

Mai 2025

Dans un marché électrique français sous tension, quelles perspectives à court et moyen terme pour les valeurs résiduelles des véhicules électriques ?



# Dans un marché électrique français sous tension, quelles perspectives à court et moyen terme pour les valeurs résiduelles des véhicules électriques ?

Alors qu'en 2024, les prix d'occasion en France avaient diminués de façon importante pour l'ensemble des énergies, depuis le début de l'année 2025, ils semblent commencer à se tasser, à l'exception des prix des véhicules hybrides rechargeables (PHEV) et électriques (BEV) dont les prix continuent de diminuer de façon significative. De nombreuses mesures fiscales ont été votées en début d'année dans le cadre du Projet de Loi de Finance (PLF) 2025 et ces mesures auront un impact non négligeable sur les valeurs résiduelles.

Alors que le marché automobile électrique français n'a jamais été aussi sous pression, que les constructeurs, loueurs et distributeurs essuient des pertes importantes sur les retours des locations longue durée des véhicules électriques, et que le rythme de développement de la demande reste très lent, il est clairement opportun de se poser la question aujourd'hui des perspectives à court et moyen terme pour les valeurs résiduelles des véhicules électriques, afin de se positionner et d'anticiper au mieux les difficultés pour les mois à venir.





<b>1. Situation actuelle du marché automobile français d'occasion</b>	<b>4</b>
• Stabilité globale des prix pour l'ensemble des énergies, à l'exception des véhicules électriques et hybrides rechargeables	5-6
<b>2. Zoom sur le marché d'occasion des véhicules électriques</b>	<b>7</b>
• Le marché des véhicules électriques souffre d'un très fort déséquilibre à cause d'une offre surabondante au regard d'une demande encore limitée	8
• Les véhicules électriques d'occasion souffrent d'une moindre attractivité que les véhicules thermiques ou hybrides non-rechargeables	9-11
<b>3. Le marché électrique français face à ses voisins</b>	<b>12</b>
• C'est en France et en Espagne que les véhicules électriques sont les moins attractifs, quand c'est au Royaume-Uni qu'ils sont les plus attractifs	13-14
<b>4. Perspectives valeurs résiduelles à court et moyen terme</b>	<b>15</b>
• Un véhicule électrique VO se vend au prix d'un véhicule thermique	16-17
• Les stocks VO vont continuer de croître rapidement dans les mois à venir	18
• La politique de l'offre menée par les pouvoirs publics va avoir un impact négatif sur les VR des véhicules électriques	19-21
• Contraindre les flottes à acquérir des véhicules électriques va impacter durement les valeurs résiduelles si la demande ne progresse pas davantage	22
• Des remises très élevées sur les véhicules électriques neufs impactent largement les prix VO	23
• Les baisses de prix catalogue des véhicules électriques ont un impact négatif sur les valeurs résiduelles d'occasion	24
• Les évolutions technologiques à venir auront un impact négatif sur les valeurs résiduelles des véhicules électriques	25-26
<b>Conclusion</b>	<b>27</b>

An aerial, top-down view of a large parking lot filled with numerous cars. The cars are arranged in neat rows, and the ground is marked with white lines and numbers. The overall color palette is dominated by light blues and greys, with some darker cars providing contrast. A semi-transparent white rectangular box is positioned in the lower-left quadrant of the image, containing the main title text.

# 1. Situation actuelle du marché automobile français d'occasion

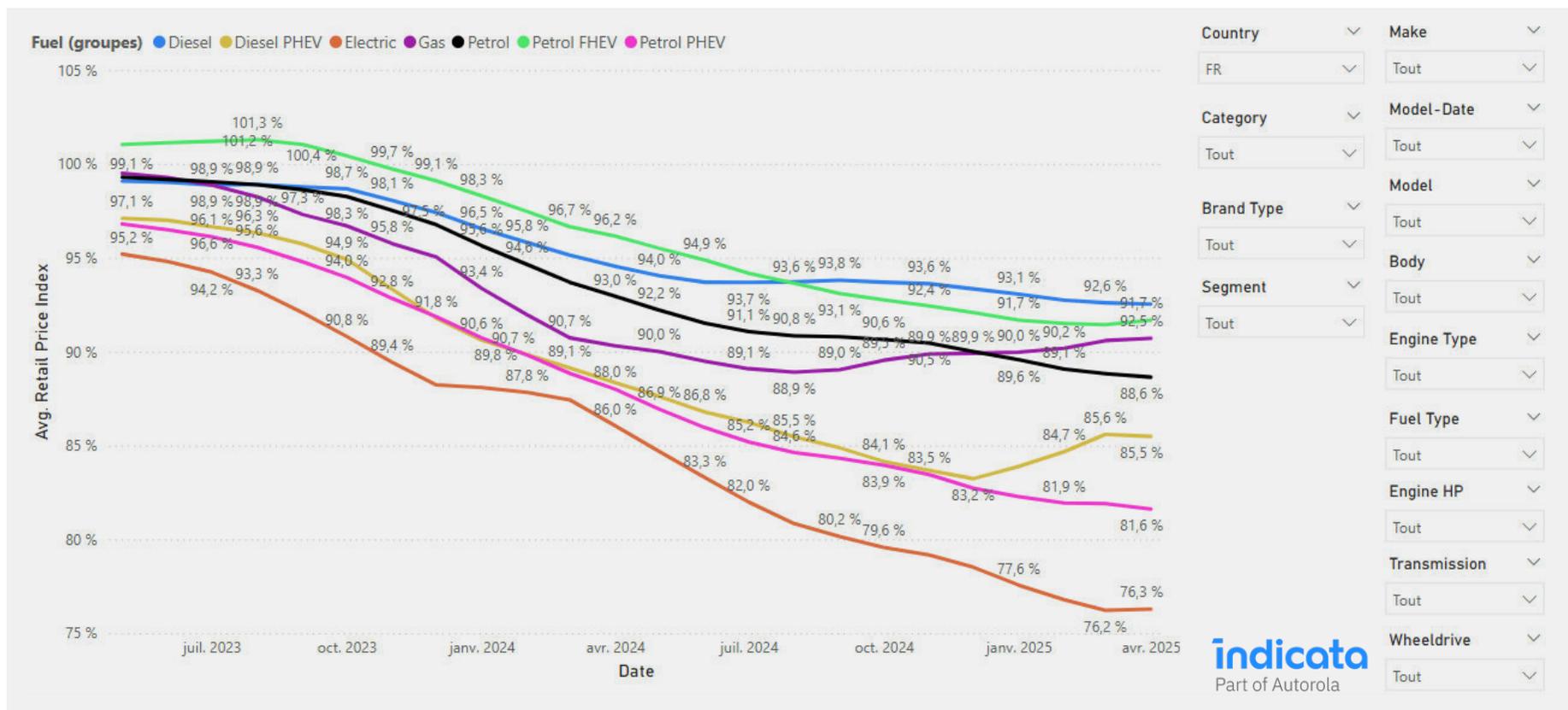
## 1. Situation actuelle du marché automobile français d'occasion

# Stabilité globale des prix pour l'ensemble des énergies, à l'exception des véhicules électriques et hybrides rechargeables

Au regard de l'évolution de l'indice des prix Indicata en France pour les véhicules âgés de 36 mois et 60 000km en moyenne, si on observe depuis janvier, une certaine stabilité des prix concernant les véhicules diesel, essence et hybrides non-rechargeables (FHEV), nous constatons, par contre, une chute continue des prix pour les véhicules hybrides rechargeables et surtout pour les véhicules électriques (-9.8% en 1 an et -18.9% en 2 ans).

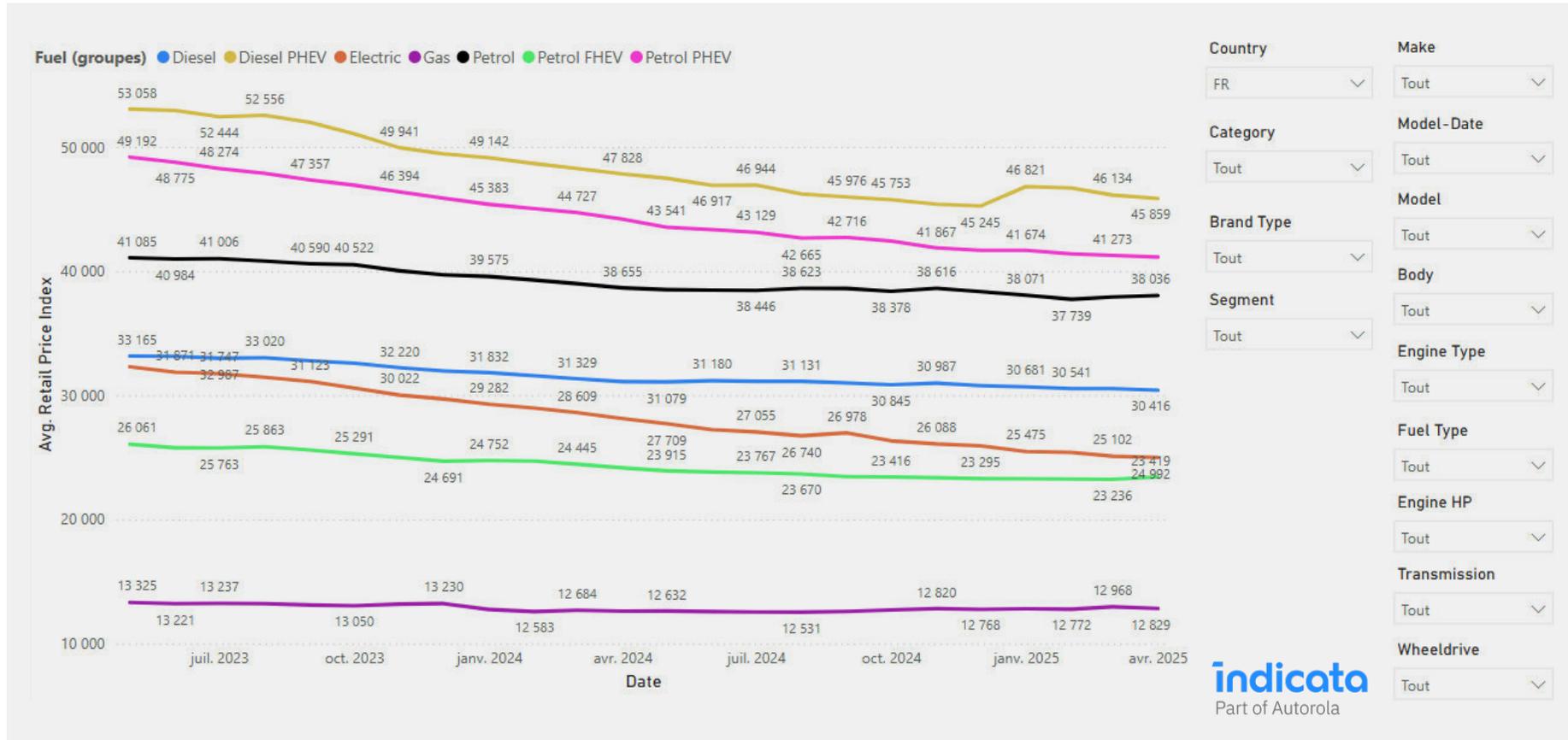
Lorsque l'on observe le marché sous l'angle monétaire, cette relative stabilité des prix depuis septembre 2024 se confirme pour les véhicules diesel (-584€), essence (-568€), GPL (+229€) et hybrides non-rechargeables (-27€). Par contre, les baisses sont effectivement davantage marquées pour les véhicules hybrides rechargeables (-1 578€) et électriques (-1 986€).

