

Tendance 2019 : comment les hommes se sont-ils accordés le plaisir du SUV ?

La popularité des SUV - *Sport Utility Vehicule* - n'est plus à prouver. Et d'après les données Qarson de 2019, il semblerait que les hommes ont été moteurs de cet engouement. S'appuyant sur les avantages de la LLD (Location Longue Durée) ou sur des prix plus réduits pour des véhicules d'occasion, ils ont même dans certain cas privilégié le SUV à la citadine. Retour sur ces tendances.

Le distributeur automobile multimarques Qarson s'est appuyé sur la répartition de ses 7 000 ventes de véhicules en France l'année dernière pour comprendre les attentes et les besoins de ses clients. Alors que **la citadine reste, toutes ventes confondues, en tête de liste des choix des français à 44%, le SUV la succède à 18%**. Mais l'écart entre ces deux catégories est bien plus contrasté si l'on s'intéresse aux variations selon le sexe des clients ou leurs modalités d'achat.

Les SUV ont le vent en poupe... pour les hommes plus que pour les femmes

De plus en plus de SUV sillonnent les routes françaises. Le nombre de ces automobiles alliant le gabarit du 4x4 et le confort de la berline n'a cessé de grimper. En 2019, ils représentaient 46% des immatriculations de la capitale¹.

Rouler au volant d'un SUV procure pour certains un sentiment d'aventure, pour d'autres de distinction, ou encore de sécurité... Un imaginaire pouvant correspondre aux femmes tout autant qu'aux hommes.

Et pourtant, Qarson a relevé une préférence des hommes pour ce type de véhicule : **ils étaient deux fois plus nombreux que les femmes à acheter ou louer un SUV l'année dernière.**

"Pour encore beaucoup de français, l'automobile porte une valeur sociale. Elle permet de construire une image transmise par l'univers de la marque. Avec leur design, les SUV combinent puissance et élégance, ce qui renforce l'image que les automobilistes ont d'eux-mêmes, ainsi que l'image qu'ils donnent aux autres" Alexis Padioleau, Country Manager France de Qarson.

Les astuces pour faciliter l'acquisition d'un SUV

En considérant tous les types d'acquisition de véhicule en 2019, 38% des hommes ont préféré les citadines, et 22% les SUV. Cette répartition pourrait bien trouver son origine dans le prix, restant le principal critère d'achat d'une automobile², car les SUV sont généralement plus onéreux.

¹ Source : <https://fr.motor1.com/news/379815/suv-moitie-voitures-neuves-paris/>

² Source : <http://www.leparisien.fr/automobile/credit-fin-de-serie-et-encheres-7-conseils-pour-bien-acheter-sa-nouvelle-voiture-26-04-2019-8060985.php>



Cependant, **lorsque la barrière du prix est réduite, les hommes sont plus nombreux à se laisser convaincre** ! Pour ce faire, ils peuvent faire le choix d'un véhicule d'occasion plutôt qu'un véhicule neuf, ou préférer la Location Longue Durée (LLD), qui permet aux clients de s'engager financièrement sur une période plus courte et maîtrisée.

Les données de Qarson montrent ainsi que pour les achats et LLD de véhicules d'occasion, les SUV sont représentés dans une infime majorité à 33% contre 32% de citadines. Et **cet écart dans la répartition des véhicules d'occasion se creuse si on ne prend en compte que les LLD : les hommes ont choisi à 38% les SUV contre 31% de citadines.**

Il semblerait donc que 2019 confirme le succès de ces élégants mastodontes, auxquels se prêtent de plus en plus de constructeurs ! Le prix reste un frein majeur, mais des alternatives comme la LLD existent pour s'accorder le plaisir du SUV.

Suivez Qarson sur les réseaux sociaux :    YouTube

A propos de Qarson

Fondé en 2009, Qarson est un distributeur automobile multimarques indépendant spécialisé dans la vente de voitures neuves et d'occasion à prix remisés. Avec plus de 15 marques, 2 000 voitures disponibles dans des délais très courts et les meilleurs prix remisés, Qarson propose un parcours d'achat automobile simplifié et accessible à tous.

En plaçant la qualité de service et la satisfaction clients au cœur de ses priorités, Qarson a développé un mode de commercialisation différent. Qarson publie un chiffre d'affaires de 90 millions d'euros en 2018 en constante progression depuis sa création.

Parmi ses 30 000 clients, 95% recommandent l'entreprise. Actuellement, le distributeur automobile compte 80 collaborateurs en France et affiche une moyenne de 600 véhicules vendus par mois.

CONTACTS PRESSE

Agence OXYGEN

Romain WEBER - 06 65 11 68 59 romain.w@oxygen-rp.com

Maiwenn REGNAULT - maiwenn.r@oxygen-rp.com

Vous allez aimer votre voiture
