20 novembre : la LOA adopte de nouvelles règles et des millions d'automobilistes sont concernés

Paris, le 20 novembre 2026. Dès aujourd'hui, financer sa voiture ne se fera plus tout à fait de la même manière. En effet, la location avec option d'achat (LOA), devenue l'un des modes de financement privilégiés des automobilistes français, sera désormais soumise à un encadrement renforcé dans le cadre de la nouvelle directive européenne sur le crédit à la consommation (DCC2). Objectif : améliorer la transparence des offres, mieux protéger les consommateurs et prévenir les risques de surendettement. Cette nouvelle réglementation va naturellement impacter le marché du financement automobile et risque de changer beaucoup de choses pour les Français souhaitant acquérir un véhicule, neuf comme d'occasion. Avec des exigences accrues en matière d'information précontractuelle, de transparence sur les coûts et d'évaluation de la solvabilité des clients, cette nouvelle réglementation pourrait également rebattre les cartes entre les différentes solutions de financement, notamment en faveur de la location longue durée (LLD), qui ne sera pas soumise aux mêmes règles. Solal Botbol, cofondateur et PDG de la startup française Beev (spécialiste du leasing de véhicules 100% électrique pour les particuliers et les entreprises avec plus de 5 000 clients déjà accompagnés), décrypte les enjeux de cette réforme et ce qu'elle va changer concrètement pour les Français.



Pourquoi les règles du financement automobile changent-elles ce vendredi 20 novembre ?

« Le 20 novembre marque une étape importante pour le financement automobile : la directive européenne DCC2 étend les règles du crédit à la consommation à la location avec option d'achat (LOA). Jusqu'ici, ce mode de financement bénéficiait d'un cadre réglementaire distinct du crédit classique. L'objectif de Bruxelles est de mieux protéger les consommateurs face à des engagements financiers parfois mal compris, en imposant davantage de transparence sur les coûts et les conditions des contrats. Les organismes financeurs devront également renforcer leurs vérifications avant d'accepter un dossier. Concrètement, la LOA ne sera plus seulement une mensualité attractive : elle devra être envisagée comme un véritable engagement financier, avec des obligations renforcées pour les professionnels comme pour les automobilistes. »

Qu'est-ce qui va concrètement changer pour les automobilistes qui choisissent une LOA ?

« Le changement le plus visible sera l'obligation d'afficher clairement le TAEG, c'est-à-dire le coût réel du financement, pour permettre aux automobilistes de comparer plus facilement une LOA avec un crédit classique. Les publicités devront également intégrer un nouvel avertissement sur le coût du crédit et les offres devront détailler davantage les engagements financiers. Autre évolution majeure : les organismes devront vérifier plus rigoureusement les revenus, les charges et les crédits déjà contractés avant d'accepter un dossier. Les consommateurs bénéficieront aussi d'une meilleure protection face aux décisions de financement automatisées, avec la possibilité de demander une intervention humaine. Le délai de rétractation de 14 jours est maintenu, mais son point de départ sera mieux protégé en cas de transmission tardive des documents obligatoires. »

La LOA risque-t-elle de devenir plus difficile à obtenir ?

« Oui, potentiellement, notamment pour les ménages dont le budget est déjà contraint. À partir du 20 novembre, les organismes financiers devront procéder à une évaluation plus approfondie de la solvabilité des candidats, en examinant précisément leurs revenus, leurs charges et leurs autres engagements financiers. Certains dossiers qui auraient auparavant été acceptés pourraient donc être refusés si la capacité de remboursement est jugée insuffisante. Cela pourrait aussi conduire les financeurs à demander davantage de justificatifs ou à proposer des véhicules moins coûteux. Pour autant, l'objectif n'est pas de fermer l'accès à la LOA, mais d'éviter que des automobilistes s'engagent dans des financements qu'ils ne peuvent pas assumer. »

La LLD pourrait-elle profiter de ce durcissement des règles de la LOA ?

