



INSTITUT MOBILITÉS  
EN TRANSITION

ÉTUDE

MAI 2026

# Baromètre de l'évolution des prix des véhicules neufs en France. 2025

---

Antoine Trouche, Simon Louédin, Jean-Philippe Hermine  
(Institut mobilités en transition - IMT) Alexia Rousset, Philippe Julien,  
Clément Dupont-Roc (C-Ways)

# SOMMAIRE

2

<b>ÉDITORIAL. LES ENSEIGNEMENTS DE 2025</b>	<b>5</b>
<b>MESSAGES CLÉS</b>	<b>7</b>
<b>MÉTHODOLOGIE</b>	<b>10</b>
<b>1.</b>	
<b>EN 2025, APRÈS 5 ANNÉES CONSÉCUTIVES DE HAUSSE, LE PRIX MOYEN DES VÉHICULES PARTICULIERS NEUFS BAISSÉ SOUS L'EFFET DE POLITIQUES PUBLIQUES EFFICIENTES, D'UNE LÉGÈRE CONTRACTION DE LA TAILLE DES VÉHICULES ET D'UN CHANGEMENT DE STRATÉGIE TARIFAIRE</b>	<b>11</b>
<b>INDICATEUR 1.</b> Prix véhicules neufs 2019-2025 : +29 % sur la période, première baisse en 2025	12
<b>INDICATEUR 2.</b> Hausse des prix moyens des ventes : un phénomène multifactoriel, largement porté par les choix des constructeurs	13
<b>INDICATEUR 3.</b> 2024-2025 : légère baisse des prix due au recul des PHEV dans les ventes et à de nouvelles stratégies tarifaires pour enrayer la baisse des volumes	14
<b>INDICATEUR 4.</b> Électrique et thermique : des prix qui évoluent en sens opposé sous l'effet des stratégies tarifaires liées aux paliers réglementaires CO <sub>2</sub> (en 2020 et 2025)	16
<b>INDICATEUR 5.</b> Prix moyen par segment : en hausse sur les segments inférieurs du fait de l'électrification tardive, en baisse pour les segments supérieurs du fait du recul des PHEV et de la concurrence chinoise	17
<b>INDICATEUR 6.</b> Écart de prix électrique/thermique par segment : au plus bas en 2025, parité des prix moyens atteinte sur B et C avec les aides à l'achat	18
<b>INDICATEUR 7.</b> Focus véhicules thermiques : hybridation et montée en gamme expliquent la hausse moyenne de +22 % des prix entre 2019 et 2025	19
<b>INDICATEUR 8.</b> Focus véhicules électriques : prix moyen ventes VE de -4 % entre 2024 et 2025 - due à amélioration du ratio performance/coût des batteries et arrivée de modèles plus légers	20

## 2.

### **ANALYSE DES VOLUMES PAR CANAUX ET PAR ÉNERGIE : UN MARCHÉ EN REcul GÉNÉRALISÉ DEPUIS 2019, DES EFFETS EN CASCADE SUR L'OCCASION ET LA FILIÈRE, AVEC UNE HAUSSE DES PRIX QUI N'EST PAS L'UNIQUE CAUSE DU PHÉNOMÈNE**

21

**INDICATEUR 9.** Volumes par canaux de distribution : baisse des ventes aux particuliers due à la hausse des prix et à l'effondrement conjoncturel des ventes tactiques 22

**INDICATEUR 10.** Canal ventes neuves aux particuliers : exclusion progressive des classes moyennes, enrayée en 2025 par des aides ciblées à l'achat et le leasing social 23

**INDICATEUR 11.** Véhicules électriques : une part dans les ventes aux particuliers indépendante du lieu de vie 25

**INDICATEUR 12.** Mix énergie par canaux : l'électrification s'impose par la contrainte réglementaire et l'attrait commercial 26

## 3.

### **2024-2025 : LES AIDES ET DISPOSITIFS FISCAUX, RECONFIGURÉES CES DEUX DERNIÈRES ANNÉES, ONT RÉUSSI À INVERSER DES TENDANCES DÉLÉTÈRES EN TERMES D'ACCÈS AU MARCHÉ AUTOMOBILE NEUF AU MARCHÉ FUTUR DE L'OCCASION, TOUT EN STIMULANT LA DEMANDE ÉLECTRIQUE**

27

**INDICATEUR 13.** Recettes et dépenses fiscales attachées à l'achat de VP neufs : bilan net stable incluant CEE depuis 3 ans pour l'État et la perte de TVA liée aux volumes par rapport à 2019 28

**INDICATEUR 14.** Malus CO<sub>2</sub> et masse 2025 : hausse unitaire 3x inférieure à la baisse moyenne des prix catalogue, hausse totale des recettes portée principalement par l'assujettissements des PHEV au malus masse, et par les segments D & E 29

**INDICATEUR 15.** malus CO<sub>2</sub> et masse : en 2025, la part de véhicules malussés est stable - voire en recul hors PHEV 30

## 4.

**LA PART DES VÉHICULES PARTICULIERS VENDUS EN FRANCE FABRIQUÉS EN EUROPE RESTE PRÉPONDÉRANTE, LE MADE IN FRANCE PERCE DANS L'ÉLECTRIQUE ET RÉGRESSE POUR LES MODÈLES THERMIQUES – LES MALUS IMPACTENT MAJORITAIREMENT LES MARQUES ALLEMANDES** 31

**INDICATEUR 16.** Trois quarts des VP neufs vendus en France sont fabriqués dans l'UE – position stable, conséquence de l'écoscore 32

**INDICATEUR 17.** Le Made in France France résiste sur le segment B, cède les supérieurs à l'Allemagne et à la Corée – malus plutôt favorables à la production Française 33

**INDICATEUR 18.** Vente de véhicules électriques en France : le made in France a réussi à s'imposer (27 % en 2025), alors qu'il baisse de façon continue pour les véhicules thermiques (11 % en 2025) 34

**INDICATEUR 19.** Émissions CO<sub>2</sub> : baisse généralisée chez les constructeurs, avec des écarts importants selon la part des électriques dans les ventes 35

# LES ENSEIGNEMENTS DE 2025

---

Le marché automobile français traverse une période de profonde transformation. Entre 2019 et 2025, les ventes de véhicules particuliers neufs ont connu une contraction significative - passant de 2,21 millions d'immatriculations à 1,63 million - portée notamment par une hausse des prix sans précédent, qui a alimenté de nombreux débats au sein de la filière. Ces orientations sont plus ou moins marquées selon des canaux de distribution : entreprises, loueurs, particuliers ; et, pour ces derniers, selon le niveau de vie des ménages. Les politiques publiques, réglementaires ou fiscales, mises en place pour corriger les évolutions défavorables du marché et de l'offre, tout en encourageant l'électrification du parc, ont réussi à amorcer une légère inversion des tendances, mais dont l'impact reste toutefois insuffisant sur les plans industriel et social.

5

En 2024, l'IMT publiait une première analyse de cette dynamique marché<sup>1</sup>, montrant que la hausse des prix observée depuis la crise sanitaire était en grande partie imputable aux choix stratégiques et commerciaux des constructeurs - en particulier la montée en gamme et en prix des véhicules. Les contraintes réglementaires ont participé également à cette inflation, l'électrification n'en constituant qu'un des facteurs, le renforcement des normes de sécurité représentant le reste.

**Le baromètre 2025 actualise ce travail dans un contexte particulièrement riche en évolutions réglementaires et étend les champs d'analyse sur l'impact des prix et de la fiscalité sur le comportement des consommateurs, ainsi que sur les questions d'origine et lieux de production des véhicules.**

<sup>1</sup> Hermine, J.-P., Dupont-Roc, C. (2025). Le vrai du faux sur les causes de l'augmentation des prix des véhicules entre 2020 et 2024. Étude N°01/25, IMT

Du côté de l'offre, 2025 a été marquée par l'arrivée de nouveaux modèles électriques sur le segment B, qui faisaient jusqu'alors largement défaut (après la fin de la commercialisation de la Zoé début 2024, elle-même datée en terme de performance dans un contexte de développement technologiques et de productivité très rapide pour ce type de motorisation). La Renault 5 et la Citroën ë-C3 ont à elles seules représenté 3,3 % du marché des véhicules particuliers neufs sur l'année<sup>2</sup>. Parallèlement, la micro-hybridation et l'hybridation des véhicules thermiques s'est poursuivie, portant la part des HEV à 43 % des immatriculations en 2025.

Sur le plan réglementaire et fiscal, l'année a été dense. À l'échelle européenne, la trajectoire des normes CO<sub>2</sub> a évolué : l'objectif annuel de réduction de 15 % à horizon 2025 a été maintenu, mais assorti d'une flexibilité permettant de l'atteindre en moyenne sur trois ans. En France, les avantages en nature ont constitué le plus important des changements de dispositifs fiscaux. Par ailleurs, les malus CO<sub>2</sub> et masse ont été renforcés, des pénalités ont été introduites en cas de non-respect des objectifs de verdissement des flottes professionnelles, et les dispositifs d'aides à l'achat ont été reconfigurés - avec la fin de la prime à la conversion en juillet, le lancement d'une seconde édition du leasing social en septembre (dont les effets sur les immatriculations 2025 sont restés très faibles du fait des livraisons intervenues principalement en 2026), et l'introduction d'une surprime coup de pouce en octobre.

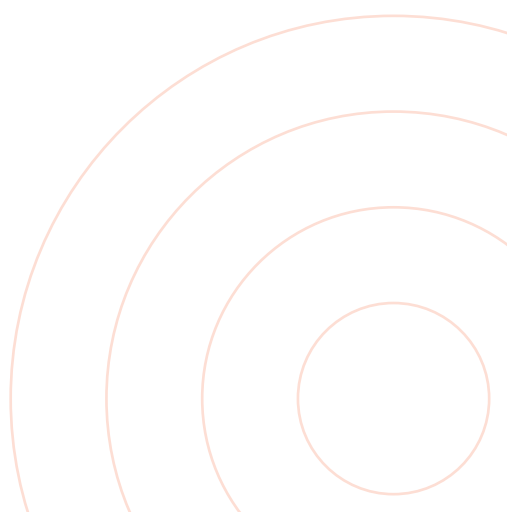
Enfin, 2025 a été marquée par d'importantes reconfigurations politiques. En anticipation de la clause de revoyure prévue en 2026, les normes CO<sub>2</sub> ont fait l'objet d'une renégociation au niveau Européen via le dialogue stratégique sur l'avenir de l'industrie automobile, introduisant de nouvelles flexibilités dans les objectifs et les modalités pour les atteindre. Cette séquence a abouti aux annonces du paquet automobile en décembre 2025 et de l'*Industrial Accelerator Act* en mars 2026, visant à sécuriser une réindustrialisation de la chaîne de valeur automobile en Europe. Ces débats, largement médiatisés et quelque peu politisés, ont généré une certaine confusion auprès des consommateurs. Ils ont pu avoir un impact sur le marché en terme d'évolution du mix énergétique (phénomène que certains qualifient de *backlash* ayant touché notamment le véhicule électrique - qui a pris fin au premier semestre 2026 marqué par la flambée du prix des carburants).

C'est dans ce contexte que s'inscrit ce baromètre, qui entend analyser comment ces évolutions ont reconfiguré le marché en 2025 en France : la tendance à la hausse généralisée des prix observée entre 2019 et 2024 s'est infléchie : pour quelles raisons ? Des stratégies tarifaires spécifiques se dégagent-elles en cette année particulièrement contrainte sur le plan réglementaire ? Quelles en sont les conséquences sur les profils d'acheteurs et les dynamiques futures du marché de l'occasion ? Comment, enfin, les évolutions structurelles du marché entre 2019 et 2025 ont-elle redessiné la géographie de la production automobile ?

<sup>2</sup> PFA. Marché automobile français. Décembre 2025.

