

Les mandataires auto, grands gagnants de la reprise du marché automobile en Europe

Pour acheter leur voiture neuve, les consommateurs se tournent vers les mandataires automobiles

Selon les chiffres publiés par l'Association des constructeurs européens d'automobiles (ACEA), après 6 ans de recul, les ventes de voitures neuves dans l'Union Européenne ont augmenté de 5,7% en 2014.

En France, le marché automobile repart également à la hausse avec une progression de 5,9% (données brutes sur les voitures particulières neuves) en janvier 2015 par rapport à janvier 2014 (+10,9% si le critère retenu est le nombre de jours ouvrables comparables).

Cette embellie ne doit cependant pas faire oublier que le comportement des consommateurs a évolué en profondeur. Avec un pouvoir d'achat très restreint, ils cherchent avant tout à trouver le meilleur rapport qualité/prix. C'est ce qui explique notamment la chute de la part des ventes de voitures diesel, qui est passée à 59 % en janvier alors qu'elle était à encore à 73 % en 2012 d'après le Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA).

Autre tendance forte : le recours à des mandataires automobiles comme Qarson pour réaliser des économies substantielles tout en profitant de vraies garanties.

Florian Czech, dirigeant de Qarson, confirme cette tendance :

« Malgré un marché difficile, en tant que mandataire auto, nous arrivons à augmenter nos ventes en volume et en valeur grâce à une offre en adéquation avec les attentes des Français et à nos prix compétitifs. »

Qarson affiche un taux de croissance à deux voire trois chiffres tous les 2 ans : 100,23% en moyenne :

- 2010 : 626 voitures neuves (VN) vendues
- 2012 : 1647 VN
- 2014 : 2264 VN



L'engouement pour les mandataires automobiles

Florian Czech, poursuit :

« Pourquoi un acheteur français devrait-il être obligé de faire le tour des concessions pour trouver un véhicule répondant réellement à ses besoins ? »

Depuis la mise en place du certificat de conformité communautaire valable sur le territoire de la Communauté Économique Européenne en 1997, il est théoriquement plus simple d'acheter une automobile en Europe.

Mais en pratique, il n'est pas évident pour un particulier d'effectuer cette opération tout seul afin de profiter de rabais pouvant aller parfois jusqu'à 45 %. Il faut en effet s'assurer de la présence et du bon fonctionnement des véhicules, obtenir les documents obligatoires lors de la transaction, payer des surcoûts (immatriculation, TVA), faire des déplacements coûteux (transport, hébergement...), prendre des risques (il peut y avoir des problèmes lors de la transaction)... Et, dans la majorité des cas, les barrières linguistique et monétaire posent de vrais problèmes.

Le seul vrai bon plan est donc de faire appel à un mandataire automobile multi-marques comme Qarson. Il suffit d'une simple connexion web pour pouvoir regarder et comparer à distance toutes les offres et même être assisté par téléphone par un conseiller spécialisé.



Comment choisir le bon mandataire automobile ?

Avant de se lancer dans l'achat en ligne, il y a quelques éléments à valider pour trouver un bon mandataire automobile.

1. **La présence d'un point de vente physique** pour pouvoir comparer les véhicules : Qarson dispose par exemple d'un showroom de 1 500m² et d'un parc de 10 000 m² avec 600 véhicules en moyenne (Qarson a d'ailleurs séduit des médias pour des photos et des tournages, comme par exemple pour le magazine de télévision Turbo)
2. **Le prix doit être fixe** du départ jusqu'à la livraison (aucun frais supplémentaires ou frais cachés)
3. **Les offres doivent être "clé en main"** et inclure : les démarches administratives (hors prix de la carte grise), les plaques et la pose, la préparation et la mise à la route
4. **Les témoignages clients affichés** sur le site web du mandataire doivent être des avis certifiés
5. **Les économies proposées doivent être substantielles** (de 15 à 45 % selon le véhicule)
6. **Les délais doivent être garantis**, tout comme les options du véhicule
7. **Il doit y avoir un vrai choix** : au moins une quinzaine de marques et une soixantaine de modèles
8. **Le mandataire doit être capable de proposer des solutions de financement** (crédit, LLD) en plus du système d'achat traditionnel
9. **Le service client doit être réactif et compétent** (il ne faut pas hésiter à le tester en amont en téléphonant)

10. Le mandataire doit proposer des services complémentaires : extension de garantie, entretien du véhicule...

Qarson, pour sa part, met l'accent sur le conseil et la notion de service. Florian Czech poursuit :

« Les commerciaux de Qarson ne sont pas rémunérés en fonction de la marque ou du modèle du véhicule vendu. Ils ont pour seule vocation de conseiller au mieux les clients, en fonction de leurs envies, des utilisations de leurs véhicules et de leur budget. »



Focus : les voitures les plus vendues en 2014

En 2014, les modèles les plus populaires ont été :

1. Renault Clio IV
2. Peugeot 208
3. Renault Captur
4. Peugeot 308
5. Citroën C3
6. Peugeot 2008
7. Renault Scenic
8. Citroën C4 Picasso
9. Renault Megane

10. Dacia Sandero

Tous ces modèles sont disponibles à la vente, en moins cher, chez Qarson : -26% sur la Renault Clio IV 5 portes, -24% sur la Peugeot 208 5 portes, - 38% sur la Renault Scenic...

A propos de Florian Czech, le gérant de Qarson



Florian Czech est gérant de Qarson depuis 2010.

Avant de diriger Qarson, ce diplômé de l'ESCP a déjà eu un parcours professionnel varié et aux missions complémentaires. Pour Ernst & Young, Florian Czech a effectué pendant 4 ans des missions de transformation d'organisation et de processus, dans l'optique de piloter et d'améliorer la performance dans un environnement qui change. Il a auparavant travaillé en comptabilité industrielle chez PSA Peugeot Citroën et en marketing opérationnel chez Mercedes-Benz.

Ce Franco-Allemand passionné de cultures étrangères maîtrise le français, l'allemand, l'anglais et communique en espagnol, luxembourgeois et polonais. Il a rejoint Qarson car il a été séduit par le concept et par les valeurs de cette compagnie fondée en 2009. Qarson est en effet un distributeur automobile indépendant qui offre une réponse concrète à la disparité de prix importante entre les différents pays de l'Union Européenne.

Le but de Qarson est de réunir au même endroit plusieurs offres et de marques différentes.

Aujourd'hui, Qarson c'est :

- **Un site d'e-commerce**

- **Un showroom** réel de 1 500 m² et un parc de 10 000m² à Isles-lès-Villenoy, en Seine-et-Marne entre Meaux et Disneyland Paris (Marne-la-Vallée TGV) à 36km du centre de Paris

- **Une société française** qui emploie plus de 30 personnes

- **Des nouveautés** pour être au plus proche des attentes des clients, comme le lancement fin 2014 d'un service de location longue durée (LLD) baptisé Qarson&GO; sur base d'un forfait mensuel qui permet de changer de véhicule neuf tous les 2 ans (offre disponible avec ou sans apport, avec de nombreux services à la carte : entretien, kms supplémentaires, assurances...).

Contact Presse

Venez visiter notre showroom !

Qarson

Anouk Rizzo

E-mail : anouk.rizzo@qarson.fr

Port : 07 61 55 16 27

Site web : www.qarson.fr