

L'AUTOMOBILE ET LES MOBILITÉS ROUTIÈRES

L'IMPACT DU COÛT TOTAL DE DÉTENTION DANS L'ACCÉLÉRATION DE LA TRANSITION

Note thématique - Juin 2026

DANS LE CADRE DU
PLAN ROBUSTE POUR L'ÉCONOMIE FRANÇAISE



NOTE THEMATIQUE

L'impact du Coût Total de Détention dans l'accélération de la transition

—

Les enjeux de la construction du marché de l'occasion électrique

Projet AUTOMOBILE ET LES MOBILITES ROUTIERES

Note : ce document reflète la compréhension à date des enjeux du coût total de détention et du marché des véhicules d'occasion dans l'accélération de la transition vers une mobilité décarbonée par l'équipe du projet Automobile & mobilités routières à l'issue des consultations menées et peut comporter des écarts par rapport aux contributions des participants.

Glossaire et définitions

ADAS : Systèmes avancés d'aide à la conduite » et regroupe les technologies qui assistent le conducteur pour améliorer la sécurité et le confort de conduite.

BtB : business to business – Désigne ici les ventes effectuées à des entreprises. Par opposition à BtC (Business to Customer), qui désigne les ventes de véhicules à des particuliers.

LLD : location longue durée

LOA : location avec option d'achat

TCO : Total Cost of Ownership – Coût total de détention. Il désigne l'ensemble des coûts de possession, d'un véhicule en l'occurrence, comprenant le prix d'acquisition ou le loyer, les dépenses de carburant ou d'énergie, d'assurances, de maintenance et de réparation.

Ce coût désigne l'ensemble des coûts.

VEB : véhicule électrique de batterie

VN : véhicule neuf

VO : véhicule d'occasion

VOE : véhicule électrique d'occasion

VP : voiture particulière

VR : valeur résiduelle. Correspond à sa valeur estimée du véhicule à la fin d'une période d'utilisation ou de location, influençant directement le coût total de possession et les mensualités.

VUL : véhicule utilitaire léger

Le marché des flottes de voitures électriques à batterie en 2025-2026 : éléments de contexte

Avant d'entrer dans l'analyse du coût total de détention et du marché véhicule d'occasion, voici quelques données de cadrage sur l'état du marché flotte et des usages réels des véhicules électriques en entreprise.

Un marché flotte en pleine mutation

Les flottes d'entreprise représentent 8,6% du **parc des voitures particulières (VP)** et 52% du **parc des véhicules utilitaires légers (VUL)**. Pour le parc VP, cette réalité cache une réalité différente sur le marché (compte tenu de la durée de détention) puisque les flottes représentent un peu moins de 30% du marché (à fin avril 2026 – source SDES), et plus de 80% du marché des véhicules utilitaires légers.

Les entreprises sont des accélérateurs de l'électrification du **marché des véhicules neufs (VN)** avec sur le 1^{er} trimestre 2026, un mix de véhicules électriques à batterie (VEB) de presque **39%** pour les VP, contre 29% pour le marché total (ce qui constitue tout de même une hausse majeure vs les 20% de 2025), et **14%** pour le marché VUL, contre 12,5% pour le marché (contre 9% en 2025). Ces chiffres se retrouvent dans les véhicules de flottes en location longue durée (LLD), mode de financement qui domine sur ce marché entreprise (plus de 60% à fin avril 2026).

Fait notable : le marché des flottes d'entreprise en voitures particulières se concentre désormais à 70-80 % des commandes sur une dizaine de modèles seulement, depuis la mise en place des réglementations 2025 et de l'éco-score. Cette concentration aura un effet positif sur le marché du véhicule d'occasion lors des retours de flottes : un nombre conséquent de véhicules très similaires arrivant simultanément sur le marché de l'occasion créera une forte concurrence entre vendeurs, susceptible de faire baisser les prix.

Paradoxalement, alors que le parc des entreprises avait augmenté de 30 % entre 2015 et 2025, on assiste depuis 2025 pour la première fois à une stagnation voire une réduction des parcs, certaines entreprises mettant en place des solutions alternatives pour leurs collaborateurs (retour aux indemnités kilométriques, compensation forfaitaire...), en réaction à l'instabilité fiscale et réglementaire, et aux transformations des mobilités.

