



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

Édition 1<sup>er</sup> semestre 2026 (source AAA DATA)

07/07/2026

## 1. Les tendances du marché

### 1.1. Les chiffres du marché

Figure 1 : Volume de transactions VEO

par mois



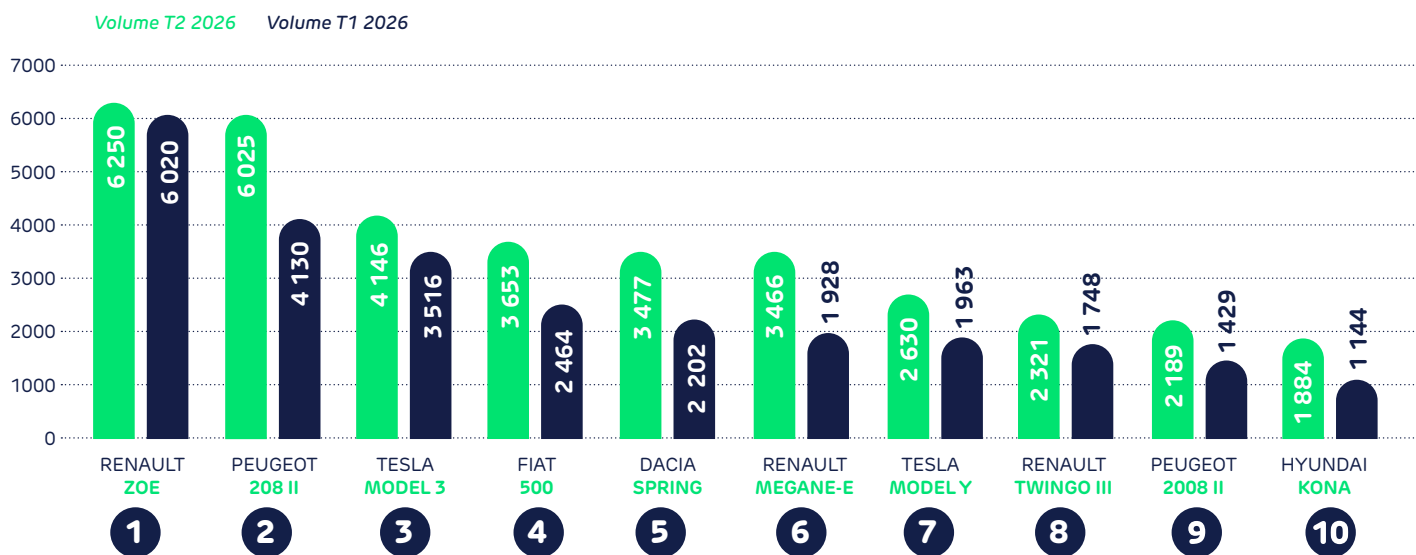
Note : Volume de transactions VEO par mois, France métropolitaine.

Le marché du VEO conserve une dynamique de croissance au T2 2026, avec 72 244 transactions enregistrées sur le trimestre. Après un pic en avril (26 092 transactions, +63 % sur un an), porté par l'arrivée à maturité des véhicules électriques mis en circulation en 2023-2024,

les volumes reculent en mai (-12 % par rapport à avril) avant de se stabiliser en juin (23 222 transactions, +73 % sur un an, +1,3 % par rapport à mai) ; ce ralentissement de la croissance est toutefois à pondérer par la baisse globale du marché VO (-6 % par rapport au T2 2025).

## 1.2. Top 10 modèles VEO sur T2 2026 et T1 2026

Figure 2 : Top 10 modèles VEO sur T2 2026 et T1 2026



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

## 1.3. Au T2 2026, les particuliers portent la croissance du marché des VEO, principalement via l'achat comptant et crédit.

