

## COMMUNIQUE DE PRESSE

Le 7 juin 2024

### MOBILIAN et l'Avere-France publient le premier baromètre du marché du véhicule électrique d'occasion

*Alors que la mobilité électrique est en plein essor, la question de son accessibilité par le plus grand nombre est une question déterminante. Le développement d'un marché de l'occasion des véhicules électriques en est un levier déterminant. MOBILIAN et l'Avere-France lancent aujourd'hui, avec le support de AAA Data et le soutien de Renault Group, le premier baromètre consacré à ce marché, permettant d'analyser les tendances et dynamiques de celui-ci.*

#### Une part en croissance sur le marché global des occasions

Au premier trimestre 2024, les voitures électriques d'occasion ont représenté 2 % des transactions totales sur le marché des voitures d'occasion, soit 28 682 unités sur un total de 1,335 million de transactions. Bien que cette part reste encore modeste, elle témoigne d'une adoption croissante et d'un intérêt marqué pour les véhicules électriques, y compris en seconde main, portée par une offre essentiellement composée de véhicules récents : 87% ont moins de 5 ans - contre seulement 32% pour les voitures thermiques.

On peut également noter que le canal professionnel est nettement préféré dans les transactions, car il représente un vecteur de pédagogie et de confiance pour les acheteurs potentiels. Les professionnels de l'automobile représentent désormais 78% des transactions de véhicules particuliers d'occasion électriques (VPOE) au 1er trimestre 2024, soit une augmentation de 73% par rapport au 1er trimestre 2023.

#### Profil des acheteurs : une fidélité à la technologie électrique

Une analyse approfondie montre que 25 % des particuliers ayant acheté une voiture électrique d'occasion étaient déjà propriétaires d'un véhicule électrique avant revente, sur la période de 2018 au premier trimestre 2024. Cela démontre une fidélité à la technologie électrique, avec des utilisateurs convaincus de ses avantages qui choisissent de renouveler leur choix plutôt que de revenir à des motorisations thermiques.

On peut également noter que le client type d'un VPOE est âgé en moyenne de 48 ans et, contrairement aux idées reçues, n'est pas forcément un citadin. En effet, les transactions de VPOE atteignent des proportions similaires, en thermique et en électrique, en zone rurale - 29% de toutes les transactions d'occasion pour le VPOE s'opèrent en zone rurale, contre 27 % pour les voitures d'occasion thermiques.

### **Modalités d'acquisition : une diversité croissante**

Le baromètre montre que si l'achat classique ou par crédit reste majoritaire, le leasing est également significatif pour les VPOE. Au premier trimestre 2024, 68 % des transactions de VPOE ont été réalisées par achat classique ou crédit, contre 97 % pour les voitures thermiques d'occasion. Cette tendance indique une diversification des modalités de financement, reflétant une flexibilité accrue et une adaptation des offres de financement aux spécificités des véhicules électriques.

### **Vers une transformation durable du marché**

Les professionnels des services de l'automobile sont pleinement engagés dans l'accompagnement de la transition énergétique de nos mobilités, en proposant des véhicules électriques neufs et d'occasion, en assurant la pédagogie auprès des clients, en proposant un maillage fin d'acteurs de l'entretien-réparation formés aux véhicules électriques ou bien encore en proposant des points de charge de plus en plus nombreux et répartis sur l'ensemble du territoire.

**Comme l'ont rappelé Xavier Horent, Délégué général de Mobilians, et Antoine Herteman, Président de l'Avere-France, à l'occasion de ce lancement :** « *Le marché du véhicule d'occasion est trois 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.* »

## **À propos 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.

## **À propos de l'Avere-France**

L'Avere-France, créée en 1978, est l'association nationale pour le développement de la mobilité électrique en France. Avec plus de 270 adhérents, l'Association fédère un écosystème diversifié d'acteurs engagés dans la transition énergétique. Tiers de confiance pour les pouvoirs publics, les professionnels, les médias et le grand public, l'Avere-France publie régulièrement des contenus de référence sur les questions d'électromobilité (batterie et hydrogène). L'association est fortement impliquée dans les projets de développement et de promotion de la mobilité électrique auprès des pouvoirs publics, tant au niveau national que régional. De plus, l'Avere-France pilote le programme Advenir, qui contribue de manière significative au développement des infrastructures de recharge en France par du financement et de la formation.

### **Contacts presse :**

- MOBILIANS : Laure de Verdun, Responsable des Relations Médias – 06.12.43.33.37
- Avere-France : Martin Kolle – [martin.kolle@lobbycom.fr](mailto:martin.kolle@lobbycom.fr) – 06.89.70.17.51