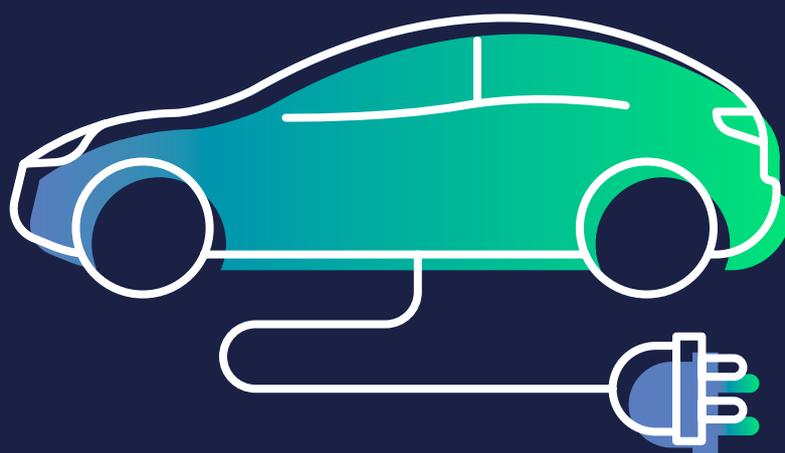


En partenariat avec :

renew



Baromètre Marché des voitures électriques d'occasion

Édition premier trimestre 2024

Sommaire

1. Quatre ans après sa percée sur le marché du neuf, l'électrique progresse fortement sur le marché de l'occasion au 1^{er} trimestre 2024, mais reste encore très loin de ses performances sur le marché du neuf	p. 4
1.1 Au 1 ^{er} trimestre 2024, le top 3 des modèles électriques	p. 4
1.2 Conversion à l'électrique : un point de non-retour ?	p. 4
2. Un marché alimenté par les particuliers via les professionnels	p. 5
2.1 La part des transactions des voitures particulières neuves électriques (VPNE) réalisées par les entreprises tombe de 52% en 2019 à 33 % au 1 ^{er} trimestre 2024, conséquence logique de la prépondérance des particuliers sur le marché des VPNE	p. 5
2.2 Les professionnels de l'automobile	p. 5
3. Le leasing plébiscité pour les voitures électriques d'occasion	p. 6
4. L'âge moyen des propriétaires de voitures électriques d'occasion est plus élevé	p. 6
4.1 Les moins de 30 ans optent pour la voiture d'occasion thermique	p. 7
4.2 Les plus de 50 ans sont attirés par la voiture électrique d'occasion	p. 7
4.3 Les 2/3 des voitures électriques d'occasion appartiennent à des personnes plutôt aisés (67%)	p. 7
5. La voiture électrique des villes et des champs	p. 7
6. Conclusion	p. 8
7. Contexte méthodologique	p. 9

Qui sommes-nous ?



MOBILIANS est le premier mouvement des chefs d'entreprises du commerce et de la réparation automobile et des services de mobilité : voitures, motos, vélos, véhicules industriels, trottinettes, etc. Notre organisation professionnelle représente près de 180 000 entreprises de proximité et 560 000 emplois non délocalisables partout en France. MOBILIANS défend les intérêts individuels et collectifs des professionnels de la mobilité par la route et les accompagne dans les évolutions de leurs métiers. Il déploie une action prospective de développement durable et de promotion d'une mobilité individuelle ou partagée en lien avec toutes les parties prenantes.

> www.mobilians.fr



Xavier Horent
Délégué général de Mobilians

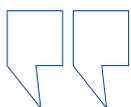


L'Avere-France est l'association nationale pour le développement de la mobilité électrique. Créée en 1978 pour représenter l'ensemble de l'écosystème de l'électro-mobilité dans les domaines industriel, commercial, institutionnel ou associatif, elle a pour objectif de faire la promotion de l'utilisation des véhicules électriques et hybrides rechargeables. L'Avere-France déploie différentes activités et mène de nombreuses actions telles que la représentation d'intérêt, l'information et la communication, le pilotage du programme Advenir, la participation événementielle ou encore l'animation de groupes de travail donnant lieu à des livrables.

