



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

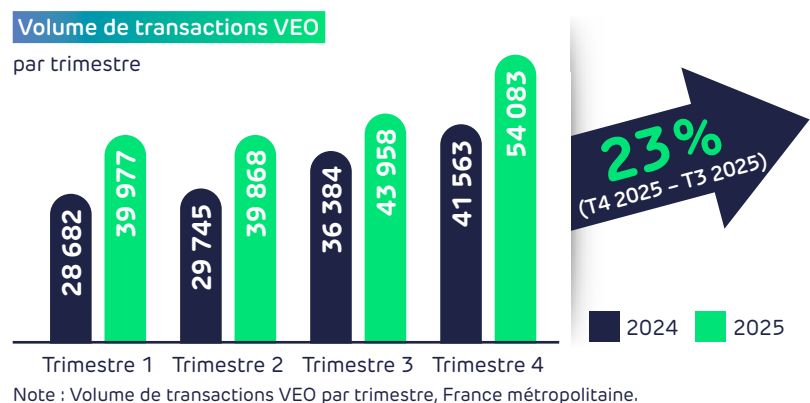
Édition 4<sup>e</sup> trimestre 2025 (source : AAA DATA)

15/01/2026

## 1. Les tendances du marché

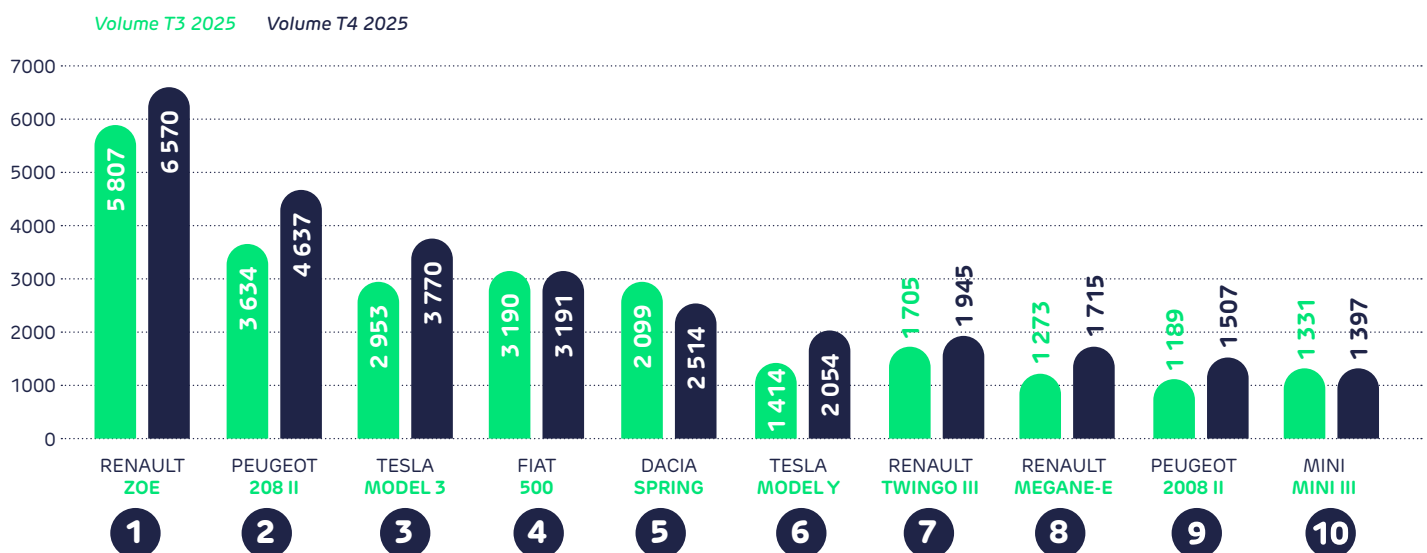
### 1.1. Les chiffres du marché

Au T4 2025, le marché du VEO a enregistré 54 083 transactions, soit un niveau supérieur de 30 % à celui observé au T4 2024. Ce volume se situe également 23 % au-dessus de celui du trimestre précédent (T3 2025). Conformément au parc roulant arrêté au 31 décembre 2025, la part des véhicules électriques s'établit désormais à 3,4 %. Sur l'ensemble de l'année 2025, les transactions de VEO totalisent 177 886 unités, en hausse de 30% par rapport à 2024; à noter que ce volume représente déjà près de 54 % des volumes de VE neufs de 2025 (326 923 unités) et 3 % des volumes totaux VO (5 396 418 unités).