## MESSAGES CLÉS

- 7
- **2025, point d'inflexion.** Après cinq ans de hausse ininterrompue, le prix de vente moyen des véhicules particuliers neufs (hors remises, aides et malus) a légèrement reculé en 2025 (-2 %), sous l'effet conjoint de trois facteurs jouant pour la première fois dans le même sens : (1) le recul des PHEV dans les ventes, (2) une légère redescente en gamme, et (3) les premières baisses de prix à segment constant, notables chez certains constructeurs. Parallèlement, la part des VE dans les ventes a atteint 20 %, et leur prix moyen continue de converger vers celui des thermiques équivalents - l'écart n'étant plus que de 5200 € sur le segment B (contre 10000 € en 2024) et de 2900 € sur le segment C. Les HEV, désormais 43 % des immatriculations, s'imposent comme la motorisation dominante du marché. Cette évolution nourrit l'espoir d'un redressement des ventes de véhicules neufs après plusieurs années de recul depuis la crise sanitaire, et constitue un enjeu majeur pour le pouvoir d'achat, car elle influence directement le renouvellement de l'offre sur le marché de l'occasion, son niveau d'accessibilité pour les ménages et, par conséquent, la capacité à enrayer le vieillissement du parc automobile.
  - **La hausse des prix sur cinq ans reste la cause principale de la baisse des volumes de vente, avec un impact concentré sur les ménages modestes pour lesquels le découplage entre l'inflation des prix véhicules et la croissance relative du pouvoir d'achat a été plus fort.** Entre 2019 et 2024, la part des 40 % des ménages les plus modestes dans les achats de véhicules neufs est passée de 24 % à 15 %, tandis que celle des 10 % les plus aisés progressait de 22 % à 30 %. Cette tendance se traduit par une contraction des ventes aux particuliers particulièrement marquée en France (-27 % depuis 2019, contre -14 % en moyenne dans l'UE).
  - **Les dispositifs d'aides à l'achat - bonus, prime à la conversion, leasing social - ont partiellement corrigé cette tendance, avec un effet redistributif notable :** en 2024, le leasing social représentait près d'un tiers des achats des 40 % les plus modestes, et l'aide moyenne par VE pour la moitié la plus modeste atteignait le double de celle perçue par la moitié la plus aisée. Ces dispositifs ont également contribué à faire converger les taux d'effort entre thermiques et VE sur le segment B (0,86 contre 0,90 en 2025), rendant les VE compétitifs à l'achat avant même prise en compte des économies d'usage. Résultat : en 2024, 41 % des VE neufs étaient acquis par la moitié des ménages les plus modestes, contre 20 % en 2022.

- 8
- **La montée en gamme des modèles, particulièrement marquée entre 2019 et 2023 reste un problème structurel, même si elle a marqué une inflexion en 2025.** Le prix moyen d'un véhicule neuf reste 29 % plus élevé qu'en 2019 - au-dessus de l'inflation (+19 %) et de la progression du niveau de vie moyen (+23 %). 2025 marque un début de stabilisation dans les prix moyens des véhicules des segments supérieurs (électrifiés plus tôt et plus fortement soumis à la concurrence asiatique, car non protégés par le bouclier eco-score). L'offre de véhicules de segment A demeure quasi absente, l'arrivée de nouveaux modèles électriques légers (Twingo électrique notamment) étant attendue à partir de 2026.
  - **Trois canaux de distribution aux dynamiques volumes contrastées.** Les ventes tactiques - démo-garage, loueurs courte durée, flottes constructeurs - enregistrent la plus forte contraction. Ces canaux, largement mobilisés en 2019 (leviers de gestion de cash flow et de stocks), ont servi de première variable d'ajustement pendant la crise Covid, puis se sont retrouvés peu mobilisables, structurellement contraints par la baisse conjointe des marchés du neuf et de l'occasion. Le marché des particuliers reste déprimé : malgré le léger recul des prix amorcé en 2024, les ventes ont encore diminué de 6 % entre 2024 et 2025 (du fait de l'absence de véhicules livrés en leasing social en 2025), la détente des prix restant insuffisante au regard de l'érosion du pouvoir d'achat des ménages. Les flottes d'entreprises et d'administrations constituent le canal le plus résilient, mais présentent un signal préoccupant pour le marché du neuf à moyen terme : leur recours à l'achat de véhicules d'occasion est passé de 27 % à 36 % depuis 2019.
  - **Des politiques réglementaires et fiscales ciblées et efficaces. De manière contre-intuitive, l'augmentation globale mais ciblée de la fiscalité en 2025 a contribué à la baisse du prix moyen de vente des véhicules particuliers neufs. La part moyenne du prix total imputable à la fiscalité à l'achat - TVA, malus, aides à l'achat, etc. - a légèrement augmenté, retrouvant un niveau équivalent à celui de 2019 (15 %). Mais la réforme des dispositifs fiscaux déployés en 2024-2025 - réforme des avantages en nature, taxe annuelle incitative, malus, etc. - ont produit des effets mesurables et rapides : une bascule des ventes de PHEV vers les VE, en moyenne moins onéreux, et une légère contraction de la taille des véhicules - et donc de leur prix -, notamment pour les véhicules achetés par les entreprises.**
- 

➔ **L'augmentation des malus ne peuvent être tenus pour responsables de l'absence de reprise des ventes en 2025.** Le surcoût lié au durcissement des malus CO<sub>2</sub> et masse a augmenté entre 2024 et 2025, entraînant une hausse de coût moyen par transaction de 160 € pour les achats de 2025 par rapport à ceux de 2024. Mais ce surcoût ne représente que moins d'un tiers de la baisse du coût des véhicules hors remises, malus et aides mesurée entre 2024 et 2025, en ciblant par ailleurs un faible nombre de véhicules déjà particulièrement onéreux, acquis par des consommateurs pour lesquels le prix n'est pas le premier critère d'achat (hors véhicules de flotte d'entreprise), et ne peut donc pas être tenu responsable de la baisse du volume de vente observée entre 2024 et 2025. L'assujettissement des PHEV au malus masse et la réforme du barème des avantages en nature ont produit des effets positifs du point de vue des objectifs recherchés : recul de la part des PHEV dans les ventes, glissement vers des segments plus compacts, et progression marquée des VE dans les achats professionnels (de 12 % à 19 % entre 2024 et 2025). **La masse moyenne des PHEV vendus a baissé de 110 kg en un an.** Ces résultats illustrent l'efficacité de mesures ciblées sur les véhicules les plus lourds, les plus émetteurs et les plus onéreux. Par ailleurs, l'analyse montre que la hausse des malus n'est pas la cause principale de la baisse des ventes observée - son impact sur les ventes n'est significatif que sur les PHEV des segments premium D et principalement E. En 2025, 82 % des véhicules vendus ont été assujettis à un malus nul ou inférieur à 500 €. 18 % des véhicules ont contribué à 86 % des recettes des malus.

➔ **Une France qui recule en terme de Made in France sur les véhicules thermiques et tire son épingle du jeu sur l'électrique. Une géographie de production stable et majoritairement européenne.** En 2025, 77 % des véhicules particuliers neufs vendus en France étaient fabriqués dans l'UE, une part maintenue grâce à l'écoscore et aux dispositifs fiscaux associés - la Chine ne représentant que 5 % des ventes. La géographie de production est toutefois fortement segmentée : si la France maintient ses positions sur le segment B (+2 points), elle recule de 16 points sur les segments C et D au profit de l'Allemagne et de la Corée. En revanche, la filière électrique nationale progresse : 27 % des VE vendus en France y sont produits, contre 11 % pour les thermiques. Cette dynamique est renforcée par l'effet des malus, dont 31 % des recettes proviennent de véhicules fabriqués en Allemagne, contre seulement 9 % pour ceux fabriqués en France. Loin d'un phénomène de relocalisation industrielle tant la tendance a été massivement opposée au cours des trois dernières décennies, l'électrification réduit toutefois l'écart de compétitivité de la production nationale et peut donc être considéré comme un élément de résilience à encourager et amplifier.

# MÉTHODOLOGIE

Cette analyse porte sur l'évolution des prix de vente moyens des véhicules particuliers neufs vendus en France entre 2019 et 2025. Elle couvre l'ensemble des canaux de vente et s'appuie sur deux sources principales : le Système d'immatriculation des véhicules (SIV) pour les données de ventes, et les prix constructeurs collectés par scraping web - ces derniers constituant une moyenne représentative sur l'année.

Le prix de référence est le prix catalogue moyen pondéré par les volumes de vente, calculé au niveau de chaque version commercialisée. Il ne comprend ni les remises commerciales, ni les aides à l'achat, ni les malus CO<sub>2</sub> et masse (l'effet de ces derniers sur le prix moyen de transaction entre 2024 et 2025 a néanmoins été calculé dans une partie de l'analyse produite dans le chapitre 1. Les recettes des malus à l'achat ont été calculées sur la base des données SIV, en prenant en compte une estimation des exonérations en vigueur).

L'ensemble des prix présentés dans ce baromètre sont ventilés par motorisation, segment, silhouette, canal de vente et constructeur.

Pour identifier les facteurs explicatifs de l'évolution des prix, nous décomposons la hausse observée en quatre effets distincts : l'évolution du mix de motorisations (effet énergie), l'évolution du mix de segments (effet segment), la hausse des prix à segment et motorisation constants (stratégie tarifaire), et l'inflation des matières premières et des coûts salariaux (effet inflation).

10

Les données sur le lieu de fabrication - entendu comme le pays d'assemblage du véhicule - sont issues de la base Marklines. Un pays de fabrication a été associé à chaque modèle présent dans la base SIV, sur la base du modèle le plus vendu pour chaque combinaison année/segment/silhouette. Le pays de fabrication a été identifié pour 93 % des ventes - les données ici présentes ne couvrent donc pas 7 % des ventes.

Les motorisations sont désignées par les abréviations suivantes : essence (incluant véhicules mild-hybrids essence), diesel, HEV (hybrid electric vehicle - hybrides non rechargeables), PHEV (plug-in hybrid electric vehicle - hybrides rechargeables), VE (véhicules électriques) et GPL (gaz de pétrole liquéfié).

L'estimation des recettes et dépenses fiscales liées à la vente de véhicules particuliers reposent sur un modèle élaboré par l'IMT et notamment sur des données C-Ways.

Nouveautés de cette édition : le périmètre temporel a été étendu à 2019, permettant une comparaison pré-Covid, et les données de localisation de la fabrication ont été intégrées pour la première fois.

# 1.

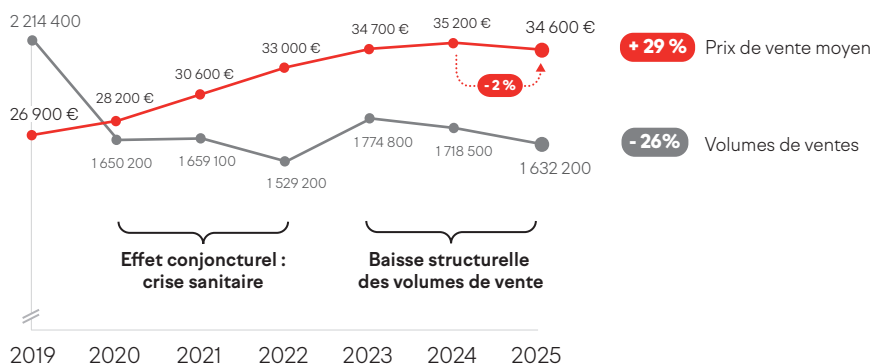
## **EN 2025, APRÈS 5 ANNÉES CONSÉCUTIVES DE HAUSSE, LE PRIX MOYEN DES VÉHICULES PARTICULIERS NEUFS BAISSÉ SOUS L'EFFET DE POLITIQUES PUBLIQUES EFFICIENTES, D'UNE LÉGÈRE CONTRACTION DE LA TAILLE DES VÉHICULES ET D'UN CHANGEMENT DE STRATÉGIE TARIFAIRE**

Cette section s'inscrit dans le prolongement de l'étude publiée par l'IMT en 2025 sur les causes de l'augmentation des prix des véhicules particuliers neufs entre 2020 et 2024. Elle en étend l'analyse à l'année 2025 et élargit le périmètre temporel à 2019, permettant ainsi une comparaison pré-Covid. Dans un contexte marqué par des évolutions réglementaires majeures – durcissement des normes CO<sub>2</sub>, réforme du malus masse, reconfiguration des aides à l'achat – cette mise à jour vise à déterminer si la tendance à la hausse des prix observée depuis cinq ans s'est poursuivie, infléchie ou inversée, et pour quelles raisons.

