

## Les valeurs résiduelles des véhicules électriques d'occasion sur le marché français sous pression

24 novembre 2021



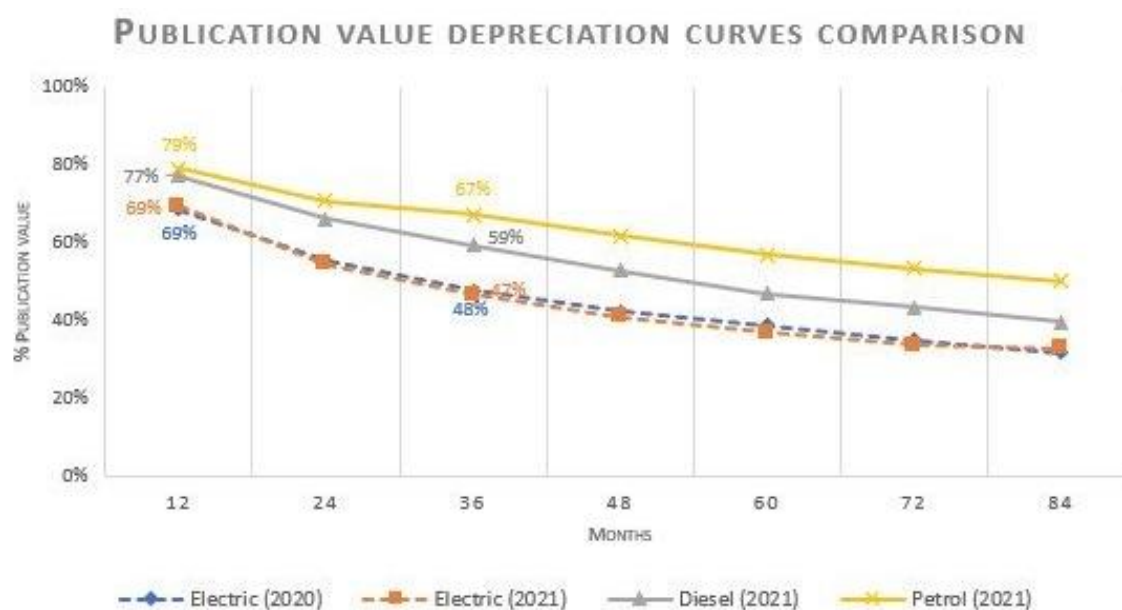
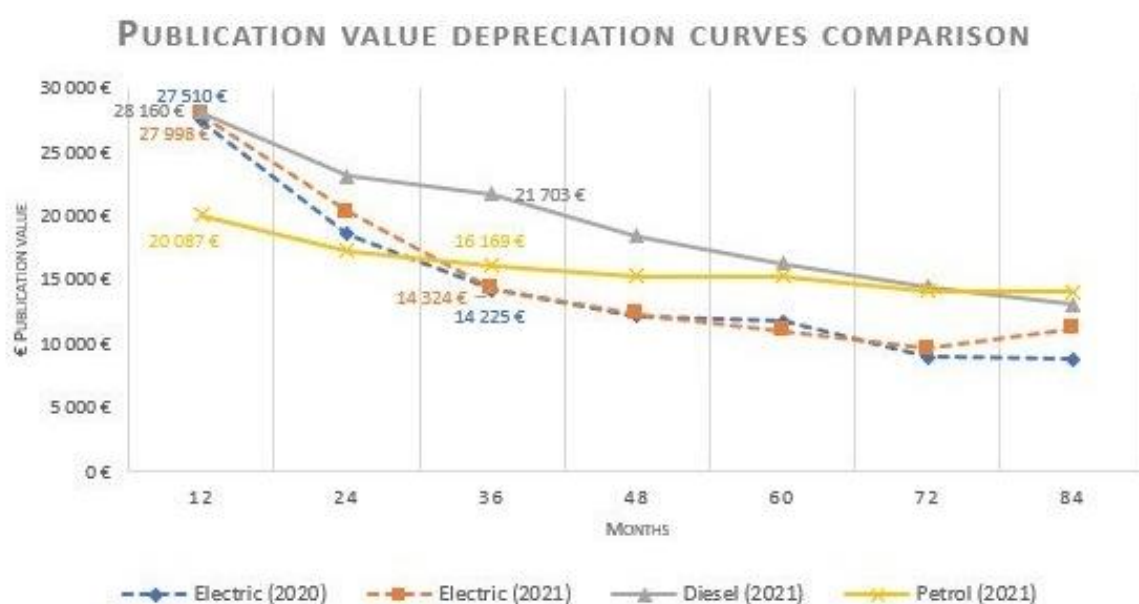
*Yoann Taitz, Responsable Régional de la Valorisation et des Etudes pour la France et le Benelux chez Autovista Group, fait le point sur le marché français des véhicules électriques à batterie (BEV).*

