

# Baromètre trimestriel des voitures électriques d'occasion (VEO)

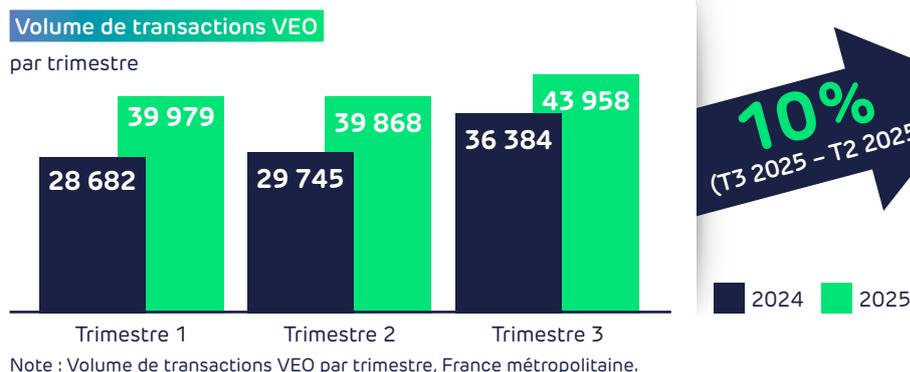
Édition 3<sup>e</sup> trimestre 2025 (source : AAA DATA)

13/10/2025

## 1. Les tendances du marché

### 1.1. Les chiffres du marché

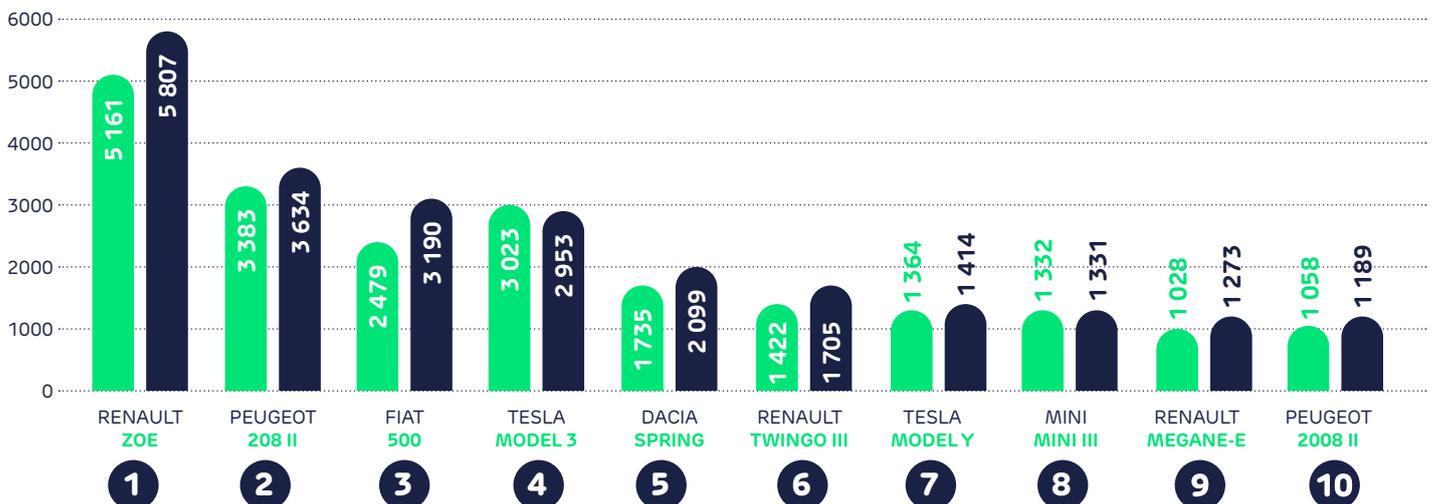
Au T3 2025, le VEO a enregistré 43 958 voitures, soit une augmentation de 21 % par rapport au T3 2024. Ce chiffre représente également une hausse de 10 % par rapport au trimestre précédent (T2 2025).



### 1.2. Top 10 modèles VEO sur T3 2025 et T2 2025

**Top 10 modèles VEO sur T2 2025 et T1 2025**

Volume T2 2025    Volume T3 2025



Notes : les colonnes représentent le volume de transactions VEO par modèle et par trimestre.

