

Conférence de Presse
25 mai 2011

2eme édition du baromètre
« *Les Français & l'automobile* »

Guillaume Paoli

Directeur Associé

AramisAuto.com

QUI SOMMES NOUS ?

- **Un positionnement unique :**
le premier distributeur automobile multimarque & multicanal
- **Une offre large : véhicules neufs et véhicules d'occasion contrôlés**
- **Des prix bas tous les jours**
- **Des valeurs de transparence et de confiance**
- **L'innovation au coeur de notre modèle économique**



POURQUOI CE BAROMETRE?

Contexte

- L'automobile en questions
- Un environnement complexe

Objectifs

- Cerner les perceptions des Français vis-à-vis du marché automobile
- Suivre les tendances de consommation
- Anticiper les attentes pour mieux innover

Etude





*Département Opinion
et Stratégies d'Entreprise*

pour



Les Français et l'automobile - Vague 2 -

Mai 2011

1 - La méthodologie

2 - Les résultats de l'étude

A - Les perceptions de l'automobile

B - Les critères d'achat

C - Les nouveaux services de la distribution

Etude réalisée par l'Ifop pour : **AramisAuto.com**

Echantillon

Echantillon de **1004** personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.

La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération.

Mode de recueil

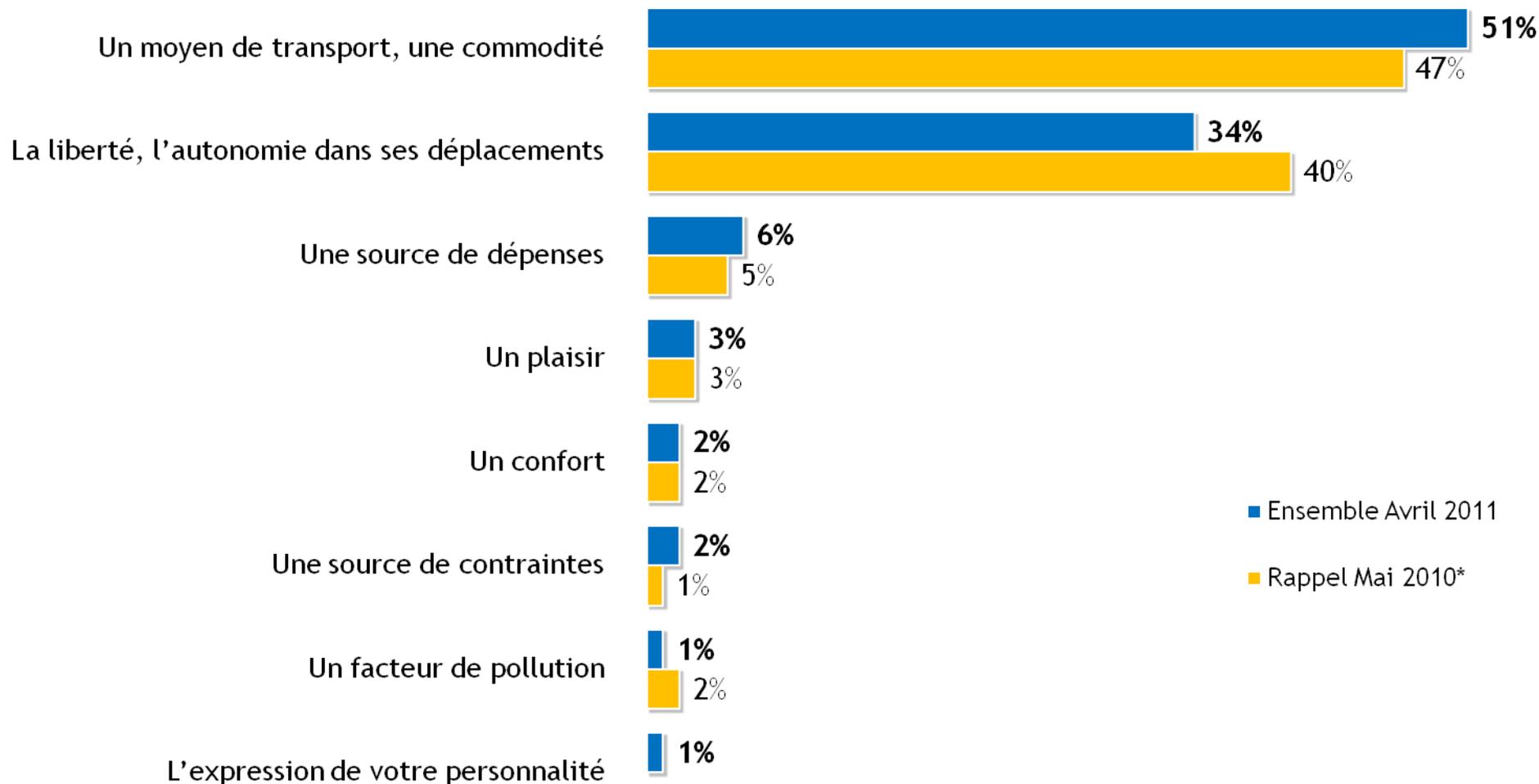
Les interviews ont eu lieu par questionnaire auto-administré en ligne (CAWI - Computer Assisted Web Interviewing).

Dates de terrain

Du 21 au 26 avril 2011

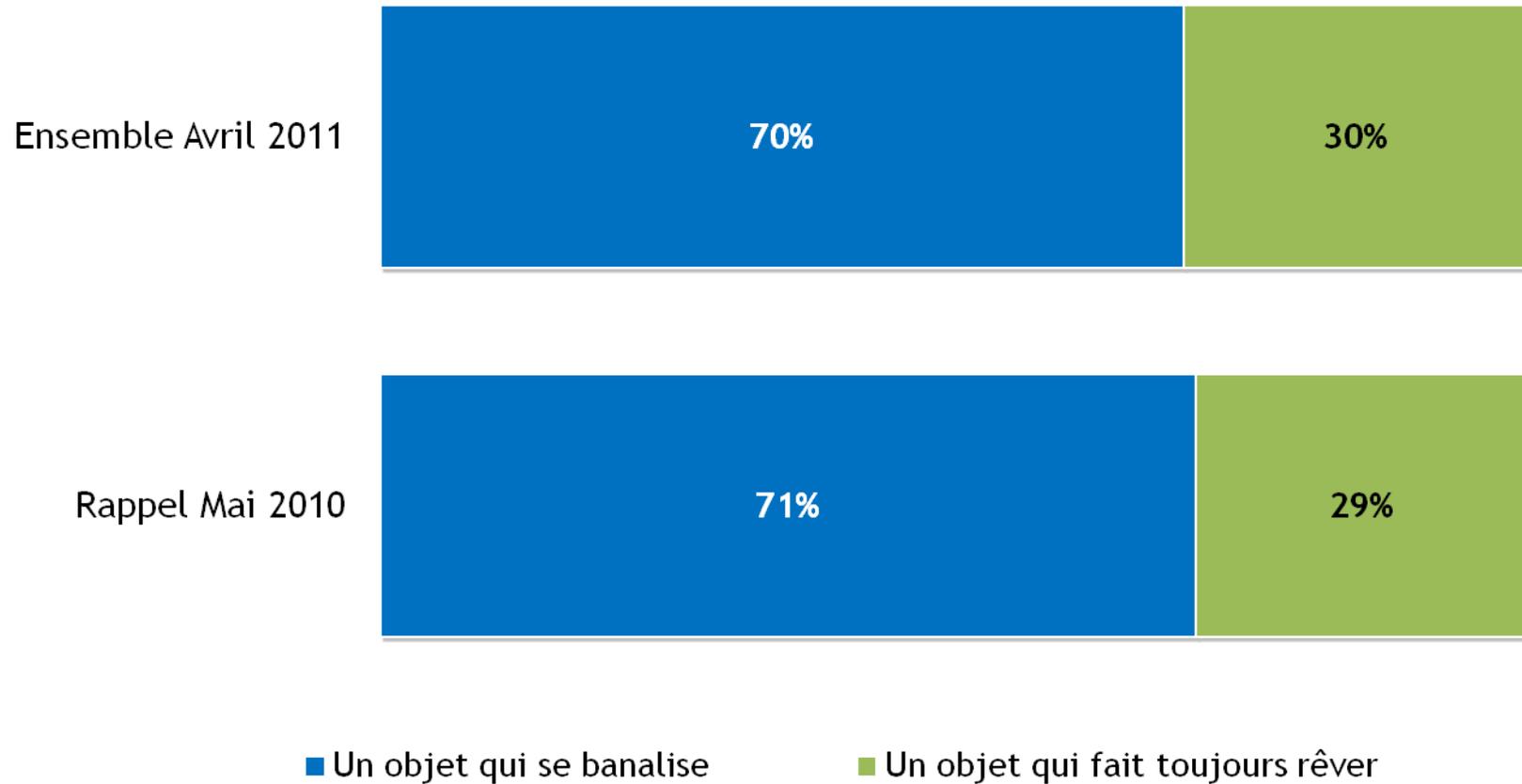
A | Les perceptions de l'automobile

Question 1 : Pour vous, la voiture c'est avant tout... ?

