



# CONFÉRENCE DE PRESSE

15 MAI 2025



CGI FINANCE

GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE



# NOUVEAU BAROMÈTRE CONSOMMATEURS VO

PERCEPTION DU PRIX



**3 AVRIL 2025**  
PARIS LA DÉFENSE  
SIÈGE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE





Raison d'être

**ANALYSER**

le marché VO  
les comportements clients

...

*Etudes, baromètres, prospectives...*

**PARTAGER**

avec les distributeurs  
automobiles

*Événements dédiés :  
avant-première, ateliers...*

*Publications (presse, RS...)*

**ANTICIPER**

les enjeux de demain

# RÉTROSPECTIVE CLÉS DU VO

Révélation  
en avant-première  
du 1<sup>er</sup> baromètre  
consommateurs VO

FÉVRIER 2023

Ateliers  
« Construisons  
ensemble les produits  
de demain ! »  
avec  
opte✓en

AVRIL 2023

Atelier  
prospective  
avec  
**BCAuto Enchères**

NOVEMBRE 2023

Révélation  
en avant-première  
du 2<sup>nd</sup> baromètre  
consommateurs VO

FÉVRIER 2024

Atelier  
« Véhicule électrique,  
se préparer à la  
seconde main »  
avec  
opte✓en

JUIN 2024

Atelier  
« Buy-back »  
avec  
**BCAuto Enchères**

NOVEMBRE 2024

Révélation  
en avant-première  
du 3<sup>ème</sup> baromètre  
consommateurs VO

AVRIL 2025

# FOCUS ÉVÉNEMENT 3 AVRIL

## LES INTERVENANTS



  
CGI FINANCE  
GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

**HÉLÈNE FASQUEL**  
DIRECTION DE LA STRATÉGIE



  
CGI FINANCE  
GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

**FABRICE PÉRINA**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL



 C WAYS

**ERIC CHAMPARNAUD**  
ASSOCIÉ FONDATEUR



 C WAYS

**CLÉMENT DUPONT-ROC**  
DIRECTEUR ASSOCIÉ



 C WAYS

**LUDIVINE LEVALET**  
CUSTOMER INSIGHT MANAGER



 **BCAuto Enchères**

**EMILIEN CASTELLI**  
DIRECTEUR COMMERCIAL



 **BCAuto Enchères**

**OLIVIER FERNANDES**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL

# FOCUS ÉVÉNEMENT 3 AVRIL

## LES PARTICIPANTS



**37 partenaires présents**

21 groupes représentés

*Edition 2024 : 26 présents*



# 3<sup>ÈME</sup> ÉDITION BAROMÈTRE CONSOMMATEURS VO : LES FRANÇAIS ET LA PERCEPTION DU PRIX

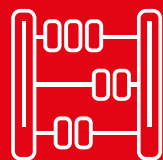
MÉTHODOLOGIE

## Baromètre acheteurs VO/VEVN

1 500 acheteurs VO  
300 acheteurs VEVN électriques français  
Janvier 2025

## Système d'immatriculation des véhicules

Exploitation inédite de l'exhaustivité des  
immatriculations : 10 millions de mouvements  
de carte grise annuels



Étude  
quantitative



Étude  
qualitative



SIV



Données  
CGI

NOUVEAU

## Focus group acheteurs VEVN

Acheteurs VEVN  
Entretien groupé en présentiel  
Février 2025

NOUVEAU

## Enquête interne clients HYUNDAI

Acheteurs de VEVN en leasing social

# SOMMAIRE



## 1. LA NOUVELLE NORME DU MARCHÉ VN

UNE HISTOIRE DE « POUVOIR » ET DE « VOULOIR » D'ACHAT



## 2. L'ÉLECTRIQUE ENTRE STAGNATION ET CHANGEMENT DE PARADIGME



## 3. LA RECOMPOSITION DU MARCHÉ VO

UNE ÉVOLUTION STRUCTURELLE SOURCE D'OPPORTUNITÉS  
POUR LES PROFESSIONNELS DE L'AUTO



## 4. LA FAIBLESSE DU MARCHÉ VO ÉLECTRIQUE

QUELLES SOLUTIONS ?



## 5. LA PLACE DU FINANCEMENT

CONSÉQUENCES ET PERSPECTIVES  
MARCHÉ / FOCUS CGI



1.

## LA NOUVELLE NORME DU MARCHÉ VN

UNE HISTOIRE DE « POUVOIR »  
ET DE « VOULOIR » D'ACHAT

# LA NOUVELLE NORME DU MARCHÉ VN

UNE HISTOIRE DE « POUVOIR » ET DE « VOULOIR » D'ACHAT



Avec l'augmentation des prix, les achats de VN ont nettement diminué depuis 5 ans



Pour garder une certaine accessibilité du VN, les marques ont dû positionner des VR élevées



Tous les déciles de revenus ont réduit leurs achats de VN, il s'agit donc autant d'une histoire de pouvoir que de « vouloir d'achat »



Les Français restent prudents en termes de consommation, et même les classes aisées sur-épargnent par précaution



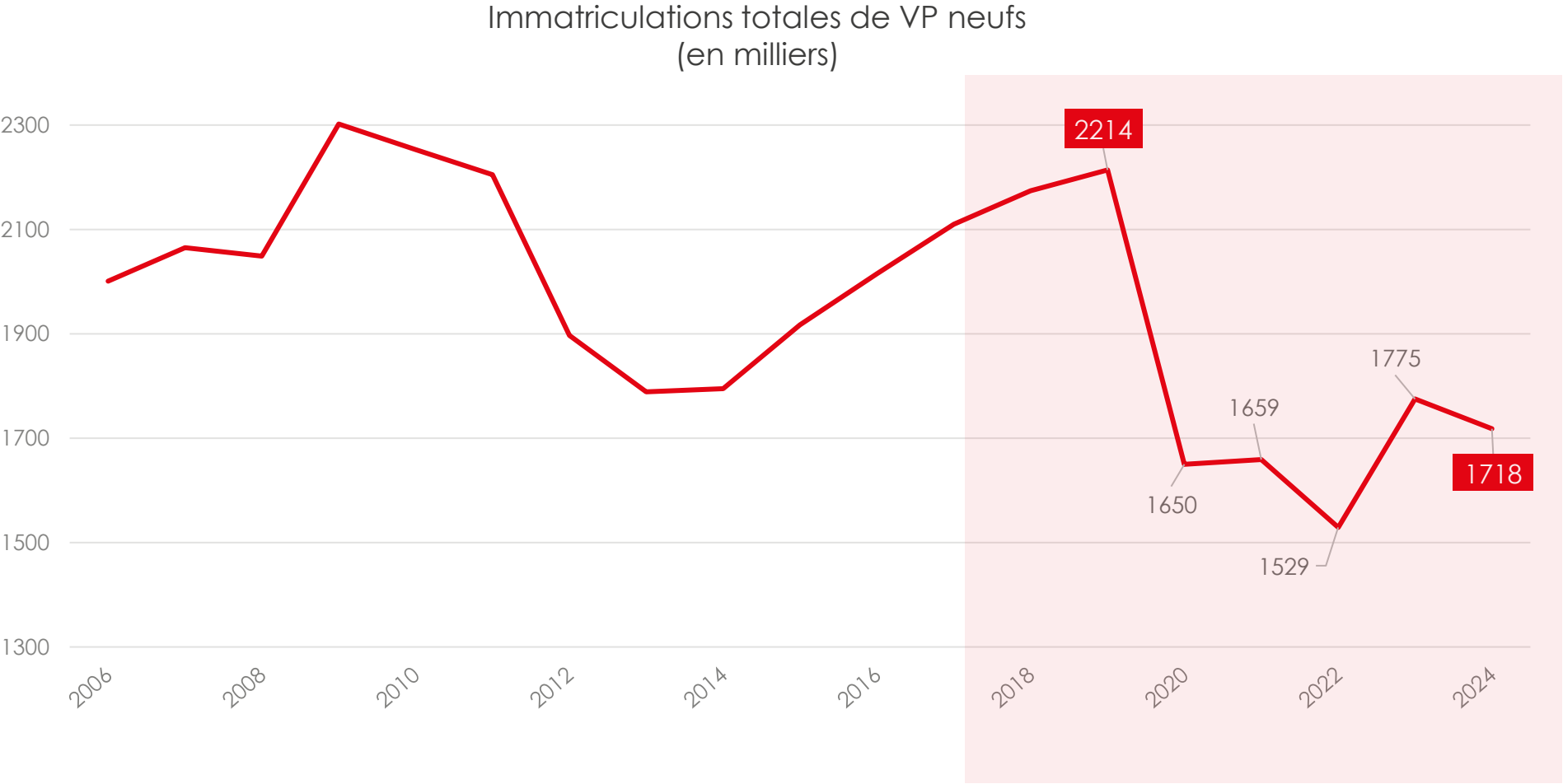
Les besoins de mobilité sont en baisse, avec une volonté persistante de ne pas trop allouer de budget au poste automobile



**Les prévisions de ventes de VN devraient suivre un "nouveau régime permanent" autour d'1.7M-1.8M**

**Sous l'effet de l'allongement des durées de vie, des évolutions des besoins de mobilité, le parc auto devrait baisser de 5% à horizon 2035**

# LES VOLUMES DE VENTES DE VÉHICULES NEUFS ATTEIGNAIENT UN NIVEAU IMPORTANT JUSQU'EN 2019

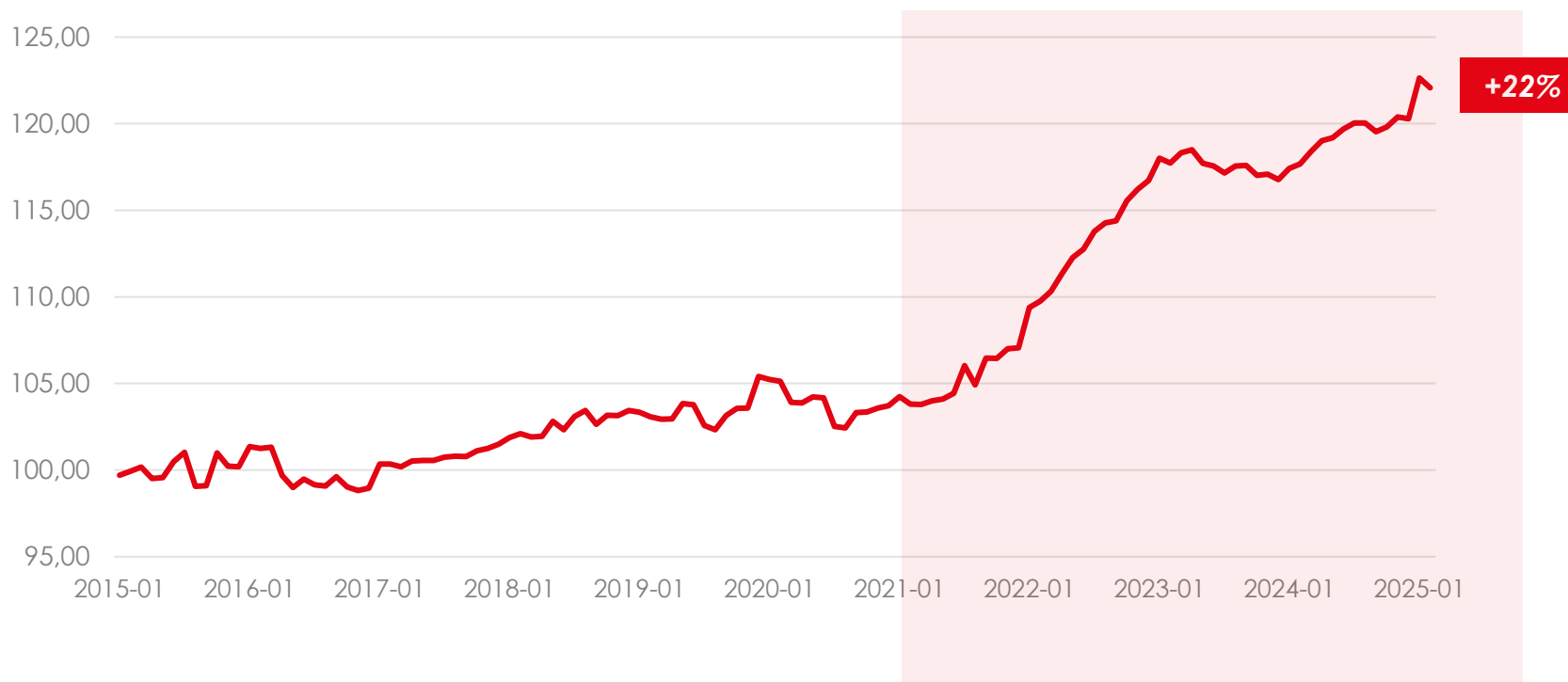


Source : C-Ways d'après SIV

# APRÈS S'ÊTRE RELATIVEMENT MAINTENUE JUSQU'EN 2021, LA HAUSSE DES PRIX DES VÉHICULES NEUFS S'EST ENSUITE FOTEMENT ACCÉLÉRÉE

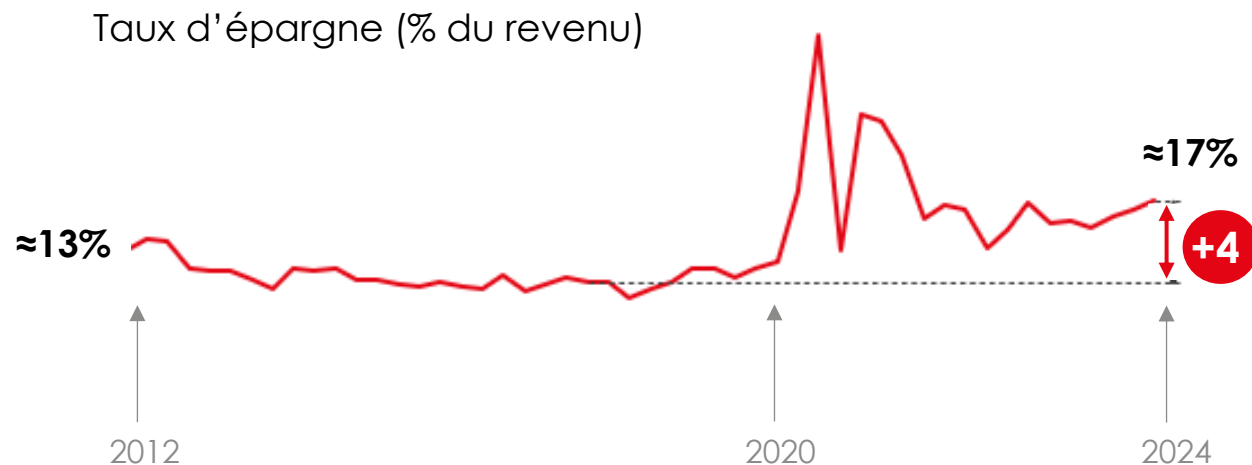


Indice des prix à la consommation – véhicules neufs  
(prix payé par les acheteurs), base 100 en 2015



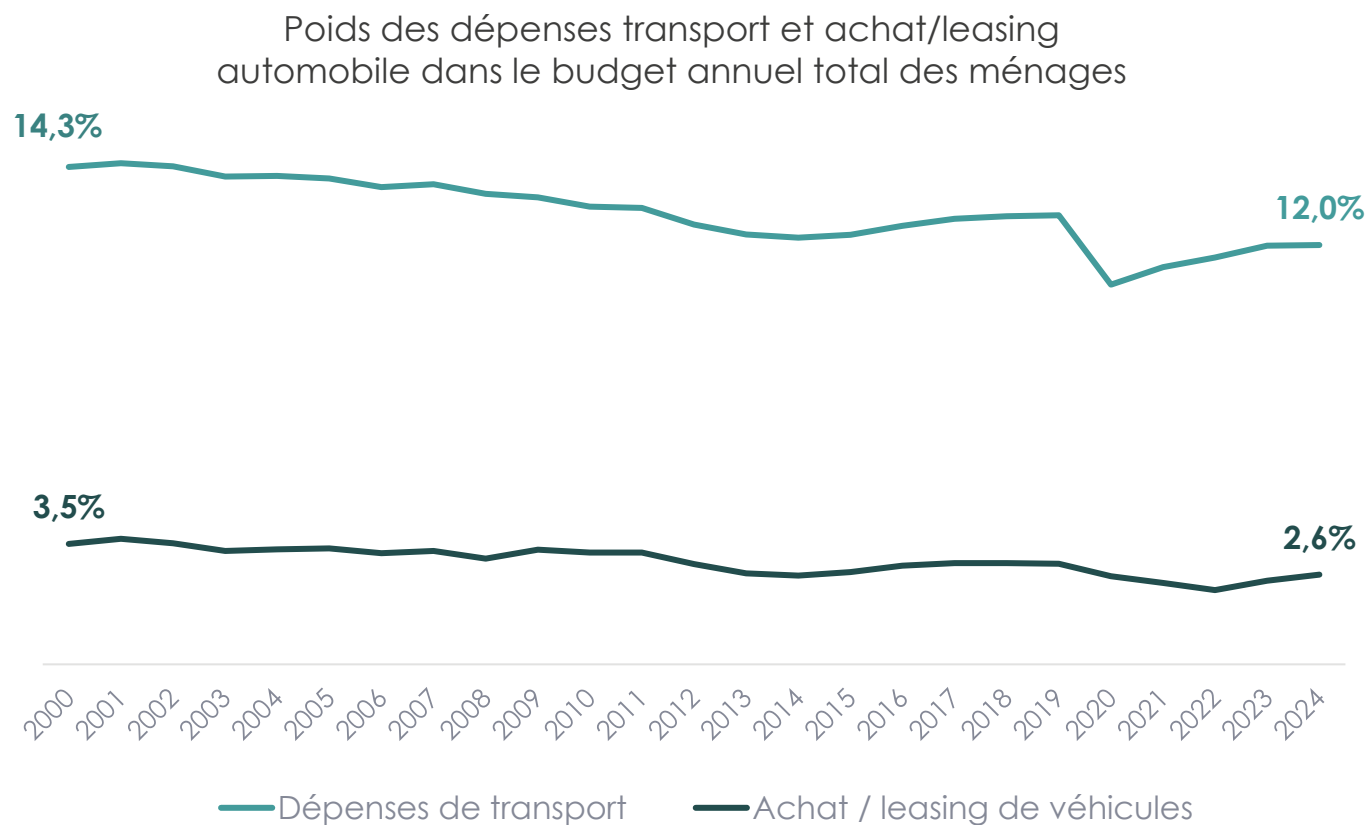
# UNE HISTOIRE DE « POUVOIR » ET DE « VOULOIR » D'ACHAT

- Les Français restent prudents en termes de consommation
- « Vouloir d'achat » en panne, notamment chez les classes supérieures qui sur-épargnent par prudence



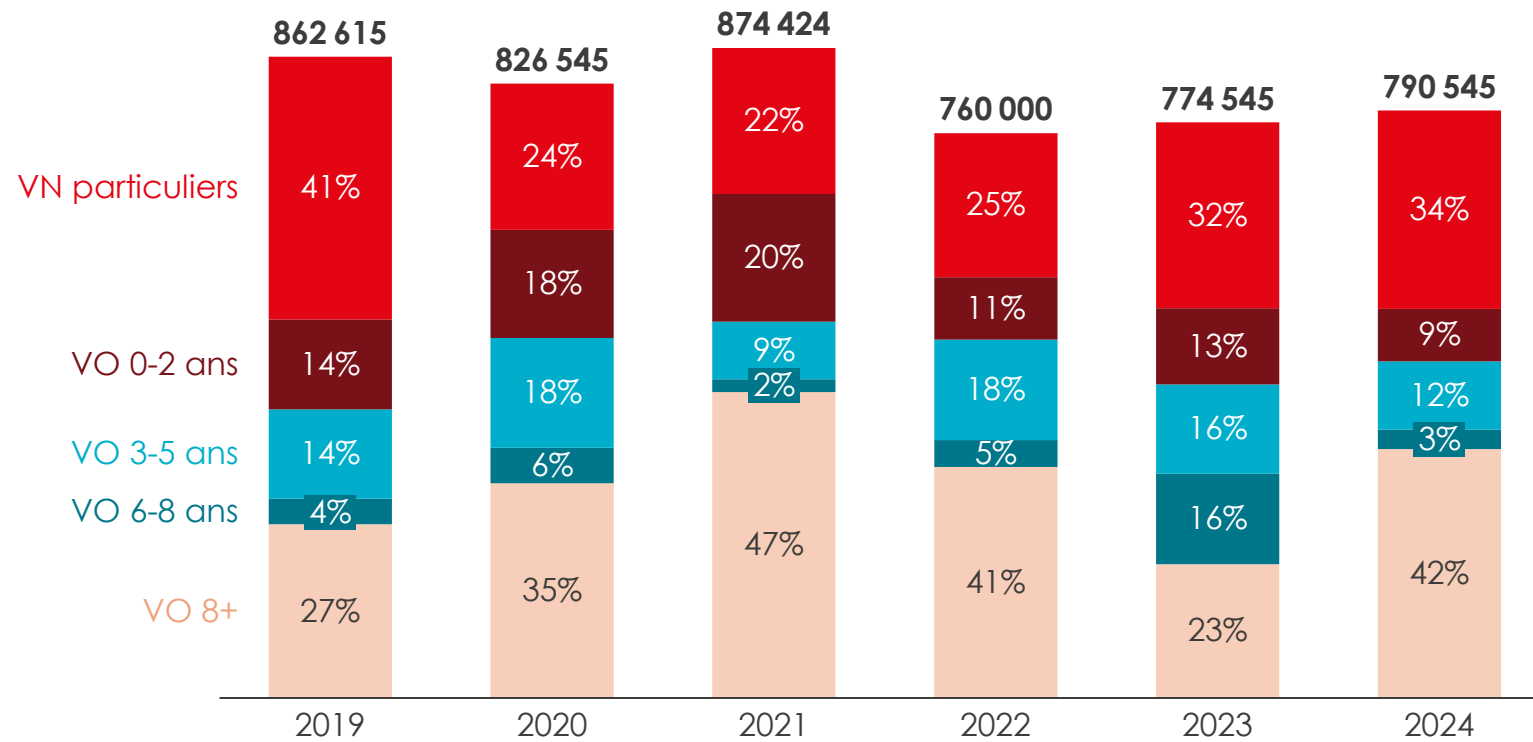
La sur-épargne  
de ces 4 dernières années représentent  
**270 Mds€ disponibles**  
et donc non alloués à la consommation

# AVEC LA HAUSSE DE CERTAINES DÉPENSES CONTRAINTES ET LA SUR-ÉPARGNE DE PRUDENCE, LA PART DU BUDGET ALLOUÉ À LA MOBILITÉ A DIMINUÉ



# LES PLUS RICHES (D10) SUR-ÉPARGNENT : IL MANQUE 100 000 VOITURES DU D10 EN 2024 VS 2019

Répartition des achats de véhicules (VN + VO < 8 ans)  
pour les ménages >5000€/mois de revenu net (VP+VUL)