Retail Price (weighted. avg.) Index 100 = Jan 23 - AT,BE,DK,NE,PT,SE



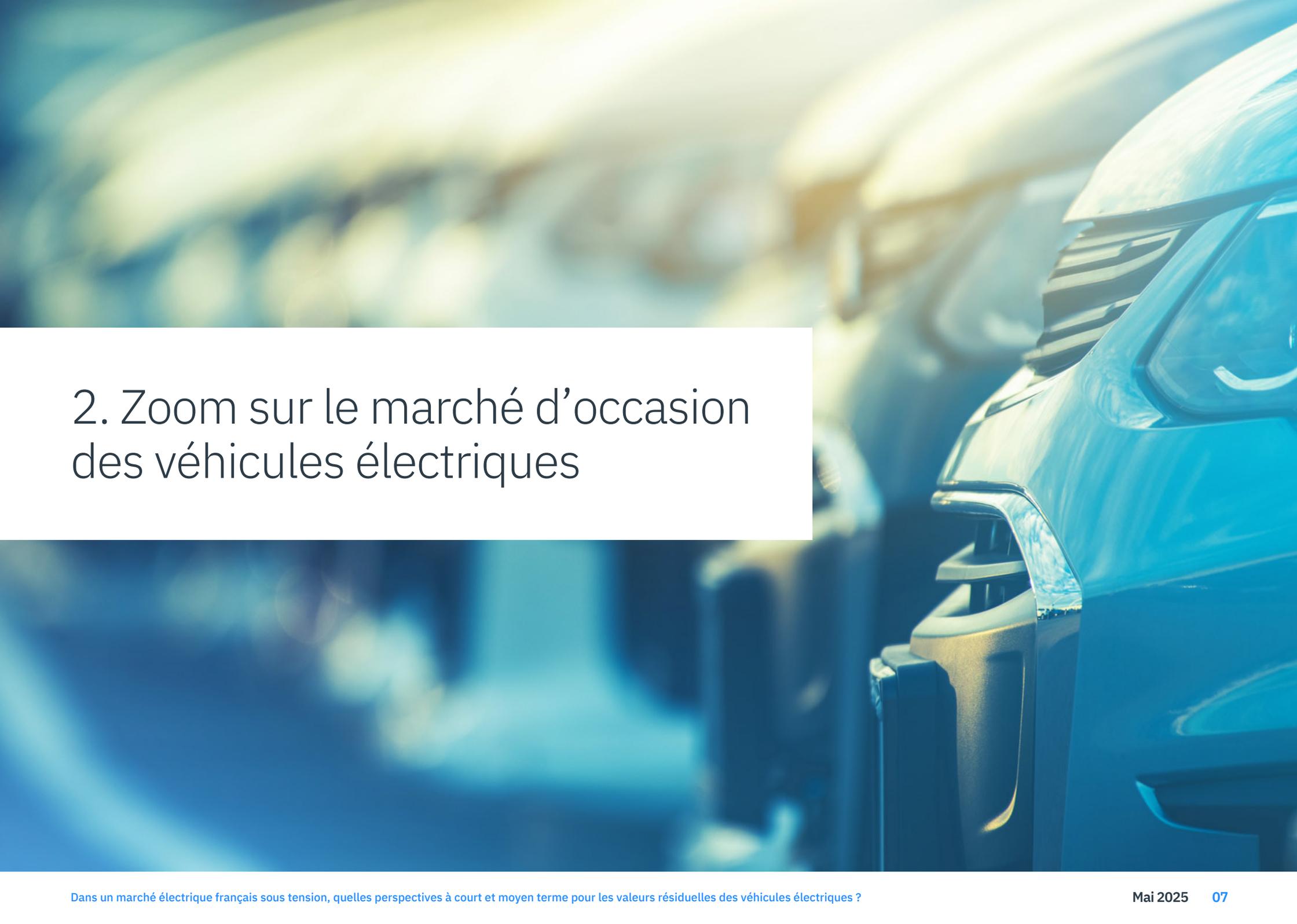
# 1. Situation actuelle du marché automobile français d'occasion

## Retail Price (weighted. avg.) - € ZONE



Au regard de la situation concernant les véhicules électriques et hybrides rechargeables, sur 1 an, les prix moyens des véhicules électriques tous segments, ont chuté de 3 135€ et ceux des véhicules hybrides rechargeables de 3 047€. En comparaison, les prix des véhicules hybrides non-rechargeables, qui sont actuellement très populaires auprès des clients VO, ont perdu seulement 744€ en 1 an.

Ces chiffres ne concernent ici que les véhicules âgés de 24 à 48 mois. Or, depuis plusieurs mois, les véhicules de 18 à 24 mois sont beaucoup plus impactés par les baisses de prix que les véhicules plus anciens, ce qui a forcément un impact sur les véhicules âgés de 36 mois et plus par effet de diffusion.



## 2. Zoom sur le marché d'occasion des véhicules électriques

## 2. Zoom sur le marché d'occasion des véhicules électriques

# Le marché des véhicules électriques souffre d'un très fort déséquilibre en raison d'une offre surabondante au regard d'une demande encore limitée

**Observons plus en détail certaines composantes clés du marché VO afin d'en comprendre les impacts potentiels à venir sur les valeurs résiduelles. Si l'on regarde l'évolution des stocks comparés à l'évolution des ventes de véhicules électriques, on comprend sans difficulté que les chutes de prix observées s'expliquent par une suroffre en regard d'une demande limitée.**

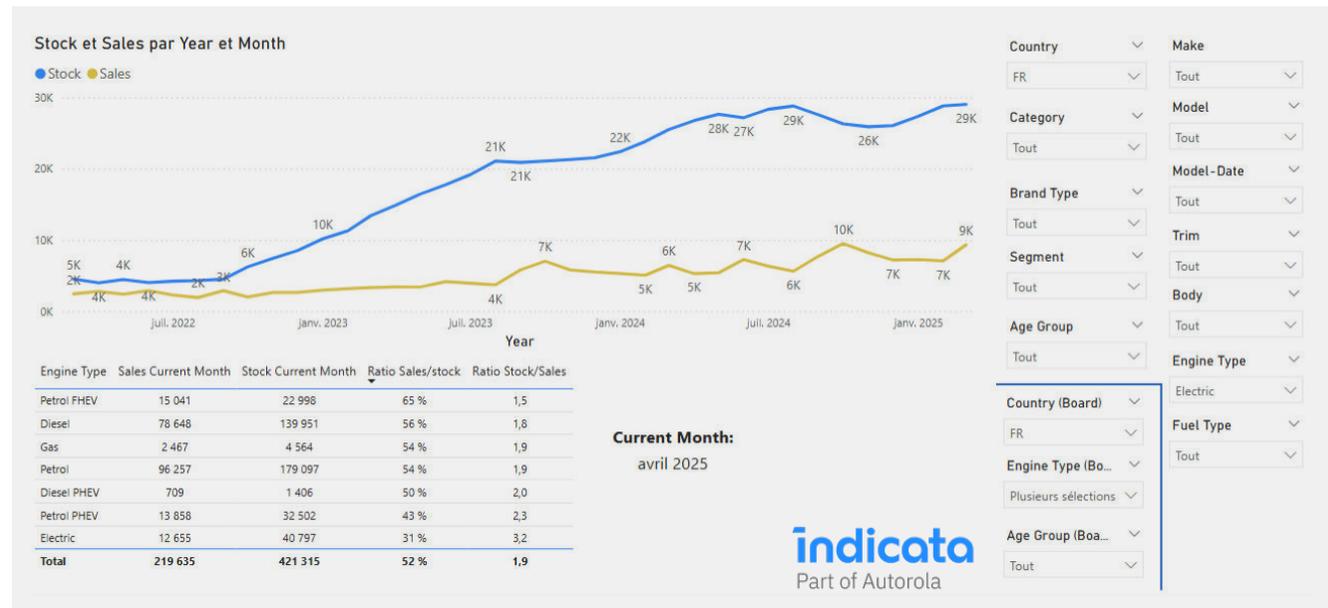
Concernant spécifiquement les stocks de véhicules électriques, un nouveau pic a été atteint en mars 2025 avec 29 000 véhicules en stock. Il faut alors remonter à août 2024, qui est un mois traditionnellement moins favorable à la vente de véhicules, en raison des congés estivaux, pour retrouver un niveau de stock comparable. Alors que les stocks de véhicules électriques sont en hausse constante depuis le mois de novembre 2024 (+3 130 véhicules en 5 mois soit +12%), les ventes augmentent à un rythme beaucoup plus lent, pour atteindre 9 300 véhicules en mars, soit une performance comparable à octobre 2024. Concrètement, cela signifie que l'offre dépasse très largement la demande, ce qui explique ainsi les baisses de prix importantes observées.