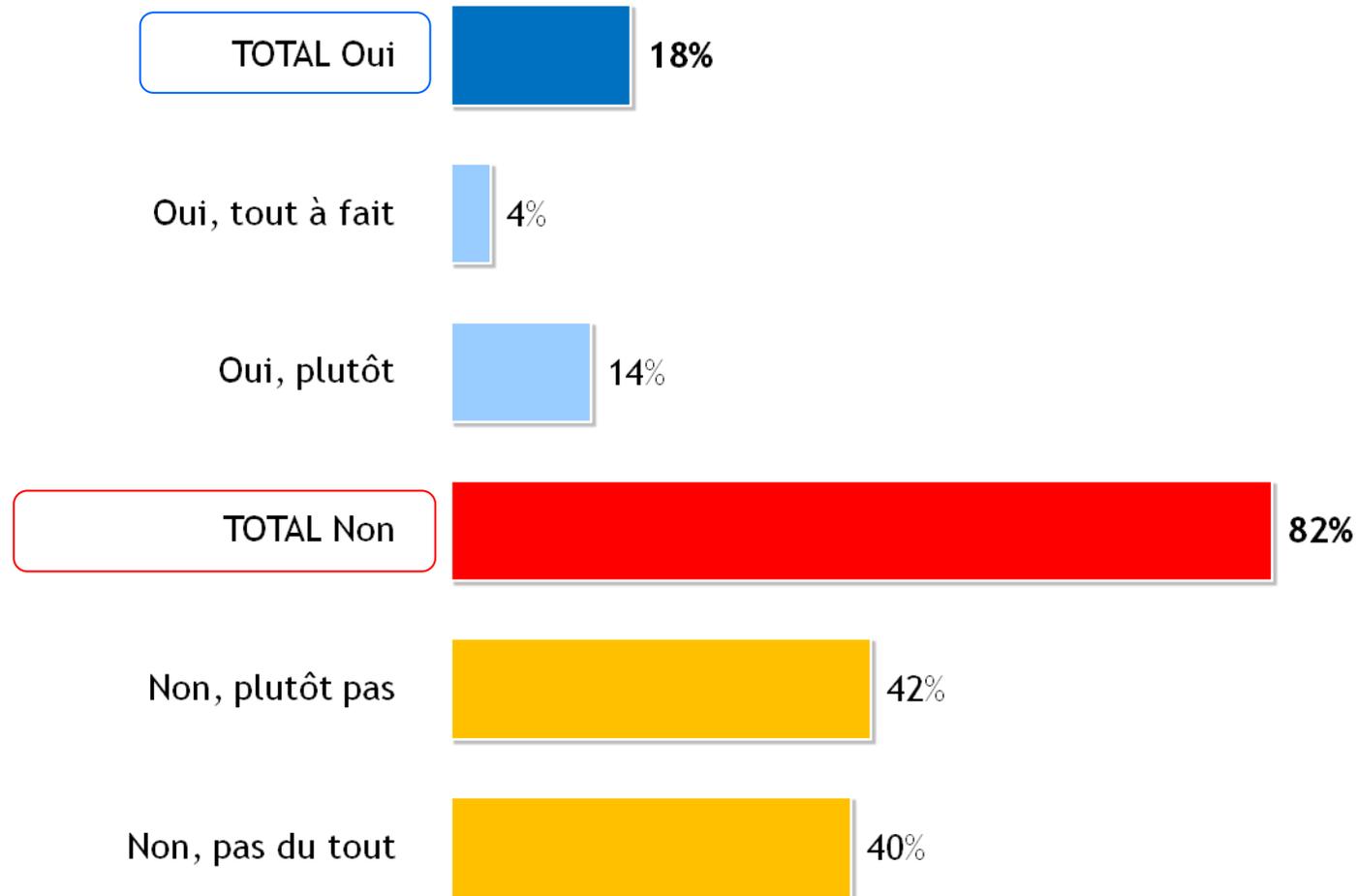


*) Etude Ifop réalisée pour AramisAuto.com auprès d'un échantillon de 1001 personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus. La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération. Les interviews ont eu lieu par questionnaire auto-administré en ligne (CAWI - Computer Assisted Web Interviewing) du 7 au 12 mai 2010

Question 2 : Diriez-vous qu'aujourd'hui la voiture est un objet qui se banalise ou qui fait toujours rêver ?



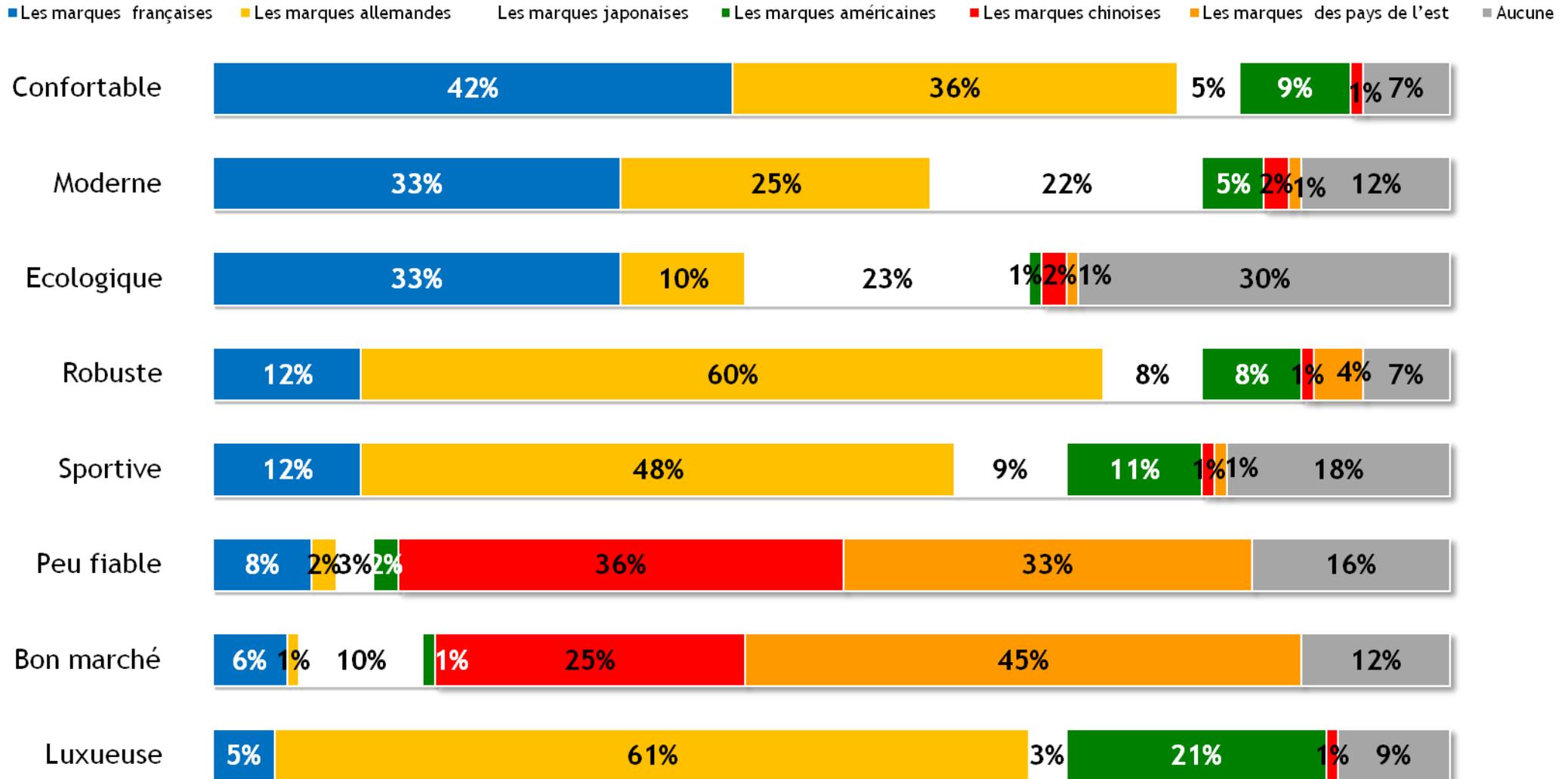
Question 3 : Vous personnellement, pourriez-vous vous passer de votre voiture ?