Tableau 1 : Répartition de VEO par catégorie de clients et de mode financement

Catégorie Client <sup>(1)</sup>	Mode de financement <sup>(2)</sup>	T1 2026		T2 2026		Var %
		Volume	%	Volume	%	
PARTICULIERS + TT	Achat / Crédit / LCD	29 493	69 %	45 815	72 %	55 %
	Location	13 532	31 %	18 180	28 %	34 %
FLOTTES	Achat / Crédit / LCD	3 789	63 %	3 996	61 %	5 %
	Location	2 248	37 %	2 608	39 %	16 %
PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE	Achat / Crédit / LCD	1 545	86 %	1 339	81 %	-13 %
	Location	261	14 %	306	19 %	17 %
<b>Total général</b>		<b>50 868</b>	<b>100 %</b>	<b>72 244</b>	<b>100 %</b>	<b>42 %</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 T2 2026, le marché des VEO affiche une hausse de 42 % par rapport au T1, portée principalement par les particuliers. Cette dynamique repose toutefois sur un moteur différent de celui observé au trimestre précédent : les achats comptants et à crédit progressent le plus fortement (+55 %), tandis que le leasing, bien qu'en hausse de 34 %, voit sa part reculer légèrement à 28 % des transactions des particuliers (contre 31 % au T1 2026). Du côté des flottes, les achats comptants et à crédit progressent modestement (+5 %), tandis que le leasing gagne du terrain, sa part passant de 37 % à 39 %. Chez les professionnels de l'automobile, la tendance est différente : les achats comptants et à crédit reculent (-13 %), au profit d'un recours croissant au leasing, dont la part passe de 14 % à 19 %.

Ainsi, si les particuliers demeurent le principal moteur de la croissance du marché des VEO, ce n'est plus le leasing qui soutient leur dynamique au T2 2026, mais bien les achats comptants et à crédit, portés notamment par la dynamique des transactions C2C.

## 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 se stabilise au T2 2026 et se rapproche désormais de celui des VTO

Arrivées sur le marché neuf notamment 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 **78 %** 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 T2 2026, les professionnels de la revente disposent d'un stock de voitures électriques d'occasion (VEO) de **58 549** unités, soit **8 %** du stock total toutes motorisations confondues. Ce volume est en baisse de **12 %** par rapport au T1 2026 (66 293 unités).

En matière de rotation, la tendance s'inverse au T2 2026 : pour la première fois, le délai moyen de revente des VEO passe sous celui des VTO. Il faut en moyenne **138** jours (un peu plus de 4 mois) pour écouler une VEO tous âges confondus, contre **151 jours** au T1 2026. À titre de comparaison, une VTO se revend en moyenne **142 jours** au T2 2026 (contre 141 jours au T1 2026).

Après plusieurs trimestres durant lesquels le VEO se revendait systématiquement plus lentement que son équivalent thermique, l'écart s'est désormais rapproché. Cette amélioration se confirme lorsque l'on observe plus finement l'ancienneté et le segment des véhicules :

► **Ancienneté** : Les VEO âgées de 3 à 5 ans continuent de peser le plus lourd dans la rotation globale du marché de l'occasion électrique, avec **58 %** des ventes professionnelles au T2 2026. Elles se revendent en moyenne en **128** jours (contre **144 jours** au T1 2026 et **155** jours au T4 2025). Les modèles plus récents (moins de 3 ans) affichent un délai de **126** jours (contre **132** jours au T1 2026 et **144** jours au T4 2025). En revanche, les VEO âgées de 5 à 8 ans présentent un délai moyen plus élevé, à **190 jours** (contre **209** jours au T1 2026) — un segment qui s'améliore mais reste le plus lent à s'écouler.

► **Segment** : Une VEO de segment A (comme la Fiat 500e) est généralement revendue en **147** jours (comparativement à **130** jours pour les VTO, contre **156** jours au T3 2025). Les modèles du segment B (comme la Renault 5) se vendent en moyenne en **139** jours, un niveau désormais proche

de celui des VTO (**137** jours) et en nette amélioration par rapport au T1 2026 (**152** jours) — une dynamique à laquelle la montée en puissance de ce modèle sur le marché du neuf contribue, parmi d'autres facteurs. Quant aux D-SUV (comme la Tesla Model Y), ils sont revendus en moyenne en **97** jours, ce qui est inférieur au délai moyen de revente d'une VTO et en nette amélioration par rapport au T1 2026 (**133** jours pour les VTO et **116** jours pour les D-SUV).