En comparaison, le diesel, l'essence, le GPL ou l'hybride non-rechargeable, dont les prix restent relativement stables, ont sur le mois en cours, un niveau de stock compris entre 1.5 fois (pour les hybrides non-rechargeables) et 1.9 fois la demande, quand pour l'électrique, les stocks sont 3.2 fois

supérieurs à la demande. Et lorsque l'on regarde plus spécifiquement les VO électriques de moins de 24 mois, les stocks sont 3.6 fois supérieurs à la demande, quand pour les véhicules de 24 à 48 mois d'âge, les stocks sont « seulement » 2.9 fois supérieurs à la demande.

En conséquence de quoi, « *ce déséquilibre offre-demande, en défaveur de la demande, va continuer de tirer les prix des VO électriques vers le bas dans les mois à venir. D'une part, par effet de diffusion des VO récents vers les VO plus âgés, et d'autre part, car dans le même temps les stocks de véhicules électriques d'occasion vont continuer d'augmenter, en raison des retours sur le marché VO des ventes de véhicules électriques neufs, en hausse constante depuis 2021* » prévient Yoann Taitz, Responsable Valeurs Futures et Expert Marché chez Indicata.

### Sales & Stock Volumes by Month - European Market

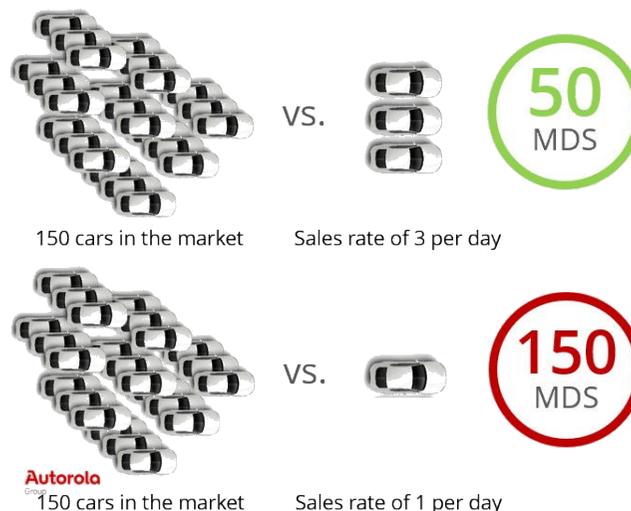


## 2. Zoom sur le marché d'occasion des véhicules électriques

Les véhicules électriques d'occasion souffrent d'une moindre attractivité que les véhicules thermiques ou hybrides non-rechargeables

### Market Days Supply

Measuring a Vehicle's Attractiveness in the Market



Market Days Supply gives the best indication of the actual price a vehicle is likely to achieve

On average a car with MDS 60 achieves 4% higher price than a car with MDS 120

Valuations can be automatically adjusted to reflect Market Days Supply

Pour déterminer l'attractivité d'un véhicule sur le marché de l'occasion, Indicata utilise le concept de « Market Days Supply » ou MDS, qui prend en compte le nombre de véhicules vendus sur un cycle de 45 jours par rapport à l'offre total. Un MDS inférieur à 60 jours signifie une bonne attractivité, quand un MDS supérieur à 120 jours détermine une faible attractivité.

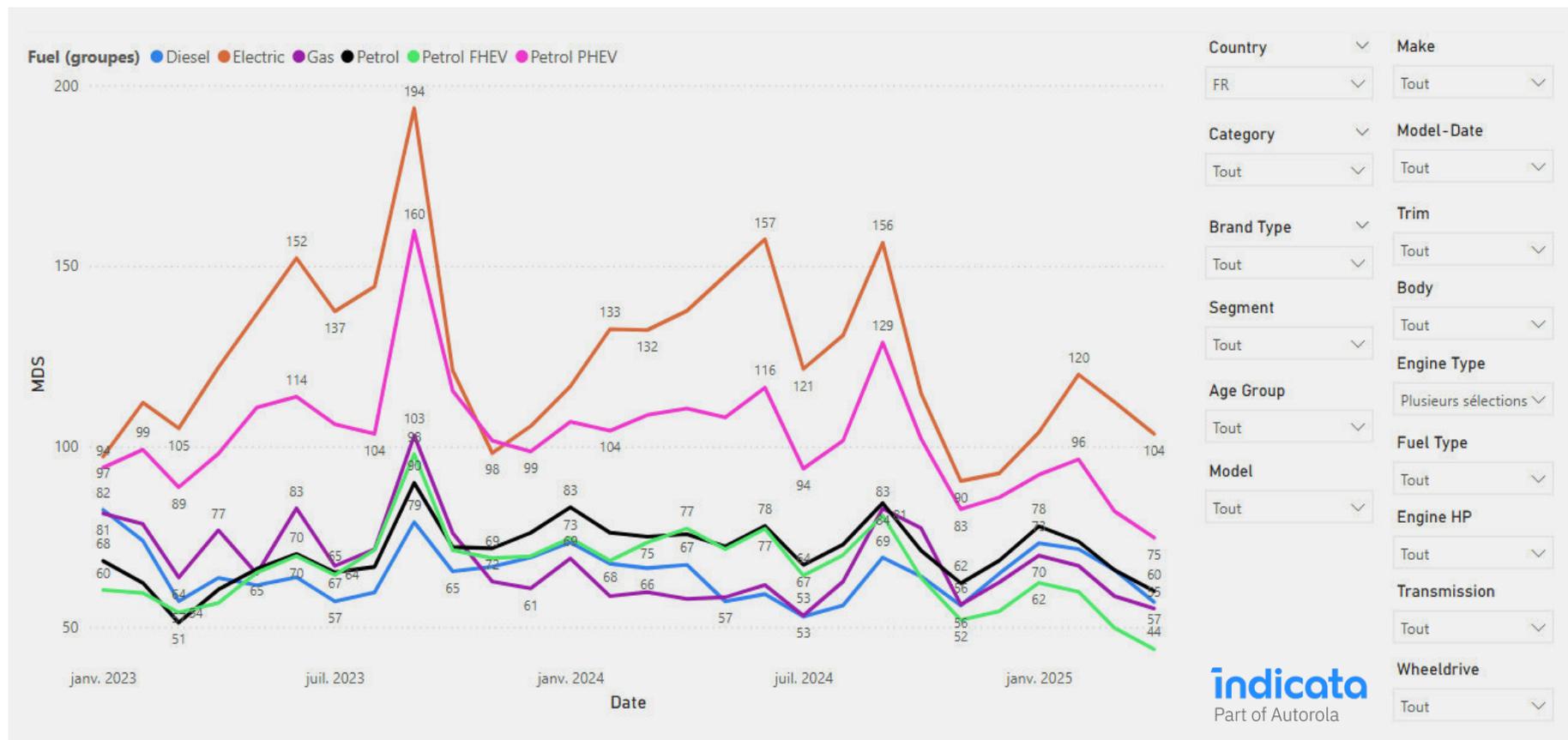
Les véhicules électriques d'occasion, avec un MDS à 104 jours, souffrent d'une attractivité nettement plus faible que les véhicules d'occasion thermiques et donc d'une moins bonne rotation des stocks, puisque les MDS des véhicules thermiques ou hybrides non-rechargeables sont inférieurs à 60, et sont respectivement à 57 pour le diesel (inclue les

véhicules diesel MHEV), 60 pour les véhicules essence (inclue les véhicules essence MHEV), 55 pour les véhicules GPL et 44 pour les véhicules hybrides non-rechargeables. Yoann Taitz précise à cet effet que « les véhicules dont le MDS est inférieur à 60 jours s'échangent en VO, en moyenne, à des prix 4% supérieurs à ceux dont le MDS est supérieur à 120 jours ». Cette moindre attractivité pour les véhicules électriques s'explique notamment par des prix de transaction trop élevés par rapport à l'usage des véhicules, une surabondance de stocks face à une demande encore limitée, mais également des évolutions technologiques importantes et fréquentes survenues ces dernières années, notamment dans l'amélioration de l'autonomie des véhicules.

L'amélioration de l'attractivité des véhicules électriques d'occasion depuis février 2025 (baisse du MDS) est le résultat des baisses de prix observées sur le marché VO. « Etant donné l'écart d'attractivité important qui existe actuellement entre les véhicules électriques et les véhicules thermiques sur le marché de l'occasion, en défaveur des véhicules électriques, il faut s'attendre à des baisses de prix importantes dans les mois à venir pour les véhicules électriques, mais également par effet de diffusion puisque les véhicules électriques de moins de 24 mois souffrent d'une attractivité encore plus faible, signe de prix de transaction bien trop élevés » selon Yoann Taitz

## 2. Zoom sur le marché d'occasion des véhicules électriques

### MDS by Engine Type - European Market



Lorsque l'on observe les différents groupes d'âge, on constate effectivement que les véhicules électriques de moins de 2 ans, ainsi que les véhicules de 6 à 8 ans ont des MDS plus élevés que les autres catégories d'âge, cependant pas pour les mêmes raisons.

Si pour les véhicules récents, la faible attractivité s'explique davantage par des prix de transaction trop élevés et une offre surabondante sur le marché VO, pour les véhicules de 6 à 8 ans, cette situation s'explique surtout par les différentes évolutions technologiques survenues sur le marché électrique ces dernières années, entraînant notamment une amélioration importante des autonomies.

