



Voiture reconditionnée : le sondage **BYmyCAR** révèle pourquoi elle n'est plus un plan B pour les automobilistes français

Acheter une voiture n'est plus un réflexe, c'est devenu une décision stratégique.

Derrière un geste en apparence banal se cache désormais une série de choix complexes, arbitrer entre un budget sous tension, des normes environnementales mouvantes, une valeur de revente incertaine et la nécessité de fiabiliser un usage sur plusieurs années. Pour beaucoup de conducteurs, la promesse du véhicule neuf, longtemps synonyme de sécurité, ne suffit plus à répondre à cette équation. Le centre de gravité de l'achat automobile est en train de se déplacer, silencieusement mais durablement.

Ce déplacement se lit dans les chiffres.

Une étude nationale menée auprès de 1 000 consommateurs révèle un basculement net des représentations, la voiture d'occasion reconditionnée n'est plus perçue comme une solution de repli, mais comme une option structurée, crédible et pleinement assumée. La majorité des acheteurs la considèrent désormais comme une alternative réelle au neuf, tandis que l'idée d'un plan B tend à disparaître. Ce changement n'est ni conjoncturel ni purement économique, il traduit une transformation profonde du rapport à l'automobile, où la valeur d'usage, la lisibilité des coûts et la sécurisation de l'achat prennent le pas sur la seule notion de nouveauté.

C'est précisément dans cette nouvelle grammaire de l'achat automobile que s'inscrit [BYmyCAR](#).

En replaçant la voiture reconditionnée au cœur du parcours client et en l'encadrant par un reconditionnement en atelier, des garanties, des solutions de financement et un accompagnement global de la mobilité, le réseau donne corps à une évidence émergente, l'occasion n'est plus un plan B, elle devient un choix automobile à part entière, partagé par toutes les générations.





Quand « occasion » ne signifie plus renoncement : la fin d'un réflexe ancré

Le premier enseignement du sondage Selvitys est sans appel. Interrogés sur la place qu'occupe aujourd'hui la voiture d'occasion reconditionnée dans leur esprit, les consommateurs ne parlent plus de solution de secours.

54,7 % la considèrent comme une véritable alternative au véhicule neuf, et 20,6 % estiment même qu'elle constitue un choix tout aussi pertinent.

À l'opposé, seuls 3,4 % continuent d'y voir un simple plan B

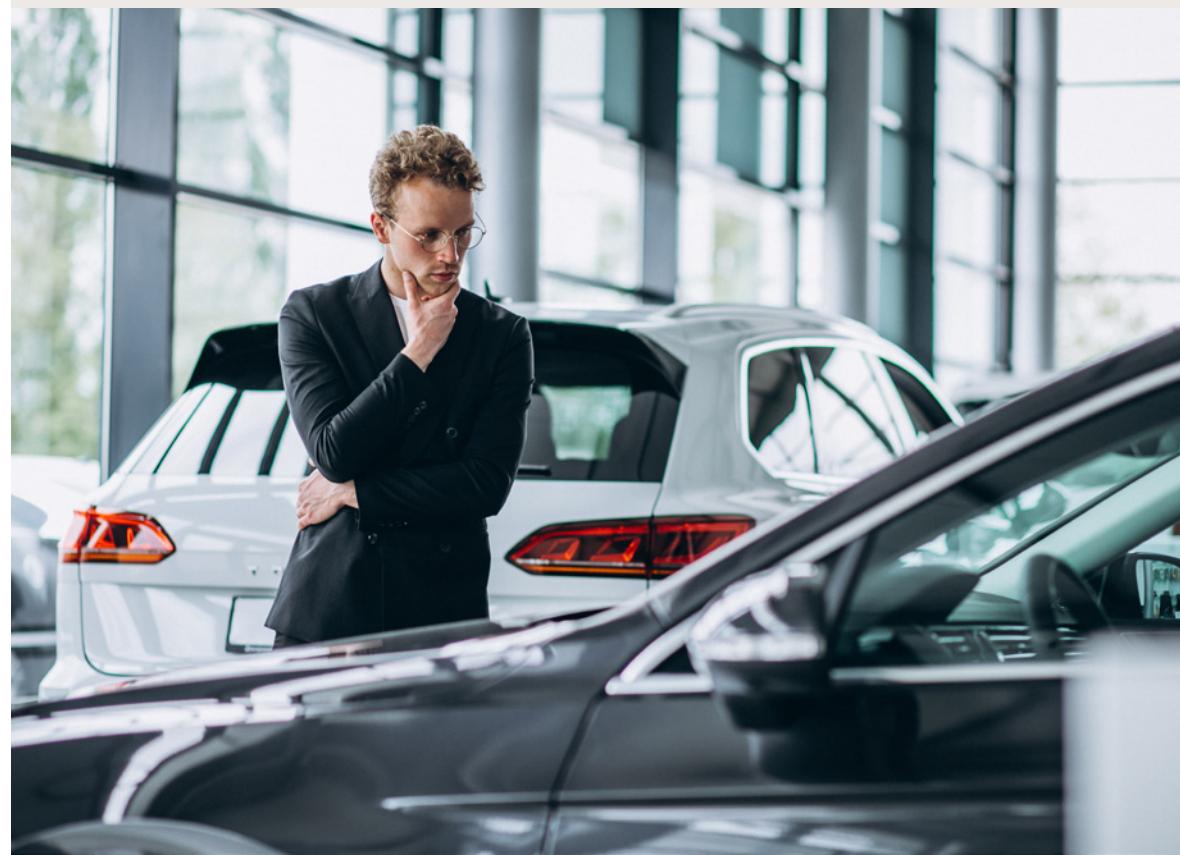
Ce chiffre n'est pas anodin. Il traduit l'effritement d'un réflexe historique qui consistait à associer systématiquement le neuf à la qualité et l'occasion à la concession.