Cette amélioration des délais de revente traduit une normalisation progressive du marché des VEO, mais les dynamiques diffèrent selon les segments. Pour les D-SUV, la performance s'explique en grande partie par le poids de la Tesla Model Y — un modèle bien implanté sur le marché de l'occasion, avec une forte demande et une offre structurée. Pour les segments A et B en revanche, l'amélioration reflète à la fois un effet de maturité du marché, et les actions de promotion des constructeurs avec leurs réseaux de marque : les acheteurs professionnels et particuliers sont désormais plus familiers avec ces modèles, les prix se sont ajustés, et l'offre s'est diversifiée avec l'arrivée de modèles plus récents. À ces facteurs s'ajoute un contexte énergétique qui joue en faveur de l'électrique : la hausse des prix de l'essence renforce l'attractivité du VEO à l'usage, et pourrait inciter un nombre croissant d'acheteurs à franchir le pas vers l'occasion électrique, au-delà des profils déjà favorables à l'électrique.

Ces écarts selon le profil des véhicules confirment que la rotation du marché de l'occasion électrique dépend encore fortement de l'ancienneté et du segment. La Renault 5 électrique, devenue l'un des modèles neufs les plus immatriculés en 2025-2026, commence à se diffuser progressivement sur le marché de l'occasion mais reste encore peu représentée ; l'enjeu reste celui d'une diversification de l'offre disponible, à mesure que les premières générations de véhicules électriques arrivent.

Sur le plan géographique, l'analyse repose sur le dernier détenteur professionnel avant la réimmatriculation d'occasion. Au T2 2026, les disparités régionales restent marquées, bien que l'écart entre VEO et VTO se soit globalement réduit à l'échelle nationale. Les délais de revente des VEO restent les plus élevés en Centre-Val de Loire (**178** jours), en Bourgogne-Franche-Comté (**165** jours) et en Bretagne et Pays de la Loire (**161** jours pour les deux). À l'inverse, l'Île-de-France affiche désormais le délai le plus court (**103** jours), passant même sous le niveau des thermiques (**111** jours), suivie par les Hauts-de-France (**105** jours). Les plus fortes améliorations sur le trimestre sont observées en Auvergne-Rhône-Alpes (**158** à **126** jours au T2 2026) et en PACA (**151** à **120** jours).

Figure 3 : Durée moyenne de revente selon la région du dernier garage à l'immatriculation VPO (jours) au T2 2026

REGIONS	T1 2026			T2 2026		
	VEO	VTO	Ecart %	VEO	VTO	Ecart %
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES	158	112	42 %	126	111	14 %
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ	154	114	36 %	165	112	47 %
BRETAGNE	150	110	37 %	161	107	51 %
CENTRE-VAL DE LOIRE	152	112	36 %	178	113	58 %
CORSE	115	129	-11 %	115	128	-11 %
GRAND EST	167	112	50 %	154	108	42 %
HAUTS-DE-FRANCE	116	100	16 %	105	102	3 %
ÎLE-DE-FRANCE	117	107	9 %	103	111	-7 %
NORMANDIE	138	111	24 %	140	106	32 %
NOUVELLE-AQUITAINE	172	111	55 %	157	110	43 %
OCCITANIE	136	113	20 %	131	112	17 %
PAYS DE LA LOIRE	158	105	51 %	161	103	55 %
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR	151	117	29 %	120	117	3 %
<b>FRANCE</b>	<b>126</b>	<b>109</b>	<b>16 %</b>	<b>112</b>	<b>109</b>	<b>3 %</b>

Note : le périmètre inclut les immatriculations d'occasion réalisées au T1 et T2 2026, 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 T2 2026 (en moins de 3 mois)

