

## COMMUNIQUE DE PRESSE

Le 13 octobre 2025

### **MOBILIANS et l'Avere-France publient la septième édition du baromètre trimestriel du marché du véhicule électrique d'occasion**

**MOBILIANS et l'Avere-France dévoilent la septième version de leur baromètre trimestriel dédié au marché des véhicules électriques d'occasion (VEO). Cette étude met en lumière un marché en structuration accélérée, porté par la diffusion croissante des voitures électriques dans le parc automobile français et par une dynamique de plus en plus segmentée selon les profils d'acteurs.**

#### **Un marché de l'occasion électrique toujours bien orienté au T3 2025**

Au T3 2025, le marché de VEO maintient une dynamique solide. Avec 43 958 immatriculations enregistrées, il enregistre une hausse de 21 % par rapport au T3 2024 et de 10 % par rapport au T2 2025. Cette progression confirme la montée en puissance continue de l'électrique sur le marché de l'occasion. Les modèles qui dominaient déjà le marché en début d'année poursuivent sur leur lancée au T3 2025 : Renault ZOE, Peugeot e-208, Fiat 500 et Tesla Model 3 restent en tête des échanges.

#### **Les particuliers privilégient de plus en plus le leasing pour financer leur VEO**

Les solutions locatives continuent de gagner du terrain au T3 2025, représentant 34 % des volumes totaux, en hausse de 19 % par rapport au trimestre précédent. Chez les particuliers, la part de leasing représente 34 % des transactions, contre 31 % au T2. À l'inverse, les professionnels de l'automobile enregistrent une baisse de 15 % de leurs volumes et les flottes reculent de 2 %, illustrant un rééquilibrage des dynamiques entre les différentes catégories d'acteurs.

## Le délai moyen de revente d'une VEO s'allonge par rapport au trimestre précédent et demeure supérieur à celui des VTO

Arrivées sur le marché neuf à partir de 2019, les VEO entament leur seconde vie sur le marché de l'occasion, principalement via les réseaux professionnels qui réalisent 84 % des transactions (contre 76 % pour les VTO). Au T3 2025, le stock détenu par les professionnels atteint 58 913 unités, en hausse de 2 % sur un trimestre. Pour analyser plus finement la dynamique du marché, la durée moyenne de revente est désormais calculée entre la date de la première déclaration d'achat par un garage et la date de réimmatriculation finale comme VO, en incluant ainsi l'ensemble des échanges interprofessionnels. Cette durée est ensuite pondérée par le volume d'immatriculations.

Le délai moyen de revente s'allonge à 160 jours tout âge confondu, contre 151 jours au T2 2025, mais reste en amélioration sur un an (166 jours au T3 2024) ; il demeure supérieur à celui des VTO (139 jours). Les écarts selon l'ancienneté et le segment persistent :

- **Ancienneté** : Au T3 2025, les VEO âgées de 3 à 5 ans représentent 58 % des ventes professionnelles, confirmant leur poids majeur dans la rotation du marché de l'occasion électrique. Elles se revendent en moyenne en 158 jours (proche de la moyenne globale), tandis que les modèles plus récents (moins de 3 ans) affichent un délai moyen de 141 jours. À l'inverse, les VEO âgées de 5 à 8 ans restent plus longues à écouler, avec un délai moyen de 206 jours.
- **Segment** : Les voitures du segment A, comme la Fiat 500e, se revendent en 158 jours, contre 121 jours pour les VTO. Celles du segment B, telle que la Renault 5, nécessitent 160 jours (contre 136 jours pour les VTO). Les D-SUV, comme la Tesla Model Y, affichent de meilleurs délais avec 135 jours, proches des VTO.

Sur le plan géographique, l'analyse repose sur le dernier détenteur professionnel avant la réimmatriculation d'occasion, ce qui permet de mesurer précisément la durée de rotation dans chaque région. Au T3 2025, les disparités régionales restent fortes : en Île-de-France, les VEO trouvent preneur en 119 jours en moyenne (contre 99 jours au T2 2025), alors que dans les Pays de la Loire, la revente demeure particulièrement lente avec un délai moyen de 198 jours.

## Les transactions C2C restent stables au T3 2025

Le marché de l'occasion de particulier à particulier reste encore modeste en volume mais continue d'augmenter. Au T3 2025, 6 276 transactions de VEO ont été enregistrées, contre 75 572 pour les VTO, soit une hausse de 52 % sur un an. Cette dynamique reflète l'arrivée progressive sur le marché des modèles mis en circulation entre 2020 et 2023. L'âge moyen des VEO échangées est de 4,4 ans, contre 10,1 ans pour les thermiques. En moyenne, une VEO change de main 2,3 fois, contre 3,1 fois pour une VTO. La durée moyenne de possession continue d'augmenter, atteignant 576 jours au T3 2025, contre 530 jours au T2 et 496 jours un an plus tôt.

## Après une forte dynamique, le marché de l'occasion PHEV marque le pas

Au T3 2025, le marché des PHEV enregistre 38 967 transactions, soit +14 % sur un an, mais une baisse de 7 % par rapport au T2 2025. Seuls les professionnels progressent (+11 %), tandis que les autres segments fléchissent. La Peugeot 3008 II domine toujours (2 364 unités), suivie par le DS7 et le C5 Aircross. Le stock de PHEV s'établit à 46 608 unités au T3 2025, en recul de 6 % par rapport au T2 2025. Le délai moyen de revente atteint 151 jours, entre celui des VTO (139 jours) et des VEO (160 jours). Les modèles récents se revendent plus lentement que les VEO, mais à partir de trois ans, la tendance s'inverse : les PHEV de 3 à 5 ans s'écoulent en moyenne en 140 jours, contre 158 pour les VEO de même âge.

En parallèle, la motorisation EREV commence à se développer sur le marché de l'occasion avec 2 551 unités, encore modestes mais porteuses de potentiel.

## Le prix de VEO continue de varier selon les modèles, en lien direct avec la disponibilité de l'offre sur le marché

Entre janvier et septembre 2025, le prix moyen d'un VEO de moins de trois ans est de 32 936 €, soit 18 % de moins que le prix moyen du neuf (39 948€ hors bonus et malus). Quand on prend en compte le prix VN électrique avec bonus (38 624 € avec bonus minimum), l'écart se resserre (-15 %). La perte de valeur est désormais similaire entre les modèles électriques et thermiques (-15 % par rapport au prix moyen VN avec malus). En revanche, l'écart de prix VN électrique est nettement plus marqué que celui des hybrides rechargeables (-6 à -9 %). Les VEO affichent également un kilométrage total moyen plus faible (14 284 km contre 21 281 km pour les thermiques), confirmant leur usage majoritairement urbain ou secondaire.

Les écarts de prix varient également fortement selon les modèles : la Renault 5 et la Citroën ë-C3 se revendent en moyenne plus chères que le neuf (+10 % et +19 %), en raison de faibles kilométrages et de nombreuses options. À l'inverse, les modèles très diffusés comme la Tesla Model Y (-23 %), la Peugeot e-208 (-25 %) ou la Volkswagen ID.3 (-5 %) deviennent plus accessibles, grâce à une offre abondante et une concurrence accrue.

**\*Retrouvez le baromètre – [lien](#)**

## À propos de MOBILIAN

MOBILIAN 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. MOBILIAN 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.