



Baromètre des voitures électriques d'occasion (VEO)

Edition 3e trimestre 2026 (source AAA DATA)

07/10/2026

1. Les tendances du marché

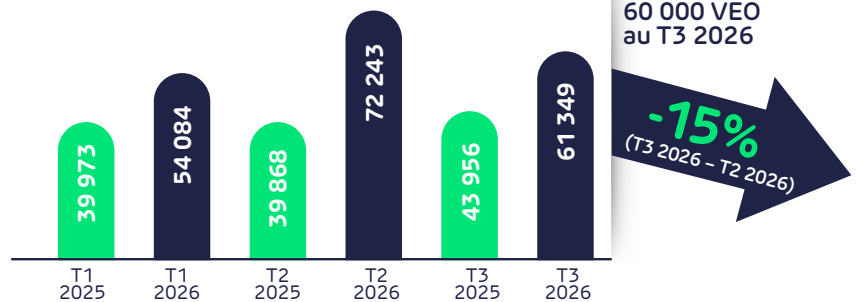
1.1. Les chiffres du marché

Au T3 2026, 61 349 VEO ont été immatriculés, soit une baisse de 15 % par rapport au T2 2026, mais une hausse de 40 % par rapport au T3 2025.

En septembre, premier mois d'application de la prime « certificats d'économies d'énergie » (CEE) pour les VEO, 10 603 des 22 428 VEO immatriculés (47 %) sont potentiellement éligibles (véhicules 100 % électriques, immatriculés pour la première fois entre 2017 et 2023 en France et achetés auprès d'un professionnel).

La Peugeot 208 II (11 %) et la Fiat 500 (10 %) figurent parmi les principaux modèles concernés. D'autres conditions du dispositif ne sont pas encore directement observables : l'état de la batterie (SoH ≥ 80 %, ou à défaut une autonomie résiduelle ≥ 80 % de l'autonomie homologuée ou ≥ 200 km), un des critères importants dans l'achat d'un VEO.

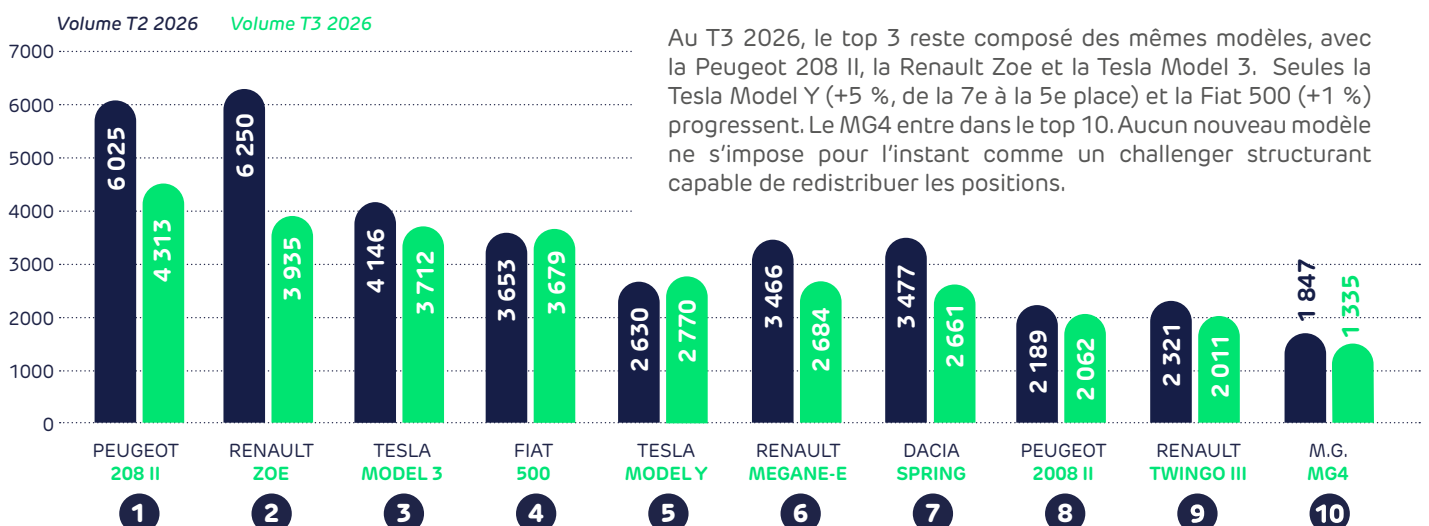
Volume de transactions de voitures électriques (VEO)



Note : Volume de transactions VEO par trimestre, France Métropolitaine.

