

REVUE DE MARCHÉ AUTOMOBILE VP NEUF

MARS 2026

SOMMAIRE

1

MARS 2026 : Malgré une hausse exagérée, résultat d'un mois de mars 2025 catastrophique et d'un jour ouvré supplémentaire, le marché montre enfin quelques signes de résilience grâce aux particuliers.

- *Vue globale – Mois*
- *Palmarès du marché VPN – Mois*
- *Faits marquants – Mois*
- *Énergies – Mois*
- *Canaux de vente – Mois*
- *Marques – Mois*

CUMUL 2026 : Ce début d'année, biaisé par des comparaisons faussées, ne permet pas de dégager une tendance claire pour 2026. L'électrique s'envole, les particuliers résistent : merci le leasing social. Avril permettra d'y voir plus clair.

2

- *Vue globale – T1 2026*
- *Palmarès du marché VPN – T1 2026*
- *Faits marquants – T1 2026*
- *Énergies – T1 2026*
- *Canaux de vente – T1 2026*

MARS 2026 : Malgré une hausse exagérée, résultat d'un mois de mars 2025 catastrophique et d'un jour ouvré supplémentaire, le marché montre enfin quelques signes de résilience grâce aux particuliers.

Vue globale – Mois :

- Le marché VPN est en forte hausse avec une variation de **+12,9%** pour **173 634** immatriculations en mars 2026 par rapport à **153 843** unités en mars 2025. Cela situe le marché proche de ses plus hauts post-Covid avec environ 182 800 unités en 2021 et 2023 (175 000 en JO comparables) et 180 029 unités en 2024.
- Sur une base de jours ouvrés comparable (1 JO de plus en 2026), le marché s'affiche toujours en hausse, mais ramenée à **+7,7%**.
- Par rapport à mars 2019 (pré-Covid) où il s'était immatriculé **225 815** VPN, le marché est en baisse de **23,1%** (et **-26,6%** à JO équivalents).



+12,9%

Immatriculations en mars 2026

2026		173 634
2025		153 843
2019		225 815

Palmarès du marché VPN – Mois :

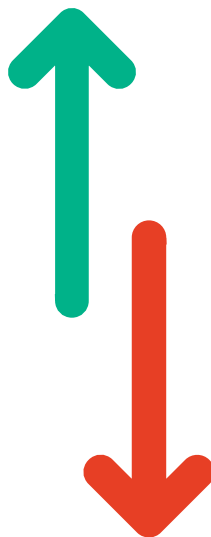


21 079 unités **-11,0%** • **12,14% PDM** **33 386** unités **+13,6%** • **19,23% PDM** **14 884** unités **+12,0%** • **8,57% PDM**

	Marque	Volume	Variation
#4	CITROËN	13 315	+23,2%
#5	VOLKSWAGEN	10 594	+4,3%
#6	TOYOTA	9 666	-0,6%
#7	TESLA	9 569	+203%
#8	BMW	6 671	+37,1%
#9	AUDI	5 195	+20,3%
#10	SKODA	4 785	+1,6%

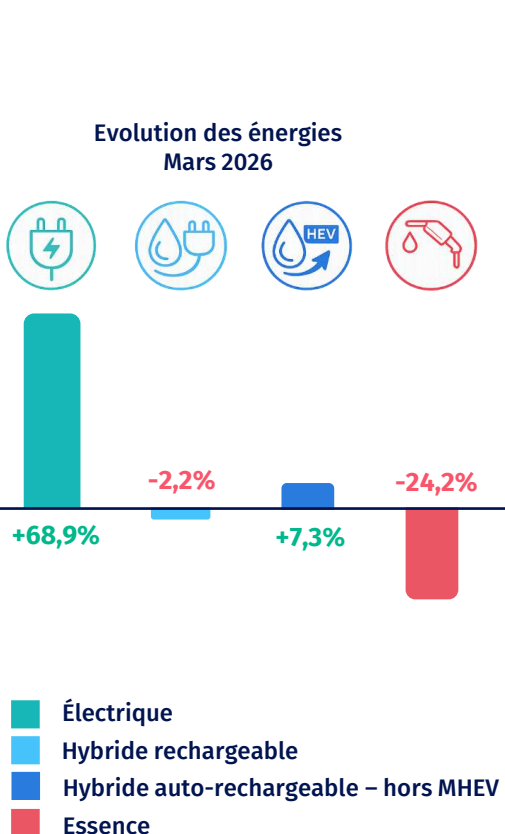
Faits marquants – Mois :

- Toujours en forte progression, l'électrique se rapproche désormais de la barre des 30% de part de marché sur le mois (28,5%), alors même que l'effet des volumes liés au leasing social s'estompe. L'énergie établit un nouveau record de part de marché, dépassant son précédent pic de janvier 2026 (28,3%), et affiche une progression marquée : près de +3 points par rapport à son plus haut de 2025 (25,8% en novembre) et +8 points par rapport à son pic de 2024 (20,3% en septembre) !
- À nouveau portée par une très forte dynamique électrique (+106%), mais cette fois avec un soutien moindre du leasing social, la clientèle des particuliers tire le marché vers le haut. Un signal d'autant plus positif que, ces derniers mois, leur contribution était en net retrait. Cela étant, la lecture doit rester nuancée : la base de comparaison 2025 est particulièrement dégradée, ce qui amplifie mécaniquement la performance observée. Malgré cet effet, des signaux encourageants émergent en ce mois de mars 2026.