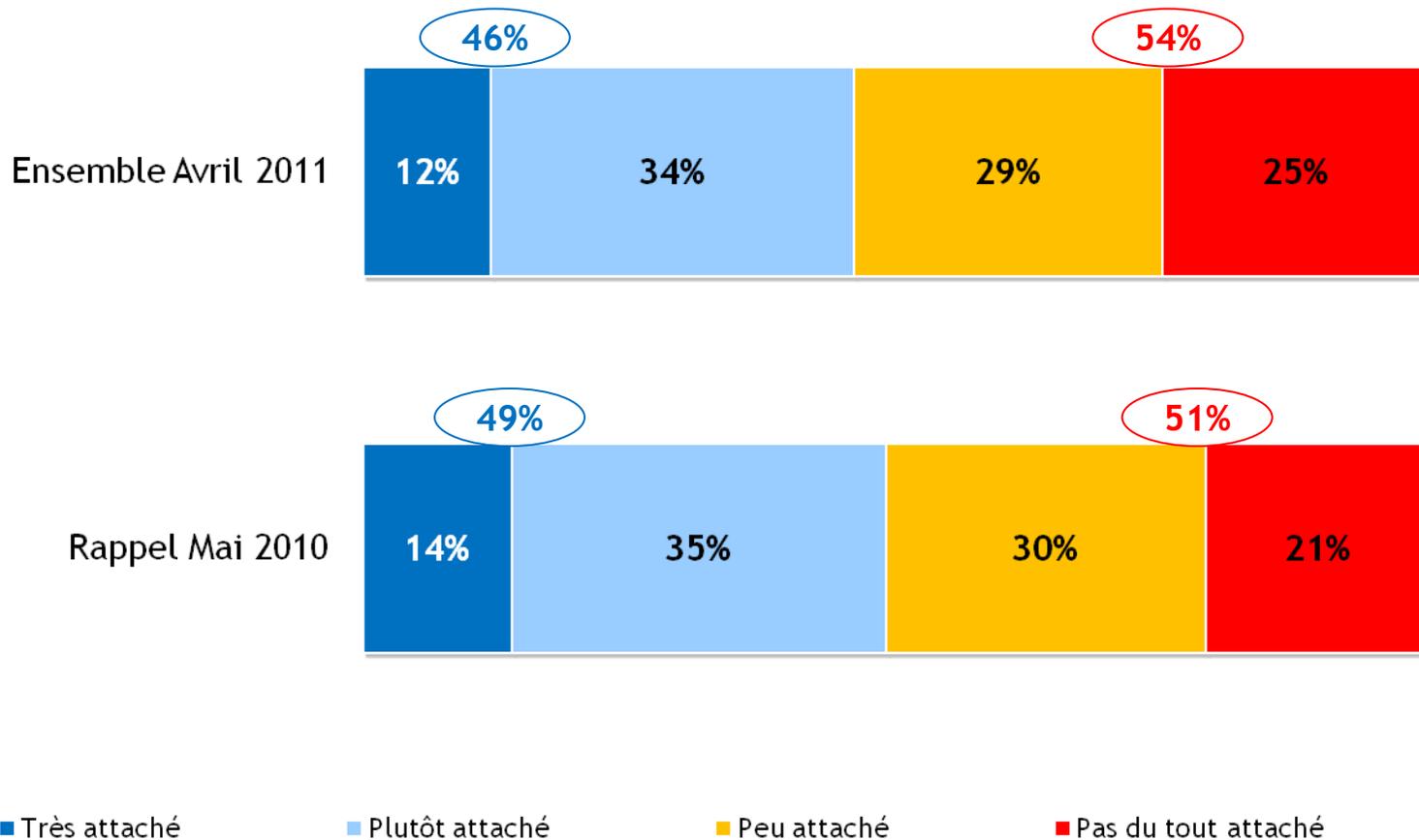
B | Les critères d'achat

Les représentations associées aux marques de voitures de différents pays

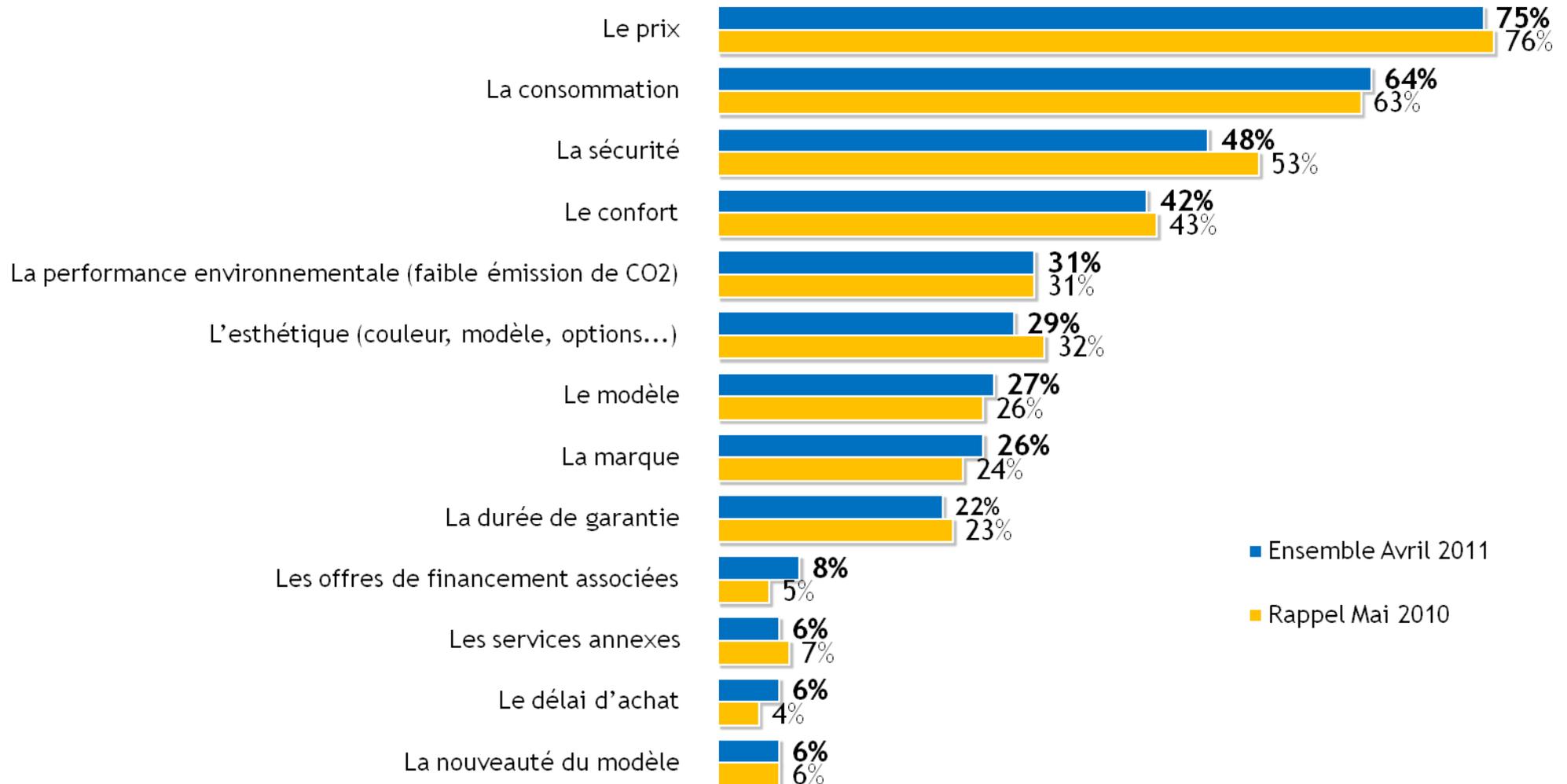
Question 4 : A quelle nationalité de marques de voiture associez-vous chacun des qualificatifs suivants ?



Question 5 : Diriez-vous que vous êtes attaché à acheter une voiture de marque française ?