Les usages réels des VEB en entreprise

Selon les données SDES 2025¹, les voitures électriques parcourent en moyenne 15 600 km par an dans les flottes d'entreprise, soit un niveau légèrement inférieur à

¹ [SDES : Service des données et des Etudes Statistiques](#)

la moyenne toutes énergies (17 000 km par an), supérieur aux véhicules essence, mais inférieur aux véhicules diesel (20 000 km par an). Le kilométrage annuel ne semble donc pas discriminant, ce qui renforce leur pertinence pour une large gamme d'usages professionnels. Les produits disponibles sont aujourd'hui bien adaptés aux usages professionnels dominants : autonomie suffisante pour les trajets courants et accès à la recharge facilité sur les grands axes et les sites d'entreprise. A noter une différence significative de 35% entre le kilométrage moyen réalisé par les particuliers vs les véhicules immatriculés par les entreprises (11 000 km v 17 000 km) toutes énergies confondues pour les voitures. Cet écart est moindre pour les voitures électriques (12 600 km vs 15 600 km).

Quelques points de vigilance sur les usages spécifiques :

- Les usages citadins et péri-urbains : pour les collaborateurs vivant en immeuble sans accès à une borne de recharge privée, l'usage de la voiture électrique reste plus contraint
- Les commerciaux itinérants : l'impact du temps de recharge sur les longs trajets représente un point d'attention réel pour ce profil d'utilisateurs, pour lequel l'autonomie et la densité du réseau de recharge rapide restent des facteurs déterminants

1. Le coût total de détention du véhicule électrique : un avantage réel mais pas toujours compris

1.1 Un avantage clair pour les flottes d'entreprise

Le constat est unanime : le coût total de détention du véhicule électrique à batterie (VEB) est aujourd'hui clairement favorable sur les voitures particulières en flottes d'entreprise.

Ce constat est amplifié par les évolutions fiscales 2025 :

- Hausse de 67 % des Avantages En Nature (AEN) sur les véhicules thermiques
- Mise en place de la Taxe Annuelle Incitative (TAI) sur le renouvellement des parcs pour les entreprises de plus de 100 véhicules

Ce contexte a mécaniquement accéléré le verdissement des flottes : 50 % des commandes de voitures des loueurs sont désormais des voitures électriques, et la part des voitures électriques dans les immatriculations entreprises a bondi de 14 % en 2024 à 24 % en 2025. Le cap des 100 000 voitures à batterie immatriculées sur le marché des flottes professionnelles en une seule année a été franchi pour la première fois.

Il convient par ailleurs de distinguer deux catégories de véhicules dans les flottes : les véhicules de fonction (qui roulent souvent peu) et les véhicules de service (majoritaires en volume) ou de pool (véritables outils du quotidien, avec des kilométrages plus élevés). Cette distinction est importante pour adapter les *car policies*² et affiner l'analyse du coût total de détention.

La disparité des tarifs du kWh selon le point de recharge est identifiée comme un facteur clé dans le calcul réel du coût total de détention, souvent sous-estimé dans les analyses (recharge à domicile ou en entreprise par rapport au réseau public ou sur autoroute).

1.2 Une situation plus nuancée pour les Véhicules Utilitaires Légers

Pour les véhicules utilitaires légers (VUL), la situation est inversée : sans fiscalité spécifique favorable, le véhicule thermique (généralement diesel) reste souvent plus compétitif, en particulier sur les gros fourgons. L'écart de prix à l'achat et le manque de modèles adaptés freinent l'adoption de l'électrique dans ce segment, malgré un coût total de détention qui tend à s'améliorer.

Globalement, le déploiement de l'électrique dans le marché VUL accuse un retard de 4 à 5 ans par rapport aux voitures particulières, notamment par manque d'une offre adaptée à des enjeux d'usage plus complexes : adaptation de l'autonomie à l'utilisation quotidienne, accès à la recharge...

Les utilisateurs de VUL se partagent entre les très petites et moyennes entreprises (TPE/PME), avec très peu de véhicules en parc et certains gros opérateurs détenant des flottes très importantes. Les comportements d'achat des TPE/PME s'apparentent à ceux des particuliers, avec l'ensemble des freins connus vis-à-vis du véhicule électrique. Par ailleurs, l'absence de flotte pour ces entreprises implique d'avoir une disponibilité maximale du véhicule.

