

# ACHAT DE VÉHICULES

|                                                         |   |
|---------------------------------------------------------|---|
| MARCHÉ .....                                            | 2 |
| <i>Acteurs du marché</i> .....                          | 2 |
| <i>Focus marché - Faits marquants</i> .....             | 2 |
| TYPOLOGIE D'ACHAT .....                                 | 2 |
| INDICATEUR MARCHÉ .....                                 | 3 |
| DÉCOMPOSITION DU COÛT .....                             | 3 |
| LEVIERS D'OPTIMISATION ET BONNES PRATIQUES ACHATS ..... | 4 |
| <i>la stratégie achat</i> .....                         | 4 |
| <i>Le processus achat</i> .....                         | 5 |
| <i>Leviers et bonnes pratiques</i> .....                | 5 |
| ACHAT RESPONSABLE .....                                 | 6 |
| OUTILS, LIENS PRATIQUES .....                           | 6 |
| LEXIQUE .....                                           | 7 |
| WEBOGRAPHIE .....                                       | 8 |

**Périmètre : frais de déplacement - Achat de véhicules.**

Code CPV principal : 34110000-1



A la différence du secteur privé où les véhicules sont essentiellement en location longue durée, le secteur privé fait encore un fréquent recours à l'achat.

Le secteur public se distingue également par un plus faible kilométrage annuel : 15000 km contre 30000 ou 45000 dans le privé. De ce fait, la durée moyenne de détention des véhicules est d'environ 8 ans.

Tous les mois, on compte environ 200 000 immatriculations en France.

13% de ces immatriculations sont pour des véhicules achetés directement par les sociétés utilisatrices.

En France, en 2011, la part de marché des marques françaises s'est établie à 56%

**MARCHÉ****ACTEURS DU MARCHÉ**

| Types d'acteurs  | Constructeurs                                           | Sites déstockage                                                                                                                                                                                                                                | Concessionnaires                                                                          | Garages                                                                                       |
|------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Définition       | Sociétés qui produisent les véhicules                   | Sociétés qui achètent au prix coûtant les véhicules à des concessionnaires qui ont besoin de vendre pour atteindre les barèmes imposés par les constructeurs et toucher leurs primes. Elles achètent les véhicules aussi en dehors de la France | Entreprises qui distribuent les véhicules sous concession d'un ou plusieurs constructeurs | Certains garagistes spécialisés d'une marque ou pas peuvent proposer des véhicules d'occasion |
| Noms des acteurs | Renault, Citroën, Peugeot, Fiat, Ford, Opel, Volkswagen | Stock auto<br>Nettoo<br>Elie-Auto                                                                                                                                                                                                               | Entreprises locales                                                                       | Entreprises locales                                                                           |

Selon ma structure et mes besoins, je m'adresse à ...

| A quels acteurs j'achète ? | Pour l'achat de 20 véhicules ou plus, contact direct auprès des commerciaux grands comptes des constructeurs | Pour l'achat d'un véhicule ponctuel | Pour l'achat de plusieurs véhicules d'une même marque (mais moins de 20) | Les garages peuvent être contactés ponctuellement pour des achats de véhicules d'occasion concessionnaires |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**FOCUS MARCHÉ - FAITS MARQUANTS**

Mai 2013 : Dans le secteur automobile, les chiffres des immatriculations ne sont guère encourageants en France comme dans la quasi-totalité de l'Europe.

**TPOLOGIE D'ACHAT**

Cf. fiche véhicules : achat ou location ?

## INDICATEUR MARCHÉ

Les prix d'achat des véhicules neufs ont augmenté de presque 10% depuis 2003, celui de la valeur résiduelle, sur la même période, a augmenté de moins de 3%. On peut visualiser les indicateurs INSEE du coût d'achat de véhicules neufs.

