offres locatives séduisent par la tranquillité d'esprit qu'elles apportent (la formule « tout inclus ») tout en s'épargnant la contrainte, le stress de la gestion de la revente du véhicule. Et parmi les services associés aux offres locatives, le contrat d'entretien est clairement le plus plébiscité. Cette sérénité apportée par les offres est d'autant plus appréciable avec l'arrivée des VE (Véhicule Electrique) sur le marché de l'occasion : les incertitudes qui entourent la valeur résiduelle d'un VE d'occasion, notamment l'évolution de l'état de sa batterie, poussent les futurs acheteurs à privilégier les offres locatives pour ne pas s'engager dans la durée.

Quand on explique clairement ce que sont les abonnements automobiles, plus d'1/3 des acheteurs de VO, qui achètent leur véhicule chez un professionnel, sont intéressés par un abonnement automobile. En regroupant cette donnée avec l'intérêt déclaré pour les offres locatives classiques (LOA : Location avec Option d'Achat, et LDD : Location Longue Durée), **nous nous apercevons que ce sont à 80% les mêmes clients !**

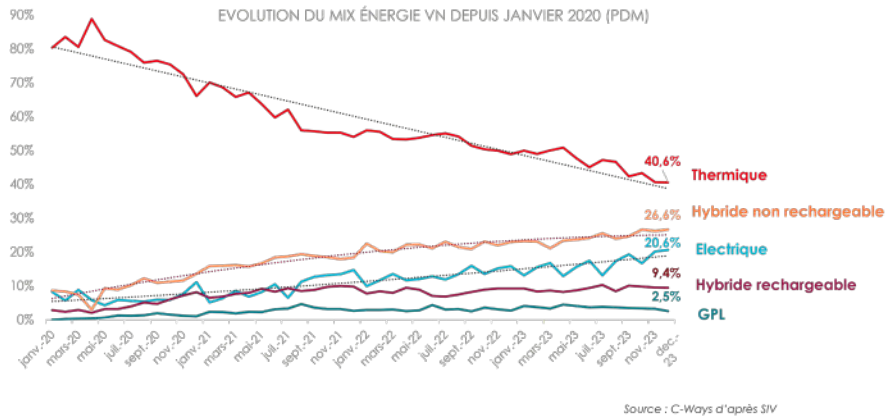
Nous nous sommes alors demandé si la flexibilité qu'apporte l'abonnement motive cet intérêt ? **Et la réponse est plutôt non...** et d'ailleurs la grande majorité des intéressés ne souhaitent pas de période de location courte : pour plus de 60% la période de location idéale avoisine 2 ans (durée qui se rapproche des contrats de leasing déjà présents sur le marché).

De plus pour la très grande majorité des personnes intéressées par l'abonnement automobile, **l'intérêt principal porte sur le service « tout inclus » et non la flexibilité** qui concerne moins de 2 personnes sur 10.

Finalement la promesse faite à l'origine par l'abonnement répond aux besoins d'un faible nombre d'acheteurs.

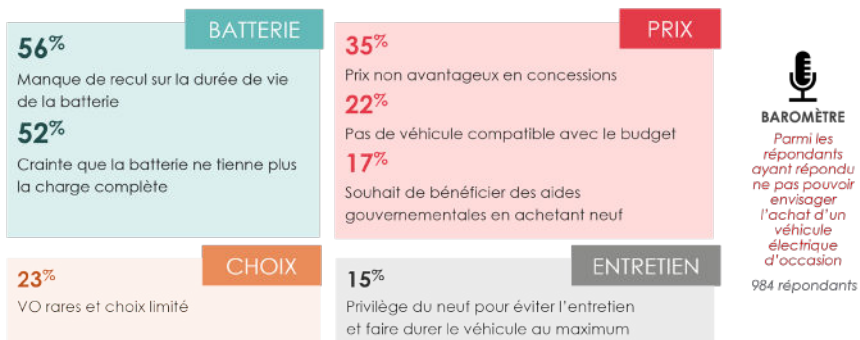
> Les véhicules électriques : se préparer à la 2nde main.

L'électrique atteint 21% du marché VN à fin 2023 et progresse doucement sur le marché VO pour atteindre 1,7% des parts de marché en 2023.



