
VOITURE ÉLECTRIQUE : TOU- JOURS ECONOMIQUE ?

L'UFC-Que Choisir met à jour ses
constats



UFC-QUE CHOISIR
Service des études



UFC-QUE CHOISIR

L'UFC-Que Choisir dispose d'un réseau de 135 associations locales réparties sur tout le territoire, qui accompagne les consommateurs dans la résolution de 100 000 litiges chaque année. Ses 140 salariés, basés au siège à Paris, publient des articles et enquêtes pour le magazine et le site internet « Que Choisir », conduisent des tests comparatifs, lancent des actions en justice, et réalisent des études économiques et des actions de plaidoyer pour éclairer et œuvrer à des décisions permettant de rendre accessible à tous une consommation plus sobre et responsable.

www.quechoisir.org

Editeur : UFC-Que Choisir

Les informations contenues dans ce document correspondent à une analyse à jour à la date de publication le 11 mars 2025.

Ce document est soumis aux droits d'auteur mais peut être utilisé librement à des fins de campagne, d'éducation et de recherche moyennant mention complète de la source. Pour copie dans toute autre circonstance, réutilisation dans d'autres publications, traduction ou adaptation, une permission doit être accordée et des frais peuvent être demandés.

Contact : relationspresse@quechoisir.org

SOMMAIRE

RÉSUMÉ.....	4
1. VOITURES ÉLECTRIQUES NEUVES : DES AIDES ENCORES NÉCESSAIRES.....	7
2. L'OCCASION : INTÉRESSANT FINANCIÈREMENT !	9
3. L'IMPORTANCE DU COÛT DE LA RECHARGE.....	13
CONCLUSIONS ET DEMANDES DE L'UFC-QUE CHOISIR.....	18

RÉSUMÉ

La voiture individuelle assure plus de 80 % des kilomètres parcourus et 83 % des ménages en possède au moins une. Ainsi, les véhicules particuliers sont responsables de 16 % des émissions de gaz à effet de serre en France, auxquelles s'ajoutent les nuisances sonores et la pollution de l'air. La voiture électrique, moins émettrice, a donc une carte à jouer dans les années à venir mais les conséquences économiques pour les consommateurs ne doivent pas être négligées.

En 2021, l'UFC-Que Choisir publiait une étude montrant que les coûts totaux de possession des véhicules électriques étaient inférieurs à ceux des véhicules thermiques dans de nombreuses configurations. Notre association concluait alors que la voiture électrique proposait une véritable alternative et, contrairement à l'idée reçue, pas seulement aux consommateurs aisés et urbains. Les ventes de voitures électriques neuves ont depuis progressé, atteignant plus de 290 000 unités en 2024 (16,9 % des ventes). Toutefois, une baisse des aides à l'acquisition a été actée pour 2025.

Dans ce contexte, l'UFC-Que Choisir, en partenariat avec le Bureau européen des unions de consommateurs (BEUC), a souhaité mettre à jour ses constats en s'appuyant sur une nouvelle étude réalisée par le cabinet *Environmental Resources Management*¹. Celle-ci compare les coûts de possession de véhicules essence, diesel et électrique, du premier au troisième utilisateurs dans l'Union européenne.

Ces estimations montrent qu'en 2025, quelle que soit sa taille, un véhicule électrique neuf est en moyenne plus onéreux pour son premier utilisateur qu'un véhicule essence neuf équivalent, hors aide à l'achat. Considérant une durée de de

détention de quatre ans, les coûts supplémentaires s'élèvent à 2 900 € pour un petit véhicule, 750 € pour un véhicule moyen et 4 320 € pour un véhicule de grande taille. **Toutefois, les véhicules électriques neufs de taille moyenne deviennent moins chers dès 2026.** C'est également le cas en 2029 pour les voitures de petite taille et 2032 pour les voitures de grande taille. A noter, ces constats sont très dépendants des conditions financières d'achat disponibles pour chaque modèle. Ainsi, la *Tesla Model Y* s'avère moins chère que la *Skoda Kodiaq* pour son premier utilisateur dès 2024.

Nos résultats montrent également que les coûts de possession d'une voiture électrique d'occasion, considérant une voiture neuve achetée en 2024, sont inférieurs à une voiture thermique équivalente quel que soit son gabarit. Cela résulte de coûts d'utilisation plus faibles et d'une dépréciation du véhicule essentiellement supportée par le premier propriétaire. Ainsi, pour une voiture moyenne, le deuxième propriétaire économisera environ 2 000 € sur cinq ans et le troisième propriétaire 4 000 € sur sept ans, soit un coût total de possession respectivement inférieur de 27 et 21 % à une voiture thermique équivalente.

Toutefois, des prix de l'électricité élevés et un accès restreint à la recharge à domicile pourraient affecter ces gains financiers. En effet, nous montrons que dans le cas d'un véhicule électrique moyen en 2030, le seul accès à la recharge publique augmente le coût de possession de 544 € par an pour le premier utilisateur, de 376 € pour le deuxième propriétaire et de 253 € pour le troisième propriétaire. Des garanties doivent donc être données aux consommateurs.

Si diminuer l'usage de la voiture dans nos quotidiens reste la priorité, la voiture électrique a un rôle à jouer dans la décarbonation des transports au vu de l'objectif de baisse des émissions de la

¹ <https://www.erm.com/>

France et de l'intérêt économique grandissant du véhicule électrique pour les consommateurs.



