

L'étude de CarGurus montre un impact durable de la pandémie sur les achats automobiles au Canada

La vente au détail numérique et la confiance renouvelée des acheteurs figurent au sein des points forts de l'étude

CAMBRIDGE, Massachusetts, 01 oct. 2021 (GLOBE NEWSWIRE) — CarGurus, Inc. (Nasdaq : CARG), une plateforme automobile multinationale en ligne pour l'achat et la vente de véhicules, a publié aujourd'hui sa dernière [étude sur le ressenti lié à la COVID-19](#) qui examine les tendances à court et à long terme de la manière dont les acheteurs automobiles ont réagi à la pandémie. Cette recherche est la dernière itération d'une série d'études antérieures de CarGurus qui ont été menées en [avril](#), [juin](#) et [novembre](#) 2020, et elle explore des sujets tels que la vente au détail numérique, l'inventaire des véhicules et la mobilité partagée.

« Notre plus récente étude sur le ressenti des consommateurs face à la COVID-19 a montré que la pandémie a remodelé le transport et l'achat de voitures dans un avenir proche », a déclaré Madison Gross, directrice des perspectives clientèles chez CarGurus. « Alors que les consommateurs continuent de se détourner de la mobilité partagée et s'orientent plutôt vers l'achat de leur propre véhicule, ils s'intéressent à la facilité de la vente au détail numérique, de plus en plus de personnes espérant mener à bien une partie du processus d'achat de voitures chez eux. »

Les principales conclusions de l'étude incluent :

Tendances à long terme

- **La mobilité partagée continue de décliner :** pendant la pandémie, la demande de transport partagé a cessé, et les consommateurs n'ont pas envie de revenir à cette situation. Seule la moitié (50 %) des consommateurs ayant précédemment utilisé les services de « transport partagé » prévoient de revenir à leur activité d'avant la pandémie au cours de l'année prochaine, et quelques autres (+3 ppt) prévoient de le faire à long terme.
- **Les acheteurs sont davantage intéressés par la vente au détail numérique :** les consommateurs sont plus intéressés que jamais par les achats de voitures en ligne. 63 % des acheteurs récents déclarent qu'ils préféreraient faire davantage d'achats de voitures à partir de chez eux pour leur prochain achat de véhicules.
- **Les attentes des consommateurs resteront élevées : avec les concessionnaires qui se sont adaptés à la pandémie en proposant divers services sans contact, les consommateurs espèrent que ces changements resteront d'actualité.** Les acheteurs sont les plus intéressés par les rendez-vous de concession préprogrammés (%), les tests solo (37 %), les tests à domicile (27 %) et la livraison à domicile (25 %).

- **La demande a rebondi après la baisse du début de la pandémie** : en raison de la réduction des dépenses pendant les confinements, la confiance des acheteurs s'est rétablie. Les changements de vie majeurs tels que le déménagement dans un nouveau logement (33 %), l'obtention d'un nouvel emploi (26 %) et le travail à domicile (22 %) ont également suscité un intérêt accru pour l'achat d'une voiture cette année.
- **Les achats en personne reprennent timidement** : les consommateurs sont beaucoup plus à l'aise avec les achats en magasin cette année, mais ils veulent toujours une expérience en toute sécurité avec la majorité (59 %) s'attendant à ce que les concessionnaires continuent à porter des masques.

Les concessionnaires souhaitant apprendre à appliquer ces résultats peuvent consulter un article de blog avec des conseils [ici](#). Les résultats complets de l'étude comparative sur le ressenti lié à la COVID-19 de CarGurus peuvent être téléchargés [ici](#) et toute question concernant l'analyse peut être envoyée à l'adresse pr@cargurus.com.

Méthodologie

En juillet 2021, CarGurus a interrogé 503 acheteurs canadiens sur leurs ressentis vis-à-vis de l'achat de voitures pendant la pandémie de COVID-19 dans le cadre d'une étude comparative. Tout au long de l'année 2020, CarGurus a interrogé plus de 1 500 personnes sondées dans des itérations antérieures de l'étude.

À propos de CarGurus

CarGurus (Nasdaq : CARG) est une plateforme automobile multinationale en ligne pour l'achat et la vente de véhicules qui s'appuie sur son marché d'annonces de premier plan avec à la fois des solutions de vente au détail numériques et la plateforme de vente en ligne CarOffer. La place de marché CarGurus donne aux consommateurs la confiance nécessaire pour acheter ou vendre un véhicule en ligne ou en personne, et donne aux concessionnaires le pouvoir de fixer des prix précis, de commercialiser efficacement, d'acquérir instantanément et de vendre rapidement des véhicules, le tout avec une portée nationale. La société utilise une technologie exclusive, des algorithmes de recherche et des analyses de données pour apporter confiance, transparence et prix compétitifs à l'expérience d'achat automobile. CarGurus est le site d'achat automobile le plus visité aux États-Unis (source : Comscore Media Metrix®, secteur automobile, multi-plateformes – Informations/Ressources, audience globale, T2 2021, États-Unis).

CarGurus exploite également des places de marché en ligne sous la marque CarGurus au Canada et au Royaume-Uni. Aux États-Unis et au Royaume-Uni, CarGurus exploite également les places de marché en ligne Autolist et PistonHeads, respectivement, en tant que marques indépendantes.

Pour en savoir plus sur CarGurus, rendez-vous sur cargurus.ca et pour tout complément d'information sur CarOffer, veuillez consulter le site www.caroffer.com.

CarGurus® est une marque déposée de CarGurus, Inc. et CarOffer® est une marque déposée de CarOffer, LLC. Tous les autres noms de produits, marques commerciales et marques déposées

sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.

© 2021 CarGurus, Inc., tous droits réservés.

Contact auprès des médias :

Brian Kramer, directeur des relations publiques

pr@cargurus.com