## 2. Zoom sur le marché d'occasion des véhicules électriques

Dans le cas des véhicules thermiques, l'amélioration technologique a un impact plutôt positif sur les valeurs résiduelles (VR), puisque cela favorise le nouveau véhicule sans pour autant défavoriser l'ancien en terme d'usage. Dans le cas des véhicules électriques, toute amélioration technologique, et notamment en termes d'autonomie totale du véhicule, a un impact négatif sur les VR, puisque cela dégrade de fait la performance de véhicules plus anciens, en comparaison de véhicules neufs. Selon Yoann Taitz, « dès lors qu'une nouvelle génération de véhicules électriques propose une amélioration

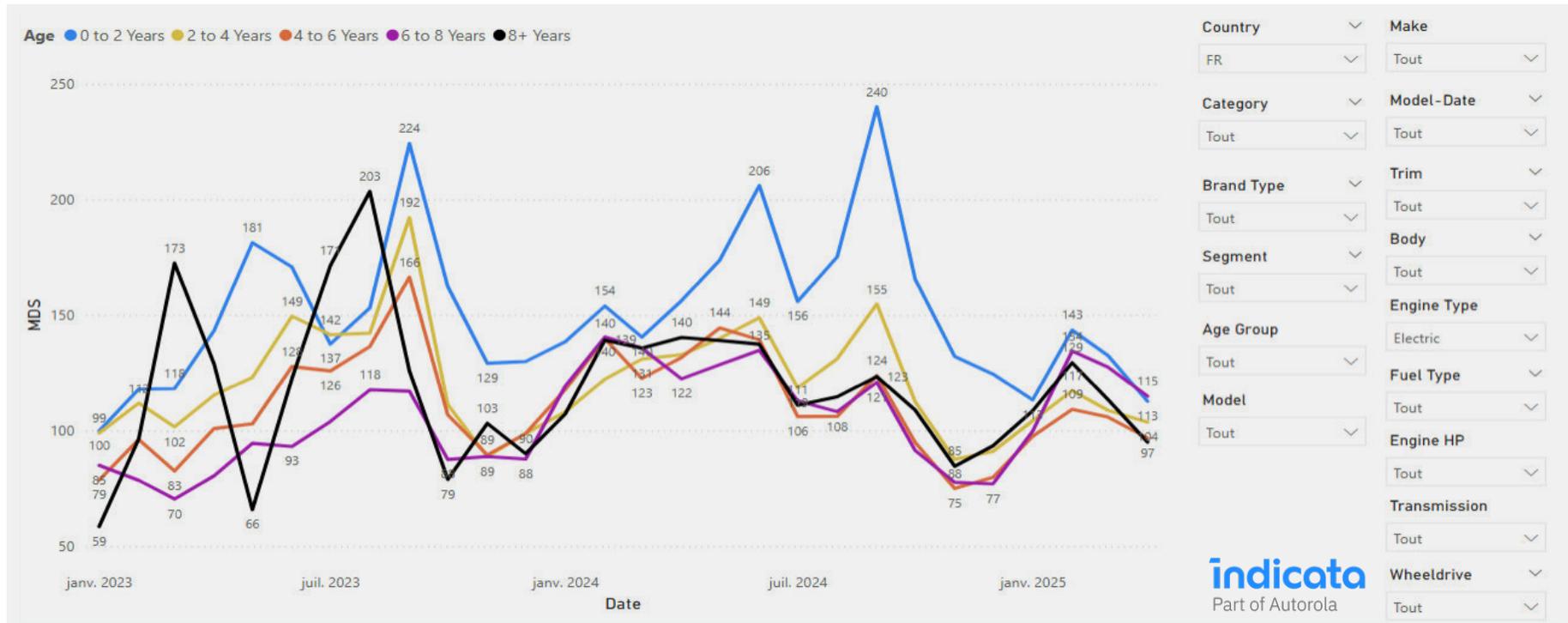
*significative de l'autonomie pour un prix neuf très similaire, l'acheteur d'occasion va alors chercher à négocier davantage le prix du véhicule d'occasion à la baisse, puisque avec une autonomie moindre ce véhicule électrique aura forcément un prix de revente moins élevé dans les années à venir, l'autonomie étant un élément clé dans la valeur résiduelle d'un véhicule électrique. C'est ce que l'on appelle l'effet smartphone ! ».*

Dans le cas des véhicules récents, qui sont moins attractifs pour les raisons évoquées précédemment, les prix vont devoir s'ajuster

d'avantage à la baisse, pour améliorer la compétitivité de ces véhicules sur le marché VO, ce qui par effet de diffusion, va impacter les valeurs résiduelles à 36, 48, 60 mois et suivants..., « partant du principe qu'un véhicule plus âgé ne peut être vendus plus cher qu'un véhicule plus jeune ».

Il est à noter que si les véhicules hybrides rechargeables ne sont que peu recherchés sur le marché VO, leur attractivité, avec un MDS à 75, est tout de même bien supérieure à celle des véhicules électriques.

### MDS by Age - European Market





### 3. Le marché électrique français face à ses voisins

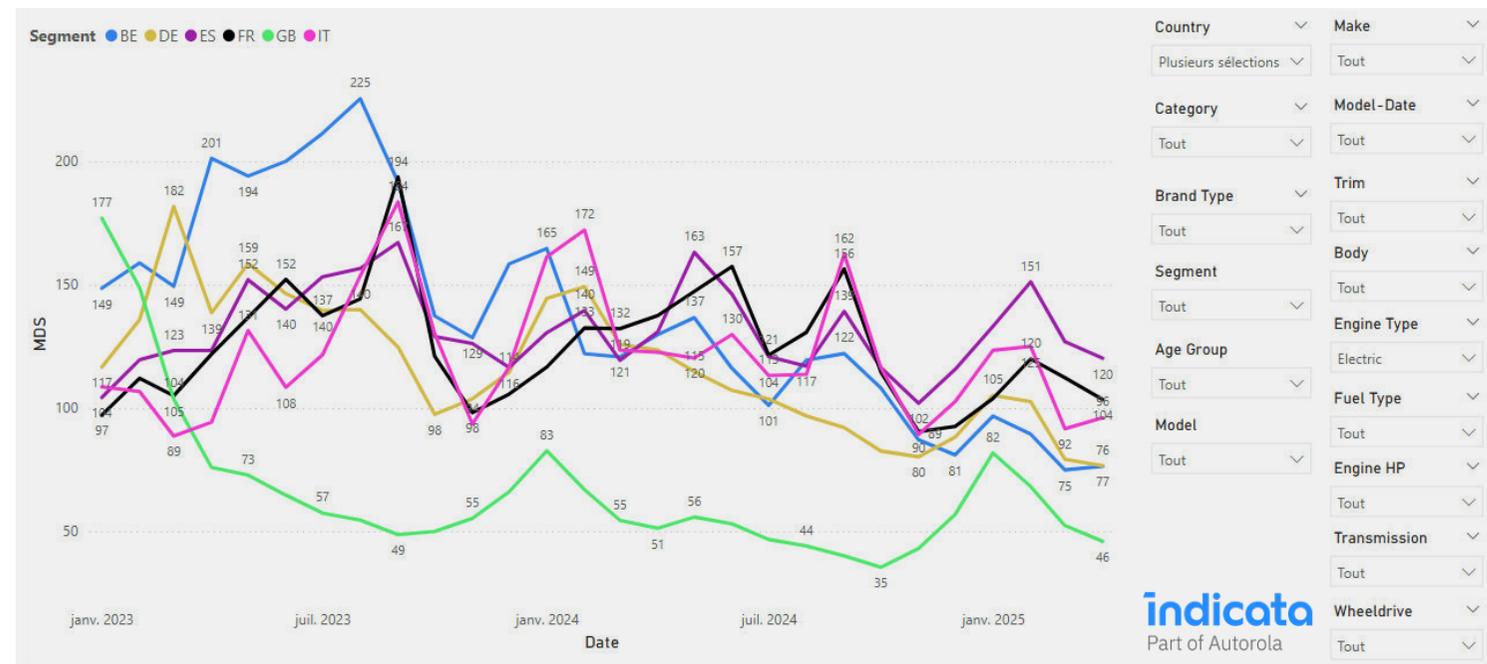
### 3. Le marché électrique français face à ses voisins

C'est en France et en Espagne que les véhicules électriques sont les moins attractifs, quand c'est au Royaume-Uni qu'ils sont les plus attractifs

En comparaison de la situation avec ses voisins directes, c'est en France et en Espagne que les véhicules électriques sont les moins attractifs. « *Si en Espagne, le manque d'infrastructures, encore peu développées au regard de la taille du pays, explique entre autre la faible attractivité des véhicules électriques, ce n'est clairement pas le cas en France, où les infrastructures se sont développées de façon importante ces dernières années. En France, la raison principale tient surtout dans des prix de transaction trop élevés qui ne favorisent pas la demande VO* » selon Yoann Taitz.

A l'inverse, c'est au Royaume-Uni que les véhicules électriques sont les plus attractifs, avec un MDS à 46. Pour autant, lorsque l'on regarde les prix VO, on constate que l'attractivité des véhicules électriques au Royaume-Uni « se paye cash ».