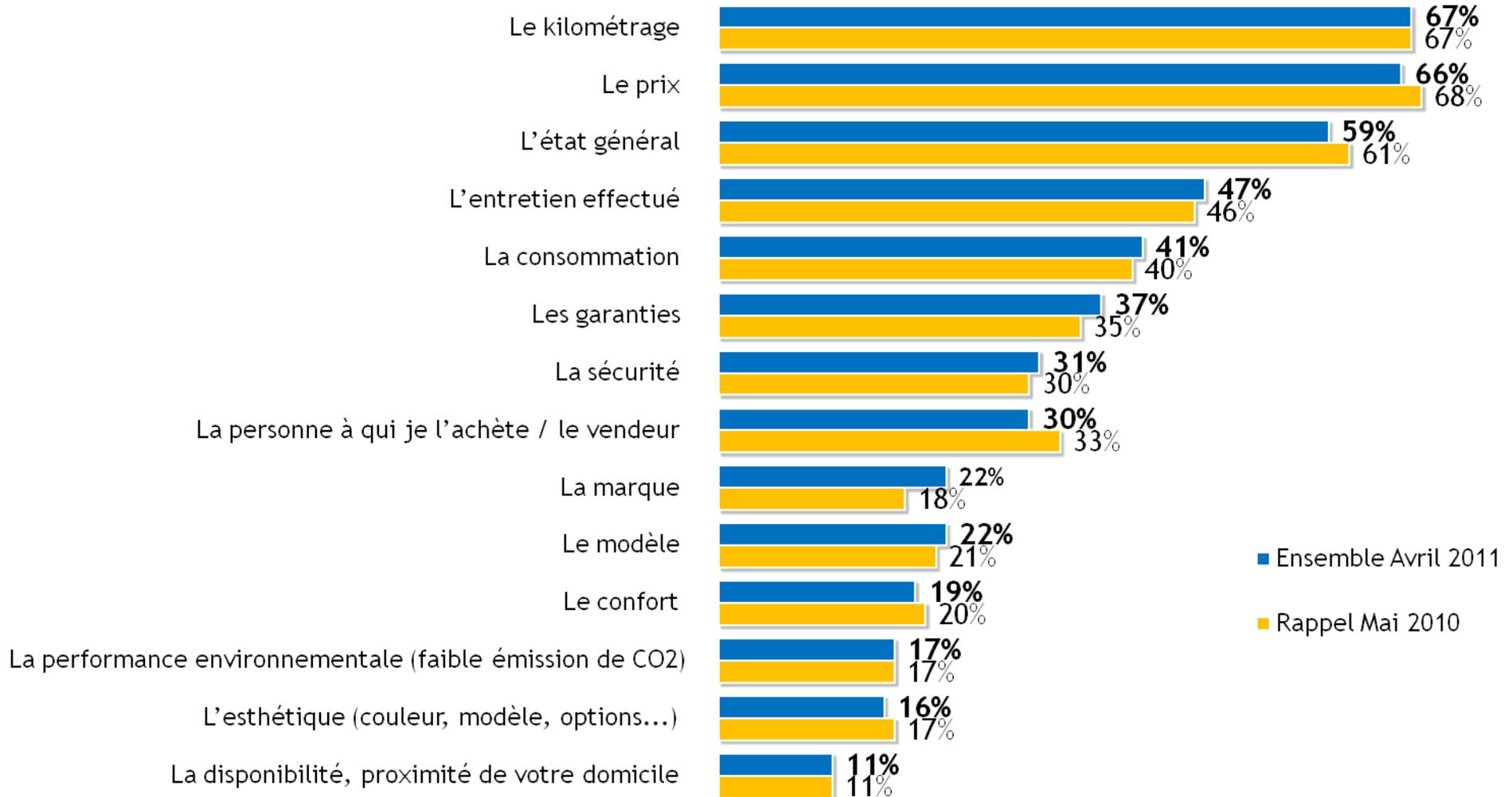


Question 7 : Parmi les critères suivants, quels sont les plus importants pour vous lors de l'achat d'un véhicule neuf ?

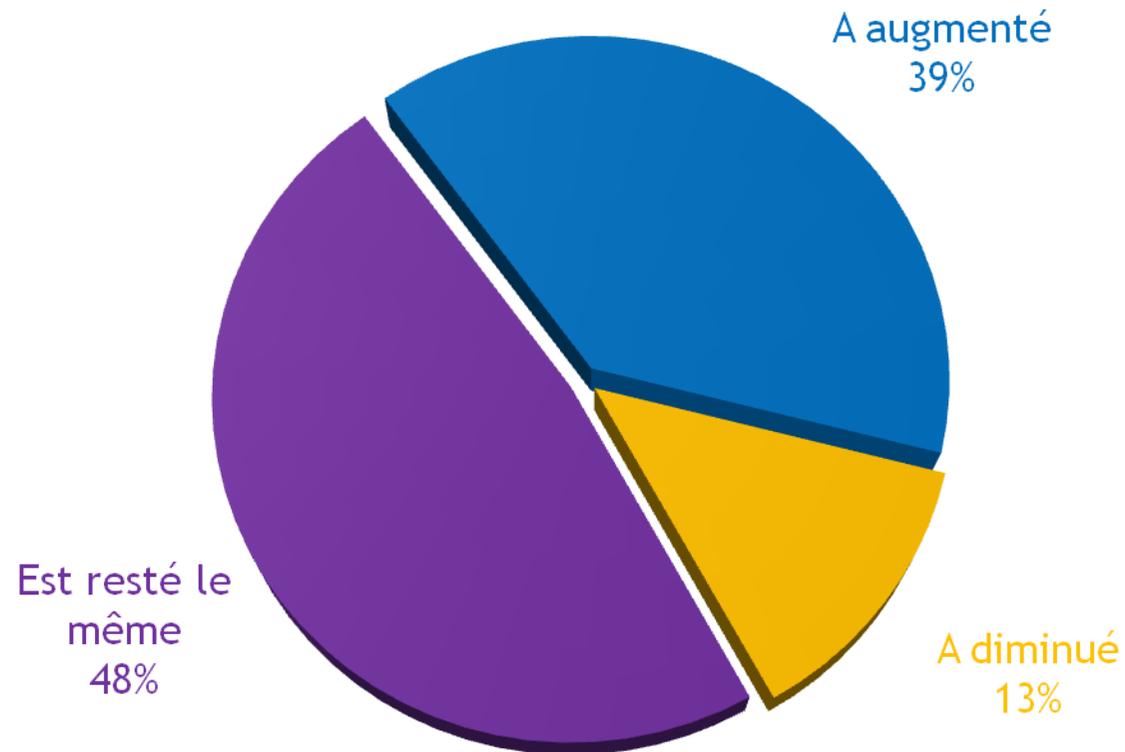


Les critères les plus importants pour l'achat d'une voiture d'occasion

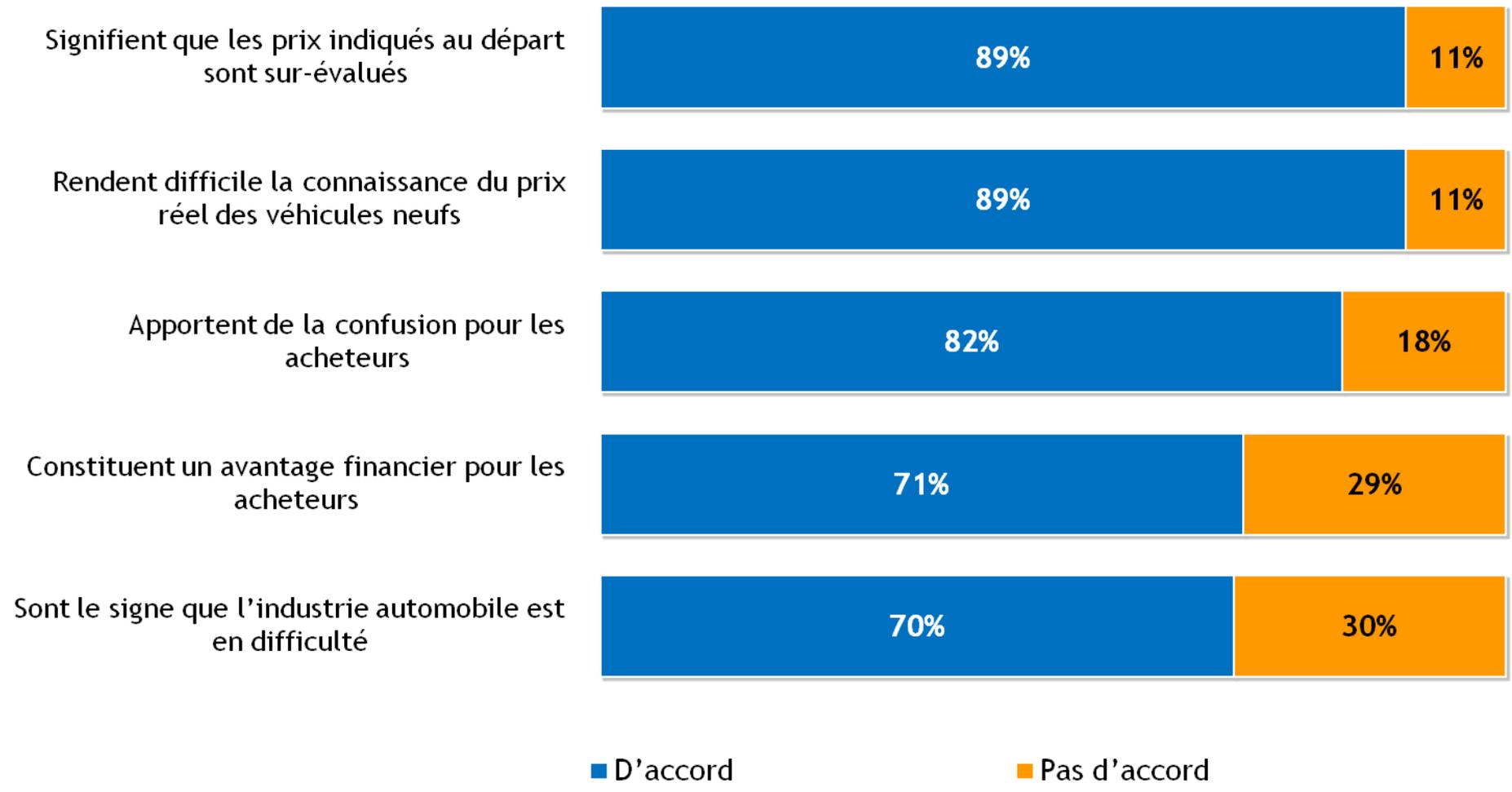
Question 8 : Parmi les critères suivants, quels sont les plus importants pour vous lors de l'achat d'un véhicule d'occasion ?