## INDICATEUR 1

**PRIX VÉHICULES NEUFS 2019-2025 : +29 % SUR LA PÉRIODE, PREMIÈRE BAISSE EN 2025**

Prix de vente moyen des véhicules particuliers neufs acquis en France (€ TTC, hors remises, aides et malus) et volume de ventes entre 2019 et 2025

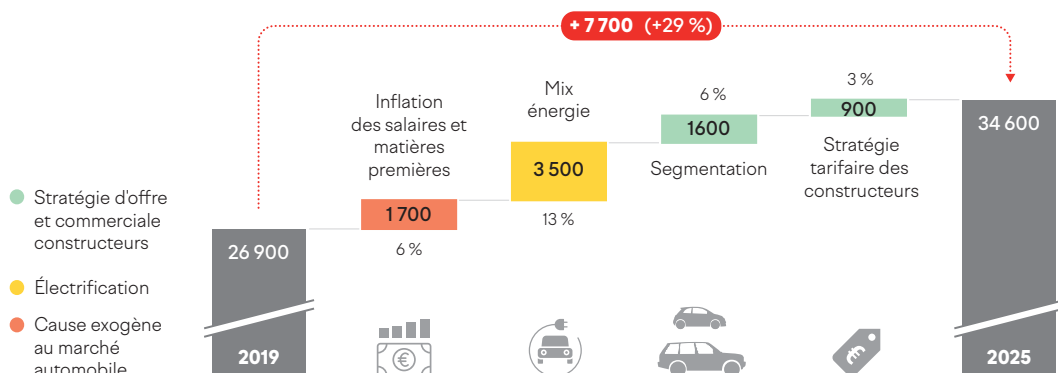


- ➔ En 2025, le prix de vente moyen des véhicules particuliers neufs acquis en France (hors remises, aides et malus) atteignait 34 600 €. Entre 2019 et 2025, ce prix a progressé de +29 %, soit une croissance supérieure à l'inflation moyenne sur la période (+19 %) ou à celle du niveau de vie moyen (+23 %).
- ➔ Après une hausse marquée entre 2020 et 2023, ce prix moyen semble amorcer une stabilisation : il a même légèrement reculé de 2 % entre 2024 et 2025, soit une baisse de 580 € en moyenne par véhicule acquis.
- ➔ En parallèle, les ventes de véhicules particuliers neufs ont diminué de 26 % sur l'ensemble de la période en France, avec une baisse plus marquée (-30 %) entre 2019 et 2022 : période marquée par la crise sanitaire et la pénurie de composants (disponibilité des semi-conducteurs notamment), conduisant à une gestion de la rareté, y compris comme levier de rentabilité (stratégie tarifaire, l'offre contrainte drivant le marché pendant cette période). Les tendances observées sur la période 2019-2025 sont cependant devenues structurelles puisqu'elles se sont poursuivies au-delà.

## INDICATEUR 2

## HAUSSE DES PRIX MOYENS DES VENTES : UN PHÉNOMÈNE MULTIFACTORIEL, LARGEMENT PORTÉ PAR LES CHOIX DES CONSTRUCTEURS

Décomposition des effets dans l'augmentation des prix moyens des véhicules particuliers neufs acquis en France (2019-2025, € TTC, hors remises, hors aides et malus)



- ③ L'inflation du prix des matières premières et des salaires en explique environ un cinquième (6 points sur 29 %).
- ③ Les stratégies des constructeurs pèsent pour environ un tiers (9 points au total) : montée en gamme vers les segments supérieurs (6 points) et hausse des prix catalogue à segment et motorisation constants (3 points). Ces phénomènes particulièrement notables entre 2020 et 2024 ont été documentés par marque dans notre précédent baromètre. 2025 marque une inflexion de cette tendance<sup>3</sup>.
- ③ L'essor des motorisations électrifiées (HEV, PHEV, VE -100 % électriques) - en moyenne plus chères que les thermiques qu'elles remplacent - explique environ deux cinquièmes de la hausse des prix sur 2019-2025 (13 points sur 29 %). La croissance des véhicules hybrides HEV et PHEV explique deux tiers de cette hausse (9 points), et la croissance des VE un tiers, soit seulement 4 points sur les 29 % d'augmentation des prix moyens de ventes.
- ③ Contrairement aux deux premiers mécanismes d'inflation des prix moyens de vente, l'électrification ne s'accompagne pas nécessairement d'une augmentation du coût total de possession ou d'usage, puisque le prix plus élevé consenti à l'achat est compensé d'une part pour les HEV par une réduction significative de consommation (environ 20 % par rapport au véhicule essence non hybridé équivalent) et surtout d'autre part pour les véhicules électriques dont le coût d'usage au kilomètre est plus de trois fois moins important que pour un véhicule thermique équivalent<sup>4</sup>. L'usage d'un PHEV en revanche ne se traduit pas nécessairement par une économie à l'usage (coûts d'entretien et de carburant plus élevés par rapport aux VE (respectivement 1,4 fois et 2 fois plus importants en moyenne par rapport à un VE<sup>5</sup>).

<sup>3</sup> Hermine, J.-P., Dupont-Roc, C. (2025). Le vrai du faux sur les causes de l'augmentation des prix des véhicules entre 2020 et 2024. Étude N°01/25, IMT

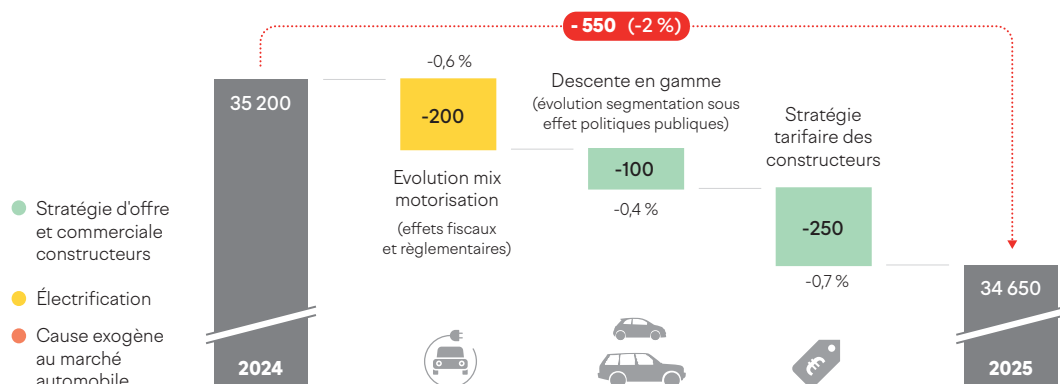
<sup>4</sup> Roole. (2025). Budget Automobile des Français.

<sup>5</sup> *Ibid.*

## INDICATEUR 3

## 2024-2025 : LÉGÈRE BAISSÉ DES PRIX DUE AU REcul DES PHEV DANS LES VENTES ET À DE NOUVELLES STRATÉGIES TARIFAIRES POUR ENRAYER LA BAISSÉ DES VOLUMES

Décomposition des effets dans l'augmentation des prix moyens des véhicules particuliers neufs acquis en France (2024-2025, € TTC, hors remises, hors aides et malus)



- ➔ Entre 2024 et 2025, le prix de vente moyen des véhicules particuliers neufs acquis en France a connu une inversion de tendance, reculant légèrement sous l'effet de trois facteurs jouant simultanément pour la première fois depuis 2019 : une baisse de la part des PHEV dans les ventes, une légère réduction de la part des segments supérieurs, et une légère baisse des prix à segment et motorisation constants de la part de certains constructeurs.
- ➔ La baisse de la part des PHEV est notable : ces véhicules, plus chers à l'achat et à l'usage, ont été de plus ciblés par les dispositifs fiscaux en 2025 qui renchérisse leur coût d'acquisition : d'une part leur assujettissement au malus masse et d'autre part la réforme du barème des avantages en nature, qui réserve désormais un traitement fiscal favorable aux seuls VEs pour les flottes professionnelles. Parallèlement et pour les mêmes raisons fiscales, la part des grands segments (D-E-F) dans les ventes a légèrement reculé au profit des C-SUV dans les flottes d'entreprises qui sont désormais incitées à opter pour des véhicules plus compacts. Au final, pour la première année, on observe en 2025 une inversion de la tendance à l'inflation en taille et masse vers des véhicules plus haut-de-gamme et type SUV ou PHEV qui avait été l'un des principaux moteurs de la hausse des prix moyens d'acquisition entre 2019 et 2024. Un phénomène similaire n'étant pas observable sur les autres grands marchés européens (voir le *market monitoring* annuel européen réalisé en collaboration entre l'IMT et l'ICCT<sup>6</sup>), il s'agit donc bien d'un effet attendu et recherché par la politique fiscale mise en place en France en 2025. La baisse des prix à segment et motorisation constants marque également un tournant stratégique : plusieurs constructeurs, rompant avec la logique d'augmentation des marges par véhicule qui prévalait jusqu'en 2024, commencent à comprimer leurs marges unitaires pour reconquérir des volumes de ventes. Une stratégie assumée par certains constructeurs comme l'indiquait le directeur de Stellantis France en janvier 2026 : «*Nous avons amorcé le*

<sup>6</sup> ICCT, IMT et ECCO. Émissions de CO<sub>2</sub> des voitures particulières et véhicules utilitaires légers en Europe (moniteur mensuel). 2026. [<https://institut-mobilites-en-transition.org/publications/emissions-de-co2-des-voitures-particulieres-et-vehicules-utilitaires-en-europe-en-2024/>]

*mouvement fin 2025 et nous l'amplifions début 2026. Nous baissions les prix, nous repositionnons certaines marques. Nous prenons un pari, nous devons reconquérir les volumes.»<sup>7</sup>*

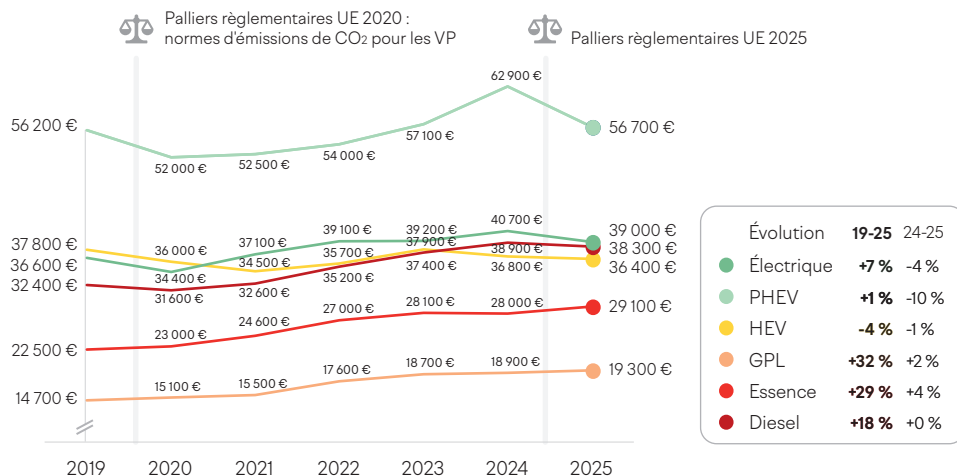
- ➔ Ces effets constituent une évolution favorable du marché si l'on se place du point de vue des usagers roulant en véhicule d'occasion. En effet l'augmentation significative des prix moyen d'acquisition avait conduit à générer un marché de l'occasion, qui lui-même devient de plus en plus inaccessible pour les acheteurs de véhicules de seconde ou troisième main. Il en avait résulté, au cours de ces 5 dernières années, une tendance au vieillissement du parc qui n'est pas sans poser de nombreux problèmes (ralentissement des sorties de parc, impact réduit sur sa décarbonation et frein à l'amélioration de la qualité de l'air, accroissement des risques de pannes et par extension des coûts de réparation).

