



BUDGET MOBILITÉ DES FRANÇAIS :

voiture, transports, leasing,
une nouvelle équation se dessine

En 2025, la mobilité des Français est en pleine mutation. Inflation, explosion du prix des véhicules neufs, hausse des coûts d'usage, durcissement réglementaire dans les zones urbaines... À ces facteurs économiques s'ajoutent des contraintes réglementaires de plus en plus fortes : le malus écologique, désormais calculé à la fois sur les émissions de CO₂ et sur le poids du véhicule, et les Zones à Faibles Émissions (ZFE), qui restreignent progressivement l'accès aux véhicules thermiques anciens.

Résultat : les Français arbitrent différemment, entre achat et nouvelles formes de mobilité. En parallèle, des dispositifs comme le leasing social permettent à certains ménages modestes d'accéder à l'électrique, favorisant une bascule vers des modèles plus durables, mais aussi plus complexes à comprendre.

En cette période de rentrée, BYmyCAR décrypte les tendances pour mieux accompagner ses clients et aider chaque automobiliste à trouver la formule la plus adaptée à ses usages, son profil et son budget, en tenant compte des aides disponibles et des nouvelles tendances de mobilité.

SE DÉPLACER EN FRANCE EN 2025 : DES ARBITRAGES DE PLUS EN PLUS COMPLEXES

Confrontés à un double défi économique et réglementaire, les Français revoient en profondeur leur façon de se déplacer. Acheter un véhicule n'est plus l'option par défaut. Location, leasing, abonnements automobiles, location moyenne durée... les formules se diversifient, et le choix devient plus stratégique.

INFLATION ET EXPLOSION DU COÛT DE LA VOITURE

Selon l'Insee, en 2025, les dépenses automobiles représentent toujours 13,5 % du budget total des foyers, un poids stable mais contraint, alors que les coûts d'usage augmentent :

+ 4,8 % sur le prix moyen d'un véhicule neuf, soit 32 900 € en 2025

+ 6,2 % pour les carburants sur un an

+ 3,5 % sur l'assurance auto

Une pression qui pousse les automobilistes à chercher des formules à budget fixe, qui garantissent des mensualités prévisibles et limitent les mauvaises surprises liées à l'entretien, à la revente ou aux fluctuations du marché.



RÈGLEMENTATION : LES ZFE IMPOSENT UN RENOUVELLEMENT ACCÉLÉRÉ

La mise en place des Zones à Faibles Émissions (ZFE) redéfinit également l'accès à la mobilité dans les grandes agglomérations. En 2025, 25 métropoles françaises ont déjà instauré une ZFE, limitant la circulation des véhicules les plus polluants, en particulier les modèles diesel anciens et certains thermiques essence.

Ce cadre réglementaire de plus en plus strict incite les automobilistes à anticiper le renouvellement de leur véhicule, souvent contraints de se tourner vers des modèles plus récents et moins émetteurs, notamment électriques ou hybrides rechargeables. Mais le dispositif fait aujourd'hui débat, et plusieurs ZFE sont remises en cause dans leur application ou leur calendrier.

MOINS D'AIDES PUBLIQUES, PLUS D'INTÉRÊT POUR LA LOCATION

Alors que la transition vers l'électrique s'accélère, les aides publiques à l'électrification des véhicules reculent fortement en 2025. Le budget de soutien alloué par l'État a été divisé par plus de deux : 1,8 milliard d'euros en 2024 contre seulement 700 millions en 2025. Ce recul budgétaire impacte directement la capacité des ménages à acquérir un véhicule électrique neuf, dont le prix d'achat reste élevé.

En réponse à ce retrait partiel des aides publiques et de tensions sur le pouvoir d'achat, les formules de Location Longue Durée (LLD), Location avec Option d'Achat (LOA) et leasing social se développent à grande échelle. Elles viennent satisfaire une attente centrale : concilier usage, flexibilité et prévisibilité des coûts, sans immobiliser une somme importante à l'achat.

DES SOLUTIONS DE MOBILITÉ PLUS SOUPLES POUR RÉPONDRE AUX NOUVEAUX BESOINS

En 2025, la flexibilité devient un critère central en matière de mobilité : changer de véhicule sans s'engager trop longtemps, maîtriser ses dépenses mensuelles, rester conforme aux normes ZFE. LLD, LOA, leasing social : ces dispositifs s'imposent comme des réponses concrètes aux attentes des ménages et redessinent le paysage automobile.