Il est donc nécessaire de convaincre et d'engager une conduite du changement qui peut s'avérer complexe.

Un point d'attention spécifique émerge : le réseau de charge public est aujourd'hui inadapté aux moyens et gros fourgons VUL, générant une recharge en itinérance intensive et coûteuse. Cette contrainte d'infrastructure constitue un frein supplémentaire à l'adoption électrique dans ce segment.

1.3 Un outil peu compris des particuliers

Pour les particuliers, le coût total de détention est globalement mal compris. Les clients raisonnent en budget de renouvellement et ne prennent pas spontanément en compte les différentiels de coût à l'usage. Le prix facial reste le déterminant principal

² Politique des entreprises concernant leur flotte de véhicule

de la décision d'achat. Par ailleurs, les équilibres des composantes du coût total de détention sont différents lorsqu'on l'applique à des clients particuliers, notamment parce que la durée de détention est souvent longue, donc la valeur résiduelle peut avoir moins de poids, et les aides à l'achat, ainsi que la fiscalité ne sont pas du tout comparables au marché des entreprises.

Un paradoxe fort apparaît : la voiture électrique est objectivement la mieux adaptée aux ménages modestes (coûts d'entretien stables dans le temps, contrairement au thermique dont les coûts augmentent avec l'âge), mais ces ménages achètent des voitures thermiques anciennes d'occasion, attirés par un prix facial plus faible. La voiture électrique est donc, paradoxalement, encore moins accessible à ceux qui en tireraient le plus grand bénéfice économique.

La formation et l'acculturation des conseillers commerciaux (vendeurs de voitures neuves ou d'occasion) et des clients sont identifiées comme le levier central, **plus décisif à court terme que les aides**. Le coût total de détention gagnerait à être systématiquement mis en avant dans la presse spécialisée (qui communique sur le prix d'achat mais rarement sur le coût total).

2. Le marché du véhicule d'occasion électrique : un marché sous tension structurelle

2.1 La déformation du marché par les aides au neuf

Le premier mécanisme identifié est la « déformation de marché » : les incitations à l'achat de véhicules électriques neufs dépositionnent mécaniquement les véhicules d'occasion électriques, dont la valeur relative est tirée vers le bas par les prix des voitures neuves aidées. Ce phénomène est identifié comme le problème majeur du véhicule électrique d'occasion en France à court terme.

Ce mécanisme est d'autant plus problématique que les véhicules neufs électriques actuels sont également devenus plus performants (plus d'autonomie, recharge plus rapide, meilleure efficacité) que les modèles qui arrivent en véhicules d'occasion à l'issue de leur premier cycle de location. En complément, davantage que pour le marché du neuf, les critères de choix sont d'abord le prix, puis l'adéquation à l'usage (et donc les enjeux d'autonomie et de recharge) et enfin l'enjeu climatique.

Le marché du véhicule d'occasion, toutes motorisations, est globalement stable depuis l'après COVID, un peu inférieur à 5,5 millions d'unités. Il est aujourd'hui très fragmenté sur les véhicules récents (moins de 10 ans) avec des voitures électriques dont les prix affichés sont décalés des attentes clients et ne peuvent se négocier qu'avec des remises importantes, alors que les prix des véhicules thermiques récents (notamment les citadines qui représentent 90% du marché) augmentent fortement.

Il est nécessaire de prendre du recul sur les chiffres car les véhicules électriques ne représentent qu'une part très faible du marché véhicule d'occasion actuel (< à 5 % malgré la hausse des 2 derniers mois) tandis que le marché véhicule d'occasion est 3 fois plus important que le marché du neuf, avec un taux de pénétration des électriques qui reste extrêmement faible (*voir ci-*).

Les impacts des hausses récentes du carburant ont modifié très notablement les recherches et les achats de véhicule d'occasion électriques (hausse des recherches de plus de 90%). Il conviendra de vérifier sur le 2^{ème} semestre si cette tendance se poursuit, même si, dans tous les cas, cela aura permis une prise de conscience de l'intérêt économique en termes de coût d'usage du passage au véhicule électrique.