**Indice des prix à la consommation (mensuel, ensemble des ménages, métropoles, base 1998) - Nomenclature COICOP : 07.1.1.1 - Automobile neuves**

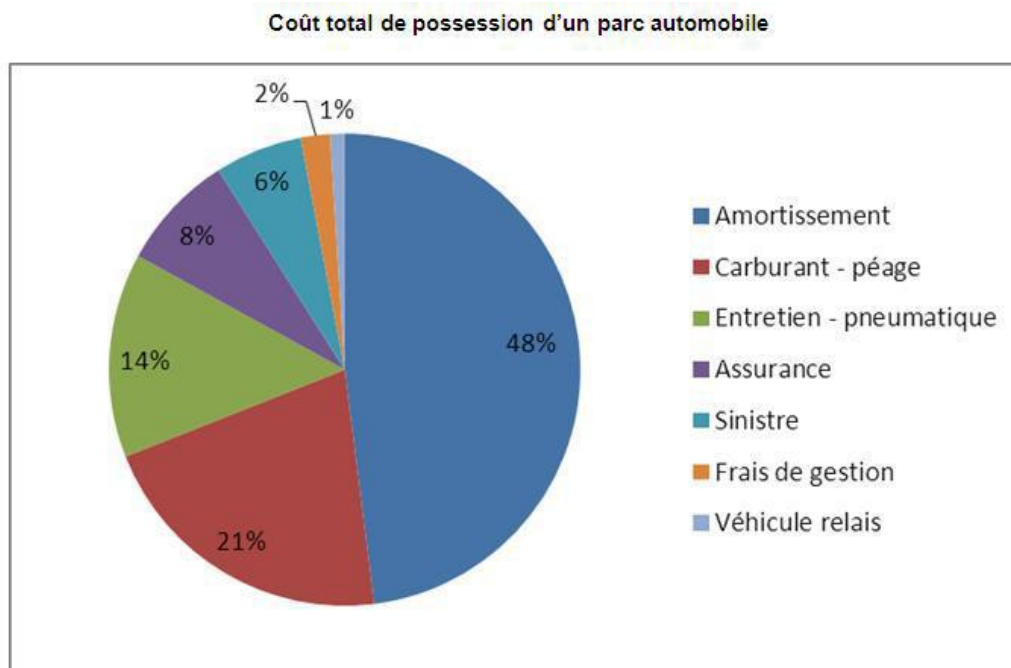


Identifiant 000638803 - <http://www.insee.fr/fr/bases-de-donnees/bsweb/serie.asp?idbank=000638803><sup>[p.8]</sup>