#### MDS by Brand - European Market

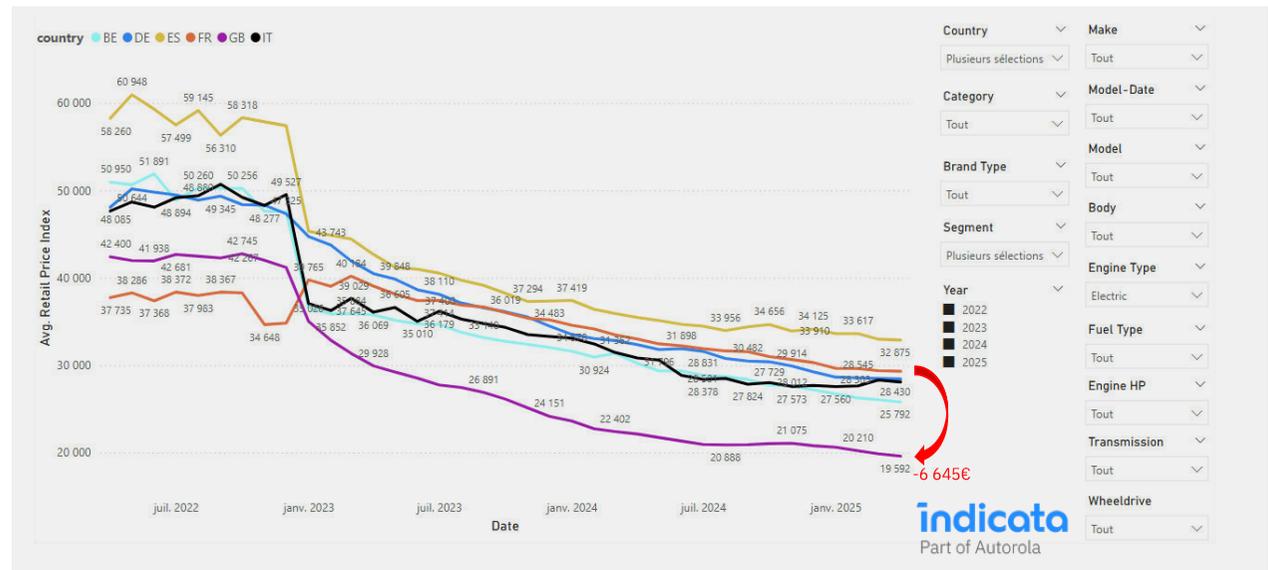


### 3. Le marché électrique français face à ses voisins

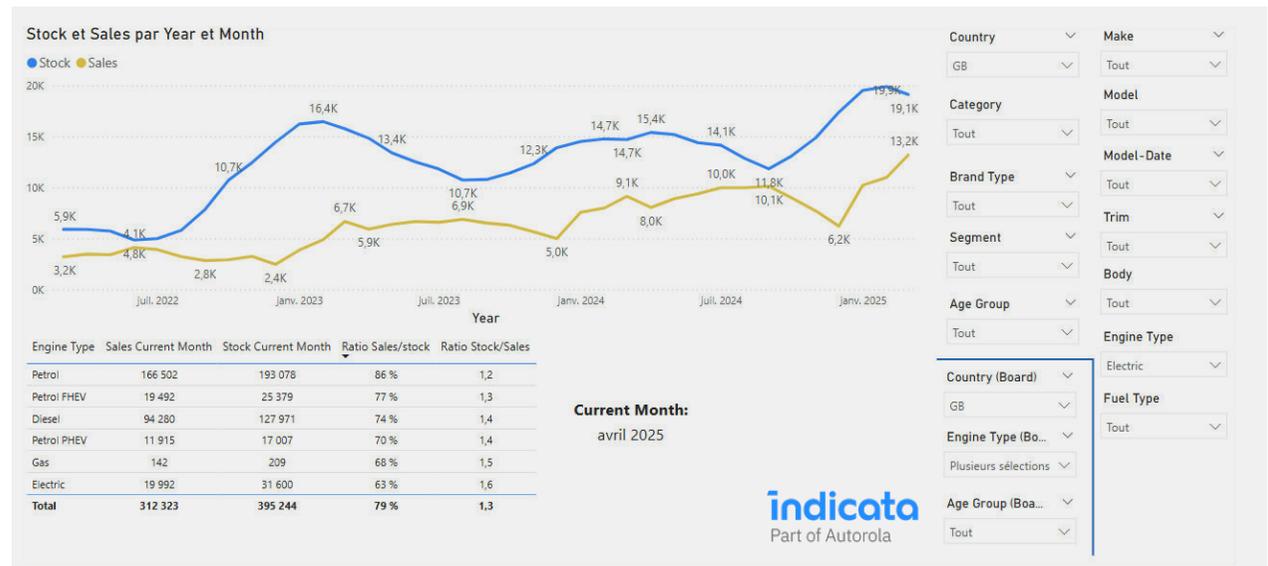
Si l'on compare les prix de transaction pour les SUV-C et SUV-D électriques âgés de 24 à 48 mois et ayant entre 40 000 et 80 000km en France comparé au Royaume-Uni, on constate un écart de prix très important, puisqu'en moyenne en France, on se situe à 29 310€ contre 22 665€ au Royaume-Uni, soit 6 645€ de moins qu'en France. C'est à ce prix-là que les véhicules électriques restent attractifs sur le marché VO britannique et que les stocks restent en phase avec la demande, puisque les stocks ne représentent qu'1.6 fois la demande (contre 3.2 fois en France), ce qui permet effectivement de stabiliser les prix, et ce depuis plusieurs mois déjà.

Précisons que le Royaume-Uni a progressivement mis en place, dès 2020, diverses incitations et contraintes pour forcer les flottes d'entreprises, qui représentaient une grande part des émissions de CO2, à se tourner massivement vers les véhicules électriques. C'est ce qui explique la situation que l'on observe aujourd'hui. Or, comme nous allons le voir un peu plus loin, la France est en train de faire exactement la même chose. Les mêmes causes produiront-ils les mêmes effets ? très certainement...

Retail Price (weighted avg.) - € ZONE



Sales & Stock Volumes by Month - European Market





## 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme

## 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme

Y a-t-il un risque de voir en France les prix d'occasion chuter jusqu'au niveau des prix constatés au Royaume-Uni ? Selon Yoann Taitz « *Il est très probable que les prix des véhicules électriques en France continuent de baisser fortement dans les mois à venir, car les stocks ne vont faire qu'augmenter et que la demande ne se développe pas du tout au même rythme. Pour autant, une différence importante avec le Royaume-Uni est que les véhicules à conduite à droite immatriculés au Royaume-Uni ne peuvent potentiellement être exportés qu'en Irlande, alors que le marché européen est plus ouvert. De fait, si les prix vont certainement baisser, on peut raisonnablement penser que la pression sur les prix en France, devrait être légèrement moindre qu'au Royaume-Uni* ».

### Un véhicule électrique VO se vend au prix d'un véhicule thermique

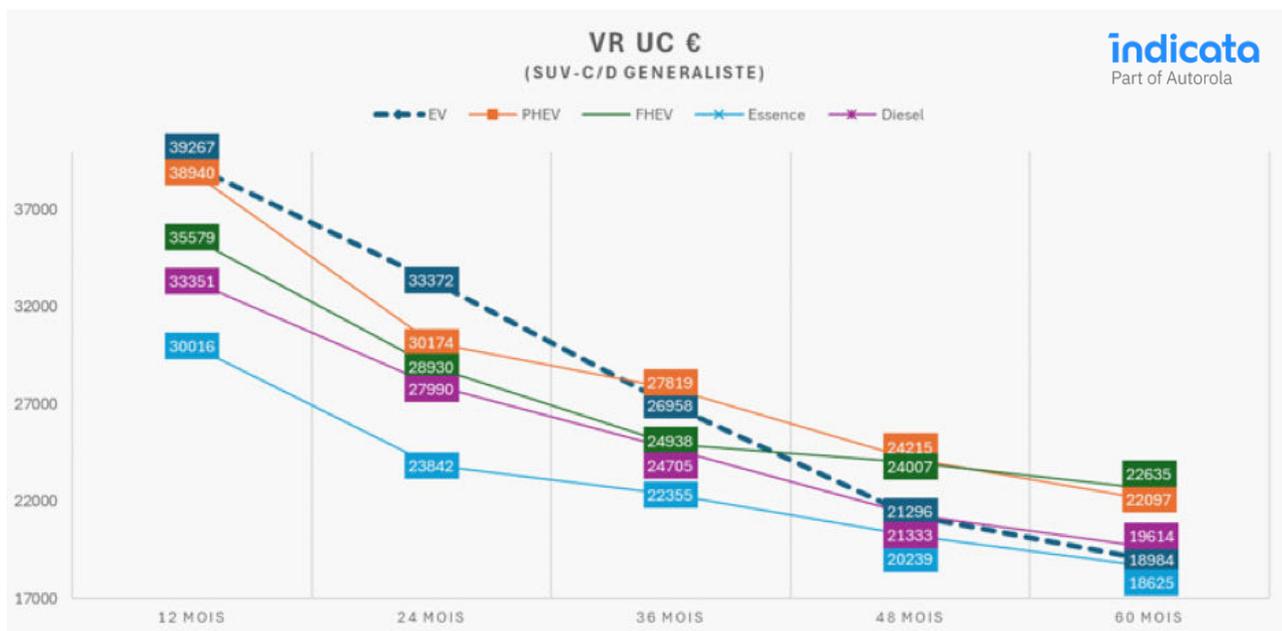
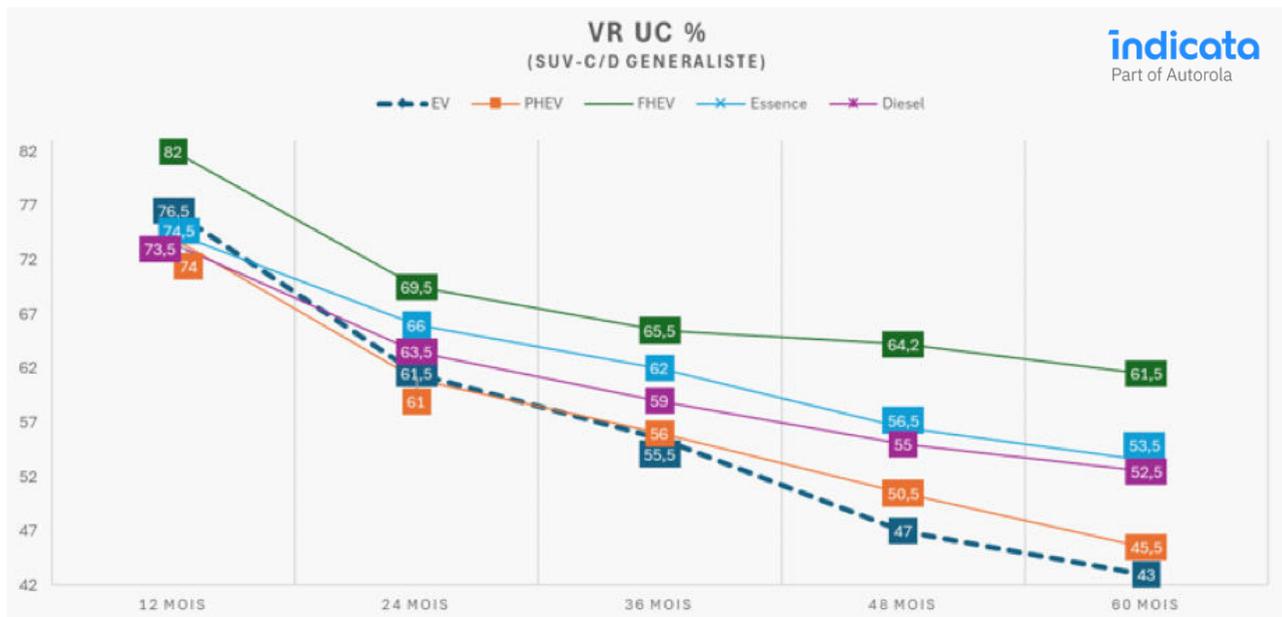
Avant d'évoquer plus en détail les perspectives VR pour les mois à venir, il est intéressant de constater que la parité en Euros sur le marché VO entre l'électrique et le thermique est déjà atteinte dès 48 mois d'âge, alors que les prix catalogues des véhicules électriques sont en moyenne entre 8 000 et 10 000€ supérieurs aux véhicules thermiques essence ou diesel.