Si les acheteurs de véhicules électriques (VE) sur le marché des voitures neuves semblent adopter cette technologie, les immatriculations représentant entre 10 et 12 % de la part totale chaque mois cette année, la demande de voitures électriques d'occasion peine à décoller et stagne même à moins de 1 % du marché.

Du côté des véhicules neufs (VN), en raison des normes CAFE (*Corporate Average Fuel Economy*), les constructeurs privilégient les VE par rapport aux véhicules à moteur à combustion interne (ICE), ce qui entraîne une augmentation de l'offre de véhicules neufs. En revanche, du côté des véhicules d'occasion, le budget de l'acheteur est limité et n'augmente pas, même si le prix d'un VE neuf est beaucoup plus élevé que son équivalent à moteur à combustion interne.

Les deux graphiques ci-dessous comparent les courbes de dépréciation entre les différentes motorisations en 2021 - en pourcentage (en haut) et en euros (en bas). Ces graphiques prennent en compte l'ensemble des segments. En regardant ces représentations, nous pouvons constater :

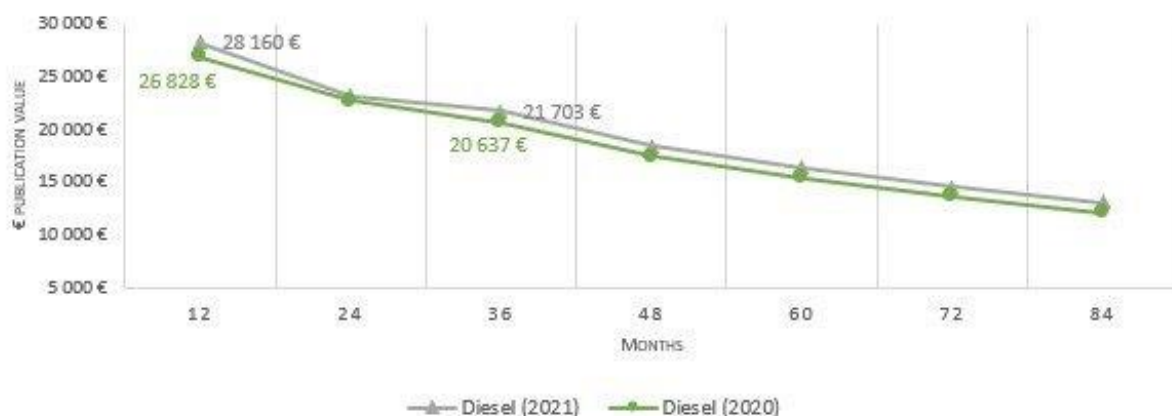
- En 2021, à 12 mois, un VE se vend au prix d'un véhicule diesel, ce qui prouve que le budget de l'acheteur de voiture n'augmente pas malgré les différences de prix entre elles
- Entre 12 et 36 mois, les VE subissent une très forte dépréciation (Bonus sur le véhicule neuf élevée, amélioration technologique continue), pour finir à 36 mois à un prix inférieur à celui d'un véhicule essence.
- A partir de 36 mois, la dépréciation est ensuite très faible jusqu'à huit ans, correspondant à la fin de la garantie de la batterie. Après huit ans, on observe une nouvelle baisse de la VR, mais elle est moins marquée.