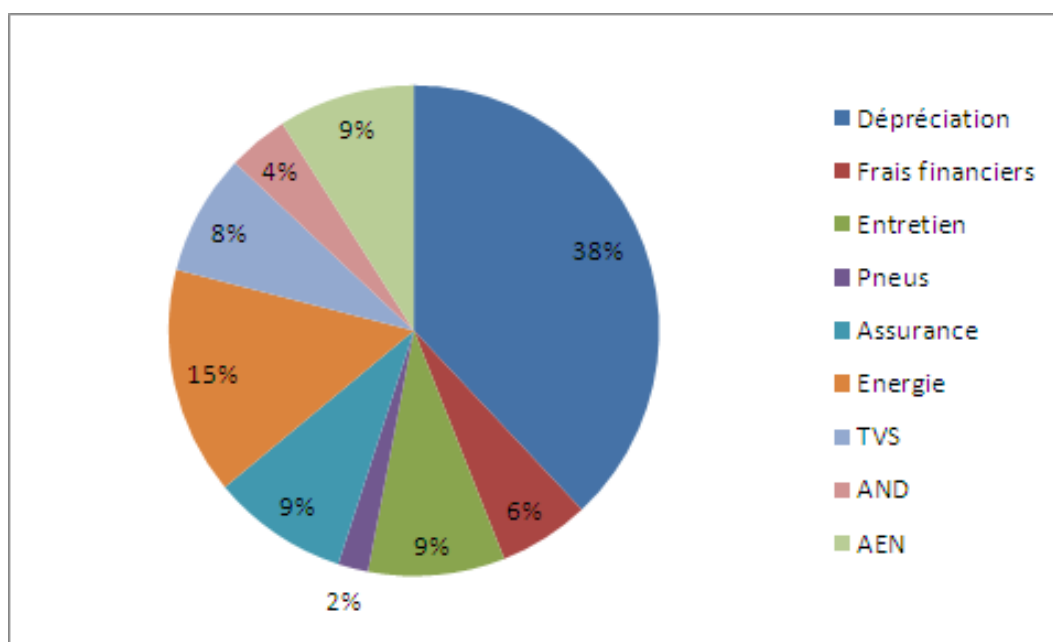
## DÉCOMPOSITION DU COÛT

**Total Cost of Ownership (TCO) = coût total de possession**

Afin de réfléchir à l'optimisation du coût total de possession de son parc automobile, il est intéressant de connaître les coûts et les poids associés.



**Autre exemple de structure du TCO type d'un véhicule particulier** : cette ventilation du coût complet inclut notamment des événements fiscaux tels que les avantages en nature et les amortissements non déductibles dont le poids n'est négligeables.



Source : TCo scope 2013, OVE (Arval)

<http://www.observatoire-vehicule-entreprise.com/tco-scope-2013><sup>[p.8]</sup>

## LEVIERS D'OPTIMISATION ET BONNES PRATIQUES ACHATS

### LA STRATÉGIE ACHAT

Il est recommandé de mettre en concurrence plusieurs concessionnaires, même plusieurs par

marque car selon le niveau d'atteinte de leurs objectifs commerciaux, certains peuvent se révéler plus compétitifs que d'autres.

## LE PROCESSUS ACHAT



## LEVIERS ET BONNES PRATIQUES

**Dresser la liste de tous les critères** qui vont déterminer votre choix. En général, le budget, le type de voiture (exemple : berline ou break), le choix du carburant (essence ou diesel), le nombre de kilomètres de votre futur véhicule et le périmètre géographique où vous êtes prêt à aller le chercher (à proximité de votre habitation ou dans toute la France). La couleur et la version peuvent, pour certains, être également déterminantes : les véhicules de couleur vive ont souvent une valeur résiduelle plus basse et sont plus chers à assurer (statistiquement, les voitures rouges sont celles qui ont le plus d'accident).

**Comparer les différents modèles** susceptibles d'intéresser. Des nombreux comparateurs existent sur Internet. Après avoir sélectionné plusieurs véhicules, le comparatif automobile va permettre de les classer en fonction de critères précis, tels que la puissance ou la consommation.

**Consolider les volumes auprès d'un constructeur unique** : Obtenir des remises "constructeur" intéressantes (véhicules+options) sur quelques modèles.

**Définir une "politique flotte auto" claire** : quel véhicule pour quel collaborateur ?

**Faire jouer la concurrence et négocier** : Il ne faut pas hésiter à contacter plusieurs concessionnaires même de marque identique, et de les mettre en concurrence. La marge des concessionnaires est d'environ 11 à 12%. Pour l'achat d'un véhicule ponctuellement, difficile d'obtenir 10% de remise. 3 ou 4% c'est plus commun.

Les concessionnaires gagnent de l'argent en fonction du nombre de véhicules vendus. S'ils atteignent un certain nombre de ventes, le constructeur auquel ils sont affiliés leur reverse une prime qui leur permet de faire des bénéfices.

Ainsi, lorsqu'ils ont un véhicule dans leur concession qu'ils n'arrivent pas à vendre, ils sont plus flexibles à la négociation et on peut obtenir des remises plus importantes. Souvent, ils proposent les invendus à des sites spécialisés en déstockage sans se faire aucune marge, mais cela leur permet d'atteindre leur quota. De plus, ces sites parfois fonctionnent en tant que mandataires,

c'est à dire qu'ils importent les véhicules des pays étrangers et les font homologuer par les autorités françaises. Pour toutes ces raisons, ces sites proposent des remises entre 10 et 20% du prix concessionnaires.