Question 9 : Selon vous, depuis la fin de la prime à la casse au premier janvier 2011, le coût d'achat des véhicules neufs... ?

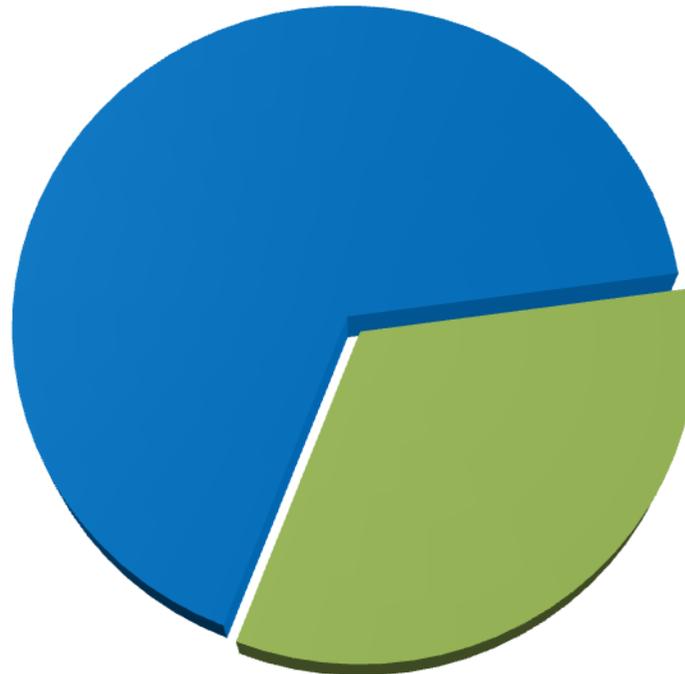


Question 10 : Vous personnellement, êtes-vous d'accord ou pas d'accord avec chacune des propositions suivantes ? Les différents bonus et primes accordés par les constructeurs ...



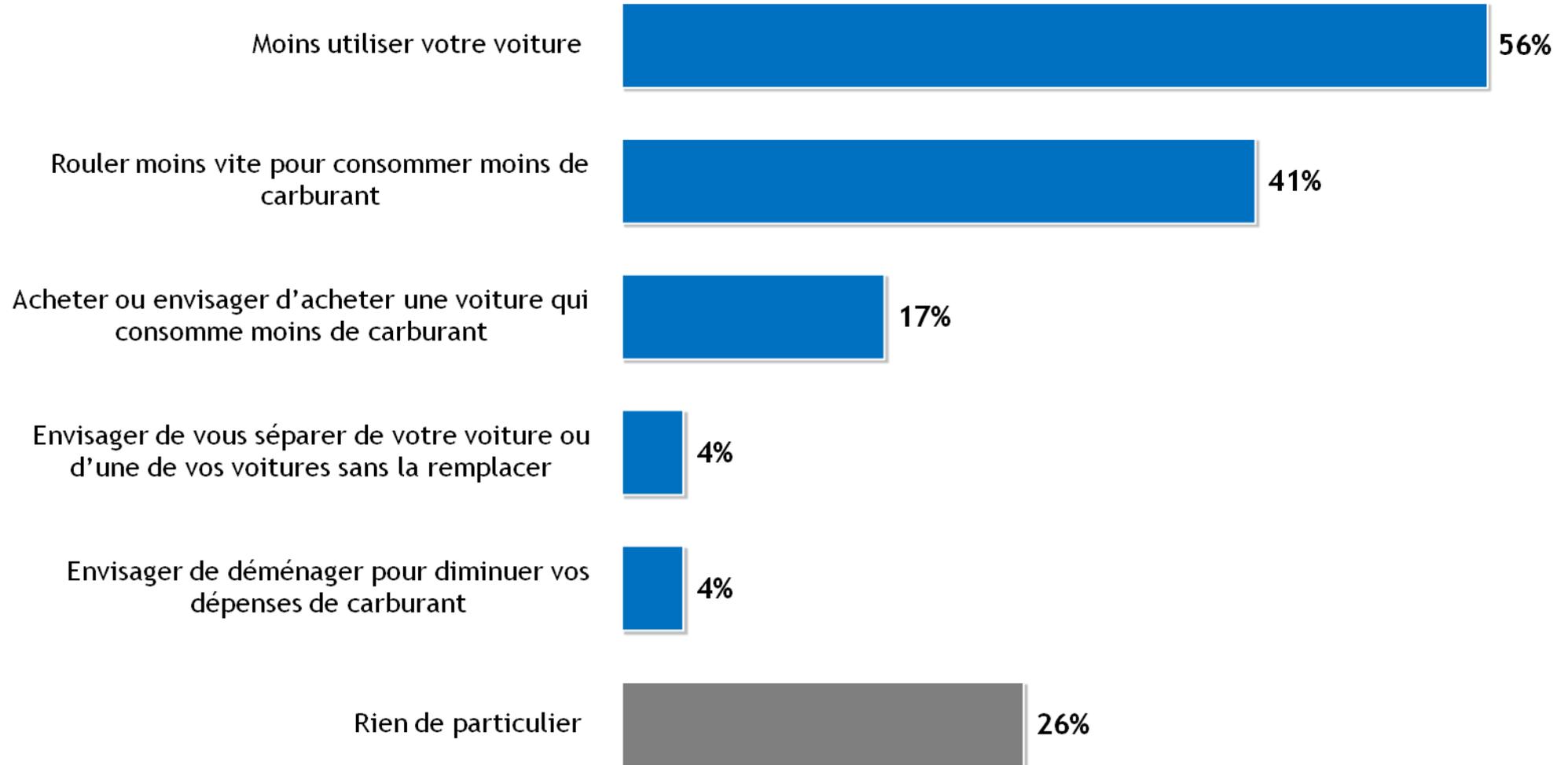
*Question 11 : Vous personnellement, de laquelle des deux propositions vous sentez-vous le plus proche ?
Si vous deviez acheter une voiture neuve ...*

Vous préféreriez des prix déjà réduits, car vous n'aimez pas négocier les prix
67%