- Ce mois de mars pouvait difficilement s'envisager à la baisse au regard du point bas observé en 2025, lui-même consécutif à un important effet de « push » en février. Une configuration déjà observée en 2024, où les distorsions liées aux dispositifs de bonus/malus sur les mois de janvier et février avaient mécaniquement pesé sur les performances de mars. Dans ce contexte, 2026 apparaît comme la première année véritablement « normalisée » depuis 2023. Pour autant, les effets de comparaison avec deux années fortement administrées brouillent encore la lecture du marché, rendant difficile l'identification de tendances de fond à ce stade. Les sociétés semblent être dans le dur, les particuliers semblent être résilients, mais il faudra attendre le 2^{ème} trimestre pour confirmer ces tendances.
- Le constat est sévère côté sociétés, qui demeurent (avec les constructeurs) la seule catégorie en recul sur ce mois de mars 2026. Si des éléments positifs sont à noter, notamment une électrification du parc toujours très dynamique (+71,8%), portant la part de l'électrique à 40,4%, cela contraste avec une érosion progressive de leur poids dans le mix global, en baisse mois après mois.

Énergies – Mois :



- **Toujours en forte progression, l'électrique se rapproche de la barre des 30% de part de marché sur le mois (28,5%), alors que le renfort des volumes liés au leasing social s'amenuise.** L'énergie établit un nouveau record, dépassant son précédent pic de janvier 2026 (28,3%), avec une progression de près de +3 points par rapport à son plus haut de 2025 (25,8% en novembre) et de +8 points par rapport à son pic de 2024 (20,3% en septembre) ! Signe encourageant, les particuliers et les sociétés restent sur-représentés sur cette énergie par rapport au marché total avec **52,2%** de PDM pour les particuliers et **29,9%** pour les sociétés, soit respectivement +5 points et +9 points par rapport au marché toutes énergies confondues. TESLA manque la tête de peu sur le mois, mais triple malgré tout ses volumes (**+203%**), à la faveur d'une fin de trimestre comme elle seule en a le secret. **RENAULT a donc dépassé TESLA sur la dernière journée, pour seulement 44 unités, les 2 marques se partageant près de 38,8%** des volumes de l'énergie, ne laissant que des miettes aux autres, PEUGEOT 3^{ème} pointant à 8,1% de PDM, soit plus de 5 500 unités derrière. On note malgré tout de belles progressions hors RENAULT & TESLA avec les véhicules éco-scorés comme ELROQ (**+255%**), ID.4 (**+196%**) ou IX1 (**+82%**), et également d'autres modèles plus inattendus comme les FORD EXPLORER (1 161 unités) et PUMA (550 unités) ou encore la nouvelle KIA EV4. Ces éléments laissent entrevoir une poursuite de la dynamique au deuxième trimestre, alors que le mois d'avril constituera un premier test sans soutien exogène (ni leasing social, ni effet de base favorable) pour le marché en 2026.

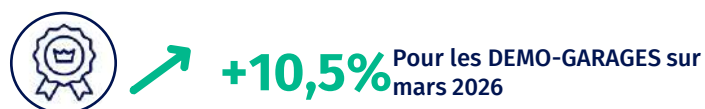
- **Léger frémissement pour les hybrides, malmenés sur les 2 premiers mois du trimestre par des effets de bases défavorables, qui malgré un mois de mars 2025 à +29% pour les HEV et +59% pour les MHEV, parviennent tout de même à s'afficher en croissance sur ce mois.** Le salut vient principalement du canal de la Location Courte Durée (**+62,7%**, pour 24% de PDM) qui a reçu des volumes conséquents des marques françaises (PEUGEOT & RENAULT), mais également dans une certaine mesure des particuliers (**+12,6%**) avec les premières livraisons de la nouvelle CLIO (HEV), de l'AYGO X (HEV) et des C3, C3 AIRCROSS et T-ROC du côté des MHEV.

- **Côté PHEV (4,7% de PDM), les sociétés (-13,7%) continuent de délaisser l'énergie au profit des particuliers, qui représentent 28,8% de PDM ce mois-ci contre 18% en mars 2024 avant l'arrivée du Malus poids.** Les particuliers s'orientent vers des « petits » PHEV comme les A3 TFSIe et GOLF GTE et du côté de BYD, avec la nouvelle SEAL 6.

Catégories utilisateurs & canaux - Mois :



À nouveau portés par l'électrique (**+106%**), mais avec un soutien bien moindre du leasing social cette fois, les particuliers tirent le marché vers le haut. Nous n'avons pas été à pareille fête depuis 2023. La lecture reste toutefois à nuancer : la base de comparaison 2025 est particulièrement faible, ce qui amplifie mécaniquement la performance observée. Il y a donc une part de « méthode Coué » dans l'analyse, mais des signaux encourageants émergent néanmoins sur ce mois de mars 2026. Malgré une nouvelle contre-performance de PEUGEOT (**-6,8%**), et ce en dépit d'un mois de mars 2025 déjà en fort recul (-30%), la dynamique est mieux orientée qu'il n'y paraît. Elle s'appuie à la fois sur le succès des nouveautés récentes (CLIO, SANDERO, C3 AIRCROSS MHEV, T-ROC, etc.), sur le maintien de volumes élevés pour les lancements de 2025 (BIGSTER, R4...), mais également sur une contribution notable de TESLA (x4,5). La marque réalise en effet une percée marquée, fidèle à ses habitudes de fin de trimestre, et pèse à elle seule près de 6 000 unités dans la hausse du canal, portée par ses versions d'entrée de gamme des MODEL Y et MODEL 3. Une performance qui lui permet de se hisser à la 3^{ème} place du marché, derrière RENAULT, toujours leader, et DACIA, solidement installée en 2^{ème} position.