### 1.2. Top 10 modèles VEO sur T4 2025 et T3 2025

#### Top 10 des modèles VEO (T4 2025 vs T3 2025)



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

1.3. Au T4 2025, les particuliers soutiennent la croissance du marché des VEO, notamment via le leasing

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	25 129	66 %	29 460	64 %	17 %
	Location	12 909	34 %	16 360	36 %	27 %
FLOTTES	Achat / Crédit	2 773	61 %	4 047	62 %	46 %
	Location	1 741	39 %	2 453	38 %	41 %
PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE	Achat / Crédit	1 182	84 %	1 472	83 %	25 %
	Location	224	16 %	291	17 %	30 %
Total général		43 958		54 083		23 %

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 T4 2025, le marché des VEO affiche une hausse de 23 % par rapport au T3, portée par l'ensemble des catégories de clients et principalement par les particuliers. Cette dynamique s'appuie en grande partie sur le renforcement du recours au leasing, dont les volumes augmentent de près de 28 % et qui représente désormais environ 35 % des immatriculations totales de VEO. Ce positionnement confirme le rôle structurant des solutions locatives dans l'accès aux véhicules électriques. Chez les particuliers, la location de VEO augmente de 27 % sur la période, atteignant une part de 36 % des transactions (contre 34 % au T3 2025), alors que dans le marché des VTO, elle ne concerne que 2 % des voitures thermiques (essence et diesel) dans l'ensemble du marché. Du côté des professionnels de l'automobile, l'achat/crédit concentre 83 % des financements de VEO au T4 2025, contre 17 % pour le leasing, une structure proche de celle observée au T3. Chez les flottes, l'achat/crédit représente 62 % des volumes, tandis que le leasing en capte 38 %. Cette répartition du financement reste globalement stable entre les deux trimestres, malgré l'augmentation des volumes. Ainsi, la dynamique du marché des VEO continue d'être portée par les particuliers.

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

2.1. 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 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 86 % des transactions, contre 76 % pour les VTO (essence et diesel) de la même tranche d'âge.

En matière de rotation, les VEO continuent d'afficher des délais de revente plus longs que ceux des thermiques. Il faut en moyenne 161 jours (un peu plus de 5 mois) pour écouler une VEO tous âges confondus, contre 160 jours au T3 2025. À titre de comparaison, une VTO se revend en moyenne 139 jours au T4 2025 (identique 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 continuent d'être le poids déterminant dans la rotation globale du marché de l'occasion électrique avec 57 % des ventes professionnelles au T4 2025. Elles se revendent en moyenne en 155 jours (contre 158 jours au T3 2025 et 170 jours au T4 2024). Les modèles plus récents (- de 3 ans) affichent un délai de 144 jours (contre 141 jours au T3 2025 et 146 jours au T4 2024). En revanche, les VEO âgées de 5 à 8 ans, présentent un délai moyen de 212 jours (contre 207 jours au T3 2025).

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 T4 2025, les professionnels de la revente disposent d'un stock de voitures électriques d'occasion (VEO) de 61 613 unités, soit 9 % du stock total toutes motorisations confondues. Ce volume est en légère hausse de 5 % par rapport au T3 2025 (58 917 unités).

➤ Segment : Une VEO de segment A (comme la Fiat 500e) est généralement revendue en moins de **164 jours** (comparativement à **124 jours** pour les VTO, contre 158 jours au T3 2025). Les modèles du segment B (comme la Peugeot 208 II) se vendent en moyenne sous **167 jours** (par rapport à **136 jours** pour les VTO, 161 jours au T3 2025). Quant aux D-SUV (comme la Tesla Model Y), ils sont revendus en moyenne **130 jours**, ce qui est inférieur au délai moyen de revente d'une VTO et en nette amélioration par rapport à 2024 (134 jours pour les VTO et 157 jours un an plus tôt).

Ces chiffres mettent en évidence des écarts marqués selon le profil des véhicules et soulignent la nécessité d'une rotation rapide du marché du neuf vers celui de l'occasion. Cette dynamique est d'autant plus importante que l'offre de véhicules électriques d'occasion demeure

encore limitée en termes de diversité. Malgré une présence notable de la Renault R5 sur le marché du neuf au T4 2025, ce modèle reste à ce stade marginal sur le marché de l'occasion, ce qui renforce l'enjeu d'une gestion active des flux et des stocks sur le segment électrique.

