**Le marché des voitures d'occasion
va repasser à la vitesse supérieure**

3 questions à Pierre Paturel, directeur d'études

**Xerfi vient de publier une étude sous le titre :
« Le marché des véhicules d'occasion à l'horizon 2026 – Les stratégies
de croissance et d'optimisation face à la concurrence et aux mutations
de la demande »**

Après un trou d'air en 2022 et 2023, le marché français des voitures d'occasion va retrouver le chemin de la croissance. Comment expliquer ce rebond ?

A 5,2 millions d'immatriculations en 2022 et 2023, [le marché des véhicules d'occasion](#) (VO) avait touché son plus bas niveau depuis plus de dix ans. Cela s'explique par la crise de la production de véhicules neufs (VN) qui a entraîné une chute des immatriculations de voitures de démonstration et fortement réduit la mise sur le marché de VO récents. Au final, le marché de l'occasion a ainsi souffert d'une pénurie d'offre alors même que la demande restait forte, notamment en raison des délais rallongés dans le neuf justement. La donne a changé depuis le dernier trimestre 2023. Le prix des VO - qui s'était envolé depuis la crise sanitaire pour s'établir à près de 23 000 euros fin 2023 – a commencé à se détendre avec les retours de leasing plus nombreux et la reconstitution des stocks de VO. Dans le même temps, la demande en VO reste élevée dans un contexte de pouvoir d'achat contraint, avec des standards de l'occasion récente (moins de 5 ans) qui se rapprochent du neuf et alors que l'offre de VN est de plus en plus coûteuse et de moins en moins fournie en motorisation diesel. Dans ce contexte plus favorable, nous anticipons un rebond de 6% des immatriculations de VO en 2024 puis de 2,5% par an en moyenne en 2025 et 2026.

Les professionnels des VO peuvent-ils regagner des parts de marché ?

Le parc automobile français de VO va prendre de l'âge, reflétant surtout la fiabilité croissante des véhicules. Et cette tendance va s'accroître car le marché du neuf ne retrouvera pas ses sommets d'avant Covid, freinant l'arrivée sur le marché de VO récents. Dans ce contexte, les professionnels, qui dominent les ventes de VO de moins de 5 ans, cherchent à monter en puissance sur les transactions de véhicules plus anciens grâce notamment à la généralisation de la pratique de l'achat cash. Ils devront aussi renforcer leurs capacités d'inspection et de reconditionnement de véhicules. À ce titre, les leaders de la distribution et certains constructeurs automobiles consentent encore d'importants investissements pour faire changer d'échelle le reconditionnement de VO. Après l'érosion observée entre 2019 et 2023, la part de marché des professionnels devrait ainsi rebondir pour s'établir à 37% en 2026, [selon nos prévisions](#). Le réseau des constructeurs automobiles (succursales et concessionnaires indépendants) reste et restera le principal canal de ventes de VO en BtoC. Face à la bonne tenue du [marché de l'occasion](#), les groupes de distribution et les constructeurs ont effectivement décidé de hisser le VO au rang d'axe de développement majeur. Ils ont créé des business unit et des marques dédiées, en investissant dans des outils de gestion et dans le rachat cash. Par ailleurs, de nombreux acteurs se disputent le marché des transactions entre particuliers : sites d'annonces en ligne comme La Centrale, plateformes en ligne de vente CtoC comme Carizy et les agences automobiles. Avec leur modèle 100% digital, les pure players de la vente de VO (Cazoo...) sont eux à la peine entre d'importants problèmes de sourcing et la remontée des taux d'intérêt.

La montée en gamme de l'offre de VO est-elle un impératif catégorique ?

Pour se distinguer dans un marché très concurrentiel et donner des gages de qualité à la clientèle, les professionnels font monter leur offre en gamme. L'objectif est bel et bien de rapprocher le VO des standards du neuf. Ils ont ainsi développé des labels pour améliorer leur image de marque. Leur politique d'industrialisation et de reconditionnement leur permet en outre de mieux standardiser les véhicules et de réaliser des économies d'échelle. En parallèle, ils enrichissent leur offre de services complémentaires (financement, garanties panne mécanique, contrats d'entretien...) et se saisissent des nouveaux outils de remarketing pour présenter leurs véhicules sous leur meilleur jour. Le développement des offres de leasing (LOA ou LLD) ou d'offres d'abonnement est une autre priorité des professionnels.

Le groupe Xerfi est en France le leader des études économiques sectorielles. Il présente le plus grand catalogue de travaux sur la France et l'International. Editeur indépendant, il apporte à ses clients par son expertise professionnelle, sa liberté éditoriale, son ouverture intellectuelle, l'accès rapide, fiable, clair, à la connaissance actualisée des évolutions sectorielles, des stratégies des acteurs économiques et de leur environnement.