Tableau 2 : 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	VOLKSWAGEN ID.3	RENAULT TWINGO III	RENAULT MEGANE-E	DACIA SPRING	PEUGEOT 208 II	RENAULT ZOE	FIAT 500	TESLA MODEL 3	TESLA MODEL Y
Durée moyenne (en jours)	41	40	42	46	45	47	45	40	39	38
Taux de revente en moins de 3 mois	54 %	48 %	46 %	43 %	42 %	36 %	35 %	33 %	28 %	26 %
Volume	972	687	1 064	1 497	1 445	2 273	2 099	1 218	1 166	684
Volume total du modèle	1 812	1 431	2 321	3 466	3 477	6 250	6 025	3 653	4 146	2 630

Note : Le volume total du modèle correspond aux immatriculations d'occasion réalisées au T2 2026. La durée de revente est calculée sur les immatriculations d'occasion du T2 2026 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 T2 2026, 6 025 de Renault Zoe d'occasion ont été immatriculées. Parmi celles-ci, 35 % concernent des ventes réalisées par des professionnels en moins de trois mois (44,7 jours).

Au T2 2026, la Mini Mini III et la Volkswagen ID.3 s'imposent comme les modèles de VEO les plus fréquemment revendus en moins de trois mois (respectivement 54 % et 48 %), avec les délais moyens les plus courts du classement (40,6 et 39,5 jours). Le top 10 se renouvelle davantage qu'au trimestre précédent : la Volkswagen ID.3 et la Tesla Model Y font leur entrée, tandis que la Hyundai Kona et la Peugeot 2008 II en sortent. La Renault ZOE, longtemps en tête, recule à la 7e position avec un taux de revente stable (35 %) et un délai de 44,7 jours. La Tesla Model Y entre directement en 10e position avec un délai parmi les plus courts du classement (37,6 jours), confirmée par la dynamique du segment D-SUV.

### 2.3. Top 3 des modèles VEO qui se revendent le moins rapidement au T2 2026

Tableau 3 : Top 3 modèles VEO qui se revendent le moins rapidement.

	1	2	3
	NISSAN LEAF II 40	KIA SOUL	B.M.W I3
Durée moyenne (en jours)	218	234	203
Part des ventes qui se revendent le moins vite	69 %	60 %	55 %
Volume	556	105	224
Volume total du modèle	801	176	411



Note : Le volume total du modèle (modèle accompagné de sa capacité de batterie utile) correspond aux immatriculations d'occasion réalisées au T2 2026. La durée de revente est calculée sur les immatriculations d'occasion du T2 2026 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 T2 2026, 801 de Nissan Leaf II 40 kWh d'occasion ont été immatriculées. Parmi celles-ci, 69 % se revendent le moins vite (218 jours).

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

**10 464**

voitures électriques  
d'occasion échangées

de particuliers à particuliers au T2 2026

**7 FOIS INFÉRIEUR**

à celui des voitures thermiques d'occasion  
(74 952 unités) sur la même période.

**+39 %**

(par rapport  
au T1 2026)

**+46 %**

(par rapport  
au T4 2025)



Âge moyen des VEO  
échangées en C2C au T2 2026

**4,7**

**ANS**  
(stable par rapport  
au T1 2026)

**10,8 ANS**

pour les VTO  
sur la même période.

Au T2 2026 les VEO changent  
de propriétaire en moyenne à

**2,3**

**REPRISES**

**3,2 FOIS**

pour les VTO  
sur la même période.

