

Paris, Le 17 juin 2021

Actualisation des prévisions d'Autovista France en matière d'évolution des valeurs résiduelles, en fonction des types de motorisations, sur le marché français.

- Un marché automobile à deux vitesses...

- Les mesures fiscales, les nouvelles règles de l'UE mises en place en début d'année 2020 et les différentes mesures du plan de relance ont confirmé le risque d'un marché VN complètement déconnecté du marché VO. Les nouvelles grilles de malus pour 2021 et 2022, ainsi que la nouvelle grille de TVS pour 2021 ont accru ce risque, en plus d'expliquer une baisse des ventes VN depuis le début de l'année 2021 ; baisse des ventes qui est également un contre-coup de la hausse des immatriculations « artificielles » en fin d'année 2020.
- On constate également que les constructeurs et les flottes poussent encore plus depuis le début de l'année 2021 sur les énergies alternatives en VN, notamment les véhicules PHEV (norme CAFE, loi LOM...). Si, d'une manière générale, les VR des PHEV se maintiennent à des niveaux élevés (voire très élevés pour certains modèles), le gros des volumes de véhicules venant sur le marché de l'occasion n'étant pas attendu avant 24 à 36 mois, il faut cependant noter que pour certains modèles, nous commençons à atteindre un plafond avec les premiers retournements de VR (hausse importante des volumes associée à des remises plus élevées, qui ont un impact direct sur les VR à 12 mois).
- Côté véhicules électriques, ce risque a été renforcé par la hausse des bonus début juin 2020. Ces véhicules, dont les prix sont élevés (10 à 12 000€ de plus que leurs équivalents thermiques) ne répondent ni à tous les usages, ni à tous les budgets. Si les ventes de véhicules électriques commençaient à décoller en VN en 2020, elles ont fortement diminué depuis le début 2021, alors qu'elles ne décollent toujours pas en VO : il s'immatricule six à sept fois plus de véhicules électriques (VE) en VN qu'en VO. Plus inquiétant encore, les ventes tactiques des véhicules électriques ont fortement augmenté depuis janvier 2021, pour compenser la baisse des ventes à particuliers, mais surtout la forte baisse des ventes à flottes, impactant de façon très négative les VR à 12 mois et, par voie de conséquences, les VR à 36 mois, partant du principe qu'un véhicule à 36 mois ne peut coûter plus cher qu'à 12 mois. Dans le même temps, les volumes de vente diesel en VO quant à eux restent stables au-dessus de 50% des ventes ; la proportion de diesel en VN baissant, cela favorise la hausse des VR sur les véhicules diesel.
- La forte hausse des ventes de VE en tactique en VN, depuis le début de l'année, du fait de la baisse des ventes à particuliers et à flotte (dans le but d'éviter de payer des amendes CAFE), a en effet dégradé la performance VR

à 12 mois de l'ensemble du marché électrique, avec pour certains modèles des baisses de 6 à 10 points. Irrémédiablement, le marché électrique à 36 mois est donc en baisse constante depuis janvier et n'arrive pas à se stabiliser.

- Quant aux prévisions de ventes VN pour l'année 2021, si les prévisions font toujours état d'une hausse des immatriculations VN d'environ 12 à 13% en 2021, nous prévoyons plutôt une hausse de l'ordre de 10% maximum, au vu du comportement du marché VN depuis le début de l'année, de l'impact de la crise des semi-conducteurs, des changements fiscaux et des différentes phases de confinement depuis janvier.