1.2. Top 10 modèles VEO sur T3 2026 et T2 2026

Figure 2 : Top 10 des modèles VEO



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

1.3. Au T3 2026, les particuliers tirent le marché des VEO à la baisse, tandis que les professionnels de l'automobile progressent

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

Catégorie Client ⁽¹⁾	Mode de financement ⁽²⁾	T2 2026		T3 2026		Var %
		Volume	%	Volume	%	
PARTICULIERS + TT	Leasing	18 180	28 %	13 609	26 %	-25 %
	Achat / Crédit / LCD	45 814	72 %	38 549	74 %	-16 %
FLOTTES	Leasing	2 608	39 %	2 395	39 %	-8 %
	Achat / Crédit / LCD	3 996	61 %	3 670	61 %	-8 %
PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE	Leasing	306	19 %	1 830	59 %	498 %
	Achat / Crédit / LCD	1 339	81 %	1 296	41 %	-3 %
Total général		72 243		61 349	100 %	-15 %

Au T3 2026, le marché du VEO recule de 15 %, après la forte reprise du T2 2026 (+42 %). Ce repli est principalement porté par les particuliers (-18 %) : le leasing baisse plus fortement en proportion (-25 %), mais l'achat comptant ou à crédit concentre l'essentiel des pertes en volume. À l'inverse, les volumes des professionnels de l'automobile augmentent de 90 %, portés par une forte hausse du leasing (de 306 à 1 830 unités) notamment auprès des loueurs courte durée (LCD), qui représentent une part importante des acquisitions en leasing de cette catégorie (de 94 à 1 689 unités).

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 continue de diminuer au T3 2026 et est inférieur à celui des thermiques

Indicateurs clés de la rotation des VEO au T3 2026

Stock chez les professionnels au T3 2026

61 569

VOITURES

9 % DU STOCK AUTOMOBILE TOTAL
+5 % vs T2 2026 stable vs T4 2025



Délais de revente au T3 2026

VEO

134 JOURS

(≈ 4 mois vs 138 jours au T2 2026 et 161 jours au T4 2025)

Thermiques

147 JOURS

(vs 142 jours au T2 2026 et 139 au T4 2025)

Dynamique du marché au T3 2026

Rotation en forte amélioration sur un an et qui continue de se réduire depuis le T2 2026

Modèles de 3-5 ans :

59 %

DES VENTES PRO
(vs 57 % au T4 2025, avec des volumes en hausse de 13 % vs T4 2025)

Délai moyen :

118

JOURS
(vs 128 jours au T2 2026, 155 jours au T4 2025)

Différences selon les segments au T3 2026

A 148 JOURS pour l'électrique (vs 145 jours au T2 2026 et 164 jours au T4 2025)
↓ 131 JOURS Contre pour le thermique

B 117 JOURS pour l'électrique (vs 138 jours au T2 2026 et 167 jours au T4 2025)
↓ 142 JOURS Contre pour le thermique

D-SUV 83 JOURS pour l'électrique (vs 130 jours au T4 2025)
↓ 141 JOURS Contre pour le thermique

Au T3 2026, le stock de VEO atteint 61 569 unités (9 % du marché), confirmant son installation. Les délais de revente de VEO s'améliorent légèrement à 134 jours (vs 138 jours au T2 2026) alors que ceux des thermiques s'allongent. L'élargissement de l'offre avec l'arrivée de modèles plus récents continue à fluidifier le marché. Cette dynamique est particulièrement visible sur certains segments, notamment le segment B (117 jours contre 138 au T2), où des modèles comme la Renault 5 tirent la rotation vers le haut. Le segment D-SUV enregistre l'amélioration la plus rapide : son délai de revente passe de 137 jours au T3 2025 à 83 jours au T3 2026, avec une accélération depuis le début de l'année. Cette évolution semble notamment liée au Tesla Model Y, qui a fait l'objet d'une politique de prix agressifs sur le marché des voitures neuves depuis le début de l'année 2026.