MÉTHODOLOGIE

Le coût total de possession d'un véhicule prend en compte à la fois son coût d'acquisition et ses coûts d'utilisation, afin d'estimer l'ensemble des dépenses des consommateurs.

Dans notre étude, le coût total de possession d'un véhicule électrique et d'un véhicule thermique dans l'Union européenne est calculé pour trois tailles de véhicules : petite (citadine), moyenne (monospace compact, berline familiale) et grande (SUV, grande berline) pour le premier, deuxième et troisième propriétaire. Les coûts d'acquisition du véhicule ainsi que les coûts énergétiques propres à son utilisation ont été pris en compte (dont le coût d'acquisition d'un point de recharge à domicile [100 €/an]). En revanche, les coûts de maintenance, d'assurance ou encore les aides à l'acquisition ne l'ont pas été.

Il est considéré que le premier propriétaire parcourt 15 000 kilomètres, le second 12 000 kilomètres et le troisième 10 000 kilomètres. Les temps de possession supposés sont respectivement de quatre, cinq et sept ans. Pour les premiers propriétaires, nous supposons un leasing de quatre ans. En effet, en 2024, 59 % des acquisitions de véhicules neufs ont été réalisés grâce à une location. Pour les deuxièmes et troisièmes propriétaires, nous supposons que la voiture est acquise grâce à un crédit de la durée du temps de possession. Ces derniers reçoivent donc la valeur résiduelle de leur voiture, ou valeur de revente, à la fin de la durée de possession.

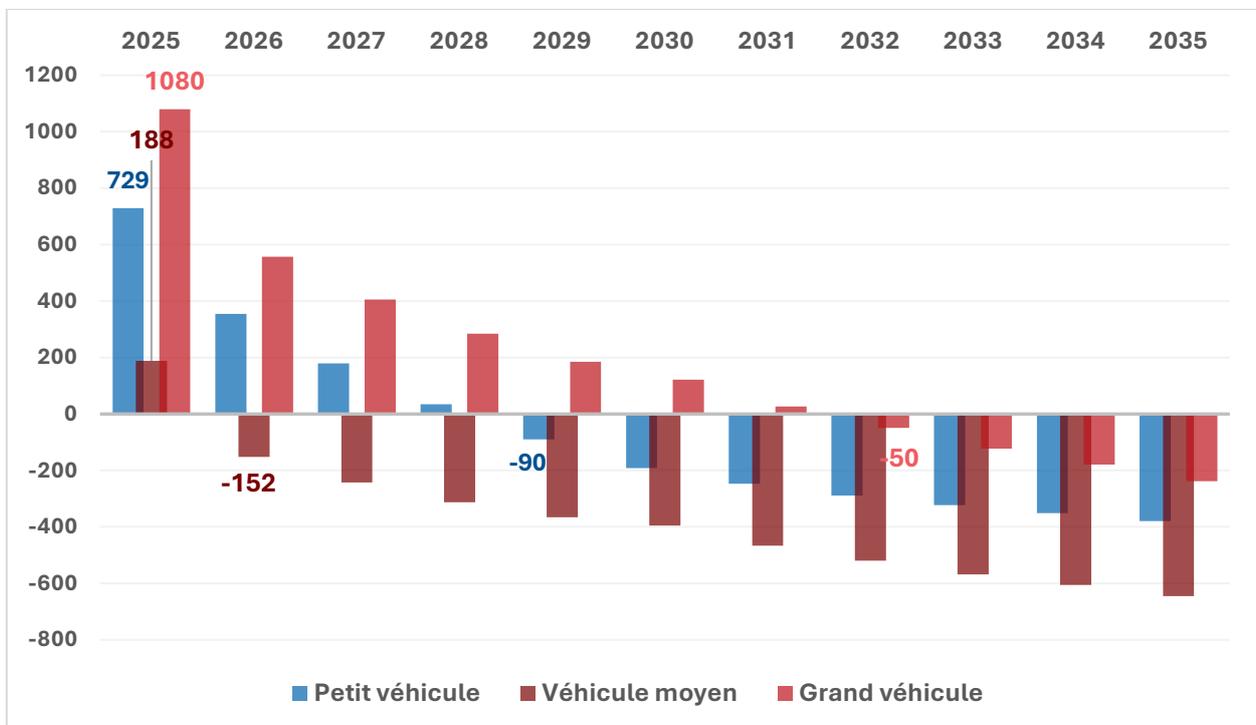


1. VOITURES ÉLECTRIQUES NEUVES : DES AIDES ENCORES NÉCESSAIRES

En 2025, quelle que soit sa taille, un véhicule électrique neuf est en moyenne plus onéreux pour son premier propriétaire qu'un véhicule essence neuf équivalent, hors aide à l'achat. Considérant une durée de possession de quatre ans, les coûts supplémentaires s'élèvent à 2 900 € pour un petit véhicule, 750 € pour un véhicule moyen et 4 300 € pour un véhicule de grande taille. En effet, malgré des coûts d'utilisation inférieurs, le coût supérieur du leasing du véhicule électrique n'est pas compensé. Cela est dû au prix des véhicules

électriques, mais également aux anticipations des compagnies de leasing quant à leur valeur résiduelle. Toutefois, les véhicules électriques neufs de taille moyenne deviennent moins chers dès 2026, puis en 2029 pour les voitures de petite taille et 2032 pour les voitures de grande taille. Le maintien des aides jusqu'à ces dates est donc essentiel pour assurer l'attractivité de la voiture électrique par rapport à la voiture thermique. Par exemple, pour un petit véhicule, les aides devraient être maintenues à environ 1 500 € en 2026 et à 750 € en 2027 pour garantir la parité de prix pour le premier possesseur. Ces véhicules doivent par ailleurs être favorisés par rapport aux grands véhicules électriques de par leur moindre impact environnemental. A noter, ces constats sont très dépendants des conditions financières d'achat disponibles, comme exposé dans l'encadré ci-dessous.

