La banque en clair
COMPRENDRE • AGIR • PROGRESSER

Fiche récap · août 2026

Le crédit en magasin et chez le concessionnaire

Carte de magasin, « payez en 4 fois », financement du concessionnaire, LOA… Sur le lieu de vente, on vous propose souvent un crédit sur place. Voici comment ne pas se faire piéger.

L'ESSENTIEL EN TROIS POINTS

01

Le crédit proposé « sur place » est souvent **plus cher** et vendu **vite**, prenez le temps.

02

Derrière une **carte de magasin** se cache souvent un **crédit renouvelable** coûteux.

03

Chez le concessionnaire, comparez le **crédit auto** et la **LOA** avec l'offre de votre banque.

CAS PRATIQUE

Une voiture d'occasion à 15 000 €

Financement du concessionnaire	**accepté en 5 minutes, taux « maison »**
Crédit de votre banque (même montant)	**parfois un TAEG plus bas**
Bon réflexe	**demander les deux et comparer le TAEG**

EN CLAIR

la LOA

LOA = **Location avec Option d'Achat**. Vous **louez** la voiture en payant des loyers, et vous pouvez l'**acheter à la fin** pour un montant fixé d'avance (l'« option »). Tant que vous ne levez pas l'option, la voiture **ne vous appartient pas**, et des frais peuvent s'appliquer à la restitution.

LE PIÈGE À ÉVITER

Confondre « **0 % / sans frais** » et « gratuit sans condition ». Ces offres peuvent être liées à une carte de crédit renouvelable, ou assorties de frais de dossier / d'assurance. Lisez ce que vous signez, ligne par ligne.

À RETENIR

- Le crédit « sur place » est pratique mais souvent **plus cher** : comparez toujours.
- Carte de magasin = souvent **crédit renouvelable** ; concession = **crédit auto ou LOA**.
- Vos armes : **le TAEG**, la mise en concurrence, et **14 jours de rétractation**.

Mis à jour en août 2026 · Sources : service-public.fr, Banque de France. Information générale, sans valeur de conseil.