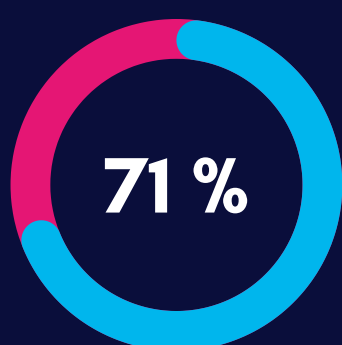


Les français et leur voiture



des consommateurs préfèrent utiliser leur véhicule personnel pour se déplacer.

« 72% des consommateurs sont prêts à payer plus cher mais uniquement pour des technologies liées à la sécurité »

- Guillaume Crunelle,
Deloitte France

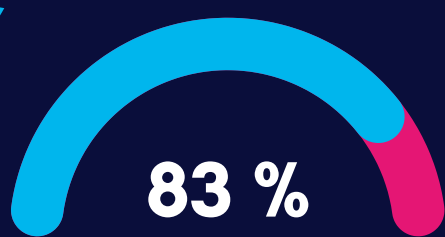
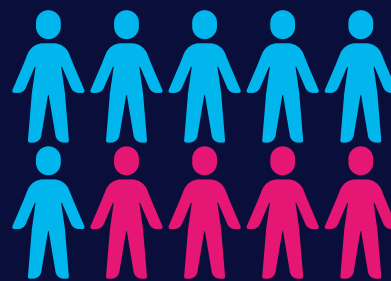
La moitié d'entre eux acceptent une hausse de prix jusqu'à 400 euros.

6% sont prêts à verser plus de 2000 euros pour des technologies liées à l'automatisation.

11% consentent à verser plus de 2000 euros pour aller vers un véhicule électrique.

PARTAGE DES DONNÉES

60% des automobilistes sont prêts à partager leurs données pour faire baisser le coût d'usage.

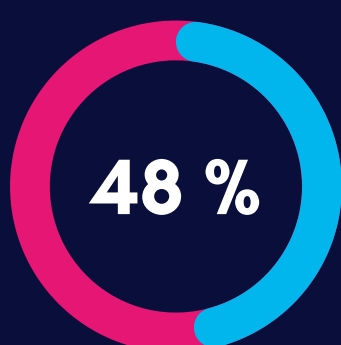


des consommateurs souhaitent acheter leur voiture dans un point de vente physique.

79 %
veulent voir la voiture

61 %
veulent essayer la voiture

44 %
veulent négocier en face à face



des consommateurs envisagent un véhicule thermique pour leur futur achat.



7% envisagent de se tourner vers un véhicule 100% électrique. Les principaux freins restent le nombre de bornes de recharge et l'autonomie des voitures.

*Source : Cabinet Deloitte - Global Automotive Consumer Study 2022