FIGURE 1 : DIFFÉRENCE ENTRE LE COÛT TOTAL DE POSSESSION D'UNE VOITURE ÉLECTRIQUE ET D'UNE VOITURE ESSENCE POUR LE PREMIER PROPRIÉTAIRE (€2024/AN, PENDANT QUATRE ANS)



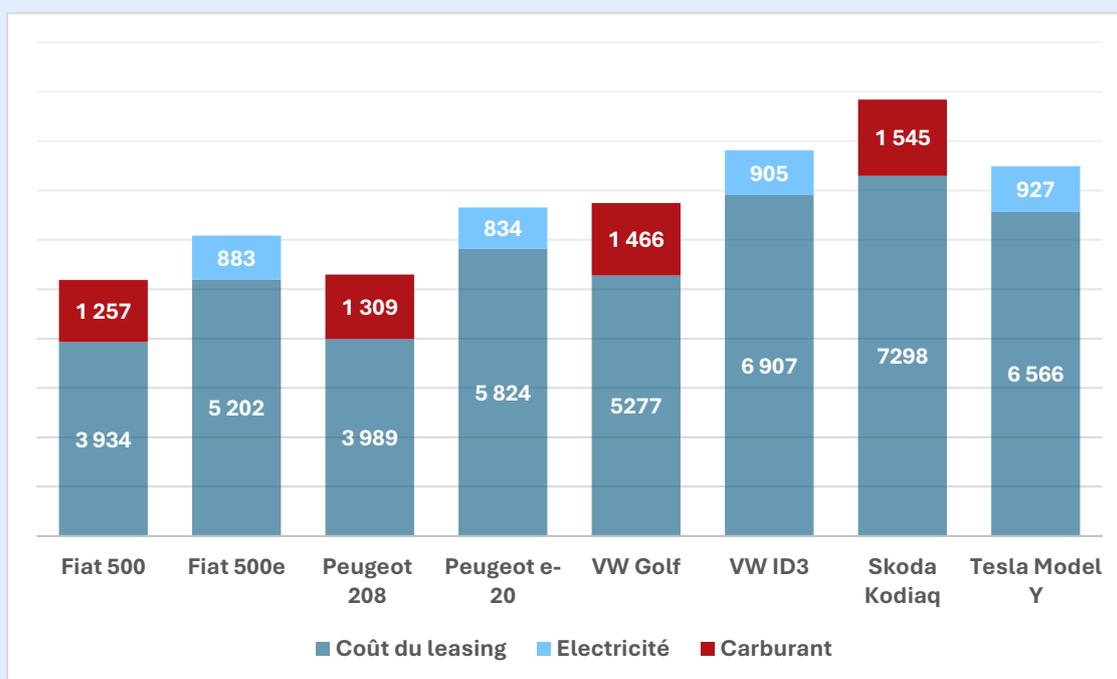
DES MODÈLES NEUFS ATTRACTIFS FINANCIÈREMENT SELON LES CONDITIONS DE FINANCEMENT

Selon la même méthodologie que précédemment et en considérant les prix d'acquisition disponibles en France, nous avons pu comparer les coûts totaux de possession pour quatre paires de véhicules disponibles sur le marché.

Véhicule thermique	Véhicule électrique
Fiat 500	Fiat 500 ^e
Peugeot 208	Peugeot e-208
VW Golf	VW ID.3
Skoda Kodiaq	Tesla Model Y

Conformément au scénario présenté ci-dessus, pour les premiers utilisateurs, dans trois cas sur quatre, les véhicules électriques montrent un coût total de possession plus élevé. Toutefois, dans le cas de la *Tesla Model Y*, montrant un prix similaire à la *Skoda Kodiaq*, 44 990 € et 44 760 € respectivement, le coût inférieur du leasing permet des économies au premier utilisateur. Cela provient des taux d'intérêt et de l'anticipation de la valeur résiduelle proposés par *Tesla*. Rappelons que ces estimations ne prennent pas en compte les aides à l'acquisition disponibles en France.