Quelques exceptions mises à part (comme les POLO, YARIS CROSS ou encore FABIA), le canal des Démo-Garages reste peu utilisé ce mois-ci comme canal tactique. Les principales hausses et les forts volumes sont liés aux nouveautés qui arrivent en concessions : CLIO (909 unités), TWINGO E-TECH (1 034 unités), C-HR+ (113 unités), T-ROC (352 unités) ou encore iX3 (155 unités). Les concessionnaires mettent de plus en plus de véhicules électriques à l'essai, avec une part qui atteint **26,9%** sur le mois et qui se positionne à la 2^{ème} place des énergies de la catégorie.



Le constat est sévère côté sociétés, qui demeurent (avec les constructeurs) le seul canal en recul sur ce mois de mars 2026. Des éléments de satisfaction existent malgré tout, à commencer par une électrification du parc qui se poursuit à un rythme soutenu (**+71,8%**), portant la part de l'électrique à **40,4%**. Une dynamique forte, mais qui contraste avec **une érosion continue du poids des sociétés dans le marché global, désormais limité à 21,0%, contre un niveau compris entre 25% et 26% depuis la sortie de crise sanitaire.** Cette contraction s'explique en grande partie par la faiblesse des segments à fort volume, notamment les segments B et C, traditionnellement associés aux véhicules de services, affichant des baisses entre -10% et -20%. À l'inverse, seuls les segments supérieurs parviennent à tirer leur épingle du jeu. Les D-SUV et D-BERLINE, ainsi que dans une moindre mesure les C-SUV, affichent une croissance portée par la montée en puissance des offres électrifiées, confirmant une polarisation croissante du marché des sociétés vers les véhicules les plus valorisés.



Les marques françaises (ab)usent à nouveau massivement de la Location Courte Durée pour immatriculer les véhicules qui peinent à trouver preneur sur les canaux traditionnels. Côté RENAULT, il s'agit de la plus forte hausse derrière les Démo-Garages (TWINGO & CLIO), tandis que chez STELLANTIS (PEUGEOT, CITROEN et FIAT) le canal se place en 2^{ème} position, et même en 1^{ère} position chez OPEL, marque qui a maintenant pour coutume d'user de ce débouché. Cela se fait sentir sur le mix des énergies, avec les MHEV (STELLANTIS), en tête avec une hausse de **67,4%**, les HEV (RENAULT), en 2^{ème} position avec une hausse de **25,9%**, a contrario des électriques qui restent à **4,8%** de PDM, en baisse de **30,2%**.

 **+203,1%**
9 569 unités

Sacrée performance pour la marque qui sort (momentanément ?) la tête de l'eau en triplant ses volumes par rapport à mars 2025 et se place dans le top 10 du marché. Les déclinaisons d'entrée de gamme (RWD et LONG RANGE RWD) de ses MODEL Y et MODEL 3 permettent à la marque d'afficher de forts volumes, principalement orientés vers les particuliers (à **82,1%**). Le MODEL Y s'offre la 2^{ème} place du marché toutes énergies confondues et la 1^{ère} place (naturellement) des véhicules électriques en représentant plus de 14% de l'énergie. La MODEL 3 se hisse à la 4^{ème} place des électriques (2 525 unités), juste derrière le SCENIC.

 **+49,3%**
3 303 unités

Un constat en demi-teinte pour la marque italienne, qui augmente ses volumes de moitié, mais qui continue à immatriculer de forts volumes en LCD (34% du mix de la marque). FIAT semble avoir trouvé un second souffle après sa traversée du désert en 2025 grâce à l'intégration de déclinaisons MHEV sur deux de ses modèles phares : 500 et GRAND PANDA.

 **+20,3%**
5 195 unités

AUDI affiche une performance solide sur mars avec un mix BEV à 32,7% et PHEV à 25,5%. Ses volumes de PHEV sont concentrés à plus de 75% sur 3 modèles qui ne souffrent pas trop du malus poids : A3, Q3 et Q3 SPORTBACK. Du côté des électriques, la marque aux anneaux s'appuie sur ses Q4 (**+17,4%**) et Q4 SPORTBACK (**+88,3%**), principalement vendus à sociétés (**47,7%**) grâce à leur éco-score, tandis que la situation risque de se compliquer pour Q6 et Q6 SPORTBACK, malgré le repositionnement tarifaire, avec l'arrivée des concurrents directs iX3 et GLC EQ.

 **-5,7%**
1 910 unités

CUPRA a connu 2 lancements importants en 2025 : TERRAMAR, qui représente ce mois-ci **18,1%** des volumes de la marque, et TAVASCAN qui pèse **14,9%** du volume. La marque parvient à maintenir une pente ascendante (**+90,6%** - merci les VD) sur sa nouveauté 100% EV (TAVASCAN), tandis que la situation est légèrement plus compliquée sur TERRAMAR, mais les volumes se maintiennent sur le mois (**+19,0%** - merci la LCD). Sur ce mois, CUPRA souffre principalement de volumes non renouvelés en LCD (sur BORN et FORMENTOR) et d'une baisse de régime de son best seller FORMENTOR chez les particuliers (**-19,0%**) et les sociétés (**-38,4%**), le modèle étant délaissé par les entreprises qui étaient son principal canal de vente, mais qui préfèrent à présent les modèles 100% EV.