Grâce à notre baromètre, nous constatons que l'appétence pour l'acquisition d'un véhicule électrique d'occasion est bien présente. Si 14% affirme que l'énergie de leur prochain véhicule sera 100% électrique (contre 48% thermique et 33% hybride), **ce sont 88% de ces derniers qui pourraient envisager d'acheter un véhicule électrique d'occasion**. A condition d'être rassuré sur l'état de la batterie : en effet plus d'un client sur deux a des craintes sur la batterie (durée de vie et autonomie). Par ailleurs 1/3 des clients jugent les prix trop élevés.

Pour quelle(s) raison(s) ne pourriez-vous pas envisager l'achat d'un véhicule électrique d'occasion ?



Source: Observatoire du VO 2023

En considérant les prix pratiqués actuellement, vous diriez que les véhicules électriques d'occasion sont pour vous ...

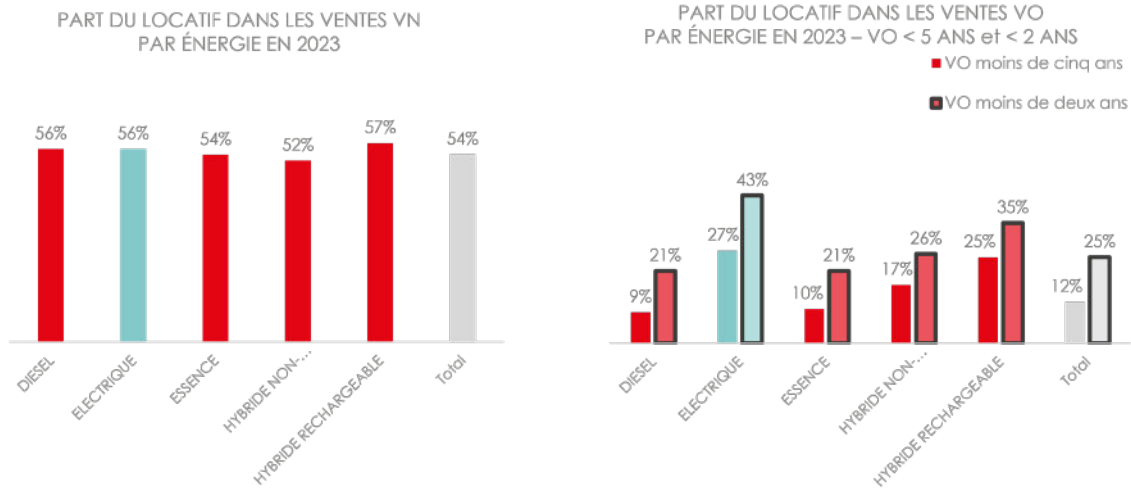


Si le prix des véhicules électriques d'occasion baissait, envisageriez-vous d'en acheter un ?



Source: Observatoire du VO 2023

Nous n’observons pas de différence notable de pénétration du leasing entre les différentes énergies sur le marché du neuf, alors que nous voyons une nette différence sur le marché de l’occasion :



Source : C-Ways d'après SIV

L’électrique d’occasion apparaît donc comme un levier de croissance pour le locatif. Et la première raison à cela vient du consommateur : opter pour une offre locative permet de ne pas s’engager dans la durée tant que les incertitudes sur les batteries et la valeur des VE est encore présent dans l’esprit des acheteurs...

« Les Clés du VO constituent un levier de notre stratégie qui consiste à accompagner au mieux nos partenaires dans leur réflexion et leur développement sur ce marché. En nous appuyant sur nos études marketing et en particulier sur ce baromètre, nous leur apportons un éclairage complémentaire face aux problématiques rencontrées dans leur quotidien, car le distributeur est bien évidemment au cœur de la relation client en assumant le rôle de prescripteur du financement sur le lieu de vente» déclare Fabrice Perina, Directeur Général de CGI FINANCE.

CONTACTS PRESSE :

CGI FINANCE

Carine FRANCISCO

06 50 89 16 09

cgifinance.communication@cgifinance.fr

CGI FINANCE - DG/DIR/COM

69 avenue de Flandre

59700 Marcq-en-Barœul Cedex

Compagnie Générale de Location d'Equipements

SA au capital de 58 606 156 Eur

Siren 303 236 186 RCS Lille Métropole

A propos de CGI FINANCE

CGI FINANCE, filiale du groupe Société Générale, 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 correspondant 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
- 19 agences commerciales auto dont une agence digitale ; 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, Lamborghini, Smart, Maxus, BYD 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.

Notre philosophie, notre ambition : <https://youtu.be/oqEGT2x-QiU> Pour plus d'information : <https://www.cgifinance.fr/>

Suivez-nous sur nos réseaux sociaux !