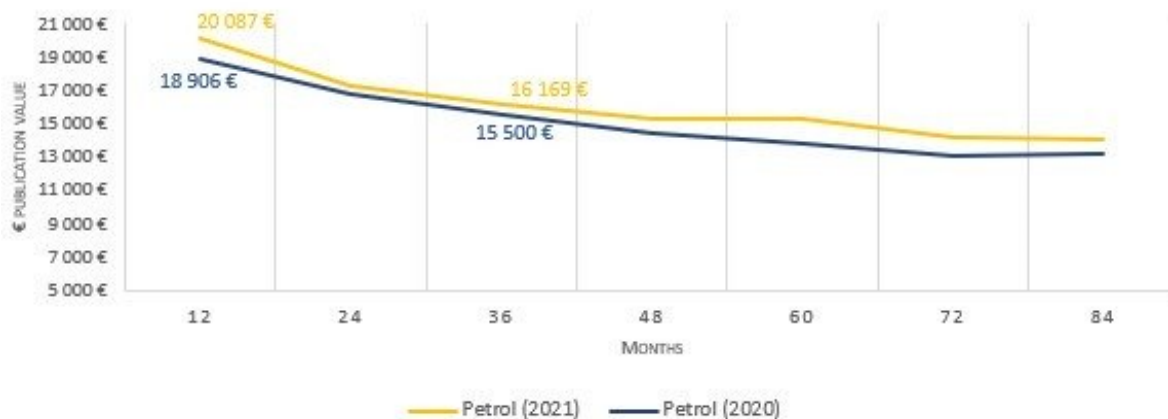
Source : Autovista Group

Entre 2020 et 2021, on observe une nette augmentation des valeurs résiduelles (VR) des véhicules à moteur thermique en euros et en pourcentage (voir les deux graphiques ci-dessous). La crise des semi-conducteurs a entraîné un transfert des véhicules neufs vers les véhicules d'occasion, provoquant ainsi une baisse des stocks, déjà fortement impactés à partir de l'été 2020, suite à la reprise de la première période de confinement. La hausse en euros des VE est très minime (+100 € à 36 mois en moyenne) et inexistante en pourcentage.

### PUBLICATION VALUE DEPRECIATION CURVES COMPARISON



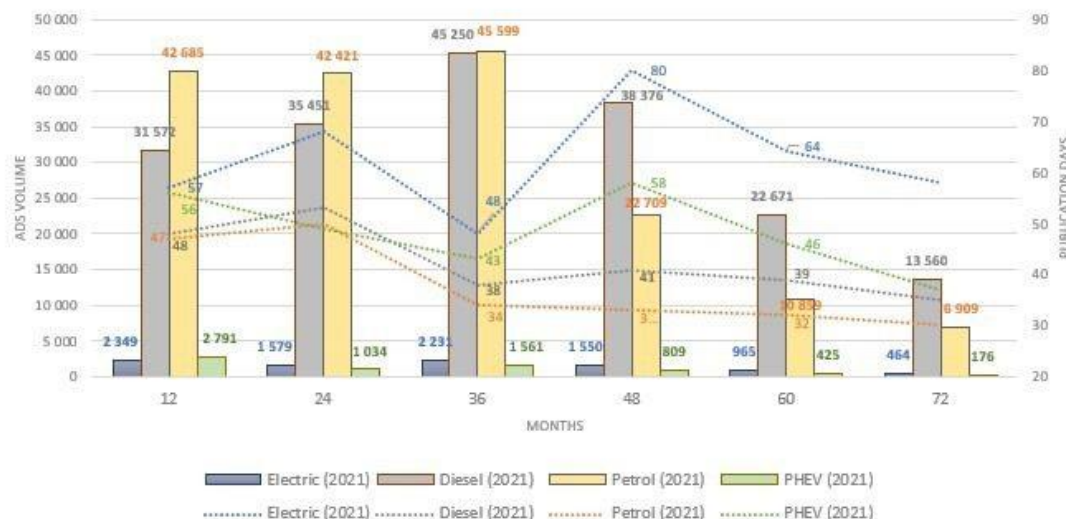
### PUBLICATION VALUE DEPRECIATION CURVES COMPARISON