- **Vers une stabilisation des VR Diesel...**

- Malgré un malus qui favorise toujours les véhicules diesel, leur part de marché sur le marché VN n'a fait que décroître depuis le début de l'année, alors que dans le même temps, la demande VO reste soutenue en diesel ; les achats de véhicules diesel représentent depuis plusieurs mois plus de 50% des ventes totales. L'effet combiné de la baisse de l'offre et du maintien de la demande provoque une stabilisation des VR diesel, voire pour certains modèles et segments, une augmentation.
- L'arrêt de certaines motorisations diesel un peu puissantes et bien valorisées en VO sur certains modèles VN a renchéri leur valeur résiduelle (ex. le moteur BlueHDi 180ch non disponible sur le nouveau 3008 ou la 308) et à l'inverse pénalise les motorisations moins puissantes (augmentation de l'offre en volumétrie sur le marché VO) qui sont moins demandées en VO.
- Il y aura de moins en moins de véhicules diesel vendus sur le marché VN, en raison de l'arrêt de motorisations diesel ne passant pas la nouvelle norme E6d. On constate d'ailleurs une baisse des ventes de véhicules diesel dans les flottes depuis le début de l'année. Cela impacte positivement les VR, puisque cela contribue à diminuer encore davantage l'offre arrivant sur le marché VO.
- Au sein des immatriculations VN, le diesel commence à atteindre un point bas à environ 25-30%. Il y a toutefois des usages pour lesquels le diesel est plus approprié, notamment pour les « gros rouleurs » professionnels, mais également car, malgré une hausse des prix des carburants ces derniers jours, les prix du diesel à la pompe restent inférieurs à ceux de l'essence et les consommations des véhicules diesel sont bien inférieures à celles des véhicules essence.
- Alors que la politique fiscale pour les flottes ne commence à être vraiment plus incitative pour les véhicules essence que maintenant, les flottes se dirigent davantage vers les véhicules PHEV, exonérés de TVS et de taxe d'immatriculation, que les véhicules essence, de plus en plus malusés. Depuis le début de l'année, les flottes s'orientent beaucoup plus fortement vers les véhicules PHEV, même si le diesel reste encore important. Pour autant, les retours à 36 / 48 mois d'ici à 2022 et 2023 vont être encore constitués très majoritairement de véhicules Diesel.

- **L'augmentation du malus entraîne une baisse des ventes VN essence dans certains segments, alors que dans le même temps, l'intérêt des motorisations essence en VO commence à se réduire...**
 - o Les VR des véhicules essence atteignent un plafond dans certains segments (C & C-SUV notamment). Le désintérêt des consommateurs (consommation supérieure, prix du carburant plus élevé, malus de plus en plus élevés) se traduit désormais par une baisse des VR dans certains segments (l'offre étant trop importante par rapport à la demande). D'autre part, les hausses de prix massives opérées ces derniers mois par les constructeurs en VN commencent à trouver leurs limites, entraînant ainsi une baisse des VR en %.
 - o Le segment B est déjà bien fourni en essence et si pour le moment, l'offre demeure en ligne avec la demande, on peut penser que l'offre risque de devenir très vite plus importante, les constructeurs arrêtant les motorisations diesel au profit des motorisations essence les uns après les autres, ce qui pourrait impacter négativement les VR.
 - o Pour autant, le retour de la prime à la conversion début juin 2020 a redonné de l'intérêt aux véhicules des segments A et B, comme cela fut le cas jusqu'en juillet 2019, entraînant ainsi des hausses de VR en 2020 et qui se sont poursuivies sur le premier semestre 2021.