<sup>7</sup> "We have started at the end of 2025 and we are amplifying the movement at the beginning of 2026. We are cutting prices, we are repositioning some brands. We take a bet, we need to get volumes back". Reuters. (2026). Stellantis France steps up discounts in 2026 to regain volume levels

## INDICATEUR 4

## ÉLECTRIQUE ET THERMIQUE : DES PRIX QUI ÉVOLUENT EN SENS OPPOSÉ SOUS L'EFFET DES STRATÉGIES TARIFAIRES LIÉES AUX PALIERS RÉGLEMENTAIRES CO<sub>2</sub> (EN 2020 ET 2025)

Prix catalogue moyens des véhicules particuliers neufs par énergie acquis en France (€ TTC, 2019-2025, hors remises, hors aides et malus)

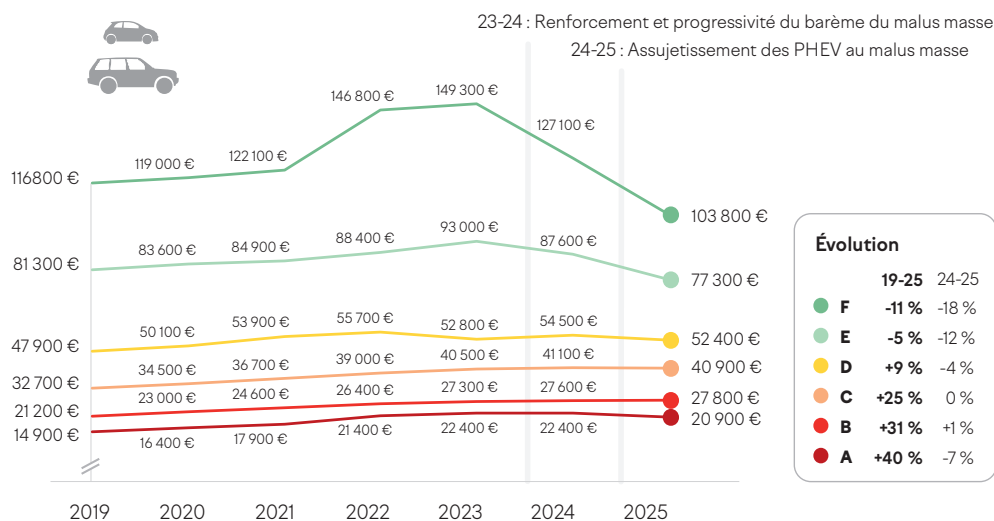


- Entre 2019 et 2025, la hausse des prix moyens d'acquisition varie fortement selon la motorisation : +29 % pour les véhicules essence, +18 % pour les diesels, -4 % pour les HEV, +32 % pour les GPL, +1 % pour les PHEV, et +7 % pour les électriques. En 2025, le prix de vente moyen s'établissait à 56 700 € pour un PHEV, 39 000 € pour un VE, 38 800 € pour un diesel, 36 400 € pour un HEV, 29 100 € pour un essence, et 19 300 € pour un GPL - des écarts qui reflètent toutefois aussi des différences de gamme importantes selon les motorisations.
- Entre 2024 et 2025, alors qu'un palier d'émission CO<sub>2</sub> réglementaire s'impose aux constructeurs, les prix des véhicules essence neufs ont continué de progresser (+4 %), tandis que ceux des HEV, moins émetteurs de CO<sub>2</sub>, ont légèrement baissé (-1 %), alors que ceux des véhicules PHEV et électriques acquis neufs contribuant fortement aux objectifs réglementaires à atteindre ont sensiblement diminué (-10 % et -4 %). L'effet de la norme CAFE a indéniablement joué à plein en faveur de l'électrification dans les politiques commerciales constructeurs.
- Cette évolution favorable aux véhicules électrifiés est de plus rendue possible par des gains de performance technologique et une baisse des prix de revient continue des batteries (productivité, effet d'échelle, nouvelles chimies (LFP) introduites sur le marché.

## INDICATEUR 5

## PRIX MOYEN PAR SEGMENT : EN HAUSSE SUR LES SEGMENTS INFÉRIEURS DU FAIT DE L'ÉLECTRIFICATION TARDIVE, EN BAISSE POUR LES SEGMENTS SUPÉRIEURS DU FAIT DU REcul DES PHEV ET DE LA CONCURRENCE CHINOISE

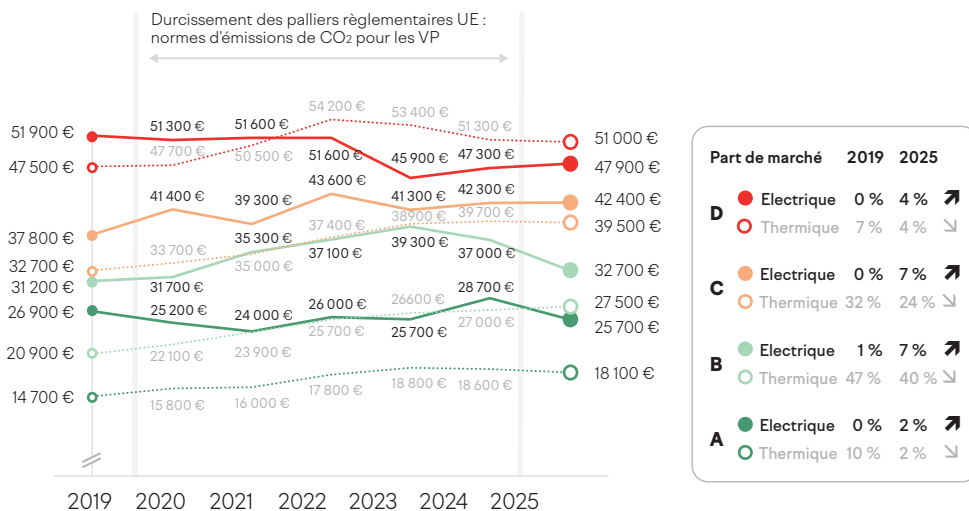
Prix catalogue moyens des véhicules particuliers neufs par segment acquis en France (€ TTC, 2019-2025, hors remises, hors aides et malus)



- ➔ Sur la période 2019-2025, le prix de vente moyen des véhicules particuliers neufs acquis en France, toutes motorisations confondues, a fortement augmenté pour les segments A (+40 %), B (+31 %), C (+25 %), D (+9 %) et diminué pour les segments E (-5 %) et F (-11 %), après une forte augmentation enregistrée sur la période 2019-2023. Cette évolution en sens opposé selon le segment reflète des dynamiques très différentes.
- ➔ Sur les petits segments, la hausse s'explique principalement par la montée en puissance des HEV et par des stratégies tarifaires des constructeurs, qui ont généralement relevé leurs prix à segment constant. Dans une moindre mesure, la hausse s'explique également par la part croissante des VE dans les ventes des segments inférieurs, devenus plus abordables et plus intéressants du point de vue de leur coût complet pour de nombreux usages, tout en étant particulièrement contributeur à l'atteinte des objectifs réglementaires.
- ➔ Sur les segments supérieurs en revanche, le recul des PHEV dans les ventes et la baisse du prix des VEs - plus nombreux sur les segments D, E et F, segments où la concurrence chinoise est la plus forte et où la production européenne n'est pas protégée par la conditionnalité de l'aide à l'achat à l'écorescore du fait du prix maximal imposé pour être éligible à l'aide - ont conduit en 2025 à la baisse du prix moyen de transaction dans cette tranche du marché. Le malus masse a également joué un rôle, mais dans une moindre mesure (voir section II).

## ÉCART DE PRIX ÉLECTRIQUE/THERMIQUE PAR SEGMENT : AU PLUS BAS EN 2025, PARITÉ DES PRIX MOYENS ATTEINTE SUR B ET C AVEC LES AIDES À L'ACHAT

Prix catalogue moyens des véhicules particuliers neufs électriques vs. thermiques (hors PHEV) par segment acquis en France (€ TTC, 2019-2025, hors remises, hors aides et malus)

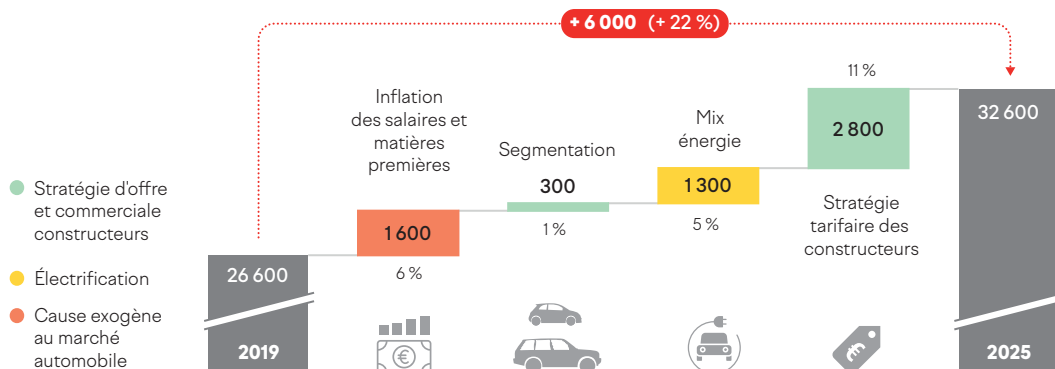


- ➔ En 2025, le prix de vente moyen des véhicules particuliers électriques neufs acquis en France (hors remises, aides et malus) se rapproche de plus en plus de son équivalent thermique (essence, diesel et hybride non rechargeable : l'écart n'était plus que de 5200 € sur le segment B (contre 10 000 € en 2024) et 2900 € sur le segment C (stable par rapport à 2024). L'écart reste plus marqué sur le segment A (les électriques sont 7600 € plus onéreux en moyenne que les thermiques du fait d'une offre ancienne, peu renouvelée avant 2026)
- ➔ Sur le segment B, le prix de vente moyen des véhicules particuliers neufs électriques acquis en France s'établissait à 32700 €, contre 27500 € pour un thermique équivalent. Autrement dit, il n'existe plus ou peu de surcoût sur ce segment en prenant en compte les aides à l'achat. Cette baisse continue reflète à la fois la chute du coût des batteries et les gains de productivité réalisés par les constructeurs à mesure que les volumes de production augmentent.
- ➔ Ces écarts de prix à segment constants sont encore plus faibles que ceux évoqués plus haut et sur la figure, si on tient compte des malus CO<sub>2</sub> et masse (pour lesquels les VE sont exemptés) dont doivent s'acquitter les acheteurs de véhicules thermiques neufs (voir section II).