**Réfléchir TCO (Total cost of ownership - coût total de possession) :** Une voiture moins chère ne veut pas forcément dire "moins chère à l'achat". Avant de choisir les modèles à acheter, il faut évaluer le coût de reviens du véhicule dans la durée. Plusieurs éléments sont à prendre en compte : sa consommation en carburant, le coût de sa carte grise, son assurance, son entretien, sa dépréciation... Par exemple, une voiture "diesel" coûte plus cher à l'achat, mais revient moins cher en carburant et se revendra mieux qu'une essence. A contrario, les voitures essence demandent moins de dépenses d'entretien.

Exemple : une voiture essence est avantageuse pour un automobiliste qui roule moins de 15 000 km par an.

Gare aux options : GPS, phares au xénon, jantes alliage, etc, qui font augmenter le prix de l'achat et aussi celui de l'assurance.

**Choisir des modèles peu gourmands en carburant :** cela permet de percevoir le bonus écologique.

**Optimiser le poste "carburant" :** sensibiliser à l'éco-conduite, remplacer les notes de frais par des cartes carburant, sous-traiter la gestion des cartes, surveiller les fraudes.

**Carte "carburant" :** selon les volumes, il est possible de négocier auprès d'un pétrolier ou d'obtenir une remise négociée directement auprès d'une station bien définie.

Attention **aux offres promotionnelles séduisantes**. Sont-elles vraiment intéressantes ? Voici des exemples d'offres alléchantes cachant quelques inconvénients :

- On propose une remise de 1000€. Vérifiez bien qu'elle n'intègre pas déjà le bonus écologique. Une fois l'aide gouvernementale retranchée, le rabais risque de s'avérer négligeable.
- Le vendeur offre des équipements en plus, par exemple le régulateur/limiteur de vitesse et un autoradio perfectionné. Ces avantages ont-ils une plus value ?
- Le concessionnaire offre 6 mois d'assurance. Il oblige ainsi à se lier à son assureur. Vérifiez que le coût ne sera pas plus élevé que ce que vous pourriez obtenir chez un autre assureur.
- Le constructeur double ou triple le bonus gouvernemental. Attention : de quel bonus parle la publicité ? S'il s'agit de la prime à la casse, vous n'y aurez droit que si l'ancien véhicule a plus de 10 ans et qu'il part à la casse.

## ACHAT RESPONSABLE

Cf. Fiche pratique - Véhicules : achat ou location ?

## OUTILS, LIENS PRATIQUES

<http://www.ccfa.fr/><sup>[p.8]</sup>

<http://www.choisir-sa-voiture.com/><sup>[p.8]</sup> donne accès gratuitement à l'ensemble de la base de données de toutes les voitures neuves commercialisées en France. Cela représente plus de 50 constructeurs et plus de 6000 versions disponibles. Ce site permet ainsi de faire ses propres comparatifs auto (caractéristiques, équipement, options, prix, consommation).

<http://www.observatoire-vehicule-entreprise.com/tco-scope-2013><sup>[p.8]</sup> lien direct vers l'observatoire du véhicule entreprise.

## LEXIQUE

Cf. Fiche pratique - Véhicules : achat ou location ?

## WEBOGRAPHIE

<http://www.insee.fr/fr/bases-de-donnees/bsweb/serie.asp?idbank=000638803> : <http://www.insee.fr/fr/bases-de-donnees/bsweb/serie.asp?idbank=000638803>

<http://www.observatoire-vehicule-entreprise.com/tco-scope-2013> : <http://www.observatoire-vehicule-entreprise.com/tco-scope-2013>

<http://www.ccfa.fr/> : <http://www.ccfa.fr/>

<http://www.choisir-sa-voiture.com/> : <http://www.choisir-sa-voiture.com/>

<http://www.observatoire-vehicule-entreprise.com/tco-scope-2013> : <http://www.observatoire-vehicule-entreprise.com/tco-scope-2013>