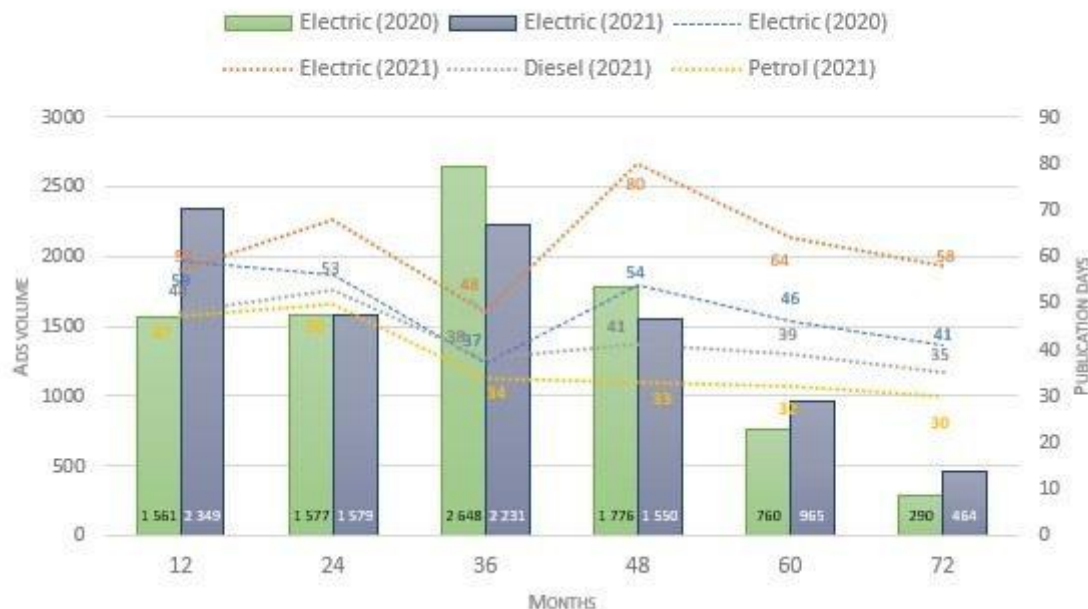
Source : Autovista Group

Les graphiques ci-dessous montrent que l'augmentation de l'offre de VE, même si elle reste faible en volume par rapport à l'offre ICE, a un impact direct sur les VR, avec notamment des jours de publication plus élevés que pour les véhicules ICE. Le graphique du haut compare chaque groupe motopropulseur avec le volume d'annonces et les jours de publication, tandis que le graphique du bas montre les VE par rapport aux modèles à essence et diesel.

### UC VOLUME & PUBLICATION DAYS COMPARISON



### UC VOLUME & PUBLICATION DAYS COMPARISON



Source : Autovista Group

Lorsque l'on regarde les immatriculations par canal de vente des VE, on constate des pics en février, juin et septembre 2021, dont plus de 30% sont des immatriculations tactiques. Depuis le début de l'année 2021, ces immatriculations tactiques (voitures de démonstration et location revenant sur le marché de l'occasion entre trois et 18 mois) atteignent une moyenne de 23%.

Or, d'un point de vue VR, on observe que lorsque les immatriculations tactiques dépassent 10 à 12% des immatriculations totales, le marché électrique d'occasion, instable car en construction, n'est plus en mesure d'absorber l'augmentation de l'offre sans impacter les VR à 12, 18 et 24 mois. Plus l'impact est important à ces âges récents, plus l'impact est négatif à 36 mois et au-delà.

Le consommateur qui souhaite acquérir un VE neuf le fait en toute connaissance de cause, alors que l'acheteur d'une voiture d'occasion est plus pragmatique, regardant d'abord le prix par rapport à l'usage et à l'autonomie du véhicule. A l'heure actuelle, le VE présente trop de contraintes pour l'acheteur de voiture d'occasion – trop peu d'autonomie pour l'usage, notamment sur les longs trajets par rapport au prix proposé et trop peu de facilités de recharge, notamment sur les longs trajets.

Récemment, le problème de la hausse importante des prix de l'énergie, et notamment de l'électricité, a été un facteur aggravant, alors que la France est l'un des pays d'Europe où l'électricité est la moins chère. C'est un autre argument qui démontre le manque de confiance des acheteurs de voitures envers les BEV, alors que les prix des carburants augmentent également.

### **Généraliste contre premium**

La situation n'est pas la même entre les marques généralistes et les marques premium. Dans les deux catégories, les immatriculations tactiques restent importantes. Pour les marques premium, il y a le problème supplémentaire d'un prix très élevé par rapport à la gamme finale du véhicule proposé. Les VE premium sont très chers et restent des véhicules de niche. Toutefois, si pour les véhicules à moteur à combustion interne, l'image de marque permet aux marques premium de justifier de prix à l'achat et à la vente bien plus élevés que ceux des marques généralistes, cela est moins vrai pour les véhicules électriques. Les caractéristiques techniques des VE premium diffèrent peu de celles des modèles généralistes et, dans certains cas, peuvent même présenter des caractéristiques techniques inférieures, notamment en termes d'autonomie. L'image de marque seule n'est plus un facteur de différenciation suffisant pour permettre aux marques premium de proposer des véhicules à des prix très élevés.