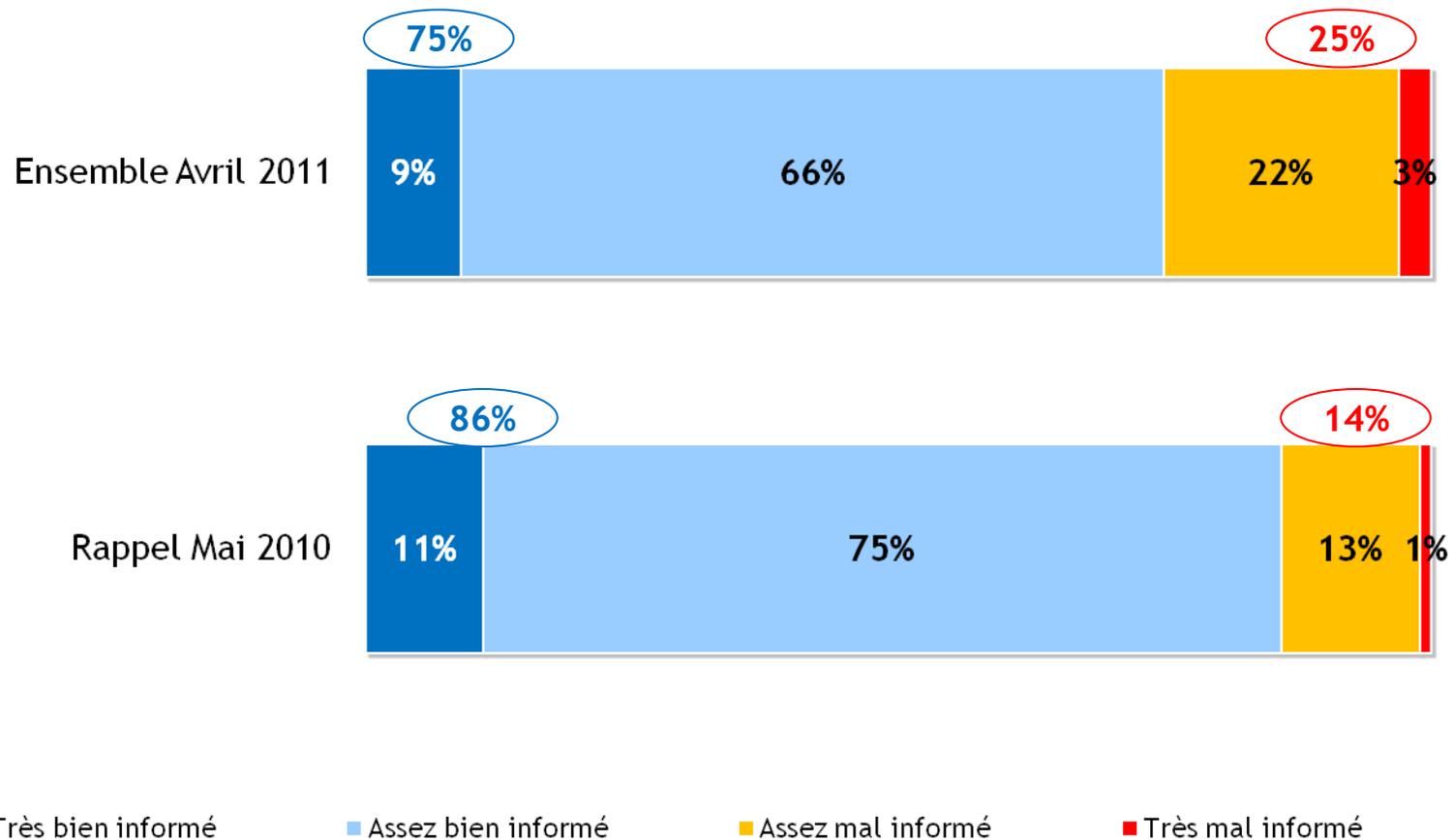
Vous apprécieriez de négocier son prix, car vous auriez le sentiment de faire une meilleure affaire
33%

Question 12 : Suite à l'augmentation du prix des carburants, qu'avez-vous été amené récemment à faire ?

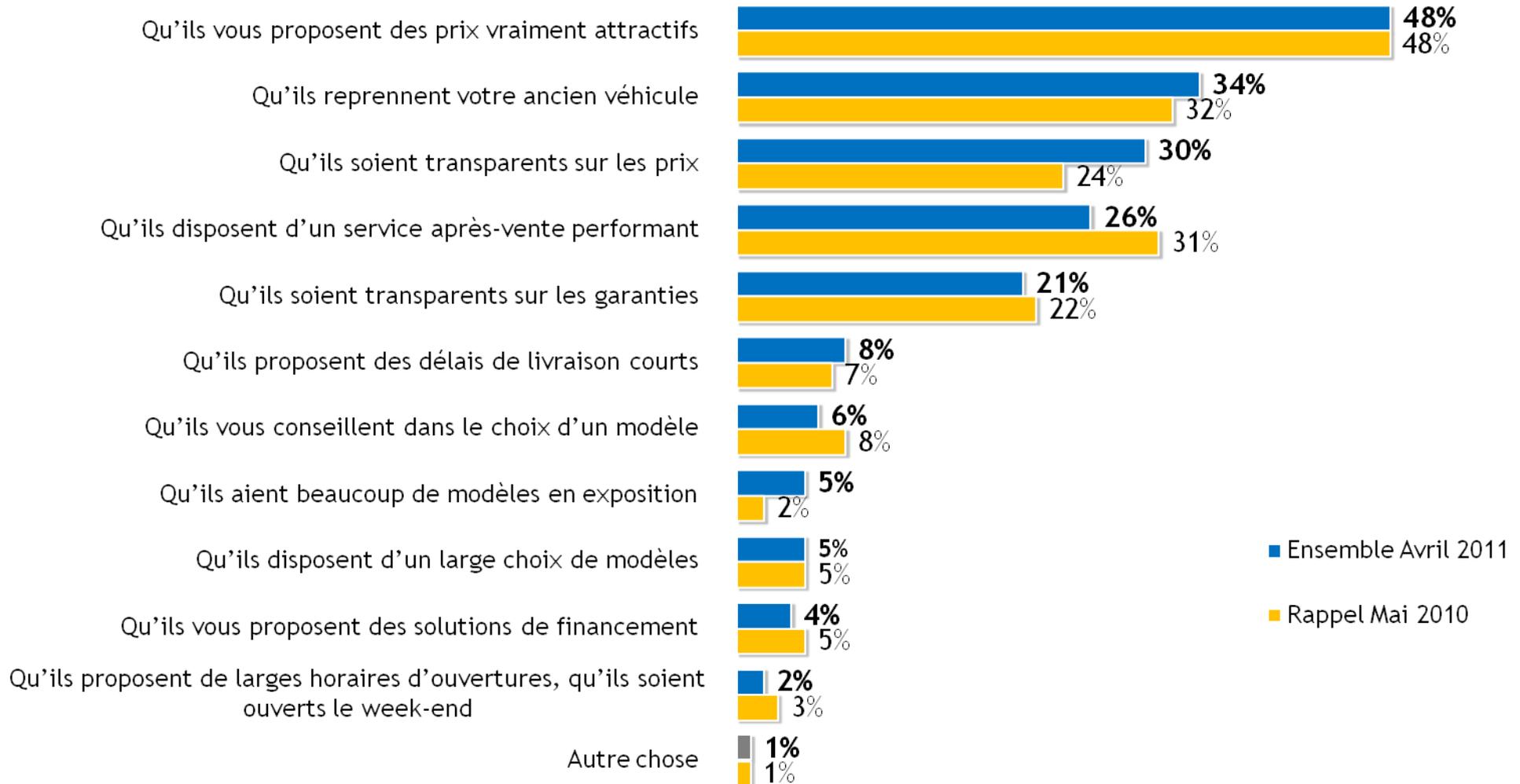


C | Les nouveaux services de la distribution

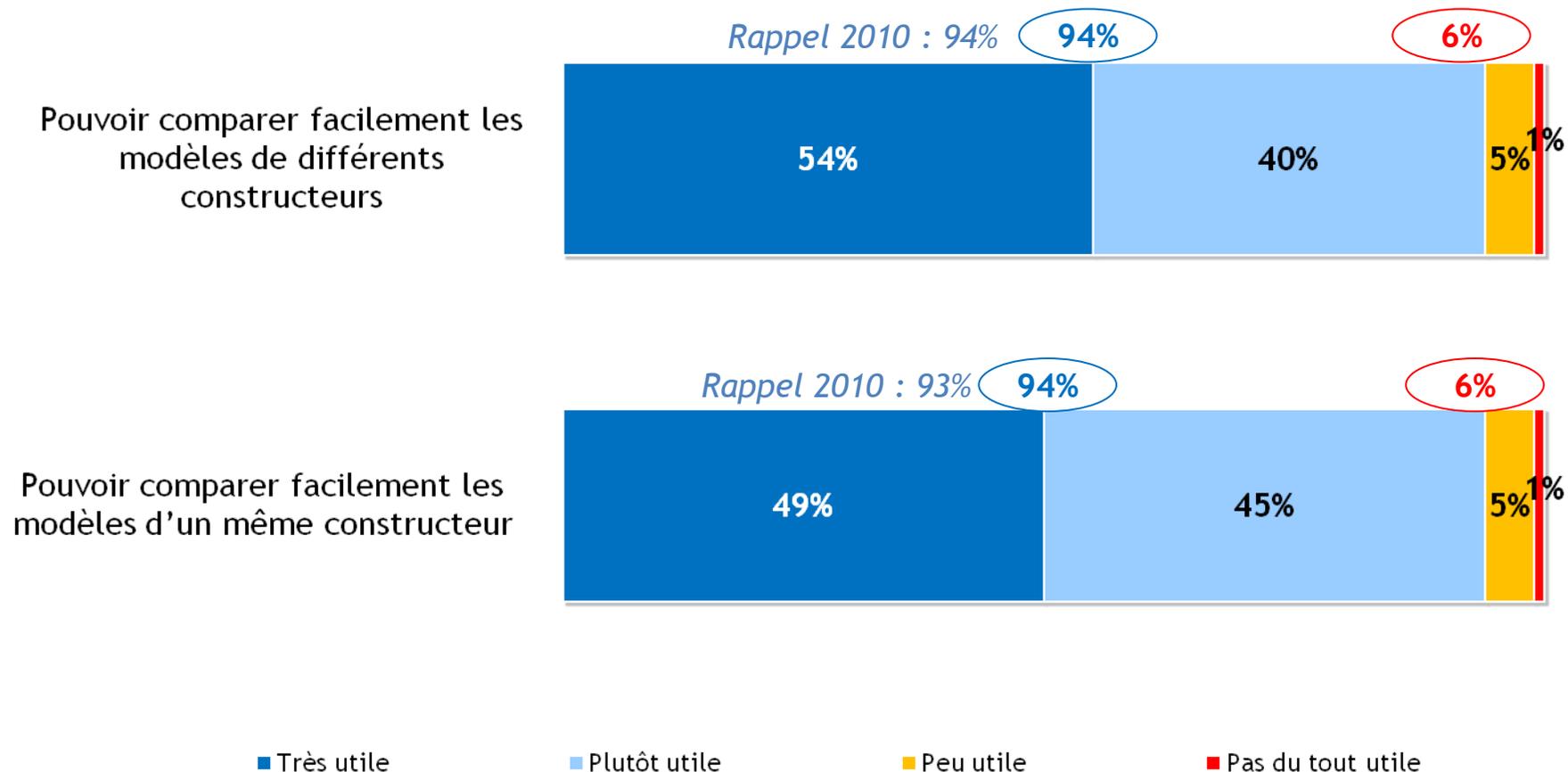
Question 13 : D'une manière générale, au moment d'acheter une voiture, avez-vous le sentiment d'être ... ?