Marques – Mois :

 **+133,7%**
1 540 unités

 **+101,7%**
593 unités

 **+101%**
400 unités

Comme à leur habitude, les marques chinoises poursuivent leur ascension sur le marché VPN. Seule TESLA fait mieux ce mois-ci. Les 3 marques doublent leurs volumes, permettant à BYD d'atteindre 0,9% de part de marché, LEAPMOTOR 0,34% et XPENG 0,23%. BYD tire parti du lancement de sa nouvelle SEAL 6 TOURING, qui pèse pour **23,3%** des volumes de la marque et parvient à diversifier son mix modèle, là où la marque était auparavant particulièrement exposée avec son SEAL U (37% des volumes en mars 2025). **Cette performance de façade cache néanmoins un mix fortement exposé aux canaux tactiques (sur le mois et au cumul), comme ce fut le cas en 2025, avec 23,1% de LCD et 24,4% de Démo-Garages.** Les particuliers ne représentent que **33,6%** et les sociétés **18,4%**. Pour XPENG et LEAPMOTOR, les volumes sont plus faibles que BYD ou MG, mais les mix sont nettement plus sains avec **91,3%** de clients finaux pour XPENG et **88,2%** pour LEAPMOTOR. Seule MG MOTOR n'affiche pas une croissance forte ce mois-ci, sécurisant tout de même sa position à **1,65%** de part de marché après un mois de mars 2025 à **+81,6%**.

 **-11,0%**
21 079 unités

Rien ne semble aller pour la marque au lion. La marque avait limité la casse en mars dernier par rapport à la majorité du marché (hors groupe Renault) grâce à ses SUV (3008 & 5008), mais cela a pour effet d'accentuer la chute sur ce mois, la comparaison étant moins clémente que pour d'autres. **Et malgré une dernière journée du mois à 5 525 unités (soit 26% de ses volumes), dont 60% en VD + LCD, la quasi-totalité de la gamme est dans le rouge. Naturellement, cela se ressent sur l'ensemble des catégories de clients avec les particuliers à -6,8% (qui ne représentent plus que 28,7% des ventes de la marque), et surtout les sociétés, où PEUGEOT avait pour habitude de performer avant la chute, qui plongent à -35,7%.** La LCD reste le 2^{ème} canal de la marque à **25,3%** de PDM. Du côté des énergies, l'électrique plafonne à **19%**, tandis que **70,5%** des ventes se font en MHEV.

CUMUL 2026 : Ce début d'année, biaisé par des comparaisons faussées, ne permet pas de dégager une tendance claire pour 2026. L'électrique s'envole, les particuliers résistent : merci le leasing social. Avril permettra d'y voir plus clair.

Global – Cumul 2026 :

- Au cumul, le marché termine le 1^{er} trimestre en légère baisse de **2,1%** à **401 553** immatriculations par rapport à **410 086** unités pour la même période en 2025 (même nombre de JO). Le mois de mars permet de sauver un trimestre mal entamé avec des baisses de **6,6%** en janvier et **14,7%** en février.
- Par rapport à 2019 (pré-Covid) où il s'était immatriculé **553 336** VPN, le marché est en baisse de **27,4%**. 2019 comptait le même nombre de jours ouvrés.

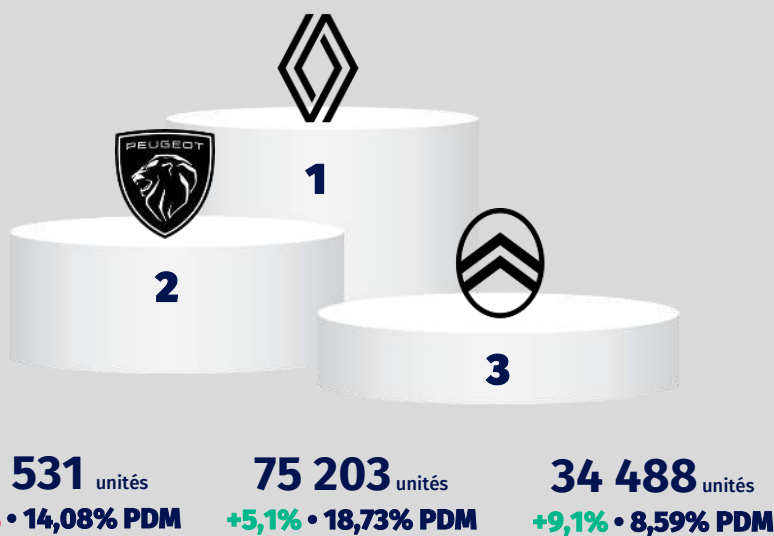


-2,1%

Immatriculations au cumul T1 2026

2026		401 553
2025		410 086
2019		553 336

Palmarès du marché VPN – Cumul :



	Marque	Volume	Variation
#4	DAZIA	29 638	-17,8%
#5	TOYOTA	26 637	-10,8%
#6	VOLKSWAGEN	25 579	-8,0%
#7	TESLA	13 945	108%
#8	BMW	13 317	-8,0%
#9	SKODA	11 664	4,6%
#10	AUDI	11 020	-0,3%

Faits marquants – Cumul T1 2026 :