Sur le plan géographique, l'analyse repose sur le dernier détenteur professionnel avant la réimmatriculation d'occasion. Au T4 2025, les délais de revente des VEO restent les plus élevés en Centre-Val de Loire, en Nouvelle-Aquitaine et dans les Pays de la Loire. Tandis que les Hauts-de-France et en Île-de-France affichent des durées les plus courtes. La Normandie se distingue par une nette amélioration sur le trimestre (136 jours), avec une réduction significative du délai moyen de revente des VEO par rapport au T3 2025 (190 jours).

#### Durée moyenne de revente selon la région du dernier garage à l'immatriculation VPO (jours) au T4 2025.

##### Auvergne Rhône-Alpes



##### Bourgogne Franche-Comté



##### Bretagne



##### Centre Val-de-Loire



##### Corse



##### Grand-Est



##### Hauts-de-France



##### Île-de-France



##### Normandie



##### Nouvelle Aquitaine



##### Occitanie



##### Pays de la Loire



##### Provence-Alpes-Côte d'Azur



##### France



Note : le périmètre inclut les immatriculations d'occasion réalisées au T4 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 T4 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	9	10
	MINI MINI III 28,9 kWh	RENAULT MEGANE-E 60 kWh	RENAULT TWINGO III 21,3 kWh	RENAULT ZOE 52 kWh	FIAT 500 37,3 kWh	DACIA SPRING 25 kWh	FIAT 500 21,3 kWh	PEUGEOT 208 II 46,3 kWh	PEUGEOT 2008 II 46,3 kWh	TESLA MODEL 3 57 kWh
Durée moyenne (en jours)	46	46	49	49	43	48	49	49	54	52
Taux de revente en moins de 3 mois	46 %	31 %	28 %	28 %	27 %	26 %	24 %	23 %	22 %	21 %
Volume	1 397	1 609	1 945	4 164	1 991	2 512	1 199	4 408	1 380	1 170

Note : Le volume total du modèle (modèle accompagné de sa capacité de batterie utile) correspond aux immatriculations d'occasion réalisées au T4 2025. La durée de revente est calculée sur les immatriculations d'occasion du T4 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.

Note de lecture : Au T4 2025, 4 164 de Renault ZOE 52 kWh d'occasion ont été immatriculées. Parmi celles-ci, 28 % concernent des ventes réalisées par des professionnels en moins de trois mois (48,8 jours).

Au T4 2025, la Renault ZOE 52 kWh et la Peugeot e-208 46.3 kWh demeurent les modèles de VEO les plus fréquemment revendus en moins de trois mois. Le top 10 reste globalement inchangé par rapport au T3 2025, à l'exception de certains modèles, comme la Peugeot 208 II 46.3 kWh, qui passe de la 6<sup>e</sup> à la 8<sup>e</sup> position. Cette stabilité du classement traduit une offre encore limitée et peu renouvelée sur le marché de l'occasion. L'arrivée progressive de modèles électriques plus récents commence toutefois à alimenter les stocks, à l'image de la Renault R5, encore présente dans des volumes très restreints. En revanche, la Renault Mégane E-Tech 60 kWh se distingue par un fort taux de revente (31 %), avec un délai moyen de seulement 46 jours.

## 2.3. Top 3 des modèles VEO qui se revendent le moins rapidement au T4 2025

Top 3 modèles VEO qui se revendent le moins rapidement

	1	2	2
	DS DS3 CBACK 46,3 kWh	PEUGEOT 2008 II 46,3 kWh	CITROEN E-C4 46,3 kWh
Durée moyenne (en jours)	233	200	215
Part des ventes qui se revendent le moins vite	82 %	78 %	70 %
Volume	502	1 380	541

Note : Le volume total du modèle (modèle accompagné de sa capacité de batterie utile) correspond aux immatriculations d'occasion réalisées au T4 2025. La durée de revente est calculée sur les immatriculations d'occasion du T4 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 T4 2025, 1 380 de Peugeot 2008 II 46.3 kWh d'occasion ont été immatriculées. Parmi celles-ci, 78 % se revendent le moins vite (200 jours).



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

**7 163** voitures électriques d'occasion échangées de particuliers à particuliers au T4 2025

→ **11 FOIS INFÉRIEUR** à celui des voitures thermiques d'occasion (78 438 unités) sur la même période.



**+14 %** (par rapport au T3 2025)

**+23 %** (par rapport au T4 2024)



Âge moyen des VEO échangées en C2C au T4 2025

**4,5 ANS** (contre 4,3 ans au T4 2024)

→ **10,3 ANS** pour les VTO sur la même période.