## INDICATEUR 7

## FOCUS VÉHICULES THERMIQUES : HYBRIDATION ET MONTÉE EN GAMME EXPLIQUENT LA HAUSSE MOYENNE DE +22 % DES PRIX ENTRE 2019 ET 2025

Décomposition des effets dans l'augmentation des prix moyens des véhicules particuliers neufs thermique (diesel, essence, HEV) acquis en France (2019-2025, € TTC, hors remises, hors aides et malus)



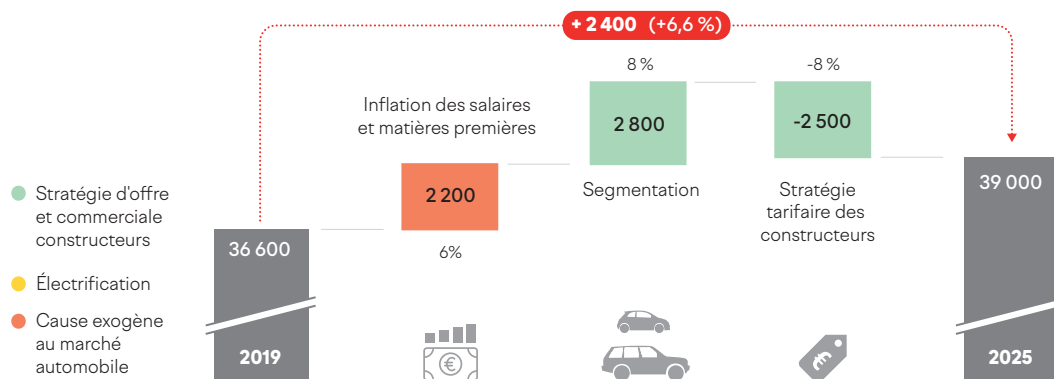
- ➔ Entre 2019 et 2025, la part des diesels dans les ventes de véhicules particuliers neufs a chuté de 29 points (de 34 % à 5 %), celle des essence de 37 points (de 58 % à 21 %), tandis que la part des HEV progressait de 38 points (de 5 % à 43 %).
- ➔ Cette recomposition du mix de ventes explique en grande partie la hausse du prix moyen des véhicules thermiques sur la période : les HEV, plus chers à l'achat mais plus économes en carburant donc moins onéreux à l'usage et moins émetteurs de CO<sub>2</sub>, ont remplacé les essence et diesels dans les ventes, ce qui explique 5 points d'augmentation des prix des véhicules particuliers thermiques neufs (hors remises, aides et malus) entre 2019 et 2025. Ce mouvement reflète une transformation structurelle du marché, accélérée par les normes CO<sub>2</sub> européennes s'imposant aux constructeurs : le risque de pénalités financières en cas de non-conformité réglementaire les contraint à repositionner leur offre et leurs marges, rendant progressivement les VE et HEV compétitifs face aux autres motorisations thermiques, sur lesquels, à l'opposé, les constructeurs ont accru leur marge par l'effet prix.
- ➔ Sur la période post crise sanitaire, la hausse des prix (effet de stratégie tarifaire) à segment et motorisation constants explique 11 points d'augmentation des prix des véhicules, en particulier sur les véhicules de segments A et B (documenté par marques dans notre précédent baromètre<sup>8</sup>).

<sup>8</sup> Hermine, J.-P., Dupont-Roc, C. (2025). Le vrai du faux sur les causes de l'augmentation des prix des véhicules entre 2020 et 2024. Étude N°01/25, IMT

## INDICATEUR 8

## FOCUS VÉHICULES ÉLECTRIQUES : PRIX MOYEN VENTES VE DE -4 % ENTRE 2024 ET 2025 - DUE À AMÉLIORATION DU RATIO PERFORMANCE/COÛT DES BATTERIES ET ARRIVÉE DE MODÈLES PLUS LÉGERS

Décomposition des effets dans l'augmentation des prix moyens des véhicules particuliers neufs électriques acquis en France (2019-2025, € TTC, hors remises, hors aides et malus)



- ➔ Entre 2019 et 2025, les prix de vente moyens des véhicules électriques neufs n'ont progressé que de +7 % (hors remises et aides). Cette hausse limitée masque deux effets contraires : une montée en gamme du mix de ventes - le segment B-berline passant de 52 % à 26 % des ventes, remplacé par des C-SUV (0 % à 24 %) - a tiré les prix vers le haut (+8 pts), tandis qu'à segment constant, les prix ont légèrement diminué en moyenne, la hausse des matières premières et des salaires (+6 pts) ayant été plus qu'absorbée par la baisse des coûts de batteries (180 €/kWh en 2019 contre 90 €/kWh en 2025) et les gains de conception (-8 points).
- ➔ Entre 2024 et 2025, la baisse des prix s'explique principalement par des baisses à segment constant significatives (-3500 € sur les B-berlines, -4000 € sur les B-SUV, -2000 € sur les C-SUV), partiellement compensées par un glissement du mix vers des segments supérieurs - sous l'effet de l'augmentation des achats de VE par les flottes d'entreprises (notamment du fait de l'entrée en application de la Taxe annuelle incitative - TAI) et centré sur le segment le segment C. L'arrivée de modèles A (ex. Twingo électrique) n'impacte pas encore le prix moyen de transaction en 2025, les premières livraisons n'intervenant qu'en 2026.
- ➔ Ces évolutions reflètent la superposition de deux dynamiques opposées. Jusqu'en 2023, seuls les petits gabarits (segments A et B) étaient économiquement électrifiables : le mix restait concentré sur les segments bas, et les gains de productivité et d'efficacité sur les batteries ont permis une montée en gamme, ce qui a conduit à électrifier massivement les segments C à E, plus rentables. L'abaissement des seuils d'émissions CAFE (normes de CO<sub>2</sub> imposées aux constructeurs) en 2025 a ensuite incité à revenir sur le segment B (le plus important en volume) avec une offre plus performante et moins chère (type R5 ou C3). La nouvelle génération de véhicules légers, bénéficiant à son tour des gains sur les batteries, arrive sur le marché et tire mécaniquement le prix moyen à la baisse.

# 2.

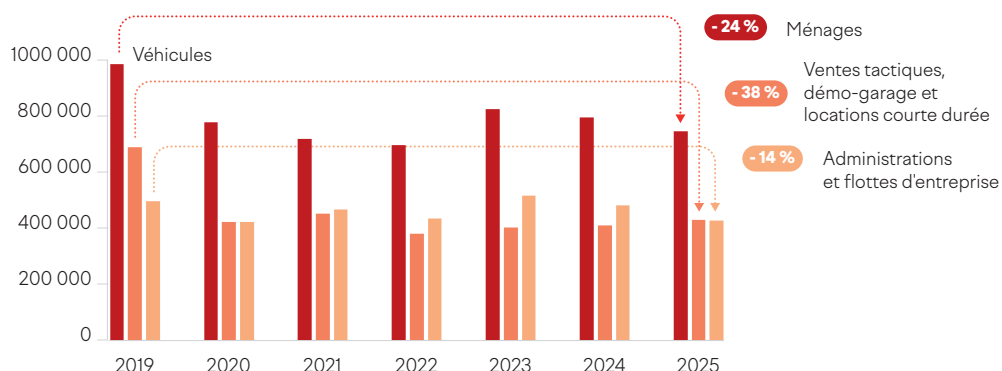
## **ANALYSE DES VOLUMES PAR CANAUX ET PAR ÉNERGIE : UN MARCHÉ EN RECUL GÉNÉRALISÉ DEPUIS 2019, DES EFFETS EN CASCADE SUR L'OCCASION ET LA FILIÈRE, AVEC UNE HAUSSE DES PRIX QUI N'EST PAS L'UNIQUE CAUSE DU PHÉNOMÈNE**

La contraction cumulée des ventes génère des effets en cascade : réduction du flux de véhicules vers le marché de l'occasion, avec la propagation de la hausse des prix à ce dernier, ceci conduisant à l'allongement de la durée de détention et au vieillissement structurel du parc. Sur le plan industriel, elle se traduit par des surcapacités qui dégradent la compétitivité des constructeurs et équipementiers européens, ces derniers étant confrontés par ailleurs à une concurrence croissante de fournisseurs non-européens bénéficiant de coûts de production structurellement inférieurs. Cette baisse massive des volumes sur la période considérée mérite une analyse par canal qui révèle des dynamiques et des causes différenciées dont la hausse des prix de l'offre est la principale, mais pas l'unique.

## INDICATEUR 9

## VOLUMES PAR CANAUX DE DISTRIBUTION : BAISSSE DES VENTES AUX PARTICULIERS DUE À LA HAUSSE DES PRIX ET À L'EFFONDREMENT CONJONCTUREL DES VENTES TACTIQUES

Ventes de véhicules particuliers neufs par canal



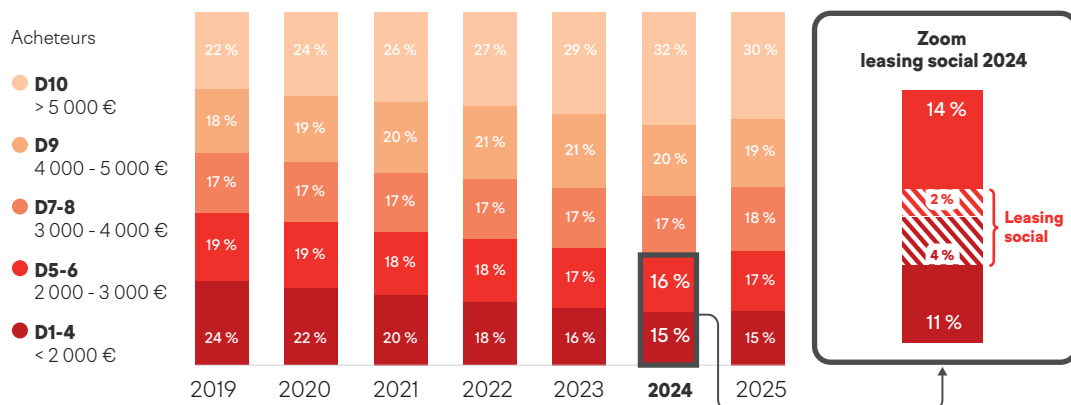
- Le marché le plus résilient est celui des flottes d'entreprises et administrations. En 2025, le marché a été perturbé d'une part, pour les administrations, par un ralentissement des investissements avant les élections municipales et du fait des coupes budgétaires, d'autre part, côté entreprises, du fait des difficultés à comprendre et absorber le nouveau cadre réglementaire et fiscal (avantage en nature, taxe annuelle incitative). Par ailleurs, le recours à l'achat de véhicules d'occasion est en hausse, passant de 27 % en 2019 à 36 % en 2025 pour les flottes d'entreprises, ce qui pourrait être inquiétant pour le marché du neuf à moyen terme. L'effet de l'inflation des prix dans l'offre se traduit ici également en un arbitrage en termes de coût total favorable aux véhicules purement électriques.
- Le volume qui fait le plus défaut par rapport à l'année 2019 de référence sont ceux des ventes tactiques (démo-garage, loueurs courtes durée ou flottes constructeurs). Ces canaux, particulièrement exploités par les constructeurs en 2019 (pour des motifs de gestion du cash flow et des stocks), ont servi de variable d'ajustement pendant la crise Covid et de pénurie de composants. A l'issue de cette période, ces canaux de distributions se sont de fait retrouvés dans des situations de rentabilité et de capacités d'absorption plus fortement contraintes, du fait de la baisse des ventes à la fois sur le marché du neuf et de l'occasion.
- Enfin le marché des particuliers a commencé à faire défaut dès 2020-2021 et reste déprimé. Les ventes de véhicules particuliers neufs aux particuliers en France ont reculé de 27 % (contre -14 % sur l'ensemble de l'UE<sup>9</sup>), principalement sous l'effet du renchérissement des prix qui a conduit à l'éviction progressive des classes moyennes du marché du neuf. La première édition du dispositif leasing social, qui génère des ventes de véhicules électriques neufs additionnels (touchant des ménages achetant généralement quasi exclusivement de l'occasion), n'a eu d'impact que sur les immatriculations de l'année 2024 (la seconde édition ayant impacté le marché principalement en 2026).

