

Les ventes de voitures d'occasion s'envolent

Depuis mai dernier, les Français se tournent vers un marché qui échappe aux deux tiers aux professionnels.

Par [Valérie Collet](#) et [Service Infographie](#)

Publié hier à 19:42, mis à jour hier à 19:42

Les ventes d'occasion depuis le printemps sont cinq fois plus importantes que celles de voitures neuves. SERGE ATTAL/ ONLYFRANCE.FR/SERGE ATTAL/ ONLYFRANCE.FR

Électrique, hybride rechargeable? Rien de tout cela: la voiture vedette des derniers mois est avant tout un véhicule d'occasion. Et donc à essence ou diesel faute d'un volume suffisant de voitures électrifiées de seconde main. Depuis le mois de mai, le marché de l'occasion a fait un bon spectaculaire en France. La fin du premier confinement s'est accompagnée de mesures d'incitation pour stimuler l'achat de véhicules y compris thermiques. Le neuf en a profité, mais l'occasion plus encore.

À lire aussi : [La voiture à hydrogène est-elle pour demain?](#)

Selon AAA Data, le cabinet d'études qui recueille les données d'immatriculation auprès du ministère de l'Intérieur, les ventes depuis le printemps sont cinq fois plus importantes que celles de voitures neuves. En 2020, elles ont atteint un niveau bien supérieur à celui de 2019: + 28 % en juin, et la tendance est la même en septembre et en octobre. Les ventes mensuelles de véhicules de seconde main tournent autour de 500.000 unités. Elles ont même dépassé 600.000 en juillet. La comparaison avec le marché des voitures neuves - de l'ordre de 100.000 ventes par mois - pour les particuliers est de plus en plus significative. «*En général, le rapport entre les ventes de voitures neuves et celles de voitures d'occasion pour les particuliers se situe plutôt de 1 à 2,5 ou de 1 à 3,5* explique Marie-Laure Nivot, responsable intelligence marchés chez AAA Data. *L'augmentation de la part du marché de l'occasion est encore plus importante cette année.*» Or ce marché échappe pour les deux tiers au réseau des concessionnaires et des constructeurs automobiles.

Après le confinement, les Français avaient jugé que la voiture individuelle était la solution de mobilité la plus sûre.

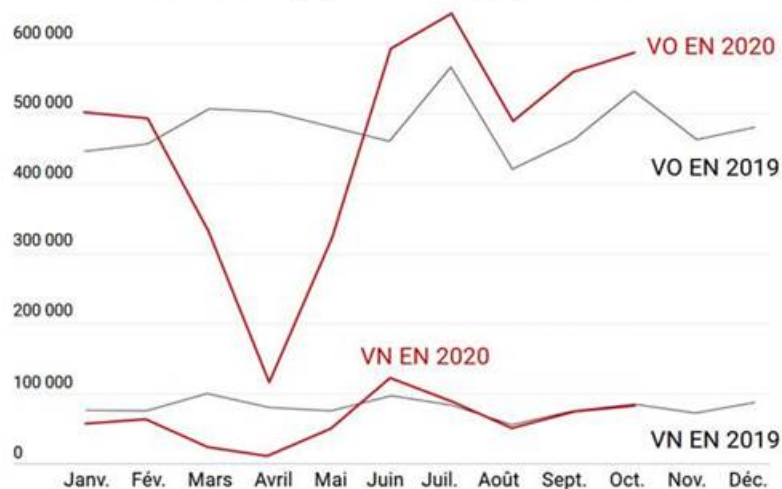
Après le confinement, les Français avaient jugé que la voiture individuelle était la solution de mobilité la plus sûre. Un sondage réalisé en mai dernier par OpinionWay avec AAA Data montrait que 70 % d'entre eux comptaient privilégier la voiture pour les transports du quotidien contre 10 % pour les transports en commun et 13 % pour le transport individuel non motorisé (vélo, trottinette...).

Le marché du neuf en berne en octobre

Le cabinet d'études a cherché à mettre en perspective les données qu'il compulse depuis des années sur les immatriculations de voitures neuves et d'occasion pour comprendre l'évolution des comportements d'achat des particuliers. «*Prendre uniquement en compte le marché du neuf ne fonctionne pas*, constate Julien Billon, le directeur général de AAA Data. *Depuis septembre, il n'y a pas eu de rebond sur le neuf, alors que le dynamisme de l'occasion se poursuit.*» Les chiffres publiés mercredi par l'Association des constructeurs européens d'automobiles (ACEA) montrent même une rechute du marché du neuf en octobre (- 7,8 %) alors qu'en septembre, il était repassé dans le vert.

Le marché de l'occasion bondit

VENTES DE VOITURES NEUVES (VN) ET D'OCCASION (VO) EN FRANCE



Source : AAADATA

Infographie **LE FIGARO**

Le cabinet AAA Data a modélisé les profils des acheteurs de voitures en dix catégories et dressé un «portrait-robot» assez précis pour chacun des groupes, afin d'analyser leurs critères d'achat. «*Nous avons utilisé quinze ans d'historique de données portant sur 20 millions d'individus et 50 millions de véhicules*, souligne Patricia Renaud, directrice marketing d'AAA Data. *Nous avons utilisé notre base de données et fait appel à l'intelligence artificielle. La machine a fait des propositions qui ont ensuite été confirmées par des experts de l'automobile.*»

À lire aussi : [Pourquoi les citadines se convertissent à l'hybride](#)

Ainsi, le marché des particuliers a été réparti en une dizaine de profils, définis en anglais: le «conservative», le «low budget», le «midde class», l'«opportunist», le «renter»... Un âge moyen, un sexe, une localisation géographique, un type de voiture et un comportement ont même été définis pour chacun.

Tous partagent des contraintes budgétaires et une préoccupation à l'égard de l'environnement, ce qui n'empêche pas un intérêt commun pour les SUV. À défaut d'acheter des véhicules «propres», ils se tournent vers des vignettes Critair moins polluantes.

Depuis mai, les «conservatives» ont été les plus dynamiques avec 34,6 % du marché en volume en septembre dernier, alors que globalement cette catégorie ne représente que 2 % du marché français. «*Ces acheteurs investissent dans des véhicules qu'ils gardent longtemps*», résume Marie-Laure Nivot. En revanche, les «renters», ces clients qui louent des véhicules neufs en longue durée et avec des options d'achat n'ont pas été actifs en septembre. Cette catégorie commence à se tourner vers le marché de la location de véhicules d'occasion récents. Certains acheteurs («hedonist», «opportunist») profitent aussi des remises pour s'acheter des voitures récentes plus puissantes.