LLD, LOA, LEASING SOCIAL : TROIS FORMULES, TROIS LOGIQUES

Ces trois solutions reposent sur des principes distincts, chacune offrant un niveau différent de souplesse et d'engagement :

- **LLD (Location Longue Durée) :** louer un véhicule pour une durée de 2 à 5 ans, avec un loyer fixe et des services inclus.
- **LOA (Location avec Option d'Achat) :** similaire à la LLD, mais avec possibilité d'acheter le véhicule à la fin du contrat, en le rachetant à sa valeur résiduelle, calculée notamment en fonction du nombre de kilomètres parcourus. Toutefois, si le client ne souhaite pas racheter la voiture, il la restitue comme en LLD, sans se soucier de la revente
- **Leasing social :** dispositif public qui permet aux ménages modestes d'accéder à une voiture électrique pour 100 à 150 €/mois, sous conditions.

UNE ADOPTION MASSIVE EN 2025

En mai 2025, plus d'une voiture neuve sur deux a été financée via une LOA ou une LLD. La LOA est la formule préférée des ménages urbains : 68 % d'entre eux la plébiscitent pour son budget fixe et sa souplesse. En ville, où les contraintes ZFE pèsent davantage, cette formule offre une sécurité et la possibilité de changer de véhicule régulièrement.

La LLD électrique, quant à elle, connaît une croissance record : +22 % sur les huit premiers mois de l'année. Un succès qui tient à la fois à l'intérêt croissant pour les véhicules zéro émission et à la possibilité de les utiliser sans en assumer le coût d'achat, souvent élevé.

Enfin, le leasing social poursuit sa montée en puissance. Après 25 000 dossiers validés dès les huit premiers mois de 2025, le dispositif vise désormais les 50 000 bénéficiaires. En l'espace de quelques années, ces formules sont passées d'options alternatives à de nouveaux standards du marché.

AVANTAGES, LIMITES ET PROFILS ADAPTÉS

Pour aider les automobilistes à choisir la formule la plus adaptée à leur situation, voici un comparatif synthétique des trois dispositifs, tenant compte de la durée, du coût, des atouts et des contraintes :

FORMULE	DURÉE	COÛT MENSUEL MOYEN	AVANTAGES	LIMITES	POUR QUI ?
LLD	2 à 5 ans	300 - 600 €	Budget fixe, services inclus, pas de revente	Pas de propriété, pénalités, km excédent	Urbains, pros, conducteurs réguliers
LOA	2 à 5 ans	250 - 550 €	Option d'achat, souplesse, mensualités stables	Entretien souvent non inclus	Ménages hésitant entre louer et acheter
LEASING SOCIAL	≥ 3 ans	100 - 150 €	Loyer réduit, accessible, VE compatible ZFE	Offre limitée, critères stricts	Ménages modestes, périurbain et rural

UNE ADOPTION MASSIVE EN 2025

En mai 2025, plus d'une voiture neuve sur deux a été financée via une LOA ou une LLD. La LOA est la formule préférée des ménages urbains : 68 % d'entre eux la plébiscitent pour son budget fixe et sa souplesse. En ville, où les contraintes ZFE pèsent davantage, cette formule offre une sécurité et la possibilité de changer de véhicule régulièrement.

La LLD électrique, quant à elle, connaît une croissance record : +22 % sur les huit premiers mois de l'année. Un succès qui tient à la fois à l'intérêt croissant pour les véhicules zéro émission et à la possibilité de les utiliser sans en assumer le coût d'achat, souvent élevé.

Enfin, le leasing social poursuit sa montée en puissance. Après 25 000 dossiers validés dès les huit premiers mois de 2025, le dispositif vise désormais les 50 000 bénéficiaires. En l'espace de quelques années, ces formules sont passées d'options alternatives à de nouveaux standards du marché.

LE LEASING SOCIAL, NOUVEL ACCÉLÉRATEUR D'ÉLECTRIFICATION EN FRANCE

En parallèle de la montée de la LLD et de la LOA, le leasing social s'impose comme un levier inédit pour démocratiser l'accès à la voiture électrique. Après une première phase de lancement en 2024 marquée par une demande record, le dispositif a été relancé et élargi en 2025, avec un plafond fixé à 50 000 bénéficiaires sur l'année

UN DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET ACCESSIBLE

Le principe du leasing social est simple : rendre la voiture électrique à la portée de foyers qui n'auraient pas les moyens d'en acheter une. Contrairement à une LOA classique, il ne nécessite aucun apport, les loyers sont plafonnés à un niveau abordable, et la durée minimale est de trois ans.