Il existe également des différences de VR très nettes en fonction de l'autonomie. Les véhicules dotés d'une batterie de moins de 50 kWh (*environ 350 km d'autonomie*) affichent des VR plus faibles en pourcentage et en euros que les BEV dotés d'une batterie de plus de 60 kWh, même si ces véhicules affichent des prix catalogue beaucoup plus élevés, car le type de client n'est pas le même.

Les VE de moins de 50 kWh ont tendance à attirer les clients qui veulent acheter un deuxième véhicule, pour lequel le prix est un aspect crucial. Dans ce cas, le client est plus susceptible de choisir un véhicule urbain moins cher. Alors que les batteries de plus de 60 kWh ont tendance à attirer les clients à la recherche d'un premier véhicule, car l'autonomie est plus grande. Le budget pour l'achat d'un premier véhicule est plus élevé. L'infrastructure disponible jouera un rôle plus important dans ce dernier cas, notamment pour recharger les véhicules lors de longs trajets.

### **Tesla maîtrise son remarketing**

Toutes les marques ne sont pas logées à la même enseigne. En effet, dans ce domaine, Tesla se différencie des autres constructeurs. Précurseur sur le véhicule électrique, Tesla est dans une classe à part avec des VR bien supérieures à celles des autres constructeurs. Les faibles volumes de voitures neuves du constructeur

jouent évidemment un rôle, mais les VR restent stables à un niveau assez élevé malgré les augmentations de volume de ces derniers mois. Tesla maîtrise les remises et les volumes de la quasi-totalité de ses ventes de voitures d'occasion, avec une gestion européenne des stocks et le partage des voitures d'occasion entre les différents territoires européens en fonction de la demande existante de voitures d'occasion.

Actuellement, les VR des véhicules électriques sont en baisse constante depuis plusieurs mois, car l'offre dépasse largement la demande. Cette situation ne devrait pas s'améliorer de sitôt. En effet, les volumes électriques sur le marché des voitures d'occasion vont continuer à augmenter car les pouvoirs publics poussent cette technologie, alors que l'acheteur de voiture d'occasion ne voit pas le VE comme une réponse à ses attentes.

On observe ainsi une scission du marché automobile avec, d'une part, un marché du neuf qui pousse les VE et, d'autre part, un marché de l'occasion plus pragmatique qui recherche des véhicules thermiques à prix plus modérés. Il faut toutefois garder à l'esprit que c'est le marché des véhicules d'occasion, et que c'est l'acceptation d'un produit qui détermine le niveau de VR et, par conséquent, le niveau de rentabilité.

### **Temps de charge**

Si le temps de charge pour récupérer 80% de l'autonomie est un facteur de plus en plus important sur le marché des voitures neuves, ce n'est pas encore le cas sur le marché des voitures d'occasion. Cependant, il le deviendra. Certains constructeurs proposent désormais de récupérer 80 % de l'autonomie d'un VE en moins de 20 minutes, ce qui constitue déjà un progrès considérable. Cela devrait encore progresser avec les futures évolutions technologiques. C'est évidemment un facteur pris en compte dans l'élaboration de nos prévisions en matière de VR.

Les progrès technologiques ont un impact négatif sur les VR des véhicules électriques. Comme pour les smartphones, ces améliorations qui ont un impact positif sur l'autonomie des nouvelles générations ont un impact négatif sur les anciennes générations de VE. En effet, un véhicule actuel annoncé avec une autonomie de 350 km devrait encore avoir une autonomie de 300 km après quatre à cinq ans, mais les constructeurs proposeront sans doute des autonomies d'environ 500 km sur les marchés récents du neuf et de l'occasion. L'acheteur d'un véhicule d'occasion négociera donc à la baisse le prix du véhicule ayant la plus faible autonomie, d'autant plus que dans le même temps, l'augmentation du nombre de VE entraînera certainement une baisse des prix (*économies d'échelle et baisse des seuils de rentabilité*), ce qui contribuera à faire baisser encore plus les prix de transaction.

Stellantis a annoncé il y a quelques mois qu'entre 2025 et 2027, le groupe serait en mesure de proposer des véhicules d'une autonomie de 500km-700km au prix des véhicules à moteur thermique. Dans ces conditions, il est difficile de ne pas voir le prix des VE baisser et donc de ne pas voir les VR baisser, car il ne faut pas penser que dans le même temps le budget de l'acheteur de voiture d'occasion va augmenter. La part importante des ventes de voitures d'occasion de plus de 10 ans en France prouve bien que le budget d'achat est une question centrale sur le marché de l'occasion.