Au T4 2025 les VEO changent de propriétaire en moyenne à

**2,3 REPRISES**

→ **3,1 FOIS** pour les VTO sur la même période.

Durée moyenne de possession d'un VEO au T4 2025

**582 JOURS** (environ 2 ans)

→ Contre **576 JOURS** au T3 2025, **539 JOURS** au T4 2024.

#### 3.1. Un marché C2C des VEO porté par des modèles récents

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 T4 2025, le marché de l'occasion entre particuliers a enregistré **7 163** transactions de VEO, un chiffre inférieur à celui des voitures thermiques d'occasion (**78 438** unités). Toutefois, le marché des VEO connaît une croissance significative aujourd'hui, avec une hausse de **14 %** par

rapport au T3 2025 et de **23 %** par rapport au T4 2024. La hausse se poursuit mais à un rythme moins soutenu qu'au trimestre précédent, ce qui suggère un ralentissement de la dynamique. Cette tendance reste portée par un facteur structurel lié au report sur le marché de l'occasion de la vague de ventes de VEO neufs observée entre 2020 et 2023.

L'âge moyen des VEO échangées s'établit à **4,5** ans au T4 2025 (contre **4,3** ans au T4 2024). En comparaison, les voitures thermiques d'occasion (VTO) restent nettement plus âgées, avec une moyenne d'âge de **10,3** ans.

Note : Le périmètre inclut les immatriculations d'occasion C2C réalisées au T4 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 T4 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 T4 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 T4 2025, pour des voitures ayant une première immatriculation à partir de 2010.

#### 3.3. Au T4 2025, les particuliers 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 T4 2025, la durée moyenne de possession d'une voiture électrique s'établit à environ **582** jours, soit environ 2 ans (contre 576 jours au T3 2025). On constate aussi une hausse de la durée de possession par rapport au T4 2024 (**539** jours).

Note : Le périmètre inclut les immatriculations d'occasion C2C au T4 2025 après une année de 1<sup>ère</sup> mise en circulation à partir de 2019.

## 4. Une offre d'occasion électrique de plus en plus diversifiée en capacité de batterie et en autonomie

### 4.1. Les VEO de plus en plus performantes sur le plan technique

Les caractéristiques techniques des voitures 100 % électriques entrant sur le marché de l'occasion permettent de qualifier la nature de l'offre aujourd'hui disponible pour les acheteurs. Au T4 2025, le marché des VEO reste majoritairement structuré autour des batteries utiles inférieures à 55 kWh, qui représentent 61 % des immatriculations (dont 36 % pour la tranche 40-55 kWh.). Toutefois, la dynamique de croissance se déplace nettement vers des capacités plus élevées : les batteries de 55-70 kWh et 70-90 kWh totalisent désormais 35 % des volumes et enregistrent les plus fortes progressions sur un an (+22 % et +68 %). En parallèle, la structure d'âge de l'offre se modifie : les VEO de 3 à 5 ans deviennent majoritaires dans la tranche <40 kWh (14 % des volumes). A l'inverse, les modèles plus récents se concentrent davantage sur des capacités intermédiaires, en particulier les batteries 55-70 kWh.

Les VEO actuellement présentes sur le marché de l'occasion se caractérisent par une gamme plus large d'autonomies (WLTP). Les autonomies comprises entre

350 et 450 km demeurent centraux et concentrent 28 % des immatriculations (ex. Peugeot e-208 II et Renault R5). Les autonomies plus élevées occupent toutefois une place croissante dans la structure de l'offre : les VEO affichant entre 450 et 550 km représentent 21 % des volumes (+38 % par rapport au T4 2024 et +23 % par rapport au T3 2025), tandis que ceux dépassant 550 km atteignent 10 % (+115 % sur un an et +49 % sur un trimestre). Enfin, les capacités de recharge en courant alternatif s'inscrivent dans une structure désormais bien établie. Au T4 2025, les VEO équipées d'une puissance strictement supérieure à 7,4 kW et inférieure ou égale à 11 kW regroupent 60 % des immatriculations (ex. Fiat 500 et Tesla Model 3), tandis que les puissances inférieures ou égales à 7,4 kW représentent 18 % des volumes (contre 20 % au T4 2024). La majorité des voitures électriques d'occasion se rechargent en 4 à 6 heures (33 % des volumes, soit +22 % sur un trimestre). Tandis que la tranche 8-12 heures représente 19 % des volumes, un niveau comparable à celui de la tranche 2-4 heures, et en hausse de 26 % par rapport au trimestre précédent.