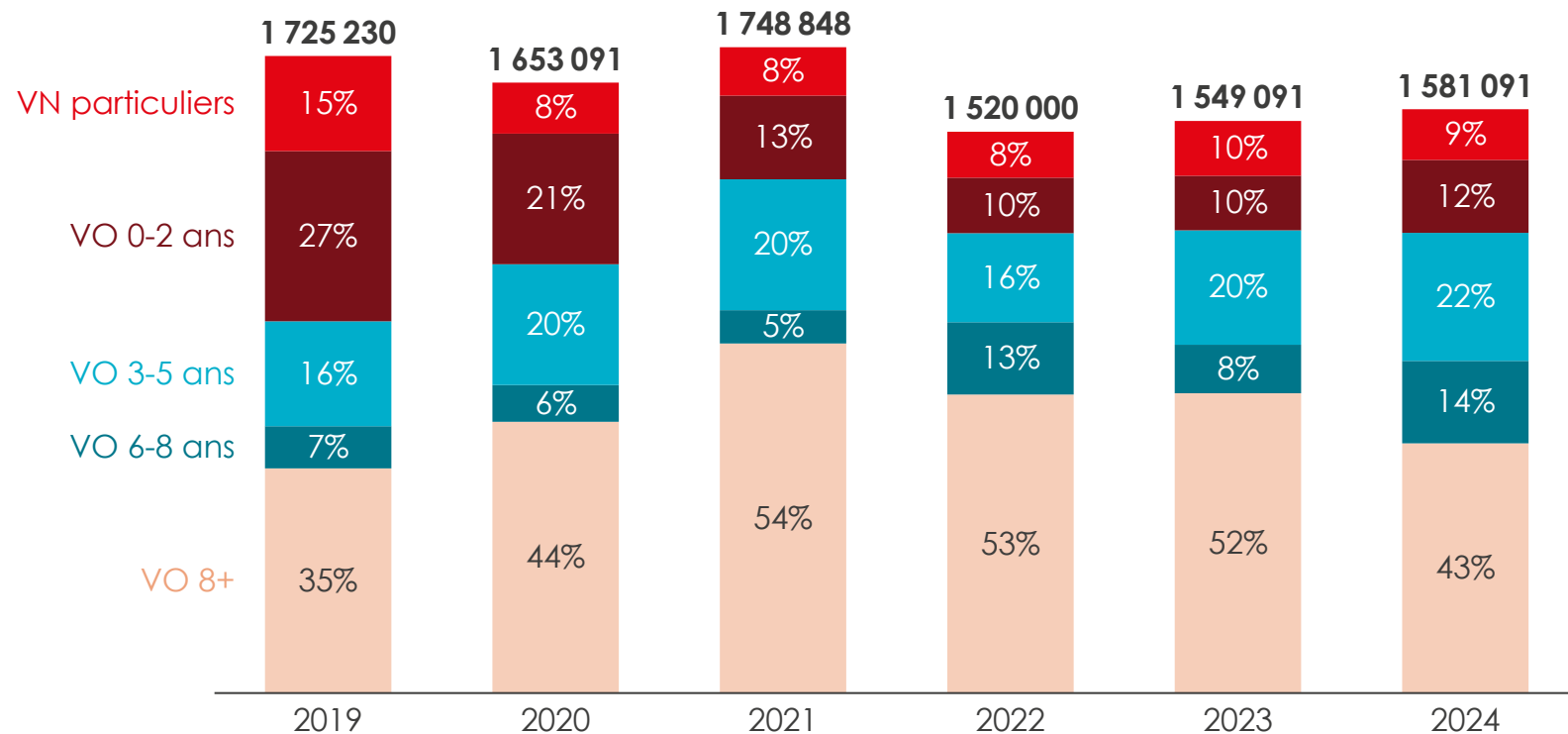


~D10

- Cœur du marché VN (200-250k/an) avec une évolution parallèle au marché VN
- Le VO récent peut être un pis-aller pendant la pénurie, mais s'effondre dès que les VNs sont disponibles à nouveau
- Taux de motorisation plus faible, et présence étonnante de vieux VO, pour les jeunes classes ultra-urbaines riches

# LA PART DES CLASSES MOYENNES SUPÉRIEURES DANS LE MARCHÉ VN S'ÉRODE : IL MANQUE 100 000 VOITURES NEUVES DU D7-8 EN 2024 VS 2019

Répartition des achats de véhicules (VN + VO < 8 ans)  
pour les ménages 3000-4000€/mois de revenu net (VP+VUL)

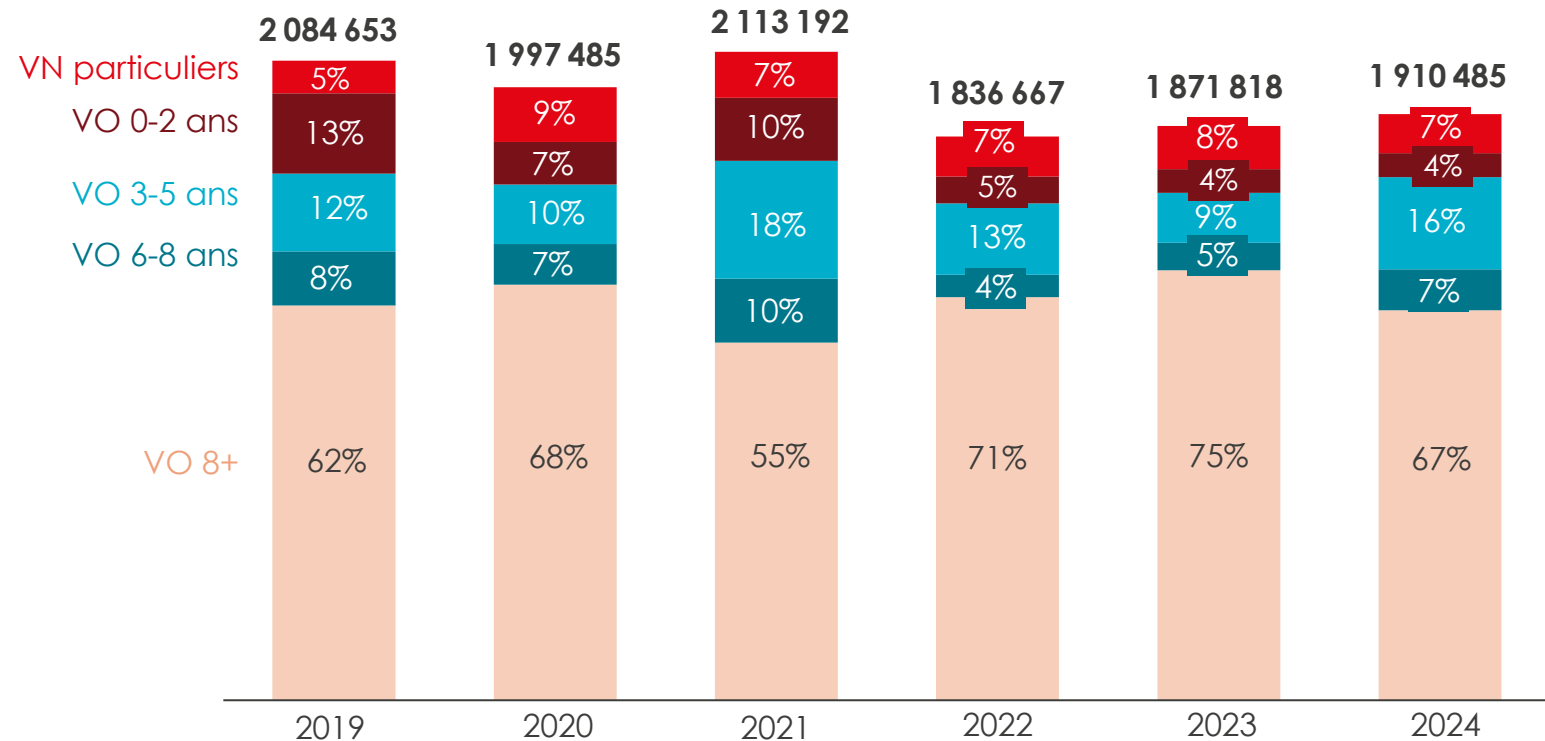


~D7-8

- Cœur du marché VO récent
- Terrain de jeu naturel = 0-2 ans
- Suite à pénurie, et augmentation des prix, report sur les 3-5 ans puis les 6-8 ans
- Nombre de VN acheté très stable, évolution à part
- Part élevée dans les vieux VO à cause des 2ème voitures

# LA PART DES VN ACHETÉS PAR LES CLASSES POPULAIRES (D1-4) RESTE ÉTONNAMMENT STABLE

Répartition des achats de véhicules (VN + VO < 8 ans)  
pour les ménages <2000€/mois de revenu net (VP+VUL)

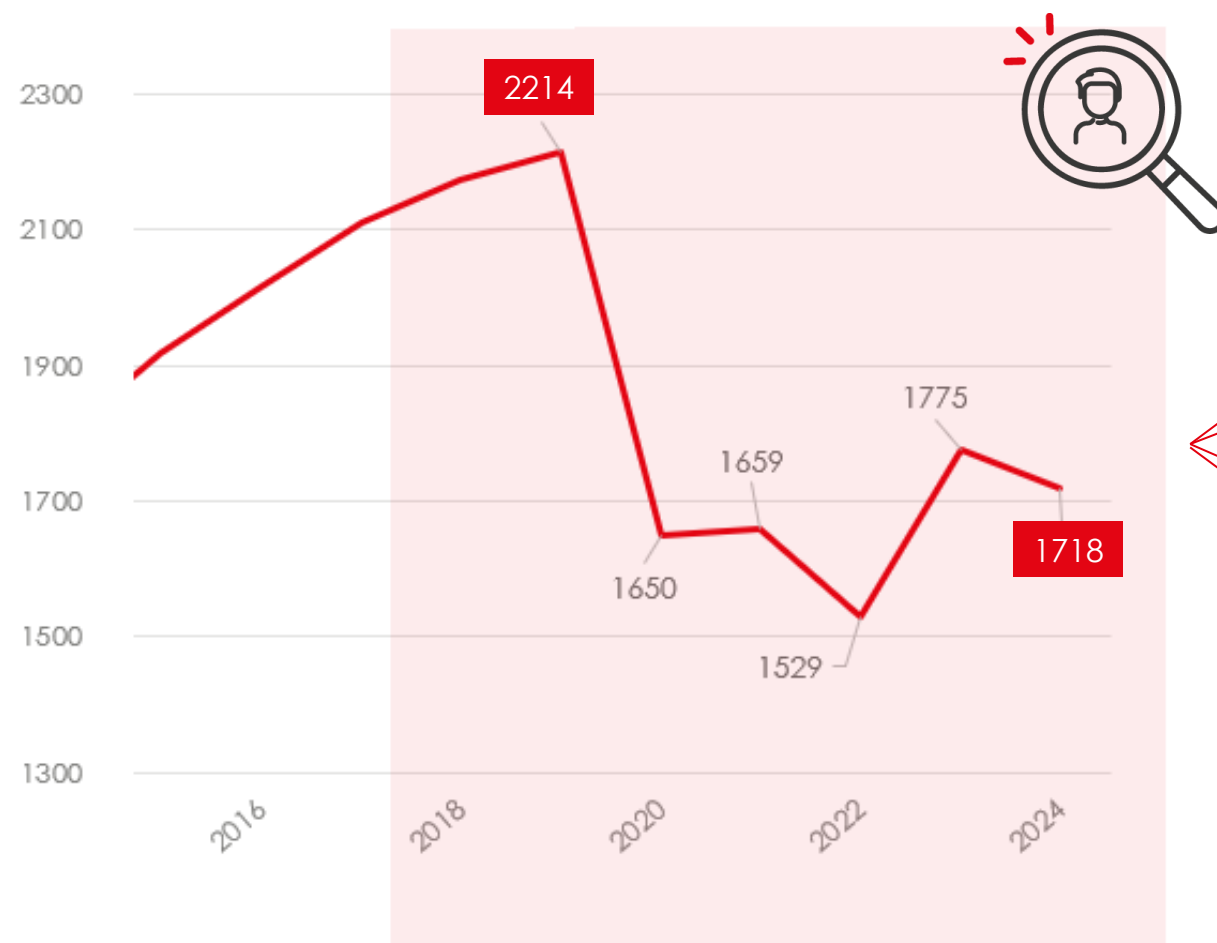


~D1-4

Nb de VN acheté très stable,  
évolution à part, égal aux D5-D6  
et aux D7-D8, lié à :

- Une notion statutaire de possession d'un VN
- Une durée de possession très longue (10-15-20 ans)

## PRÈS DE 500 000 VN VENDUS EN MOINS ENTRE 2019 ET 2024



- **185 000** chez les particuliers

- **50 000** chez les entreprises

Immatriculations « tactiques » :

- **80 000** chez les loueurs courte durée

- **165 000** véhicules de démonstration

# EN 20 ANS, LES HABITUDES DE MOBILITÉ DES FRANÇAIS ONT ÉVOLUÉ



## DES VOITURES CONSERVÉES PLUS LONGTEMPS

- Entre 2000 et 2020, les ménages se sont équipés à moindre frais, en faisant vieillir leurs voitures, et en achetant plus de VO que de VN
- Entre 2015 et 2024, l'âge moyen de mise à la casse des voitures a augmenté de 3 ans (17.5 ans à 20.5 ans)



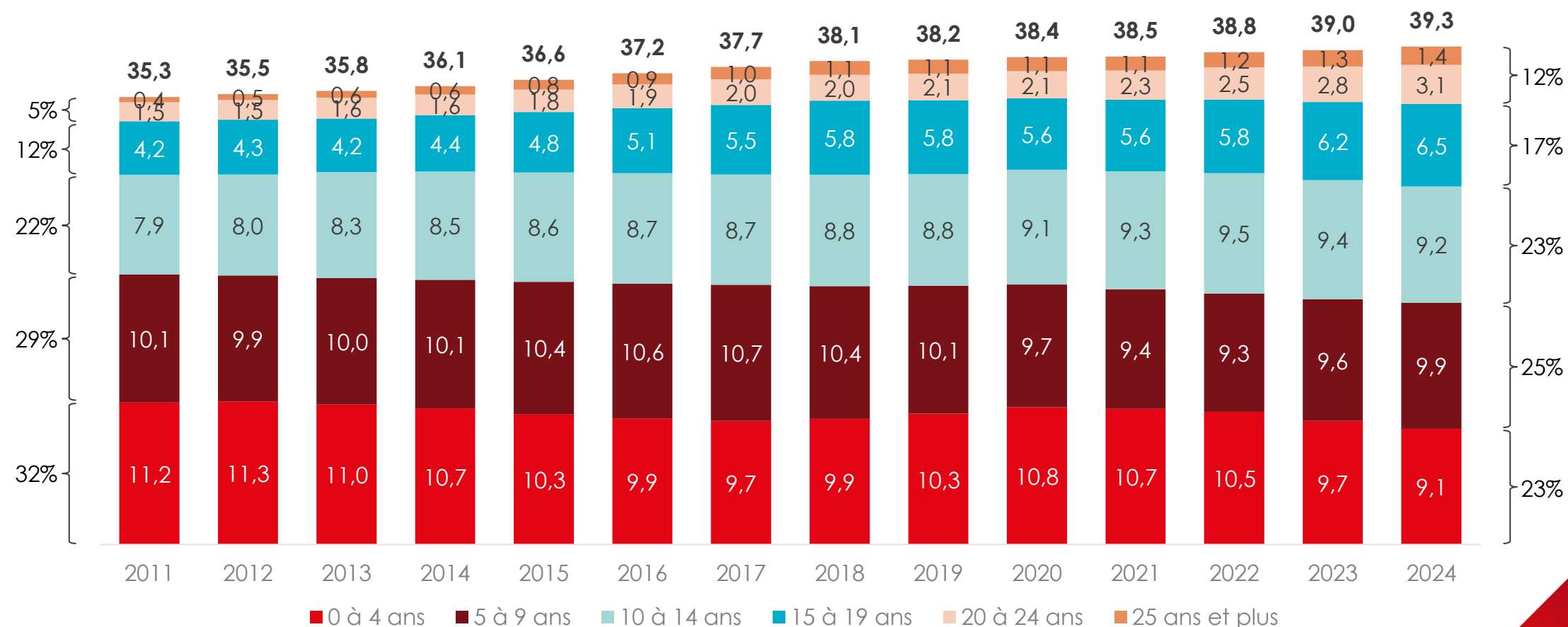
## LÉGÈRE DIMINUTION DES BESOINS DE MOBILITÉ

- La mobilité courte et longue distance devrait baisser d'ici 2035 (surtout en zone urbaine)
- Effets de l'accroissement du télétravail et des prix élevés des carburants



# AINSI, LE PARC AUTOMOBILE FRANÇAIS A VIEILLI : LES VÉHICULES DE PLUS DE 9 ANS REPRÉSENTENT AUJOURD'HUI 52% DU PARC, CONTRE 39% EN 2011

Composition du parc VP français, en millions d'unités





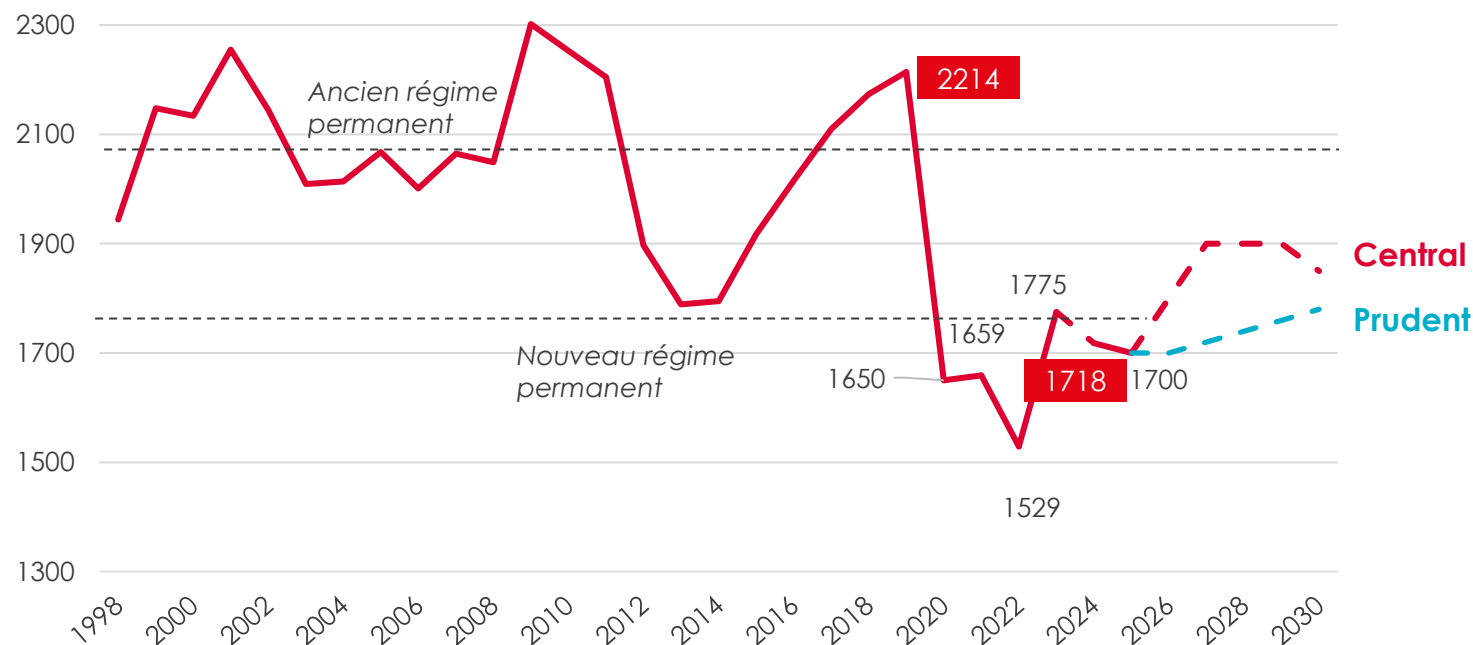
# PRÉVISIONS VN

VERS UN NOUVEAU  
RÉGIME PERMANENT ?

# NOUS PRÉVOYONS UN MARCHÉ DE VP NEUFS À 1,7M EN 2025 ET QUI DEVRAIT OSCILLER AUTOUR DE 1,8M VPN/AN À LONG TERME



Immatriculations totales de VP neufs  
(en milliers)



Sur le long terme, le régime permanent du marché VN pour un parc en légère baisse et en constant vieillissement est **~1,8Mn VP/an**

## Scénario central

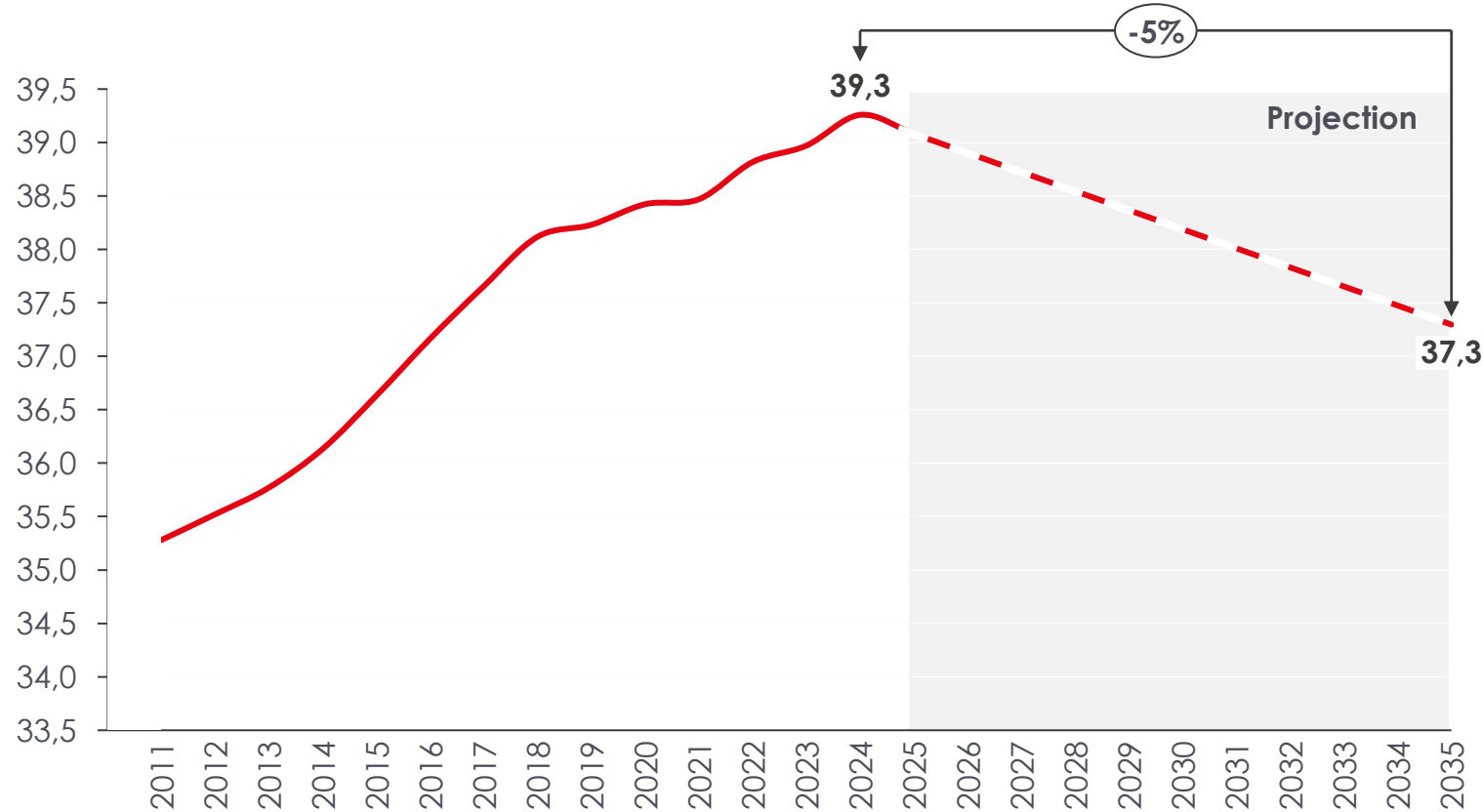
- Rattrapage à 1,9Mn pendant quelques années puis convergence à 1,8Mn
- Besoin de ~34Mds de désépargne << 270Mds de sur-épargne