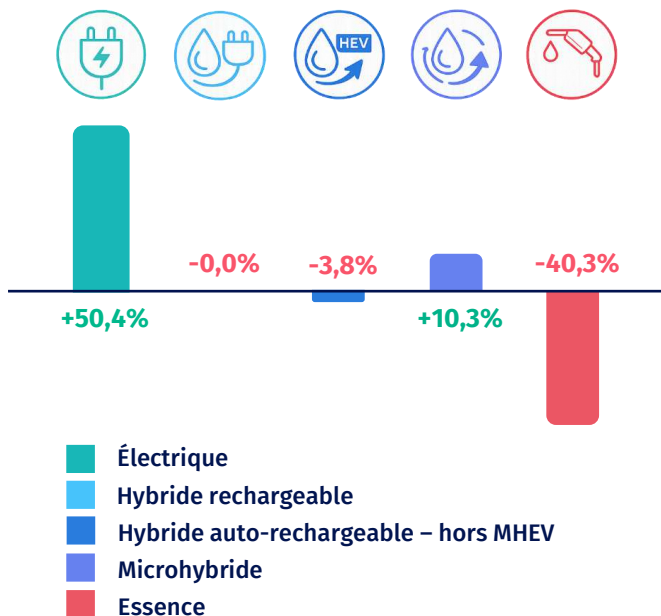
- **RENAULT** survole la concurrence et relègue **PEUGEOT** à près de 5 points de part de marché derrière elle. C'est simple, la marque reste en tête partout : sociétés, particuliers, électrique, hybrides... elle ne se fait doublée par **PEUGEOT** que sur la **LCD**. La nouvelle **CLIO** semble trouver son public, le **SCENIC** séduit toujours autant les sociétés, la **R5** tient bon et le leasing social permet à la marque de tirer le marché... Et tout ça avant le lancement de sa nouvelle **TWINGO**.
- **L'électrique s'apprête à franchir un cap symbolique en devenant la 1^{ère} énergie du marché sur 12 mois glissants, et manque la première marche pour 0,1% de PDM à la faveur de l'hybride HEV.** Deux phénomènes viennent supporter les ventes de l'énergie : les livraisons du leasing social (environ 25 000 unités) et le virage vers le tout électrique pour les entreprises. **Dans ce contexte, la dynamique actuelle permet d'envisager, dans une hypothèse optimiste, une part de marché de l'électrique comprise entre 27% et 31% sur l'ensemble de l'année.**
- **Les formules locatives (LOA & LLD) continuent de s'imposer sur le marché** avec 64,5% des immatriculations pour les particuliers et 84,6% pour les sociétés.



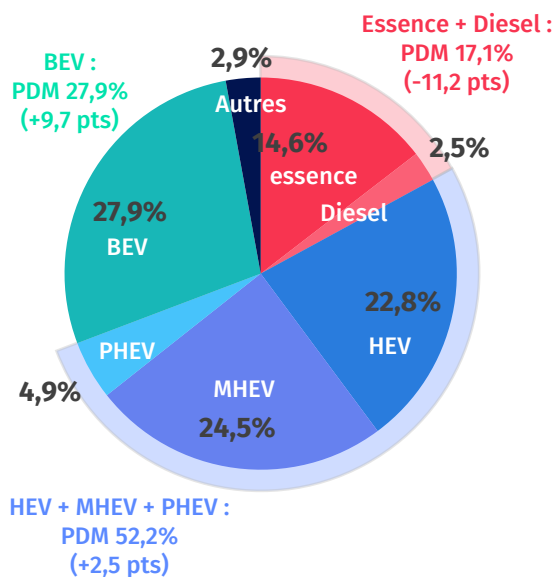
- **Ce 1^{er} trimestre ne permet pas encore de dégager une lecture claire de la dynamique du marché en 2026. Le mois d'avril devrait constituer le premier point de référence réellement « lisible », offrant une indication plus fiable sur la trajectoire des mois à venir.** Un constat s'impose néanmoins à ce stade : la baisse continue des immatriculations à sociétés. Sur 12 mois glissants, le canal perd environ 100 000 unités par rapport à son point haut de mars 2024. L'électrique prend une part de plus en plus importante pour les sociétés, mais la taille du gâteau ne cesse de se réduire.
- **Les énergies thermiques disparaissent doucement du marché, à la faveur des versions électrifiées, avec l'essence qui tombe à 14,6% de PDM et le Diesel à 2,5% de PDM.**
- La Location Courte Durée clôturait le T1 2025 avec une part de marché de 14,4%, soit un plus haut historique par rapport à son niveau qui se situe habituellement autour de 10%. **Pour ce début d'année 2026, le canal termine à 14,1%, signe que la situation ne semble pas s'être améliorée depuis.**

Énergies – Cumul :