FIGURE 2 : COUT TOTAL DE POSSESSION ANNUEL DU VÉHICULE POUR LE PREMIER PROPRIÉTAIRE (€2024/AN)

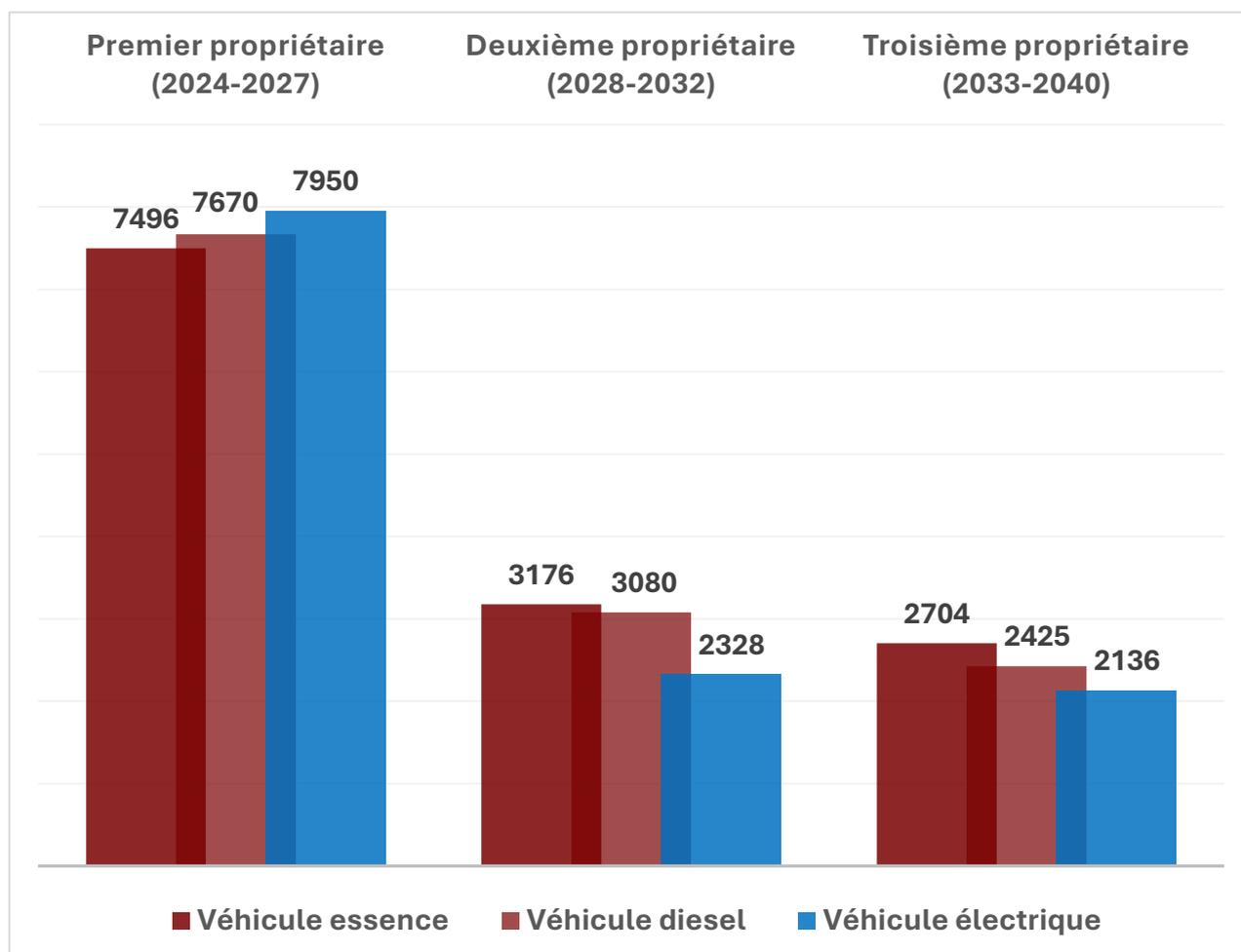


2. L'OCCASION : INTÉRESSANT FINANCIÈREMENT !

Considérant un véhicule neuf acheté en 2024, les véhicules de deuxième et troisième mains électriques sont plus avantageux, la deuxième possession débutant en 2028 et la troisième en 2033. En 2028, le deuxième propriétaire d'une voiture électrique économisera 848 € par an (-26,7 %) par