Durée moyenne de possession  
d'un VEO au T2 2026

**623**

**JOURS**

Contre

**588 JOURS**  
au T1 2026.

**582 JOURS**  
au T4 2025.

#### 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 T2 2026, **10 464** transactions de VEO ont été enregistrées sur le marché de l'occasion entre particuliers, un volume qui reste en retrait face aux **74 952** transactions de voitures thermiques d'occasion sur la même période. La dynamique demeure néanmoins forte côté électrique, avec une progression de **39 %** par rapport au T1 2026 et de

**46 %** par rapport au T4 2025. Cette croissance s'explique par plusieurs facteurs conjugués. D'une part, un effet de calendrier : les VEO neufs vendus entre 2020 et 2023 arrivent aujourd'hui en masse sur le marché de la revente. D'autre part, les transactions entre particuliers (C2C) montent en puissance. Les acheteurs sont désormais plus familiers avec les modèles électriques, l'offre est plus lisible et les prix se sont ajustés à la baisse, rendant le VEO plus accessible en dehors du réseau professionnel. L'âge moyen des VEO échangées s'établit à **4,7 ans** au T2 2026, stable par rapport au T1 2026, contre une moyenne nettement plus élevée de **10,8 ans** pour les VTO.

Note : Le périmètre inclut les immatriculations d'occasion C2C réalisées au T2 2026, 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

Les voitures thermiques continuent de circuler davantage entre propriétaires successifs : au T2 2026, elles totalisent en moyenne **3,2** propriétaires, contre **2,3** pour

les électriques. Cet écart s'explique avant tout par la jeunesse du parc électrique sur le marché de l'occasion.

Note : Le périmètre inclut les immatriculations d'occasion C2C réalisées au T2 2026, pour des voitures ayant une première immatriculation à partir de 2010.

#### 3.3. Les particuliers conservent leur VEO de plus en plus longtemps

La confiance des automobilistes envers la voiture électrique se renforce, portée par la fiabilité des modèles récents, une autonomie accrue, des temps de recharge plus courts, ainsi que des coûts d'entretien et d'alimentation nettement inférieurs à ceux des thermiques. Les mises à jour logicielles régulières, qui améliorent en continu les fonctionnalités et les performances, viennent renforcer cette tendance.

Au T2 2026, la durée moyenne de possession d'une voiture électrique (BEV) atteint **623** jours (contre 588 jours au T1 2026) — une progression continue depuis le T4 2025, où elle s'établissait à 582 jours. Cette durée reste toutefois nettement inférieure à celle observée pour les thermiques, qui atteint **915** jours au T2 2026

Note : Le périmètre inclut les immatriculations d'occasion C2C au T2 2026 après une année de 1ère mise en circulation à partir de 2019.

## 4. Quel est le profil des acheteurs de VEO et d'où viennent-ils ?

### 4.1. Les acheteurs de VEO viennent majoritairement du thermique

Acheteurs de VEO venant du thermique

**76 %** (soit **3/4** des acheteurs)

avec un véhicule cédé âgé en moyenne de **5,3 ANS**

Acheteurs de VEO déjà à l'électrique

**15 %**

Âge moyen du véhicule précédent, tous profils confondus

**4,4 ANS**



Note de périmètre : L'analyse porte sur les immatriculations de véhicules particuliers d'occasion (hors véhicules de collection) enregistrées entre le 01/01/2019 et le 31/05/2026, en France métropolitaine et DROM. Les données socio-démographiques sont disponibles uniquement pour les particuliers (hors opposition). Le véhicule précédent n'est pris en compte que lorsque le même individu a pu être identifié comme possesseur, et que la cession de ce véhicule intervient dans une fenêtre de  $\pm 90$  jours autour de l'acquisition du véhicule actuel. En l'absence de véhicule précédent répondant à ces conditions, l'individu est classé comme n'ayant pas de véhicule précédent identifié.

L'analyse des parcours d'achat des acquéreurs de VEO permet de reconstituer leur trajectoire de motorisation et d'identifier les profils qui alimentent aujourd'hui le marché de l'occasion électrique.

Les acquéreurs de VEO sont en grande majorité d'anciens conducteurs de véhicules thermiques : **76 %** d'entre eux cédaient un véhicule essence ou diesel au moment de leur passage à l'électrique, avec un véhicule précédent âgé en moyenne de **5,3 ans**. Les hybrides non rechargeables (5 %) et rechargeables (3 %) représentent une part

encore marginale des motorisations précédentes, avec des véhicules cédés relativement jeunes. Par ailleurs, 13 % des acheteurs de VEO finançaient leur véhicule précédent en solution locatives, contre **87 %** en achat — une part qui reste modeste mais qui témoigne de l'essor progressif des solutions locatives comme porte d'entrée vers l'électrique. Enfin, le taux de retour au thermique après un achat de VEO est aujourd'hui très faible ; cette tendance sera à confirmer quand les volumes de revendeur de VEO seront significatifs.

