

À quoi ressemble le processus d'achat d'un véhicule en 2023?

Les résultats de notre étude annuelle sont arrivés!

Les principales embûches rencontrées par les consommateurs lors du processus d'achat d'un véhicule:

- 1 Déterminer si le prix du véhicule est raisonnable
- 2 Échanger ou vendre le véhicule précédent
- 3 Obtenir du financement
- 4 Chercher le véhicule qui leur convienne
- 5 Déterminer ce qu'ils peuvent s'offrir
- 6 Choisir un concessionnaire
- 7 Entrer en contact avec le concessionnaire
- 8 Faire la sélection du véhicule à acheter



Pour les Canadiens qui pensent encore à acheter: envisageraient-ils un achat exclusivement en ligne?

Seuls **19 %** achèteraient un **nouveau** véhicule en ligne sans jamais l'essayer.

À peine **9 %** achèteraient un véhicule **d'occasion** en ligne sans jamais l'essayer.

Qu'est-ce que ça signifie?

Pour les acheteurs, ce qui fait la qualité d'une place de marché, ce n'est pas d'avoir une expérience de vente en ligne complète. C'est la possibilité de parler avec le concessionnaire le plus rapidement possible.

\$ Justes prix

53 % des Canadiens cherchent à obtenir du soutien pour les aider à vérifier si le prix d'un véhicule est raisonnable, lorsqu'ils l'achètent sur une plateforme de vente automobile en ligne.

Les segments d'acheteurs ayant l'expérience la plus négative à cet égard ont tendance à favoriser les véhicules d'occasion dans leur parcours - quel que soit le véhicule qu'ils finissent par acheter.

Qu'est-ce que ça signifie?

Établissez une relation de confiance avec votre client en faisant preuve de transparence quant au prix du véhicule.

Seulement **24 %** des acheteurs de véhicules usagés ont un véhicule précis en tête au moment de magasiner.

54 % des acheteurs de véhicules neufs ont pris le temps d'examiner plusieurs véhicules avant d'acheter.

Qu'est-ce que ça signifie?

La plupart des acheteurs sont prêts à explorer parmi une grande variété de marques et modèles durant leur parcours d'achat d'un véhicule.

MÉTHODOLOGIE DU SONDAGE
Cette enquête a été réalisée pour le compte de Kijiji Autos par BrandSpark International. Les données ont été collectées par le biais d'un panel tiers en février 2023. Au total, 1 995 personnes ont été interrogées, y compris des consommateurs canadiens qui ont acheté / loué un véhicule au cours des 12 derniers mois, des consommateurs canadiens qui sont sur le marché pour acheter / louer un véhicule, des consommateurs canadiens qui ne sont pas encore sur le marché, mais qui s'attendent à l'être dans les 1 à 2 prochaines années.

kijiji
AUTOS



↔ Échanges

55 % des Canadiens ont déclaré que le montant qu'ils peuvent obtenir en échange de leur véhicule *actuel* a un impact significatif sur le choix de leur *prochaine* voiture.

Par contre...

Plus des **75 %** des Canadiens disent qu'ils ne penseront probablement pas à échanger ou à vendre leur véhicule *actuel* avant de faire le choix de leur *prochaine* voiture.

Même si **67 %** des Canadiens croyaient qu'ils n'obtiendraient pas un prix raisonnable de la part du concessionnaire, **78 %** estiment que cela a été le cas après avoir échangé leur véhicule chez le concessionnaire.

Qu'est-ce que ça signifie?

Aidez vos clients en leur proposant une offre équitable d'échange au moment où ils décident d'acheter leur prochain véhicule.

Comment les gens préfèrent-ils échanger leur véhicule?

52 % préfèrent échanger leur véhicule auprès d'un concessionnaire. **20 %** préfèrent le faire eux-mêmes.

Pourquoi préfèrent-ils passer par un concessionnaire
Pour les Canadiens, le temps est précieux. Ils estiment qu'il leur faudrait environ **30 heures** pour vendre leur véhicule eux-mêmes, ce qui est beaucoup plus long qu'avec l'aide d'un concessionnaire.

Qu'est-ce que ça signifie?

Pour mettre en évidence les avantages de procéder à un échange, il serait bon d'expliquer aux acheteurs le gain de temps que représente un échange effectué chez le concessionnaire.

\$ Financement

46 % des Canadiens s'attendent à avoir recours à un financement lors de l'achat de leur prochain véhicule.

29 % des Canadiens qui sont actuellement à la recherche d'un véhicule n'ont qu'une vague idée, voire aucune idée, du montant du financement qu'ils pourraient obtenir.

50 % des premiers acheteurs qui sont actuellement à la recherche d'un véhicule n'ont qu'une vague idée, voire aucune idée, du montant du financement qu'ils pourraient obtenir.

68 % des acheteurs de véhicules sont très intéressés à avoir du soutien pour les aider à comprendre le montant du financement qu'ils pourraient obtenir.

Qu'est-ce que ça signifie?

Faites en sorte qu'il soit plus facile pour les acheteurs d'évaluer leur capacité de crédit et financière au cours de la phase de recherche, en fournissant un accès direct à ces informations sur la page d'information du véhicule.