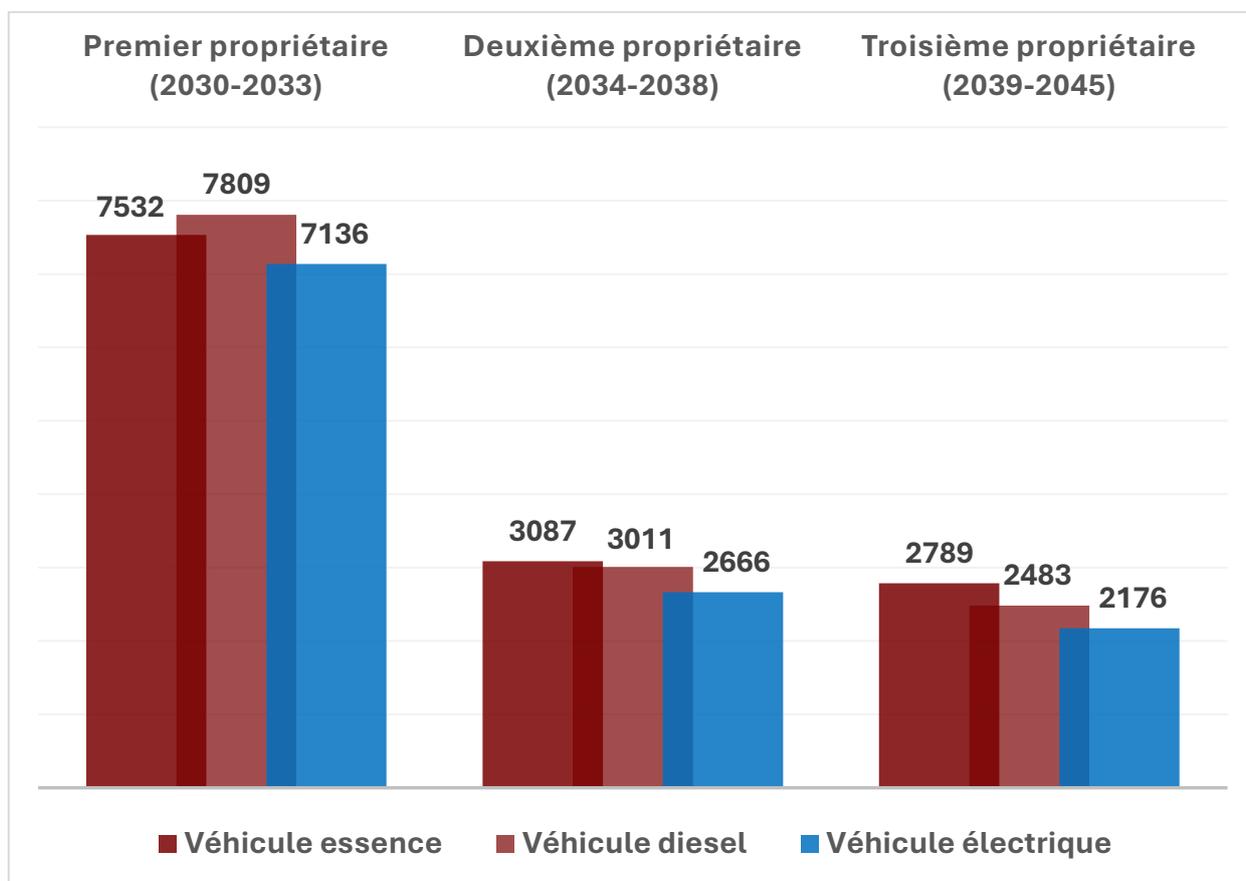
rapport à un véhicule essence et 752 € par an (-24,4 %) par rapport à un véhicule diesel. En 2033, le troisième propriétaire d'une voiture électrique économisera 568 € par an (-21 %) par rapport à un véhicule essence et 289 € par an (-11,9 %) par rapport à un véhicule diesel.

FIGURE 3 : COUT TOTAL DE POSSESSION ANNUEL D'UN VÉHICULE MOYEN POUR LES TROIS PREMIERS PROPRIÉTAIRES (€2024/AN)



Ainsi, en 2030, les couts de possession totaux sont inférieurs pour l'ensemble des gabarits de voitures, comme le montre la figure ci-dessous.

FIGURE 4 : COUT TOTAL DE POSSESSION ANNUEL D'UN VÉHICULE MOYEN ACQUIS EN 2030 POUR LES TROIS PREMIERS PROPRIÉTAIRES (€2024/AN)





TÉMOIGNAGE

LÉA ACKERMANN, PROPRIÉTAIRE D'UNE VW UP !



Toulousaine de 33 ans, Léa Ackermann roule en Volkswagen Up! depuis un peu plus d'un an. La voiture, achetée d'occasion à 57 000 km en janvier 2023 date de 2015, est utilisée pour les trajets quotidiens domicile/travail. Un choix motivé par des critères assez matériels et pratiques. Léa se sentait en effet dans l'expectative avec la mise en place de la ZFE par Toulouse Métropole et voulait aussi réduire le coût d'usage de sa voiture. Elle a donc revendu sa Seat Ibiza 6 000 € et bénéficié de la prime écologique de 1 000 € pour l'achat d'un modèle d'occasion, la petite allemande n'aura finalement coûté « que » 4 000 €. Sans que ce soit la voiture de ses rêves, elle ne regrette pas son choix après 18 000 km. Car, même si elle trouve que le moteur manque un peu de puissance, elle apprécie le confort en famille (deux enfants à bord) et l'agrément de conduite. Le petit gabarit de l'auto lui permet également de se faufiler partout. Et quand Léa fait le bilan économique de l'utilisation de sa voiture, elle est plutôt contente. **L'électrique lui permet d'économiser environ 150 euros par mois, sans compter les révisions moins onéreuses et qu'elle n'a plus à réaliser aussi souvent qu'avec son modèle thermique.** Si c'était à refaire, Léa opterait certainement pour une autre électrique mieux finie et mieux équipée que sa petite Up!



TÉMOIGNAGE

DANIÈLE FLEVET, ROULE EN OPEL CORSA ELECTRIC



Sensible à l'écologie mais aussi inquiète à cause du coût de l'essence, Danièle est passée à l'électrique en 2022. Sur les conseils d'un ami, elle jette son dévolu sur une Opel Corsa Electric Élégance Business neuve à 35 150 euros qu'elle paiera en leasing. **Grâce au bonus écologique de 6 000 €, d'une participation commerciale de 1 100 € et à la reprise de son ancien véhicule pour 2 000 €, la voiture lui reviendra à 26 050 €.** **Rapidement convaincue par l'agrément d'usage au quotidien, elle pense déjà reprendre un second VE à la fin de son contrat.** Le choix du modèle, et de la marque, dépendra alors du prix et de l'autonomie proposée par la batterie. Elle, qui habite à 8 km de Melun (77, Seine et Marne), recharge le plus souvent sur des bornes publiques et apprécie que dans son département presque toutes les communes soient pourvues en point de recharge à 22 kW. Mais de regretter, même si on l'avait prévenue sur ce point, que la charge de la batterie soit « *beaucoup plus faible* » en hiver et que l'autonomie s'en ressente : de 25 à 30 % de moins. Et, si aujourd'hui elle est très satisfaite sa voiture électrique pour ses trajets quotidiens, elle regrette que « *ce ne soit pas l'idéal* » pour effectuer un long trajet. Elle constate en effet que, sur autoroute, si on roule à 120 ou 130 km/h l'autonomie ne dépasse guère 200 km et qu'il faille dès lors s'organiser pour effectuer des recharges en cours de route. Danièle rêve d'un partenariat SNCF/loueurs qui permettrait de faire le trajet en train puis de louer une voiture électrique à l'arrivée.

