



Communiqué de presse

Juillet 2025

Etude CapCar / Voitures d'occasion : Quelles sont les préférences des Français selon leur région ?

Le marché de la voiture d'occasion bat des records. En 2024, plus de 5,4 millions de transactions ont été enregistrées en France. Derrière cette croissance se cachent des préférences bien distinctes selon les territoires. [CapCar](#), la plateforme française d'intermédiation automobile, dresse un état des lieux inédit des usages et choix des Français en matière de voitures d'occasion. Modèles, motorisation, boîte de vitesses, niveau d'équipement : l'étude¹ révèle des disparités régionales marquées, reflets des habitudes de mobilité, du cadre de vie... et du pouvoir d'achat local.

Boîte auto ou manuelle : une fracture nord-sud

Premier enseignement de l'étude : **la boîte automatique poursuit sa progression**, mais à des vitesses variables selon les territoires. **En Île-de-France, 51,1 % des véhicules vendus via CapCar sont désormais en boîte auto** – un choix de confort souvent dicté par les **embouteillages récurrents** et la conduite urbaine.

À l'opposé, dans des régions comme **les Hauts-de-France, l'Occitanie ou le Grand Est, la boîte manuelle reste majoritaire**, avec environ 60 % des ventes. Cette fracture géographique illustre une **transition technologique inégale**, davantage portée par les **métropoles** que par les zones rurales.

Diesel, un clivage territorial...bientôt rééquilibré ?

Alors qu'en **Île-de-France, le diesel est devenu résiduel (moins de 22 % des ventes)**, certaines régions continuent de l'adopter massivement. C'est notamment le cas dans les **Hauts-de-France, Nouvelle-Aquitaine et Grand Est** où il représente encore **plus de 40 % des ventes** (respectivement **41,6%, 40,5% et 40,9%**).

¹ Méthodologie : Étude réalisée par CapCar sur un panel de 5.321 véhicules d'occasion vendus entre juin 2024 et mai 2025, sur l'ensemble du territoire français. Les données ont été agrégées par région, et analysées selon plusieurs critères : modèle, carburant, boîte, prix moyen, ancienneté, motorisation et niveau d'équipement.

La **réglementation ZFE**, les préoccupations environnementales et les offres de motorisations alternatives expliquent ce recul en milieu urbain. **Ailleurs, le diesel séduit encore pour sa sobriété sur longue distance et son coût à l'achat plus accessible.** Mais la remise en cause actuelle des ZFE, avec de nombreuses villes qui suspendent ou révisent leur calendrier, pourrait rebattre les cartes.

« Jusqu'ici, les ZFE ont contribué à accélérer le recul du diesel dans les grandes métropoles. Mais leur arrêt pourrait atténuer cet effet de clivage. On peut s'attendre à un rééquilibrage partiel dans les années à venir, surtout si les prix des motorisations alternatives restent élevés. »

Guillaume Moriaucourt, Directeur Marketing et co-fondateur de CapCar

Autre élément à noter : **les motorisations hybrides représentent en moyenne 7,5 % des ventes** sur la plateforme, avec des pics en **Provence-Alpes Côte d'Azur (10,9%)** et en **Île-de-France (10,3%)**.

Électrique : encore minoritaire, sauf exception

Malgré les discours politiques et les incitations fiscales, **l'électrique reste marginal** dans les ventes de voitures d'occasion, ne dépassant pas **4,2 % des motorisations à l'échelle nationale**.

Seule exception notable : le Pays de la Loire, où **la part de véhicules électriques atteint 9,2 %**, soit **près du double de la moyenne nationale**. Cette forte proportion s'explique par un ensemble de facteurs : un **tissu urbain bien équipé en bornes de recharge**, un **pouvoir d'achat supérieur à la moyenne nationale** et une **population plus sensibilisée aux enjeux de mobilité durable**. Cette dynamique est aussi soutenue par des **politiques locales volontaristes** en matière de transition énergétique. A titre de comparaison, sa voisine le **Centre-Val-de-Loire** est la région la moins pourvue en véhicules électriques (**2%**) suivi de près par la **Normandie** (seulement **2,3%**).