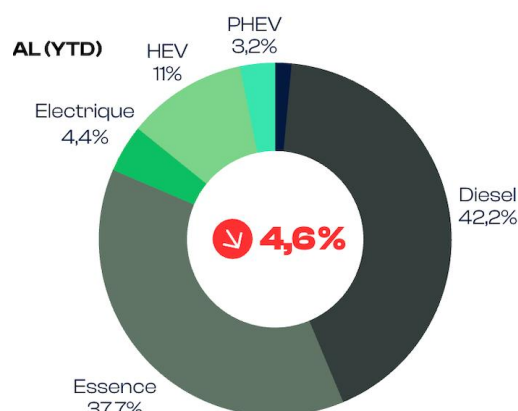


Figure 1 : répartition des ventes de véhicules d'occasion, par motorisation

Source : Club Univers VO – AAA Data

YTD : year to date depuis le début de l'année 2026

HEV : hybride non rechargeable – PHEV : hybride rechargeable

Le marché de la voiture particulière d'occasion est par ailleurs concentré sur les petits véhicules, ils représentent environ 30 % du marché véhicule d'occasion. Les premiers retours de flotte électrique sont majoritairement des véhicules de catégorie supérieure (SUV, berlines). Ce décalage structurel ne crée pas nécessairement de problème pour les clients véhicule d'occasion en termes de produit (véhicules désirables et ayant plus d'autonomie), mais induit un prix élevé, ce qui est de nature à limiter la demande.

La gestion des retours des véhicules du leasing social est un enjeu important. Comment assurer durablement la bascule vers l'électrique de ces clients avec des offres véhicule d'occasion accessibles, dans la mesure où les bénéficiaires ne peuvent pas se porter acquéreur du véhicule ? Un leasing social appliqué au véhicule d'occasion est-il une piste ? Par ailleurs, ces retours constituent un risque potentiel pour les réseaux, avec des valeurs résiduelles (VR)³ relativement élevées (qui avaient

³ Correspond à sa valeur estimée du véhicule à la fin d'une période d'utilisation ou de location, influençant directement le coût total de possession et les mensualités.

contribuées au positionnement attractif du loyer) et une question sur la capacité de facturer les frais de remise en état aux bénéficiaires du leasing social.

2.2 Le problème des valeurs résiduelles

Les contrats de location mis en place entre 2020 et 2023 ont été construits sur des estimations de valeur résiduelle élevées. Deux raisons expliquent cela : la première est un manque de recul sur le marché de l'occasion électrique, par ailleurs affecté par l'évolution technologique des véhicules électriques. La seconde réside dans une politique commerciale volontariste de promotion des électriques, laquelle a généré des loyers réduits pour être équivalents au thermique d'autre part. À la sortie de ces premiers contrats (2023-2024), la valeur de revente réelle est significativement inférieure aux valeurs résiduelles initiales, créant des pertes latentes concentrées sur les acteurs du véhicule d'occasion.

Ces pertes sont quantifiées : en moyenne 3 à 5 000 € par véhicule, elles peuvent atteindre 15 000 € dans les cas les plus exposés, notamment sur les premiers véhicules électriques entrés en flotte entre 2020 et 2023. Ces pertes devront être absorbées par les premiers acheteurs (loueurs, réseaux ou constructeurs) pour assainir le marché et repartir sur des bases plus saines.

L'impact de la hausse récente du carburant sur la demande a permis de limiter les pertes sur une partie des véhicules d'occasion électriques en stock compte tenu de la forte augmentation de la demande, en particulier sur les véhicules d'entrée de gamme. Il faudra cependant vérifier si cette tendance se poursuit sur les mois à venir, suivant l'évolution des positionnements prix des véhicules d'occasion électrique.

Les loueurs pourraient amorcer une révision à la baisse des valeurs résiduelles pour limiter le risque sur les nouveaux contrats, avec un impact potentiel à la hausse sur les loyers. La prolongation des contrats existants est également une réponse pour limiter le risque d'estimation sur la valeur résiduelle en fin de contrat.

L'évolution des valeurs résiduelles est très liée à l'évolution du marché véhicule d'occasion, et à l'appétence des clients pour les voitures électriques d'occasion. Le sujet est donc une question de pouvoir d'achat pour développer le marché. Ce sujet reste un point critique avec un enjeu important d'exposition au risque pour les constructeurs et les loueurs institutionnels.