3. L'IMPORTANCE DU COÛT DE LA RECHARGE

Ces résultats montrent l'intérêt des véhicules électriques pour les consommateurs du fait d'un coût d'utilisation inférieur à celui des véhicules thermiques. Cet avantage pourrait toutefois être amoindri en fonction des possibilités et des tarifs de recharge.

Dans le scénario utilisé pour les estimations précédentes, nous nous sommes basés sur les pratiques et les prix de recharge ci-dessous :

TABLEAU 1 : PRATIQUE DE RECHARGE DANS LE SCÉNARIO PRINCIPAL

Type de recharge	Domicile	Travail	Recharge publique lente	Recharge publique rapide
Part de l'électricité consommée (%)	38	28	15	19
Prix (€/kWh)	0,23	0,23	0,36	0,71

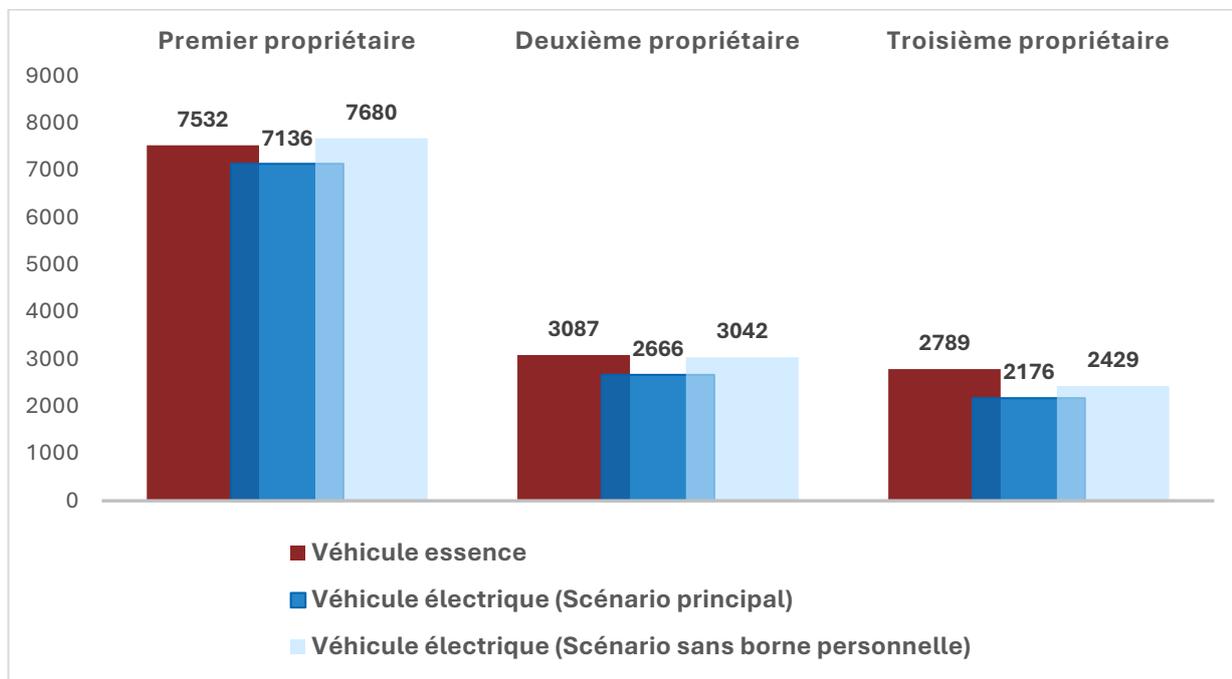
Or, si l'on considère un consommateur n'ayant pas accès à une recharge à domicile ou à son travail mais uniquement à la recharge publique selon les critères décrits ci-dessous, les gains financiers atteints se réduisent de manière importante.

TABLEAU 2 : PRATIQUE DE RECHARGE DANS LE SCÉNARIO SANS ACCÈS À UNE BORNE DE RECHARGE À DOMICILE OU AU TRAVAIL

Type de recharge	Domicile	Travail	Recharge publique lente	Recharge publique rapide
Part de l'électricité consommée (%)	0	0	45	55

Ainsi, dans le cas d'un véhicule électrique moyen en 2030, le seul accès à la recharge publique augmente le coût de possession de 544 € par an pour le premier utilisateur, de 376 € pour le second propriétaire et de 253 € pour le troisième propriétaire. Ainsi, le bilan financier reste seulement positif pour le troisième propriétaire d'un véhicule électrique par rapport à un véhicule thermique essence (-360 € par an). En conséquence, la parité de prix entre les voitures électriques et thermiques moyennes n'est atteinte qu'en 2032 contre 2026 dans le scénario où le consommateur a accès à une recharge à domicile et sur son lieu de travail.



