

## COMMUNIQUE DE PRESSE

Le 7 juillet 2026

### MOBILIANS et l'Avere-France publient une nouvelle édition du baromètre trimestriel du marché du véhicule électrique d'occasion

**L'Avere-France et Mobilians dévoilent aujourd'hui une nouvelle édition du baromètre trimestriel des voitures électriques d'occasion (VEO), qui analyse les tendances du marché sur le deuxième trimestre 2026.**

### Le marché du VEO poursuit sa croissance au T2 2026, malgré un ralentissement en fin de trimestre

Au T2 2026, le marché des voitures électriques d'occasion totalise **72 244** transactions. Le trimestre est marqué par un pic en avril, avec 26 092 transactions (+63 % sur un an), porté par l'arrivée à maturité des véhicules électriques mis en circulation en 2023 et 2024. Les volumes reculent ensuite en mai (-12 % par rapport à avril), avant de se stabiliser en juin à 23 222 transactions (+73 % sur un an, +1,3 % par rapport à mai). Ce ralentissement de la croissance est toutefois à pondérer par la baisse globale du marché des véhicules d'occasion, en recul de 6 % par rapport au T2 2025.

Dans ce contexte, les modèles déjà dominants en début d'année conservent leur position au T2 2026, avec la Renault ZOE, la Peugeot 208 II, la Tesla Model 3 et la Fiat 500 en tête des échanges sur le marché de l'occasion électrique.

### Les particuliers portent la croissance du marché, désormais tirée par l'achat comptant et à crédit

Au T2 2026, le marché des VEO progresse de **42 %** par rapport au trimestre précédent, toujours porté par les particuliers — mais avec un moteur différent : **ce sont désormais l'achat comptant et à crédit qui tirent la croissance (+55 %)**, tandis que le leasing, en hausse plus modérée (+34 %), voit sa part reculer à 28 % des transactions des particuliers, contre 31 % au T1 2026. Les flottes suivent une trajectoire inverse, avec un leasing plus dynamique (part passée de 37 % à 39 %) que l'achat comptant et à crédit (+5 %) ; même logique chez les professionnels de l'automobile, où le leasing progresse (de 14 % à 19 % des transactions) au détriment de l'achat comptant et à crédit (-13 %).

Les particuliers restent ainsi le principal moteur de la croissance du marché des VEO, mais celle-ci n'est plus tirée par le leasing : c'est désormais l'achat comptant et à crédit qui prend le relais, porté notamment par l'essor des transactions entre particuliers (C2C).

### Pour la première fois, le délai de revente des VEO passe sous celui des véhicules thermiques d'occasion

Arrivées sur le marché neuf à partir de 2019, les VEO entament leur seconde vie sur le marché de l'occasion. Les VEO de moins de 5 ans sont commercialisées principalement via les réseaux professionnels qui réalisent 86 % des transactions (contre 78 % pour les VTO < 5 ans). Au T2 2026, les professionnels de la revente disposent d'un stock de VEO de 58 549 unités – un volume en baisse de 12 % par rapport au T1 2026 (66 293 unités).

En matière de rotation, la tendance s'inverse au T2 2026 : pour la première fois, le délai moyen de revente des VEO passe sous celui des VTO. Il faut en moyenne **138** jours pour écouler une VEO tous âges confondus (contre 151 jours au T1 2026), alors qu'une VTO se revend en moyenne en **142** jours au T2 2026 (contre 141 jours au T1 2026).

- **Ancienneté** : les VEO âgées de 3 à 5 ans continuent de peser le plus lourd dans la rotation du marché, avec **58 %** des ventes professionnelles au T2 2026. Elles se revendent en moyenne en **128** jours (contre 144 jours au T1 2026). Les modèles de moins de 3 ans affichent un délai de 126 jours (contre 132 jours au T1 2026), tandis que les VEO âgées de 5 à 8 ans, bien qu'en amélioration, restent les plus longues à écouler avec un délai moyen de 190 jours (contre 209 jours au T1 2026).
- **Segment** : les VEO du segment A (ex Fiat 500e) se revendent en moyenne en **147** jours, contre 130 jours pour les VTO. Celles du segment B (ex Renault 5) affichent un délai moyen de **139** jours, désormais proche des VTO (137 jours) et en nette amélioration par rapport au T1 2026 (152 jours). Les D-SUV (ex Tesla Model Y) se distinguent particulièrement, avec un délai moyen de **97** jours, inférieur à celui des VTO du même segment (133 jours) et en nette amélioration par rapport au T1 2026 (116 jours).