Prenons pour exemple le segment des SUV-C & SUV-D Généralistes (type VW ID4, Renault Scenic e-Tech, Peugeot e3008, Hyundai Ioniq 5, Kia EV6...). Alors qu'à 12 mois, toutes les énergies

sont peu ou prou au même niveau en termes de VR %, entre 74% et 76% de VR, on constate une dépréciation beaucoup plus marquée pour les véhicules électriques. En valeur, on constate ainsi qu'à 48 mois, un SUV électrique s'échange au prix d'un véhicule diesel, quand à 60 mois, ce même SUV électrique s'échange au prix d'un véhicule essence. « *L'acheteur d'occasion n'est donc pas prêt à payer plus cher son véhicule électrique que son véhicule essence ou diesel, ce qui se traduit dans les faits par une dépréciation beaucoup plus forte pour le véhicule électrique que pour le véhicule thermique* » nous confirme Yoann Taitz.



## 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme



Si d'un point de vue technique, les véhicules électriques à 48 et 60 mois n'ont pas forcément les mêmes autonomies que les véhicules électriques plus récents, la volumétrie des véhicules électriques sur le marché VO est telle, notamment en ce qui concerne les véhicules de moins de 36 mois, que de meilleures autonomies ne permettront pas de compenser les volumes, pour espérer des prix de transaction plus élevés.

En raison de facteurs intrinsèques à la structure même du marché VO, que sont des stocks VO importants et une attractivité faible des véhicules électriques d'occasion, les prix d'occasion des véhicules électriques vont encore décroître dans les mois à venir. Mais, les baisses de prix vont également être impactées par des facteurs intrinsèques au marché VN qui vont impacter, par voie de conséquence, le marché VO, ainsi que par des facteurs extérieurs que sont notamment les choix politiques et fiscaux récents.

## 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme

# Les stocks VO vont continuer de croître rapidement dans les mois à venir

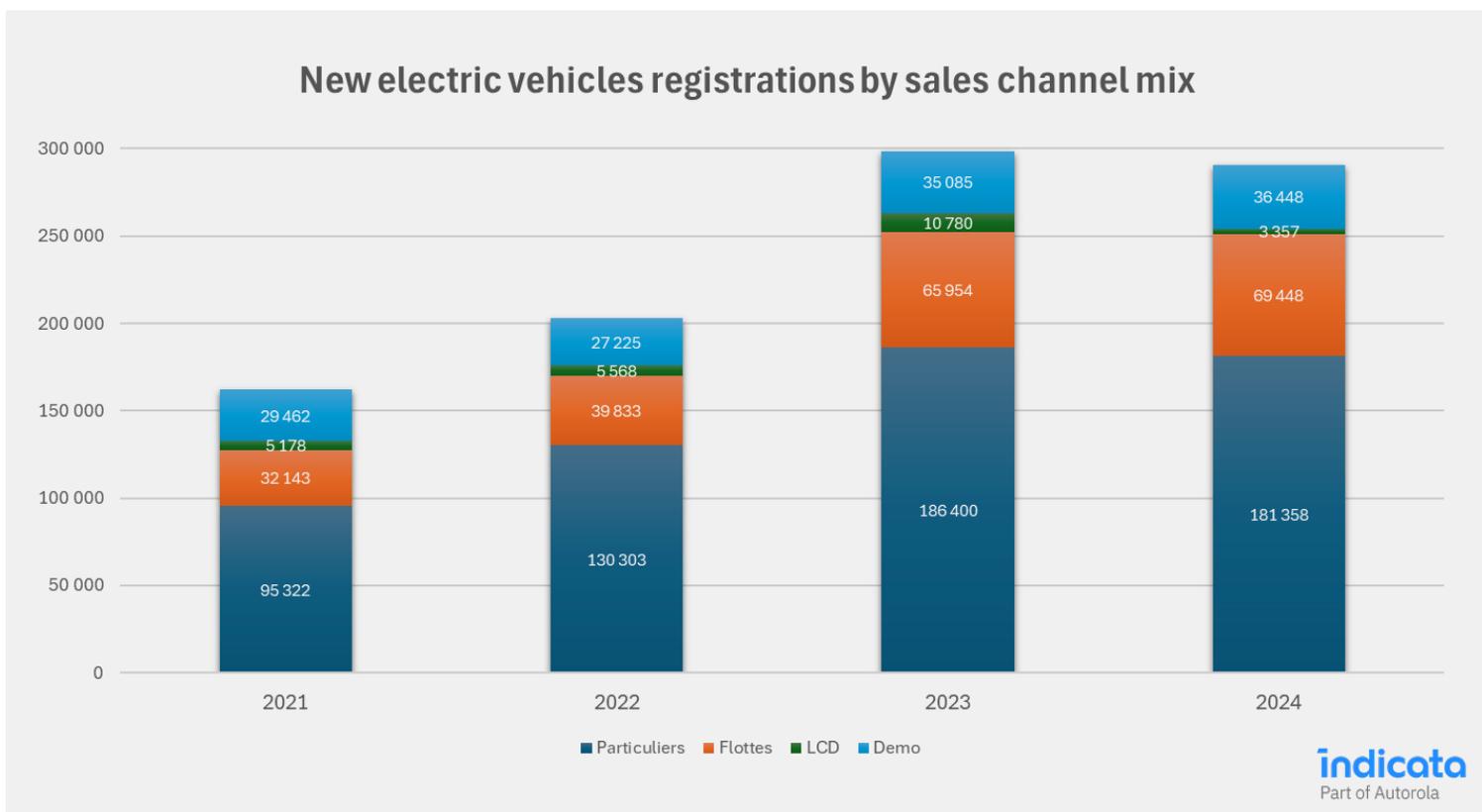
**Les stocks VO vont continuer de croître en raison notamment de la hausse importante des immatriculations de véhicules électriques neufs depuis 2021. Selon le canal de vente (particuliers, flotte, loueurs courte durée, véhicules de démonstrations), les VN ne reviennent pas toutes au même moment sur le marché VO.**

Ainsi, par exemple, le marché VO récupère actuellement l'ensemble des véhicules vendus

dans les flottes il y a 36 à 48 mois (moyenne de détention observée pour les contrats de location à flottes), soit des véhicules vendus en 2021 et 2022. Or, entre 2021 et 2022, les ventes flottes, si elles ont augmenté de 20%, ne représentaient malgré tout que 40 000 véhicules. A titre de comparaison, les ventes flottes représentaient en 2023, 66 000 véhicules et en 2024, 70 000 véhicules, soit autant de véhicules qui rentreront sur le marché VO à

partir de 2026. A cela, il faut ajouter les ventes à particuliers qui sont principalement effectuées sous forme de LOA, dans le cadre des véhicules électriques, et qui reviennent sur le marché VO entre 48 et 60 mois (moyenne de détention observée pour les contrats de location à particuliers), sans compter les volumes issues du leasing sociale en 2024, pour lesquels les VR ont été largement surévaluées et qui reviendront dans

18 mois. Les ventes à loueurs courte durée reviennent sur le marché VO 12 à 24 mois après leur immatriculation, quand les véhicules de démonstrations reviennent en VO 3 à 9 mois après avoir été immatriculés. Au vu du marché actuel, on peut ainsi anticiper le fait que les stocks de véhicules électriques d'occasion augmenteront donc bien plus rapidement que les ventes VO.



#### 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme

## La politique de l'offre menée par les pouvoirs publics va avoir un impact négatif sur les VR des véhicules électriques

**Les très nombreux changements fiscaux survenues il y a quelques semaines vont avoir des impacts négatifs directs et indirects sur les valeurs résiduelles. L'incertitude économique et l'attentisme des consommateurs générés par ces mesures a un impact négatif indirect sur les valeurs résiduelles. Ainsi, les clients particuliers et flottes repoussent leurs achats automobiles en attendant des jours meilleurs, ce qui contribue à augmenter les stocks de véhicules neufs ou d'occasions, puisque la demande est plus faible, alors que dans le même temps, les stocks tendent à augmenter toujours davantage. Mais, certaines des mesures fiscales annoncées par les pouvoirs publics vont, pour la plupart, avoir un impact direct négatif sur les valeurs résiduelles, qui va venir s'ajouter aux effets négatifs générés par les impacts indirects.**

Ainsi, au niveau européen la norme CAFE, malgré les propositions de flexibilité annoncées par le parlement européen mais pas encore votées officiellement, contribue négativement à la baisse des valeurs résiduelles des véhicules électriques. Pour éviter de payer des amendes, les constructeurs vont devoir immatriculer un certain nombre de véhicules dits « non-polluants » pour compenser les immatriculations de véhicules plus polluants. Dans les faits, il faudrait atteindre, en France, une part de marché VN électrique d'environ 25% pour éviter le paiement de lourdes amendes.

Quand on sait que depuis plusieurs mois, la part de marché des véhicules électriques plafonne entre 16 et 18%, la tâche s'annonce compliquée. Certes la Commission européenne a proposé de lisser les objectifs sur 3 ans, permettant ainsi de potentiellement rattraper en 2026 et 2027 une mauvaise performance en 2025. Pour autant, même lissé, il faudra malgré tout avoir atteint les objectifs en 2027, ce qui revient, au vue de la situation actuelle, à « repousser le tas de sable ». Ainsi, si la demande ne se développe pas davantage dans les mois et années à venir, il est fort à parier que les volumes VN seront réalisés artificiellement au travers d'immatriculations tactiques, c'est-à-dire les véhicules de démonstration et les ventes à loueurs courte durée, qui sont les canaux les plus destructeurs de valeurs, et qui vont impacter directement les VR des VO âgés entre 6 et 18 mois. Plus les volumes qui reviendront sur le marché VO sur des âges récents seront importants, plus l'impact sera alors négatif sur l'ensemble des VR, sur ces âges récents et par effet de diffusion sur l'ensemble des VR durant le cycle de vie total.