> www.ave-re-france.org



Antoine Herteman
Président de l'Avere-France

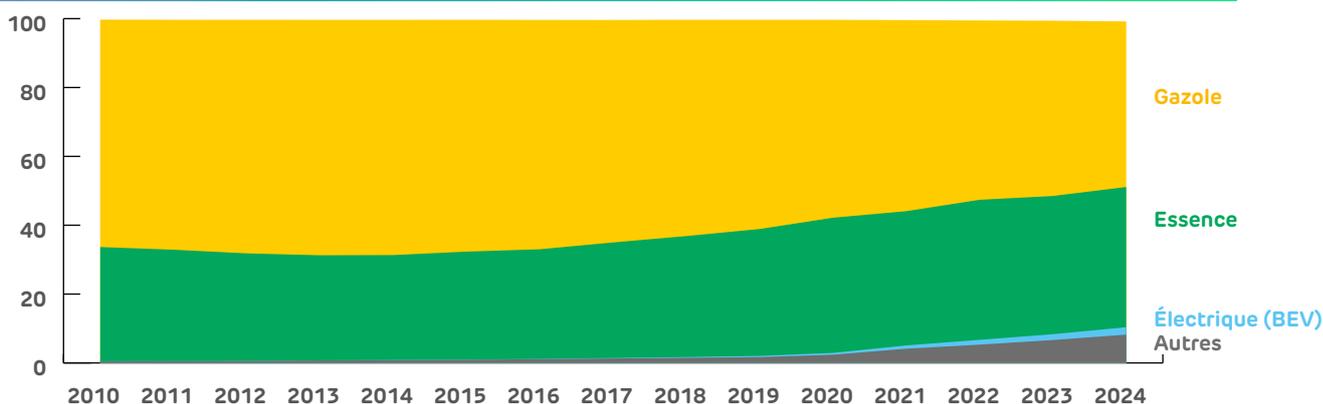


Le marché du véhicule d'occasion est 3 fois plus important que celui du neuf, et c'est surtout la source prépondérante d'achat pour les particuliers : sur 7 véhicules achetés par les particuliers, 6 sont des occasions. Le marché du véhicule d'occasion est aussi le poumon de celui du véhicule neuf. La démocratisation du véhicule électrique -et donc son succès- passe par la dynamique du marché de l'occasion. L'Avere-France et Mobilians se sont donc logiquement associés avec le support de plusieurs acteurs clés pour mettre en place le suivi de ce marché qui se situe à un tournant. L'objectif est clairement d'identifier les forces et les faiblesses et d'être en mesure de proposer des pistes d'actions permettant de favoriser son développement.



1. Quatre ans après sa percée sur le marché du neuf, l'électrique progresse fortement sur le marché de l'occasion au 1^{er} trimestre 2024, mais reste encore très loin de ses performances sur le marché du neuf.

ÉVOLUTION DEPUIS 2010 DE LA PDM DES TRANSACTIONS DE VOITURES OCCASION VENTILÉE PAR ÉNERGIE EN %



- > 4 ans après sa percée sur le marché du neuf (VPN⁽¹⁾), l'électrique progresse fortement sur le marché de l'occasion (VPO⁽²⁾) au 1^{er} trimestre 2024 (+70% sur un marché total de l'occasion à +2% mais reste encore très marginal (2% des transactions VPO, volumes 3 fois inférieurs aux volumes VPN alors que le marché VPO global = 3 fois le marché VPN).
- > Les voitures particulières électriques d'occasion représentent 2 % des transactions avec un volume de **28 682 unités**, dans un marché global VPO au 1^{er} trimestre 2024 de 1,335 million de transactions.
- > Les voitures électriques d'occasion sont logiquement récentes : 87% ont moins de 5 ans contre seulement 32% pour les voitures thermiques.

1.1 Au 1^{er} trimestre 2024, le top 3 des modèles électriques



Renault Zoe et Tesla Model 3 ont dominé le marché du neuf sur la période 2019-2021, il est donc logique de les retrouver aujourd'hui sur le marché de l'occasion.

1.2 Conversion à l'électrique ?

25%⁽³⁾ des particuliers ayant acheté une VPOE⁽⁴⁾, étaient déjà propriétaires d'une Voiture Particulière Électrique (VPE) avant revente sur la période 2018 au 1^{er} Trimestre 2024.