<sup>9</sup> ACEA. (2026). Economic and Market Report Global and EU auto industry Full year 2025. [[https://www.acea.auto/files/Economic\\_and\\_Market\\_Report-Full\\_year\\_2025.pdf](https://www.acea.auto/files/Economic_and_Market_Report-Full_year_2025.pdf)]

## INDICATEUR 10

## CANAL VENTES NEUVES AUX PARTICULIERS : EXCLUSION PROGRESSIVE DES CLASSES MOYENNES, ENRAYÉE EN 2025 PAR DES AIDES CIBLÉES À L'ACHAT ET LE LEASING SOCIAL

Acquisition de véhicules particuliers neufs par déciles de niveau de vie des acheteurs en €, plage des revenus par ménage



- Entre 2019 et 2025, la structure des acheteurs de véhicules particuliers neufs s'est profondément modifiée : la part des 40 % des ménages les plus modestes est passée de 24 % à 15 % des achats, tandis que celle des 10 % les plus aisés progressait de 22 % à 30 %. Ce mouvement résulte de deux phénomènes convergents : la hausse du prix des véhicules neufs d'un côté, et des inégalités de revenus croissantes de l'autre - le niveau de vie réel, c'est-à-dire le revenu disponible pour la consommation et l'épargne par unité de consommation moyen des 40 % les plus modestes n'ayant progressé que de 2 % sur la période, contre 4 % en moyenne et 7 % pour les 10 % les plus aisés<sup>10</sup>.
- Cette évolution se reflète dans le taux d'effort - le ratio entre le prix du véhicule et le revenu de l'acheteur. Ce taux a davantage progressé pour les 20 % les plus aisés, ce qui s'explique par leur montée vers des véhicules de plus en plus haut de gamme : ce sont eux qui ont le plus contribué à la premiumisation du marché. Mais le taux d'effort des 40 % les plus modestes a lui aussi continûment progressé (+23 % entre 2019 et 2025), traduisant l'érosion de leur pouvoir d'achat automobile. Les constructeurs amplifient ce phénomène en poussant la vente de SUV (publicité, rabais, développement du leasing), qui coûtent 10 % à 30 % de plus que des berlines de segment équivalent.
- Malgré le léger recul des prix observé en 2025, les volumes de ventes aux particuliers ont encore diminué de 6 % cette année là - une contraction qui s'explique en partie par la baisse du niveau de vie réel moyen des ménages de 0,7 % sur la même période, après une année 2023-2024 pourtant favorable, et en partie par l'absence de véhicules vendus en leasing social en 2025. La baisse des prix, relative au pouvoir d'achat, ne suffit donc pas encore à relancer le marché. Si l'on exclut les volumes liés aux leasing social en 2024 (principalement acheteurs de véhicules d'occasions), l'amorce de la baisse des prix et l'extension de l'offre sur le segment B en 2025 engagent un retour des ménages situés dans les déciles D1-D5 l'année dernière (+21 % de ventes à destination des ménages D1-D5 entre 2024 et 2025, hors leasing social).

<sup>10</sup> On considère la période 2019-2023, les données pour 2024 et 2025 n'étant pas encore disponibles (INSEE, 2025)

- ③ Les aides à l'achat ont permis de rééquilibrer la distribution des véhicules particuliers électriques achetés : en 2022, 20 % des VE acquis l'étaient par la moitié la plus modeste de la population, en 2024 ces ménages représentaient 41 % des achats de véhicules électriques neufs à destination des particuliers<sup>11</sup>. Ces aides ont produit un effet redistributif notable : en 2024, l'aide moyenne par véhicule électrique acheté par les 50 % des ménages les plus modestes atteignait 11000 € - soit le double de celle perçue par les 50 % les plus aisés - couvrant ainsi l'intégralité du surcoût moyen d'un VE par rapport à un véhicule essence à cette époque<sup>12</sup>. Le leasing social a joué un rôle significatif : il a représenté un quart des achats des 40 % les plus modestes en 2024.

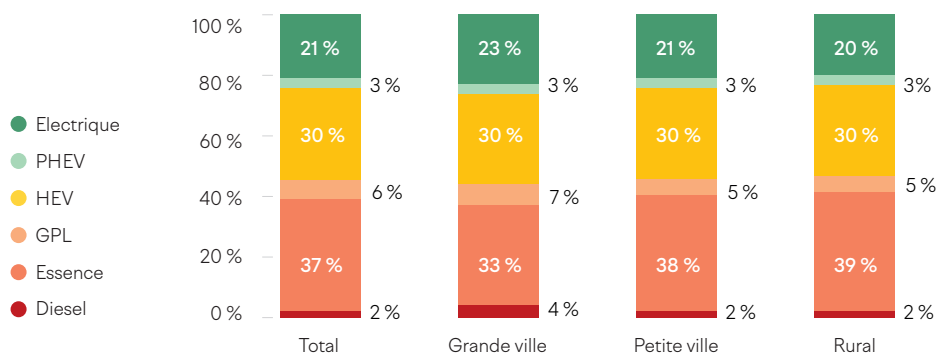
<sup>11</sup> SDES, 2026 ; PFA, 2025

<sup>12</sup> SDES, 2026

## INDICATEUR 11

## VÉHICULES ÉLECTRIQUES : UNE PART DANS LES VENTES AUX PARTICULIERS INDÉPENDANTE DU LIEU DE VIE

Motorisation des véhicules particuliers neufs achetés par des ménages selon leur lieu de résidence en 2025



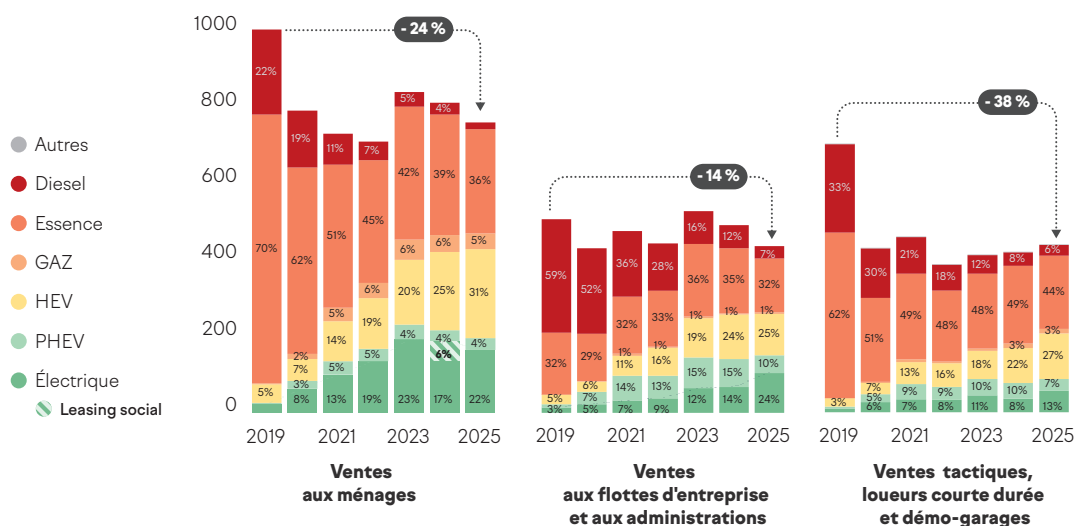
Note : décomposition à partir de la taille de l'unité urbaine :  $TUU < 5\,000$  habitants pour le rural,  $TUU >$

- ➔ En 2025, la part de marché des VE à destination des particuliers était ainsi de 23 % dans les grandes villes et de 21 % dans les petites villes et de 20 % dans le rural.
- ➔ D'autre part, depuis 2019, la répartition des achats de véhicules neufs n'a pas changé et a poursuivi sa tendance passée depuis 2010 : les ventes à destination des particuliers diminuent un peu plus rapidement dans les zones très denses par rapport aux zones peu denses.

## INDICATEUR 12

## MIX ÉNERGIE PAR CANAUX : L'ÉLECTRIFICATION S'IMPOSE PAR LA CONTRAINTE RÉGLEMENTAIRE ET L'ATTRAIT COMMERCIAL

Ventes de véhicules particuliers neufs par motorisation (2019-2025) en milliers de véhicules



- La croissance du marché des VE de 2019 à 2023 a été portée par les particuliers, alors que la croissance du mix PHEV sur cette période était portée par les entreprises. Ces dernières affichaient en revanche un retard significatif par rapport au marché sur les véhicules électriques, ce qui a conduit le gouvernement et le parlement à renforcer en 2024 et 2025 les mesures incitatives au verdissement et à l'achat de véhicules purs électriques (réforme des avantages en nature, taxe annuelle incitative). Ces mesures ont fortement impacté ce canal de vente qui a commencé à délaissier les PHEV (de plus soumis au malus masse depuis 2025) au profit des VE. L'amélioration des performances de ces derniers (autonomie et TCO) ont également fortement joué dans ce revirement des flottes d'entreprises<sup>13</sup>.
- La montée en puissance des VE (de 2 % à 20 % des ventes) et des HEV (de 5 % à 43 %) sur la période résulte largement des stratégies tarifaires des constructeurs (rabais) visant la conformité aux normes CO<sub>2</sub> successives (2020-2021, puis 2025-2027). Dans le même temps, les PHEV ont été pénalisés par les évolutions fiscales de 2024-2025 - réduction des abattements sur véhicules de fonction, assujettissement au malus masse - entraînant une chute de leur part de marché de 7,3 % à 5,5 %. À l'inverse, les obligations de verdissement des flottes professionnelles ont accéléré l'électrification des achats d'entreprises (de 12 % à 19 %).
- Les trois dernières années illustrent la forte réactivité de la demande de VE à destination des ménages aux dynamiques d'offre. En 2023, la hausse de 43 % des volumes s'expliquait par une offre étoffée sur le segment A, un contexte de prix des carburants élevés et une reprise du pouvoir d'achat réel (+2,4 %). En 2024, le recul de cette offre sur le segment A et le renchérissement du segment C ont stabilisé la part de marché à 23 %, le leasing social soutenant alors près d'un tiers des ventes. En 2025, le développement de l'offre sur le segment B, conjugué à une baisse marquée des prix relatifs des VE, a permis une progression de 21 % des ventes hors leasing social, et une stabilisation de la part de marché autour de 20 %.

<sup>13</sup> Arval. TCO scope 2025 ; l'écart se creuse entre véhicules électriques et thermiques. 2026. [<https://www.arval.fr/conseils-et-expertises/conseils-et-actualites-ld/coo-scope-2025-l-ecart-se-creuse-entre-vehicules-electriques-et-thermiques>]

# 3.

## **2024-2025 : LES AIDES ET DISPOSITIFS FISCAUX, RECONFIGURÉES CES DEUX DERNIÈRES ANNÉES, ONT RÉUSSI À INVERSER DES TENDANCES DÉLÉTÈRES EN TERMES D'ACCÈS AU MARCHÉ AUTOMOBILE NEUF AU MARCHÉ FUTUR DE L'OCCASION, TOUT EN STIMULANT LA DEMANDE ÉLECTRIQUE**

Les dispositifs fiscaux et réglementaires reconfigurés en 2024-2025 poursuivaient quatre objectifs complémentaires : (1) électrifier les flottes d'entreprises en retard via la taxe annuelle incitative ; (2) poursuivre la relance de la demande des ménages modestes évincés du marché du neuf via le leasing social ; (3) reformater l'offre pour générer un marché de l'occasion plus accessible, et (4) promouvoir des véhicules plus sobres et moins émetteurs via le durcissement des malus CO<sub>2</sub> et masse - ces deux derniers objectifs sont étroitement liés, l'inflation des prix entre 2019 et 2024 étant nettement corrélée à la montée en masse des véhicules et au développement des PHEV. Les PHEV étant par ailleurs particulièrement problématiques du fait de leur coût complet de plus en plus défavorable pour les usagers les achetant d'occasion<sup>14</sup>.

L'analyse qui suit dépasse les évolutions moyennes pour identifier les modèles, segments et profils d'acquéreurs les plus concernés, et évaluer ainsi l'efficacité de ces mesures. Elle intègre également une mise en perspective sur six ans de leurs coûts budgétaires et des recettes qu'elles génèrent.

<sup>14</sup> Louédin, S., Hermine, J.-P., Trouche A. (2025). Véhicules hybrides rechargeables et objectif 2035 : analyse des effets socioéconomiques et climatiques d'une autorisation prolongée de ventes au nom du concept de « neutralité technologique », Etude 0425, IMT.