2.2. Top 10 des modèles VEO qui se revendent le plus vite au T3 2026 (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
	RENAULT TWINGO III	MINI MINI III	RENAULT MEGANE-E	DACIA SPRING	PEUGEOT 208 II	FIAT 500	RENAULT ZOE	PEUGEOT 208 II	TESLA MODEL Y	TESLA MODEL 3
Durée moyenne (en jours)	44	48	46	46	48	42	45	49	42	43
Taux de revente en moins de 3 mois	60 %	57 %	52 %	51 %	42 %	36 %	33 %	32 %	26 %	25 %
Volume des immat. total	2 011	1 213	2 684	2 661	4 313	3 679	3 935	2 062	2 770	3 712
Volume de vente en moins de 3 mois	1 198	691	1 408	1 361	1 820	1 312	1 303	663	732	913

Note de lecture : Au T3 2026, 1 213 de Mini Mini III d'occasion ont été immatriculées. Parmi celles-ci, 57 % concernent des ventes réalisées par des professionnels en moins de trois mois (47,7 jours).

Au T3 2026, la Renault Twingo III est le modèle VEO le plus fréquemment revendu en moins de trois mois (60 %, contre 46 % au T2 2026), devant la Mini III (57 %) et la Renault Mégane E-Tech (52 %). En volume, la Peugeot 208 II reste le premier modèle revendu en moins de trois mois (1 820 unités).

3. Sous l'effet des aides à l'achat, les prix des VE neufs se rapprochent de ceux des VEO récents

Prix neuf et occasion VE (Janvier-Septembre 2026)

Énergie	VPN		VO de moins de 3 ans				
	hors bonus-malus	avec bonus-malus	Prix VO moyen	Écart de prix VO vs VN		KM Total VO moyen	VPO
				vs VN hors bonus-malus	vs VN avec bonus-malus		
Électriques	38 190 €	35 543 €	33 672 €	-12 %	-5 %	12 978	13 152
Thermiques	26 732 €	27 988 €	21 813 €	-18 %	-22 %	21 481	36 090
Hybrides non rechargeables	32 521 €	32 966 €	28 532 €	-12 %	-13 %	18 425	43 127
Hybrides rechargeables	48 210 €	50 478 €	48 659 €	1 %	-4 %	19 934	8 920

Notes : Le prix du VPN intègre le bonus écologique minimum (3 500 €), la super-bonification minimum de 1 200 € ainsi que le malus estimé selon les règles d'éligibilité. Le prix moyen VPO correspond au prix moyen des VPO mentionnés dans les annonces de Zoomcar, disposant d'un prix renseigné et peut inclure des VPO avec options. L'analyse porte sur les véhicules de moins de trois ans (hors ventes tactiques de moins d'un an).

Sur les véhicules récents, les aides rapprochent le prix du VE neuf de celui des VEO. Entre janvier et septembre 2026, un VEO de moins de trois ans coûte en moyenne 33 672 €, soit 12 % de moins qu'un VE neuf (38 190 €). Une fois déduite l'aide à l'achat d'un VE neuf (coup de pouce CEE), l'écart se réduit à 5 % (35 543 €). Malgré ce resserrement, le prix des VEO récents augmente de 6 % depuis janvier (35 461 € en septembre), tandis que celui des VTO reste stable.

Sur l'ensemble du marché, c'est l'occasion plus ancienne qui rend l'électrique accessible. Tous âges confondus, un VEO (23 384 €) reste 34 % moins cher qu'un VE neuf aide déduite, un écart proche de celui des thermiques (38 %) : face au neuf, l'occasion électrique se positionne désormais comme l'occasion thermique. Son prix augmente de 3 % depuis janvier, quand celui des VTO reste stable autour de 17 000 €. L'écart de prix avec les VTO s'explique en partie par la structure d'âge du marché : les voitures âgées de 3 à 5 ans représentent 51 % du total des VEO, contre 30 % du total des VTO.