Environ 25 % des retours de location longue durée (généralement d'une durée de 3 ou 4 ans) sont exportés vers des marchés européens plus matures sur le véhicule d'occasion électrique (Portugal, Pays-Bas, Norvège notamment). Cette solution reste un expédient à court terme, peu viable durablement du fait des coûts de transaction élevés.

Certains constructeurs ont mis en place des mécanismes de reprise pour les véhicules électriques en fin de contrat de location, permettant de rassurer le réseau sur la valeur

de reprise et de maîtriser les flux de véhicule d'occasion électriques. Cette approche constitue une piste à explorer pour sécuriser la formation du marché véhicule d'occasion électrique et maintenir l'engagement des réseaux dans la transition.

2.3 Une structure de financement inadaptée au véhicule électrique

Le contrat de location standard (3 à 6 ans avec revente en occasion après reprise) a été conçu autour du véhicule thermique, dont les coûts d'entretien augmentent tendanciellement après 6 à 8 ans. Or le véhicule électrique présente des caractéristiques inverses : coûts d'entretien stables dans le temps, batteries garanties au moins 8 ans, fiabilité mécanique supérieure à long terme.

De ce point de vue, des contrats de location plus longs seraient mieux adaptés aux caractéristiques propres du véhicule électrique. Ceci nécessite d'embarquer les banques dans une réflexion sur des produits financiers spécifiques. Cette approche permettrait également de réduire l'effet de perte de valeur résiduelle en étalant l'amortissement sur une durée plus longue.

Une piste fiscale complémentaire serait l'introduction d'une exemption de TVA sur la « re-location » des véhicules électriques d'occasion, afin de réduire le coût pour les acheteurs et de faciliter le développement de la location de véhicules électriques d'occasion. Cependant, une telle solution est moins attrayante pour les financeurs : la valeur du véhicule est plus basse, impliquant des intérêts plus faibles, et des risques d'impayé plus élevés.

2.4 Les freins à l'adoption du véhicule d'occasion électrique

- **Prix trop élevés par rapport au neuf** : la concurrence des voitures neuves aidées rend le positionnement prix du véhicule d'occasion électrique peu attractif pour les acheteurs particuliers. L'offre véhicule d'occasion se heurte notamment à des offres de financement très agressives sur le marché du neuf, permettant de positionner des offres à des prix inférieurs à celles d'un véhicule d'occasion électrique.
- **Manque de confiance** : incertitude des clients sur la fiabilité du produit en occasion, notamment sur l'état de santé de la batterie (SOH — State of Health) et sur l'autonomie effective des véhicules.
- **Instabilité réglementaire** : la réglementation sur les avantages en nature n'est garantie que jusqu'à fin 2027, ce qui freine les décisions d'investissement à long terme des entreprises. Il en est de même pour la TAI (Taxe Annuelle Incitative) dont le dispositif est fixé par la Loi de Finance (donc annuel).
- **Incertitude technologique** : le rythme d'obsolescence d'un véhicule électrique acheté neuf reste difficile à anticiper ce qui constitue un frein psychologique important pour les acheteurs potentiels.

- **Garantie véhicule d'occasion** : la structure de coût d'un véhicule électrique est spécifique avec une chaîne de traction (dont la batterie) qui représente environ 35% de la valeur du véhicule neuf. Les batteries étant garanties 8 ans, la question de la garantie à mettre en place pour un véhicule d'occasion électrique de plus de 6 à 7 ans, afin qu'elle soit acceptable en termes de coût et de risque tant pour les réseaux et pour les clients est centrale dans le développement d'une offre véhicule d'occasion électrique accessible. Pour les acteurs du marché, il est complexe de faire un diagnostic de l'état de la batterie. L'accès au SOH (son état de santé) est réservé aux constructeurs, et les outils de diagnostic disponibles sont chers et pas toujours fiables. Mais les revendeurs ont l'obligation de proposer une garantie de 12 mois minimum, et le plus souvent de 24 mois.

3. L'assurance : un frein à lever

Les primes d'assurance des voitures électriques sont supérieures de 20 à 30 % à celles des thermiques, mais cet écart est lié principalement aux spécificités du véhicule et **pas à sa motorisation** : plus lourd, plus récent, plus cher donc souvent avec des contrats plus complets (tous risques et non au tiers). En effet, ramené à iso-mix et type de contrat, **la prime des véhicules électriques est inférieure au véhicule thermique**.