### 4.2. Des acheteurs de VEO principalement issus des segments B et C

Le segment B constitue le principal vivier des acheteurs de VEO, avec **28 %** des particuliers ayant remplacé un véhicule de ce segment par un électrique, suivi du segment C (**16 %**) et du C-SUV (**11 %**) — une répartition qui reflète également la structure du marché thermique, où le segment B représente 29 % des acheteurs identifiés. Ces trois segments concentrent à eux seuls **55 %** des transactions identifiées, ce qui traduit une transition vers l'électrique portée avant tout par des conducteurs de véhicules compacts et polyvalents, quel que soit le type de motorisation. Ce profil est cohérent avec la structure du marché du VEO lui-même, dominé par des modèles de segments B et C comme la Renault 5, la Peugeot 208 II ou la Citroën ë-C3.

L'âge moyen du véhicule précédent au moment de la transition varie sensiblement selon le segment : les acheteurs issus du segment B cédaient leur véhicule après **4,6 ans** en moyenne, ceux du segment C après **4,9 ans**, des niveaux proches de ceux observés pour les thermiques

(**6,6 ans** et **6,7 ans** respectivement) — suggérant que les acheteurs de VEO cèdent leur véhicule précédent plus tôt que leurs homologues thermiques. Les conducteurs de D-SUV effectuaient quant à eux leur transition encore plus tôt, avec un véhicule précédent âgé de seulement **3,1 ans** contre **5,4 ans** pour les thermiques du même segment. À l'inverse, les segments D (**6,1 ans**) et E (**6,8 ans**) affichent des âges moyens plus élevés, traduisant des parcours où le véhicule précédent est conservé plus longtemps avant le passage à l'électrique. Ces écarts confirment que les acheteurs de VEO tendent à renouveler leur véhicule plus rapidement que les acheteurs thermiques, quel que soit le segment de provenance.

**Le marché du VEO attire aujourd'hui une clientèle en transition, majoritairement issue du thermique et concentrée sur les segments compacts, qui renouvelle son véhicule plus rapidement que les acheteurs thermiques et ne revient pas en arrière sur son choix de motorisation.**

## 5. Les prix VEO proposés par des professionnels

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

Tableau 4 : Prix neuf et occasion VE (Janv. Mai 2026)

Énergie	VPN		VO de moins de 3 ans				
	hors bonus-malus	avec bonus-malus	Prix VO moyen	Var % prix VN		Km total VO moyen	VPO
	Prix VN moyen des particuliers			hors bonus-malus vs VO	avec bonus-malus vs VO		
Électriques	38 695 €	36 490 €	32 702 €	-15 %	-10 %	12 928	7 692
Thermiques	26 467 €	27 681 €	21 968 €	-17 %	-21 %	21 725	21 791
Hybrides non rechargeables	32 684 €	33 106 €	28 956 €	-11 %	-13 %	18 666	24 810
Hybrides rechargeables	52 711 €	55 102 €	51 667 €	-2 %	-6 %	18 661	4 627

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)

Entre janvier et mai 2026, le prix moyen des voitures électriques d'occasion de moins de trois ans atteint 32 702 €, soit un niveau inférieur de 15 % à celui du neuf électrique hors bonus-malus (38 695 €). L'intégration du bonus minimum et de la super-bonification ramène le prix du neuf à 36 490 €, resserrant l'écart avec l'occasion récente à 10 %. À titre de comparaison, le thermique affiche un écart neuf/occasion de 17 % hors malus et de 21 % une fois le malus pris en compte, une dépréciation plus prononcée que pour l'électrique.