## Scénario prudent

- Continuation de la sur-épargne des ménages aisés (premiers indicateurs 2025 corroborant)
- Remontée très progressive jusqu'à 1,8Mn

# LE PARC DE VP FRANÇAIS DEVRAIT ÊTRE D'ENVIRON 37M DE VÉHICULES EN 2035, SOIT UNE BAISSSE DE 5% VS 2024

Evolution du parc de VP en France (Millions d'unités)

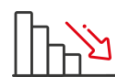


- Après avoir augmenté continûment jusqu'en 2024, **le parc automobile devrait décroître à partir de 2025-2027**, pour retrouver en 2035 son niveau de 2017 à ~37 millions de véhicules particuliers (-5% Vs 2024)
- Le parc **continuera à vieillir**, d'environ 1 an en moyenne entre 2024 et 2035



## La nouvelle norme du marché VN : une histoire de « pouvoir » et de « vouloir » d'achat

### En bref



Avec l'augmentation des prix, les achats de VN ont nettement diminué depuis 5 ans



Pour garder une certaine accessibilité du VN, les marques ont dû positionner des VR élevées



Les Français restent prudents en termes de consommation, et même les classes aisées sur-épargnent par précaution



Les prévisions de ventes de VN devraient suivre un "nouveau régime permanent" autour d'1.7M-1.8M



Sous l'effet de l'allongement des durées de vie, des évolutions des besoins de mobilité, le parc auto devrait baisser de 5% à horizon 2035



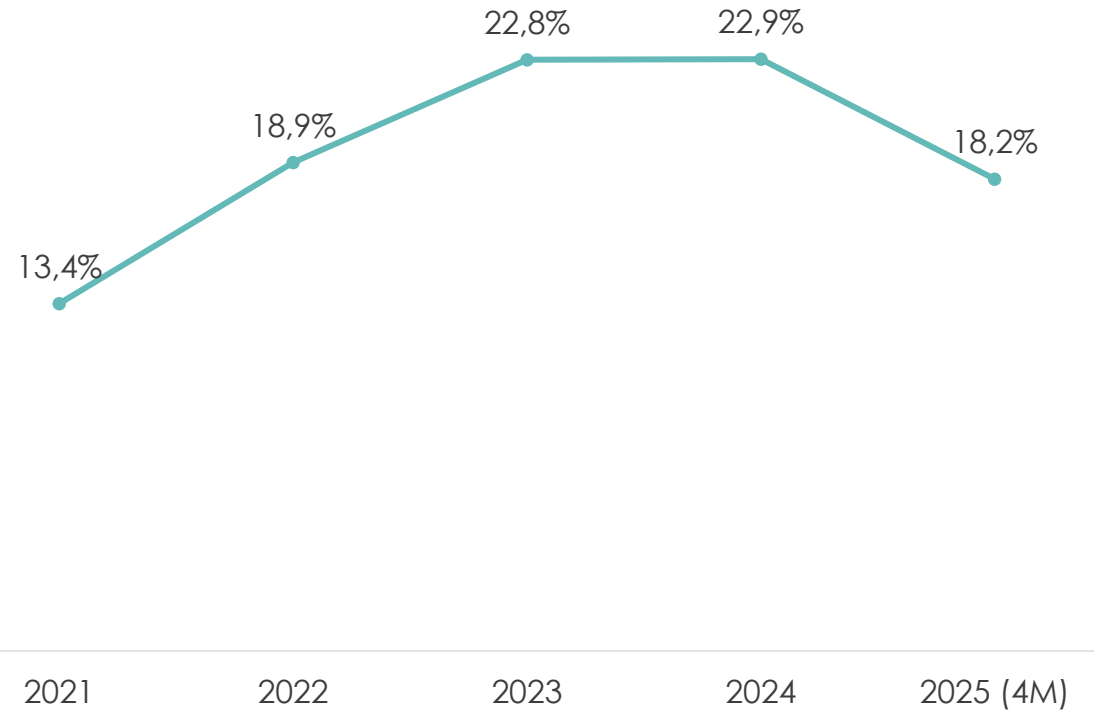
**2.**

## **L'ÉLECTRIQUE ENTRE STAGNATION ET CHANGEMENT DE PARADIGME**

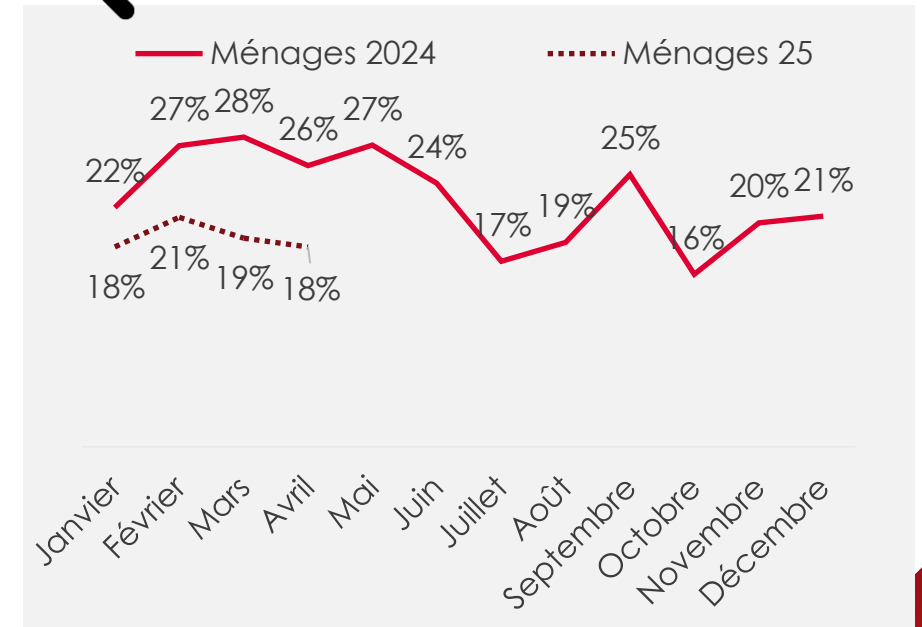
# LE MARCHÉ PARTICULIER ÉLECTRIQUE A SATURÉ EN 2024 ET DÉBUT 2025, ENTRE 18% ET 23% DE PDM



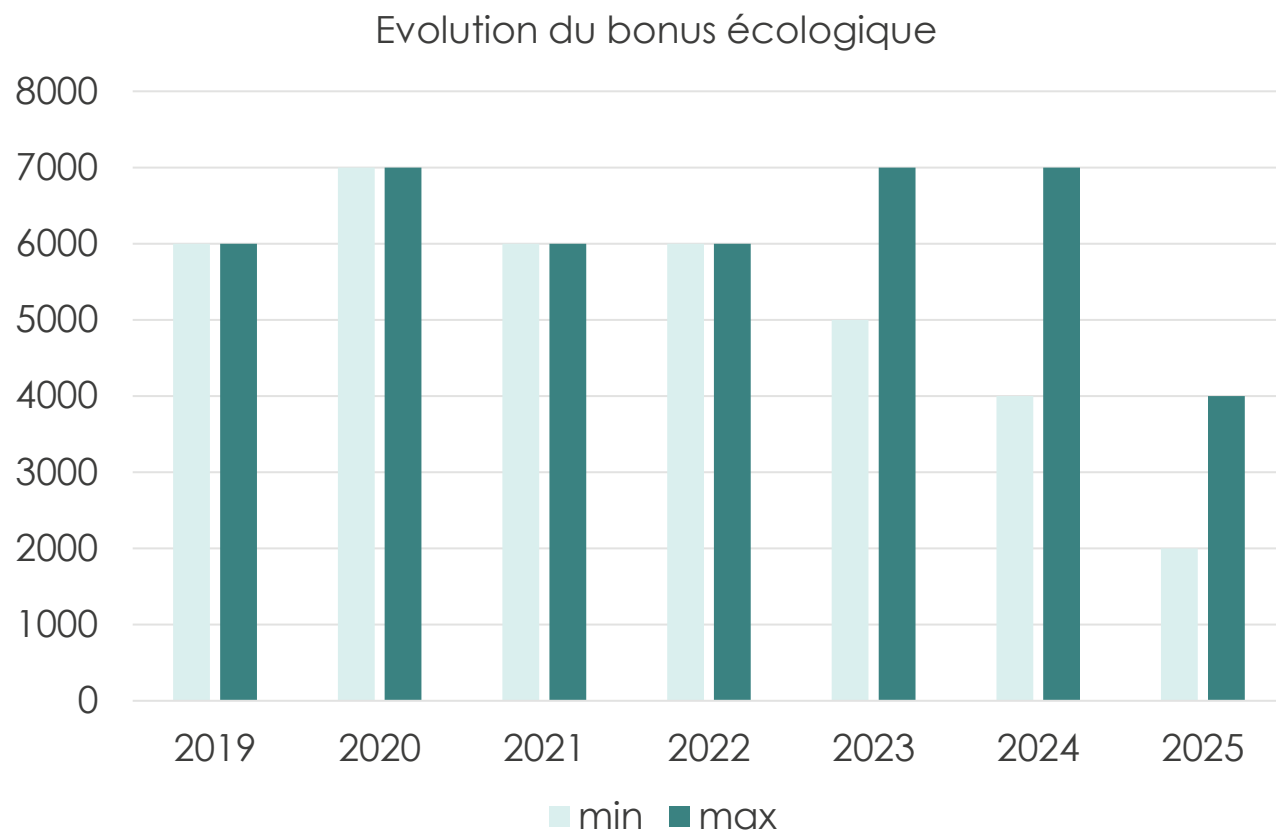
Évolution de la PDM de l'électrique dans les ventes VN aux ménages



ZOOM **2024-2025**



# LA BAISSÉ DES AIDES GOUVERNEMENTALES PEUT EN PARTIE EXPLIQUER CE RALENTISSEMENT

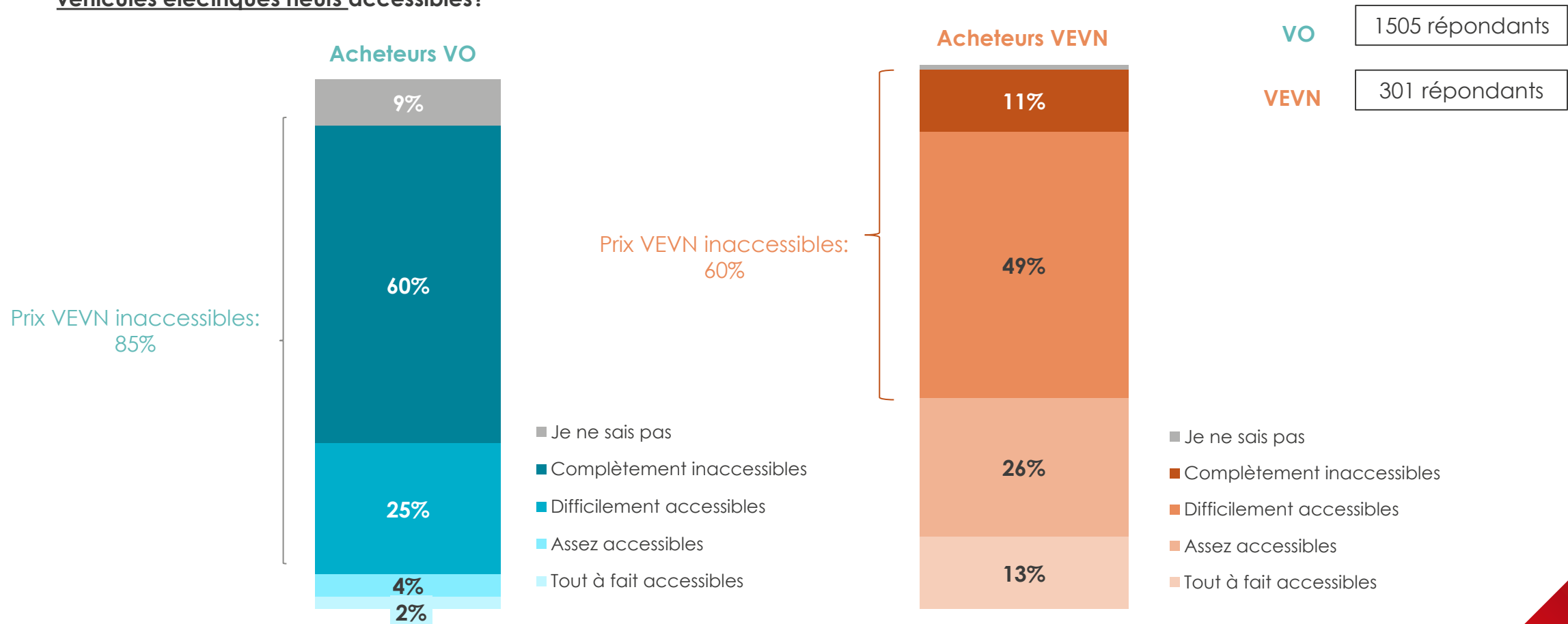


**En France, la fiscalité vise à encourager le VE, mais les aides diminuent dans un cadre budgétaire contraint**

- Bonus écologique (en baisse)
- Prime à la conversion (n'existe plus)
- Leasing social
- CEE (ouverture du dispositif)
- Fiscalité des entreprises (incitation au verdissement des flottes)

# LE PRIX DES VEVN EST ENCORE PERÇU COMME INACCESSIBLE PAR LA GRANDE MAJORITÉ DES ACHETEURS AUTOMOBILES

En vous basant sur votre perception des prix pratiqués actuellement, dans quelle mesure trouvez-vous les véhicules électriques neufs accessibles?



# ET PRÈS DE 60% DES ACHETEURS VEVN N'AURAIENT PAS PASSÉ LE PAS DE L'ÉLECTRIQUE SANS AIDE GOUVERNEMENTALE

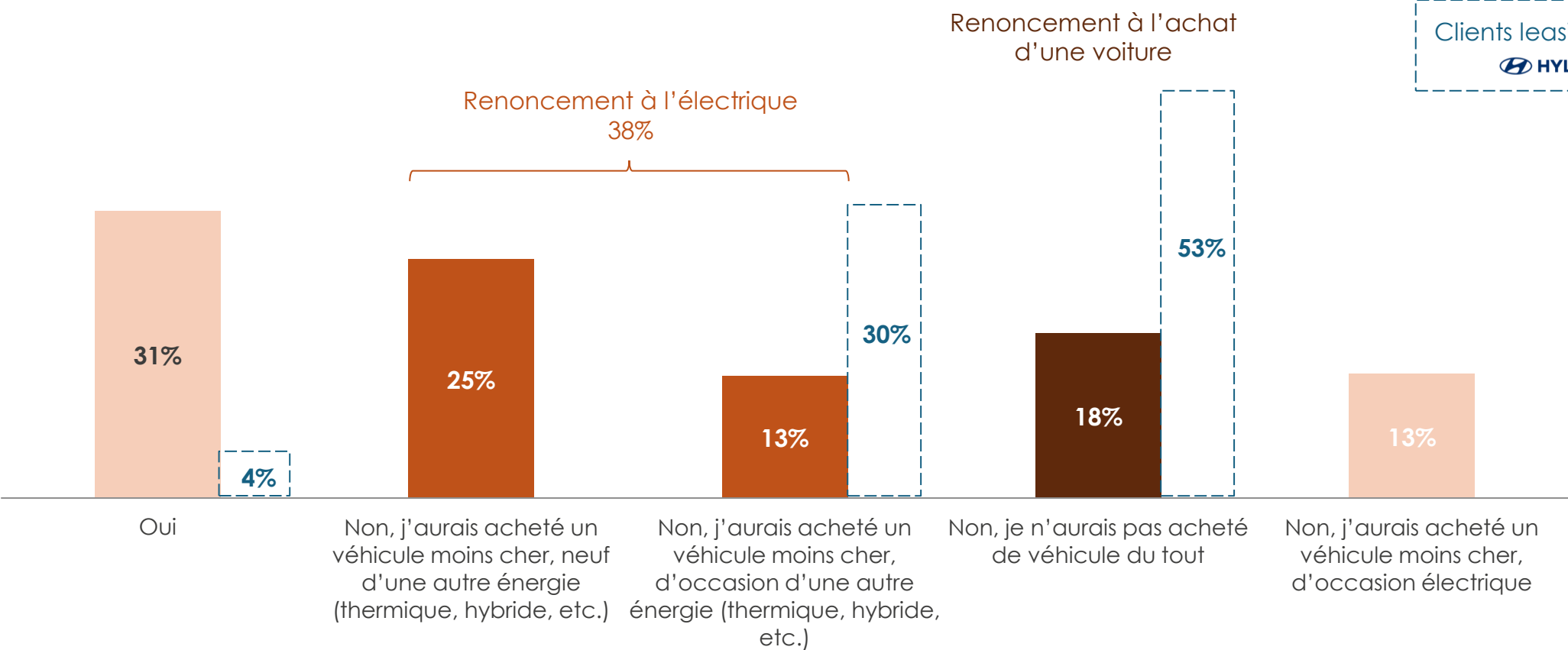
Auriez-vous acheté un véhicule neuf électrique sans cette aide financière ?

VEVN

301 répondants

Clients leasing social

 HYUNDAI



# SI LES FREINS CLASSIQUES SUR LE PRIX ET L'AUTONOMIE SONT TOUJOURS LES PLUS CITÉS, LA DÉFIANCE GLOBALE BAISSÉ

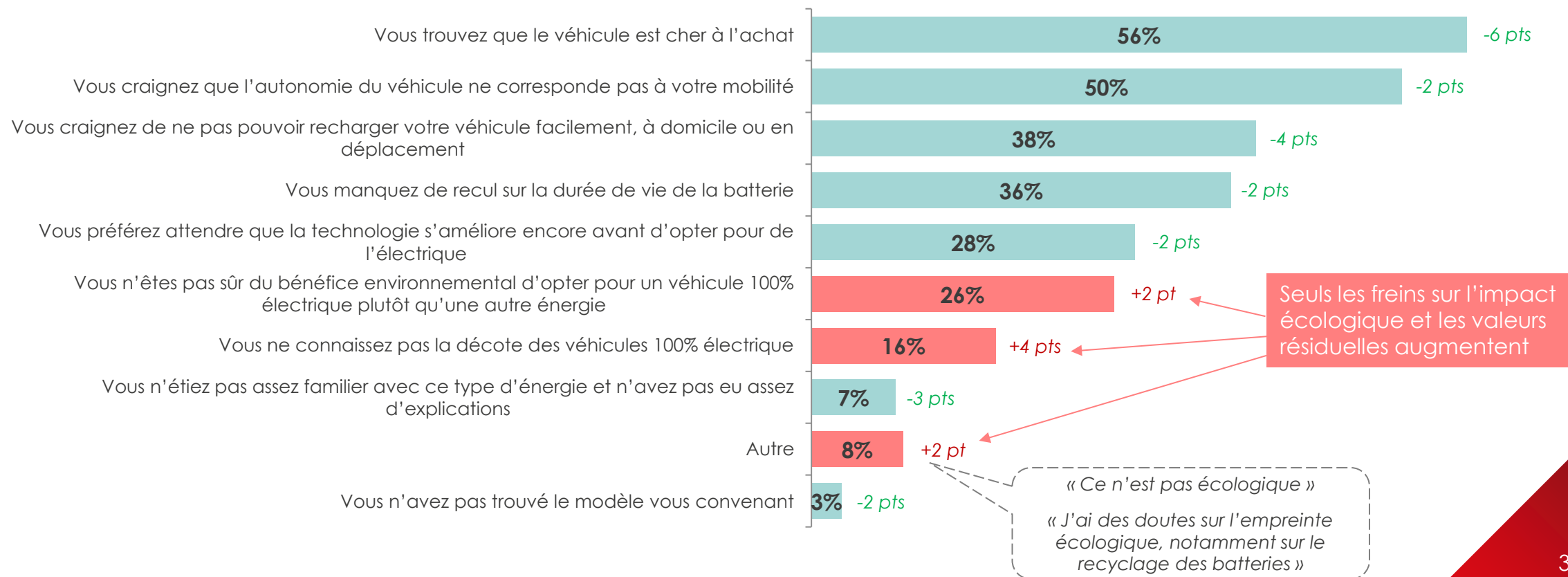
Parmi les répondants n'ayant pas acheté de véhicule 100% électrique

**Pour quelles raisons n'avez-vous pas opté pour un véhicule 100% électrique ?**

En VO, acheteurs 2024-2025 vs. acheteurs avant 2024

VO

1450 répondants



Source : Etude quantitative Clés du VO 2024 – QB14



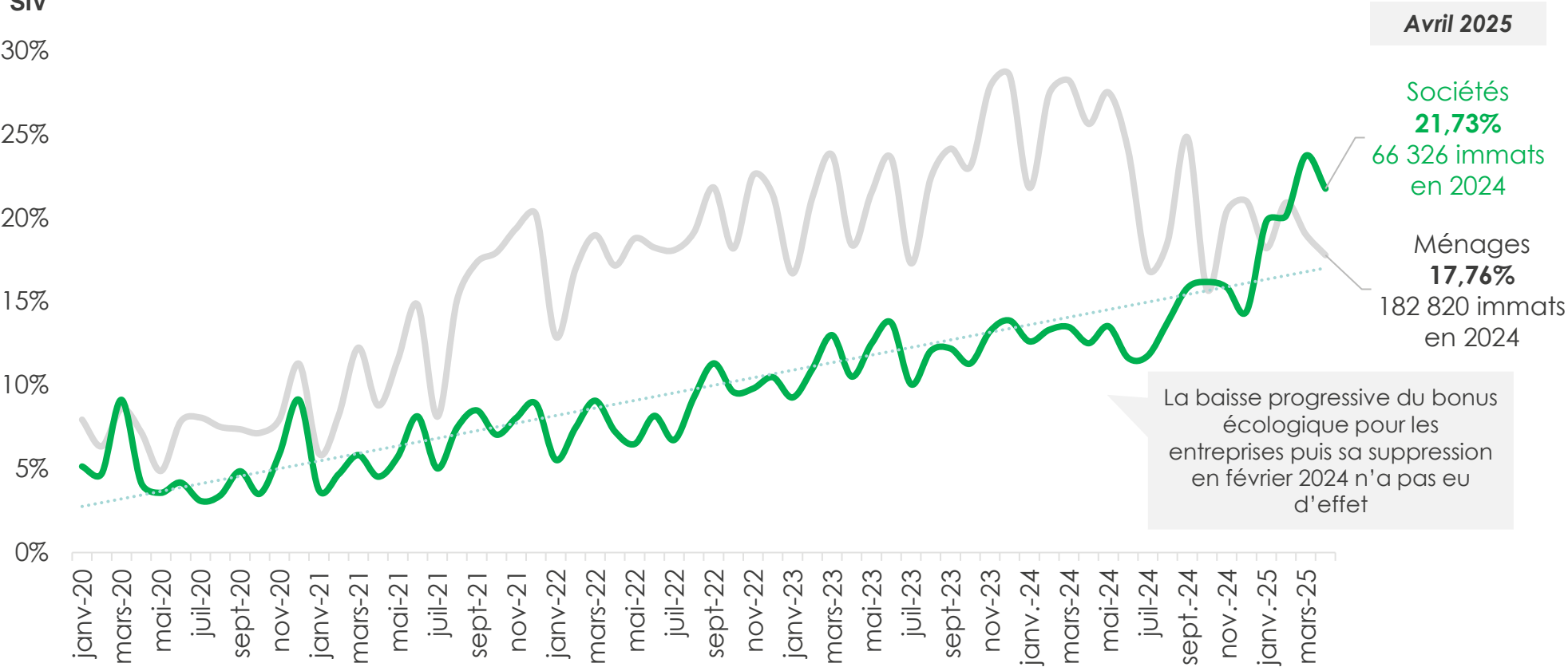
**ET LES ENTREPRISES ?**

# LES ENTREPRISES SONT RESTÉES À LA TRAINÉ SUR L'ÉLECTRIQUE JUSQU'À FIN 2024, AU PROFIT DES PHEV, MAIS BONDISSENT DÉBUT 2025



SIV

Évolution de la PDM de l'**électrique** dans les ventes VN aux sociétés



- Les **entreprises** ont longtemps privilégié le PHEV
- Les **loueurs longue durée**, inquiets sur la valeur résiduelle ont contribué à ralentir de développement du VE

# LA RÉGLEMENTATION VA CONTRIBUER À DÉVELOPPER LES VE EN ENTREPRISE DANS LE FUTUR

- Depuis début 2025, la pénétration de l'électrique s'accélère, surtout sur les flottes de plus de 20 véhicules
- Les loueurs longue durée ont pris des engagements significatifs en faveur de l'électrification de leurs flottes
  - Ayvens x Banque Européenne d'Investissement : 700M€
  - Ayvens x Stellantis : 500 000 véhicules d'ici 2 ans
  - Ayvens x BYD



## L'électrique : entre stagnation et changement de paradigme

### *En bref*



Des ventes 2024 maintenues grâce au leasing social, en baisse depuis 2025



Des aides gouvernementales pourtant indispensables à de nombreux acheteurs pour sauter le pas de l'électrique



Les entreprises vont prendre leur part à l'achat de VE, incitées par la réglementation



Une défiance qui diminue doucement mais sûrement



3.



