

COMMUNIQUE DE PRESSE

Le 15 janvier 2026

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

L'Avere-France et Mobilians dévoilent aujourd'hui la huitième édition du baromètre trimestriel des voitures électriques d'occasion (VEO), qui analyse les tendances du marché sur le quatrième trimestre 2025.

Le marché du VEO a accéléré nettement au T4 2025

Au T4 2025, le marché des voitures électriques d'occasion enregistre 54 083 transactions, soit un niveau supérieur de 30 % à celui observé au T4 2024 et de 23 % à celui du trimestre précédent. Cette dynamique confirme l'ancrage progressif de l'électrique sur le marché de l'occasion, avec une part de VP électriques dans le parc roulant désormais établie à 3,4 % au 31 décembre 2025.

Sur l'ensemble de l'année 2025, les transactions de VEO totalisent 177 886 unités, un volume représentant près de 54 % des immatriculations de véhicules électriques neufs enregistrées sur la période (326 923 unités) et 3 % de l'ensemble du marché des véhicules d'occasion (5 396 418 unités).

Dans ce contexte, les modèles déjà dominants en début d'année conservent leur position au T4 2025, avec la Renault ZOE, la Peugeot e-208, la Fiat 500 et la Tesla Model 3 en tête des échanges sur le marché de l'occasion électrique.

Les particuliers soutiennent la croissance du marché des VEO, notamment via le leasing

Au T4 2025, l'activité du marché des VEO est principalement portée par les particuliers. Le leasing occupe une place centrale, représentant environ 35 % des immatriculations, avec des volumes supérieurs de 28 % à ceux du trimestre précédent. Chez les particuliers, la location concerne désormais 36 % des transactions, contre 34 % au T3 2025, alors qu'elle reste marginale sur le marché des voitures thermiques d'occasion (2 %). Du côté des professionnels et des flottes, les structures de financement demeurent globalement stables, avec une prédominance de l'achat/crédit.

Le délai moyen de revente des VEO poursuit sa hausse au T4 2025 et reste 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 T4 2025, le stock détenu par les professionnels atteint **61 613** unités, en hausse de 5 % sur un trimestre.

Au T4 2025, le délai moyen de revente des VEO s'établit à **161** jours tous âges confondus, contre **160** jours au T3 2025, confirmant un allongement progressif des délais. Le délai de revente des VEO reste nettement supérieur à celui des VTO (**139** jours au T4 2025). Les écarts selon l'ancienneté et le segment persistent :

- **Ancienneté** : les VEO âgées de 3 à 5 ans représentent **57 %** des ventes professionnelles au T4 2025, confirmant leur rôle central dans la rotation du marché de l'occasion électrique. Elles se revendent en moyenne en **155** jours, tandis que les modèles de moins de 3 ans affichent un délai moyen de **144** jours. À l'inverse, les VEO âgées de 5 à 8 ans restent plus longues à écouler, avec un délai moyen de **212** jours.
- **Segment** : les VEO du segment A se revendent en moyenne en **164** jours, contre 124 jours pour les VTO, tandis que celles du segment B affichent un délai moyen de **167** jours, contre 136 jours pour les thermiques. Les D-SUV électriques se distinguent par des délais plus favorables, avec une durée moyenne de **130** jours, inférieure à celle des VTO.

Au T4 2025, les disparités régionales restent marquées : les délais de revente les plus élevés sont observés en Centre-Val de Loire, Nouvelle-Aquitaine et Pays de la Loire, tandis que l'Île-de-France et les Hauts-de-France affichent les durées les plus courtes. La Normandie se distingue par une amélioration notable au T4 2025, avec un délai moyen ramené à 136 jours (contre 190 jours au T3 2025).

Les transactions C2C se développent avec des durées de détention plus longues

Au T4 2025, le marché de l'occasion entre particuliers totalise **7 163** transactions de VEO. Ce volume reste inférieur à celui des voitures thermiques d'occasion, tandis que la hausse se poursuit à un rythme moins soutenu qu'au trimestre précédent. Les VEO échangées entre particuliers affichent un âge moyen de **4,5** ans, contre **10,3** ans pour les voitures thermiques d'occasion. Elles changent également moins fréquemment de propriétaires, avec **2,3** détenteurs successifs en moyenne, contre **3,1** pour les thermiques. Par ailleurs, la durée moyenne de détention d'une voiture électrique atteint **582** jours au T4 2025, contre 576 jours au T3 2025, confirmant une appropriation plus durable de la VEO par les particuliers.