L'automobiliste bénéficie donc d'un véhicule récent, conforme aux normes environnementales (ZFE), avec une autonomie suffisante pour couvrir la plupart des usages du quotidien. Cette formule répond à deux objectifs majeurs :

- Favoriser l'inclusion automobile, en évitant que les ménages modestes soient exclus de la mobilité électrique ;
- Accélérer l'électrification du parc automobile français, en facilitant le renouvellement des véhicules les plus anciens et les plus polluants.

DES CONDITIONS D'ACCÈS STRICTES MAIS ÉLARGIES EN SEPTEMBRE 2025

Pour bénéficier du leasing social, les ménages doivent répondre aux critères suivants :

- **Revenu fiscal de référence :** inférieur ou égal à 16 300 € par part fiscale.
- **Usage minimum :** trajets domicile-travail > 15 km ou utilisation annuelle > 8 000 km à titre professionnel.
- **Durée du contrat :** minimum de 3 ans, sans possibilité de résiliation anticipée hors cas exceptionnels.
- **Véhicules éligibles :** voitures électriques neuves, avec une autonomie d'au moins 220 km. Les modèles proposés sont sélectionnés parmi les gammes des constructeurs partenaires (Renault, Peugeot, Fiat, etc.).

En pratique, les demandes s'effectuent via la plateforme officielle [Service-Public.fr](https://www.service-public.fr) et sont instruites par les constructeurs. Elles seront de nouveau accessibles à partir du 30 septembre 2025.



BYMYCAR, COPILOTE DES NOUVELLES MOBILITÉS

Face à la complexité croissante des choix de mobilité, les automobilistes se sentent souvent démunis. Chaque solution a ses avantages, ses contraintes et ses conditions d'accès. Dans ce contexte, BYmyCAR se positionne comme copilote de confiance pour accompagner chaque client dans le choix de la formule la plus adaptée à son profil, ses usages et son budget.

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

Chez BYmyCAR, chaque projet de mobilité commence par un diagnostic précis des besoins : fréquence et type de trajets, zone de résidence (soumise ou non à une ZFE), niveau de budget, volonté ou non de devenir propriétaire. Cette approche permet d'orienter les clients vers la solution la plus pertinente, qu'il s'agisse d'une LOA souple pour tester un véhicule électrique, d'une LLD sécurisée avec services inclus, ou d'un achat classique adapté aux grands rouleurs.

Les conseillers du réseau, présents dans plus de 100 concessions, accompagnent également les clients dans le parcours administratif : calcul de l'éligibilité au leasing social, identification des aides locales ou nationales, simulation de financement... Une expertise qui permet de simplifier des démarches parfois complexes.

DES CONSEILS POUR OPTIMISER SON BUDGET MOBILITÉ

Au-delà du choix du véhicule, BYmyCAR oriente les clients vers une solution où l'ensemble des coûts liés à la mobilité sont maîtrisés : carburant, assurance, entretien, fiscalité. L'objectif est d'aller au-delà du prix d'achat pour raisonner en coût global d'usage.

Quelques exemples d'accompagnement concret :

- **Comparer les formules de financement** pour identifier celle qui garantit le meilleur équilibre entre mensualité et durée.

- **Évaluer les coûts cachés** (assurance, consommation, stationnement, entretien hors garantie).

- **Anticiper les évolutions réglementaires** (ZFE, Crit'Air, fiscalité) pour éviter une immobilisation ou une perte de valeur du véhicule.

L'enseigne se positionne en tant que partenaire stratégique, capable d'accompagner ses clients dans une équation mobilité qui se complexifie chaque année. Cette approche s'appuie sur la force d'un réseau unique, qui réunit concessions automobiles, services de financement, solutions digitales et expertise de proximité.

Être intégré à ce réseau, c'est pouvoir offrir :

- **Un accès élargi aux innovations de la mobilité** (électrique, hybride, services connectés) ;

- **Des outils numériques** qui simplifient la recherche, la comparaison et la gestion de son véhicule ;

- **Une présence locale forte**, avec plus de 100 sites en France, qui garantit un accompagnement humain et personnalisé.

Le tout avec une vision moderne de l'automobile : proposer une véritable solution de mobilité, adaptée aux profils, aux usages et aux évolutions réglementaires.