Si l'électrique demeure encore largement plus onéreux que le thermique en occasion récente (32 702 € contre 21 968 €), les aides à l'achat et l'élargissement progressif de l'offre contribuent à atténuer cet écart. Enfin, les VEO de moins de trois ans se distinguent par un kilométrage total moyen nettement inférieur, à 12 928 km, contre 21 725 km pour les thermiques et 18 666 km pour les hybrides non rechargeables — un écart qui confirme des usages davantage urbains ou secondaires pour les véhicules électriques d'occasion récents.

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

Tableau 5 : Prix d'occasion versus prix du neuf par modèle (Janv. Mai 2026)

VN	VO	Différence	Km moyen
<b>Électrique***</b>			
<b>RENAULT RENAULT 5</b>			
28 467 €	29 428 €	<b>+3 %</b>	7 279
<b>Thermiques</b>			
<b>RENAULT CLIO V</b>			
22 097 €	16 305 €	<b>-26 %</b>	22 873
<b>Électrique***</b>			
<b>CITROËN E-C3</b>			
21 341 €	23 485 €	<b>+10 %</b>	3 494
<b>Thermiques***</b>			
<b>CITROËN C3 IV</b>			
19 510 €	17 066 €	<b>-13 %</b>	10 658
<b>Électrique</b>			
<b>PEUGEOT 208 II</b>			
34 731 €	24 239 €	<b>-30 %</b>	11 869
<b>Thermiques</b>			
<b>PEUGEOT 208 II</b>			
22 323 €	15 476 €	<b>-31 %</b>	24 493
<b>Hybrides non rechargeables***</b>			
<b>FIAT 500</b>			
30 631 €	21 800 €	<b>-29 %</b>	10 171
<b>Hybrides non rechargeables***</b>			
<b>FIAT 500</b>			
21 560 €	14 440 €	<b>-33 %</b>	18 199
<b>Électrique***</b>			
<b>RENAULT SCENIC V</b>			
49 333 €	41 577 €	<b>-16 %</b>	9 742
<b>Hybrides non rechargeables</b>			
<b>RENAULT ASTRAL</b>			
43 664 €	33 558 €	<b>-23 %</b>	25 440
<b>Électrique***</b>			
<b>Volkswagen ID.3</b>			
37 955 €	33 456 €	<b>-12 %</b>	7 577
<b>Thermiques***</b>			
<b>Volkswagen GOLF VIII</b>			
38 925 €	30 148 €	<b>-23 %</b>	29 186
<b>Électrique</b>			
<b>PEUGEOT 208 II</b>			
26 019 €	21 947 €	<b>-16 %</b>	9 508

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 mai 2026, les écarts de prix entre le neuf et l'occasion récente varient fortement selon le niveau de diffusion des modèles électriques. La Renault 5 électrique se revend en moyenne légèrement au-dessus du prix du neuf avec bonus-malus (29 428 € en occasion, soit +3 % par rapport au neuf), porté par une forte demande et un kilométrage total moyen très faible (7 279 km), signe d'une offre encore concentrée sur des véhicules très récents et bien équipés. La Citroën ë-C3 présente un schéma comparable (23 485 € en occasion, soit +10 % par rapport au neuf, 3 494 km en moyenne). À l'inverse, les modèles électriques déjà bien implantés voient leur prix davantage se déprécier : la Peugeot 208 II

(24 239 € en occasion, soit -30 % par rapport au neuf) et la Renault Scenic V (41 577 €, soit -16 %) illustrent une normalisation progressive des prix à mesure que l'offre en occasion s'étoffe. Du côté des motorisations thermiques, les écarts apparaissent plus homogènes, la Renault Clio V (-26 %, 16 305 € en occasion) et le Citroën C3 IV (-13 %, 17 066 € en occasion) affichant des différentiels stables d'un modèle à l'autre. Pour la Peugeot 208 II, les niveaux de dépréciation convergent entre électrique et thermique (-30 % et -31 %), confirmant que c'est le volume de diffusion, plus que la motorisation, qui détermine le prix de l'occasion.