

16.07.2025 - 08:00 Uhr

## L'achat direct est un atout



Vernier/Ostermundigen (ots) -

**Un nouveau sondage du TCS montre que la plupart des propriétaires de voiture paient leur véhicule comptant et accordent de l'importance à la propriété. En revanche, le leasing connaît une situation difficile : seulement 20 % optent pour cette méthode de financement. Toutefois, le leasing peut s'avérer judicieux dans certaines situations.**

4,8 millions de voitures de tourisme circulent sur les routes suisses. Ce parc a doublé depuis le début des années 1980, bien que le nombre de voitures par habitant ait nettement moins augmenté en raison de la croissance démographique. Mais comment ces voitures sont-elles financées ? Par achat, leasing ou abonnement ? Le marché ayant fortement évolué ces dernières années, le TCS a voulu en savoir plus et a mené une enquête détaillée auprès de 1'154 de ses membres. Il s'avère que la voiture personnelle reste la norme. 92 % possèdent leur propre véhicule, tandis que les abonnements automobiles ou les offres d'autopartage restent des solutions de niche.

### La Suisse alémanique se montre réticente au leasing

Les propriétaires de véhicules accordent une grande importance au contrôle total et à l'autonomie. 80 % ont payé leur voiture en espèces ou par virement bancaire. Seulement 10 % ont opté pour un contrat de leasing, tandis que 10 % ont repris leur voiture à la fin du leasing. Il existe d'importantes différences entre les régions linguistiques. En Suisse alémanique, seulement 8 % misent sur le leasing, contre 18 % en Suisse italienne. La Suisse romande se situe entre les deux avec 13 %.

La grande majorité des personnes qui achètent directement leur voiture justifient leur décision par les moyens financiers disponibles et par le fait qu'aucun avantage ne découle d'un financement externe. L'intention d'éviter les dettes et la possession à long terme de la voiture sont également citées par plus de 80 % comme raisons de l'achat direct.

Les propriétaires de voitures qui misent sur le leasing préfèrent utiliser leur argent pour d'autres choses ou l'investir dans d'autres objectifs. Pour plus de la moitié des personnes interrogées, cette raison était déterminante. La possibilité d'acquérir une voiture moderne a également incité 46 % à opter pour le leasing. En revanche, seulement 17 % ont choisi le leasing parce que leur situation de vie avait soudainement changé.

## Les conditions dissuadent

L'enquête menée auprès de membres du TCS montre que les conditions de leasing en dissuadent beaucoup. 60 % des personnes interrogées déclarent qu'elles trouvent pénible d'être liées à un crédit sur plusieurs années. En outre, plus de la moitié des personnes interrogées craignent que le leasing leur coûte au total plus cher que la valeur réelle de la voiture.

Les doutes ne sont pas injustifiés. Outre les mensualités de leasing, des frais supplémentaires tels que l'assurance casco complète obligatoire, les obligations de réparation et les frais de reprise s'y ajoutent. C'est pourquoi le TCS préconise la règle générale suivante : mensualité de leasing x 2 = coûts mensuels ; pour les occasions, mensualité de leasing x 3 = coûts mensuels.

Toutefois, le leasing peut s'avérer judicieux selon la situation de vie. Le leasing est idéal pour qui souhaite conduire un véhicule moderne et bien équipé sans s'engager à long terme. La condition préalable est toutefois une situation financière stable avec un revenu régulier. Le leasing peut également être judicieux pour les conductrices et conducteurs de voitures électriques, car les valeurs résiduelles des voitures électriques sont actuellement difficiles à prévoir. Le leasing permet ainsi de se prémunir contre une éventuelle perte de valeur à la revente. Avant d'acheter une voiture, le TCS recommande d'examiner attentivement les différentes méthodes de financement. Selon l'enquête, il reste encore beaucoup à faire dans ce domaine. Seules 22 % des personnes interrogées se sont penchées sur les différentes méthodes avant l'achat.

---

## Informations sur l'enquête

- Méthode et procédure : enquête en ligne via Survalyzer
- Régions : Suisse alémanique, romande et italienne
- Groupe cible : membres du TCS (avec assistance en cas de panne) entre 18 et 85 ans
- Taille de l'échantillon : 1'154
- Durée de l'enquête : du 29 avril au 14 mai 2025

Contact:

Jordan Girod, porte-parole du TCS  
Tél. 058 827 27 26 | 076 367 25 33 | [jordan.girod@tcs.ch](mailto:jordan.girod@tcs.ch)

## Medieninhalte



*A car dealership scene with three people discussing vehicle choices while looking at a tablet, surrounded by various cars in a bright showroom setting.*

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100000091/100933466> abgerufen werden.