### 1.3. Au T3 2025, plus d'un particulier sur 3 utilise le leasing pour financer son VEO

#### Répartition de VEO par catégorie de clients et de mode financement

Catégorie Client <sup>(1)</sup>	Mode de financement <sup>(2)</sup>	Volume	%	Volume	%	Var %
PARTICULIERS + TT	Achat / Crédit	23 162	69 %	25 129	66 %	8 %
	Location	10 451	31 %	12 909	34 %	24 %
FLOTTES	Achat / Crédit	2 834	61 %	2 775	61 %	-2 %
	Location	1 779	39 %	1 741	39 %	-2 %
PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE	Achat / Crédit	1 329	81 %	1 180	84 %	-11 %
	Location	313	19 %	224	16 %	-28 %
<b>Total général</b>		<b>39 868</b>		<b>43 958</b>		<b>10 %</b>

Notes :

- (1) Le regroupement de clients est le suivant : la catégorie « Particuliers + TT » est constituée des particuliers et des transits temporaires ; la catégorie « Flottes » regroupe les administrations, les sociétés hors automobile et les loueurs de longue durée ; la catégorie « Professionnels de l'automobile » contient les constructeurs, les loueurs courte durée et les véhicules de démonstration de garages.
- (2) Le regroupement des modes de financement est le suivant : « Achat/Crédit » désigne l'ensemble des achats de voiture en achat comptant et/ou crédit classique. « Leasing » désigne l'ensemble des solutions locatives telles que les locations de longue durée, locations de crédit-bail ou locations avec option d'achat.

Au T3 2025, le marché des VEO enregistre une légère progression de 10 % par rapport au trimestre précédent. Cette dynamique est principalement portée par les particuliers, notamment via le recours aux solutions locatives. Dans l'ensemble des catégories de clients, ce mode de financement affiche une hausse de 19 %, représentant désormais 34 % des volumes totaux. Chez les particuliers, la location de VEO augmente de 24 % sur la période, atteignant une part de 34 % des transactions (contre 31 % au T2 2025), alors qu'elle ne concerne que 2 % des voitures thermiques (essence et diesel). À l'inverse, les volumes de VEO réalisés par les professionnels de l'automobile reculent de 15 % et ceux des flottes, diminuent de 2 % par rapport au T2 2025. Ce recul peut s'expliquer par une volonté d'accélérer le renouvellement de flottes sur le marché du neuf. Il est lié au renforcement progressif des obligations de verdissement (taxe annuelle incitative, réforme des avantages en nature, ...), qui incitent les entreprises à privilégier l'acquisition de voitures électriques neuves.

## 2. Comment se comporte la rotation des VEO chez les professionnels au niveau national et régional ?

### 2.1. 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 notablement à partir de 2019, les voitures électriques entament désormais une seconde vie sur le marché de l'occasion, notamment à l'issue des premiers contrats de leasing.

Les VEO de moins de 5 ans sont encore très largement commercialisées dans le réseau de professionnels, qui réalisent **84 %** des transactions, contre **76 %** pour les VTO (essence et diesel) de la même tranche d'âge.

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.

Au T3 2025, les professionnels de la revente disposent d'un stock de voitures électriques d'occasion (VEO) de **58 913** unités, soit **10 %** du stock total toutes motorisations confondues. Ce volume est en légère hausse de **2 %** par rapport au T2 2025 (57 735 unités).

En matière de rotation, les VEO continuent d'afficher des délais de revente plus longs que ceux des thermiques. Il faut en moyenne **160 jours** (un peu plus de 5 mois) pour écouler une VEO tous âges confondus, contre **151 jours** au T2 2025 et **166 jours** au T3 2024. À titre de comparaison, une VTO se revend en moyenne **139 jours** au T3 2025 (contre 132 jours au trimestre précédent).

Malgré des délais encore élevés, la rotation des VEO s'améliore globalement sur un an, lorsque l'on observe plus finement l'ancienneté et le segment :

- Ancienneté : Les VEO âgées de 3 à 5 ans représentent 58 % des ventes professionnelles au T3 2025, confirmant leur poids déterminant dans la rotation globale du marché de l'occasion électrique. Elles se revendent en moyenne en **158 jours** (contre 152 jours au T2 2025 et 170 jours au T3 2024) - un délai proche de la moyenne globale. Les modèles plus récents (- de 3 ans) affichent un délai de **141 jours** (contre 131 jours au T2 2025 et 148 jours au T3 2024). En revanche, les VEO âgées de 5 à 8 ans, présentent un délai moyen de 206 jours (contre 201 jours au T2 2025).