Cette amélioration traduit une normalisation progressive du marché des VEO, avec des dynamiques différenciées selon les segments. Pour les D-SUV, la performance s'explique en grande partie par le poids de la Tesla Model Y, modèle bien implanté et à forte demande. Pour les segments A et B, l'amélioration reflète à la fois un effet de maturité du marché et les actions de promotion menées par les constructeurs via leurs réseaux de marque : une meilleure connaissance des modèles, des prix ajustés et une offre diversifiée. La hausse des prix de l'essence pourrait par ailleurs renforcer l'attractivité du VEO à l'usage.

Sur le plan géographique, les disparités régionales restent marquées. Les délais les plus longs sont observés en Centre-Val de Loire (178 jours), Bourgogne-Franche-Comté (165 jours), Bretagne et Pays de la Loire (161 jours chacun),

tandis que l'Île-de-France (103 jours) et les Hauts-de-France (105 jours) affichent les délais les plus courts, l'Île-de-France passant même sous le niveau des thermiques (111 jours).

### Le marché C2C des VEO accélère, porté par des modèles plus récents

Au T2 2026, **10 464** transactions de VEO ont été enregistrées sur le marché de l'occasion entre particuliers (C2C), contre 74 952 transactions de VTO sur la même période. La dynamique électrique reste néanmoins forte (+39% par rapport au T1 2026), portée à la fois par un effet de calendrier, les véhicules mis en circulation entre 2020 et 2023 arrivant en masse sur le marché de la revente, et par la montée en puissance des transactions entre particuliers elles-mêmes.

L'âge moyen des VEO échangées s'établit à **4,7** ans au T2 2026, contre **10,8** ans pour les VTO. Les véhicules thermiques continuent par ailleurs de circuler davantage entre propriétaires successifs, avec en moyenne **3,2** propriétaires contre **2,3** pour les électriques – un écart qui s'explique avant tout par la jeunesse du parc électrique sur le marché de l'occasion. Enfin, la durée moyenne de possession d'une voiture électrique atteint **623** jours au T2 2026 (contre 588 jours au T1 2026), confirmant une appropriation toujours plus durable de la VEO par les particuliers – une durée qui demeure néanmoins nettement inférieure à celle observée pour les thermiques (915 jours).

### Les acheteurs de VEO, une clientèle majoritairement issue du thermique

L'analyse porte sur les immatriculations de VPO dont les propriétaires ne se sont pas opposés à l'exploitation de leurs données, le véhicule précédent n'étant identifié que lorsque le même acquéreur en a fait la cession dans une fenêtre de trois mois autour de l'achat du VO. Sur ce périmètre, l'étude des parcours d'achat permet d'identifier les profils qui alimentent aujourd'hui le marché de l'occasion électrique. 76 % des acheteurs de VEO cédaient un véhicule essence ou diesel au moment de leur passage à l'électrique, avec un véhicule précédent âgé en moyenne de 5,3 ans. Les hybrides non rechargeables (5 %) et rechargeables (3 %) demeurent des motorisations précédentes marginales. Par ailleurs, 13 % des acheteurs de VEO finançaient leur véhicule précédent en solution locative, contre 87 % en achat. Enfin, le taux de retour au thermique après un achat de VEO reste aujourd'hui très faible, une tendance qui devra être confirmée à mesure que les volumes de revente de VEO deviendront plus significatifs.