⁽¹⁾ Voiture particulière neuve

⁽²⁾ Voiture particulière occasion

⁽³⁾ La base d'étude correspond à 15 % des transactions de VPOE pour les particuliers sur la période 2018 au 1^{er} trimestre 2024 soit 38 000 observations

⁽⁴⁾ VPOE : voiture particulière d'occasion électrique

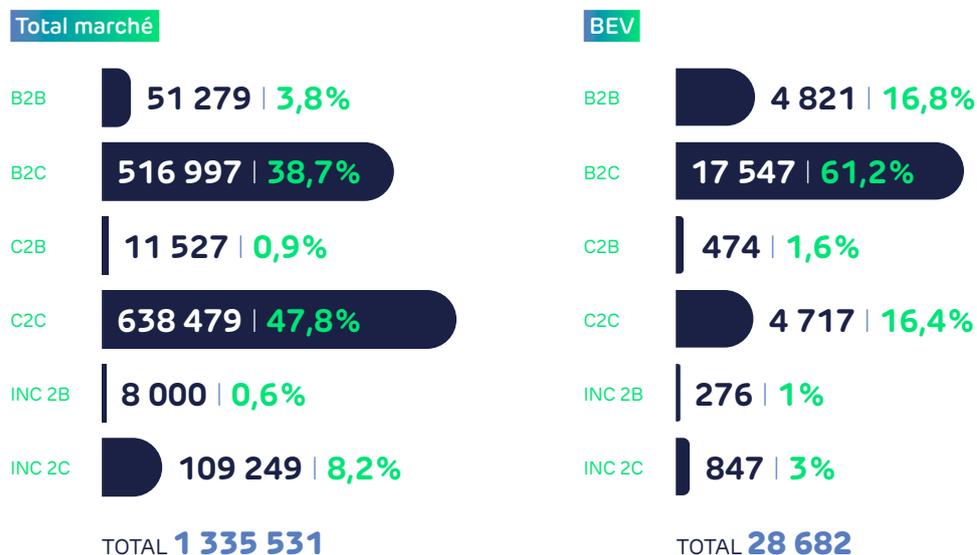
2. Un marché alimenté par les particuliers via les professionnels

Le développement des voitures électriques sur le marché de l'occasion est soutenu par les particuliers et alimenté par les professionnels de l'automobile.

2.1 La part des transactions des Voitures Particulières Neuves Électriques (VPNE) réalisées par les entreprises tombe de 52% en 2019 à 33 % au 1^{er} trimestre 2024, conséquence logique de la prépondérance des particuliers sur le marché des VPNE.

2.2 Les professionnels de l'automobile

Les professionnels de l'automobile représentent désormais 78% des transactions de VPOE au 1^{er} trimestre 2024 avec une augmentation de **73% par rapport au 1^{er} trimestre 2023**. Par comparaison, toutes motorisations confondues, les professionnels de l'automobile ne représentent que 43% des transactions sur le marché des voitures d'occasion.



⁽⁵⁾ INC : provenance inconnue

3. Le leasing plébiscité pour les voitures électriques d'occasion

Le leasing est significatif pour les voitures électriques d'occasion même si l'achat classique ou crédit reste majoritaire sur le marché de l'occasion. Parmi les transactions réalisées au 1^{er} trimestre 2024, 68 % des VPOE ont été acquis par achat classique ou par crédit contre 97 % pour les achats de voitures thermiques d'occasion.

- > L'achat classique ou crédit reste majoritaire sur le marché de l'occasion
- > Le leasing progresse sur le marché des voitures électriques d'occasion

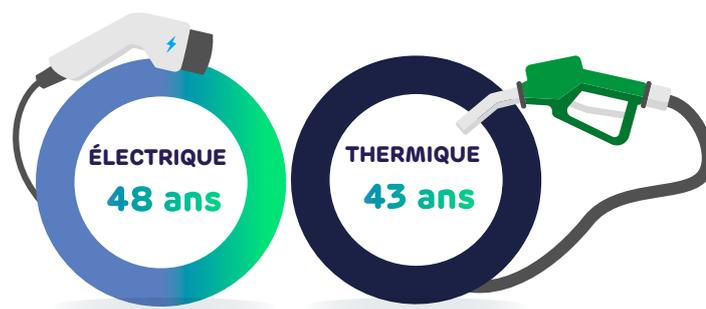
Répartition des immatriculations de voitures électriques d'occasion par mode de financement et année d'immatriculation



4. L'âge moyen des propriétaires de voitures électriques d'occasion est plus élevé.

Par qui est achetée/louée la voiture électrique d'occasion ?