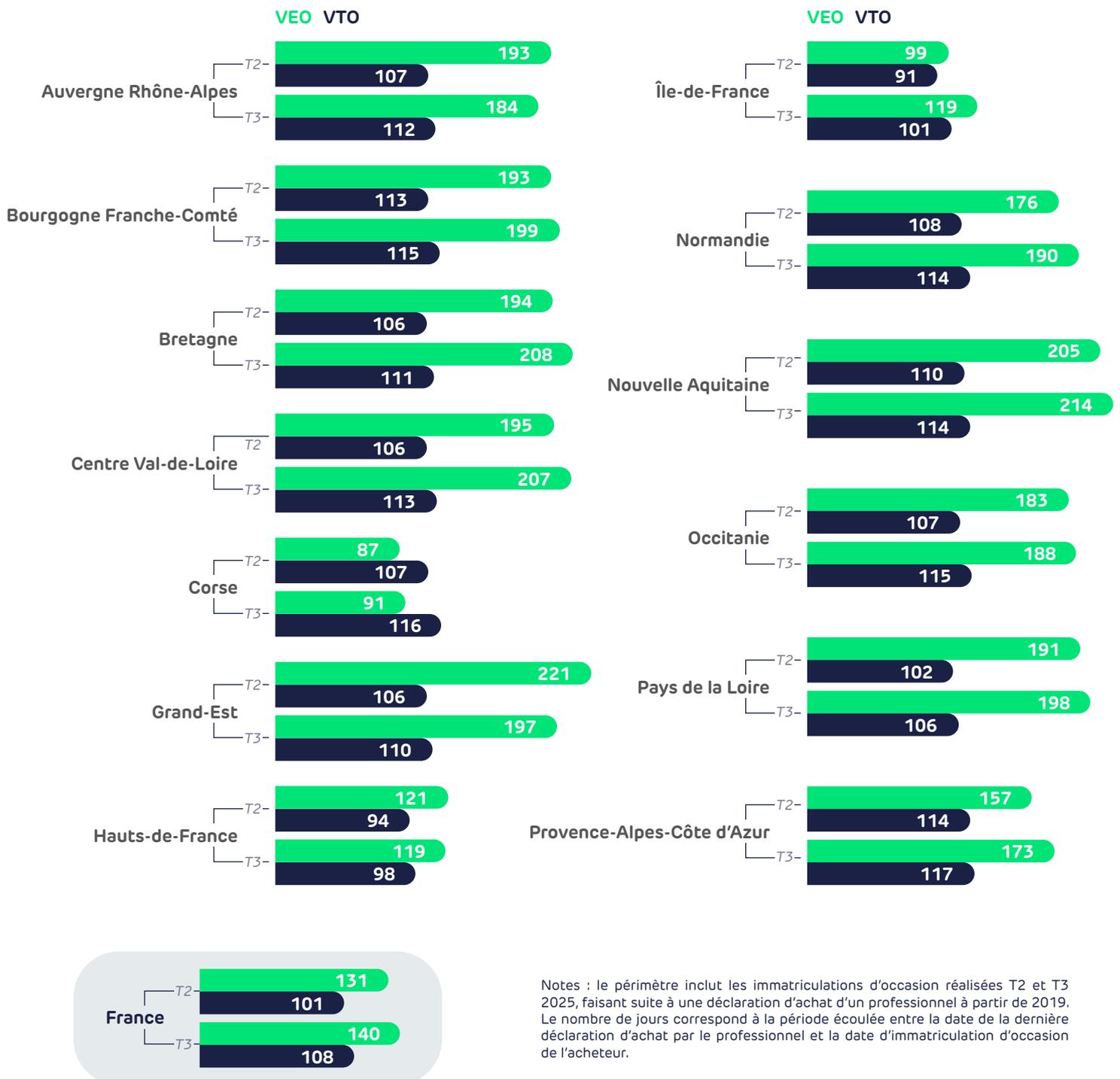
➤ Segment : Une VEO de segment A (comme la Fiat 500e) est généralement revendue en moins de **158 jours** (comparativement à **121 jours** pour les VTO, contre 144 jours au T2 2025). Les modèles du segment B (comme la Renault Zoe) se vendent en moyenne sous **160 jours** (par rapport à **136 jours** pour les VTO, 148 jours au T2 2025). Quant aux D-SUV (comme la Tesla Model Y), ils sont revendus en moyenne **135 jours**, ce qui est proche du délai moyen de revente d'une VTO et en nette amélioration par rapport à 2024 (127 jours au T2 2025 et 165 jours un an plus tôt).