## 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme



Concernant la France, les différentes mesures retenues visent, pour la plupart, à développer l'offre de véhicules électriques sur le marché VO, et non à stimuler la demande, ce qui serait pourtant une nécessité au vue de la situation actuelle du marché. Alors qu'à priori, la baisse du bonus de 4 000 à 2 000€ pourrait avoir un impact positif sur la valeur résiduelle, il s'avère qu'au final, les impacts sont plutôt négatifs. En effet, le bonus impacte directement le prix d'occasion du véhicule et agit comme une remise déguisée sur le prix du véhicule neuf. L'acheteur d'occasion étant parfaitement au courant de cette « remise existante », il va alors la considérer dans sa négociation de prix VO, comme le point de départ de la valeur à neuf du véhicule (prix catalogue moins le bonus). Au final, le bonus entraîne donc une baisse de la VR %, puisque la VR % n'est autre que le rapport entre le prix VO et le prix catalogue d'origine hors bonus. Mais si le marché VO regarde surtout la VR €, puisque l'acheteur d'occasion achète un prix et non un pourcentage, la VR % a une très grande importance dans les formules locatives, puisque la VR %, qui n'est autre que la dépréciation du véhicule, intervient pour 60% dans la constitution d'un loyer. Ainsi, réduire le montant du bonus, a plutôt a priori un impact positif sur la VR %. Toutefois, ce n'est vrai que dans le cas d'un marché mature ne nécessitant pas d'incitations financières pour le développer. Or, le marché des véhicules électriques n'est pas mature et nécessite

encore, en raison de prix trop élevés, des incitations financières pour se développer. La conséquence directe de la réduction du bonus a donc été l'augmentation de remises commerciales sur les VN pour compenser la perte financière des bonus. Ces remises sont venues s'ajouter à des remises existantes déjà élevées, pratiquées avant le réajustement du bonus, ce qui a donc, au final, eu un impact négatif sur la VR. Il faut d'ailleurs noter que le bonus a été supprimé en totalité pour les flottes, alors que dans le même temps, elles doivent faire face à des contraintes de plus en plus grandes pour acquérir des véhicules électriques.

Dans le même temps, le malus a été alourdi sur les véhicules jugés polluants, ce qui va provoquer un impact positif sur les VR des véhicules concernés, ou au moins favoriser une certaine stabilité des VR, dans le sens où les acheteurs d'occasions, qui sont encore majoritairement attirés par ses véhicules, vont se détourner encore davantage des véhicules neufs soumis à des malus plus ou moins élevés, pour acquérir des VO exemptés du malus. Cela va ainsi renforcer la demande d'occasion, quand dans le même temps l'offre, émanant du marché VN, va tendre à se réduire. Par conséquent, plus le rapport entre l'offre et la demande deviendra favorable à la demande, plus l'impact sur les VR sera positif.

## 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme

Toutefois, pour limiter le malus sur les VN, les acheteurs pourraient être tentés d'acquérir des véhicules avec des niveaux de finition inférieurs, et d'éviter certaines options qui viendraient alourdir le véhicule, comme un toit ouvrant ou des sièges massant. Or, sur le marché VO, il faut souligner que les acheteurs tendent à privilégier davantage les finitions hautes et que certaines options comme, par exemple, le toit ouvrant se valorisent très bien. Aussi, augmenter la volumétrie de véhicules moins bien équipés sur le marché VO, et donc potentiellement moins demandés, aura pour conséquence d'impacter plus négativement les valeurs résiduelles de ces véhicules. Pour s'en convaincre, regardons ce qu'il se passait il y a

quelques années avec les « routières » du segment D (type Peugeot 508, VW Passat ou BMW Série 3). Le segment D est, et a toujours été, un segment porté très largement par les ventes flottes et très peu par les ventes à particuliers, puisque moins de 15% des acheteurs particuliers était intéressés par ces véhicules. Par conséquent, très peu d'acheteurs d'occasion, marché qui est constitué à 98% de particuliers, n'étaient intéressés par ces véhicules. Les flottes, sur le marché du véhicule neuf, privilégiaient des moteurs d'une puissance entre 110 et 120 chevaux, car moins taxés fiscalement. Ces véhicules représentaient ainsi 70% des véhicules du segment D disponibles en VO. Les quelques particuliers et acheteurs VO

intéressés par ces véhicules, privilégiaient quant à eux des véhicules dont la puissance dépassait 150 à 160 chevaux. Le résultat de ce déséquilibre entre l'offre et la demande est que les routières ayant des puissances de 110 à 120 chevaux, surreprésentées en VO, avaient des VR très basses, quand les routières plus puissantes, nettement moins représentées en VO, avaient des VR bien plus élevées. Le risque, ici, est qu'il se passe potentiellement la même chose avec des véhicules moins bien équipés, car la fiscalité actuelle est en train d'élargir le fossé entre le marché du véhicule neuf et les attentes du marché du véhicule d'occasion, oubliant que tous véhicules neufs devient tôt ou tard un véhicule d'occasion.



## 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme

# Contraindre les flottes à acquérir des véhicules électriques va impacter durement les valeurs résiduelles si la demande ne progresse pas davantage

**Du côté des flottes, tout est fait pour les contraindre à acquérir des véhicules électriques, malgré des mesures parfois contradictoires. Concernant la TVU (ex TVS), il faut noter la suppression de l'exonération pour les véhicules hybrides, et l'exonération, au niveau régionale, de la carte grise pour les véhicules dit « propres » a également été supprimée, sauf dans la région des Hauts de France.**

La loi de finance votée en février 2025 annonce également la mise en place d'une taxe sur le verdissement des flottes. Les entreprises ayant plus de 100 véhicules en parc et moins de 15% de véhicules à faibles émissions, principalement électriques ou hybrides rechargeables, seront désormais taxées d'une amende de 2 000€ par véhicule à faible émission manquant. Ce montant montera à 4 000€ en 2026 et à 5 000€ en 2027. Pour soutenir cette mesure, différentes mesures incitatives ont été mises en place, comme l'exonération de la TVU pour les véhicules électriques ou des règles d'amortissement spécifiques concernant la batterie.

Ajoutons également la révision du malus au poids avec notamment la suppression de l'abattement pour les véhicules hybrides et, en contrepartie,

l'exonération pour les véhicules électriques, quand les véhicules hybrides rechargeables bénéficient quant à eux d'un abattement de 200kg.

Le tableau ne serait pas complet sans évoquer les modifications annoncées il y a quelques semaines sur les règles de calcul des avantages en nature des véhicules de société après plus de 20 ans de stabilité, qui viennent pénaliser très fortement les véhicules non électriques avec une hausse importante des pourcentages d'évaluations forfaitaires pour les véhicules mis à disposition à partir du 1<sup>er</sup> février 2025. La conséquence immédiate, côté salarié, est l'augmentation de l'assiette fiscale et sociale, et donc potentiellement plus d'impôt et un salaire net plus faible, et côté entreprise, un accroissement des charges sociales patronales sur cet avantage. Concernant les véhicules électriques, le régime favorable est maintenu mais transformé, puisque l'abattement passe de 50 à 70% avec un relèvement significatif du plafond annuel, préservant ainsi l'attractivité des véhicules électriques, à condition qu'ils bénéficient d'un score environnemental favorable permettant le bénéfice d'un bonus écologique.

Dans les faits, l'ensemble des changements fiscaux à l'encontre des entreprises, outre le fait qu'ils créent

énormément d'incertitudes qui se traduit par un ralentissement des achats automobiles, va contraindre les flottes à acquérir davantage de véhicules électriques ; véhicules qui se retrouveront sur le marché VO 36 à 48 mois après. Or, si on regarde de plus près les immatriculations VN flottes depuis 2021, on constate qu'elles ont augmenté de 24% entre 2021 et 2022 et de 66% entre 2022 et 2023. Cela va donc contribuer à encore gonfler fortement l'offre de véhicules électriques sur le marché VO dans les années à venir, et donc potentiellement impacter négativement les valeurs résiduelles, si la demande ne se développe pas plus et plus rapidement.

Pour autant, les entreprises, contraintes d'acquérir des véhicules électriques, n'assument en rien le risque inhérent à la valeur résiduelle, qui est entièrement assumé par les constructeurs, loueurs, captives financières des constructeurs ou distributeurs. Or, il est important de préciser qu'afin de proposer des offres locatives compétitives, les valeurs résiduelles retenues dans les offres actuelles sont déjà bien supérieures aux valeurs réelles des véhicules électriques sur le marché VO, ce qui engendre déjà des pertes importantes lors des retours de location de ces véhicules et ce qui va encore entraîner des pertes dans les années à venir.

#### 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme

Des remises très élevées sur les véhicules électriques neufs impactent largement les prix VO



Les constructeurs ont besoin de vendre toujours plus de véhicules électriques neufs pour satisfaire aux objectifs de la norme CAFE ainsi qu'aux exigences législatives françaises. Toutefois, ces mêmes constructeurs font face à des difficultés de vente grandissantes des véhicules électriques depuis plusieurs mois et se retrouvent, par conséquent, face à des stocks de véhicules neufs sur les parcs usine qu'il faut arriver à vendre « à tout prix ». A cela, il faut ajouter la nécessité de compenser la perte du bonus sur les véhicules électriques survenue fin 2024 et le fait que les véhicules électriques sont jugés trop chères par les consommateurs. Cela explique ainsi l'émergence de niveaux de remises de plus en plus élevés sur les véhicules électriques neufs; des remises qui ont bien entendu un impact négatif direct sur les prix d'occasion, puisqu'un véhicule d'occasion ne peut se vendre plus cher qu'un véhicule neuf.

Outre des niveaux de remises de plus en plus élevés pour vendre les véhicules électriques neufs, il est également intéressant de constater l'existence de remises nettement plus importantes sur les véhicules électriques que sur les véhicules thermiques, ce qui démontre bien un manque d'attractivité prix pour les véhicules électriques, en raison d'un prix catalogue trop élevé. Le graphique ci-dessus reprend les remises maximums constatées en mars 2025 pour 3 véhicules électriques et leur équivalent thermique. On constate ainsi que pour ces 3 véhicules représentatifs de leur segment, la version électrique a des remises maximums, en moyenne, 10% supérieure à la version thermique équivalente.