L'absence d'historique sur la sinistralité des véhicules électriques ne génère donc pas de surprime, voire plutôt l'inverse avec une stratégie de certains acteurs visant à promouvoir ces produits.

Cependant, le coût des sinistres est plus élevé : les causes restent à confirmer mais les 1^{ères} pistes sont le poids supérieur des électriques rendant les accidents plus violents, le niveau d'équipement plus élevé, ce sujet n'étant pas lié à la motorisation, comme les optiques ou les pare brises et les contraintes liées à la réparabilité des batteries (les batteries collées par les constructeurs pour optimiser les coûts de production sont difficilement réparables). L'introduction d'une obligation ou d'affichage d'un indice de réparabilité est identifiée comme un enjeu réglementaire majeur.

La fréquence de sinistres est également légèrement plus élevée pour les électriques (+ 1 à 2 points), liée à des facteurs exogènes au produit (lieu d'habitation, type de trajet) et non à la motorisation elle-même. À terme, le profil de risque du véhicule électrique devrait donc se normaliser, voire s'améliorer, notamment grâce à la réduction des sinistres corporels liée au développement des systèmes d'aides à la conduite (ADAS).

Enfin, les pannes semblent également plus fréquentes et les causes restent à confirmer : la panne batterie (de traction) est-elle une explication ? (Il est très rare de tomber en panne de carburant et peu de recours à l'assistance dans ce cas-là).

4. Emploi et formation : une filière en profonde transformation

La transition vers le véhicule électrique ne se réduit pas à un changement de motorisation : elle transforme profondément les métiers de la vente et de l'après-vente automobile, ainsi que le modèle économique des réseaux de distribution. Ce constat est partagé par l'ensemble des acteurs consultés qui soulignent l'ampleur et l'urgence des efforts de formation à engager.

Ces évolutions s'inscrivent dans une durée longue et doivent être anticipées. Si des initiatives ont été lancées, certains acteurs rencontrent des difficultés à engager ces changements, du fait d'incertitudes sur l'évolution du marché et de difficultés économiques rendant difficiles des investissements de long terme.

4.1 Les métiers de la vente : vers un rôle de conseil renforcé

La vente d'un véhicule électrique est fondamentalement différente de la vente d'un thermique. Elle nécessite une analyse fine des usages du client : kilométrage quotidien, conditions de recharge à domicile, profil de trajet, usage mixte urbain/longue distance. Le temps passé avec chaque client s'allonge significativement, et le risque d'une mauvaise orientation est réel. Ce rôle professionnel de conseil est d'autant plus important dans le contexte marqué par des discours contradictoires autour de la transition électrique.

Un effort majeur reste à fournir pour la montée en compétence des réseaux de distribution, en particulier sur le véhicule d'occasion électrique. Des outils pédagogiques simples sur le coût total de détention, adaptés aux différents profils d'acheteurs (particuliers, TPE/PME, grands comptes), doivent être développés et diffusés dans l'ensemble de la filière.

Il est à noter que le secteur de la vente est en mutation depuis près de 15 ans. De ce point de vue, l'arrivée de la voiture électrique est une transformation parmi d'autres pour ces professionnels.

Pour les loueurs institutionnels, la montée en compétence commerciale a été réalisée, notamment via **l'expérimentation réelle du roulage en électrique**, une approche qui a fait ses preuves et mérite d'être généralisée.

Pour les assureurs, l'enjeu est de monter en compétence sur cette motorisation pour affiner les produits et mieux orienter les clients.

4.2 L'après-vente : un enjeu technique et d'investissement majeur

Pour l'après-vente (2), la transition électrique impose une transformation profonde : habilitations haute tension (HT) obligatoires pour intervenir sur les VEB, acquisition de

nouveaux équipements spécifiques (bancs de test batterie, outillage HT), et refonte des processus de diagnostic et de réparation. Ces investissements sont considérables pour les réseaux, notamment pour les acteurs indépendants. Le coût des réparations est plus élevé et les processus plus complexes, dans un contexte où la fréquence d'entretien des véhicules électriques est intrinsèquement plus faible qu'en thermique, ce qui réduit les volumes d'activité.