Évolution des énergies – T1 2026

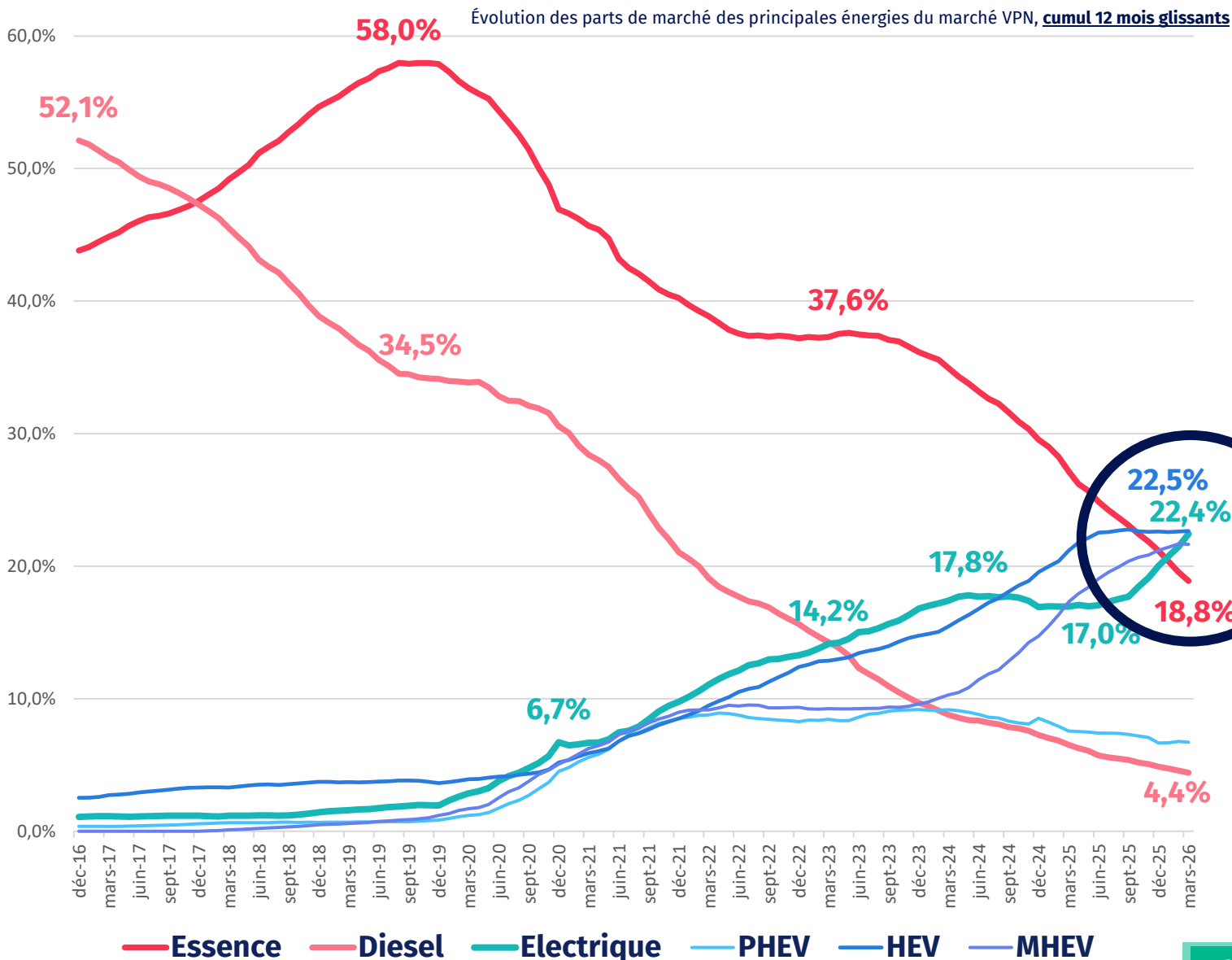


Répartition des énergies (PDM) – T1 2026



FOCUS énergies : 10 ans d'évolution des principales énergies du marché

Le marché du véhicule neuf a connu une forte mutation de son mix des énergies en à peine 10 ans. **En cette fin de T1 2026, l'électrique est en passe de devenir la première énergie du marché sur 12 mois glissant pour la première fois, n'étant plus séparée que par 0,1% de PDM de l'hybride HEV.**





Énergies – Cumul :



L'électrique commence l'année comme elle avait terminé 2025 : seule en hausse sur un marché où les autres énergies marquent le pas. Alors que le T1 2025 terminait en baisse à cause d'une comparaison défavorable avec 2024 (leasing social, fin de bonus 2023), cette année 2026 bénéficie de **deux phénomènes qui viennent supporter les ventes de l'énergie : les livraisons du leasing social (environ 25 000 unités) et le virage vers le tout électrique pour les entreprises.** Ces dernières sont d'ailleurs le principal vecteur d'électrification du marché, car l'électrique chez les particuliers serait au même niveau que le T1 2025 (20% de PDM) sans compter **les volumes liés au leasing social, le programme permettant de gagner environ 10 points de PDM sur le canal.** Grâce à ces deux phénomènes, les deux canaux augmentent leurs volumes de moitié : **+62,4%** pour les particuliers et **+60,4%** pour les sociétés. Du côté des canaux tactiques, c'est plus calme : **+15,8%** pour les Démo-Garages et **-2,0%** pour la LCD (après une très forte hausse en 2025).

Si on regarde le verre à moitié plein, et il y a de bonnes raisons de le faire, le marché de l'électrique gagne en maturité avec un mix à **50,8%** de particuliers, **31,8%** de sociétés et **15,9%** de tactiques, ce qui le rapproche des standards du marché dans son ensemble. Il y a également un nombre croissant de véhicules qui dépassent la barre des 1 000 unités sur le trimestre, avec 28 modèles, contre 19 en 2025 et **le TOP 10 pèse à présent 46,0%, contre 51,5% en 2025**, signe d'une dépendance de moins en moins forte aux modèles stars (MODEL Y, R5, SCENIC, etc.). Autre élément important, les nouveautés majeures (et accessibles) de l'année ne sont pas encore arrivées (hors VD) et les nouvelles TWINGO, EV2, EPIQ, ID.POLO, C-HR+, ... et autres modèles des nouveaux entrants chinois, sans compter les futurs best-sellers pour les entreprises que sont les nouvelles I3 et CLASSE C EQ, qui devraient permettre de prendre le relais du leasing social en attendant la nouvelle saison en fin d'année.

Ces différents éléments permettent d'envisager une part de l'électrique qui pourrait se situer, dans une hypothèse optimiste, entre 27% et 31% de part de marché sur l'ensemble de l'année (intégrant l'hypothèse d'une nouvelle saison de leasing social). Pour cela, il faudra que les particuliers tiennent le cap, sans céder à une posture d'attentisme que pourrait déclencher la situation que nous connaissons au Moyen-Orient, comme ce fut le cas en 2022, et que les entreprises poursuivent leur conversion, mais cela semble à présent acquis. La révision du calcul de l'AEN pour les électriques non éco-scorés (pas acté pour le moment), comme le demande certains acteurs du secteur, pourrait par ailleurs amplifier le phénomène.