- **Forte inquiétude sur les valeurs résiduelles des véhicules électriques (VE) ...**
 - o Les constructeurs ont poussé fortement les VE en 2020 afin de ne pas payer (à priori) d'amendes CAFE. Il y a ainsi eu en 2020 une forte hausse des VE en immatriculations VN alors que les ventes VE en VO n'ont pas progressé de la même façon. Cela se confirme sur le 1^{er} semestre 2021, où la part de marché VE en VN atteint 7% en 2020, alors que la part de marché VE en VO atteint 0.7% au mieux, montrant ainsi un certain désintérêt de l'acheteur VO pour le VE. Ces véhicules sont trop chers par rapport à l'usage qu'ils peuvent proposer.
 - o Un client VO accepte de payer un VE au mieux au même prix que son équivalent diesel, mais certainement pas 2 000 à 4 000 € de plus, la 1^{ère} raison d'achat en VO étant le prix et le budget de l'acheteur VO étant beaucoup plus contraint que celui de l'acheteur VN. La seule façon de faire accepter les surcoûts du VE est de favoriser les offres de financement durant les différentes vies du véhicule (VN & VO). On note d'ailleurs un très fort développement de la LOA/LLD depuis le début de l'année.
 - o Si la hausse des bonus de 6 000 à 7 000€ pour les particuliers et de 3 000 à 5 000€ pour les professionnels a été un point positif du point de vue de l'acheteur en 2020, c'est toutefois un point négatif pour les VR, notamment entre 12 et 24 mois, puisque cela contribue à baisser la VR, un VO devant forcément coûter moins cher qu'un VN et le différentiel entre le VN et le VO devant au moins être égal à 1 200€ pour ne pas entraîner un report de l'achat VO vers l'achat VN. On a ainsi pu observer qu'entre 2019 et 2020, avec la hausse de bonus de 2000€, les VR à 12 et 18 mois avaient en moyenne baissé d'autant. Avec un renchérissement des bonus, l'électrique est de plus en plus sous perfusion, comme c'est le cas en Norvège. Le problème surviendra lorsque l'on retirera la perfusion, chose que la Norvège n'a pas réussi à faire... La mise en place du bonus de 1 000€ sur les VE d'occasion n'a pas permis de stabiliser les VR et ne peut compenser le bonus élevé en VN, même si ce dernier va baisser au 1^{er} juillet 2021. En effet, les ventes tactiques ont fortement augmenté depuis le début de cette année pour compenser la baisse des ventes

à particuliers et surtout aux flottes. Si l'ensemble du marché électrique est impacté par baisse des VR, certains modèles tirent malgré tout leur épingle du jeu, telle la Mini électrique.

- Malgré une augmentation de l'offre électrique actuelle en VO, celle-ci reste encore limitée et très inférieure à l'offre thermique. Cependant, dans 36 à 48 mois, l'offre VE, attendue à un niveau bien supérieur à la demande impactera encore plus négativement les VR des VE, et ce même si l'appétence à l'électrique en VO se développe.
- Les différentes autonomies des VE ont également un impact sur la VR durant le cycle de vie (42 à 50 kWh vs. 64 à 70 kWh). Ainsi les VR des VE avec de plus grosses autonomies tiennent nettement mieux dans le temps, puisque l'usage de ces véhicules peut être étendu à la moyenne distance, alors que les VE avec de plus petites autonomies seront davantage cantonnés à un usage urbain et donc considérés comme un 2^e véhicule dans le foyer. Quoi qu'il en soit, d'un point de vue autonomie, les batteries de 40 à 50 kWh (350 à 400km) vont rapidement devenir obsolètes sur le marché et devraient donc logiquement voir leur VR baisser plus fortement, puisqu'à chaque évolution technologique, on constate une baisse de la VR sur la technologie dépassée et non un impact positif concernant la VR de la nouvelle technologie.
- Les ventes de VE de niche (EQC, e-Tron...) ne décollent toujours pas ou très peu en raison d'un prix beaucoup trop élevé, à l'exception des modèles Tesla, dont la marque a été précurseur sur le marché. Lorsque ces véhicules sont « poussés » sur le marché, leurs VR se retrouvent plus fortement impactées, à 12 comme à 36 mois, en raison d'un prix catalogue très élevés.
- Si le marché norvégien représente depuis longtemps une solution à la vente de VE d'occasion étrangers, il se structure de plus en plus et est de moins en moins en capacité de recevoir des véhicules électriques étrangers. C'est le cas également pour d'autres pays qui sont alimentés par l'Allemagne. L'export est donc potentiellement un débouché « historique » qui commence à se fermer !
- Les discours politiques pour favoriser les VE peinent toujours à convaincre car les mesures réelles vont dans le sens opposé. Pour autant, on sait que les politiques évoluent souvent sous la pression populaire. Aussi, si l'usager ne peut plus aller dans les centres-villes (cas des ZFE), il n'est pas du tout certain qu'il acceptera de payer le prix d'achat élevé d'un véhicule électrique. Il ne viendra purement et simplement plus dans les centres-villes... Contribuant à faire mourir les activités commerciales dans les zones urbains.
- L'augmentation de l'autonomie des batteries attendue dans le futur pourrait contribuer à renforcer le climat de confiance autour de l'électrique. Mais si le marché du véhicule électrique VO ne décolle pas plus, notamment à cause d'infrastructures de recharge manquantes ou hors-service, les constructeurs, qui poussent leurs véhicules électriques sur le marché VN vont être confrontés rapidement à une diminution des valeurs résiduelles, et donc à une baisse de leur rentabilité, alors que les marges constructeurs sur les VE sont déjà faibles.
- Ce n'est donc pas parce que les constructeurs proposeront des véhicules électriques à vendre que les usagers les achèteront. Il y a clairement une grande inquiétude quant à l'évolution des valeurs résiduelles des véhicules électriques, au vu des volumes importants qui vont arriver sur le marché VO dans les mois et les années à venir.

