

autoactu.com

[Accueil](#) /[Actualités](#) /[Marchés](#) /

Fiat France : hausse des ...

22/07/2026 - [#Mg](#) , [#Fiat](#) , [#Ford](#)

Fiat France : hausse des immatriculations, baisse des stocks VO électriques et préparation des retours du leasing social

Par Florence Lagarde

Inclus dans votre abonnement

[Offrir cet article](#)

Portée par le lancement de la Grande Panda, Fiat a nettement amélioré sa part de marché en France de 2,1% à 2,8% au premier semestre 2026 (en VP et VUL). La marque bénéficie également de l'amélioration des performances de son réseau dans la vente de véhicules électriques d'occasion avec une forte baisse des stocks. Elle prépare aussi le retour, à partir de février 2027, des 1.500

voitures distribuées dans le cadre du leasing social. Les explications de Guillaume de La Giraudière.

Fiat a nettement redressé sa position sur le marché français au premier semestre 2026. La marque, qui avait terminé l'année 2025 avec une part de marché de 2,1%, atteint désormais 2,8% sur le périmètre des voitures particulières et des véhicules utilitaires. La progression concerne les deux composantes de son activité. En VP, cela donne 16.605 unités à +64% (juste devant MG avec 16.417) et 1,94% de part de marché; en VUL, l'un des points forts de la marque, cela donne 12.524 unités à +11% (entre Ford et Volkswagen) avec 6,92% de part de marché.

"On fait un très bon premier semestre. Je suis très content du travail que l'on a réalisé", souligne **Guillaume de La Giraudière**, directeur France de Fiat. La marque a ainsi atteint l'objectif qu'elle s'était fixé pour la fin juin et vise désormais une part de marché de 3% au second semestre (en VP + VUL).

Cette croissance repose d'abord sur l'élargissement de la gamme. La Grande Panda a enregistré un démarrage rapide en électrique, avant d'être complétée par une version hybride, puis par une motorisation essence Turbo 100 destinée à proposer un prix d'accès plus bas. La Fiat 500 hybride, lancée à la fin de 2025, apporte également une offre complémentaire après plusieurs années durant lesquelles le modèle n'était plus proposé qu'en électrique.

"Normalement, c'est le début d'un redémarrage, avec un plan produit qui va bien nous accompagner sur les mois à venir et qui doit permettre d'ancrer une performance en amélioration dans le temps", estime Guillaume de La Giraudière.

La Topolino a également contribué à la dynamique de Fiat au premier semestre, avec 2.800 immatriculations depuis le début de l'année (un volume qui n'apparaît pas dans les immatriculations VP). Son ouverture à la commercialisation par le réseau, à partir du 1er mai, a nettement accéléré les commandes : 75% passent désormais par les concessions, contre 25% en vente directe, et leur volume global a progressé de 30%. En juin, Fiat a même dépassé les 1.000 commandes, contre 400 à 650 sur un mois habituel. La marque veut prolonger cette dynamique au Mondial de l'Auto avec la présentation d'une *"grande sœur"* de la Topolino, toujours accessible sans permis dès 16 ans, mais dotée de quatre places. *"Une quatre places sans permis, c'est un territoire qui intéresse beaucoup Fiat",* explique Guillaume de La Giraudière, qui voit dans ce modèle un nouveau moyen d'élargir le marché de la micromobilité créé par l'Ami et la Topolino.

Le stock de Fiat 500 électriques VO ramené de 5 à 2,2 mois

Ce redressement intervient alors que le réseau Fiat doit absorber un volume important de Fiat 500 électriques revenant de location longue durée. Ces buy-back ont commencé à rentrer en nombre dans les concessions en 2025 et continueront d'alimenter le marché de l'occasion cette année et en 2027.

La capacité à revendre ces véhicules sans dégrader leur valeur résiduelle ni peser sur la trésorerie des distributeurs constituait un enjeu majeur pour Fiat. Il y a un an, le réseau détenait encore l'équivalent de cinq mois de ventes de Fiat 500 électriques d'occasion. Début juillet 2026, ce stock avait été ramené à 2,2 mois.

"On a une situation qui est très saine", estime Guillaume de La Giraudière. Ainsi, explique-t-il, Fiat vend désormais, en cumulant les véhicules neufs et d'occasion, autant de Fiat 500 qu'elle en vendaient de neuves à l'époque où le modèle thermique était encore commercialisé dans des volumes élevés. *"Nous écoutons nos clients et il n'y a pas de désamour de la silhouette, au contraire",* souligne le dirigeant.

Le réseau a appris à vendre les électriques d'occasion

Cette amélioration résulte d'un travail engagé depuis environ un an avec les distributeurs. Lors des premiers retours de Fiat 500 électriques, les vendeurs VO étaient confrontés à un produit nouveau, dont ils maîtrisaient encore mal les arguments commerciaux et les spécificités techniques. *"La Fiat 500 était la première voiture d'occasion électrique qu'ils avaient à recommercialiser",* explique Guillaume de La Giraudière. La marque a donc formé les équipes aux arguments sur l'usage du véhicule électrique, la recharge, l'autonomie, le coût de l'électricité et les réponses à apporter aux inquiétudes des clients sur la batterie. Le SOH, état de santé de la batterie, est désormais affiché sur les pare-brise des véhicules présents sur les parcs VO. Les Fiat 500 électriques revenant de trois ou quatre années de location présentent généralement un SOH compris entre 97% et 98%, souligne le dirigeant.