Ces chiffres mettent en évidence des disparités importantes selon le profil du véhicule, soulignant pour les

professionnels l'importance d'une gestion fine des stocks et d'une stratégie de valorisation adaptée au segment électrique sur le marché de seconde main.

Sur le plan géographique, l'analyse repose sur le dernier détenteur professionnel avant la réimmatriculation d'occasion. En Île-de-France, le délai moyen de rotation des VEO s'est légèrement allongé, passant de 99 jours au T2 2025 à 119 jours au T3 2025. Malgré cette hausse, il demeure inférieur à la moyenne nationale qui s'établit à 140 jours (contre 131 jours au T2). À l'inverse, dans les Pays de la Loire, la revente reste particulièrement lente avec un délai moyen de 198 jours, en légère hausse par rapport au T2 2025 (191 jours).

**Durée moyenne de revente selon la région du dernier garage à l'immatriculation VPO (jours) au T2 et T3 2025.**



Notes : le périmètre inclut les immatriculations d'occasion réalisées T2 et T3 2025, faisant suite à une déclaration d'achat d'un professionnel à partir de 2019. Le nombre de jours correspond à la période écoulée entre la date de la dernière déclaration d'achat par le professionnel et la date d'immatriculation d'occasion de l'acheteur.

## 2.2. Top 10 des modèles VEO qui se revendent le plus vite au T3 2025 (en moins de 3 mois)

Top 10 des modèles VEO les plus vendus par les professionnels et ceux qui se vendent le plus rapidement en moins de 3 mois

	1	2	3	4	5	6	7	8	8	10
	MINI MINI III	RENAULT TWINGO III	RENAULT MEGANE-E	FIAT 500	PEUGEOT 208 II	DACIA SPRING	PEUGEOT 2008 II	RENAULT ZOE	TESLA MODEL 3	TESLA MODEL Y
Durée moyenne (en jours)	45	49	49	46	52	51	50	49	43	43
Taux de revente en moins de 3 mois	53 %	30 %	28 %	27 %	24 %	24 %	22 %	20 %	17 %	16 %
Volume	1 331	1 705	1 273	3 190	3 634	2 099	1 189	5 807	2 953	1 414

Note de lecture : Le volume total du modèle correspond aux immatriculations d'occasion réalisées au T3 2025. La durée de revente est calculée sur les immatriculations d'occasion du T3 2025 faisant suite à une déclaration d'achat par un professionnel à partir de 2019. Elle correspond au nombre de jours entre la première déclaration d'achat et l'immatriculation d'occasion. Au T3 2025, 5 807 Renault ZOE d'occasion ont été immatriculées. Parmi celles-ci, 20 % concernent des ventes réalisées par des professionnels en moins de trois mois (49,4 jours).

La Renault ZOE et la Peugeot e-208 continuent d'être les VEO les plus populaires parmi ceux qui ont été revendus en moins de trois mois. Ce résultat correspond aux chiffres du précédent baromètre. Toutefois, il existe une disparité entre les différents modèles influencés à la fois par leur attractivité auprès des acheteurs et par la disponibilité des stocks chez les revendeurs. L'arrivée progressive de nouveaux modèles électriques sur le marché de l'occasion, à l'image de la Renault R5, commencent à alimenter le stock des professionnels. Bien que leur volume reste encore très limité, ces modèles récents pourraient, à moyen terme, redessiner le marché de l'occasion électrique.

## 2.3. Top 3 des modèles VEO qui se revendent le moins rapidement au T3 2025

Top 3 modèles VEO qui se revendent le moins rapidement

	1	2	3
	DS DS3 CBACK	NISSAN LEAF II 40	HYUNDAI KONA
Durée moyenne (en jours)	252	238	211
Part des ventes qui se revendent le moins vite	73 %	64 %	64 %
Volume	452	525	853



Note : Le volume total du modèle correspond aux immatriculations d'occasion réalisées au T3 2025. La durée de revente est calculée sur les immatriculations d'occasion du T3 2025 faisant suite à une déclaration d'achat par un professionnel à partir de 2019. Elle correspond au nombre de jours entre la première déclaration d'achat et l'immatriculation d'occasion. L'analyse porte sur les VEO dont la durée moyenne de revente dépasse 7 mois et avec plus de 100 immatriculations. Le classement est établi d'abord selon la durée moyenne de revente, puis selon le volume total.

