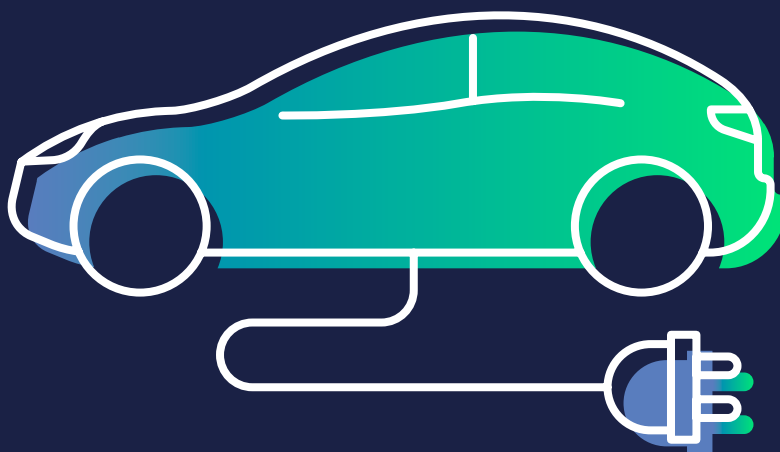


En partenariat avec :

renew



Baromètre Marché des voitures électriques d'occasion

Édition deuxième trimestre 2024

Sommaire

1. Véritable démarrage des achats des voitures électriques d'occasion en 2024	p. 4
1.1 Au 1 ^{er} semestre 2024, le top 3 des modèles électriques	p. 4
1.2 Conversion à l'électrique : un acte pérenne ?	p. 4
2. Un marché alimenté par les particuliers via les professionnels	p. 5
2.1 Les particuliers majoritaires dans les transactions des voitures neuves électriques	p. 5
2.2 Les professionnels de l'automobile	p. 5
3. Le leasing plébiscité pour les voitures électriques d'occasion	p. 6
4. Les profils des acheteurs des voitures électriques d'occasion	p. 6
4.1 Âge moyen des propriétaires de voitures d'occasions	p. 6
4.2 Les moins de 30 ans optent pour la voiture d'occasion thermique	p. 7
4.3 Les plus de 50 ans sont attirés par la voiture électriques d'occasion	p. 7
4.4 Les plus aisés détiennent 2/3 du marché des voitures d'occasion électriques	p. 7
5. La voiture électrique d'occasion en zone urbaine comme en zone rurale	p. 7
6. Conclusion	p. 8
7. Contexte méthodologique	p. 9

Qui sommes-nous ?



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.



Xavier Horent
Délégué Général de Mobilians

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



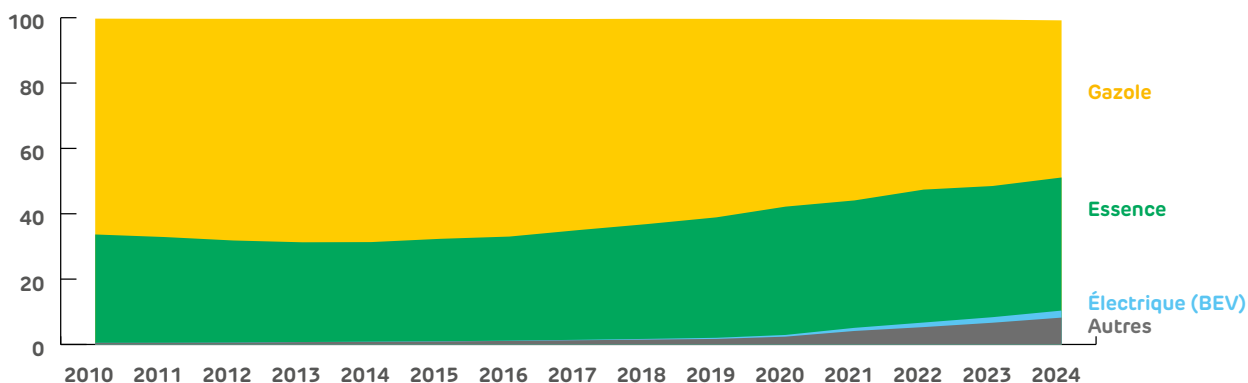
Antoine Herteman
Président de l'Avere-France