## INDICATEUR 13

## RECETTES ET DÉPENSES FISCALES ATTACHÉES À L'ACHAT DE VP NEUFS : BILAN NET STABLE INCLUANT CEE DEPUIS 3 ANS POUR L'ÉTAT ET LA PERTE DE TVA LIÉE AUX VOLUMES PAR RAPPORT À 2019

Variation des recettes et dépenses fiscales par rapport à 2019

Une variation de dépenses fiscales négative correspond à une hausse des dépenses



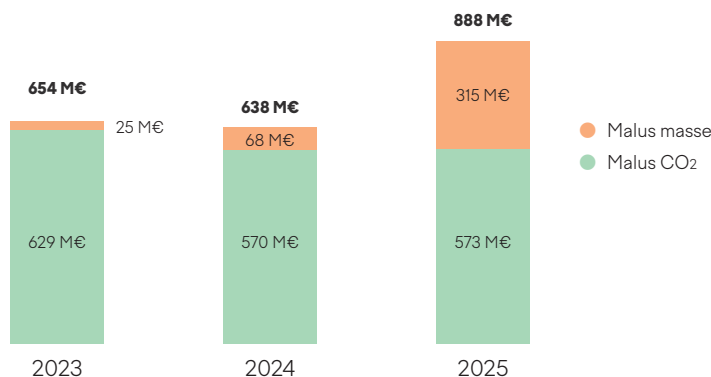
\* TFIV et TRIV : Taxe fixe sur l'immatriculation des véhicules et Taxe régionale sur l'immatriculation des véhicules

- ➔ Les dispositifs fiscaux liés à l'achat de véhicules particuliers neufs (incluant les CEE en 2025) présentent un solde net positif de 7,9 milliards d'euros en 2025, contre 8,0 milliards en 2019, après avoir connu une forte baisse entre 2020 et 2022. La TVA à l'achat représente la grande majorité de ces recettes, soit 7,5 milliards d'euros en 2025. Les taxes d'immatriculation - taxe fixe (TFIV) et taxe régionale (TRIV) - y contribuent à hauteur de 0,5 milliard, auxquelles s'ajoutent le malus CO<sub>2</sub> (0,6 milliard) et le malus masse (0,3 milliard). Du côté des dépenses, les dispositifs liés à l'achat de véhicules neufs se limitent en 2025 aux aides à l'achat (-0,6 milliard) et au leasing social (-0,4 milliard). Néanmoins, ces recettes fiscales nettes stables masquent le fait qu'elles contribuent moins en proportion aux recettes fiscales des administrations publiques du fait de l'augmentation de ces recettes sur la période : corrigé de ces augmentations, les dispositifs fiscaux liés à l'achat de véhicules particuliers neufs sont déficitaires de 1,7 milliards d'euros entre 2019 et 2025.
- ➔ Au total, ces dispositifs fiscaux à l'achat ont entraîné un surcoût moyen du coût total des véhicules très stable sur la période, à hauteur de 15 % en moyenne du prix des véhicules entre 2019 et 2025, notamment du fait de la TVA à l'achat, avec une baisse d'un point sur 2020-2024. Hors TVA : le solde net des recettes et dépenses fiscales liées à l'achat d'un véhicule est en moyenne nul en 2019, légèrement négatif (-1 % du prix moyen de vente d'un véhicule) entre 2020 et 2024, et légèrement positif (+1 % du prix moyen de vente d'un véhicule) en 2025. Sur cette période, la baisse des aides moyennes par véhicule au titre de la prime à la conversion a été compensée par la hausse des aides à l'achat et du leasing social, tandis que la baisse des recettes de la TFIV et de la TRIV a été plus que compensée par la progression des recettes des malus. Cette moyenne masque une forte variation selon le type de véhicule : le surplus est plus élevé pour les véhicules PHEV et diesel, et plus faible pour les véhicules électriques. Si 2026 se traduit par des recettes fiscales supplémentaires du fait d'une reprise des ventes et d'un excès de recettes en découlant, le retour d'une prime à la casse ciblée pour achat de VE (neuf ou occasion) pourrait être envisagé.

## INDICATEUR 14

## MALUS CO<sub>2</sub> ET MASSE 2025 : HAUSSE UNITAIRE 3X INFÉRIEURE À LA BAISSÉ MOYENNE DES PRIX CATALOGUE, HAUSSE TOTALE DES RECETTES PORTÉE PRINCIPALEMENT PAR L'ASSUJETISSEMENTS DES PHEV AU MALUS MASSE, ET PAR LES SEGMENTS D & E

Recettes des malus à l'achat de véhicules particuliers



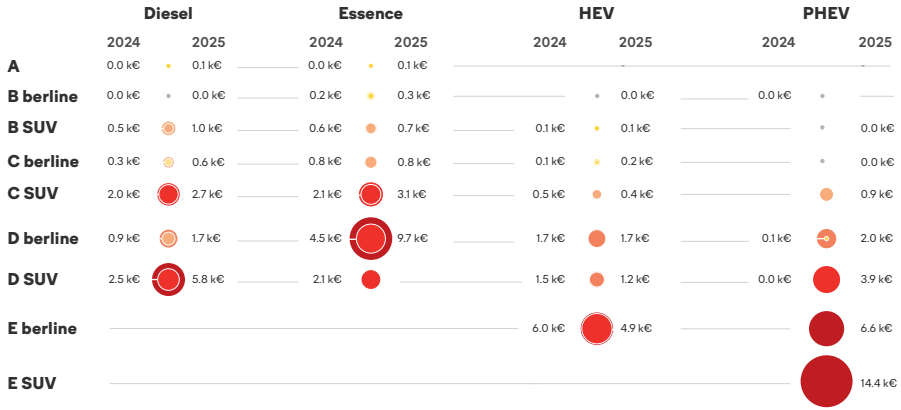
- ➔ Le surcoût lié au durcissement des malus CO<sub>2</sub> et masse (non pris en compte dans le reste du baromètre) a augmenté entre 2024 et 2025, entraînant une hausse de coût moyen par transaction de 160 € pour les achats de 2025 par rapport à ceux de 2024.
- ➔ Cette valeur moyenne masque cependant que l'intégralité de cette hausse de coût liés aux malus s'est concentrée sur les PHEV qui ont en 2025 pour la première fois été soumis aux malus de masse : sur les 252 millions d'euros de recettes supplémentaires obtenues en 2025 du fait de la soumission des PHEV au malus masse, 200 millions d'euros de recettes sont liées aux seuls PHEV de segment D et E, avec un impact sur les ventes particulièrement marqué sur les PHEV E SUV.
- ➔ Ce surcoût ne représente que moins d'un tiers de la baisse du coût des véhicules hors remises, malus et aides mesurée entre 2024 et 2025, en ciblant par ailleurs un faible nombre de véhicules déjà particulièrement onéreux, acquis par des consommateurs pour lesquels le prix n'est pas le premier critère d'achat (hors véhicules de flotte d'entreprise), et ne peut donc pas être tenu responsable de la baisse du volume de vente observée entre 2024 et 2025. Il a par ailleurs atteint son objectif : la masse moyenne des PHEV vendus entre 2024 et 2025 a baissé de 110 kg en moyenne, entraînant une baisse des coûts et de l'impact environnemental de ces véhicules<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Louédin, S., Hermine, J.-P., Trouche A. (2025). Véhicules hybrides rechargeables et objectif 2035 : analyse des effets socioéconomiques et climatiques d'une autorisation prolongée de ventes au nom du concept de « neutralité technologique », Etude 0425, IMT.

**INDICATEUR 15**

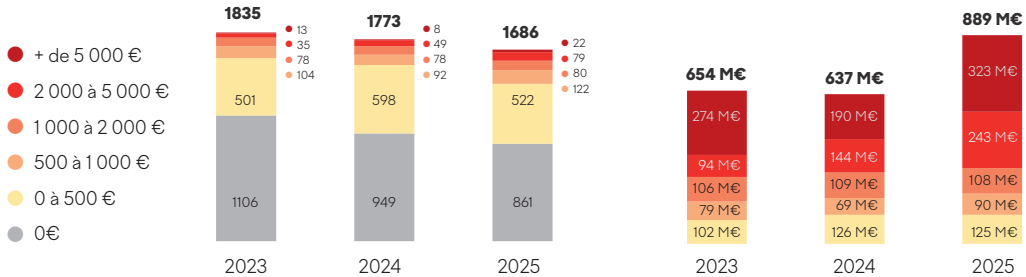
**MALUS CO<sub>2</sub> ET MASSE : EN 2025, LA PART DE VÉHICULES MALUSSÉS EST STABLE - VOIRE EN REcul HORS PHEV**

Montant moyen du malus par segment x silhouette x énergie en France (k€)  
Moyenne du malus (uniquement pour les véhicules malussés)



**Volumes de ventes des VP neufs**  
en France par tranche de malus CO<sub>2</sub>  
et/ou poids (milliers, 2023-2025)

**Recettes des malus CO<sub>2</sub> et poids**  
en France par tranche de malus  
(millions €, 2023-2025)\*



- ➔ En 2025, 50 % des véhicules vendus n'étaient soumis à aucun malus et 82 % étaient soumis à un malus inférieur à 500 €. Entre 2024 et 2025, la part de véhicules malussés a légèrement augmenté au global, mais a en réalité légèrement diminué lorsque l'on exclut les PHEV.
- ➔ 18 % des véhicules vendus - les véhicules les plus émetteurs de CO<sub>2</sub> et les plus lourds - contribuent à 86 % des recettes du malus.

# 4.

## **LA PART DES VÉHICULES PARTICULIERS VENDUS EN FRANCE FABRIQUÉS EN EUROPE RESTE PRÉPONDÉRANTE, LE MADE IN FRANCE PERCE DANS L'ÉLECTRIQUE ET RÉGRESSE POUR LES MODÈLES THERMIQUES - LES MALUS IMPACTENT MAJORITAIREMENT LES MARQUES ALLEMANDES**

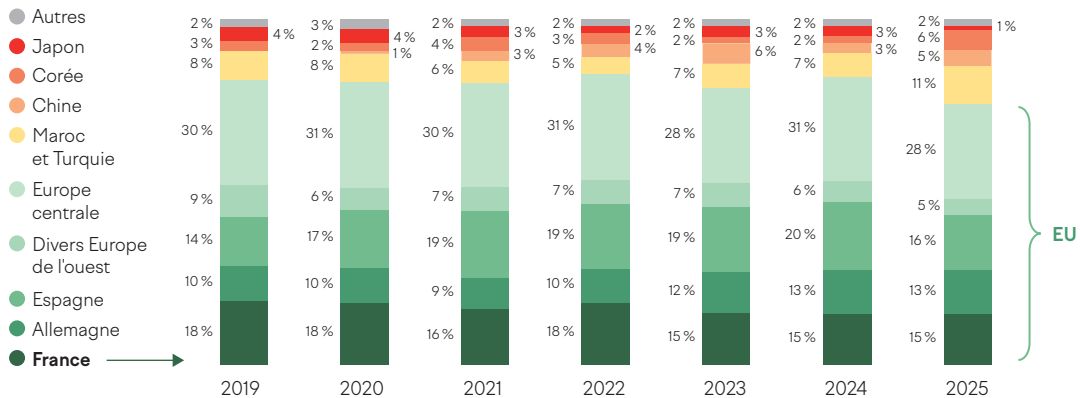
Dans un contexte marqué par la montée en puissance de constructeurs chinois à coûts structurellement inférieurs, par les débats sur la réindustrialisation européenne et par les interrogations sur la souveraineté de la filière, la question de savoir où sont fabriqués les véhicules vendus en France est devenue stratégique – pour les pouvoirs publics comme pour les constructeurs.

Cette section analyse l'évolution de cette géographie de production entre 2019 et 2025, en distinguant les dynamiques propres à chaque segment et à chaque motorisation. Elle montre comment un ensemble cohérent d'instruments fiscaux et réglementaires - malus masse, écoscore, avantages en nature - a contribué à maintenir une part prépondérante de la production européenne sur le marché français, tout en favorisant l'émergence d'une filière électrique nationale.