Note de lecture : Au T3 2025, 525 de Nissan Leaf II 40 d'occasion ont été immatriculées. Parmi celles-ci, 64 % se revendent le moins vite (238 jours).

### 3. Quelle fluidité sur le marché VEO de particuliers à particuliers (C2C) ?



Âge moyen des VEO échangées en C2C au T3 2025



Au T3 2025 les VEO changent de propriétaire en moyenne à



Durée moyenne de possession d'un VEO au T3 2025



#### 3.1. Dynamique soutenue par les VEO récentes

Que devient une voiture électrique lorsqu'elle est revendue pour la première fois et mise en circulation sur le marché de l'occasion entre particuliers (C2C) ? Est-elle conservée sur une longue durée, ou bien change-t-elle fréquemment de propriétaires ? Et en moyenne, combien de temps la gardent-ils ?

Au T3 2025, le marché de l'occasion entre particuliers a enregistré **6 276** transactions de VEO, un chiffre nettement inférieur à celui des voitures thermiques d'occasion (**75 572** unités). Toutefois, le marché des VEO

connaît une croissance significative aujourd'hui, avec une hausse de **52 %** par rapport au T3 2024. Cette tendance illustre l'essor du marché des voitures neuves entre 2020 et 2023, mettant en évidence un décalage temporel de quelques années.

L'âge moyen des VEO échangées s'établit à **4,4** ans au T3 2025, marquant une légère hausse par rapport à l'an dernier (**4,1** ans). En comparaison, les voitures thermiques d'occasion (VTO) restent nettement plus âgées, avec une moyenne d'âge de **10,1** ans.

Note : Le périmètre inclut les immatriculations d'occasion C2C réalisées au T3 2025, pour des voitures ayant une première immatriculation à partir de 2019. Pour le calcul de l'âge moyen des VEO échangées, le périmètre est élargi dont la première mise en circulation est à partir de 2010.

#### 3.2. Une VEO change de main entre deux propriétaires

Au T3 2025, les voitures thermiques continuent de changer de mains plus fréquemment, avec un nombre moyen de propriétaires successifs de **3,1** contre seulement **2,3**

pour les électriques au T3 2025. La récence des modèles électriques sur le marché occasion continue d'expliquer ce phénomène.

Note : Le périmètre inclut les immatriculations d'occasion C2C réalisées au T3 2025, pour des voitures ayant une première immatriculation à partir de 2010.

#### 3.3. Au T3 2025, les conducteurs conservent leur VEO plus longtemps

Les automobilistes prennent confiance en la voiture électrique, encouragés par la fiabilité des modèles récents, une autonomie améliorée, des temps de recharge réduits, ainsi que des coûts d'entretien et d'alimentation nettement inférieurs. Les mises à jour logicielles régulières, qui optimisent les fonctionnalités et performances,

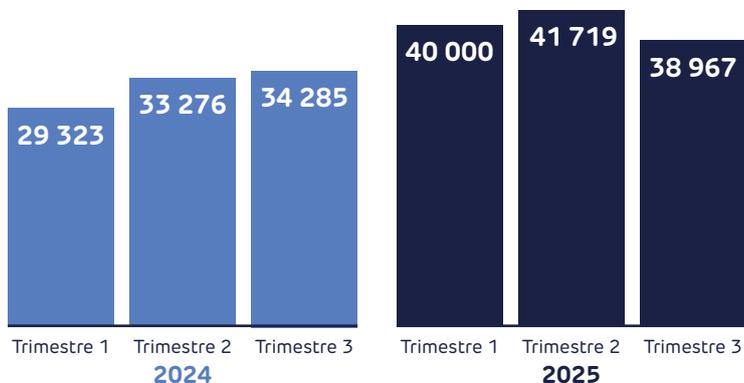
contribuent également à cette tendance. En T3 2025, la durée moyenne de possession d'une voiture électrique s'établit à environ **576** jours, soit environ 2 ans (contre 530 jours au T2 2025). On constate aussi une hausse de la durée de possession par rapport au T3 2024 (**496** jours).

Note : Le périmètre inclut les immatriculations d'occasion C2C au T3 2025 après une année de 1ère mise en circulation à partir de 2019.

