Paris, Levallois, le 15 juillet 2025

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE ET DISTINXION CELEBRENT 15 ANS DE PARTENARIAT AU SERVICE DU MARCHE DU VEHICULE D'OCCASION

Depuis quinze ans, **BNP Paribas Personal Finance**, acteur majeur du crédit à la consommation en France et en Europe, accompagne, via sa marque **Cetelem,** le développement du réseau **Distinxion**, premier distributeur indépendant multimarque de véhicules d'occasion récents en France.

Un marché VO devenu incontournable

Avec plus de **5 millions de transactions annuelles**, le marché du VO représente aujourd'hui le premier canal d'accès à l'automobile en France, devant celui du neuf. En 2024, pour chaque voiture neuve immatriculée, ce sont 3 véhicules d'occasion qui se sont vendus[1]. En cause : un contexte économique tendu où le pouvoir d'achat des ménages reste sous pression. En 15 ans, le prix de vente moyen d'un véhicule neuf a progressé 6 à 7 fois plus vite que le revenu médian des Français[2]

Dans ce contexte, le véhicule d'occasion s'impose comme la solution la plus adaptée pour les ménages en recherche de mobilité, notamment ceux contraints budgétairement. Il leur permet d'acheter le véhicule qu'ils souhaitent, au bon prix, et avec une diversité d'offres toujours plus large.

En 2024, le marché du VO a ainsi été marqué par un retour en force du diesel, qui représentait 47 % des ventes, contre seulement 8 % sur le marché du neuf.[3] Dans le réseau Distinxion, **le diesel a représenté 65 % des ventes**, témoignant d'un usage encore fortement axé sur les longues distances et les modèles polyvalents.

L'essor de la LOA et le changement de paradigme : de la propriété à l'usage

En quinze ans, le marché du véhicule d'occasion a connu une profonde transformation, marquée par un enrichissement sur trois niveaux :

- **Une offre enrichie** : montée en puissance des véhicules récents, hybrides et électriques.
- **Des canaux de distribution diversifiés** : développement de centres de distribution indépendants et des plateformes en ligne, digitalisation et parcours client omnicanal.
- **Des solutions de financement sur-mesure** : montée en puissance de la LOA, de la LLD, et arrivée d'offres packagées incluant assurance, entretien et services additionnels.

Ces dernières années, la **LOA s'est fermement installée sur le marché du VO**, portée par une montée en gamme des véhicules d'occasion, notamment les modèles récents ou reconditionnés, souvent accompagnés de garanties étendues et de services intégrés (assurance, entretien, assistance).

---

[1] Source : NGC-Data

[2] Source : C-Ways pour BNP Paribas Personal Finance

[3] https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/immatriculations-des-voitures-particulieres-en-2024-baisse-dans-le-neuf-et-leger-rebond-pour

Cette évolution reflète un changement plus global dans les comportements : **les consommateurs raisonnent aujourd'hui en capacité de financement mensuelle**, et non plus en prix d'achat. L'usage prime sur la propriété, et la flexibilité devient un critère central.

33 000 véhicules financés : un partenariat accompagnant la transformation du marché

Depuis 2009, BNP Paribas Personal Finance et Distinxion ont accompagné cette évolution avec des solutions de financement souples, accessibles et responsables. Le partenariat a permis de financer plus de **33 000 véhicules** en Location avec Option d'Achat (LOA) et Location Longue Durée (LLD). Depuis le début de la collaboration, le chiffre d'affaires financé a été multiplié par 15, et le taux de recours au crédit dans le réseau Distinxion par 8. Aujourd'hui, plus de 70% des distributeurs Distinxion travaillent avec BNP Paribas Personal Finance, soit plus de 150 points de vente partenaires.

Chaque année, près de 3 000 visites ou sessions de formation sont réalisées par BNP Paribas Personal Finance auprès des membres du réseau Distinxion afin d'accompagner leur montée en compétences et d'optimiser la performance commerciale.

A l'heure où émerge le modèle du "multicycle", consistant à prolonger la valeur d'un véhicule au-delà de son premier cycle de vie, le partenariat entre BNP Paribas Personal Finance et Distinxion ouvre de nouvelles perspectives en matière d'usage, de réemploi et de financement à long terme.

Alors que les Français recherchent des solutions de mobilité à la fois économiques et responsables, la collaboration entre BNP Paribas Personal Finance et Distinxion s'impose comme un levier d'accès à une mobilité durable, flexible et sécurisée.

« Nous sommes fiers de célébrer 15 ans de partenariat avec Distinxion, une collaboration qui reflète notre volonté de soutenir durablement la mobilité des Français, en rendant le véhicule d'occasion aussi accessible, fiable et flexible que le neuf. Notre partenariat repose sur des relations saines, directes, dans un esprit « famille » qui fait partie intégrante de l'ADN de Distinxion. C'est aussi une aventure humaine riche, faite de rencontres formidables avec les équipes des distributeurs, qui ont largement permis d'enrichir nos parcours clients » déclare **Christophe Michaëli, Directeur du marché automobile chez BNP Paribas Personal Finance France.** *« Il y a un vrai problème d'accès aux véhicules propres pour les Français, qui se détournent du neuf. 70% des véhicules neufs électriques achetés le sont par 20% des ménages les plus aisés en France.[4] »*

« Grâce à l'expertise de Cetelem, nous avons pu structurer une offre de financement performante, parfaitement adaptée à nos clients et à l'évolution du marché. Ce partenariat solide, fondé sur la confiance, nous a permis de franchir des étapes majeures. Fêter 15 ans de partenariat, c'est célébrer le chemin parcouru ensemble et envisager l'avenir avec confiance pour nos deux entreprises » commente **Noémie Morvan, Présidente de Distinxion.**

À propos de BNP Paribas Personal Finance

BNP Paribas Personal Finance est un acteur majeur du crédit à la consommation en France et en Europe, proposant une large gamme de produits de crédit à la consommation. Filiale à 100% du Groupe BNP Paribas, la société propose, via ses marques Cetelem, Findomestic et Alpha Credit, une gamme complète de prêts personnels en magasin, en concession automobile ou directement auprès des clients via ses centres de contact client et en ligne.
Depuis de nombreuses années, BNP Paribas Personal Finance a développé une stratégie active de partenariat avec des enseignes de distribution, des constructeurs et distributeurs automobiles, des sites e-commerce et d'autres institutions financières (banque et assurance) en s'appuyant sur son expérience du marché du crédit et sur sa capacité à proposer des services intégrés adaptés aux activités et à la stratégie commerciale de ses partenaires.
Pour accompagner ses clients et partenaires, BNP Paribas Personal Finance s'engage à favoriser l'accès à une consommation plus responsable et durable.
Pour plus d'informations

4 C-Ways pour BNP Paribas Personal Finance

www.bnpparibas-pf.com
@bnpp_pf
www.linkedin.com/company/bnp-paribas-personal-finance

Contacts presse
BNP Paribas Personal Finance
Valérie Baroux Jourdain
valerie.baroux-jourdain@bnpparibas-pf.com
+33 6 43 95 60 23

Rumeur Publique
Léo Chompré
bnp_pf@rumeurpublique.fr
+ 33 6 14 35 41 74