



BYmyCAR

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

BYmyCAR décrypte la fracture automobile française : entre prudence économique et quête de sens, un automobiliste sur cinq reporte son achat en 2025

Les routes françaises bruissent moins de moteurs que de questions.

Faut-il encore acheter, changer, attendre, renoncer ?

L'automobile, jadis symbole d'élan et de liberté, est devenue le miroir des hésitations d'un pays partagé entre désir de mouvement et crainte de l'avenir. Le plein coûte plus cher, les normes se resserrent, les aides se multiplient sans dissiper le brouillard : jamais la voiture n'aura autant condensé les tensions économiques, écologiques et psychologiques de son époque.

C'est dans ce contexte d'incertitude que BYmyCAR, réseau européen de plus de cent concessions multimarques, a pris le pouls des automobilistes français.

Dans son étude publiée en 2025, l'enseigne met au jour un phénomène discret mais profond : la transformation du rapport à la mobilité, où l'achat automobile ne relève plus de l'évidence mais d'une équation, où chaque décision conjugue contraintes, usages et projection.

Dans un marché traversé par l'inflation, les ZFE et la montée de l'électrique, BYmyCAR s'impose comme copilote de confiance, traduisant la complexité du moment en solutions concrètes et humaines, au plus près de la réalité des conducteurs.





Le temps suspendu de l'achat automobile

Les chiffres sont sans ambiguïté : un Français sur cinq diffère son achat de véhicule en 2025, selon l'étude BYmyCAR. Dans un marché historiquement rythmé par la possession et le renouvellement, cette donnée marque une inflexion inédite.

La voiture, longtemps symbole de liberté et de progrès, devient aujourd'hui un objet de réflexion, dont l'acquisition s'inscrit dans un cadre économique et social plus incertain.

45,8 % des répondants déclarent ne pas envisager de changer de voiture dans les douze prochains mois, contre **24 %** qui prévoient un achat classique et **10,7 %** une formule de leasing ou de location avec option d'achat.

Ce basculement traduit un changement de paradigme : l'achat automobile n'est plus impulsé par l'envie, mais **retenue par la raison**.

Le contexte explique largement cette prudence :

- **L'incertitude économique**, nourrie par l'inflation et l'érosion du pouvoir d'achat, amène les ménages à temporiser leurs investissements ;
- **La hausse du coût global d'usage**, intégrant carburant, entretien, assurance et fiscalité, transforme chaque décision automobile en calcul d'équilibre ;
- Enfin, **la complexité réglementaire liée aux ZFE** pousse certains automobilistes à attendre avant de s'engager, de peur d'un véhicule rapidement obsolète.

Ce triptyque (économie, usage, réglementation) compose un climat inédit : un marché ni déprimé, ni désengagé, mais suspendu, en attente d'une offre plus lisible et d'une équation financière soutenable.



L'électrique, horizon désirable mais encore inaccessible

L'étude BYmyCAR éclaire un paradoxe au cœur de la transition : l'adhésion au principe de l'électrique ne suffit pas à en déclencher l'adoption.

En 2025, seuls **5,6 %** des automobilistes interrogés rouent en 100 % électrique, tandis que **82 %** demeurent sur des motorisations thermiques (diesel : 41,7 %, essence : 40,5 %) et **12,2 %** sur de l'hybride.

La bascule attendue ne s'opère pas.

Si la ZFE influence les décisions d'achat, elle n'en est pas le moteur principal.

Les automobilistes changent pour pouvoir continuer à circuler, non par adhésion écologique.

La conformité Crit'Air s'impose comme une contrainte administrative plus qu'un choix de conviction.

Quant au **leasing social**, souvent présenté comme la solution d'accès à l'électrique, il reste marginal : **10,7 %** seulement des sondés envisagent d'y recourir.

Sa portée réelle demeure limitée par les critères d'éligibilité et la méconnaissance du dispositif.