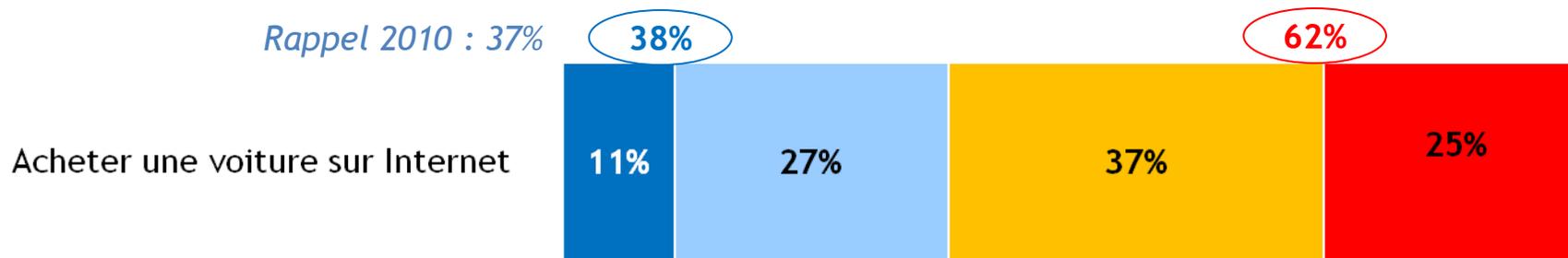
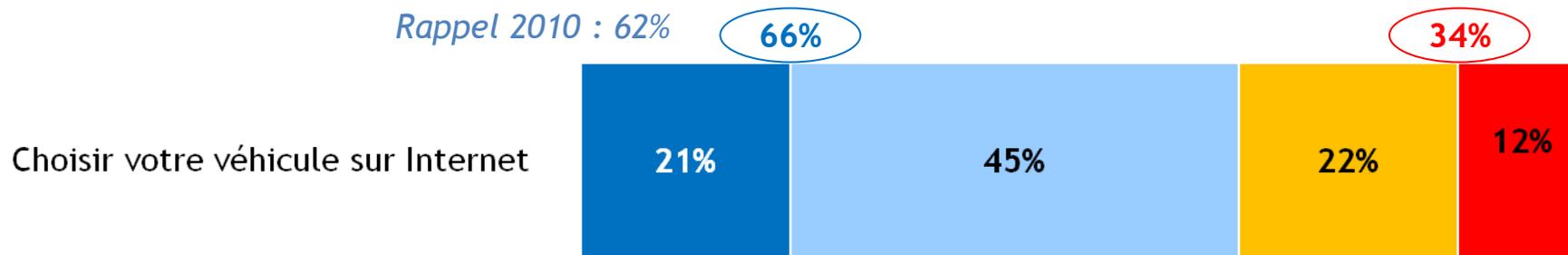
Question 14 : Lors de l'achat d'une voiture, qu'attendez-vous en priorité de la part des professionnels de l'automobile ?



Question 15 : Si vous deviez acheter une voiture, trouveriez-vous utile de... ?



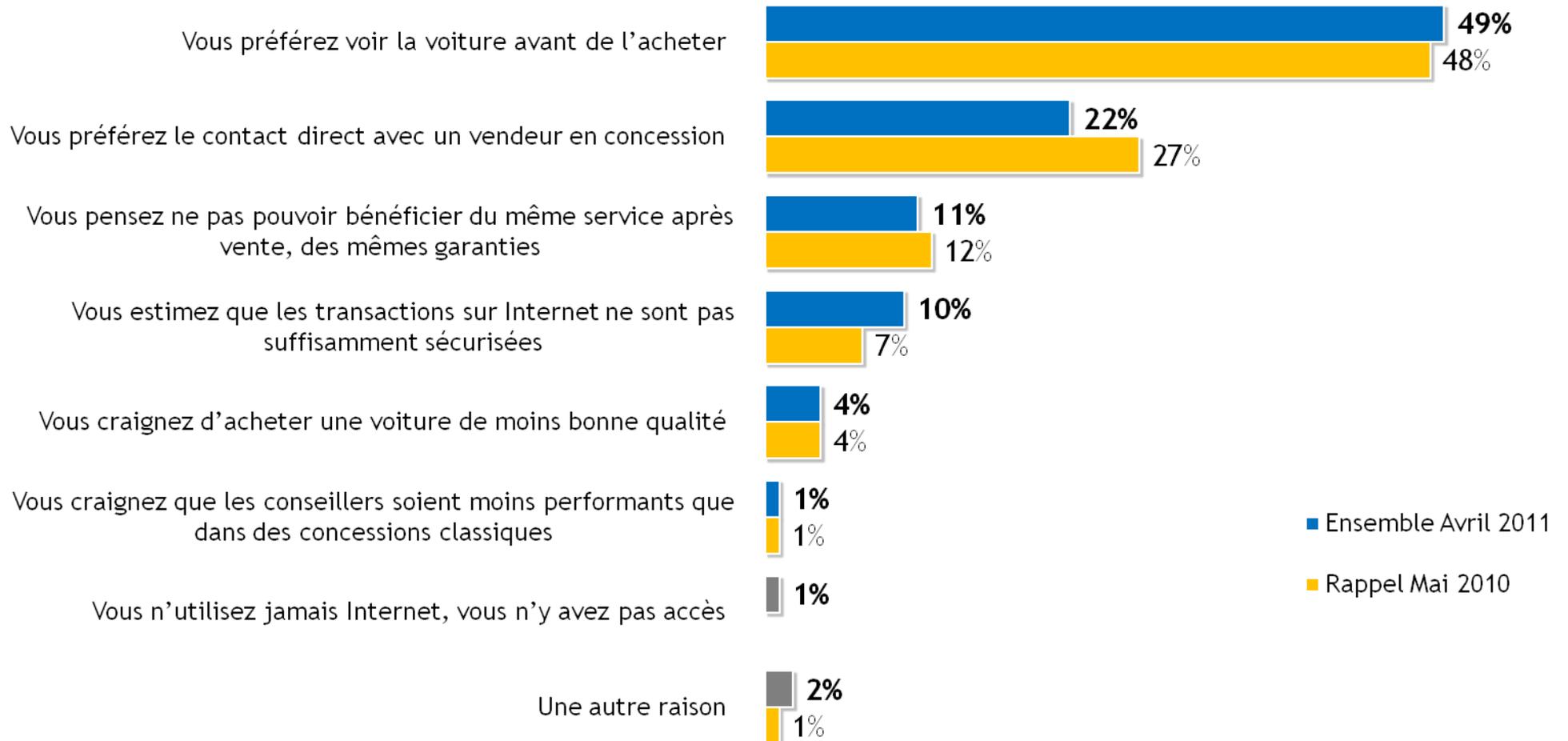
Question 16 : Vous personnellement, seriez-vous prêt à... ?



■ Oui, certainement ■ Oui, probablement ■ Non, probablement pas ■ Non, certainement pas

La principale raison de ne pas acheter une voiture sur Internet

Question 17 : Parmi les raisons suivantes, laquelle explique le mieux votre réticence à acheter une voiture sur Internet ?