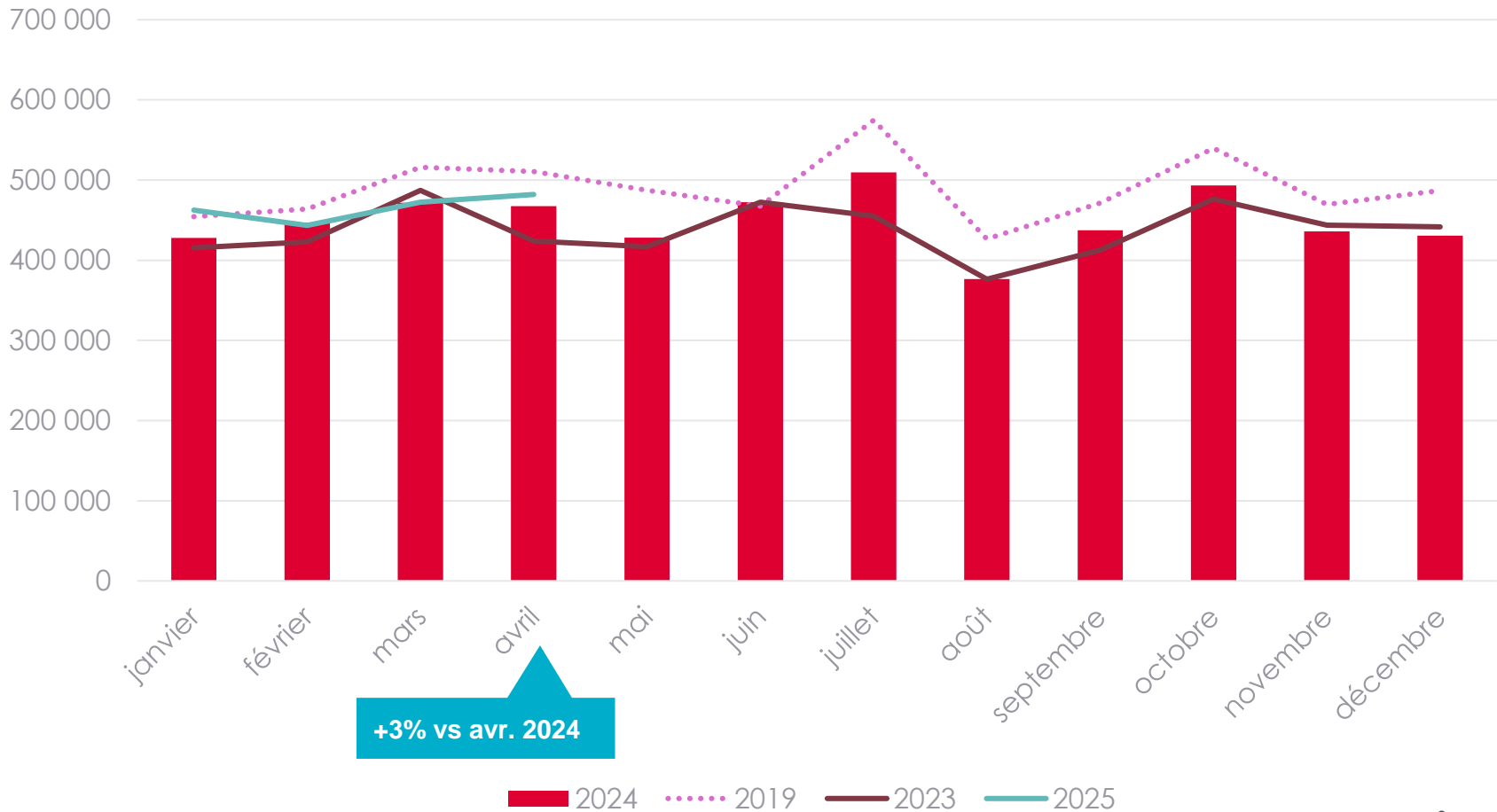
## LA RECOMPOSITION DU MARCHÉ VO

UNE ÉVOLUTION STRUCTURELLE  
SOURCE D'OPPORTUNITÉS POUR LES  
PROFESSIONNELS DE L'AUTO

# MALGRÉ UNE BAISSÉ OBSERVÉE EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE, LE MARCHÉ VO S'EST DYNAMISÉ PAR RAPPORT À 2023 AVEC UNE AUGMENTATION DE +3% SUR L'ANNÉE 2024



Immatriculations VPO mensuelles 2025 vs 2024 vs 2023 et 2019

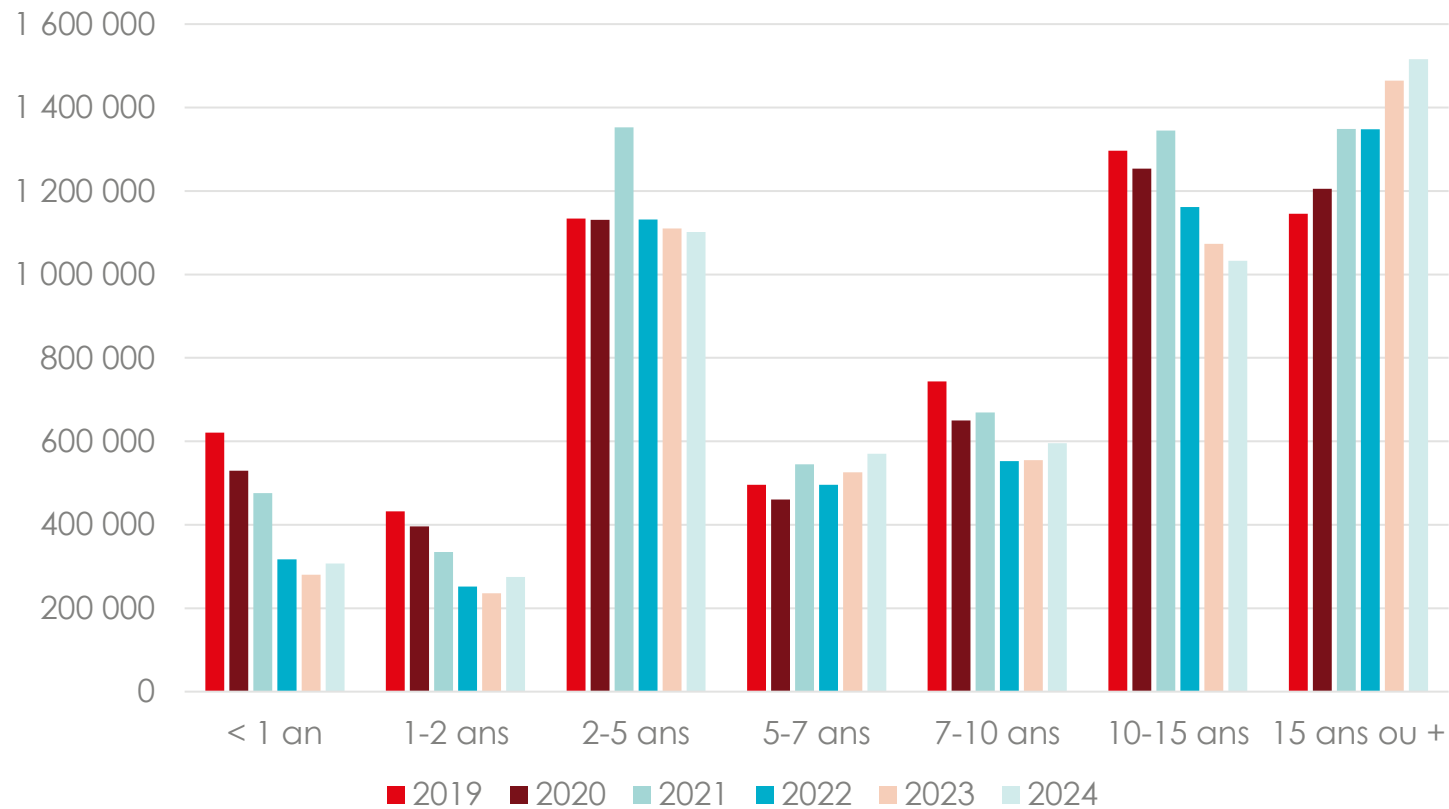


2024 : +3 % vs 2023 en cumulé

# LES IMMATRICULATIONS DE VO RÉCENTS ONT FORTEMENT DIMINUÉ

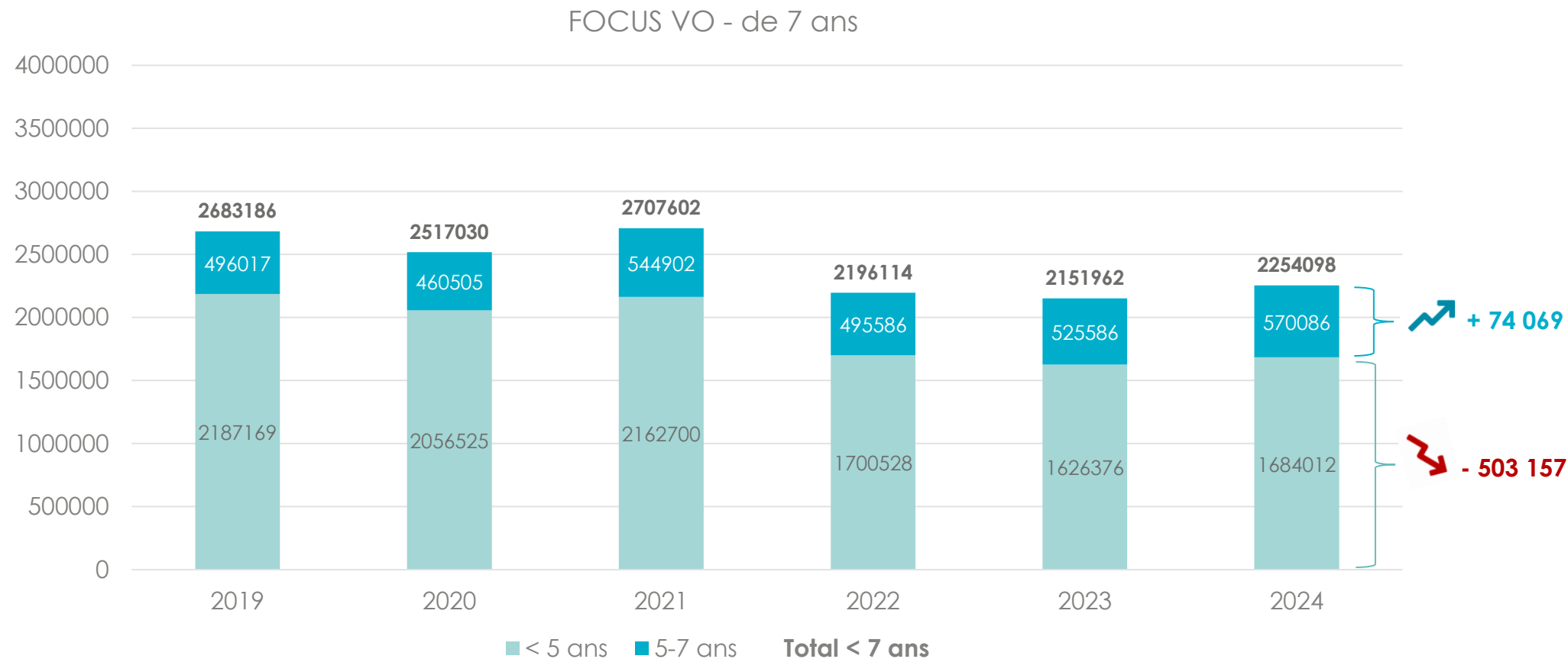


Immatriculations VO par tranche d'âge



- Entre 2019 et 2025, les ventes de VO très récents (<2 ans) ont fortement diminué, traduisant à la fois la baisse du marché VN et celle de la part des ventes tactiques
- Les ventes de VO récents (2-5 ans) sont restées stables, la baisse du marché VN étant compensée par la diffusion du leasing VN
- Le vieillissement du parc induit une augmentation des ventes de VO âgés

# LE CŒUR DE MÉTIER DE NOS DISTRIBUTEURS EST TRÈS IMPACTÉ PAR LA BAISSÉ DES VOLUMES



# L'ÉLECTRIQUE ET L'HYBRIDE RECHARGEABLE CONNAISSENT LES BAISSES DE PRIX LES PLUS FORTES



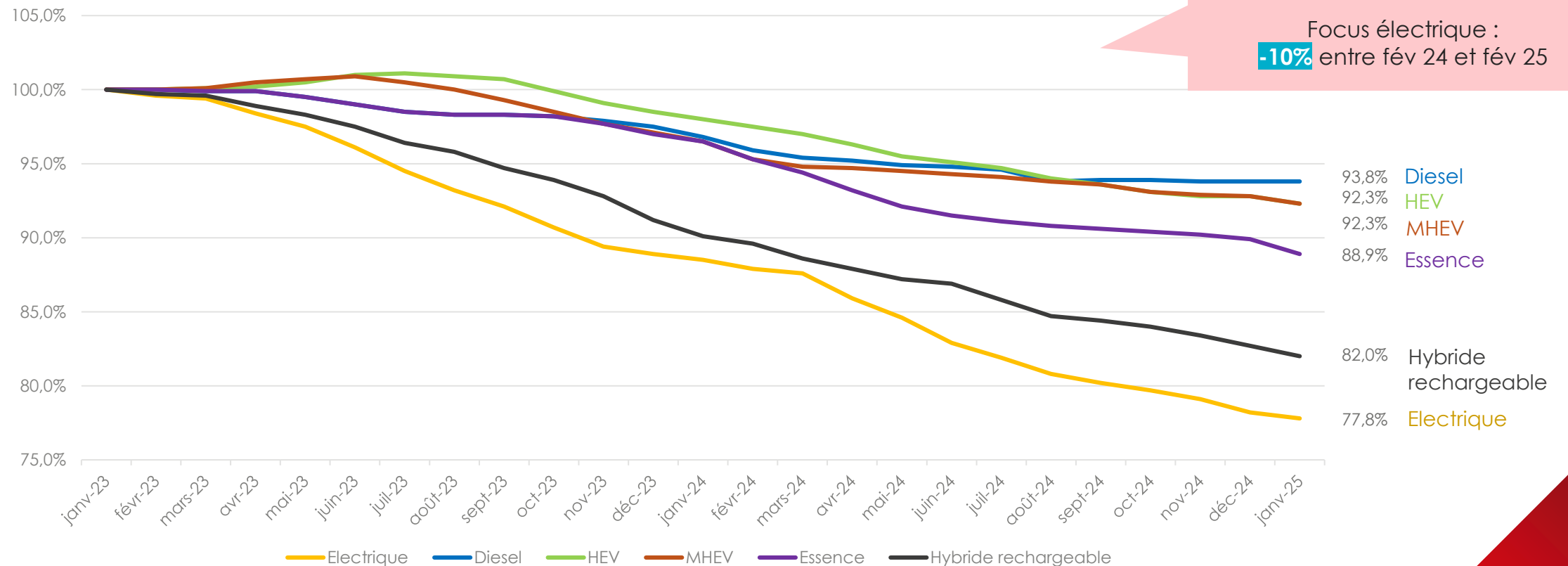
## ZOOM PAR ÉNERGIE FRANCE

Prix moyen des VO vendus en France par énergie  
Base 100 = janvier 2023

### Evolution des prix des VO en France

**-4%** entre fév 24 et fév 25

Focus électrique :  
**-10%** entre fév 24 et fév 25

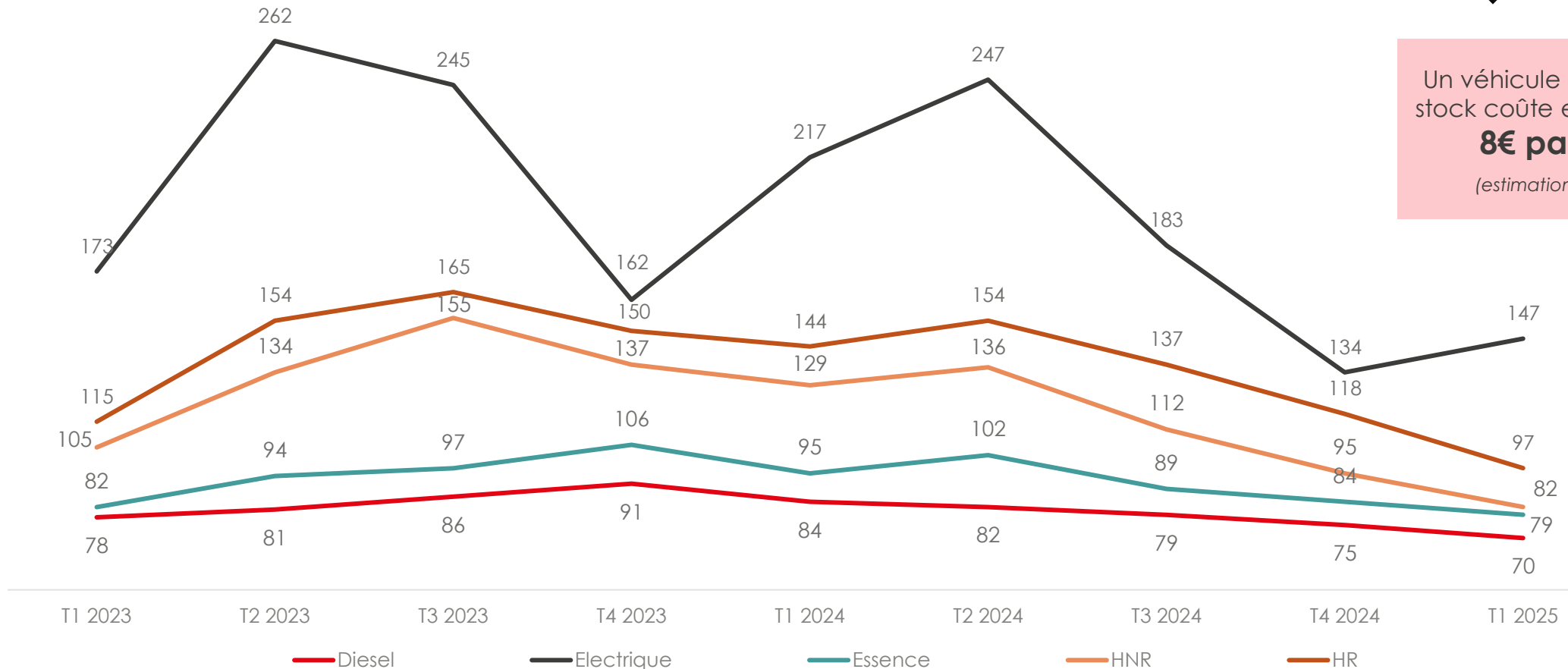


# LA ROTATION DES STOCKS VO CONTINUE SON ACCÉLÉRATION EN 2025, SAUF POUR L'ÉLECTRIQUE QUI RALENTIT EN DÉBUT D'ANNÉE

Temps de vente moyen en nombre de jours de stock - VO > 1 an (données CGI)



Un véhicule qui reste en stock coûte en moyenne  
**8€ par jour**  
(estimation C-Ways)