- **Les valeurs résiduelles des véhicules hybrides rechargeables (PHEV) semblent atteindre un plafond...**
 - Malgré des ventes en progression depuis quelques mois, et notamment depuis le début de l'année, ces véhicules PHEV restent encore marginaux dans l'offre VO, notamment en raison de coûts d'acquisition très élevés. Ces véhicules, principalement vendus en flotte, arriveront plus massivement sur le marché VO dans 24 à 36 mois.
 - Pour autant, la hausse des volumes s'est accompagnée d'une hausse des ventes tactiques et des remises pour favoriser la transition du diesel vers les PHEV. De fait, si en début d'année nous anticipions potentiellement des VR élevées, il semblerait que les VR des PHEV atteignent un plafond, avec même pour certains modèles, un début de baisse des VR. Cette situation arrive 8 à 10 mois plus tôt que ce nous anticipions. Lorsque l'ensemble des PHEV reviendront sur le marché VO d'ici 24 à 36 mois, les VR seront soumises à une très forte pression contraintes par la forte volumétrie.
 - Le bonus de 1 000€ en juillet 2021 (après 2 000€) pourrait continuer de favoriser le développement de ces véhicules en VN. Malgré tout, ces véhicules restent chers et le surcoût de la technologie n'est pas accepté par le consommateur VN, malgré le bonus. Ce bonus entraîne, comme c'est le cas pour les VE, une baisse des VR en %, notamment sur les VR à 12 mois. Pour autant, bonus ou pas, les PHEV ne répondent ni à tous les usages, ni à tous les budgets, et ne sont en aucun cas une alternative aux véhicules diesels, notamment pour les gros rouleurs qui ne s'y retrouveront pas.

- **Valeurs résiduelles stables et élevées pour les véhicules hybrides (HEV)...**
 - Les VR des véhicules hybrides se stabilisent à des niveaux élevés (VR supérieures aux VR des véhicules essence, malgré un prix catalogue supérieur). Les véhicules HEV ou FHEV représentent une réelle alternative aux véhicules thermiques notamment essence, tout en restant plus abordables que les PHEV et en offrant un usage plus simple : il n'est en effet pas nécessaire de recharger pour pouvoir utiliser le véhicule en usage électrique sur quelques kilomètres.
 - La bonne tenue des VR des HEV s'explique notamment par le fait que 85 à 90% de l'offre VO est soutenue par Toyota, dont les VR sont stables et élevées, en raison d'un mix de ventes favorable orienté majoritairement vers les particuliers. L'offre se développe considérablement puisque ces derniers mois, Renault, Ford ou encore Hyundai, pour ne citer que quelques marques, ont lancé des modèles emblématiques avec une motorisation FHEV. Si on trouve sans difficulté des véhicules HEV en VO, l'offre demeure malgré tout en adéquation avec la demande VO qui pour le moment ne cesse d'augmenter, favorisant ainsi la bonne tenue des VR.
 - Si on peut lire dans la presse que les ventes de véhicules hybrides sur le marché VN sont désormais supérieures aux ventes de véhicules diesels, il est malgré tout bon de relativiser. Les statistiques des véhicules hybrides intègrent les HEV, les PHEV et les MHEV. Or, les MHEV ne sont pas des véhicules hybrides, même s'ils bénéficient d'avantages fiscaux sur la carte grise, mais des essences ou des diesels. Depuis quelques mois, il semblerait que le gouvernement réfléchisse à sortir les véhicules MHEV de la catégorie hybride.