FIGURE 5 : COUT TOTAL ANNUEL DE POSSESSION D'UN VÉHICULE MOYEN ACQUIS EN 2030 POUR LES TROIS PREMIERS PROPRIÉTAIRES (€2024/AN)

Ces résultats montrent que le coût de la recharge est un élément central pour garantir l'intérêt du véhicule électrique pour le consommateur. L'accès à la recharge à domicile ou sur le lieu de travail, ainsi que des prix de la recharge publique abordables sont donc des facteurs clés pour l'intérêt financier du véhicule électrique.



TÉMOIGNAGE

JACQUES LUCAS, VIENT D'ABANDONNER SA VW ID3

C'est vraiment une courte expérience en voiture électrique qu'a vécu Jacques : deux mois à peine ! Mais, ce ne sont pas les qualités routière, l'agrément de conduite ni le niveau de sécurité offert par sa Volkswagen ID3 qui sont en cause. Et Jacques de résumer la situation « *l'utilisation de la voiture électrique aujourd'hui répond plus à des petits trajets ou des trajets ne dépassant pas les 300 km quotidiens afin de garder le contrôle de la durée du voyage et le coût s'il n'y a pas de possibilité de charger à son domicile* ». Le problème c'est que ce résident d'Avignon (84, Vaucluse) roule beaucoup : il a parcouru 2 862 km, principalement sur route et autoroutes, en à peine deux mois. Et cela avec des trajets de plus de 500 km à chaque fois. Et les 10 recharges effectuées sur des bornes publiques (il n'a pas de possibilité de recharger à domicile) lui ont coûté un peu trop cher à son goût. Là où il payait environ 50 € avec sa voiture thermique, une Golf 7 essence, il doit désormais en déboursier 77 avec son électrique. C'est un surcoût de plus de 50 %. Or, l'intérêt économique à l'usage était l'un de ses critères principaux au moment de l'achat.





TÉMOIGNAGE

MARIE-LAURE RIBETTE, PROPRIÉTAIRE D'UNE RENAULT MEGANE E-TECH

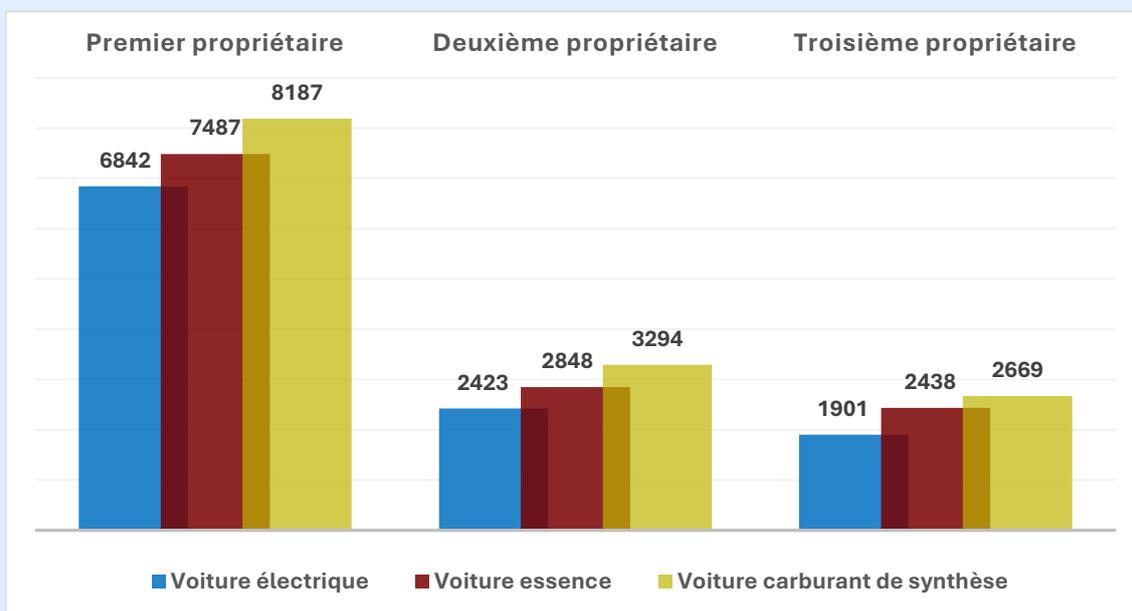
Début mars 2024, Marie-Laure Ribette pousse la porte de la concession Renault Sainz de Saint Medard en Jalles (33, Gironde) pour prendre possession de sa nouvelle Megane E-Tech techno. Achetée neuve en LOA pour 40 000 euros, aides et reprise de son ancien véhicule déduites, Marie-Laure est passée à l'électrique par sensibilité environnementale et pour bénéficier d'un coût à l'usage moins élevé, notamment lors des recharges. Ces dernières sont réalisées généralement au domicile, via une borne de recharge dont le coût d'installation a été pris en charge à hauteur de 80 % par le constructeur. L'idéal pour celle qui parcourt principalement des trajets domicile-travail. En revanche, cela se complique lorsqu'elle doit recharger sur une borne publique. « *Trop compliqué à chaque fois. Mode de recharge différent. Pas d'explication facile* » sont autant de reproches faits par Marie-Laure. Et de regretter aussi que « nous avons pu constater que les bornes étaient souvent HS ».