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'électromobilité 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.avery-france.org

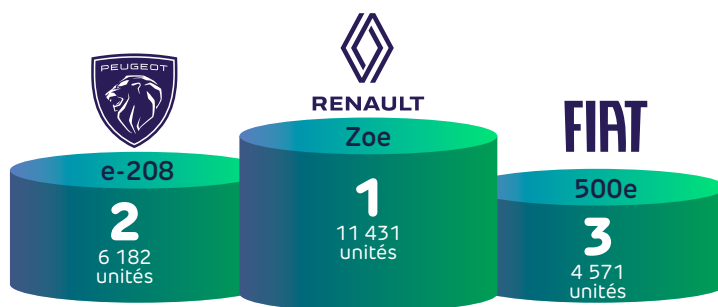
1. Véritable démarrage des achats des voitures électriques d'occasion en 2024

Évolution depuis 2010 de la part de marché des transactions de voitures occasion ventilée par énergie



- > Quatre ans après leur arrivée sur le marché des voitures neuves, les voitures électriques progressent fortement sur le marché de l'occasion.
- > **Au premier semestre 2024, les ventes de voitures électriques d'occasion ont augmenté de 68%.**
- > **Néanmoins, elles ne représentent encore que 2% des transactions** (stables par rapport à T1 2024) des véhicules d'occasion. Avec 59 301 unités vendues sur un total de 2,751 millions de transactions.
- > Même si le marché de l'occasion est trois fois plus important que celui des voitures neuves, les ventes de voitures électriques d'occasion sont trois fois inférieures à celles des voitures électriques neuves.
- > La plupart des voitures électriques d'occasion sont récentes : **89% ont moins de 5 ans, contre seulement 25% pour les voitures thermiques.**

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



Nous observons un changement dans le TOP 3 des modèles électriques. En T1 la Tesla modèle 3 était sur le podium. Au 1^{er} semestre Renault (Zoe), Peugeot (e-208) et Fiat (E-500) dominent le marché des voitures électriques en 2024, illustrant la suprématie des groupes français Renault et Stellantis, propriétaire de Fiat et Peugeot. Les deux premiers modèles font partie du segment le plus vendu en France.

1.2 Conversion à l'électrique ?

25% des particuliers ayant acheté une VOE, étaient déjà propriétaires d'une Voiture Électrique (VE) avant revente sur la période 2018 au 1^{er} Semestre 2024.

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.

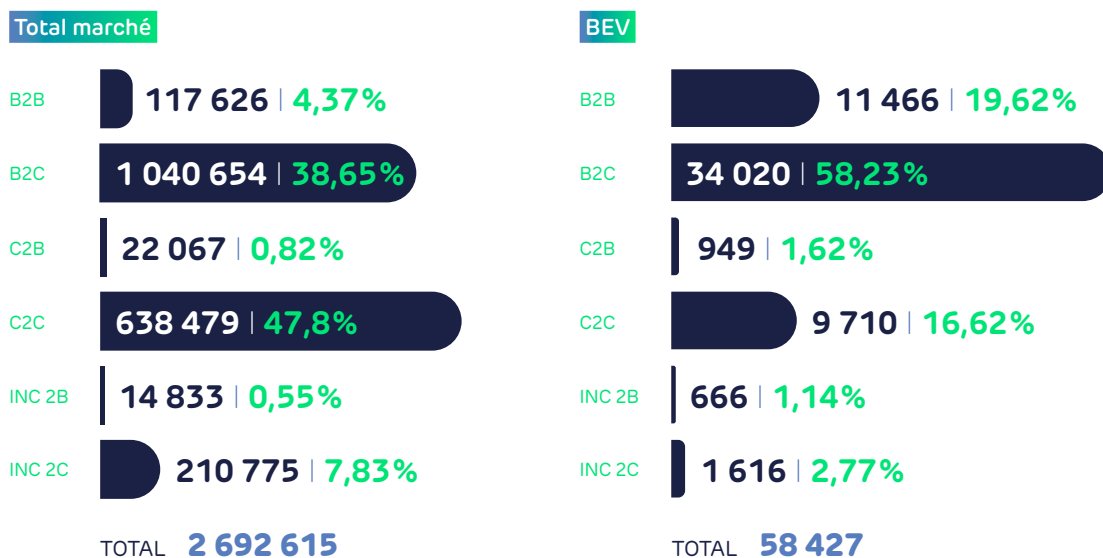
2.1 Les particuliers majoritaires dans les transactions des voitures neuves électriques