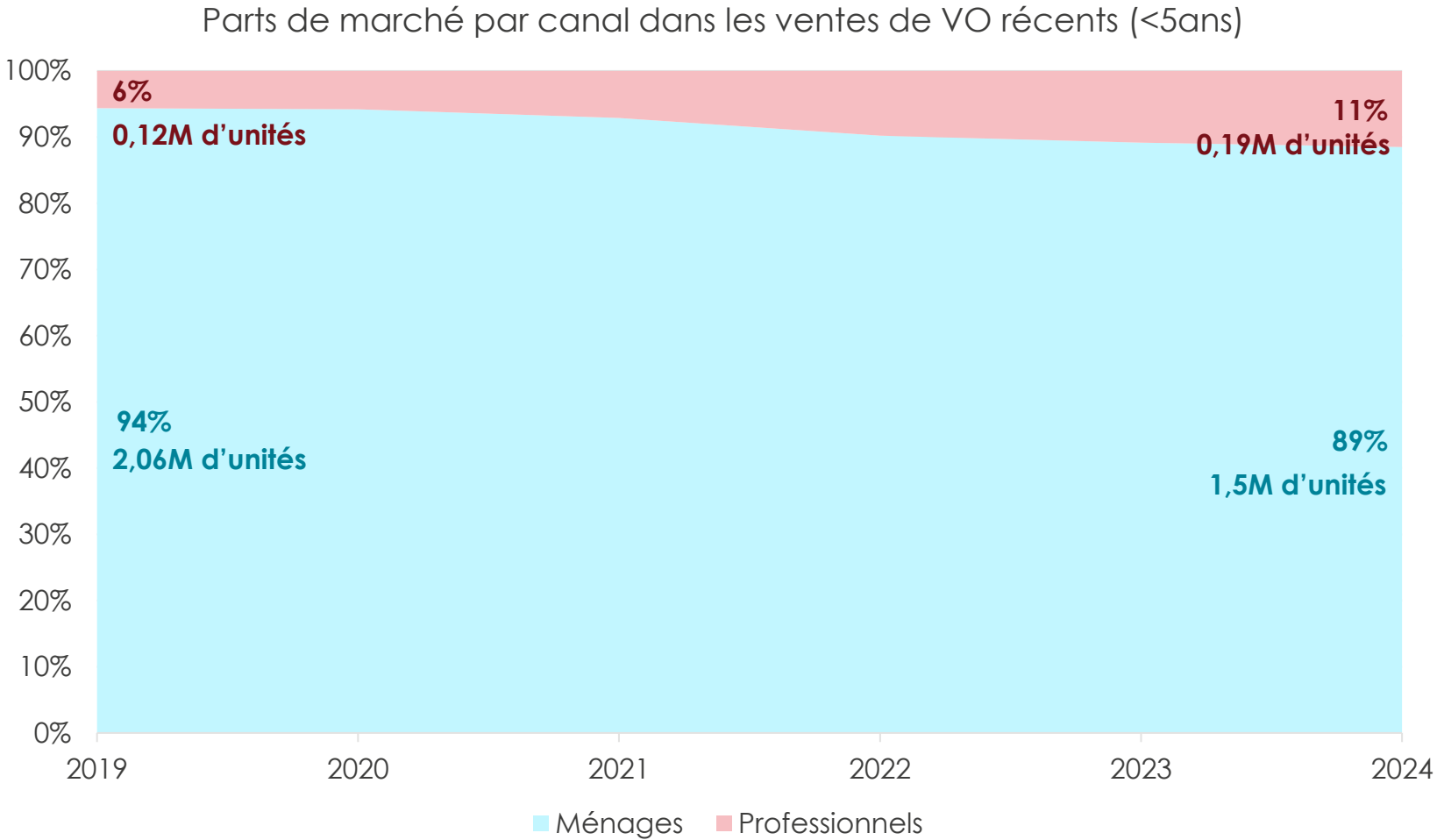


Source: flux de toutes les annonces VO des partenaires CGI (200 000 véhicules)



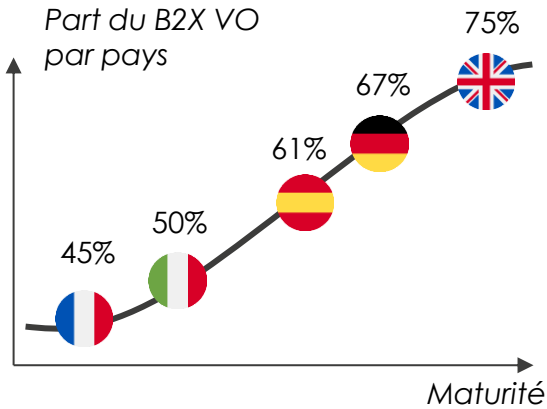
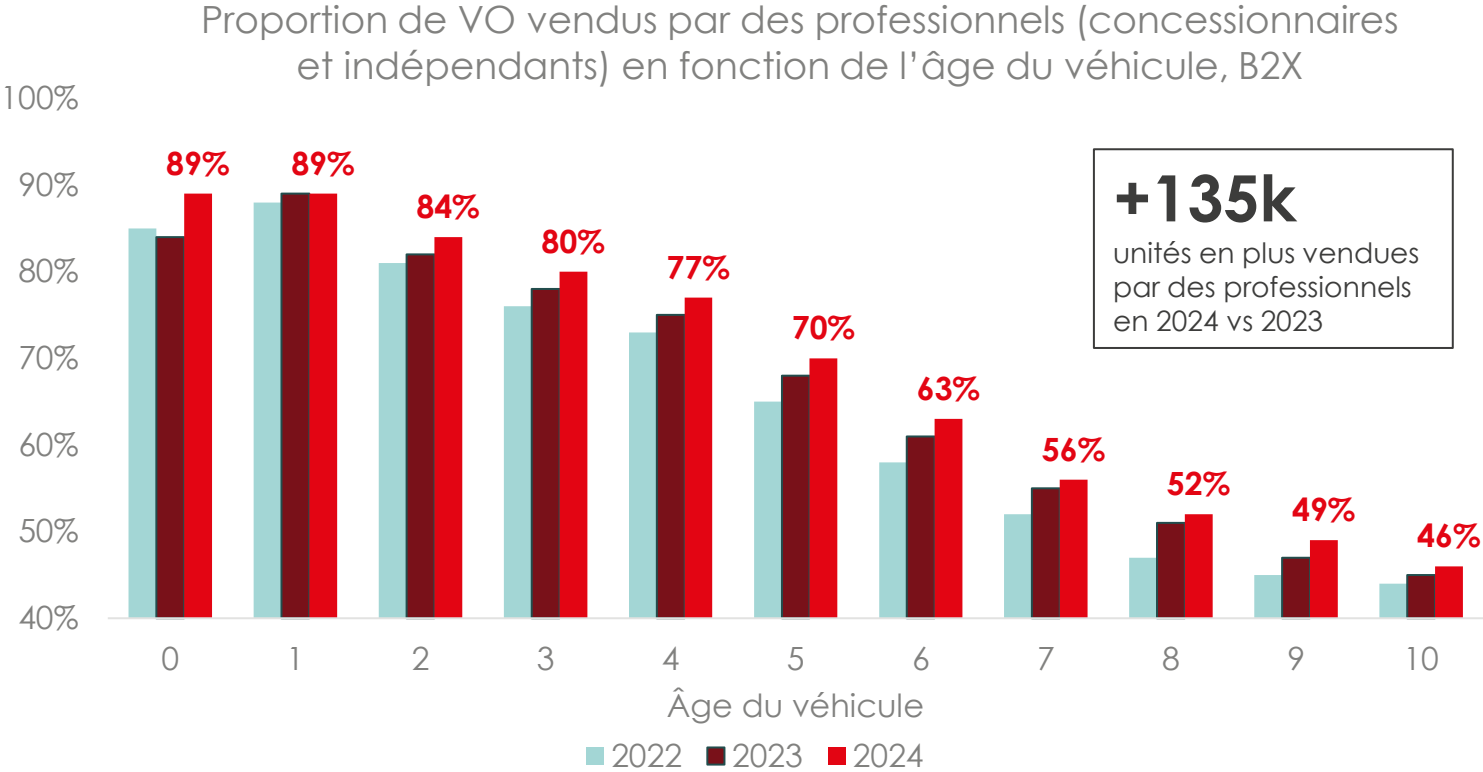
**QUI ACHÈTE  
ET QUI VEND DU VO ?**

# QUI ACHÈTE DU VO ? LES ENTREPRISES GLISSENT DOUCEMENT DU VN AU VO RÉCENT



Source : C-Ways d'après SIV

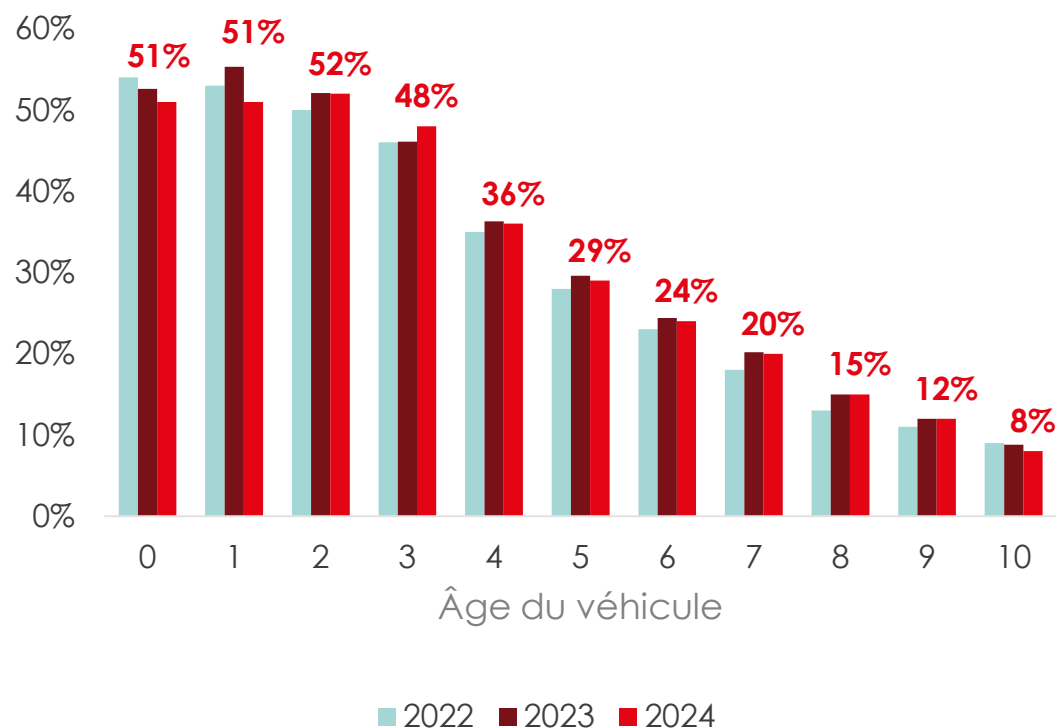
# QUI VEND DU VO ? D'ANNÉE EN ANNÉE, LE MARCHÉ VO POURSUIT SA PROFESSIONNALISATION ET RATTRAPE SES VOISINS EUROPÉENS



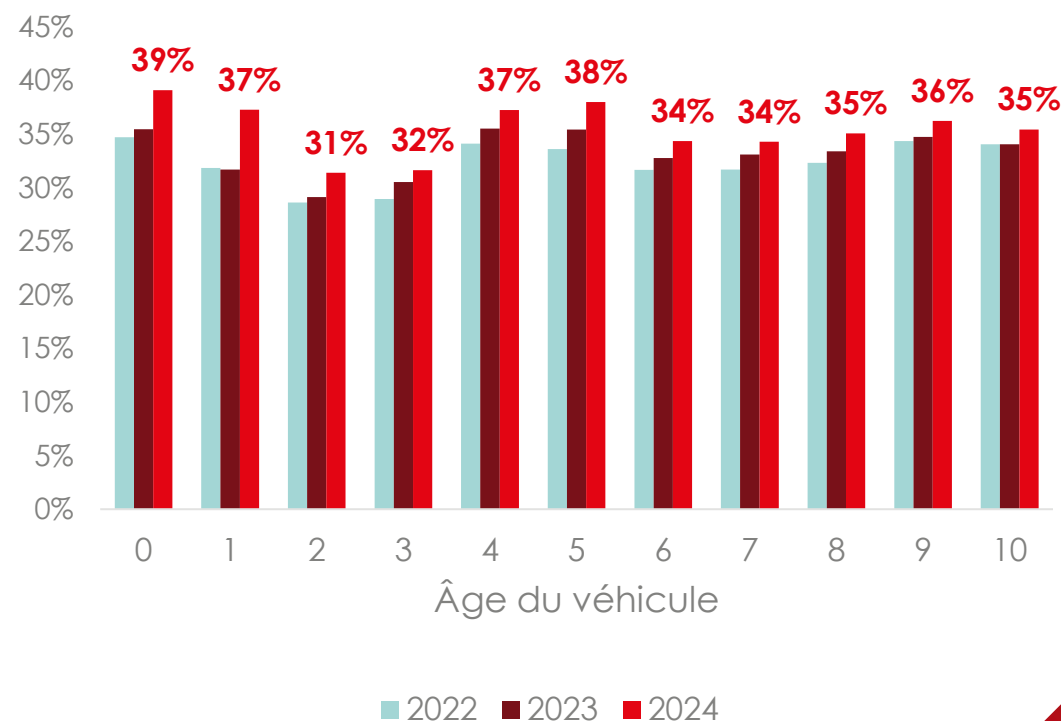
# QUI VEND DU VO ? MAIS CE SONT LES INDÉPENDANTS QUI TIRENT CETTE TENDANCE, AU DÉTRIMENT DES CONCESSIONNAIRES, DONT LA PART DE MARCHÉ STAGNE



Proportion de VO vendus par des  
**concessionnaires** en fonction de l'âge du  
véhicule, B2X



Proportion de VO vendus par des  
**indépendants\*** en fonction de l'âge du  
véhicule, B2X



\*Les ventes en C2C par l'intermédiaire de professionnels (dépôts-ventes) ne sont pas incluses

# NOTRE PRÉVISION TECHNIQUE CONDUIT À UNE QUASI-STABILITÉ DU MARCHÉ VO EN 2025



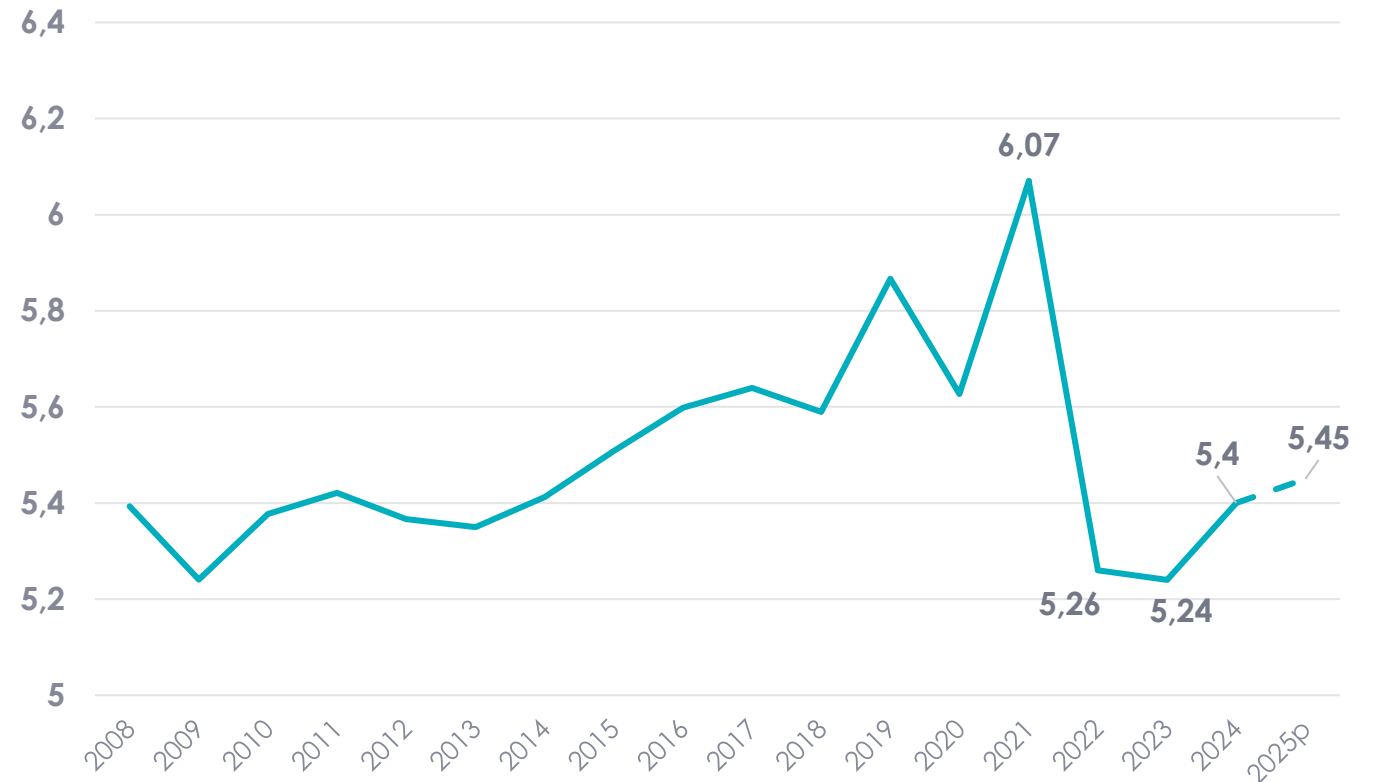
SIV

En **2025**, notre modèle conduit à une quasi-stabilité du marché VO

- Faibles retours < 2 – 4 ans (marchés VN 2020-22 déprimés) et < 2 ans (pdm faibles des VD).
- L'attentisme économique risque de prévaloir

L'accélération VD de décembre, la poursuite des baisses de taux, la diffusion du leasing de deuxième vie, le durcissement de la fiscalité VN et le durcissement des ZFE parisienne et lyonnaise peuvent laisser espérer une dynamique légèrement plus soutenue...

Immatriculations totales de VO (en millions)





## La recomposition du marché VO

### *En bref*



Un marché plus dynamique, porté par la demande sur des VO plus âgés



Des baisses de prix consentis par les distributeurs pour déstocker



Les classes moyennes supérieures et les entreprises ont commencé à évincer les classes moyennes sur le VO récent



En parallèle, on assiste à une professionnalisation du VO, tirée par les indépendants plutôt que les concessionnaires



4.



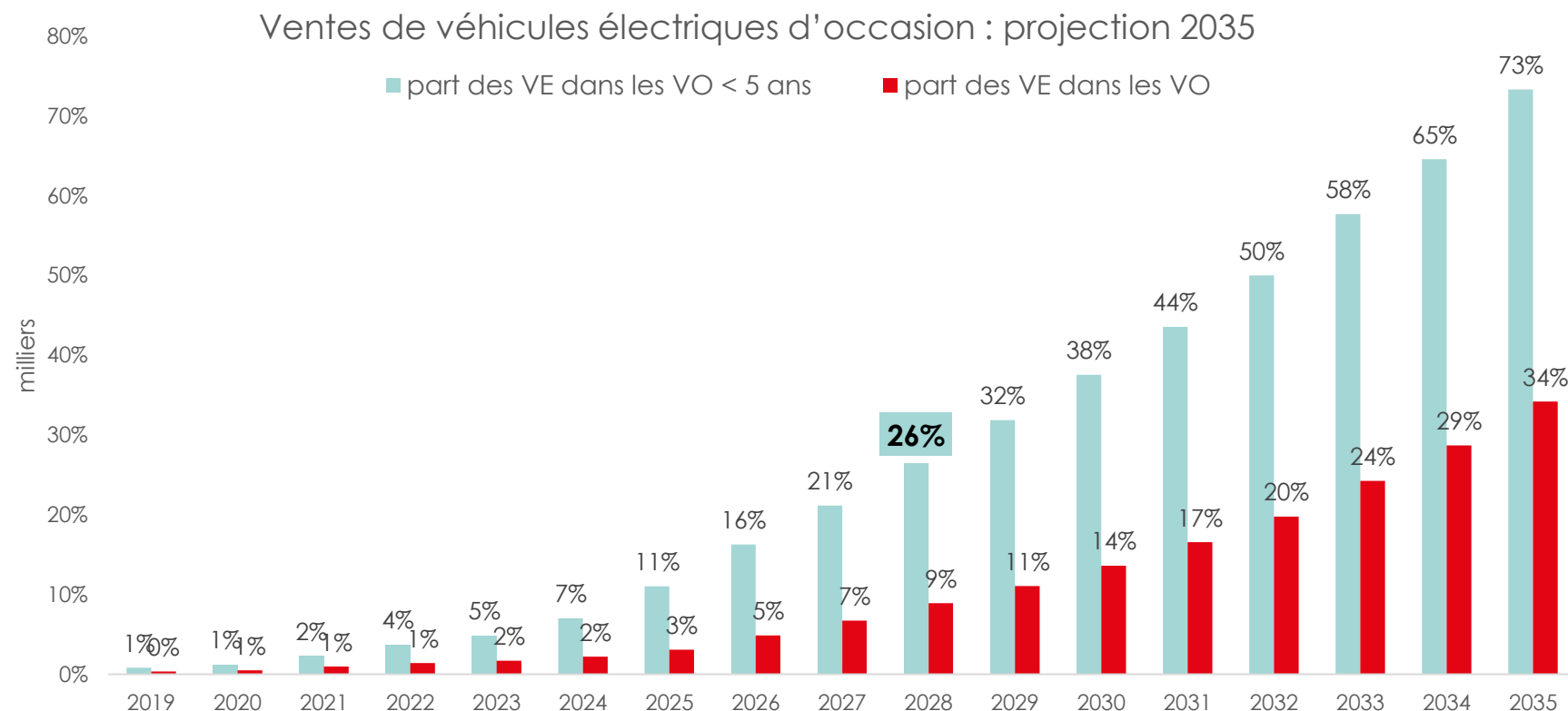
## LA FAIBLESSE DU MARCHÉ VO ÉLECTRIQUE

QUELLES SOLUTIONS ?

# EN 2028, UN VO RÉCENT SUR QUATRE SUR LE MARCHÉ SERA ÉLECTRIQUE



SIV



- La part de leasing des VE neufs étant très élevée, ceux-ci se retrouvent rapidement sur le marché du VO récent
- **En 2028, les VE ne représenteront encore que 9% des VO, mais déjà 26% des VO récents**

## Hypothèses :

- Marché VN stable à 1,8M
- Pdm des VE à 100% en 2035
- Durée de possession variable selon le canal et le financement

# BIEN QUE MINORITAIRES, LES INTENTIONS D'ACHAT DE VÉHICULES ÉLECTRIQUES D'OCCASION PROGRESSENT

Pour votre prochain véhicule, envisageriez-vous d'acheter/louer un véhicule électrique d'occasion ?

