

LE MARCHÉ DES VÉHICULES D'OCCASION

*Les réseaux professionnels à la conquête
du circuit C2C : nouvelles offres
et nouveaux modèles économiques*



Sommaire

Synthèse	6
1. Définitions, contours et segmentation du marché des véhicules d'occasion	19
2. L'environnement du marché	23
2.1 Dans un contexte économique contraint, les Français donnent la faveur aux voitures d'occasion	24
2.2. La baisse des prix des carburants redonne (ponctuellement) du pouvoir d'achat aux ménages	26
2.3. De nouveaux usages de l'automobile et nouvelles pratiques de la mobilité	28
3. Evolution de la demande et tendances de consommation	36
3.1. L'évolution du parc roulant	37
3.2. Les comportements d'achat en matière de voitures d'occasion	40
4. La dynamique du marché des véhicules d'occasion	45
4.1. Evolution des ventes en volume et en valeur	46
4.2. Les tendances par segments et catégories de véhicules	51
5. L'organisation du secteur et les principaux circuits de distribution	56
5.1 Répartition des ventes par types d'acteurs	57
5.2. Panorama des principaux intervenants sur le marché des véhicules d'occasion	60



Sommaire

6.	Les principaux leviers de développement des opérateurs sur le marché de l'occasion	69
6.1.	Le sourcing : point clé de la rentabilité des réseaux	70
6.2.	L'enjeu de capter les ventes des particuliers : la course aux investissements dans le digital	73
6.3.	Les politiques de labélisation s'affirment	75
6.4.	Les solutions de financement	82
7.	L'analyse de 12 intervenants clés du secteur des véhicules d'occasion en France	85

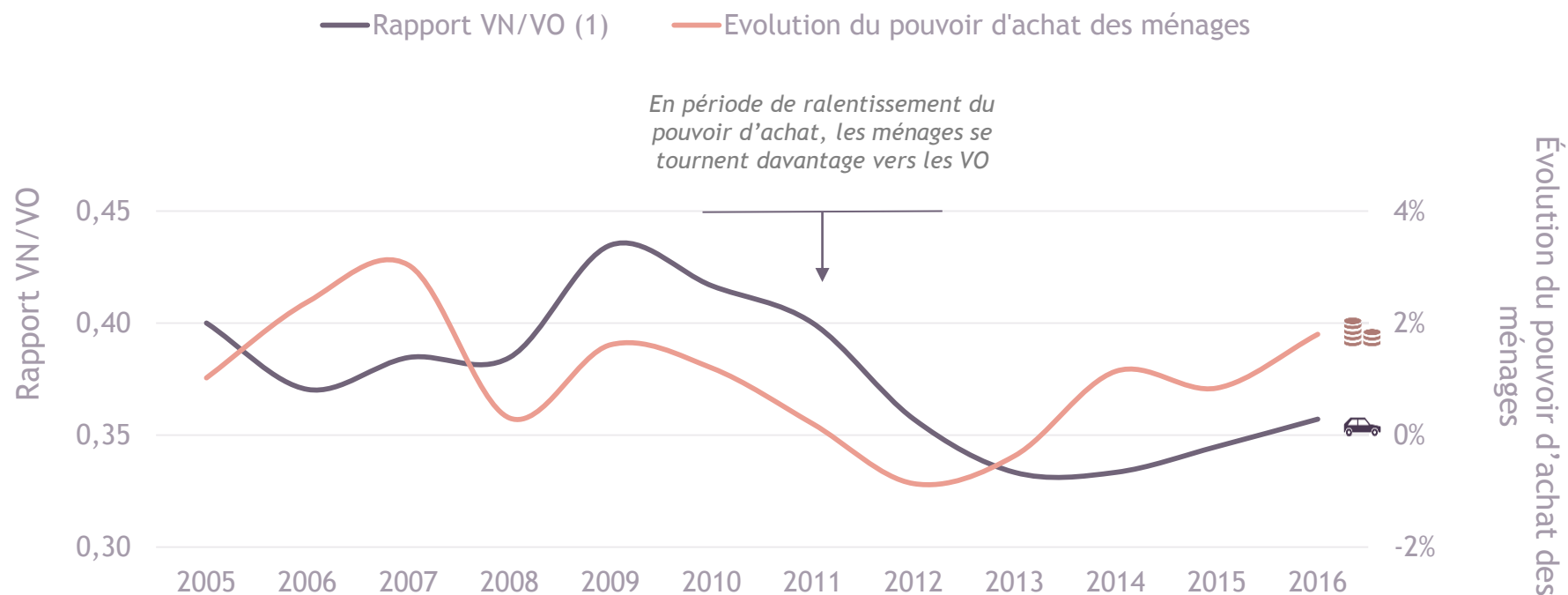
Acronymes

Synthèse

Les ventes de voitures d'occasion résistent mieux à une dégradation de la conjoncture que le marché du neuf...