La part des transactions des VNE réalisées par les entreprises diminue de 52% en 2019 par rapport à 34% au 1^{er} semestre de 2024, conséquence logique de la prépondérance des particuliers sur le marché des VNE depuis 3 ans.

2.2 Les professionnels de l'automobile bien positionnés sur les transactions de voitures électriques d'occasion

Les professionnels de l'automobile représentent désormais 78% des transactions de VPOE au 1^{er} semestre 2024 avec une **augmentation de 69% par rapport au 1^{er} semestre 2023**. Par comparaison toutes motorisations confondues, les professionnels de l'automobile ne représentent que 43% des transactions sur le marché des voitures d'occasion. Les professionnels représentent 51% des transactions des voitures thermiques de moins de cinq ans.

Répartition du marché des voitures d'occasion sur les canaux de vente ⁽¹⁾

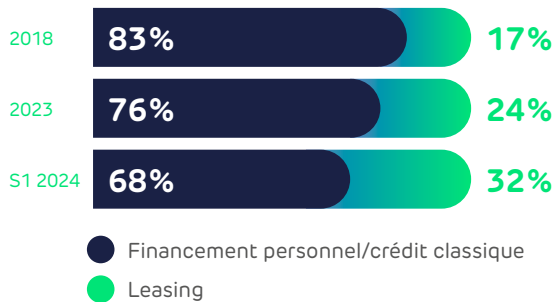


⁽¹⁾ INC : provenance inconnue
 B2B : canal de vente inter-entreprise de voitures d'occasion
 B2C : canal de vente d'une entreprise vers un particulier
 C2B : canal de vente d'un particulier vers une entreprise
 C2C : canal de vente entre particuliers

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

Le leasing (location longue durée et location avec option d'achat) est significatif pour les VOE même si l'achat classique ou le crédit restent majoritaires sur le marché de l'occasion. Parmi les transactions réalisées au 1^{er} semestre 2024, **30% des VOE ont été acquis par du leasing ou par crédit contre 3% pour les leasings de voitures thermiques d'occasions.**

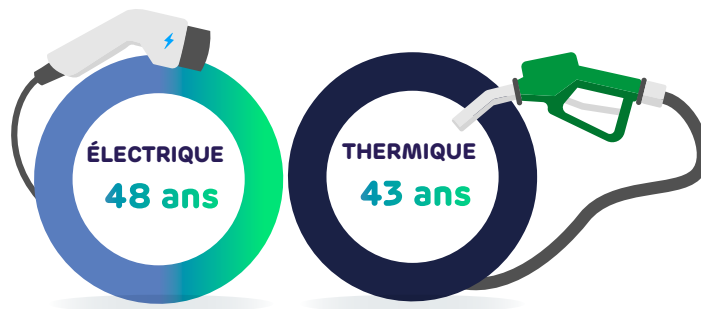
Évolution des modes de financement des voitures électriques d'occasion



4. Les profils des acheteurs des voitures électriques d'occasion

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

4.1 Électriques : des acheteurs plus jeunes



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

Les jeunes de 18 à 30 ans privilégient la Voiture particulière d'occasion thermique (VPOT) à la voiture particulière d'occasion électrique (VPOE) vraisemblablement en raison de la différence de prix. Cette tranche d'âge représente 25% de transactions d'occasions de voitures thermiques contre 8% des transactions de voitures d'occasion électriques.