Les voitures les plus chères en Auvergne-Rhône-Alpes, les moins chères en Bourgogne

Sans surprise, les **régions les plus urbaines et les plus aisées** affichent les **prix de vente les plus élevés**. En tête :

- **Auvergne-Rhône-Alpes** (~15 900 €)
- **Île-de-France** (~15 700 €)
- **Pays de la Loire** (~15 700 €)

À l'inverse, des régions comme la **Bourgogne-Franche-Comté**, la **Normandie** ou le **Grand Est** tournent autour de **12 000 €**, reflétant des **arbitrages liés au pouvoir d'achat** et des véhicules souvent **plus anciens ou plus simples**.

L'âge moyen des voitures varie fortement selon les régions

Autre critère marquant : **l'âge moyen des véhicules vendus**. Il est **le plus bas en région Pays de la Loire (5,5 ans)**, tandis qu'il grimpe à **8 ans** en Ile-de-France. La moyenne nationale s'élève quant à elle à **6,9 ans**. Un écart qui peut surprendre **pour l'Île-de-France et qui** s'explique notamment par une **forte présence de modèles premium** et haut de gamme, souvent **mieux équipés, plus chers** à l'achat, et donc **conservés plus longtemps avant revente**.

Les modèles préférés : une France automobile plurielle

Chaque région révèle ses propres préférences en matière de modèles :

- **Île-de-France** : Renault Clio, Peugeot 208, Peugeot 308
- **Auvergne-Rhône-Alpes** : Peugeot 208, Peugeot 308, Renault Clio
- **Bretagne** : Citroën C3, Peugeot 308, Peugeot 2008
- **Grand Est** : Renault Clio, Peugeot 308, Peugeot 208
- **Centre-Val de Loire** : Peugeot 308, Renault Clio, Renault Mégane
- **Hauts-de-France** : Peugeot 208, Peugeot 308, Renault Clio
- **Normandie** : Renault Clio, Peugeot 308, Renault Mégane
- **Nouvelle-Aquitaine** : Peugeot 308, Peugeot 2008, Peugeot 208
- **Occitanie** : Peugeot 208, Peugeot 308, Peugeot 2008
- **Pays de la Loire** : Peugeot 308, Peugeot 2008, Peugeot 208
- **Provence-Alpes-Côte d'Azur** : Peugeot 208, Renault Clio, Peugeot 308

La Peugeot 308 apparaît dans le top 3 de toutes les régions, confirmant sa position de modèle polyvalent et très recherché. Ces choix traduisent à la fois **des préférences de style et des besoins d'usage : compacité urbaine, polyvalence familiale, confort longue distance ou prestige**.

« Le marché de la voiture d'occasion est bien plus révélateur qu'on ne le pense. Il reflète à la fois des réalités économiques, des préférences culturelles et des contraintes locales de mobilité. L'écart de plus de 10 points entre la boîte automatique en Île-de-France et dans les Hauts-de-France, ou la percée de l'électrique dans les Pays de la Loire, en sont des exemples parlants. Cette cartographie, c'est une photographie sociale de la France qui roule. »

Louis-Gabriel de Causans, co-fondateur de CapCar

À propos de CapCar

Dirigée par Louis-Gabriel de Causans, Guillaume Moriau-court et Rudy Onfroy, CapCar révolutionne la vente et l'achat de voitures d'occasion entre particuliers. Grâce à un modèle hybride mêlant technologie et accompagnement humain, la plateforme propose des véhicules rigoureusement contrôlés, garantis, livrés partout en France, avec une négociation entièrement en ligne.

CapCar, c'est aujourd'hui plus de 300 agents indépendants, 10 agences locales ouvertes (et 6 en cours de lancement), et entre 5 000 et 6 000 véhicules vendus chaque année. Avec plus de 10 millions d'euros investis dans ses outils digitaux, CapCar permet aux vendeurs de gagner en moyenne 3 000 € de plus qu'en reprise, sans frais, et aux acheteurs d'économiser jusqu'à 10 % par rapport aux prix en concession. Son modèle agile et sans stock transforme un marché traditionnellement opaque en une expérience fluide, rentable et de confiance.