Âge moyen des propriétaires de voitures d'occasion



4.1 Les moins de 30 ans optent pour la voiture d'occasion thermique.

Les jeunes de 18 à 30 ans privilégient la VPOT⁽⁷⁾ à la VPOE vraisemblablement en raison de la différence de prix. Cette tranche d'âge représente 26 % de transactions d'occasions de voitures thermiques contre 8 % des transactions de voitures d'occasion électrique.

4.2 Les plus de 50 ans sont attirés par la voiture électrique d'occasion.

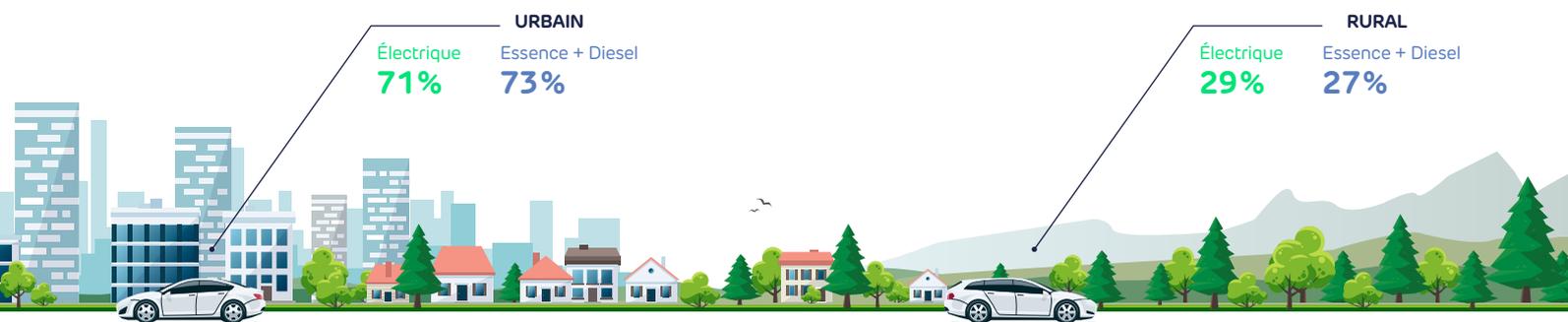
4 personnes sur 10 contre 3 pour les voitures thermiques d'occasion. Cette tendance est également perceptible pour les VOHR⁽⁸⁾ (41 %) et VOHNR⁽⁹⁾ (47%).

4.3 Les 2/3 des voitures électriques d'occasion appartiennent à des personnes⁽¹⁰⁾ plutôt aisés (67%).

Par comparaison, pour le véhicule d'occasion thermique, cela représente 1/3. Les particuliers disposant de moins de moyens sont donc sous représentés sur le marché d'occasion électrique.

5. La voiture électrique des villes et des champs

Répartition des immatriculations par type d'énergie ⁽¹¹⁾



Contrairement aux idées reçues, et à l'instar du véhicule neuf, la voiture électrique est plus développée en milieu rural. 29%, versus 27% pour les voitures d'occasions thermiques.

⁽⁷⁾ Voiture particulière d'occasion thermique
⁽⁸⁾ Voiture particulière d'occasion hybride rechargeable
⁽⁹⁾ Voiture particulière d'occasion hybride non rechargeable
⁽¹⁰⁾ Pouvoir d'achat estimé
⁽¹¹⁾ Hors zone indéterminée

6. Conclusion

Le marché du VO électrique démarre, et il présente déjà des particularités à surveiller attentivement afin de renforcer la dynamique vers la démocratisation du VE.



Risques

> Rôle des flottes d'entreprises

Il est crucial de soutenir les entreprises qui dynamisent le marché de l'occasion électrique, via des dispositifs d'aide à l'achat adaptés.

> Mix déformé entre les segments

Une couverture quasiment totale des segments du marché même si la polyvalence des voitures reste encore à compléter, notamment dans les segments clés des B et des B-SUV.

> L'instabilité réglementaire

Les professionnels de l'automobile ont pris des risques en effectuant d'importants investissements pour développer le secteur de l'automobile électrique en France.