VO

1505 répondants

VEVN

301 répondants

Clients leasing social



+7 pts

Acheteurs 2024-2025 vs.  
acheteurs avant 2024

29%

36%

47%

Véhicule électrique d'occasion

# ON CONSTATE UNE FORTE RÉGRESSION DES INQUIÉTUDES

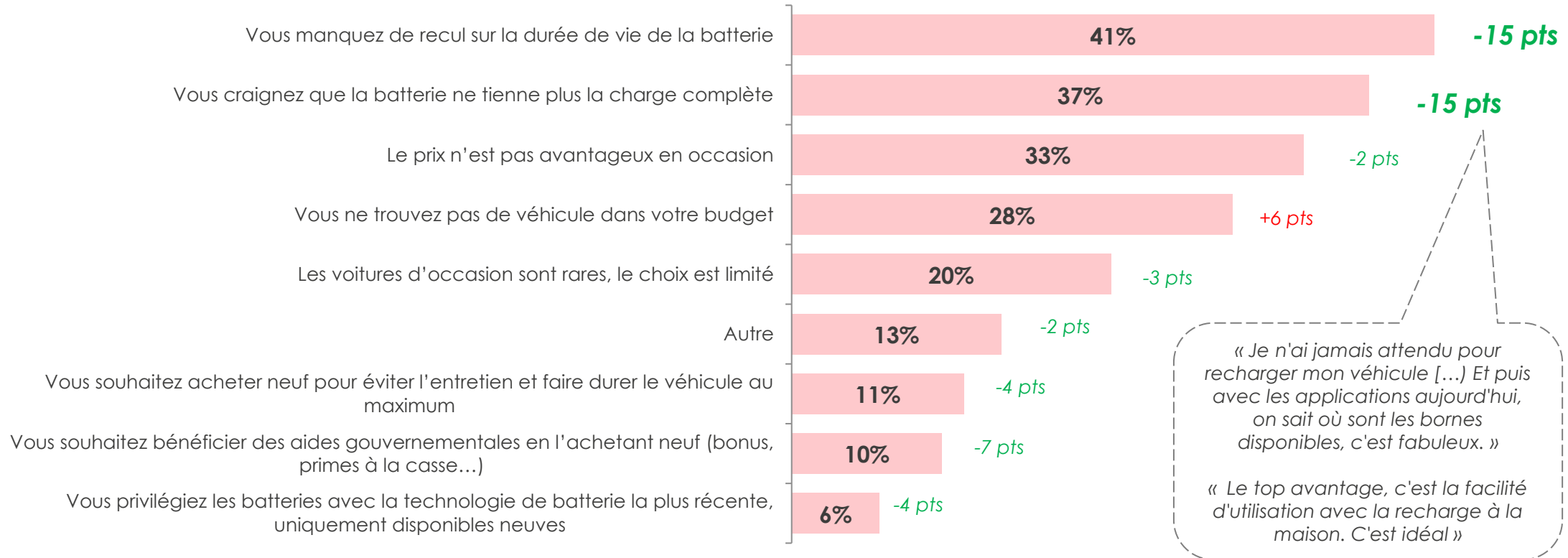
Parmi les répondants n'envisageant pas d'acheter un véhicule électrique d'occasion comme prochain véhicule

VO

1124 répondants

**Pour quelles raisons ne pourriez-vous pas envisager l'achat d'un véhicule électrique d'occasion ?**

En VO, comparaison avec Obs VO 2023



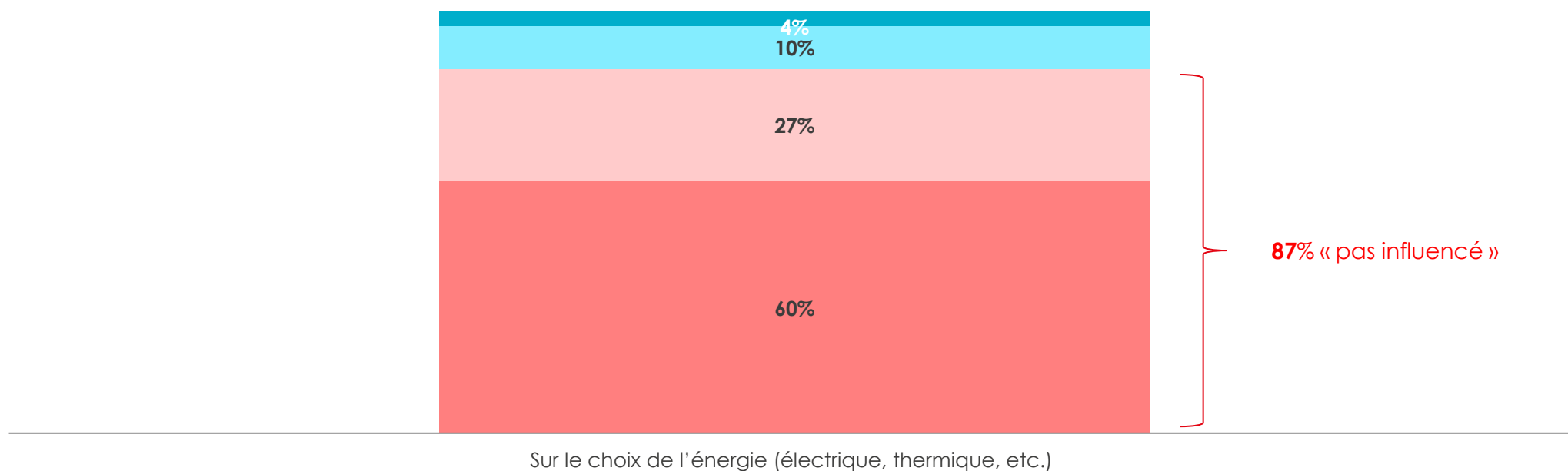
# POUR LE MOMENT, L'INFLUENCE DU VENDEUR RESTE LIMITÉE, LES CONSOMMATEURS SAVENT OU SE SONT RENSEIGNÉS SUR CE QU'ILS VEULENT

Parmi les répondants qui ont acheté leur véhicule auprès d'un professionnel

Dans quelle mesure le vendeur a-t-il influencé votre choix de véhicule sur les éléments ci-dessous ?

VO

1178 répondants



- Pas du tout influent : le vendeur n'a pas eu d'impact
- Peu influent : J'avais déjà réfléchi à mon choix avant de le rencontrer
- Plutôt influent : Le vendeur m'a aidé à me décider
- Très influent : Le vendeur a été déterminant dans mon choix

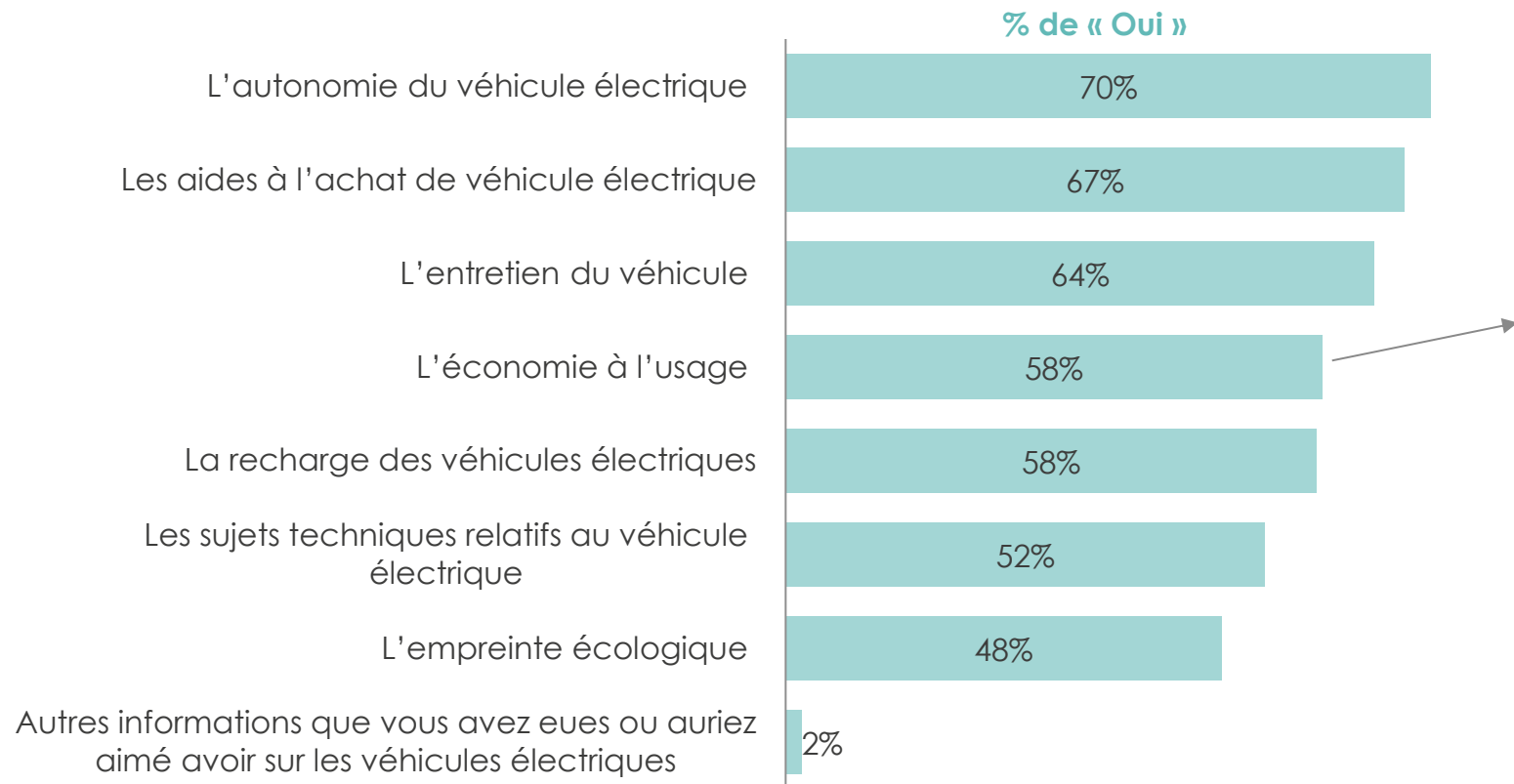
# LES SUJETS DE L'AUTONOMIE ET DES AIDES SONT DÉJÀ BIEN MAITRISÉS, DES LEVIERS SONT À ALLER CHERCHER SUR L'ÉCONOMIE À L'USAGE

*Parmi les répondants ayant acheté leur véhicule chez un professionnel, qui ont indiqué être intéressés par un véhicule électrique mais qui n'en n'ont finalement pas acheté*

**Le vendeur vous a-t-il clairement informé sur les éléments relatifs aux véhicules électriques ci-dessous ?**

VO

157 répondants



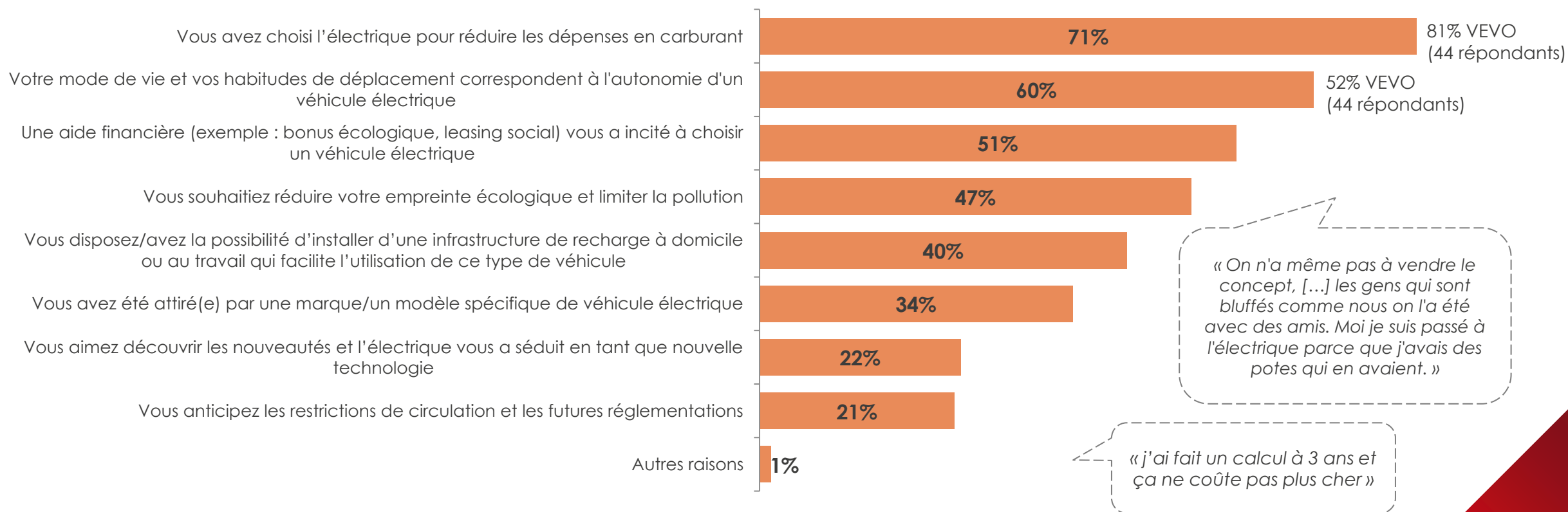
Manque de réassurance sur certains éléments notamment l'économie à l'usage : **1<sup>er</sup> driver d'achat VE**

# RÉDUIRE LE COÛT D'UTILISATION EST LA RAISON PREMIÈRE DU CHOIX DE L'ÉLECTRIQUE, ET LA MAJORITÉ DES ACHETEURS VEVN DÉCLARENT AVOIR UN MODE DE VIE QUI CORRESPOND BIEN À L'ÉLECTRIQUE

Pour quelles raisons avez-vous opté pour un véhicule 100% électrique ?

VEVN

301 répondants



# LES OFFRES D'EXTENSION DE GARANTIE ET DE DIAGNOSTIC D'AUTONOMIE DE BATTERIE SONT DE BONS MOYENS DE RÉASSURANCE

Parmi les répondants n'envisageant pas d'acheter un véhicule électrique comme prochain véhicule,  
« Est-ce que cela vous inciterait davantage à acheter/louer un véhicule électrique si... » :

VO

1346 répondants

VEVN

211 répondants

« ...On vous proposait une extension de garantie qui couvrirait également la batterie au-delà de la garantie constructeur ? »

**Acheteurs VEVN**

« Oui » : **64%**

**Acheteurs VO**

« Oui » : **33%**

En VO comme en VEVN, la grande majorité des acheteurs privilégierait une petite mensualité – entre 1 et 10€ – pour l'extension de garantie batterie

« ...On vous proposait de faire un diagnostic d'état de santé de la batterie du véhicule ? »

**Acheteurs VEVN**

« Oui » : **66%**

**Acheteurs VO**

« Oui » : **29%**

« Je ne veux pas d'occasion... pourquoi pas si vraiment on a des garanties sur la batterie, peut-être on ne sait jamais » (acheteur VEVN) »



## La faiblesse du marché VEVO

### *En bref*



Des signaux encourageants : les freins historiques autour du prix et de la batterie commencent à diminuer et les intentions d'achat de VEVO augmentent



Le vendeur pourra avoir une influence positive sur le passage à l'électrique s'il a des éléments de réassurance à fournir pour bien vendre des VE, et surtout des VEVO



L'argument de l'économie à l'usage de l'électrique pourrait être plus mis en avant car c'est la première motivation d'achat VE



Pour rassurer les clients, le diagnostic SOH et la garantie batterie sont des éléments clés



5.



## LA PLACE DU FINANCEMENT

CONSÉQUENCES ET PERSPECTIVES  
MARCHÉ / FOCUS CGI

# LA PLACE DU FINANCEMENT

1

## **Le marché : focus leasing**

- Qu'en disent les consommateurs ?
- Rôle du vendeur
- Constats et perspectives

2

## **Les spécificités de l'électrique**

- Perception du prix par les consommateurs

3

## **Ce qu'on constate chez CGI FINANCE**

- Vieillessement progressif des véhicules financés
- Comportement conso qui changent : fin à terme, levée d'option d'achat,...
- Démo : comment le financement a permis de contenir les effets prix

4

## **L'accompagnement CGI FINANCE**

- Les solutions proposées et à venir
- Pistes de réflexion

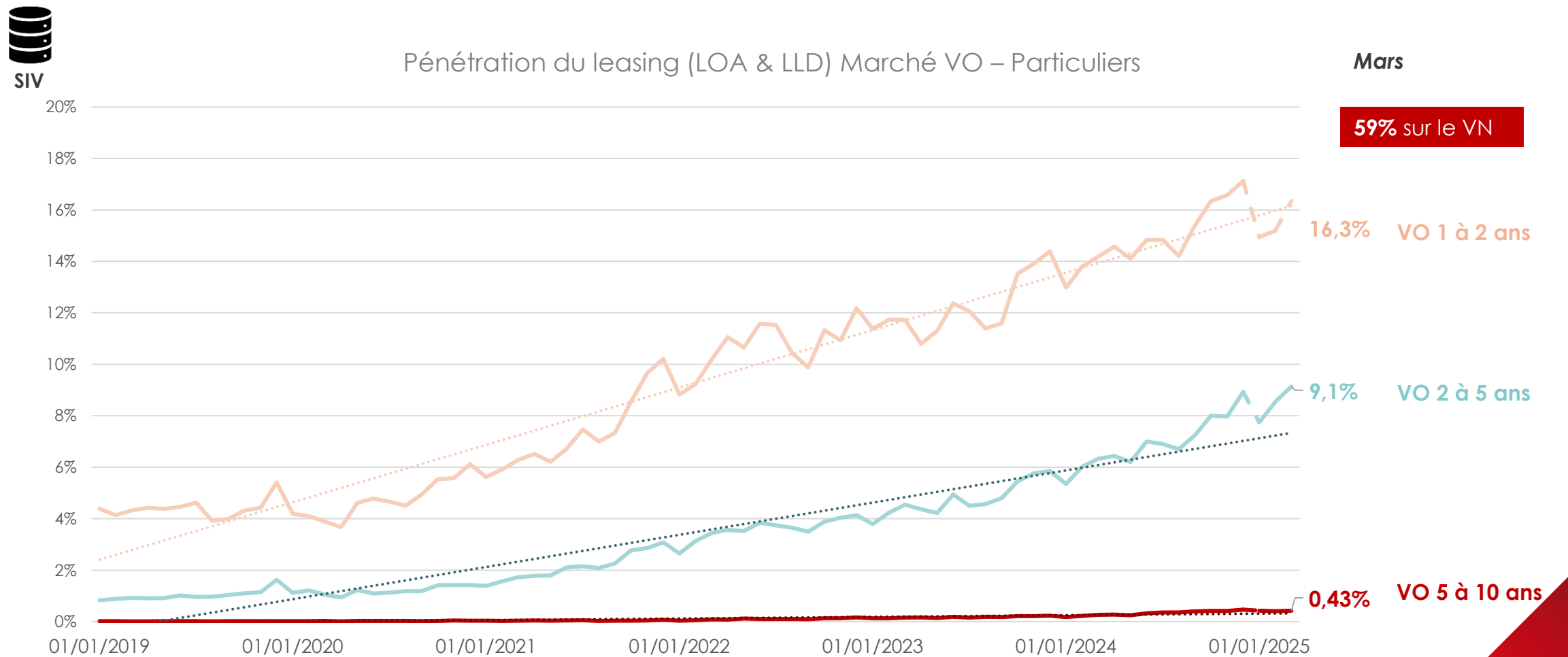


①

## LE MARCHÉ : FOCUS LEASING

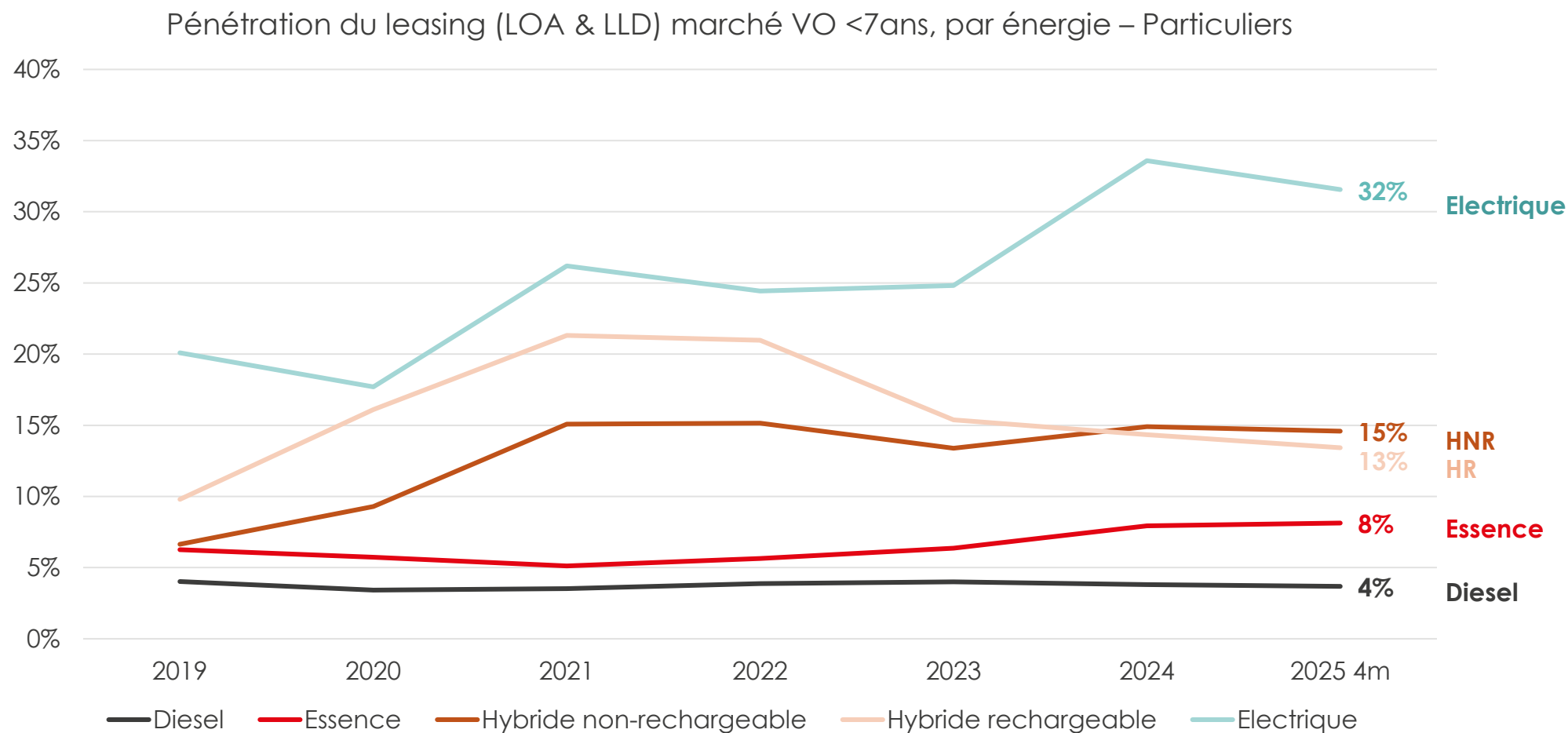
# SUR LE MARCHÉ DE L'OCCASION, LES OFFRES LOCATIVES ONT CONTINUÉ LEUR PROGRESSION EN 2024

LA LÉGÈRE BAISSÉ OBSERVÉE EN JANVIER 2025 RESTE CONJONCTURELLE



Source : C-Ways d'après SIV

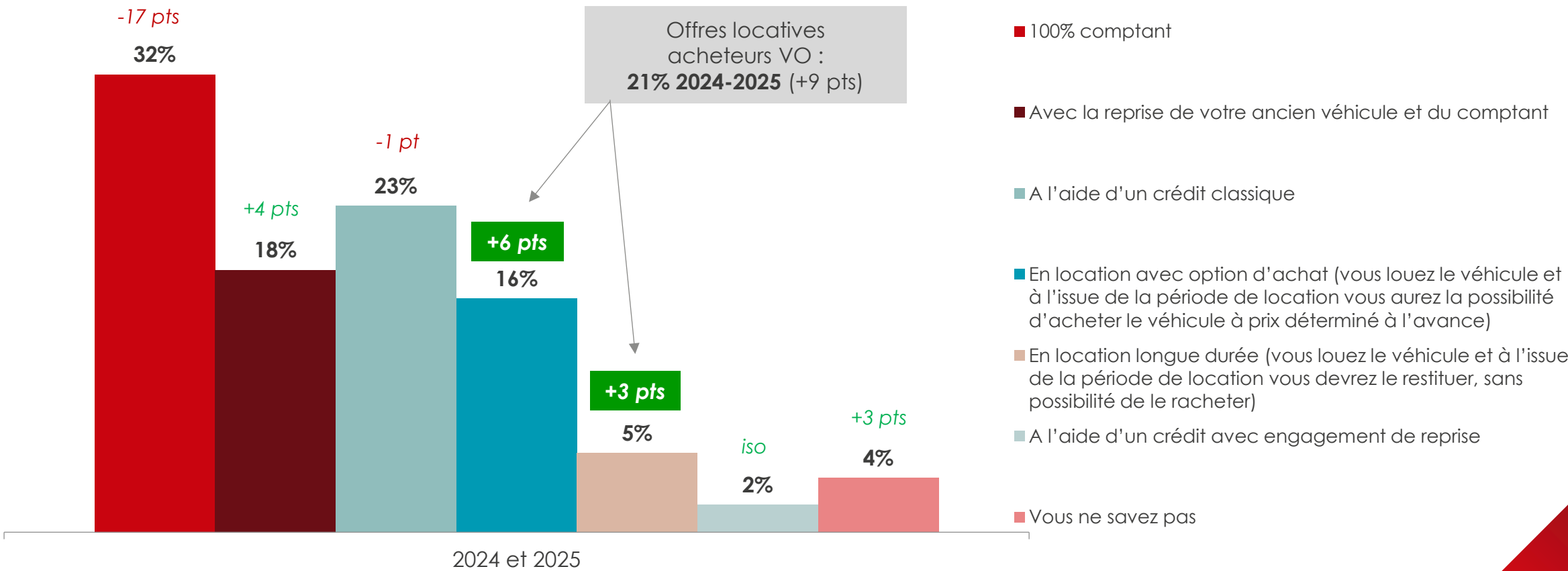
# LES OFFRES DE FINANCEMENT LOCATIVES RESTENT UN BON LEVIER DE CONVERSION