Désormais, la décision s'opère sur des critères plus fonctionnels : adéquation à l'usage, maîtrise du budget, sécurité de l'achat. La voiture reconditionnée s'inscrit ainsi dans une logique de choix raisonné, et non plus de compromis subi.

Le mot « reconditionné » a cessé d'être flou : une définition désormais maîtrisée

Ce changement de perception repose sur une compréhension beaucoup plus claire du concept de reconditionnement. Pour plus de 91 % des consommateurs, une voiture d'occasion reconditionnée est avant tout un véhicule contrôlé, réparé et remis en état par un professionnel.

Cette définition largement partagée marque une rupture avec l'ancienne confusion entre occasion « en l'état » et occasion reconditionnée. Le reconditionnement est désormais associé à un processus structuré, intégrant diagnostics techniques, interventions ciblées et remise à niveau globale avant la remise en vente. En clair, le véhicule n'est plus perçu comme un pari, mais comme un produit expertisé, inscrit dans un cadre maîtrisé.



La confiance progresse parce que le cadre change

L'évolution du sentiment des acheteurs est l'un des indicateurs les plus révélateurs. Aujourd'hui, 48 % des consommateurs associent spontanément la voiture d'occasion reconditionnée à la confiance.

Ils sont 34,7 % à évoquer la curiosité. À l'inverse, la méfiance, longtemps dominante, ne concerne plus que 14,7 % des répondants.

Cette progression s'inscrit dans le temps. Près de 75 % des personnes interrogées déclarent que leur perception de la voiture reconditionnée est devenue plus positive au fil des dernières années, dont 20,5 % beaucoup plus positive. Le reconditionné ne relève donc pas d'un effet de mode, mais d'une transformation progressive et durable des standards de confiance.



Le vendeur fait la différence : le poids décisif du professionnel dans l'acte d'achat

Le sondage met en évidence un point central : la confiance accordée au reconditionné est indissociable du canal de vente. 85,7 % des consommateurs déclarent qu'ils se tourneraient en priorité vers un professionnel de l'automobile pour acheter une voiture d'occasion reconditionnée, contre seulement 7,4 % vers un particulier.

Les éléments jugés les plus rassurants illustrent très concrètement ce que les acheteurs attendent d'un cadre professionnel :

- Les contrôles et réparations effectués sur le véhicule, cités par 68,6 % des répondants ;
- Les garanties proposées, mentionnées par 67,6 % ;
- La transparence sur l'historique du véhicule ;
- La simplification des démarches administratives, notamment autour de la carte grise et de la reprise.

C'est précisément sur ces attentes que s'articule l'offre de BYmyCAR, avec un reconditionnement réalisé dans ses propres ateliers, une sécurisation contractuelle de l'achat et une prise en charge globale des démarches.



Le prix ne suffit plus : les acheteurs raisonnent en coût global d'usage

Si l'argument économique reste central, il ne se limite plus au seul prix affiché. 52,5 % des consommateurs associent le reconditionné à un choix économique, mais 29 % y voient également un choix responsable, notamment sur le plan environnemental. Pour 12,4 %, il s'agit avant tout d'un choix pratique et rassurant.

Cette logique se retrouve dans la comparaison avec le neuf. Plus de 56 % des acheteurs se déclarent prêts à opter pour une voiture d'occasion reconditionnée dès lors que l'écart de prix dépasse 20 %.

Le raisonnement ne porte donc plus uniquement sur l'achat initial, mais sur l'ensemble du cycle d'usage : financement, entretien, durée de détention et capacité à anticiper les contraintes réglementaires.

BYmyCAR : structurer l'achat autour d'un diagnostic de mobilité

Dans ce contexte, BYmyCAR revendique une approche qui dépasse la vente de véhicules. Chaque projet démarre par un diagnostic complet de mobilité, intégrant la fréquence et la nature des trajets, les zones de circulation soumises ou non à des ZFE, les contraintes budgétaires et le rapport à la propriété.

Sur cette base, les conseillers orientent les clients vers la solution la plus cohérente : achat classique pour ceux qui privilégient la stabilité, location avec option d'achat pour tester un véhicule électrique sans engagement long, ou location longue durée pour sécuriser les coûts et intégrer services et garanties.

L'accompagnement se prolonge bien au-delà de la transaction. BYmyCAR aide ses clients à simuler leur financement, à évaluer leur éligibilité aux dispositifs existants, à identifier les aides locales et nationales, et à anticiper les impacts réglementaires liés aux ZFE, aux normes Crit'Air ou à la fiscalité automobile.





Une fiabilité désormais reconnue, toutes générations confondues

Dernier enseignement majeur du sondage : la perception de la fiabilité. Près de 80 % des consommateurs estiment qu'un véhicule d'occasion reconditionné vendu par un professionnel est aussi fiable, voire totalement aussi fiable, qu'un véhicule neuf.

Ce chiffre illustre la maturité d'un marché qui ne s'adresse plus à un profil unique. Jeunes actifs, familles et conducteurs plus expérimentés partagent désormais une même attente : accéder à une mobilité fiable, lisible et compatible avec leurs contraintes économiques et réglementaires.

Cette étude a été réalisée par Selvitys auprès d'un échantillon de 1 000 répondants représentatifs de la population française des automobilistes âgée de 18 ans et plus. L'échantillon a été constitué selon la méthode des quotas au regard des critères de sexe, d'âge, de catégories socioprofessionnelle et de région de résidence.

BYmyCAR

Pour en savoir plus

Site web



Contact presse