Ces entreprises ont besoin de stabilité et de prévisibilité ainsi que le maintien dans la durée des programmes d'aides gouvernementaux



Opportunités

> Leasing VO (mais attention peut aussi être corrélé au profil acheteurs actuels)

La préservation du leasing revêt également une grande importance, car il constitue désormais un mode de financement adapté à l'acquisition d'une voiture électrique.

> Rôle professionnel (réassurance)

Les professionnels de l'automobile sont les acteurs incontournables de la diffusion de l'électromobilité dans le parc roulant français. Ce rôle privilégié est renforcé par leur capacité naturelle à accompagner, former les clients habitués à la mobilité thermique alors que les usages et les codes de la mobilité électrique changent assez profondément les habitudes, jusqu'à la remise en cause des sous-jacents de la confiance lors de l'acquisition d'un véhicule d'occasion.

Les professionnels sont en mesure de déployer des formations, de faire valoir leur expertise technique, de diffuser des labels de qualité et des diagnostics sur les batteries. Ils peuvent accompagner les clients avec des offres complémentaires allant de la recharge à domicile aux produits d'assurance, d'assistance et de garanties complémentaires et spécifiques aux véhicules électrique d'occasion.

C'est aussi l'opportunité pour les professionnels d'engager une relation différente avec leur client, plus récurrente et durable.

7. Contexte méthodologique

L'électrification du marché automobile français représente un tournant majeur pour avancer dans la transition écologique. Les politiques gouvernementales mises en place doivent accompagner le choix des consommateurs vers une solution de mobilité neutre en émissions de CO₂.

L'objectif étant de respecter les échéances fixées par l'Europe : la décarbonation des parcs roulants en 2050⁽¹²⁾.

Les mesures incitatives à l'instar du bonus écologique⁽¹³⁾ et de la prime à la conversion viennent en soutien du marché neuf pour permettre aux Français (particuliers et professionnels) de se tourner vers une solution décarbonée du transport individuel. Le marché de l'occasion, qui est en volume plus de 3 fois plus important que le marché neuf, est pour les Français une possibilité d'accéder à la propriété d'une voiture électrique permettant de soulever certains freins : le prix jugé élevé, la nouveauté liée à la technologie des véhicules à batteries associée à un signe de risques ou du moins d'incertitudes.



Périmètre de l'étude

- > Analyse des flux sur les transactions neufs et occasions des voitures du 1^{er} janvier 2018 au 31 mars 2024.
- > Les analyses des données se basent sur la France en incluant les DROM-TOM sauf pour les deux graphiques pages 4&5 flux d'immatriculations France VPO.
- > Voiture précédente : cette donnée est identifiée dans les cas où l'identification d'un même possesseur a pu être réalisée en conformité avec la loi Informatique et Libertés.
- > Une voiture vendue pour une voiture achetée par un même individu : La voiture retenue dans ce cas correspond à la voiture (neuve ou d'occasion) cédée le plus récemment et dont la date de cession est antérieure (ou égale) à la date d'acquisition de la voiture possédée actuellement.
- > L'Étude concerne aussi bien les personnes morales (y compris les professionnels de l'automobile) que les personnes physiques



Méthodologie sur certains calculs

- > L'indicateur du pouvoir d'achat a été calculé à l'aide des données INSEE, du patrimoine automobile et d'autres variables caractérisant la consommation de l'individu, il permet d'avoir une estimation du pouvoir d'achat.

⁽¹²⁾ Cet objectif a été fixé dans le cadre du paquet législatif européen « Fit for 55 ». Il vise à réduire de 90 % des émissions de gaz à effet de serre par rapport aux niveaux de 1990 d'ici à 2050 avec une phase intermédiaire en 2030 visant une réduction de 55% par rapport aux niveaux de 1990.

⁽¹³⁾ Le bonus écologique est une aide à l'achat ou à la location de voitures neuves avec une empreinte carbone peu élevée conditionnée à certains critères (score écologique du véhicule depuis le 10/10/2023 et revenus fiscaux des demandeurs). Réglementée par la loi n°2019-1428 du 24/12/2019 d'Orientation des Mobilités (LOM), les modalités d'attribution et les montants ont connu plusieurs évolutions réglementaires dont le dernier en date, le décret n° 2024-102 du 14/02/2024, diminue le montant pour les ménages les plus aisés.