# LE LEASING SUR LES VÉHICULES D'OCCASION CONFIRME SA PERCÉE TANDIS QUE LES ACHATS 100% COMPTANT ET À CRÉDIT RECULENT

Votre véhicule acheté a-t-il été financé...  
2024-2025 versus années précédentes

VO 1505 répondants



# LE RECOURS AU FINANCEMENT SUR LE LIEU DE VENTE CONTINUE SA PROGRESSION SUR L'OCCASION

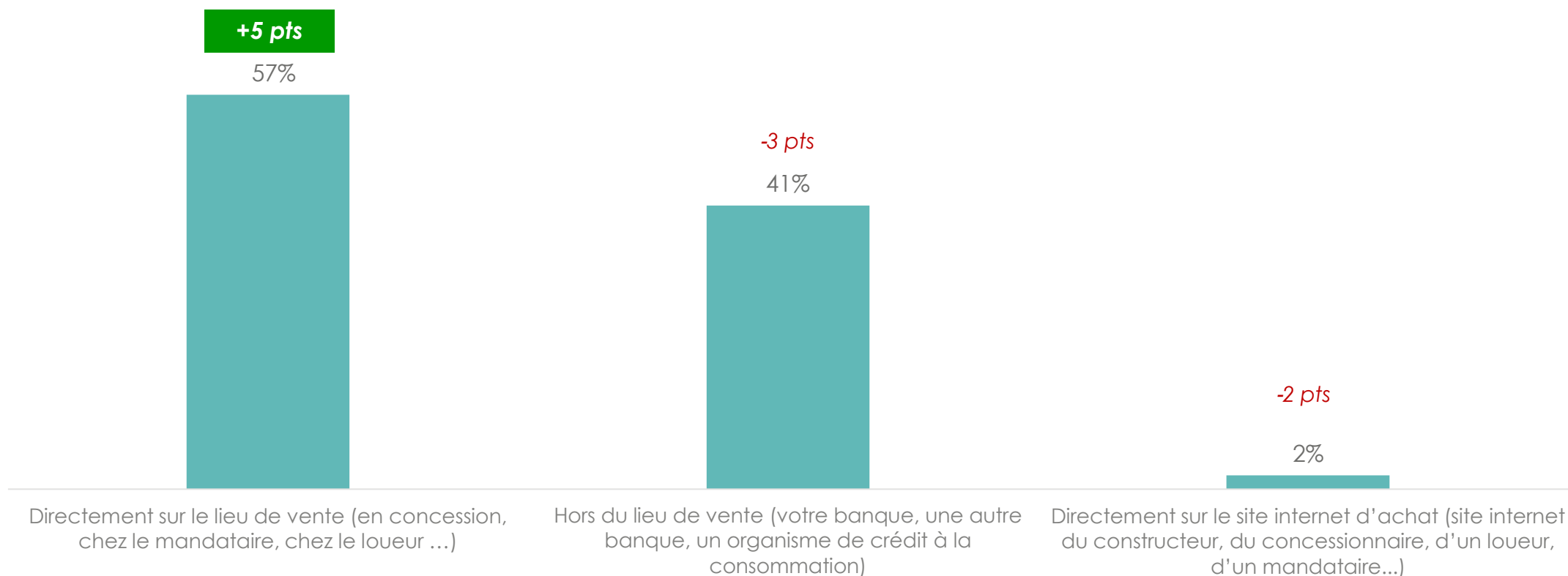
Parmi les répondants ayant répondu avoir eu recours à un financement et ayant acheté leur véhicule auprès d'un professionnel

Où avez-vous souscrit votre financement ?

2024-2025 vs avant 2024

VO

605 répondants



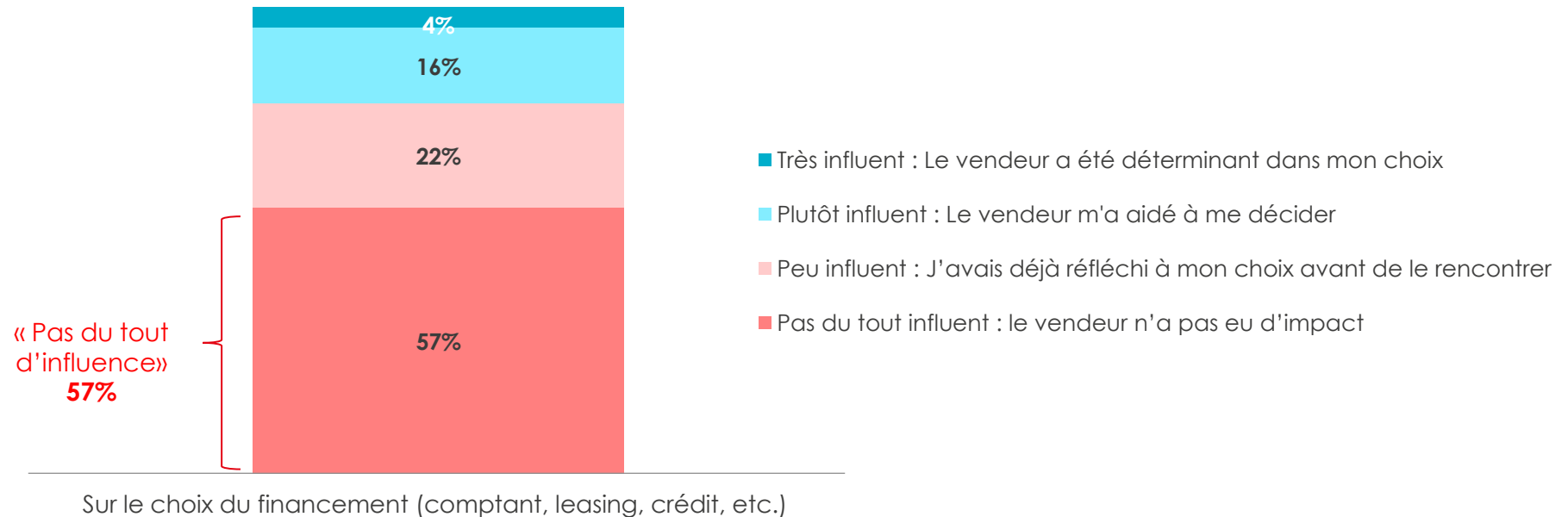
# MÊME SI LES CLIENTS ARRIVENT SOUVENT DÉJÀ DÉCIDÉS SUR LEUR FINANCEMENT, LE VENDEUR GARDE UNE INFLUENCE (plus ou moins forte) POUR 43% DES ACHETEURS VO

*Parmi les répondants qui ont acheté leur véhicule auprès d'un professionnel*

**Dans quelle mesure le vendeur a-t-il influencé votre choix sur le financement ?**

VO

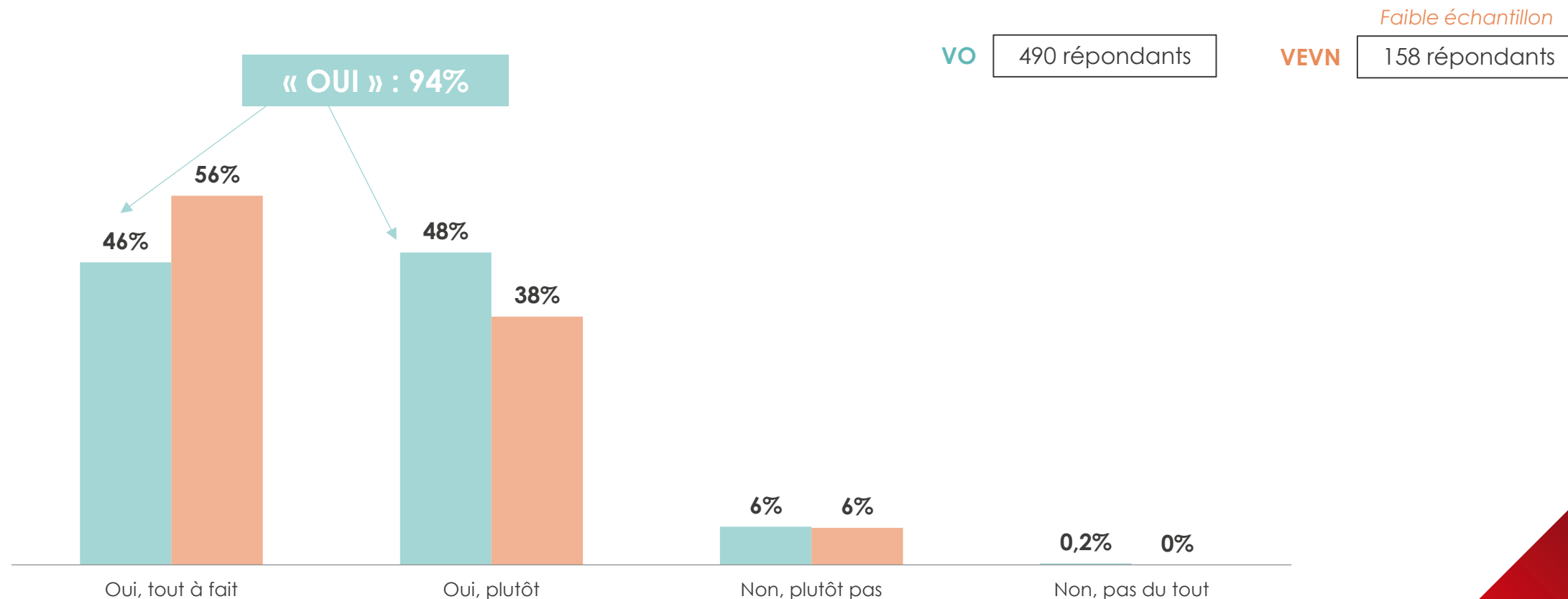
1178 répondants



# GAGE DE CONFIANCE, LES VENDEURS SONT RECONNUS PAR LES ACHETEURS POUR LEUR MAITRISE DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

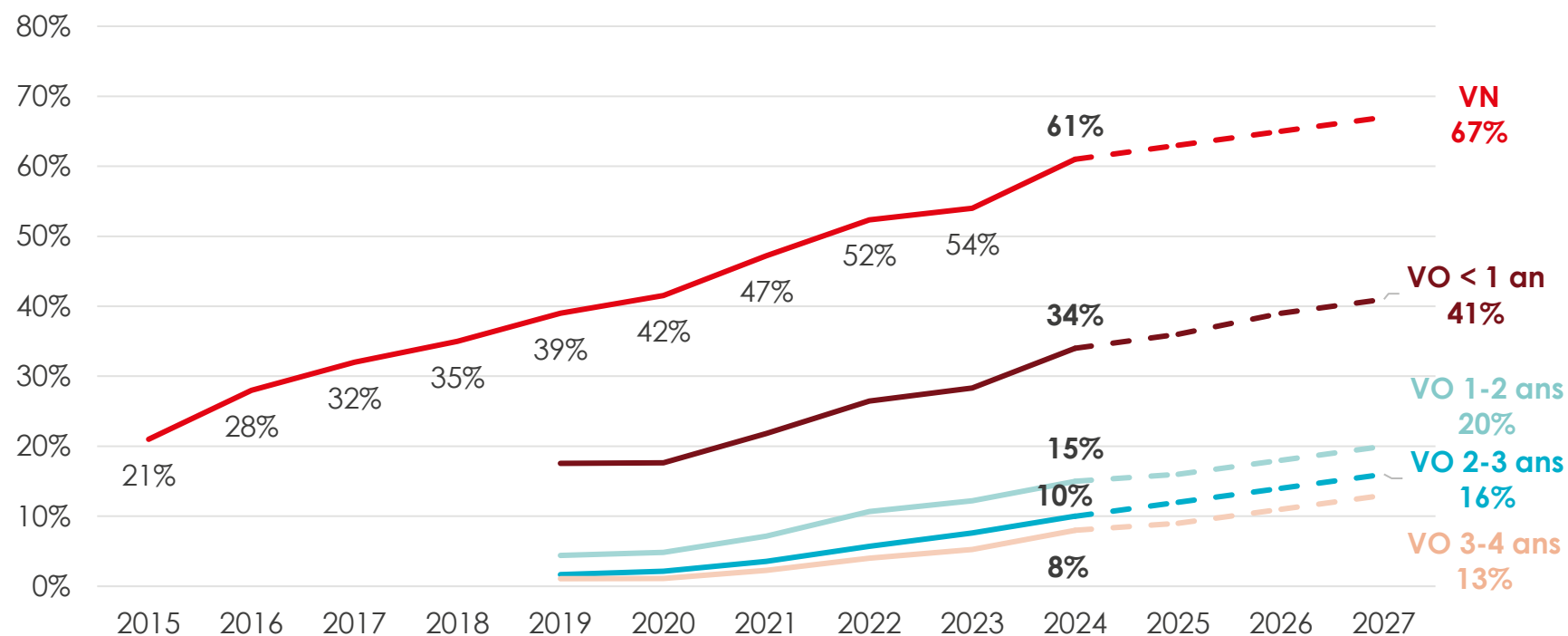
Parmi les répondants ayant acheté leur véhicule chez un professionnel en ligne ou en physique, qui ont eu un interlocuteur dans leur parcours et qui ont été informés des solutions de financement disponibles

Selon vous, votre vendeur / téléconseiller maîtrisait-il les différentes offres de financement ?



# LE LEASING DEVRAIT CONTINUER À CROÎTRE, SURTOUT SUR LE VO RÉCENT

% des ventes en leasing  
VP ménages



- Le leasing aux ménages devrait continuer à progresser pour les VN avec la diffusion de l'électrique
- Le potentiel du leasing sur VO est élevé ; il augmente à mesure du retour des VN leasés

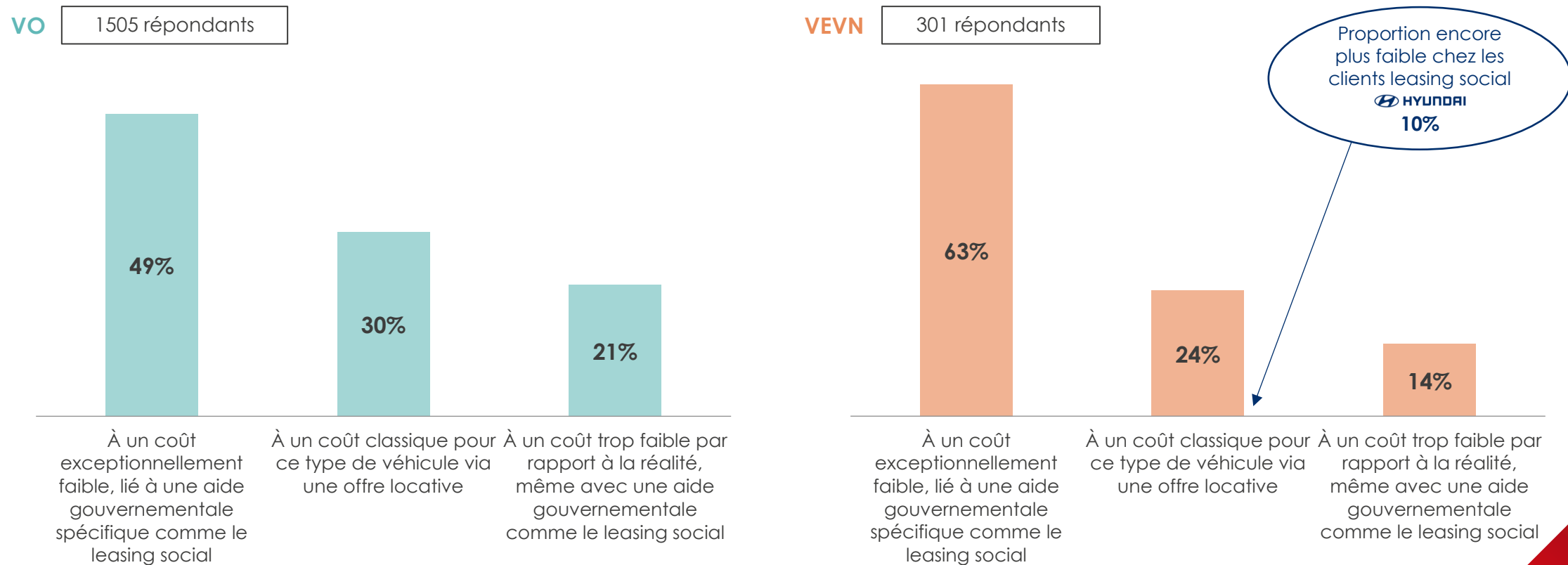


②

## LES SPÉCIFICITÉS DE L'ÉLECTRIQUE

# 30% DES ACHETEURS VO CONSIDÈRENT QU'UNE MENSUALITÉ DE 100€/MOIS EST LE COÛT CLASSIQUE POUR UN VÉHICULE ÉLECTRIQUE NEUF

Selon vous, une mensualité de 100€ par mois en leasing (LOA ou LLD) pour un véhicule électrique neuf d'une marque généraliste par exemple : Peugeot e-208, Opel Corsa Electric, Volkswagen ID.3, etc.) correspond :

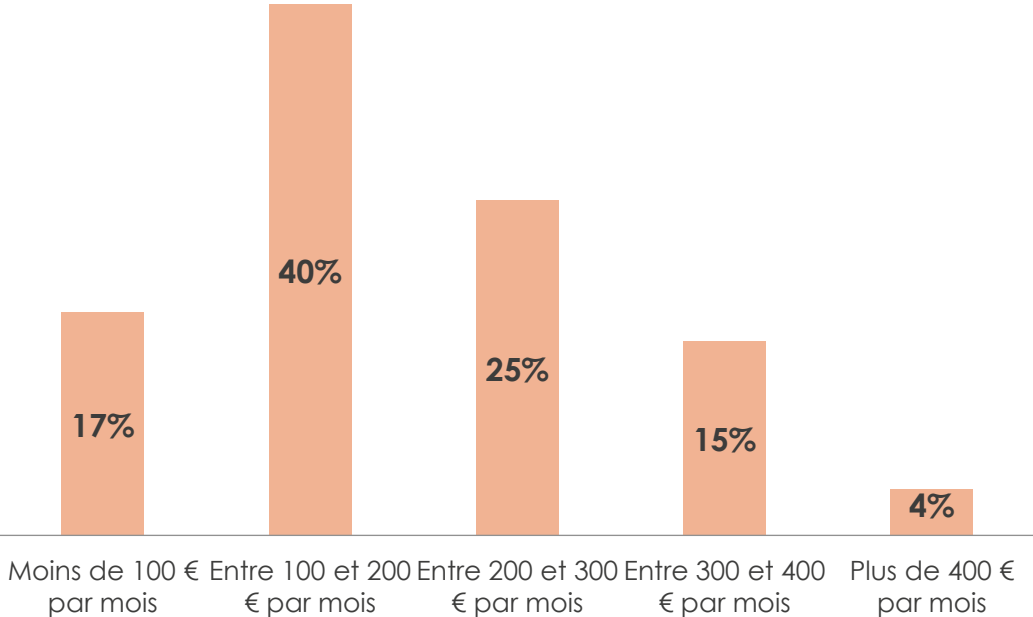
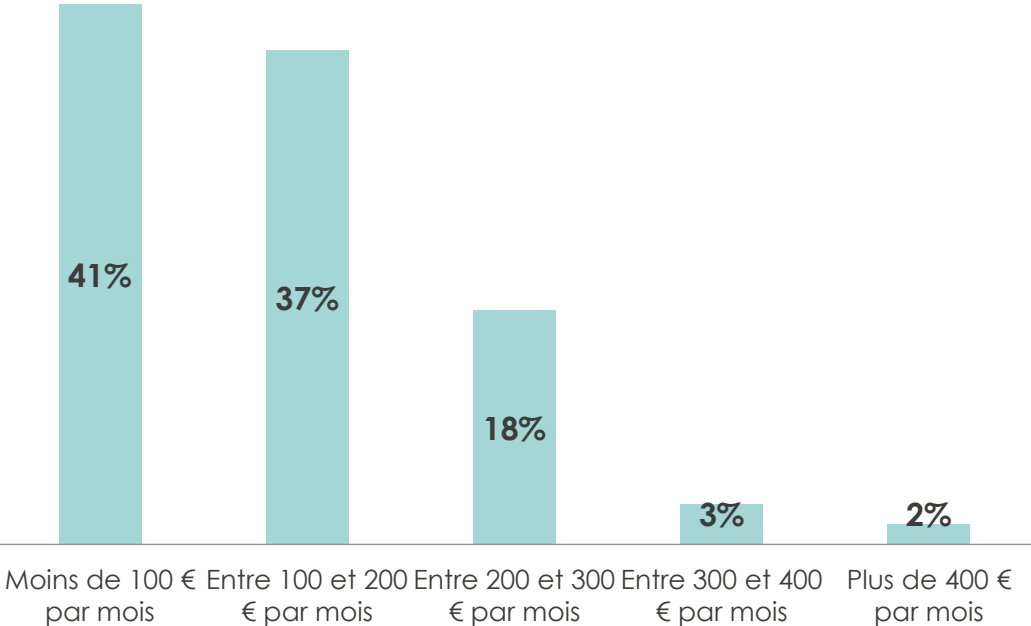


# 41% DES ACHETEURS VO NE SERAIENT PAS PRÊTS À CONSACRER PLUS DE 100€/MOIS POUR UN VÉHICULE ÉLECTRIQUE NEUF (ET 95% PLUS DE 300€/MOIS)

Quel budget mensuel seriez-vous prêt(e) à consacrer pour un véhicule électrique neuf en leasing (LOA ou LLD) d'une marque généraliste (par exemple : Peugeot e-208, Opel Corsa Electric, Volkswagen ID.3, etc.) ?