"La batterie n'a pas perdu de sa qualité et le client ne perd pas d'autonomie. C'est un élément que l'on met beaucoup en avant parce que c'est cela, la cote et la valeur de la voiture, ce n'est pas le kilométrage mais l'état de la batterie", explique le dirigeant.

Fiat a parallèlement développé des offres de financement spécifiques. Alors que les VO étaient traditionnellement achetés comptant ou à crédit, une part croissante des Fiat 500 électriques d'occasion est désormais remise sur le marché sous forme de location. *"On a formé les vendeurs et créé des produits de financement que l'on soutient pour que les 500 repartent en loyer",* explique Guillaume de La Giraudière.

Les loyers proposés sur les VO sont en moyenne 20% inférieurs à ceux d'un véhicule neuf. Ainsi, pour une Fiat 500 électrique neuve, le loyer prime déduite se situe à plus ou moins 250 euros. En VO, il est de 180/190 euros avec pour une petite batterie, l'offre peut descendre sous les 150 euros par mois pour une version petite batterie. Fiat estime que cet écart est suffisant pour rendre l'occasion attractive auprès des clients non éligibles aux dispositifs réservés au neuf.

Une deuxième, voire une troisième vie en location

La marque envisage désormais d'allonger la durée des contrats de LOA de ses véhicules électriques. Après une première location de trois ans, les 500 d'occasion peuvent être relouées pendant environ quatre ans. A leur retour, elles auront entre sept et huit ans. *"Rien ne nous empêchera de refaire une troisième location derrière, parce que toutes les voitures que l'on voit revenir tiennent très bien en qualité produit et en batterie",* estime Guillaume de La Giraudière. Pour les offres actuellement proposées sur 50 mois, les valeurs résiduelles se situent entre 6.500 et 8.500 euros selon la capacité de la batterie et le niveau de finition. Ce schéma doit permettre de préserver la valeur du véhicule tout en réduisant son loyer à chaque nouvelle vie commerciale.

Cette stratégie participe aussi à l'amélioration des performances globales du réseau. Guillaume de La Giraudière souligne que le nombre de Fiat 500 électriques d'occasion écoulées a doublé en un an, sans empêcher la progression parallèle des ventes de véhicules neufs.

"Quand on est bon, quand on sait faire venir les clients et leur proposer des voitures bien préparées, on est bon en VN et en VO", juge-t-il. Avec seulement 2,2 mois de stock, il estime que la marque n'a désormais "plus de sujet" sur les Fiat 500 électriques d'occasion.

Fiat attend 1.500 retours du leasing social en 2027

La prochaine étape sera le traitement des premières Fiat distribuées dans le cadre du leasing social. Environ 1.500 véhicules doivent revenir dans le réseau à partir de février 2027. Un volume que Guillaume de La Giraudière juge raisonnable au regard de la capacité d'absorption des distributeurs, mais qui impose de préparer dès maintenant une solution pour les clients. La difficulté tient au fait que ces derniers devront restituer leur voiture, la racheter ou basculer vers un financement sans bénéficier cette fois d'aide publique. Fiat a interrogé une grande partie de ces clients afin de connaître leurs intentions.

"Environ 30% des clients ont indiqué vouloir conserver leur voiture et être prêts à accepter une hausse de leur mensualité. Tout le travail que l'on va devoir mener, c'est de les refinancer sur un autre produit, si possible sur une durée plus longue, avec une mensualité qui ne soit pas trop éloignée de ce qu'ils payaient, mais qui sera forcément un peu plus élevée", explique Guillaume de La Giraudière. Ce qui pourra nécessiter des financements sur des durées longues. "L'objectif est de parvenir à une valeur résiduelle suffisamment basse pour que le client puisse finalement devenir propriétaire du véhicule à l'issue du financement." La marque a testé auprès des clients l'acceptabilité de hausses de 20, 30 ou 50 euros mensuels afin de construire le futur barème.

Pour ceux qui ne garderont pas leur voiture, le réseau pourra proposer d'autres véhicules électriques d'occasion, éventuellement plus anciens et associés à un loyer compatible avec leur budget. La marque constate que la majorité des bénéficiaires du leasing social ont apprécié l'usage de l'électrique et souhaitent rester sur cette motorisation.

Un autre sujet délicat se profile, celui des frais de remise en état lors de la restitution dont les montants pourraient être ridicules. Plutôt que de régler immédiatement une facture pour réparer des dommages de carrosserie, les clients pourraient être orientés vers un refinancement de leur véhicule sur une durée plus longue.

Moins de risque de buy-back porté par le réseau

Fiat entend également tirer les enseignements du premier épisode du leasing social pour la nouvelle édition. Pour les voitures distribuées en 2026, la marque privilégie un buy-back géré de manière centralisée, plutôt qu'un risque porté directement par les concessionnaires. *"On fait moins porter de risques au réseau que sur la première version",* admet Guillaume de La Giraudière. Cette organisation doit éviter de concentrer dans les comptes des distributeurs les futures pertes éventuelles liées aux valeurs résiduelles.

"Le travail que l'on mène, c'est de faire en sorte d'avoir des concessionnaires satisfaits parce que leur stock et leur trésorerie sont allégés, et des clients qui retrouvent une mensualité absorbable avec une voiture qui leur allait souvent très bien", résume Guillaume de La Giraudière. Après avoir redressé ses ventes neuves, la marque considère désormais la maîtrise du cycle complet du véhicule électrique, première location, retour et nouvelle location, comme une condition essentielle à la pérennité de sa performance en France.

Par **Florence Lagarde**

Florence Lagarde est journaliste spécialisée dans l'économie automobile et directrice de la rédaction d'Autoactu.com, qu'elle a contribué à développer... voir plus