

Achat de voiture neuve : 2 Français sur 3 ne se sentent pas pris au sérieux par les concessionnaires (étude Caroom)

Plus de 2,1 millions de voitures neuves ont été achetées en France métropolitaine en 2017 d'après l'Insee. L'année 2018 s'annonce également très positive puisque les ventes continuent de progresser (exemple : +2,2% au mois de mars).

Pour autant, investir dans un modèle neuf représente une dépense non négligeable. Dans ce contexte, le choix du vendeur est déterminant. Nos compatriotes vont-ils privilégier le garagiste/le concessionnaire ou au contraire passer par un mandataire afin de faire baisser les prix ?

L'équipe de Caroom.fr a analysé les aspirations, les envies et les inquiétudes de nos compatriotes. Ils ont ainsi interrogé un panel composé de 1200 personnes, composé équitablement d'hommes et de femmes, âgées de 18 à 65 ans et titulaires d'un permis B. Toutes ont déclaré souhaiter changer de véhicules d'ici 5 ans et savoir ce qu'est un mandataire automobile.

CAROOM

La même voiture, moins chère

Le principal frein à l'achat : le prix

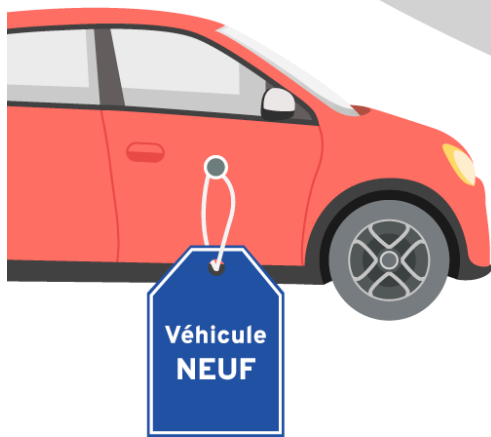
Les Français(es), essentiellement pour avoir un nouveau modèle (62%) mais aussi éviter les pannes ou les problèmes (56%) et pour bénéficier des derniers équipements technologiques (48%), ont envie d'acquérir un nouveau véhicule.

Mais ils sont nombreux à différer cet achat en raison de prix jugés trop élevés. Plus des deux tiers d'entre eux **(75%) seraient prêts à investir si les tarifs étaient plus attractifs**. Les femmes sont plus sensibles à cet argument que les hommes (83% contre 67%), notamment à cause de la décote du véhicule (53% contre 45% des hommes).

Faute de moyens et au vu des prix pratiqués, les jeunes de 18 à 29 ans ne peuvent pas non plus acquérir un véhicule neuf (85% contre 69% pour les plus de 50 ans).



83%



des français projettent
**d'acheter un véhicule neuf
dans les 5 ans**

62% le souhaitent pour le plaisir
d'avoir un nouveau modèle

56% pour éviter les pannes
et tous problèmes

48% pour bénéficier
des nouveaux équipements
technologiques

Questionnaire à choix multiples



[Cliquez-ici pour découvrir l'infographie complète](#)

Les concessionnaires/garagistes de plus en plus délaissés

On les croyait indispensables mais l'étude réalisée par caroom.fr ([lien vers l'étude](#)) révèle une grosse défiance des Français(es) à l'encontre de leurs garagistes/concessionnaires lorsqu'il s'agit d'acquérir un véhicule neuf.

67% de nos compatriotes ne se sentent pas pris au sérieux (dont 13% souvent). Cette tendance est quasi identique quel que soit le sexe, l'âge, la CSP et la région des personnes interviewées.

Ils ont pu être échaudés par les factures gonflées lors des réparations mais aussi par certains pièges lors de leur commande, comme le souligne le magazine Auto Plus ([source](#)) : baisse drastique du montant de la reprise à la dernière minute, date de livraison approximative, versement d'un acompte trop important...

Les mandataires profitent d'un regain de popularité

Longtemps considéré comme un mode d'achat marginal, le recours au mandataire s'est désormais démocratisé : **85%** des automobilistes sont **prêts(es) à faire appel à cet intermédiaire**.

Ils sont particulièrement attirés par les **prix attractifs (73%)**, le service clé en main (42%) et la livraison à domicile (16%). Près d'un Français sur dix (8%) évoquent aussi une mauvaise expérience précédente avec un concessionnaire.

Le côté "bon plan" lié à ce mode d'achat très rentable intéresse particulièrement les hommes (79%), les plus de 40 ans (75% de 40 à 49 ans et 80% à partir de 50 ans).

Certains à priori qui pénalisaient autrefois les mandataires sont désormais tombés : nos compatriotes sont désormais conscients qu'une voiture neuve achetée en Europe est garantie en France et que la nature du vendeur (concessionnaire ou mandataire) n'a aucune incidence sur les conditions d'immatriculations.

Caroom.fr : le bon réflexe pour choisir un mandataire digne de confiance

Si l'achat auprès d'un mandataire est perçu comme étant plus judicieux et plus économique que le recours à un concessionnaire, quelques blocages perdurent :

- 47% expriment le souhait d'essayer le véhicule
- 46% manquent de confiance
- 42% s'interrogent sur la prise en charge de l'entretien et de la garantie en France

Il faut dire que certains clichés ont la vie dure ! Les personnes réfractaires sont encore effrayées par le mythe des compteurs trafiqués des automobiles en provenance d'Allemagne...

Dans ce contexte, [Caroom.fr](#) s'impose comme un interlocuteur de confiance. Le comparateur simplifie la recherche d'un mandataire de confiance pour que chaque Français(e) puisse acheter la même voiture mais beaucoup moins cher (**jusqu'à 47% de réduction**).

Il est ainsi possible de :

1. Comparer les offres : **plus de 14 700 voitures neuves** sont référencées avec des prix bas garantis.

2. Bénéficier des **mêmes garanties constructeur** que chez un concessionnaire automobile
3. Acheter une voiture provenant des **mêmes usines de fabrication** que les concessions françaises
4. Trouver un mandataire de confiance : chaque importateur est testé par les équipes de Caroom avant de se voir attribuer le label "**mandataire approuvé**"
5. **Tester la voiture** si besoin : la plupart des mandataires référencés par Caroom disposent de showrooms.

Le comparateur permet aussi de mettre en lumière les écarts, parfois énormes, entre les différents tarifs pratiqués sur un même véhicule.

Particulièrement complet, Caroom propose en outre un guide et des conseils d'achats, un forum et un blog.

Pour en savoir plus

L'étude complète : <https://www.caroom.fr/guide/voiture-neuve/etude-achat-2018>

Site web : <https://www.caroom.fr>

Contact Presse

AUTO DIFF

Jonathan LUCK

E-mail : contact@autodiff.fr

Tel : 07 83 27 03 95