En dehors du contexte macro-économique et bien que le virage semble clairement amorcé, il faudra néanmoins surveiller certaines fragilités pour la suite de l'année, comme l'importance de volume que représentent les 2 premiers modèles de l'énergie, qui pèsent 18,5% des volumes : le MODEL Y et la R5. Le premier reste adepte des ventes en yo-yo, tandis que le deuxième commence à montrer quelques signes de plafonnement avec « seulement » **+9,8%** sur le trimestre.

Alors que l'électrique a démarré l'année sur les chapeaux de roues, l'hybride commence plus timidement. La faute aux entreprises qui désertent les **énergies hors BEV (-24,5% pour les HEV et -30,9% pour les MHEV)**, à une base de comparaison défavorable pour les MHEV qui bénéficiaient de l'ancienne grille de malus en janvier et février 2025 et des nouveautés (CLIO en premier lieu) qui arrivent seulement maintenant en concessions. Côté HEV, le 2^{ème} trimestre devrait être plus clément grâce à la montée en puissance de la nouvelle CLIO, un rebond possible de TOYOTA ou encore l'apport des nouvelles marques comme JAECCO (sur T2 ou S2). Concernant les MHEV, la hausse devrait se maintenir, voire accélérer maintenant le T1 est passé avec le déploiement qui se poursuit chez STELLANTIS du e-DCS6 pour FIAT, OPEL et CITROEN. VOLKSWAGEN porte également les volumes avec les motorisations MHEV de son nouveau T-ROC, auparavant disponible en essence uniquement.

Les particuliers se maintiennent sur les 2 énergies (HEV et MHEV) avec une légère hausse de 2,8% grâce aux effets des nouveautés (CLIO, T-ROC, BIGSTER,) et de l'ouverture de nouvelles motorisations sur des modèles récents (C3 et C3 AIRCROSS, FRONTERA, 500 et GRANDE PANDA).

Seul canal qui soutient fortement les énergies hybrides (**+39,3%**), la Location Courte Durée se positionne comme débouchée privilégiée de STELLANTIS (côté MHEV) et RENAULT (côté HEV), pour qui les parts atteignent des niveaux (très) élevés.