4.3 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 voitures particulières d'occasion hybrides rechargeables (VOHR 52%) et les voitures particulières d'occasion hybrides non rechargeables (VOHNR 48%).

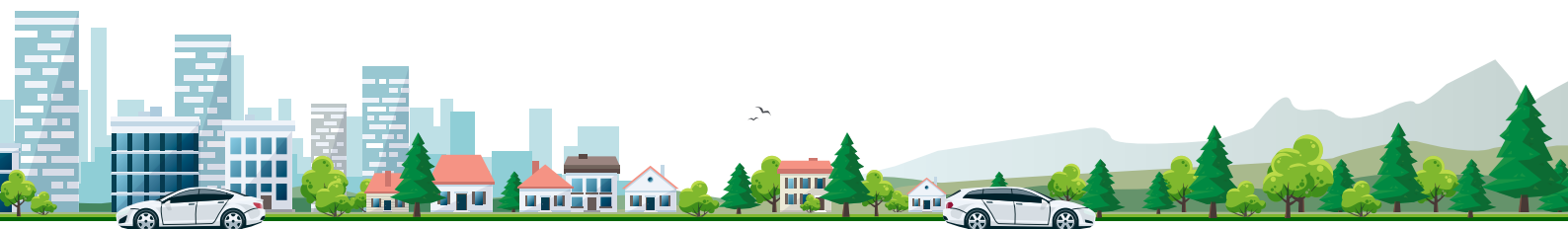
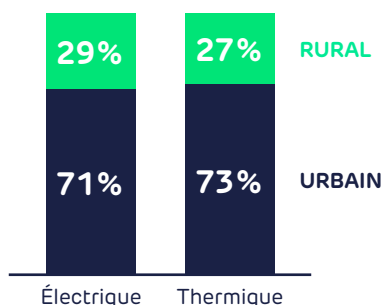
4.4 Les plus aisés détiennent 2/3 du marché des Voitures Particulières d'Occasion Électrique

Par comparaison, pour le véhicule d'occasion thermique, cela représente 1/3 et jusqu'à 68% pour les thermiques de moins de cinq ans. Les particuliers disposant de moins de moyens sont donc sous représentés sur le marché d'occasion électrique.

5. La voiture électrique d'occasion en zone urbaine comme en zone rurale

Répartition des immatriculations par type d'énergie

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.



6. Conclusion

Opportunités



> Leasing voitures d'occasion

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

> Rôle professionnel

- **Accompagnement des clients** : 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.
- **Diffuser les bonnes pratiques** : 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 électriques d'occasion.
- **Nouvelle relation clients** : c'est aussi l'opportunité pour les professionnels d'engager une relation différente avec leurs clients, plus récurrente et durable.
- **Accompagnement des professionnels de l'automobile** : le programme Advenir (aide financière à l'installation de bornes de recharge) porté par l'Avere-France, en partenariat avec Mobilians, propose un volet dédié aux professionnels de services de l'automobile. Advenir accompagne les entreprises éligibles dans leur projet d'installation de bornes de recharge au travers d'un parcours de formations et de primes spécifiquement dédiées. Plus d'information sur : www.autoadvenir.fr.



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.

> Une offre inégale 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 gouvernementales.

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 ⁽²⁾.

Les mesures incitatives à l'instar du bonus écologique ⁽³⁾ 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 neuves et occasions des voitures du 1^{er} janvier 2018 au 30 juin 2024.
- > Les analyses des données se basent sur la France en incluant les DROM-TOM sauf pour les deux graphiques pages 4 et 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.

⁽²⁾ 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.

⁽³⁾ 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.