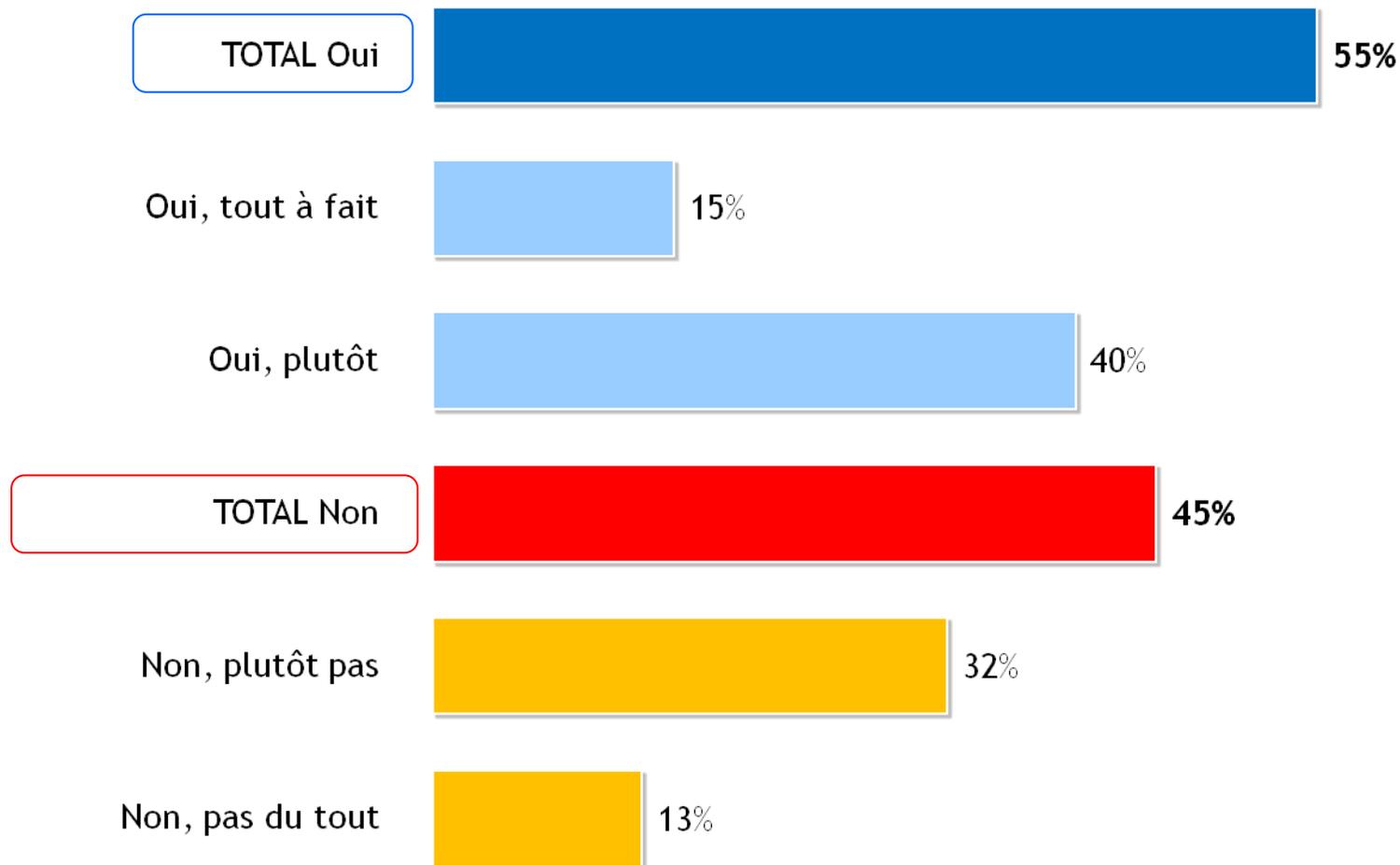
■ Ensemble Avril 2011

■ Rappel Mai 2010

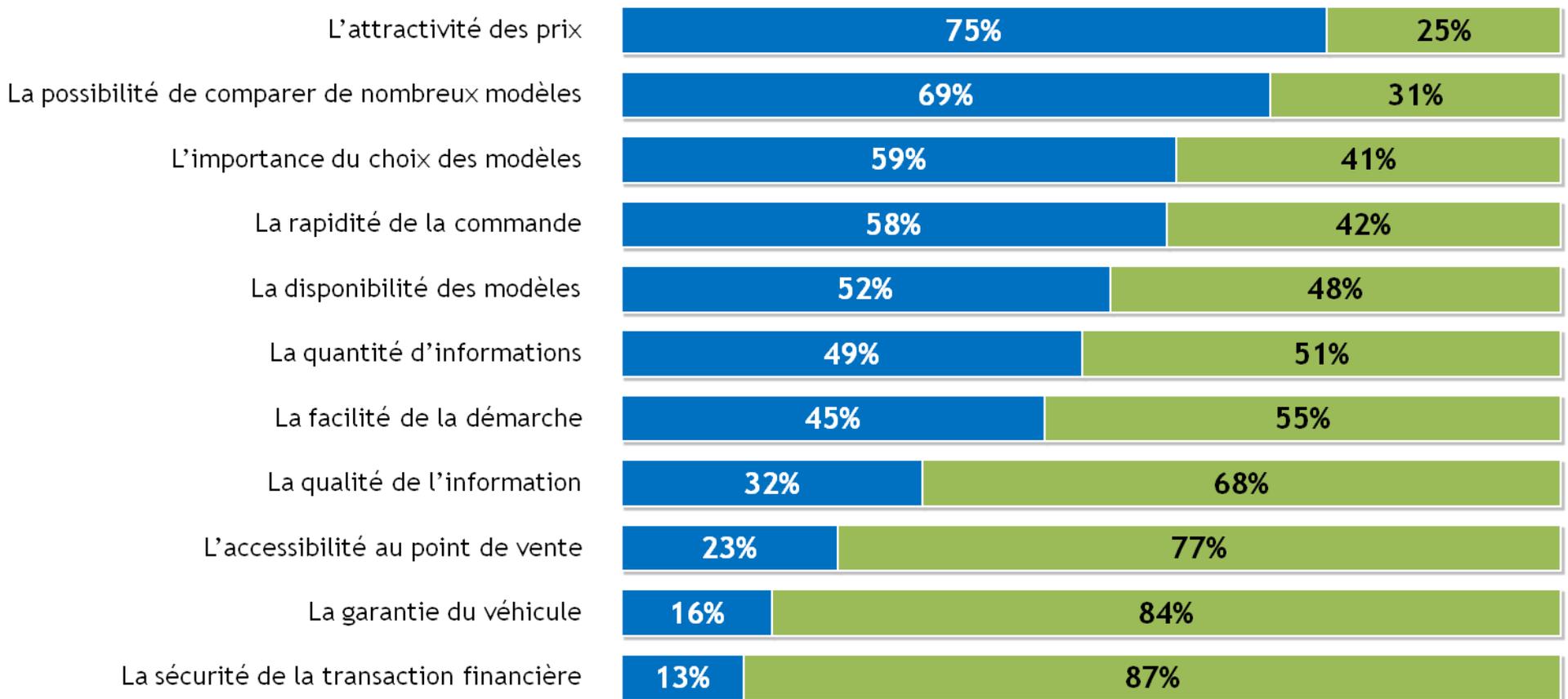
Base : Question posée uniquement aux personnes déclarant ne pas être prêtes à acheter une voiture en ligne, soit **62%** de l'échantillon en 2011 et **63%** en 2010.

L'impact de la formule « satisfait ou remboursé » sur l'achat d'une voiture sur Internet

Question 18 : Une nouvelle solution offre désormais la possibilité à un acheteur d'être entièrement remboursé des frais engagés (prix de la voiture, frais de dossier...) lorsque la voiture qu'il a achetée ne le satisfait pas. Cette formule « satisfait ou remboursé » vous incite-t-elle davantage à acheter sur Internet ?



Question 19 : Pour chacune des propositions suivantes concernant l'achat d'une voiture, diriez-vous qu'elle correspond plutôt à l'achat sur Internet ou à l'achat chez un distributeur automobile traditionnel, comme un concessionnaire ou un négociant en véhicules d'occasion ?



■ L'achat sur Internet ■ L'achat chez un distributeur traditionnel

- **La confusion règne sur les prix !**
- **Des barrières à l'achat en ligne amenées à s'estomper**
- **L'automobile structurante : on ne peut pas s'en passer**

- **La transparence**
 - Prix fixes pour tout le monde
 - Conseils et neutralité
 - Véhicules d'occasion contrôlés par des experts indépendants

- **Innover pour promouvoir la confiance sur internet**
 - Jusqu'à 48 photos en ligne pour les véhicules d'occasion
 - Satisfait ou Remboursé sur toute notre offre

NOS AXES DE DEVELOPPEMENT

- **Aller plus loin dans le commerce en ligne automobile**
- **Elargir notre offre : Véhicules Neufs, Véhicules d'Occasion Contrôlés**
- **Imposer la Marque**
- **Reprise Illico : la solution pour vendre son véhicule d'occasion en toute confiance**



Merci !