Note : Le temps de recharge standard est défini ici comme une recharge de 0 à 100 %.

### 4.2. Une dynamique de revente directement liée aux attributs techniques

Portait robot VEO qui se revend le plus rapidement

Puissance de recharge  
DC maximale

150 à  
200 kW

Temps de recharge  
rapide (10-80%)

30 mn

Capacité  
de batterie utile

70 à  
90 kWh

Autonomie WLTP

≥ 550 km

Note méthodologique : Se référer aux notes méthodologiques de la partie 2 pour le calcul de la durée de revente présentée dans cette section. À noter que le temps de recharge rapide (DC) correspond à une recharge comprise entre 0 et 80 %.

Note de lecture : Au T4 2025, les VEO qui se revendent le plus rapidement sont ceux disposant d'une capacité de batterie utile comprise entre 70 et 90 kWh, une autonomie WLTP supérieure et égale à 550 km, une puissance de recharge DC comprise entre 150 à 200 kW et un temps de recharge rapide (10-80%) de 30 mn.



Les caractéristiques techniques des voitures 100% électriques entrant sur le marché influencent directement la vitesse de rotation observée sur les immatriculations. Désormais, une sélection claire s’opère selon les usages attendus, bien au-delà de la seule motorisation électrique et de l’offre disponible.

Au T4 2025, les délais de revente des VEO diffèrent nettement selon la capacité de batterie. Les VEO équipées d’une batterie utile comprise entre 70 et 90 kWh affichent l’un des délais de revente les plus courts, avec 127 jours en moyenne (au T3 2025, 132 jours et à un an 150 jours), suivi de la tranche 55–70 kWh avec 141 jours. À l’inverse, les VEO dotées de batteries inférieures à 55 kWh, qui représentent une part importante des volumes, enregistrent des délais de revente plus élevés : 168 jours en moyenne pour les batteries inférieures à 40 kWh et 174 jours pour celles comprises entre 40 et 55 kWh. Cela s’explique par le poids des premières générations de véhicules électriques, caractérisées par des capacités plus limitées, qui sont disponibles sur le marché face à des attentes désormais orientées vers des autonomies plus élevées. Ces écarts sont encore plus marqués lorsqu’on observe l’autonomie WLTP. Les VEO offrant les autonomies les plus longues (≥550 km) sont celles qui se revendent le plus rapidement avec une durée moyenne de 104 jours au T4 2025 (contre 120 jours au T4 2024 et au T3 2025 avec 100 jours).

La recharge en courant continu (DC), dite rapide, s’impose aujourd’hui comme un facteur clé dans l’adoption des véhicules électriques, tant pour les usages longue distance que pour la perception globale de la praticité du véhicule. Lors du choix d’une VEO, le temps de recharge rapide influence directement l’attractivité du véhicule sur le marché de l’occasion. Au T4 2025, les VEO équipées d’un chargeur rapide d’une puissance 100 - 150 kW (ex. Renault Mégane E-Tech 60 kWh) affichent un délai moyen de revente de 168 jours, en baisse par rapport au T4 2024 (174 jours). Ces VEO présentent un délai de revente plus court que celui des modèles dotés d’un chargeur rapide d’une puissance 50 -100 kW, dont la durée moyenne de revente s’établit à 172 jours au T4 2025. Les VEO proposant des puissances de recharge rapide plus élevées, à partir de 150 kW, se distinguent par des délais de revente nettement plus courts, malgré des volumes encore limités : au T4 2025, 107 jours en moyenne pour les modèles dont la puissance de recharge rapide est comprise entre 150 et 200 kW (ex. Tesla Model 3 57 kWh) et 123 jours pour ceux dont la puissance est comprise entre 200 et 300 kW. Parallèlement, les VEO associées à un temps de recharge rapide inférieur à 30 minutes, représentant 54 % du marché VEO, sont celles qui se revendent le plus rapidement (155 jours au T4 2025). Tandis que les modèles dont le temps de recharge rapide est compris entre 30 et 45 minutes (26 % du marché au T4 2025), affichent un délai de revente plus long, de 167 jours au T4 2025.

