Communiqué de presse
Novembre 2026

Etude Automobile : le diesel d'occasion peine à trouver preneur depuis le début de la crise

Le diesel reste très présent dans les petites annonces, mais les acheteurs se font plus rares. Chez CapCar, premier réseau d'agents mandataires automobiles en France, il représente 39 % des voitures d'occasion en vente et seulement 30 % des transactions conclues entre août et octobre 2026, contre 36 % un an plus tôt. Alors que le gazole a atteint 2,35 € le litre en octobre, les ventes de diesels d'occasion ont reculé de 17 % sur le mois, contre 7 % pour l'ensemble du marché. Le décrochage touche surtout les modèles les plus chers, tandis que les diesels à moins de 8 000 € continuent de trouver rapidement preneur.

LES CHIFFRES À RETENIR

- **39 % des annonces, 30 % des ventes** pour le diesel chez CapCar entre août et octobre 2026.
- **−14 points en Nouvelle-Aquitaine**, où la part du diesel dans les ventes est passée de 44 % à 30 % en un an.
- **Un stock qui s'écoule trois fois plus lentement** au-dessus de 25 000 € qu'en dessous de 8 000 €.
- **Trois fois plus de chances d'être réservé** après une baisse de prix d'au moins 8 %, par rapport à une baisse de moins de 3 %.
- **6 % des ventes pour moins de 2 % des annonces** pour l'électrique d'occasion.

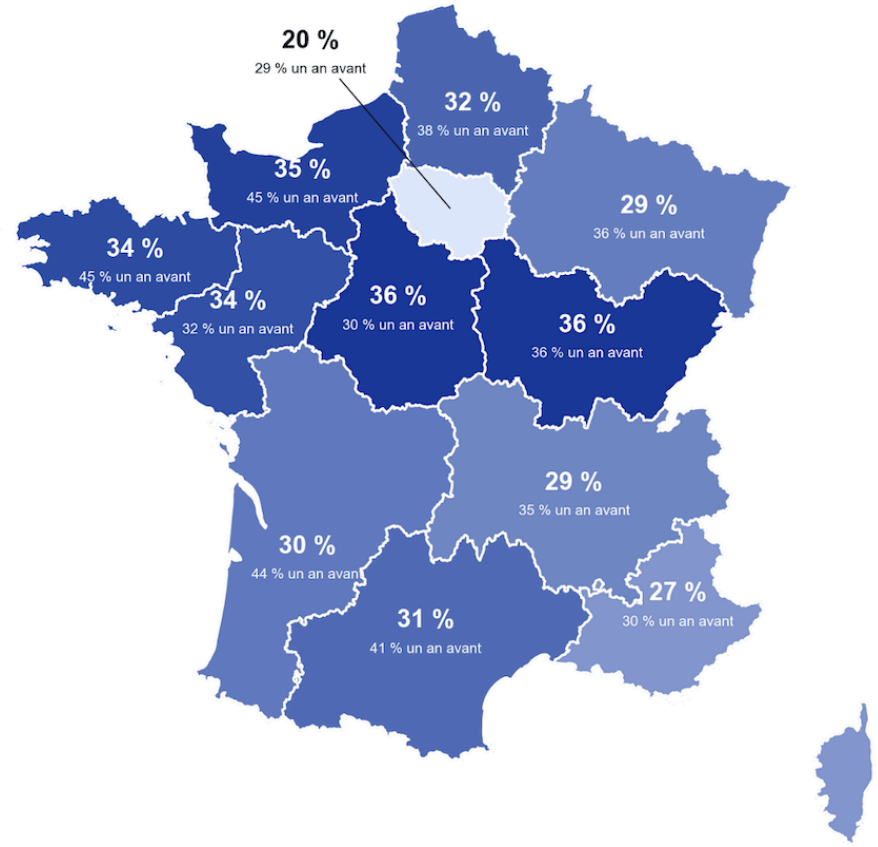
Le diesel s'accumule dans les annonces

Chez CapCar, le diesel pèse **1,3 fois** plus dans les annonces que dans les ventes. **L'indice d'écoulement du stock** atteint **133 pour le diesel**, contre **84 pour l'essence**, sur une base 100 correspondant à la moyenne du réseau. Le stock de diesels met ainsi environ **60 % de temps de plus à s'écouler** que celui des voitures essence.Il y a un an, un diesel était réservé plus rapidement que l'ensemble des véhicules du réseau, avec un indice de **94**. Il se situe désormais légèrement au-dessus de la moyenne, à **104**, tandis que l'essence reste proche de cette moyenne, à *98*.