(2 : voir chapitre dédié dans le rapport intermédiaire)

4.3 Une fracture générationnelle à gérer dans les équipes

Il existe une fracture réelle dans les forces de vente et les équipes après-vente autour des sujets technologiques : une partie des collaborateurs, principalement dans les tranches d'âge les plus élevées, ne suivra pas cette évolution. Ce phénomène pourrait partiellement amortir la réduction globale du besoin de main-d'œuvre dans les réseaux, via des départs naturels. Cette évolution est perçue comme subie par la profession et prend du temps, ce qui rend d'autant plus urgente la mise en place de plans de formation structurés, en lien avec les branches professionnelles.

4.4 L'intelligence artificielle : un impact emploi à anticiper

L'IA commence à se déployer dans les métiers de l'automobile, notamment pour la gestion de la relation client (chatbots, outils de scoring, aide à la préparation des offres véhicule d'occasion). Si l'impact sur l'emploi reste limité à court terme, il sera potentiellement significatif à moyen terme sur les fonctions administratives et les métiers à faible valeur ajoutée. La formation à ces outils représente un enjeu supplémentaire pour les équipes, qui s'ajoute aux formations spécifiques liées à l'électrification.

5. Leviers et recommandations

Il est nécessaire de prendre en compte le contexte global français avec une forte polarisation de la société et des politiques autour de la transition ; la mise en place d'une vraie conduite du changement est indispensable.

5.1 Un modèle économique des réseaux à réinventer

La transition électrique exacerbe une tension déjà présente dans les réseaux : la réduction des marges unitaires. Cela concerne la vente des véhicules neufs (concentration sur un nombre réduit de modèles éco-scorés), la vente de véhicules d'occasion (décote des véhicules d'occasion électriques, compétences nouvelles requises) et l'Après-Vente (moins d'entretien, réparations plus complexes). Le niveau de rentabilité des réseaux s'est fortement dégradé, plusieurs acteurs majeurs étant

aujourd'hui significativement fragilisés. Les réseaux manquent de flexibilité pour trouver de nouvelles sources de revenus. Ce sujet du modèle économique du réseau est identifié comme central par les acteurs consultés.

5.2 Incitations sur les véhicule d'occasion électriques

C'est la demande unanime et la plus forte de l'ensemble des acteurs consultés. Un dispositif d'incitation spécifique au véhicule d'occasion électrique (bonus ou aide à l'acquisition, prime à la conversion) est identifié comme le seul levier capable de débloquent rapidement la démocratisation du véhicule électrique par la voie de l'occasion. Attention cependant au risque d'effet d'aubaine ou de déformation supplémentaire du marché : l'architecture du dispositif doit être soigneusement conçue.

5.2 Adapter la structure des contrats de location au véhicule électrique

Développer des contrats de location plus longs (ou des mécanismes de prolongation systématiques) pour mieux correspondre aux caractéristiques du véhicule électrique. Cette évolution nécessite d'embarquer les établissements financiers dans une réflexion sur des produits adaptés, et de mieux sécuriser les écarts de valeur résiduelle.

5.3 Former l'ensemble de la chaîne de distribution

La formation des commerciaux au coût total de détention et aux caractéristiques spécifiques du véhicule électrique est un préalable indispensable. Ces acteurs sont en contact direct avec les acheteurs potentiels et constituent le premier vecteur d'information et de conviction. Des outils pédagogiques simples sur le coût total de détention, adaptés aux différents profils d'acheteurs, doivent être développés et diffusés.

L'enjeu est de trouver des illustrations suffisamment parlantes pour les commerciaux et les clients, leur permettant de faire des comparaisons faciles entre véhicule électrique et thermique. Ainsi dans la mesure où un litre de carburant représente environ 9 kWh, un véhicule électrique équipé d'une batterie de 50 kWh, consommant 15 kWh/100 (valeur moyenne cohérente du marché) peut parcourir plus de 300 km, quand un véhicule thermique consommant 5 l/100 km (valeur également cohérente du marché et comparable au 15 en électrique) peut parcourir tout au plus de 100 km soit 3 fois moins !