Le segment B constitue le principal vivier des acheteurs de VEO, avec 28 % des particuliers ayant remplacé un véhicule de ce segment par un électrique, suivi du segment C (16 %) et du C-SUV (11 %) – ces trois segments concentrant à eux seuls 55 % des transactions identifiées. Les acheteurs issus des segments B et C cèdent leur véhicule précédent après respectivement 4,6 et 4,9 ans en moyenne, des délais plus courts que pour leurs équivalents thermiques (6,6 et 6,7 ans). Les conducteurs de D-SUV effectuent quant à eux leur transition encore plus tôt, avec un véhicule précédent âgé de seulement 3,1 ans contre 5,4 ans pour les thermiques du même segment.

## Les prix des VEO récentes entrent dans une phase de maturité

Entre janvier et mai 2026, le prix moyen des VEO de moins de trois ans atteint **32 702 €**, soit un niveau inférieur de 15 % à celui du neuf électrique hors bonus-malus (38 695 €). L'intégration du bonus minimum et de la super-bonification ramène le prix du neuf à **36 490 €**, resserrant l'écart avec l'occasion récente à 10 %. À titre de comparaison, le thermique affiche un écart neuf/occasion plus marqué (17 % hors malus, 21 % avec malus), signe d'une dépréciation plus prononcée que pour l'électrique. Si l'électrique demeure encore nettement plus onéreux que le thermique en occasion récente (**32 702 € contre 21 968 €**), les aides à l'achat et l'élargissement progressif de l'offre contribuent à atténuer cet écart. Les VEO de moins de trois ans se distinguent par ailleurs par un kilométrage total moyen nettement inférieur, à 12 928 km, contre 21 725 km pour les thermiques, confirmant des usages davantage urbains ou secondaires.

Les écarts de prix entre le neuf et l'occasion récente varient toutefois fortement selon le niveau de diffusion des modèles. La Renault 5 électrique se revend en moyenne légèrement au-dessus du prix du neuf avec bonus-malus (**29 428 €**, soit +3 %), portée par une forte demande et une offre encore concentrée sur des véhicules très récents (7 279 km en moyenne) ; la Citroën ë-C3 présente un schéma comparable (**23 485 €**, soit +10 %). À l'inverse, les modèles électriques déjà bien implantés voient leur prix davantage se déprécier, à l'image de la Peugeot 208 II (24 239 €, soit -30 % par rapport au neuf) ou de la Renault Scenic V (41 577 €, soit -16 %). Pour la Peugeot 208 II, les niveaux de dépréciation convergent d'ailleurs entre électrique et thermique (-30 % et -31 %), confirmant que c'est avant tout le volume de diffusion des modèles, plus que le type de motorisation, qui détermine le prix de l'occasion.

\*Retrouvez le baromètre – [lien](#)

## À propos de MOBILIANS

MOBILIANS est le premier mouvement des chefs d'entreprises du commerce et de la réparation automobile et des services de mobilité : voitures, motos, vélos, véhicules industriels, trottinettes, etc. Notre organisation professionnelle représente près de 180 000 entreprises de proximité et 560 000 emplois non délocalisables partout en France. MOBILIANS défend les intérêts individuels et collectifs des professionnels de la mobilité par la route et les accompagne dans les évolutions de leurs métiers. Il déploie une action prospective de développement durable et de promotion d'une mobilité individuelle ou partagée en lien avec toutes les parties prenantes.

## À propos de l'Avere-France

L'Avere-France, créée en 1978, est l'association nationale pour le développement de la mobilité électrique en France. Avec plus de 250 adhérents, l'Association fédère un écosystème diversifié d'acteurs engagés dans la transition énergétique. Tiers de confiance pour les pouvoirs publics, les professionnels, les médias et le grand public, l'Avere-France publie régulièrement des contenus de référence sur les questions d'électromobilité (batterie et hydrogène). L'association est fortement impliquée dans les projets de développement et de promotion de la mobilité électrique auprès des pouvoirs publics, tant au niveau national que régional. De plus, l'Avere-France pilote le programme Advenir, qui contribue de manière significative au développement des infrastructures de recharge en France par du financement et de la formation.