Le frein principal reste d'ordre financier.

44,8 % des répondants citent le prix comme obstacle majeur, loin devant l'autonomie (**23 %**) ou le manque d'infrastructures de recharge (**8,1 %**).

Le temps de recharge (**8,3 %**) et la méfiance technologique (**7,7 %**) arrivent loin derrière, preuve que le refus n'est pas idéologique, mais budgétaire.

Ainsi, la transition électrique n'échoue pas sur le plan de la confiance, mais sur celui de l'accessibilité.

Le véhicule électrique reste un idéal désirable, mais encore trop cher pour incarner une norme.

En cela, l'étude BYmyCAR met en évidence l'écart persistant entre la promesse publique et la réalité privée des foyers français.

Le temps suspendu de l'achat automobile

À rebours d'un discours souvent centré sur la dématérialisation, l'étude révèle que les automobilistes français continuent de placer la relation humaine au cœur de leur décision. Le prix reste bien sûr le premier critère, mais il ne suffit pas. Les consommateurs privilégient avant tout la transparence du conseil, la sécurité des garanties et la proximité du service.

Trois facteurs dominent :

- 1 **Le prix affiché**, indispensable pour comparer et comprendre la valeur réelle de l'offre ;
- 2 **Les garanties et services inclus**, qui limitent les imprévus liés à l'entretien ou aux réparations ;
- 3 **La qualité de l'accompagnement**, qui influence directement la confiance et la fidélisation.

La possibilité de tout faire en ligne, quant à elle, arrive en dernier.

Cette hiérarchie souligne un point essentiel : dans une période d'incertitude, le besoin de contact humain, de conseil personnalisé et d'écoute, redevient une valeur refuge.



BYmyCAR, copilote éclairé des choix de mobilité

Fort de ce constat, BYmyCAR s'affirme comme copilote stratégique d'une mobilité en pleine recomposition.

Réseau de distribution automobile multimarques, présent en France et en Europe avec plus de 100 concessions, BYmyCAR accompagne chaque conducteur de manière individualisée, en combinant expertise humaine et solutions adaptées.

Chaque projet débute par un diagnostic complet de mobilité :

- Type et fréquence de trajets ;
- Zones de circulation soumises ou non à ZFE ;
- Contraintes budgétaires ;
- Souhait de propriété ou de flexibilité.

Sur cette base, les conseillers orientent vers la formule la plus pertinente :

- **Achat classique**, pour ceux qui privilégient la stabilité ;
- **LOA**, pour tester un véhicule électrique sans s'engager sur la durée ;
- **LLD**, pour sécuriser les coûts et inclure services et garanties.

L'accompagnement se poursuit au-delà de la transaction : BYmyCAR aide ses clients à simuler leur financement, évaluer leur éligibilité au leasing social, identifier les aides locales et nationales, et anticiper les impacts réglementaires (ZFE, Crit'Air, fiscalité).

Cette approche centrée sur le coût global d'usage, et non sur le prix d'achat seul, place BYmyCAR à l'avant-garde d'une transformation du rapport à la mobilité : une vision de long terme, ancrée dans la réalité économique du quotidien.



Du concessionnaire au partenaire de vie automobile

BYmyCAR dépasse la fonction de distributeur pour devenir un acteur global de mobilité.

L'enseigne ne vend pas seulement des véhicules : elle aide à maîtriser, optimiser et anticiper l'ensemble des coûts de déplacement.

Son offre inclut le financement, l'entretien, la mobilité douce et la transition énergétique, permettant à chaque automobiliste de construire une solution sur mesure.

Dans cette perspective, la concession se transforme en centre de conseil, où expertise technique, accompagnement humain et outils digitaux se complètent.

BYmyCAR incarne une philosophie : rendre la mobilité lisible, durable et accessible, loin des injonctions, en s'appuyant sur la pédagogie et la proximité.

BYmyCAR

Pour en savoir plus

Site web

