

CROSSROADS 2026

L'ACHAT AUTOMOBILE FACE AUX ARBITRAGES : ENTRE DÉSIR ET RÉALITÉ

Méthodologie : Étude Ifop pour Auto Plus réalisée en ligne auprès de 1 001 Français de 25 ans et plus, titulaires du permis de conduire et disposant d'un véhicule au sein du foyer. L'échantillon comprend 349 acheteurs récents (achat dans les 24 derniers mois) et 306 intentionnistes (achat envisagé dans les 12 prochains mois).



LA MARQUE : LA DIMENSION QUI ÉVOLUE LE PLUS DANS LA RÉFLEXION AUTOMOBILE

37%

des acheteurs ont **changé de marque** entre leur projet initial et leur achat final.

Base : acheteurs récents ayant envisagé au moins une marque.

DE NOUVEAUX ACTEURS BOUSCULENT LE MARCHÉ



Pour
9 AUTOMOBILISTES SUR 10

les nouveaux acteurs non européens sont innovants et font bouger le marché

Base : connaisseurs d'au moins un nouveau constructeur non européen.

+22 pts
vs 2024

LE PARCOURS AUTOMOBILE : UNE SUCCESSION D'ARBITRAGES... TOTALEMENT POST-RATIONALISÉS

En moyenne, **6 ajustements au cours de la réflexion** (marque, modèle, motorisation, délai, budget, etc.).



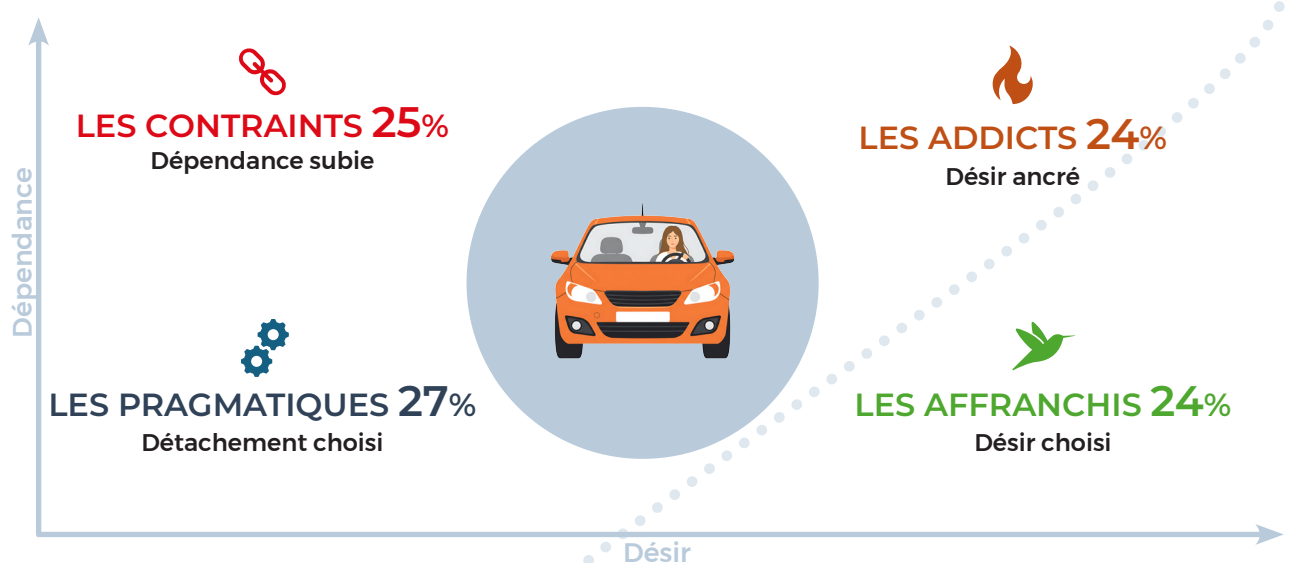
Et pourtant,

94%

considèrent que **leur achat correspond globalement à leur projet.**

Base : acheteurs récents

4 TYPES D'AUTOMOBILISTES DÉFINIS PAR LEUR DÉPENDANCE À LA VOITURE ET LEUR NIVEAU DE DÉSIR POUR L'AUTOMOBILE



SELON LE TYPE D'AUTOMOBILISTES, QUELLES ATTENTES, QUELS ARBITRAGES AU COURS DU PARCOURS D'ACHAT ET PAR QUELS CANAUX LES ADRESSER ?

Par exemple les Addicts
désir ++ / dépendance ++



Profil

CSP+,
foyers avec enfant(s)



Préoccupation

prix à l'achat,
mensualités



Spécificité

plus ouverts aux marques
non européennes et aux
nouveaux constructeurs



Leviers

concession,
médias automobiles et IA,
une confiance accrue pour les
marques citées par les LLM

À DÉCOUVRIR DANS

CROSSROADS 2026