## 4. Le marché de l'occasion des PHEV en transition

### 4.1. La progression des PHEV marque le pas au T3 2025 après une forte dynamique au cours des trimestres précédents.

Volume de transactions de voitures d'occasion PHEV



Note : Volume de transactions VO PHEV par trimestre, France métropolitaine.

Top 5 des ventes des PHEV



Note : Volume de transactions VEO par modèle et par trimestre.

Au T3 2025, le marché de l'occasion des véhicules hybrides rechargeables (PHEV) enregistre **38 967** voitures, soit une augmentation de **14 %** par rapport au T3 2024. Toutefois, ce chiffre représente une baisse de **7 %** par rapport au trimestre précédent (T2 2025), marquant un léger repli après une période de croissance. Parmi les différentes catégories de clients, seuls les professionnels de l'automobile affichent une hausse de 11 % par rapport au trimestre précédent, tandis que les autres segments sont orientés à la baisse. Au T3 2025, la Peugeot 3008 II reste en tête du marché avec 2 364 unités vendues (+12 % par rapport au T2 2025), suivi

du DS DS7 (1 247 unités, +2 %) et du Citroën C5 Aircross (1 222 unités, +15 %).

Parallèlement, la motorisation Extended Range Electric Vehicle (EREV) commence à se développer sur le marché de l'occasion. Elle fonctionne principalement en mode électrique, le moteur thermique servant uniquement de générateur pour prolonger l'autonomie. Bien que ses volumes restent encore modestes (2 551 unités au T3 2025), cette motorisation pourrait à terme constituer une alternative aux PHEV.

### 4.2. Des stocks de PHEV en baisse et une rotation intermédiaire entre le thermique et l'électrique

Au T3 2025, les professionnels de la revente disposent d'un stock de 46 608 PHEV d'occasion, soit 8 % du stock total toutes motorisations confondues. Ce volume est en baisse de 6 % par rapport au T2 2025 (49 296 unités).

Comme pour les VEO, la durée moyenne de revente est calculée à partir de la période écoulée entre la première déclaration d'achat par un professionnel et la date de réimmatriculation finale comme VO.

En matière de rotation, les PHEV présentent des délais de revente plus longs que les VTO mais plus courts que les VEO. Il faut en moyenne 151 jours (un peu plus de 5 mois) pour écouler un PHEV, contre 143 jours au T2 2025. À titre de comparaison, les VEO se revendent en moyenne en 160

jours, tandis que les VTO présentent un délai de 139 jours au T3 2025.

L'analyse par tranche d'âge met en évidence une inversion des dynamiques entre les VEO et les PHEV selon l'ancienneté :

- Pour les modèles de moins de 3 ans, les PHEV mettent plus de temps à se revendre que les VEO (159 jours contre 141 jours).
- En revanche, à partir de trois ans, la tendance s'inverse : les PHEV âgés de 3 à 5 ans se revendent en moyenne 140 jours, contre 158 jours pour les VEO. La vitesse de rotation des PHEV devient ainsi comparable à celui des VEO âgés de moins de 3 ans.

## 5. Les prix VEO proposés par des professionnels

### 5.1. Le prix de VEO électrique récent se stabilise autour de 33 000 €

Tableau 5 : Prix neuf et occasion VE (Janv. Sept. 2025)

Énergie	VPN		VO de moins de 3 ans				
	hors bonus-malus	avec bonus-malus	Prix VO moyen*	Var % prix VN		Km VO moyen*	VPO*
	Prix VN moyen des particuliers			hors bonus-malus vs VO	avec bonus-malus vs VO		
Électriques	39 948 €	38 624 €	32 926 €	-18 %	-15 %	14 284	9 952
Hybrides non rechargeables	33 283 €	33 532 €	29 925 €	-10 %	-11 %	19 242	36 601
Hybrides rechargeables	56 574 €	58 195 €	52 955 €	-6 %	-9 %	19 001	10 217
Thermiques	26 963 €	27 809 €	23 712 €	-12 %	-15 %	21 381	51 074

#### Notes :

- Le prix VPN correspond au prix moyen neuf pondéré, calculé sur la base des volumes d'immatriculations des particuliers et des prix catalogue des voitures neuves, hors bonus-malus, options et négociations. Le prix VPN avec bonus/malus est établi sur le même périmètre, mais intègre le montant minimum du bonus (3 100 € pour les particuliers) ainsi que le malus écologique estimé selon les règles d'éligibilité. Le montant du bonus retenu est celui appliqué à tous les particuliers éligibles.
- Le prix VO est le prix moyen issu d'annonces de professionnels. Il est pondéré par le volume d'immatriculations disposant d'un prix renseigné et peut inclure des VO avec options. L'analyse porte sur les VO de moins de trois ans, à l'exception de moins d'un an issu de vente tactiques qui sont exclus du calcul. (Source partenaire AAA DATA, données traitées par AAA DATA).