## INDICATEUR 16

## TROIS QUARTS DES VP NEUFS VENDUS EN FRANCE SONT FABRIQUÉS DANS L'UE - POSITION STABLE, CONSÉQUENCE DE L'ÉCOSCORE

Répartition des véhicules particuliers neufs vendus en France en 2025 par zone de fabrication (%)  
 Champ : estimation réalisée sur 93 % des volumes vendus



- ➔ En 2025, 28 % des véhicules particuliers neufs vendus en France étaient fabriqués en Europe centrale, 16 % en Espagne, 15 % en France, 13 % en Allemagne. Au total, 77 % étaient fabriqués dans l'Union européenne, contre 5 % en Chine (il s'agit ici du lieu de fabrication, et non de la nationalité des marques).
- ➔ Cette répartition a globalement peu évolué depuis 2019. La part des véhicules fabriqués en France a reculé de 3 points, tandis que celle des véhicules fabriqués en Chine - qui partait de 0 - a progressé de 5 points. Elle atteint 7 points concernant l'ensemble de l'UE<sup>16</sup>. La part des véhicules fabriqués au Maroc et en Turquie a augmenté de 3 points.
- ➔ La part des véhicules fabriqués en Chine reste limitée grâce à un ensemble de dispositifs européens et français qui favorisent les véhicules produits dans l'UE, et notamment la mise en place de taxes à l'importation sur certains véhicules fabriqués en Chine. En France s'ajoute l'écorescore, indicateur qui mesure l'empreinte environnementale de la fabrication d'un véhicule, et qui conditionne l'accès à plusieurs avantages : le bonus écologique et le leasing social pour les particuliers, un traitement fiscal favorable pour les véhicules de fonction électriques des entreprises, et une bonification dans le calcul de la taxe annuelle incitative au verdissement des flottes.

<sup>16</sup> ACEA.Economic and Market Report - Global and EU auto industry - Full year 2025. 2026 [https://www.acea.auto/files/Economic\_and\_Market\_Report-Full\_year\_2025.pdf]

**INDICATEUR 17**

**LE MADE IN FRANCE FRANCE RESISTE SUR LE SEGMENT B, CÈDE LES SUPÉRIEURS À L'ALLEMAGNE ET À LA CORÉE - MALUS PLUTÔT FAVORABLES À LA PRODUCTION FRANÇAISE**

Champ : estimation réalisée sur 93 % des volumes vendus

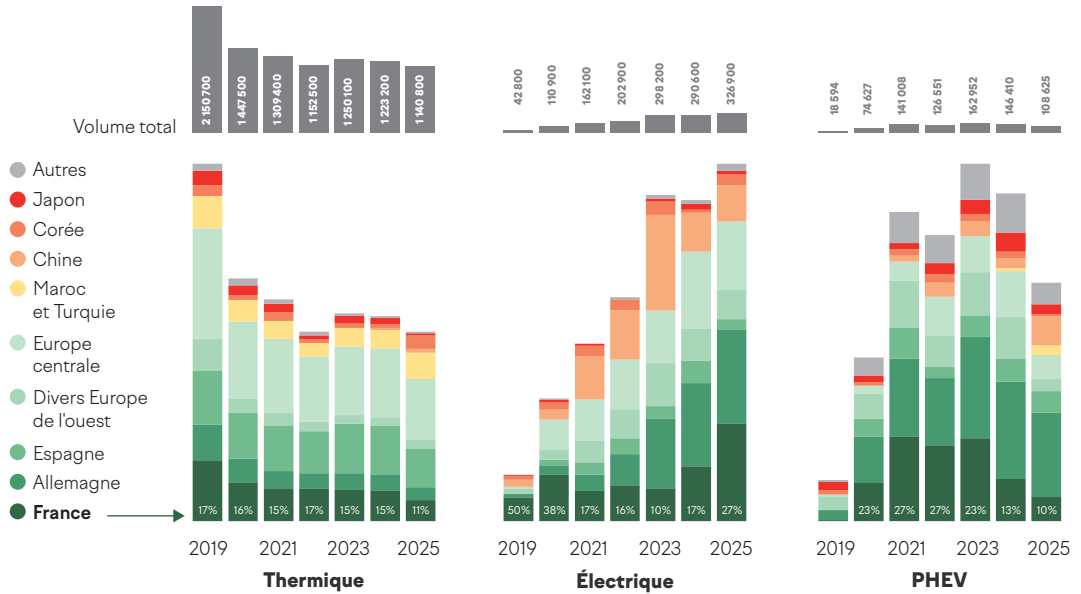


- ➔ En 2025, le lieu de fabrication varie fortement selon le segment : les véhicules de segment B sont majoritairement produits en Europe Centrale (38 %), en Espagne (22 %) et au Maroc ou en Turquie (20 %), le segments C en Allemagne (28 %), en France (21 %) et en Europe Centrale (17 %), et les segment D en Allemagne (30 %) en France (17 %) et en Chine (17 %).
- ➔ Entre 2019 et 2025, la part des véhicules fabriqués en France a légèrement augmenté sur le segment B (+2 points), mais a reculé sur le segment C (-16 points) et sur le segment D (-16 points) - traduisant un recul progressif de la production française sur les segments supérieurs.

## INDICATEUR 18

## VENTE DE VÉHICULES ÉLECTRIQUES EN FRANCE : LE MADE IN FRANCE A RÉUSSI À S'IMPOSER (27 % EN 2025), ALORS QU'IL BAISSÉ DE FAÇON CONTINUE POUR LES VÉHICULES THERMIQUES (11 % EN 2025)

Répartition des véhicules particuliers neufs vendus en France en 2025 par zone de fabrication  
Champ : estimation réalisée sur 93 % des volumes vendus

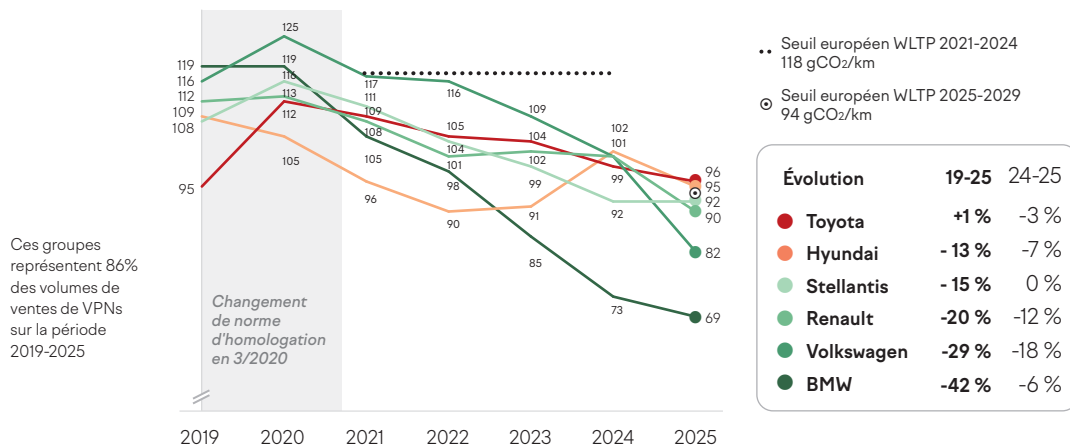


- La part de véhicules fabriqués en France dans les véhicules vendus reste structurellement faible, de l'ordre de 16 % toutes motorisations confondues en 2025. Les véhicules thermiques (essence, diesel et HEV) vendus en France étaient majoritairement fabriqués en Europe Centrale (32 %), en Espagne (20 %), au Maroc et en Turquie (14 %) et en France (11 %). Les VE étaient quant à eux majoritairement produits en France (27 %), en Allemagne (26 %) et en Europe Centrale (19 %).
- Depuis 2019, la part des véhicules thermiques fabriqués en France a reculé de 6 points, tandis que celle des VE a progressé depuis 2021 (date à laquelle la vente de véhicules électriques a dépassé 10 % des ventes) de 17 % à 27 % - soit une hausse de 10 points. La part de véhicules électriques vendus en France et fabriqués en France est donc deux fois supérieure à la moyenne des autres véhicules.
- Cette progression reflète les premiers effets des politiques industrielles visant à développer une filière automobile électrique en France, avec l'implantation de nouvelles capacités de production et de gigafactories sur le territoire. Elle est favorisée par les malus CO<sub>2</sub> et masse, dont les recettes sont issues en 2025 à 31 % des véhicules fabriqués en Allemagne, contre seulement 9 % pour la France, une tendance qui s'accroît depuis 2023.

## INDICATEUR 19

## ÉMISSIONS CO<sub>2</sub> : BAISSÉ GÉNÉRALISÉE CHEZ LES CONSTRUCTEURS, AVEC DES ÉCARTS IMPORTANTS SELON LA PART DES ÉLECTRIQUES DANS LES VENTES

Évolution des émissions moyennes de CO<sub>2</sub> des ventes de véhicules particuliers neufs par groupe en France (gCO<sub>2</sub>/km, 2019-2025)



- ➔ Entre 2021<sup>17</sup> et 2025, les émissions moyennes homologuées de CO<sub>2</sub> des véhicules particuliers neufs ont baissé pour l'ensemble des constructeurs, à l'exception de Hyundai (-3 % seulement), dont les VEs sont inéligibles aux aides à l'achat françaises, ce qui pèse sur leurs volumes de vente. Les baisses les plus marquées concernent BMW (-34 %) et Volkswagen (-30 %), devant Renault et Stellantis (-16 %) et Toyota (-9 %).
- ➔ En 2025, BMW affichait les émissions moyennes homologuées les plus faibles, à 69 gCO<sub>2</sub>/km, grâce à une forte proportion de VEs dans ses ventes, suivi de Volkswagen (82 gCO<sub>2</sub>/km) et Renault (90 gCO<sub>2</sub>/km). Au niveau des marques, le tableau est plus contrasté : en 2025, les ventes de Dacia, Ford, Toyota, Peugeot et Citroën présentaient des émissions moyennes supérieures à l'objectif européen fixé pour 2025, tandis que celles de BMW, Renault et Volkswagen s'établissaient en dessous de cet objectif<sup>18</sup>.
- ➔ La France constitue un marché stratégique pour les constructeurs : ses conditions de vente - portées par les aides à l'achat, la fiscalité et les politiques de flottes - les incitent à y concentrer en priorité leurs véhicules les moins émetteurs, et à y déployer des stratégies commerciales spécifiques pour atteindre leurs objectifs réglementaires de CO<sub>2</sub>.

<sup>17</sup> Date d'entrée en vigueur de la norme WLTP de calcul des émissions de CO<sub>2</sub> homologuée des constructeurs, plus fiable que la norme NEDC préexistante.

<sup>18</sup> D'un point de vue réglementaire, le respect ou non de l'objectif de chaque constructeur s'apprécie à l'échelle de l'UE, et non pays par pays. Pour suivre les performances de chaque constructeur à l'échelle de l'UE, voir ICCT, Institut mobilités en transition. *Émissions de CO<sub>2</sub> des voitures particulières et véhicules utilitaires légers en Europe*. 2026. [en ligne].

# Baromètre de l'évolution des prix des véhicules neufs en France

2025

**Institut mobilités en transition :**

**Antoine Trouche, Simon Louédin, Jean-Philippe Hermine.**

**C-Ways : Alexia Rousset, Philippe Julien, Clément Dupont-Roc**

---

Baromètre de l'évolution des prix des véhicules neufs en France, 2025.  
Juin 2026, IMT et C-Ways.

---

[simon.louedin@sciencespo.fr](mailto:simon.louedin@sciencespo.fr)

---

[antoine.trouche@sciencespo.fr](mailto:antoine.trouche@sciencespo.fr)

---

[jeanphilippe.hermine@sciencespo.fr](mailto:jeanphilippe.hermine@sciencespo.fr)

---

Institut mobilités en transition  
41, rue du Four – 75006 Paris – France

[institut-mobilites-en-transition.org](http://institut-mobilites-en-transition.org)