CARBURANTS DE SYNTHÈSE : TROP ONÉREUX POUR BÉNÉFICIER AUX CONSOMMATEURS

Les véhicules thermiques seront normalement interdits à la vente en 2035. Toutefois, les tractations en cours au niveau européen pourraient amener la Commission européenne à autoriser la commercialisation de véhicules thermiques fonctionnant aux carburants de synthèse. Les carburants de synthèse sont des carburants d'origine non végétale qui ont les mêmes propriétés que l'essence ou le diesel. Ceux-ci pourraient montrer un coût élevé en 2035. Cela est notamment dû à la quantité d'énergie nécessaire pour produire ces carburants. Par exemple, pour produire un litre d'essence de synthèse, il faut environ 19 à 24 kWh d'électricité. Ainsi, pour parcourir 100 kilomètres, 120 à 180 kWh d'électricité serait nécessaire contre 20 kWh pour une voiture électrique. Ainsi, les véhicules thermiques utilisant des carburants de synthèse présenteraient un coût de possession supérieur aux véhicules électriques et aux véhicules thermiques classiques, comme le montre le graphique ci-dessous.

FIGURE 6 : COUT TOTAL ANNUEL DE POSSESSION D'UN VÉHICULE MOYEN ACQUIS EN 2035 POUR LES TROIS PREMIERS PROPRIÉTAIRES (€2024/AN)



Par ailleurs, les systèmes de détection intégrés au véhicule permettant de distinguer un carburant de synthèse d'un carburant classique pourraient se révéler très onéreux et augmenter d'autant le coût d'acquisition du véhicule pour le consommateur. De plus, la production de carburants de synthèse risque de se révéler limitée, et par là sa distribution, entraînant une recharge difficile d'accès pour les consommateurs.

CONCLUSIONS ET DEMANDES DE L'UFC-QUE CHOISIR

Les résultats de cette étude montrent que les véhicules électriques sont moins onéreux, selon le coût total de possession, pour tous les segments à partir de 2032 et dès 2026 pour les véhicules de taille moyenne. En 2030, pour une voiture de taille moyenne, ces économies sont évaluées à 400 € par an pour le premier et le second propriétaires et à 600 € par an pour le troisième propriétaire. Considérant un véhicule entré sur le marché en 2024, les économies pour les second et troisième propriétaires s'élèvent respectivement à 300 et 500 € par an pour un petit véhicule, à 600 et 900 € par an pour un véhicule moyen et à 400 et 800 € par an pour un véhicule de grande taille. L'analyse de quatre paires de véhicules électriques et thermiques équivalents disponibles sur le marché français montre que pour le premier propriétaire, malgré des coûts d'utilisation inférieurs pour le véhicule électrique, seule la *Tesla Model Y*, en comparaison de la *Skoda Kodiaq*, se montre attractive financièrement. Cela est lié au coût de location supérieur des véhicules électriques, expliqué par un prix supérieur et les hypothèses de valeur de revente utilisées par les compagnies de leasing.

Au vu de l'intérêt des voitures électriques d'occasion pour les consommateurs, l'émergence d'un marché secondaire doit être assuré, à travers des aides à l'acquisition réformées et ciblées, la montée en puissance du verdissement des flottes d'entreprises et des garanties en matière d'état de la batterie pour les acheteurs. De plus, face à la SUVisation du parc automobile, que nous avons pu renseigner dans une récente étude réalisée conjointement avec *WWF*, les petits véhicules électriques, qui montrent le meilleur bilan environnemental, doivent être favorisés par des aides bonifiées.

Par ailleurs, l'accès à des tarifs de recharge attractifs est central pour la compétitivité prix des véhicules électriques. Selon notre analyse, lorsqu'un consommateur n'a pas accès à la recharge à domicile ou sur son lieu de travail mais seulement à la recharge publique, la parité de prix entre voitures électriques et thermiques moyennes n'est atteinte qu'en 2032 contre 2026 dans le scénario où le consommateur a accès à ces deux premiers types de recharge. L'accès à la recharge électrique à un prix compétitif doit donc être assuré par des politiques publiques adaptées. Ainsi, l'installation de chargeurs à domicile doit être soutenu, des prix de l'électricité attractifs garantis et les prix aux bornes de recharge régulés. Ce marché est en effet caractérisé par une opacité et une variabilité tarifaire notoires, comme a pu le relever [l'UFC-Que Choisir en 2023](#) et [l'Autorité de la Concurrence en 2024](#).

Au vu de ces constats, l'UFC-Que Choisir rappelle ses demandes :

- **Le maintien des aides à l'acquisition jusqu'à l'atteinte de la parité de prix entre voitures électriques et voitures thermiques et leur recentrage sur les véhicules électriques les moins émetteurs sur leur cycle de vie**
- **La mise en place d'un certificat de santé de la batterie obligatoire lors de la revente d'un véhicule électrique**
- **La garanti de prix de l'électricité attractifs, à domicile comme aux bornes de recharge publiques**
- **Un meilleure encadrement du secteur des bornes de recharge en matière d'information sur les prix et de structure tarifaire**





UFC-QUE CHOISIR

Fondée en 1951, l'UFC-Que Choisir est la principale association de consommateurs française. Elle informe, conseille, défend les consommateurs et se mobilise pour une consommation responsable, respectueuse des enjeux sanitaires, environnementaux et sociétaux.