## 5. Les prix VEO proposés par des professionnels

### 5.1. Le prix des VEO récentes entre dans une phase de maturité

Tableau 5 : Prix neuf et occasion VE (Janv. Déc. 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
				hors bonus-malus vs VO	avec bonus-malus vs VO		
Électriques	38 633 €	36 904 €	32 261 €	-16 %	-13 %	13 742	13 882
Hybrides non rechargeables	33 513 €	33 793 €	29 302 €	-13 %	-13 %	19 061	50 719
Hybrides rechargeables	56 738 €	58 685 €	52 103 €	-8 %	-11 %	17 622	11 345
Thermiques	27 326 €	28 264 €	22 839 €	-16 %	-19 %	21 074	64 729

Notes :

- Le prix VPN avec bonus/malus est établi sur le même périmètre, mais intègre le montant minimum du bonus, soit 3 100 € pour les particuliers, ainsi que le malus écologique estimé, calculé conformément aux règles d’éligibilité. Il prend également en compte le montant de la super-bonification de 1 000 €, éligible à compter du 01/10/2025. Le montant du bonus retenu correspond à celui appliqué à l’ensemble des 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)

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 % à celui du neuf hors bonus-malus (38 633 €). L'intégration du bonus minimum et de la super-bonification ramène le prix du neuf électrique à 36 904 €, réduisant l'écart avec l'occasion récente à 13 %. Cette configuration rapproche désormais le comportement de valeur de l'électrique de celui du thermique, dont l'écart avec le neuf atteint également 16 %, dans un contexte fortement soutenu par les aides. Si l'électrique demeure

plus chère que le thermique, avec un écart de l'ordre de 30 à 40 %, un début de rapprochement des niveaux de prix s'observe, porté par les aides et l'élargissement de l'offre. Par ailleurs, les voitures électriques d'occasion de moins de trois ans se distinguent par un kilométrage moyen nettement inférieur, à 13 742 km, contre 21 074 km pour les thermiques et environ 19 000 km pour les hybrides non-rechargeables, confirmant des usages davantage urbains ou secondaires.

5.2. Les modèles électriques largement diffusés deviennent plus abordables

Tableau 6 : Prix d'occasion versus prix du neuf par modèle (Janv. Déc. 2025)

VN	VO	VN	VO	VN	VO	VN	VO
Électrique***		Électrique***		Électrique		Électrique	
 RENAULT RENAULT 5 52k Wh		 CITROËN E-C3 43.8 kWh		 TESLA MODEL Y 75 kWh		 PEUGEOT 208 II 46.3kWh	
32 128 €	33 173 €	21 807 €	25 773 €	47 158 €	35 275 €	31 057 €	23 116 €
+3 %		+18 %		-25 %		-26 %	
Km moyen 3 900		Km moyen 2 208		Km moyen 43 591		Km moyen 14 328	
Thermiques		Thermiques***		Hybrides non rechargeables		Thermiques	
 RENAULT CLIO V		 CITROËN C3 IV		 TOYOTA RAV4		 PEUGEOT 208 II	
21 231 €	16 806 €	18 516 €	18 282 €	46 981 €	40 616 €	22 648 €	16 701 €
-21 %		-1 %		-14 %		-26 %	
Km moyen 21 354		Km moyen 4 019		Km moyen 21 325		Km moyen 21 692	
Hybrides non rechargeables						Hybrides non rechargeables***	
 RENAULT CLIO V						 PEUGEOT 208 II	
26 776 €	21 610 €					25 483 €	22 634 €
-19 %						-11 %	
Km moyen 18 282						Km moyen 8 642	

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).

En 2025, les écarts de prix entre le neuf et l'occasion récente varient fortement selon le niveau de diffusion. Parmi les voitures électriques, la Citroën ë-C3 43.8 kWh se revend en moyenne plus cher que le neuf (+19 %). Ce positionnement peut s'expliquer notamment par un faible kilométrage total moyen (environ 2 000 km) et par une offre concentrée sur des versions bien équipées. La Renault R5 52 kWh présente quant à elle un prix d'occasion proche du neuf (+3 %), porté par une forte demande et par un nombre encore limité de véhicules disponibles en occasion, compte tenu de la récence du modèle. À l'inverse, certains modèles électriques déjà bien implantés deviennent plus accessibles en occasion. La Tesla Model

Y 75 kWh (-25 %) et la Peugeot e-208 46.3 kWh (-26 %) affichent des baisses de prix plus marquées, liées à une plus forte disponibilité sur le marché de l'occasion. Du côté des motorisations thermiques et hybrides, les écarts de prix entre le neuf et l'occasion récente apparaissent plus homogènes que pour l'électrique. Les Renault Clio thermiques et hybrides non-rechargeables affichent un différentiel d'environ 20 %. Pour la Peugeot 208 III, 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 où le modèle bénéficie d'une diffusion importante sur le marché.