« Oui, la LLD pourrait clairement tirer son épingle du jeu. Contrairement à la LOA, elle ne prévoit aucune option d'achat et reste donc en dehors du champ d'application de la nouvelle directive européenne sur le crédit à la consommation. Les professionnels n'auront ainsi pas à appliquer à ces contrats les nouvelles obligations imposées à la LOA, notamment en matière d'information précontractuelle et d'évaluation de la solvabilité. Dans un contexte où les démarches de financement pourraient devenir plus exigeantes, cette différence réglementaire pourrait inciter certains distributeurs à mettre davantage en avant la LLD. Mais attention, cela ne signifie pas qu'elle sera systématiquement plus avantageuse pour les automobilistes. Tout dépend de leurs besoins : la LOA permet d'envisager l'achat du véhicule, tandis que la LLD répond davantage à une logique d'utilisation et de renouvellement. La réforme pourrait donc accélérer un rééquilibrage entre ces deux modes de financement. »

Comment les automobilistes doivent-ils adapter leur stratégie de financement ?

« Le premier réflexe est de ne plus raisonner uniquement en mensualités, mais en coût global. Avant de signer, il faut comparer le premier loyer, les échéances, les éventuels frais de restitution, le kilométrage autorisé et le prix de rachat du véhicule. Il faut également anticiper ses besoins réels : combien de kilomètres parcourt-on chaque année, combien de temps souhaite-t-on conserver sa voiture et envisage-t-on d'en devenir propriétaire ? Avec la montée en puissance de l'électrique, il faut intégrer dans cette équation le coût de la recharge, l'entretien et les économies réalisées à l'usage. Je conseille aussi de préparer son dossier financier en amont, en tenant compte de ses revenus et de ses charges, pour éviter les mauvaises surprises lors de l'étude de solvabilité. Enfin, il ne faut pas hésiter à mettre en concurrence LOA, LLD et crédit classique : le meilleur financement n'est pas forcément celui qui affiche la mensualité la plus basse, mais celui qui correspond réellement à son budget et à ses habitudes de mobilité. »

À PROPOS DE BEEV

Fondée en 2020 par Solal Botbol et Chanez Djoudi, Beev est le “one-stop shop de l’électrification” qui accompagne les professionnels, les entreprises, leurs collaborateurs ainsi que les particuliers dans leur passage au véhicule électrique. En combinant une plateforme client en ligne ultra-intuitive avec une assistance humaine via ses 40 experts mobilité, Beev propose une offre intégrée de solutions de mobilité électrique comprenant : le leasing de véhicules électriques à tarifs négociés (avec plus de 250 modèles des plus grandes marques disponibles), l’installation rapide et abordable de bornes de recharge certifiées IRVE (plus de 6 000 bornes déployées à ce

jour grâce aux 350 techniciens certifiés IRVE du réseau Beev présents partout en France) et la gestion opérationnelle ainsi que logicielle des flottes d'entreprise. Avec pour mission d'accélérer la transition énergétique, Beev a déjà facilité le passage au véhicule électrique pour plus de 5 000 clients (92 % de clients satisfaits sur +1000 avis Google et Trustpilot) dont de grands comptes tels que Too Good To Go, Danone, Edenred, Veolia, Intersport, Cuisinella, Carrefour, Stuart, Laforêt Immobilier, Accor, Burger King, HolidayInn, TotalEnergies, Tesla, Porsche ou encore Hyundai. Depuis son lancement, Beev a enchaîné avec succès plusieurs levées de fonds (dont une levée de 3M€ en novembre 2023), a réalisé un volume d'affaires de 25M€ en 2025 et est en 2026 le seul acteur de son écosystème ayant reçu le label Greentech Innovation, la certification B Corp et faisant partie du prestigieux indice Impact 40/120 qui réunit les 120 meilleures startups à impact de France. https://www.beev.co/