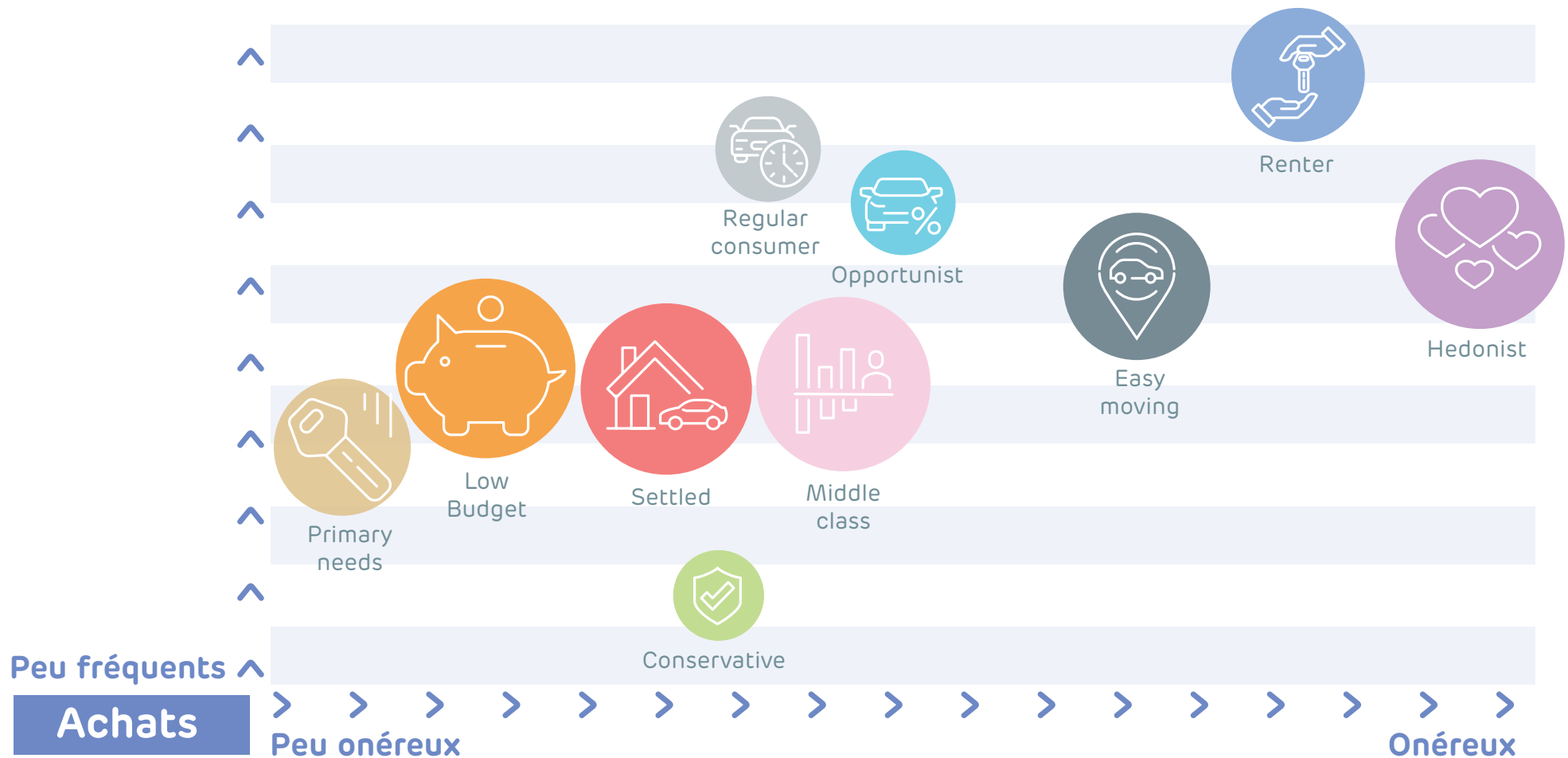


# PROFILS DES ACHETEURS

# Automobiles

Fréquents ^



# 10 Catégories ONT ÉTÉ RÉPERTORIÉES



## Hedonist

Ces clients à fort pouvoir d'achat pèsent lourd sur le canal des particuliers, 14 % des immatriculations. Leurs achats se portent aussi bien sur un véhicule neuf que d'occasion et gardent une préférence pour les véhicules de gamme moyenne ou supérieure.



## Easy moving

Avec 12,2 % de la population des particuliers, les Easy moving doivent être traités avec attention car très difficiles à localiser. Ils achètent plutôt du VO (63 %) de gamme moyenne et supérieure (48%) mais en grande majorité de diesel (68 %).



## Low Budget

Âgés de 48 ans, ces acheteurs à petits budgets sont masculins pour 63 % d'entre eux, se portent acquéreurs de VO en totalité et représentent 16,3 % des achats de VN à particulier.



## Conservative

Très masculins (68 % de cette catégorie), ils achètent également en majorité un VO (66 % d'entre eux), préfèrent le diesel à 52 % et les berlines à 69 %. Les conservateurs ne représentent que 2 % des achats de VN et VO aux particuliers.



## Middle class

Âgés de 52 ans, ces acheteurs sont plutôt concentrés géographiquement dans l'Ouest de la France, possèdent un véhicule de 10 ans en moyenne qui émet 134 g de CO<sub>2</sub>/km. Leur achat est dirigé vers le VO pour 77 %. Ils pèsent 16 % du marché des particuliers.



## Opportunist

Ces derniers, des hommes à 60 %, sont plus âgés que la moyenne (58 ans) et cherchent la bonne affaire sur le marché du véhicule d'occasion. Leur véhicule est aussi plus jeune que la moyenne (7 ans), et émet moins de CO<sub>2</sub> que le reste du marché (126 g / km). 3% des achats de particuliers sont réalisés par les opportunistes.



## Regular consumer

Ces acheteurs réguliers qui ne pèsent que 3 % du canal des particuliers sont très majoritairement masculins (à 82 %), âgés de 50 ans, habitent plutôt dans la moitié Nord de la France et achètent majoritairement des véhicules diesel (pour 61 % d'entre eux). Leur choix se porte essentiellement vers un achat VO (90 %).



## Settled

Cette clientèle d'acheteurs bien installés affiche la cinquantaine raisonnable et se porte acquéreur d'un VO pour 95 % d'entre eux, 60 % roulant au gazole.



## Renter

Les locataires de véhicules sont les seuls parmi les 10 segments à rouler en voiture neuve essentiellement (74 %). Leur véhicule affiche 4 ans d'âge pour une émission de 116 g de CO<sub>2</sub> / km et une puissance de 108 ch. Leur choix se porte majoritairement sur des motorisations essence (55 %) et vers les segments inférieurs et moyens. Ils représentent 8 % du canal des particuliers.



## Primary needs

Ces premiers acheteurs donnent la préférence au VO et sont âgés de 47 ans en moyenne. Leurs achats portent plutôt sur des véhicules essence (57 %). Ils pèsent environ 10 % des achats particuliers.