VO 1505 répondants

VEVN 301 répondants





3

## CE QU'ON CONSTATE CHEZ CGI FINANCE

# CE QU'ON CONSTATE CHEZ CGI FINANCE

La part des VO financés de + de 36 mois suit une hausse constante depuis cinq ans

Des clients qui vont de plus en plus au terme de leur LOA

- Des clients qui repoussent le renouvellement face aux prix élevés
- Des concessionnaires moins enclins à reprendre en anticipé

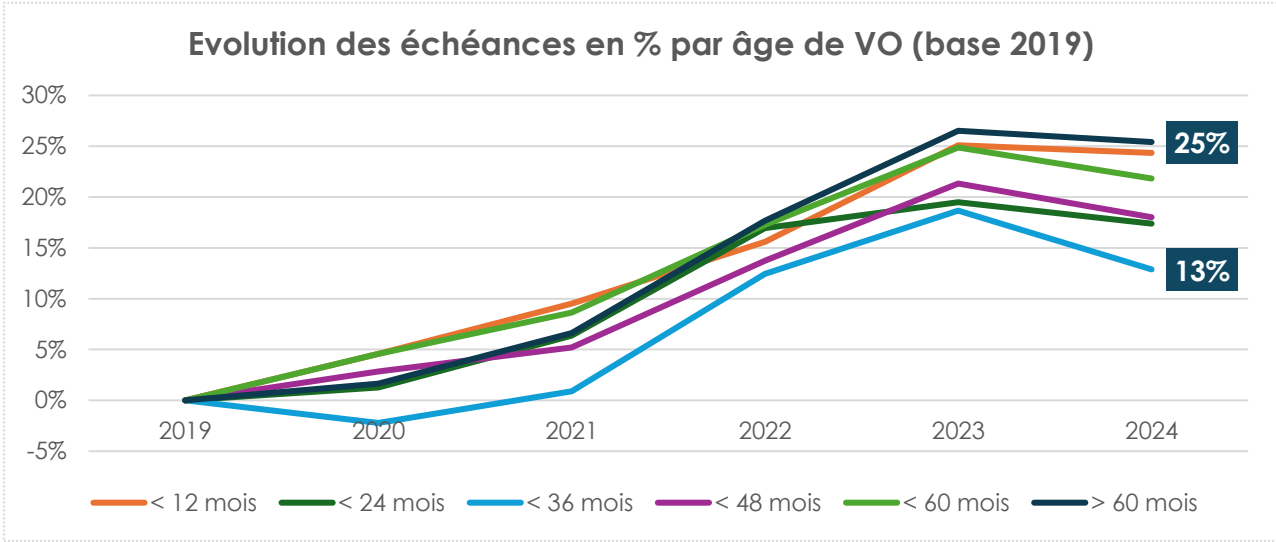
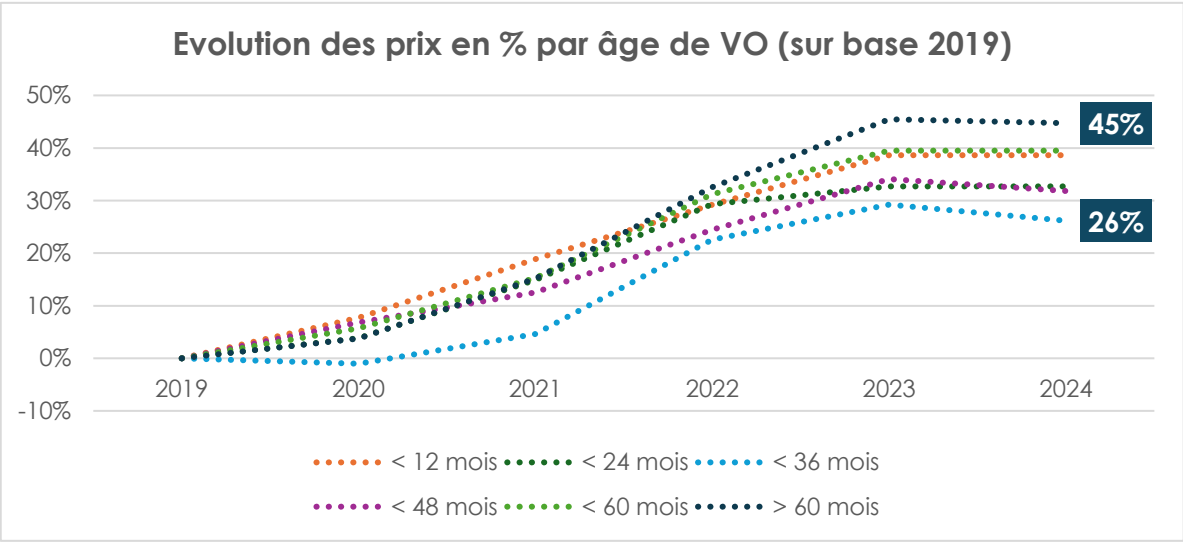
Des clients qui rachètent davantage leur véhicule

- Effet d'opportunité sur des VR < aux prix marchés
- Des prix élevés pour racheter
- Un phénomène qui se réinverse avec les VR qui ont commencé à être plus élevées depuis 2021

Évolution des prix des VO financés

- Même constat que sur le marché : après une hausse continue depuis 2019, on constate une légère inflexion sur 2024

# PRIX ET ÉCHÉANCE SUIVENT LA MÊME COURBE TENDANCIELLE, MÊME SI L'ÉCHÉANCE AUGMENTE BIEN MOINS QUE LES PRIX



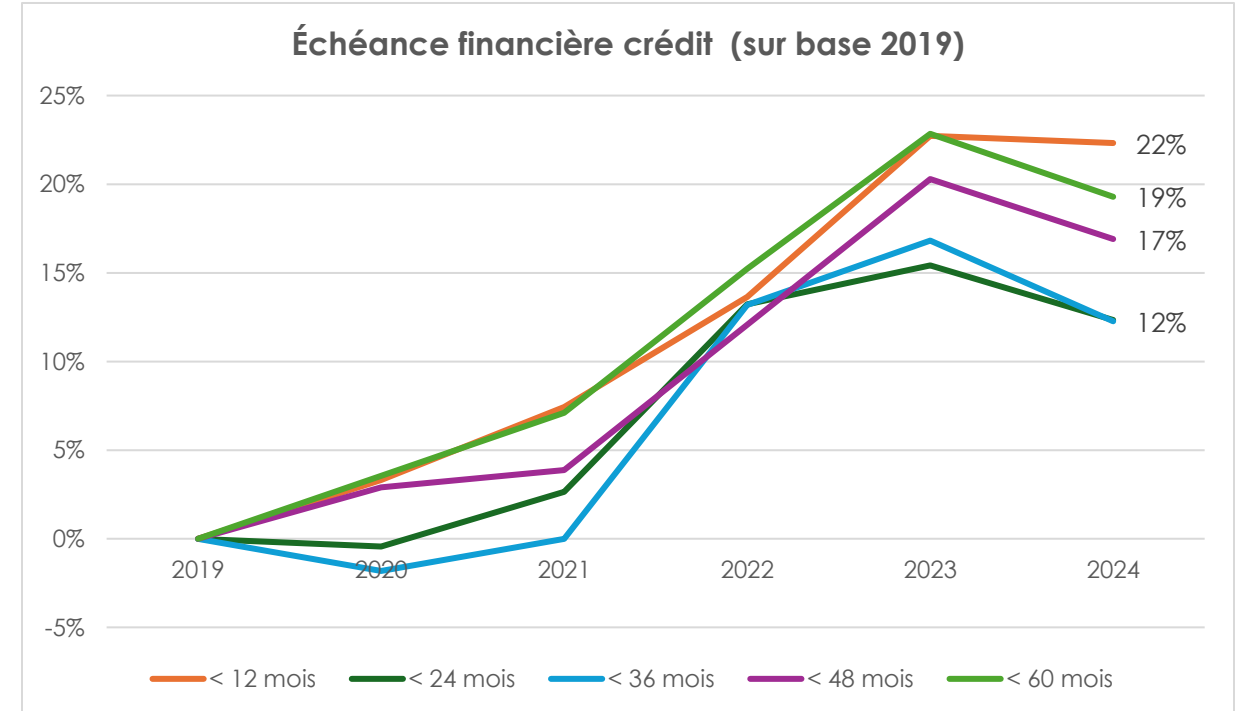
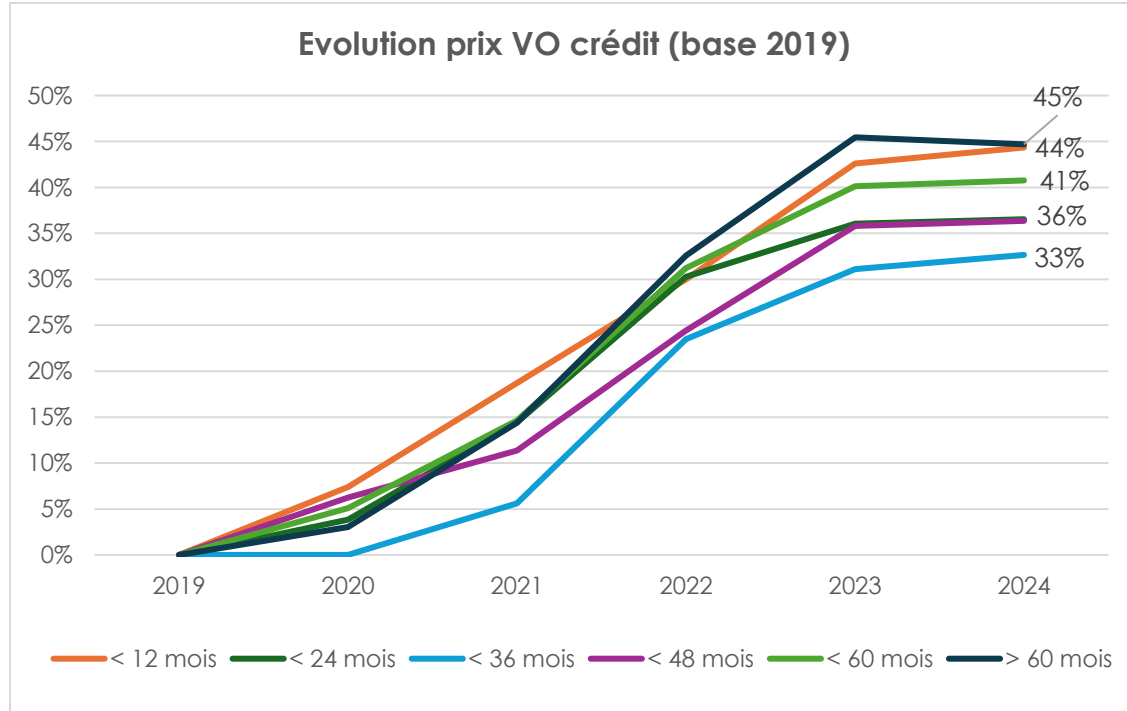


3

## CE QU'ON CONSTATE CHEZ CGI FINANCE

FOCUS CRÉDIT VO

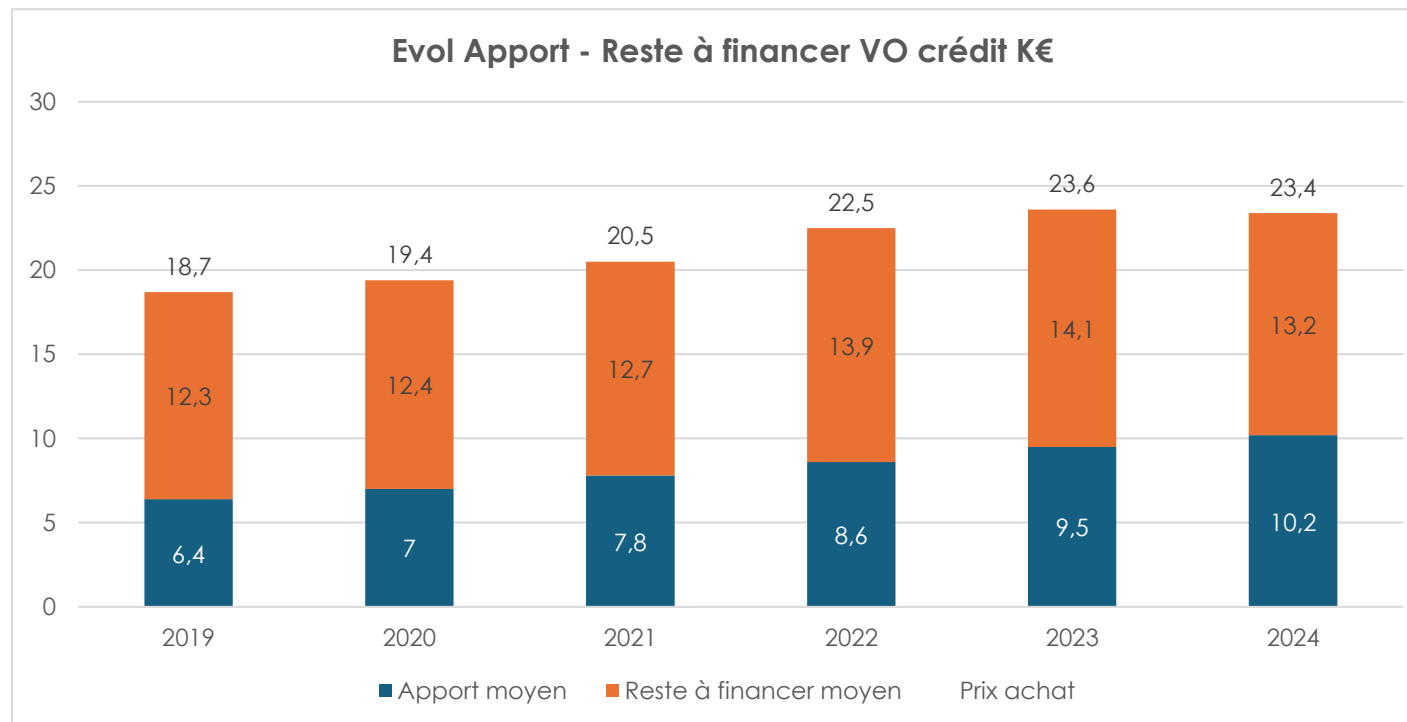
# LES ÉCHÉANCES ÉVOLUENT MOINS FORTEMENT QUE LE PRIX DES VO



# PORTÉ PAR UNE FORTE ÉVOLUTION DE L'APPORT, LE RESTE À FINANCER EN CRÉDIT ÉVOLUE RELATIVEMENT PEU

- Une durée moyenne stable depuis 2019, autour de 49 mois
- Des taux à la hausse sur 2023 / 2024 (effet refinancement / usure)

=> c'est l'**apport** qui vient contenir le reste à financer et les échéances



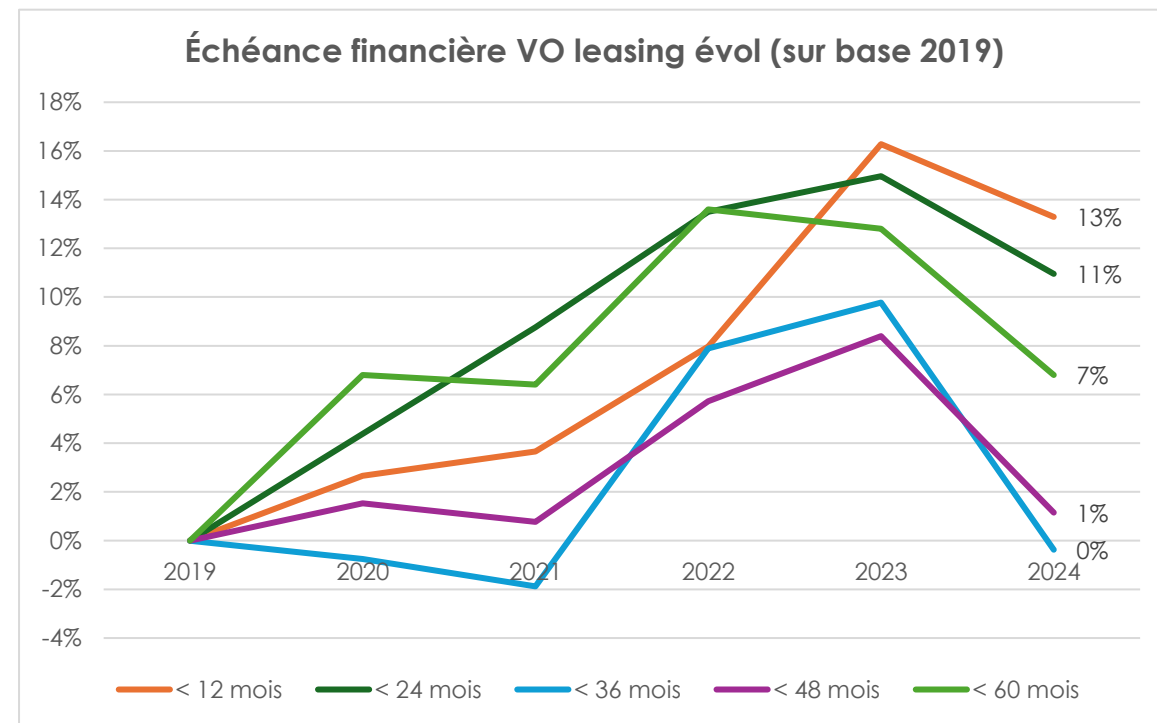
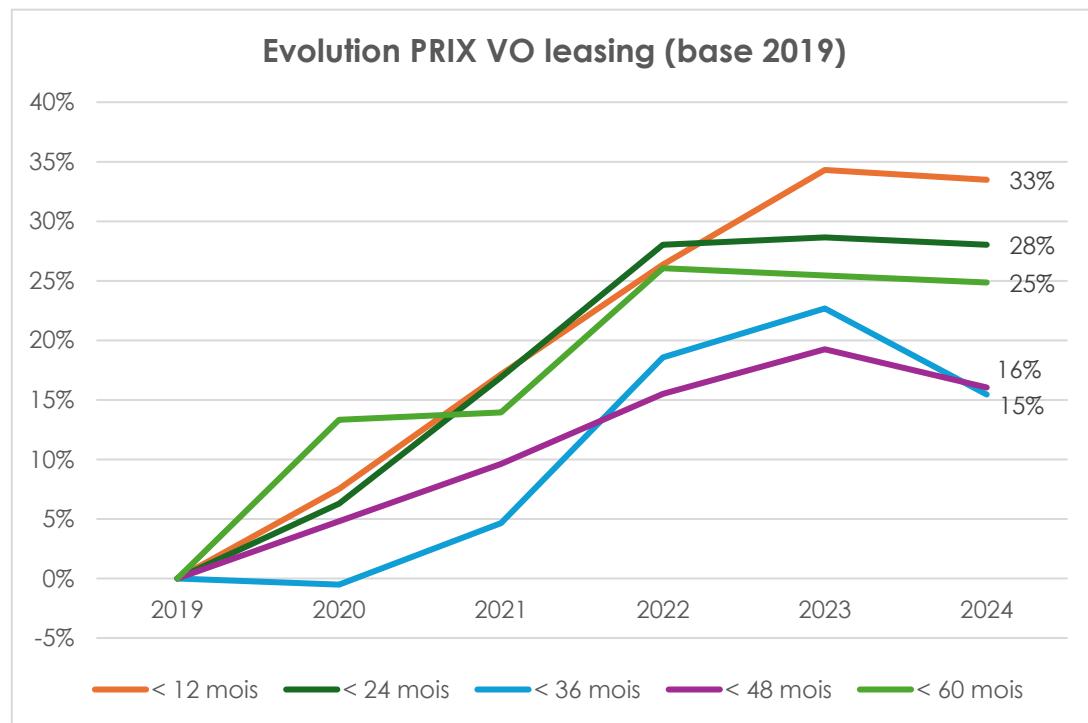


3

## CE QU'ON CONSTATE CHEZ CGI FINANCE

FOCUS LEASING VO

# DES ÉCHÉANCES QUI ONT AUGMENTÉ MOINS QUE SUR LE CRÉDIT ET QUI BAISSENT EN 2024

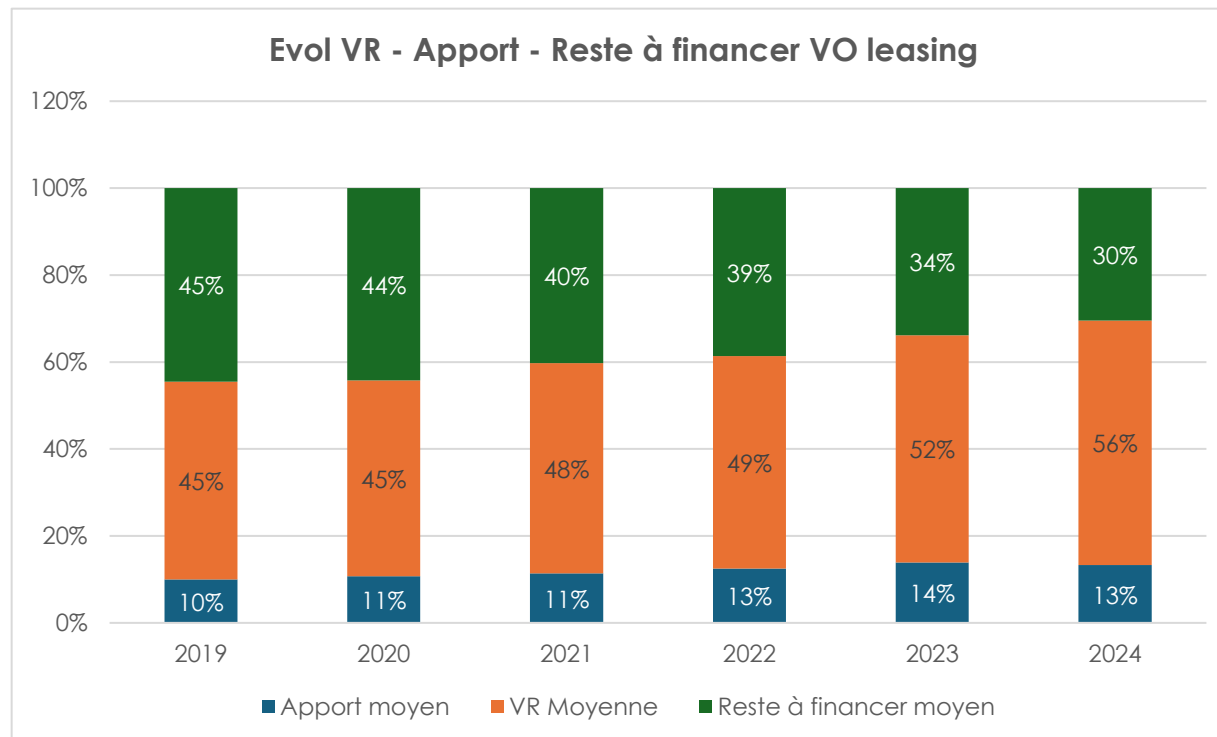


# EVOLUTION PRIX – APPORT – VR – ÉCHÉANCE

## FOCUS LEASING

- Des taux à la hausse et une durée stable

=> La baisse de l'échéance est exclusivement portée par la baisse du prix dans une moindre mesure vs la hausse importante des VR entre 2022 et 2024





4

## L'ACCOMPAGNEMENT



CGI FINANCE

GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

# L'ACCOMPAGNEMENT CGI FINANCE

- **Glissement vers des VO plus âgés :**
  - > Adapter nos prestations pour s'adapter au vieillissement des VO
  - > Penser différemment nos politiques commerciales pour suivre l'évolution des âges
- **Electrification du parc :**
  - > Adapter nos prestations pour s'adapter à l'augmentation des ventes VE
- **La cible des professionnels qui bascule tout doucement sur le VO :**
  - > Adapter les offres et parcours PRO
- **Prix et VR en VN élevé : comment rassurer les consommateurs, communiquer, fidéliser ?**
  - Marketing client & fidélisation au service du retour en concession
  - Performance des outils digitaux
  - Data
  - Leasing, multi-cycle, LLD



**LES CLÉS  
DU VO**

ANALYSER  
PARTAGER  
ANTICIPER



  
**CGI FINANCE**  
GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE



 **CWAYS**



**BCAuto Enchères** 