Entre janvier et septembre 2025, le prix des voitures électriques d'occasion de moins de trois ans s'établit à 32 936 €, soit 18% de moins que le prix moyen du neuf (39 948 € hors bonus-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 % et -9 % par rapport au prix moyen VN avec bonus et malus) ou non-rechargeables (-10 % à -11 % par rapport au prix moyen VN avec bonus et malus). Concernant le kilométrage total, les électriques parcourent en moyenne 14 284 km, contre 21 281 km pour les thermiques et environ 19 000 km pour les hybrides, confirmant un positionnement davantage centré sur des usages plus urbains ou secondaires.

### 5.2. Les modèles électriques largement diffusés deviennent plus abordables

Prix d'occasion versus prix du neuf par modèle (Janv. Sept. 2025)

VN	VO	VN	VO	VN	VO	VN	VO	VN	VO	VN	VO
Électrique*** RENAULT RENAULT 5 30 209 €	33 245 € +10 % Km moyen 3 860	Électrique CITROËN 208 II 33 190 €	24 844 € -25 % Km moyen 13 337	Électrique*** CITROËN È-C3 22 108 €	26 310 € +19 % Km moyen 2 061	Électrique VW ID.3 37 022 €	35 044 € -5 % Km moyen 7 020	Électrique TESLA MODEL Y 46 971 €	36 156 € -23 % Km moyen 38 265	Électrique*** BYD SEAL 48 293 €	43 732 € -9 % Km moyen 8 801
Thermiques RENAULT CLIO V 21 130 €	16 892 € -20 % Km moyen 20 782	Thermiques CITROËN 208 II 22 437 €	16 862 € -25 % Km moyen 21 268	Thermiques*** CITROËN C3 IV 18 456 €	18 484 € 0 % Km moyen 2 219	Thermiques VW GOLF VIII 39 772 €	30 794 € -23 % Km moyen 26 589	Hybrides non rechargeables TOYOTA RAV4 46 261 €	40 067 € -13 % Km moyen 21 573	Hybrides rechargeables*** BYD SEAL U 40 568 €	37 953 € -6 % Km moyen 7 242
Hybrides non rechargeables RENAULT CLIO V 26 899 €	21 514 € -20 % Km moyen 18 962	Hybrides non rechargeables*** CITROËN 208 II 25 432 €	22 926 € -10 % Km moyen 8 443								

#### Notes :

(1) confère aux notes du tableau 5 pour le périmètre du prix.

(2) \*\*\* : Ces modèles affichent des prix VO moyens supérieurs aux prix VN moyens et/ou un kilométrage total moyen faible. Ce positionnement s'explique par la combinaison d'un niveau d'équipement souvent élevé et d'une offre composée exclusivement ou majoritairement de véhicules récents (moins d'un an).

Entre janvier et septembre 2025, les écarts de prix entre neuf et occasion varient fortement selon les modèles et les motorisations. Parmi les voitures électriques, la Renault 5 et la Citroën ë-C3 se revendent en moyenne plus chers que le neuf (+ 10 % et +19 %). Ce positionnement s'explique notamment par un faible kilométrage total moyen (entre 2 000 et 4 000 km) et par une offre concentrée sur des versions bien équipées. À l'inverse, certains modèles électriques déjà bien implantés deviennent plus accessibles en occasion. La Tesla Model Y (-23 %), la Peugeot e-208 (-25 %) ou encore la Volkswagen ID.3

(-5 %) affichent des baisses de prix plus marquées, liées à une plus forte disponibilité sur le marché de l'occasion et à une concurrence accrue dans leur segment. Du côté des motorisations thermiques et hybrides, la perte de valeur des prix reste importante, mais généralement moins prononcée que pour l'électrique. Les Clio thermiques et hybrides affichent une dépréciation de -20 %. Tandis que les différentes motorisations de la Peugeot 208 affichent une baisse de -25 % pour les thermiques et -10 % pour les hybrides non-rechargeables.