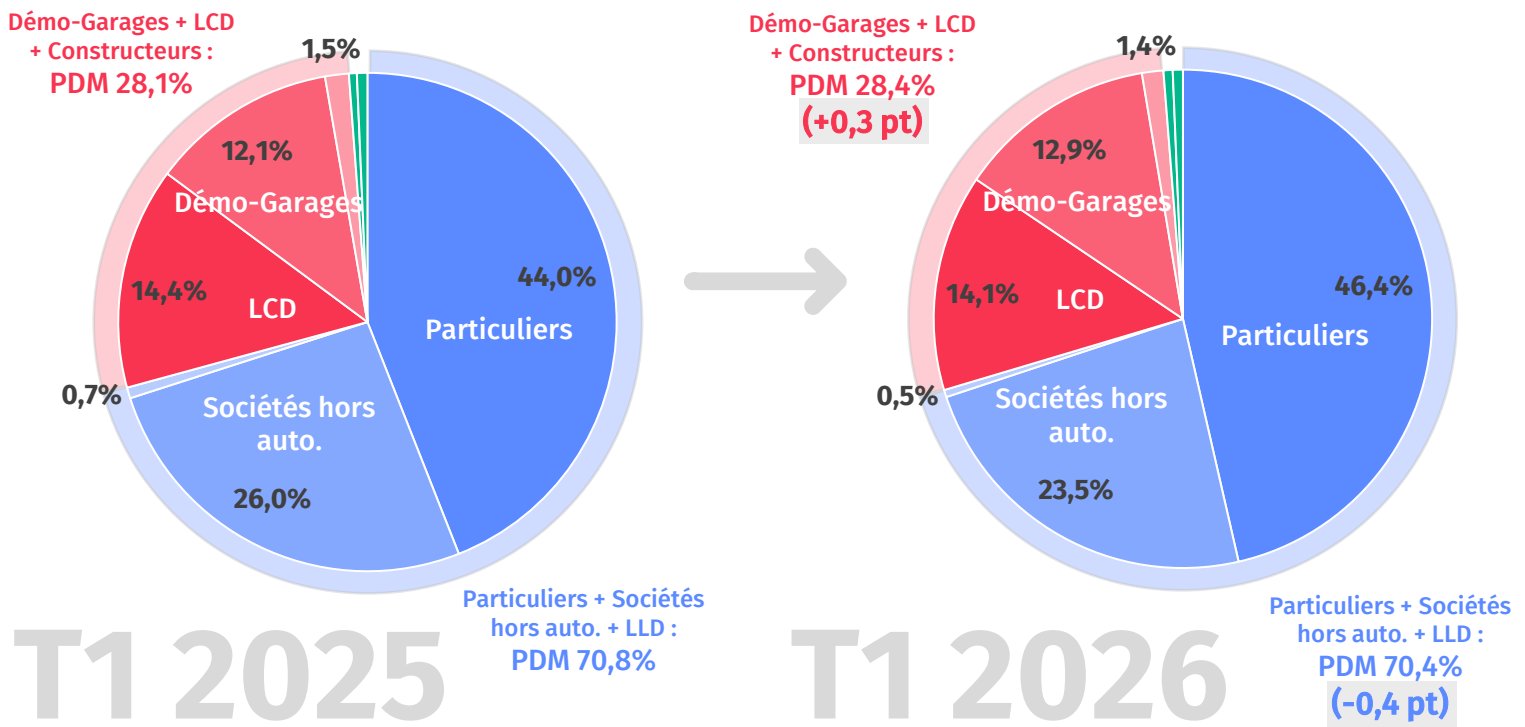


Les PHEV subissaient une baisse de 49,2% sur le T1 2025 pour tomber à 4,78% de PDM, à la suite de la levée d'exonération au Malus Masse. Ils restent malheureusement au même niveau en ce début d'année 2026, avec une PDM qui stagne à 4,9%. Les entreprises, ne bénéficiant plus d'un avantage fiscal net pour cette énergie, se font doucement remplacer par les particuliers, qui s'orientent vers les « petits » PHEV comme les A3 TFSIe, GOLF GTE, Q3 TFSIe, C-HR, etc. mais qui n'échappent pas pour autant au Malus Masse, malgré l'abattement de 200kg.



Les énergies thermiques disparaissent doucement du marché, à la faveur des versions électrifiées, avec l'essence qui tombe à 14,6% de PDM et le Diesel à 2,5% de PDM. Si le Diesel devrait finir par atteindre un niveau plancher, l'essence a encore de la marge avant d'atteindre le fond du trou. L'énergie devrait vraisemblablement tomber sous les 10% de PDM avant la fin de l'année (pour rappel, sa PDM était de 23,9% à la fin du T1 2025).

Utilisateurs & Canaux de vente – Bilan 2025 :



+3,2% pour les particuliers (LLD, LOA & achats) sur T1 2026

Ce 1^{er} trimestre ne permet pas de se faire une réelle idée de la dynamique du marché sur cette nouvelle année 2026, le mois d'avril devrait être le premier mois de l'année « lisible », qui nous donnera une indication sur les mois à venir et la direction du marché 2026. Les particuliers ont subi deux effets contraires sur ce 1^{er} trimestre : un soutien grâce au leasing social et une base de comparaison défavorable (bien qu'on ait été à -12,2%, mais cela aurait pu être pire) liée au contexte du T1 2025 (ancien malus). Cela se ressent nettement dans les évolutions constatées : **+62,4%** pour l'électrique (qui atteint **30,6% de PDM, un record**), **-36,1%** pour l'essence (qui perd 10 points de PDM) et **+1,7%** pour les MHEV alors que de nombreuses nouveautés sont arrivées sur le marché. RENAULT conserve la tête avec une hausse de **12,6%** sur le canal grâce à l'arrivée de sa nouvelle CLIO et à la R5 (qui bénéficie de l'effet leasing social), tandis que DACIA, habituée à dominer le canal des particuliers, souffre des contre-performances de ses SANDERO (**-22,5%**) et DUSTER (**-35,8%**). A noter que TESLA réalise une belle percée en fin de trimestre et se place dans le TOP 10 grâce à son MODEL Y (RWD et LR RWD) qui lui permet d'afficher une hausse de **+223%**.



-11,6% Pour les sociétés (LLD, LOA & achats) sur T1 2026

Les sociétés clôturaient le T1 2025 à -8%. Elles clôturent le T1 2026 avec une nouvelle baisse de 11,6%. Cela fait plus de 10 ans que la catégorie des sociétés n'avait pas atteint un volume aussi bas sur 12 mois glissant. Il y a de quoi se réjouir quand on voit la percée de l'électrique qui atteint près de 40% (**37,8%**) et qui ne cesse de progresser depuis la mise en place de la TAI et autres éléments de fiscalité « incitative » (AEN notamment), mais la taille du gâteau se réduit de mois en mois pour ce segment de marché qui pesait 28,2% de PDM au T1 2022, 27,7% au T1 2023, 26% aux T1 2024 et 2025 et qui tombe à 23,5% au T1 2026. Par rapport à son plus haut sur 12 mois glissants en mars 2024 (539 000 unités), les sociétés perdent environ 100 000 unités, et la tendance ne semble pas montrer de signes d'inversion malgré la poussée de l'électrique.



-4,3% Pour la LCD sur le T1 2026



+4,4% Pour les DEMO-GARAGES sur T1 2026

La Location Courte Durée clôturait le T1 2025 avec une part de marché de 14,4%, soit un plus haut historique par rapport à son niveau qui se situe habituellement autour de 10%. Pour ce début d'année 2026, le canal termine à 14,1%, signe que la situation ne semble pas s'être améliorée depuis. Les marques du groupe STELLANTIS utilisent fortement le canal pour immatriculer des volumes MHEV, en faisant régulièrement le deuxième débouché des immatriculations du groupe, voire le premier pour le cas de la marque OPEL. RENAULT pour sa part freine en ce début d'année par rapport à 2025, mais il faut garder à l'esprit que le canal représentait **18,4%** des volumes de la marque en 2025, contre **11,0%** (un certain retour à la normale) en ce début d'année 2026. Au global, un niveau aussi élevé de LCD, conjugué à un niveau classique pour les Démo-Garages (**12,9%** de PDM), sont le signe que le marché reste fortement soutenu par les marques qui tentent de masquer un manque de demande des consommateurs finaux (Particuliers et Sociétés). Mais comme le DG de Renault a pu le souligner justement en fin d'année dernière, cette stratégie a pour conséquence de créer des volumes importants à venir en Buy-Back, qu'il faudra savoir encaisser pour les distributeurs.