On peut, par exemple, introduire la notion de consommation d'une voiture en e-litre aux 100 km⁴ afin de pouvoir comparer les consommations à l'usage avec la même unité pour une voiture électrique et une voiture thermique.: 1 litre de carburant représente environ 9 kWh d'énergie, que l'on propose d'appeler 1 e-litre d'électricité. Ainsi, un véhicule électrique qui consomme 18 kWh/100 km consomme 2 e-l/100 km, l'équivalent de 2 l/100 km. Ainsi, une voiture thermique consommant 6 l/100 consomme 2,7 fois plus qu'une voiture électrique consommant 20 kWh/100 (2,2 e-l/100).

5.4 Organiser le deuxième et troisième cycle de vie du véhicule électrique

Le marché du véhicule électrique d'occasion sera principalement alimenté par les retours de flottes d'entreprise (qui représentent environ 50 % du marché des voitures neuves). Il est nécessaire d'organiser dès maintenant le deuxième et troisième cycles de vie de ces véhicules : mise en place de standards pour le diagnostic de l'état de santé des batteries, développement d'offres de location ou de crédit adaptées au véhicule d'occasion électrique, structuration d'un marché transparent et de confiance, sachant que la location représente un potentiel de 40% du marché du véhicule d'occasion*.

* *Précision sur la notion de « location du véhicule d'occasion »* : sur 10 véhicules d'occasion accessibles aux professionnels de l'automobile (de moins de 10 ans), 4 seulement disposent d'une chaîne de TVA permettant un contrat de location à un particulier ou une entreprise. Actuellement, la part de marché de la location de véhicule d'occasion ne dépasse pas 20 %, alors que ce potentiel de 40 % est techniquement accessible. Deux freins principaux expliquent cet écart : (1) la formation insuffisante des vendeurs de voitures d'occasion, habitués à vendre du crédit classique et ne maîtrisant pas les spécificités de la location ; (2) les offres de location de véhicules d'occasion des sociétés de financement sont très encadrées et proposent parfois des valeurs résiduelles déconnectées du marché, du fait d'une frilosité liée au risque financier en fin de contrat.

5.5 Développer la réparabilité des batteries

L'obligation réglementaire de réparabilité des batteries est identifiée comme un enjeu majeur, à la fois pour débloquer le marché de l'assurance (réduction des primes), améliorer la valeur résiduelle des véhicules d'occasion et réduire le coût des réparations. Des travaux sont en cours à l'ADEME (en collaboration avec The Shift Project) sur ce sujet de la réparabilité des véhicules électriques, dont les résultats viendront alimenter les recommandations du projet.

⁴ Notion introduite par [Vincent Gressier](#)

Ce sujet est central compte tenu de la nécessaire garantie qui doit être proposée sur les véhicules d'occasion électriques. La valeur de la batterie en regard celle du véhicule est un risque de déséquilibre majeur. En complément, et compte tenu de la rapidité d'évolution de ses technologies, il est important de garantir la disponibilité des pièces sur la durée de vie du véhicule. Or, ce point est clairement souligné comme un point dur, tant sur la batterie que sur l'électronique de puissance, en particulier sur les véhicules électriques les plus anciens. Une réflexion sur l'obligation de réparation au-delà de 10 ans pour les véhicule électrique peut être une piste pour maintenir la une valeur résiduelle.

L'impact sur la disponibilité d'une offre véhicule d'occasion électrique accessible est important ; sans possibilité de réparer les batteries, un véhicule sera beaucoup plus souvent déclaré irréparable (VEI - véhicule économiquement irréparable) en cas d'accident et ne viendra donc pas alimenter l'offre véhicule d'occasion.

The Shift Project est un think tank qui oeuvre en faveur d'une économie libérée de la contrainte carbone. Association loi 1901 reconnue d'intérêt général et guidée par l'exigence de la rigueur scientifique, notre mission est d'éclairer et d'influencer le débat sur la transition énergétique en Europe. Nos membres sont de grandes entreprises qui veulent faire de la transition énergétique leur priorité.
www.theshiftproject.org

Contacts

Adresse projet :

automobile-mobilites@theshiftproject.org

Laurent Perron

Coordinateur du projet Automobile et Mobilités Routières

laurent.perron@theshiftproject.org

Presse :

Pauline Brouillard

Cheffe de projet communication

pauline.brouillard@theshiftproject.org



Nos Partenaires



BNP PARIBAS

La banque d'un monde qui change