- La courbe d'évolution du pouvoir d'achat des ménages suit tendanciellement, et de manière très corrélée, celle du rapport VN/VO (rapport entre le nombre de véhicules neufs immatriculés et de véhicules d'occasion). Autrement dit, en période de ralentissement ou de baisse du pouvoir d'achat des ménages, le rapport VN/VO diminue également, ce qui traduit un report des ventes de véhicules neufs vers l'occasion.

Le rapport VN/VO (en nombre d'immatriculations) et l'évolution du pouvoir d'achat des ménages en France



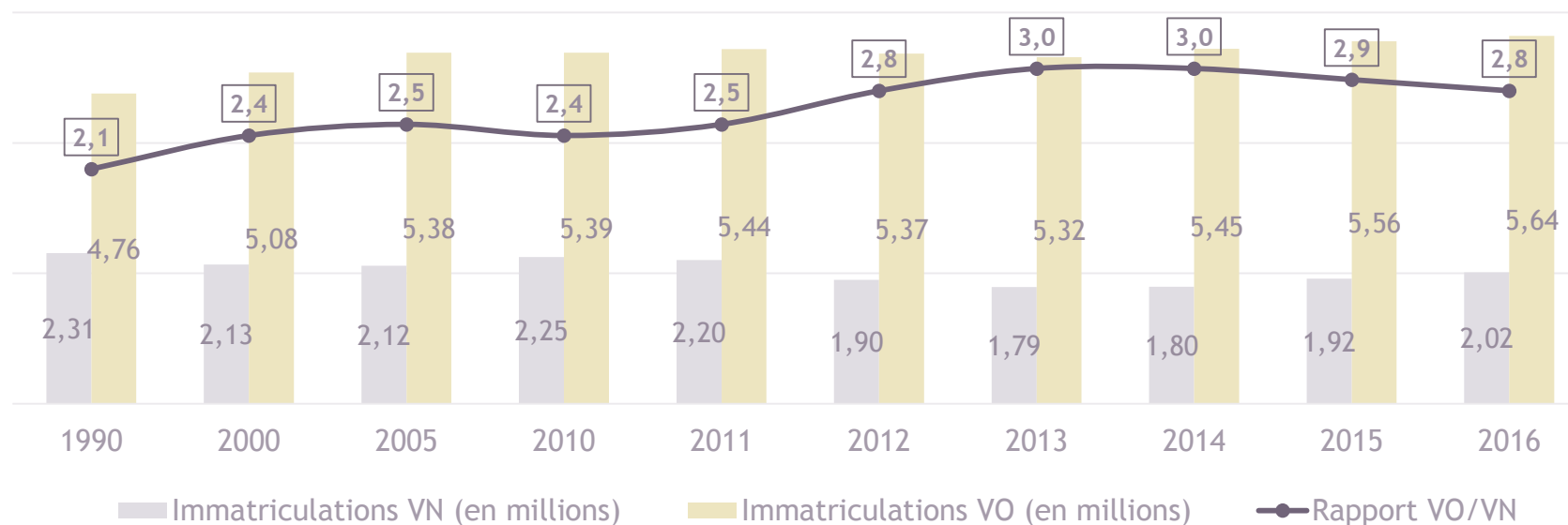
Sources : CCFA, Insee

Synthèse

... et sont tendanciellement plus dynamiques

- Sur les 15 dernières années, le marché de l'occasion a progressé plus rapidement que les ventes de voitures neuves : les immatriculations (tous circuits et mode de vente confondus) ont augmenté de 0,7 % en moyenne par an entre 2000 et 2016 alors que, dans le même temps le nombre d'immatriculations de voitures neuves s'est replié de 0,3 % par an. Le rapport occasion/neuf est ainsi passé d'un ratio de 2,4 en 2000 pour atteindre un pic de 3 en 2013/2014.
- Cette évolution traduit à la fois une meilleure résistance du marché du VO face à la conjoncture dégradée, et des ventes dynamisées par la multi-motorisation croissante des ménages qui recourent plus facilement à une occasion pour leur deuxième, voire leur troisième voiture.

Évolution du nombre d'immatriculations de voitures particulières d'occasion en millions et du rapport VO/VN en France



Source : CCFA