Le recul est plus marqué dans l'Ouest et le Sud-Ouest

Le diesel représente encore **36 %** des ventes en **Bourgogne-Franche-Comté** et en **Centre-Val de Loire**, **35 %** en **Normandie** et **34 %** en **Bretagne** comme en **Pays de la Loire**.

En **Île-de-France**, sa part est tombée **de 29 % à 20 % en un an**. Il n'y représente plus qu'une vente sur cinq.C'est en **Nouvelle-Aquitaine** que le décrochage est le plus marqué. En un an, la part du diesel dans les ventes est passée **de 44 % à 30 %**, alors qu'il représente encore **47 % des voitures à vendre** dans la région. Son poids dans les annonces y est donc 1,6 fois supérieur à son poids dans les transactions. Le recul est également net en **Bretagne**, **de 45 % à 34 %**, en **Normandie**, **de 45 % à 35 %**, et en **Occitanie**, *de 41 % à 31 %*.



Plus la région est foncée, plus le diesel pèse dans ses ventes.
En petit : la part du diesel sur les mêmes mois de 2025.

Source : CapCar, ventes conclues d'août à octobre 2026 et 2025, région de la voiture. PACA et Corse regroupées.

Sous 8 000 €, les diesels trouvent encore rapidement preneur

Sous la barre des **8 000 €**, un diesel est en revanche réservé **plus vite que la moyenne** des véhicules au même prix, avec un **indice de 74**, contre **107 pour l'essence**. Trois diesels sur quatre dans cette tranche de prix ont été mis en circulation avant 2018. Leur prix d'achat reste un argument pour les automobilistes qui parcourent beaucoup de kilomètres. À partir de **16 000 €**, les diesels récents se retrouvent en concurrence avec des modèles hybrides et électriques proposés au même prix. Le coût du carburant entre alors dans la comparaison. **Au-delà de 25 000 €**, le stock de diesels met environ **trois fois plus de temps** à s'écouler que sous les 8 000 €, avec un indice de 248 contre 79. À ce niveau de prix, il s'écoule aussi plus lentement que le stock de voitures essence, dont l'indice s'établit à 193.

Les diesels dont le prix baisse franchement se réservent plus vite

Sur le marché professionnel, les diesels d'occasion ont **perdu près de 9 % de leur valeur en un an**. Les stocks s'accumulent et les acheteurs ont l'embarras du choix. Dans ce contexte, **le prix** devient le **premier critère de décision**, et une voiture mal positionnée reste simplement en vitrine. Un particulier qui se fie à une estimation réalisée il y a plusieurs mois risque donc d'afficher un prix trop élevé, sans même s'en rendre compte. Les données CapCar le montrent bien. Lorsqu'un vendeur a **baissé son prix d'au moins 8 %**, son véhicule a eu **trois fois plus de chances d'être réservé** que lorsque la baisse était inférieure à 3 %.

L'électrique d'occasion trouve preneur plus vite

L'électrique représente quant à lui **6 % des ventes** pour moins de **2 % des voitures proposées** sur CapCar. Son poids dans les transactions est ainsi **3,5 fois supérieur** à son poids dans les annonces. Il est désormais réservé plus vite que la moyenne du réseau, avec un indice de 88, contre 179 un an plus tôt. **L'hybride rechargeable** suit une trajectoire différente. Il représente **près de deux fois plus** dans les annonces que dans les ventes, un écart plus marqué encore que pour le diesel.

> *« Le diesel n'est pas mort : il reste le bon choix pour ceux qui roulent beaucoup, sur autoroute, en famille ou avec une remorque. Mais le marché s'est retourné. Pour vendre, il faut afficher le bon prix dès le départ et ne pas hésiter à le baisser franchement. Pour les acheteurs, c'est au contraire le moment de faire une bonne affaire. »*
>
> **Guillaume Moriaucourt, directeur marketing de CapCar**

À propos de CapCar

CapCar accompagne les particuliers dans la vente et l'achat de véhicules d'occasion. Estimation du prix, mise en valeur de l'annonce, sélection des acheteurs, organisation des essais, négociation et sécurisation de la transaction : l'agent CapCar prend en charge l'intégralité du parcours afin que le vendeur n'ait rien à gérer et que l'acheteur bénéficie d'un véhicule contrôlé. Avec l'intermédiation et la reprise, CapCar propose un service complet, adapté à tous les projets de vente comme d'achat. **Plus d'informations :** www.capcar.fr

Méthodologie : Données propriétaires CapCar. Analyse des véhicules proposés à la vente, des réservations et des transactions conclues sur le réseau en France, d'août à octobre 2026, avec comparaison sur un an. Les indices d'écoulement du stock et de délai de réservation correspondent à deux mesures distinctes. Un indice supérieur à 100 indique un délai plus long que la moyenne de référence.