- **Trop peu d'observations de véhicules GPL sur le marché VO...**

- Etant donné le nombre trop faible d'observations VO pour les véhicules GPL, il n'est guère possible de pouvoir tirer des tendances fortes sur cette énergie. Le GPL a perdu de son intérêt lorsque le gouvernement a supprimé les bonus sur cette énergie. Aujourd'hui, la majorité des ventes GPL se font entre particuliers et la demande VO sur cette énergie reste marginale.
- La performance moyenne des VR pour les véhicules GPL se situe entre les performances VR des véhicules diesel et des véhicules essence. Nous ne pouvons être plus précis étant donné le faible nombre d'observations VO.

- **Le bioéthanol ne trouve pas son public sur le marché VO...**

- Les ventes VN de bioéthanol sont très minoritaires et cette énergie n'est que peu demandée en VO, expliquant finalement des niveaux de VR peu ou prou comparables à des véhicules essence pourtant présents en nettement plus grande quantité sur le marché VO.

- **L'hydrogène, un marché plus que confidentiel...**

- L'offre hydrogène reste marginale et les ventes plus que confidentielles. Le prix très élevé de ces véhicules est un énorme frein, puisque des véhicules généralistes fonctionnant à l'hydrogène coûtent le même prix que des véhicules premium thermiques haut de gamme. L'absence de structure de recharge en France (35 stations) explique également l'absence de marché VO pour cette énergie. Cela pourrait potentiellement changer avec le plan Hydrogène lancé il y a quelques mois par le gouvernement, mais il est encore beaucoup trop tôt pour espérer créer un marché VO dans les années à venir.
- Un prix très élevé couplé à une absence totale de demande en VO positionne les VR des véhicules hydrogène à des niveaux en Euros inférieurs à ceux des véhicules électriques. Cette énergie pourrait bien devenir une alternative dans un futur à plus ou moins long terme, notamment pour les VUL, raison pour laquelle nous avons fait le choix de valoriser ces véhicules, même si pour l'heure nous n'avons aucune observation de marché. Les VR sont très basses, en raison d'un prix catalogue élevé et d'une demande inexistante en VO.

- **Le marché du GNV est quasi inexistant...**

- Il n'existe pas à proprement parler de marché d'occasion pour les véhicules roulant au GNV. On compte ainsi sur 12 mois, moins de 250 annonces relatives à des véhicules roulant au GNV.
- Ces véhicules sont dans leur très grande majorité achetés en VN par des entreprises ou des administrations et n'intéressent pas ou très peu les particuliers que ce soit en VN ou encore moins en VO. Pour cette raison, Autovista a fait le choix de ne pas valoriser ces véhicules.

- **L'introduction de la taxe au poids en 2022 pourrait-il menacer l'avenir des SUV ?**
 - Il se dessine de plus en plus franchement l'existence d'un marché VN en inadéquation avec le marché VO. Un VN finit tôt ou tard par être un VO vendu dans 99% des cas à un particuliers. Il se posera alors clairement la question de l'écoulement de véhicules présentant moins d'intérêt sur le marché VO.
 - Pour des raisons fiscales, les véhicules neufs actuellement mis à la route ne répondent que partiellement à la demande VO, dont le marché n'est soumis à aucun malus fiscal, expliquant ainsi des écarts de VR pouvant parfois être importants entre certaines motorisations au sein d'une même gamme.
 - Avec l'introduction d'une taxe au poids dès janvier 2022, il va se poser de plus en plus la question de l'avenir des SUV, véhicules pourtant toujours extrêmement demandés tant en VN qu'en VO. En réponse à cette problématique, sont en train d'émerger les SUV Coupé ou « Crossover » chez les généralistes, carrosserie pourtant plutôt réservée jusqu'à présent aux marques premium. Ces véhicules typés « berline » présentant une ligne de toit fuyante associée à une garde au sol élevée ont un meilleur coefficient de pénétration (Cx) dans l'air que les SUV et par conséquent émettent moins de CO2 et consomment moins.