Une offre de VEO marquée par une montée en gamme technique

Au T4 2025, l'offre de voitures électriques d'occasion se structure de plus en plus autour des performances techniques des véhicules. Les modèles équipés de batteries utiles inférieures à 55 kWh demeurent majoritaires et concentrent **61 %** des immatriculations, mais leur poids relatif s'inscrit désormais dans un contexte d'offre plus diversifiée. Les batteries comprises entre 55 et 70 kWh et 70 et 90 kWh représentent ensemble plus d'un tiers des volumes, traduisant une présence accrue de véhicules mieux adaptés à des usages polyvalents. Cette structuration s'accompagne d'une diversification des autonomies disponibles : les autonomies WLTP comprises entre 350 et 450 km restent centrales dans l'offre, tandis que les autonomies supérieures à 450 km occupent une place de plus en plus visible. Les puissances de recharge en courant alternatif s'inscrivent dans une configuration désormais stabilisée, avec une majorité de VEO équipées de chargeurs compris entre 7,4 et 11 kW. Les temps de recharge les plus fréquents se situent entre 4 et 6 heures, représentant **33 %** des volumes au T4 2025.

Les caractéristiques techniques des VEO constituent désormais un facteur de différenciation net sur la vitesse de rotation du marché de l'occasion. Au T4 2025, les délais de revente varient sensiblement selon le niveau de performance des véhicules. Les VEO équipées de batteries comprises entre 70 et 90 kWh affichent les délais de revente les plus courts (**127** jours en moyenne). Tandis que les modèles dotés de batteries inférieures à 55 kWh, encore majoritaires en volume, restent plus longtemps en stock (168 à 174 jours). Ces écarts s'accentuent lorsque l'on considère l'autonomie WLTP : les véhicules offrant les autonomies les plus élevées présentent des délais de revente inférieurs à la moyenne (**104** jours pour les autonomies ≥ 550 km), alors que les modèles aux autonomies plus limitées connaissent des durées de revente plus longues. La recharge rapide en courant continu constitue également un facteur discriminant, les VEO disposant de puissances de recharge élevées se distinguant par des délais de revente plus favorables (107 jours pour les puissances 150–200 kW, ex. Tesla Model 3 57 kWh), comparativement aux modèles aux capacités de recharge plus limitées.

Des écarts de prix entre VEO qui reflètent la structure de l'offre disponible

En 2025, le prix moyen des voitures électriques d'occasion de moins de trois ans s'établit à 32 261 €, soit un niveau inférieur de 16 % au prix moyen du neuf hors bonus-malus (38 633 €). Lorsque l'on intègre le bonus minimum et la super-bonification, le prix moyen du neuf électrique est ramené à 36 904 €, réduisant l'écart avec l'occasion récente à 13 %. Dans ce contexte, ces écarts de prix se rapprochent de ceux observés pour les voitures thermiques. Les VEO se distinguent également par un kilométrage total moyen sensiblement plus faible, à 13 742 km, contre 21 074 km pour les thermiques, traduisant des usages principalement urbains ou secondaires.

Les niveaux de prix observés sur le marché de l'occasion récente restent toutefois très différenciés selon les modèles et leur degré de présence sur le marché. La Citroën ë-C3 43.8 kWh se revend à des niveaux de prix supérieurs au neuf (+19 %), en lien avec de très faibles kilométrages et une offre concentrée sur des

versions bien équipées. La Renault R5 52 kWh affiche quant à elle un prix d'occasion proche du neuf (+3 %), soutenu par une forte demande et un nombre restreint de véhicules disponibles en occasion. À l'inverse, les modèles déjà largement diffusés, comme la Tesla Model Y ou la Peugeot e-208 II, présentent des écarts plus marqués avec le neuf. Pour la Peugeot 208 II, le différentiel de prix entre le neuf et l'occasion est du même ordre de grandeur en électrique et en thermique (−26 %), dans un contexte de diffusion importante du modèle sur le marché.

***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.