Ces niveaux de remises, facialement très élevés sur les véhicules électriques neufs, ont des impacts importants sur les prix de transaction VO. Ces remises

étant de plus en plus visibles et explicites sur les sites internet, l'acheteur VO négocie alors davantage son véhicule d'occasion connaissant les remises existantes pratiquées sur les véhicules neufs. Les remises pratiquées par certains constructeurs, dont les volumes importants impactent le marché, tirent alors la totalité du marché vers le bas, même pour les constructeurs qui essaient de rester plutôt vertueux en la matière et qui sont alors dans l'obligation de répliquer par des remises plus importantes pour vendre des véhicules neufs. Ainsi, étant donné qu'un véhicule d'occasion ne peut se vendre plus cher qu'un véhicule neuf et, qu'à 12 mois, la dépréciation moyenne acceptable par l'acheteur VO pour les véhicules électriques est de 25 à 30%, ces remises importantes en VN viennent alors tirer les prix VO à 12 mois vers le bas, qui par effet de diffusion, rejaillissent ensuite petit à petit sur les âges plus anciens.

## 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme



### Les baisses de prix catalogue des véhicules électriques ont un impact négatif sur les valeurs résiduelles d'occasion

**Depuis plusieurs mois déjà, les constructeurs baissent les prix catalogue de certains modèles électriques, afin de les rendre plus compétitifs. Pour autant, en fonction de l'agressivité de la baisse de prix, l'impact sur les valeurs résiduelles est plus ou moins important et selon les volumes que peuvent représenter ces modèles sur le marché, cela risque de tirer de façon globale l'ensemble du marché électrique vers le bas.**

Notons par exemple le choix récent de Stellantis de diminuer fortement les prix des e-208, e-2008 et e-308 avec le retour de la finition Style 2 000€ moins cher. Si cela ne concerne que la seule finition Style, l'impact va se faire sentir sur l'ensemble des finitions des modèles concernées et cette finition Style risque, en plus, d'avoir des valeurs résiduelles plus basses que les autres finitions, en raison de la volumétrie potentielle que l'on retrouvera sur le marché VO. D'autres constructeurs, à l'instar de Ford ou de Volvo ont également annoncé il y a quelques semaines de nouvelles baisses de prix catalogue importantes, après des baisses en 2024.

L'impact sur les VR est donc immédiat, puisque, comme cela a déjà été dit, un véhicule d'occasion

ne peut être vendu plus cher qu'un véhicule neuf. La baisse de prix intervenue sur le véhicule neuf entraîne ainsi directement une baisse de prix des véhicules d'occasion et des pertes à venir sur les véhicules de retour de location qui reviendront en VO ultérieurement, dont le prix de reprise sera encore davantage décorrélé de la réalité.

Si cela impacte négativement les valeurs résiduelles d'occasion, l'impact sur les valeurs futures des véhicules neufs concernés par ces baisses de prix est plutôt positif, dans le sens où cette action va ainsi rendre la valeur résiduelle en pourcentage, celle utilisée dans les offres locatives, plus compétitive. Pour autant, procéder à des ajustements importants de prix catalogue de façon récurrente, à l'instar, par exemple, de ce qu'a fait Tesla pendant de très nombreux mois, a au final des impacts négatifs, y compris sur les valeurs résiduelles futures. De plus, cela risque de renforcer l'incertitude chez les clients, qui, dans l'espoir de nouvelles baisses de prix catalogue, et donc de baisses de prix VO, pourraient alors repousser leur achat, provoquant ainsi un certain attentisme sur le marché.

## 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme

Les évolutions technologiques à venir auront un impact négatif sur les valeurs résiduelles des véhicules électriques

**On a pu constater dans le passé, qu'à l'inverse de ce qui se passe pour les véhicules thermiques, les progrès technologiques qui touchent les véhicules électriques ont un impact négatif sur les véhicules électriques présents sur le marché VO. L'impact est négatif car les progrès technologiques qui impactent la performance du nouveau véhicule rend de fait son prédécesseur obsolète, car dans la majorité des cas les progrès technologiques intervenus ces dernières années et qui interviendront dans les années à venir concernent un aspect essentiel de la valeur résiduelle du véhicule, qui est l'autonomie intrinsèque du véhicule électrique. Dès lors qu'une nouvelle génération de véhicules présente une meilleure autonomie, les véhicules présents sur le marché VO présentant une autonomie inférieure intéressent moins le consommateur du fait de leur caractère obsolète, et ce même si l'acheteur VO n'a pas forcément les moyens d'acquérir un véhicule neuf ayant une meilleure autonomie. Cette problématique s'explique également par le fait que les véhicules électriques sont perçus comme étant trop cher par rapport à l'usage qu'ils apportent et au regard des contraintes, notamment sur les longs trajets. Il est à noter que la progression importante de la technologie et des modèles, ces dernières années, quasiment d'une année à l'autre, a ainsi impacté négativement les valeurs résiduelles de façon importante.**

Prenons par exemple la Renault Zoé, best-seller européen en termes de ventes de véhicules électriques, qui a connu entre 2015 et 2024 des évolutions technologiques significatives ayant permis d'augmenter de façon importante l'autonomie du véhicule. En 2015 avec une batterie de 43 kWh, la Zoé présentait une autonomie de 240 km NEDC, soit 204 km WLTP. En 2016, grâce à l'introduction d'une nouvelle batterie de 41 kWh, la Zoé a vu son autonomie bondir à 380 km NEDC soit 325 km WLTP. Enfin, en 2019, avec la lancement de la nouvelle génération de Zoé, la batterie de 52 kWh développait une autonomie de 395 km WLTP, associé à une amélioration du temps de chargement, soit au final 191 km d'autonomie supplémentaire en l'espace de 4 ans. Dans le même temps, au fur et à mesure des améliorations technologiques concernant l'autonomie, le prix n'évoluait que très peu. Ainsi la nouvelle génération de Zoé en 2019 était pratiquement vendue au même prix que la génération précédente, malgré une augmentation de l'autonomie de 70 km (+21.5%). De fait, l'acheteur VO avait dès lors bien conscience que la Zoé ancienne génération, en plus d'un cycle de vie plus avancé, était déjà obsolète en termes de technologie et subissait en plus un double impact sur les VR du fait d'un prix catalogue quasiment équivalent malgré l'amélioration technologique. Par conséquent, les acheteurs VO avaient négocié à la baisse les Zoé disponibles en occasion.

## 4. Perspectives Valeurs Résiduelles à court et moyen terme

Les nouvelles évolutions de batteries, telles que les accumulateurs lithium-ion, les batteries solides ou semi-solides qui annoncent des autonomies plus importantes tout en réduisant le risque d'incendie, ou toute amélioration portant sur le temps de chargement, vont de ce fait accélérer l'obsolescence des véhicules électriques disponibles sur le marché VO et va, par conséquent,

entraîner une baisse des valeurs résiduelles des véhicules électriques d'occasion. Arrêtons-nous un peu autour de la batterie solide qui semble être la prochaine avancée technologique majeure dans le domaine du véhicule électrique. Plusieurs constructeurs travaillent actuellement sur les batteries solides, et certains d'entre eux, dont BYD, Nio, Changan, Toyota ou Stellantis ont annoncé il y

a peu l'arrivée en masse de cette technologie pour 2026 ou 2027 et même fin 2025 pour Hyundai ou MG. Aussi, s'il est encore difficile pour le moment de quantifier les impacts négatifs potentiels de ces nouvelles technologies sur les VR, car pour le moment il ne s'agit encore que d'effets d'annonce, il est certain que cela impactera négativement les VR. Mais la question essentielle résidera autour du prix de commercialisation de cette nouvelle technologie. Les véhicules électriques actuelles étant perçus comme trop chers, si le surcôt technologique de la batterie solide est trop élevé, la technologie ne prendra pas auprès des potentiels acheteurs, ce qui impacterait alors négativement les valeurs résiduelles des véhicules équipés de cette nouvelle technologie par effet de répercussions de d'autres facteurs. Si le surcôt technologique est faible, alors l'impact sur les VR sera plus ou moins fort en fonction de l'amélioration de l'autonomie proposée.



## Conclusion

**Si les volumes de véhicules électriques sur le marché de l'occasion restent faibles, comparés aux volumes de véhicules thermiques, puisqu'ils ne représentent que 5% des stocks totaux quand les stocks de véhicules essence et diesel cumulés représentent un peu plus de 80%, le marché est malgré tout saturé de véhicules électriques qui peinent à convaincre les acheteurs d'occasion actuels. Malgré des baisses de prix importantes depuis plusieurs mois, des prix encore trop élevés et certaines contraintes liées à l'usage du véhicule électrique, notamment en termes d'autonomie ou de temps de recharge, sont encore des freins au développement du véhicule électrique d'occasion. Malgré tout, s'il y a encore peu de temps, les infrastructures de recharges étaient vues comme un potentiel frein au développement des véhicules électriques, il est important de souligner le développement significatif, ces dernières années, des infrastructures de rechargement sur l'ensemble du territoire, même si tout n'est pas encore parfait à ce sujet.**

Sans verser dans le catastrophisme, mais en restant le plus objectif possible, les raisons de penser que les prix des véhicules électriques vont encore baisser dans les mois à venir sont nombreuses, rendant ainsi les perspectives à court et moyen terme pessimistes :

- De par l'évolution des immatriculations de véhicules électriques neufs depuis 2021, les stocks de véhicules électriques d'occasion vont encore grossir dans les mois à venir, alors que la demande devrait augmenter de façon beaucoup plus limitée, renforçant ainsi le déséquilibre offre-demande en défaveur de l'offre.
- Les politiques de l'offre menées par les pouvoirs publics, tant au niveau européen, qu'au niveau français, contribuent également à renforcer les stocks VO, tout en créant de l'incertitude et de l'attente au niveau de la demande, avec pour conséquence de déséquilibrer le rapport offre-demande ; sans parler des retours des véhicules issus du leasing social d'ici à 18 mois avec des valeurs résiduelles complètement décorrélées du marché.
- Des remises VN toujours plus élevées sur les véhicules électriques
- Des évolutions technologiques à venir dans un futur plus ou moins proche...



Les valeurs de rachat, bien supérieures au marché, utilisées dans les contrats de location depuis 3 à 4 ans expliquent les pertes actuelles rencontrées par les constructeurs et leurs captives financières, loueurs et distributeurs. Pour autant, il ne faut pas croire que cela ira mieux dans les mois à venir, car d'une part, les valeurs résiduelles vont continuer de baisser pour s'ajuster à la demande marché encore limitée, et d'autre part, car les valeurs résiduelles utilisées dans les offres locatives actuelles, afin de les rendre plus attractives pour favoriser les ventes de véhicules électriques neufs, sont encore bien supérieures à la réalité du marché. Par conséquent, constructeurs, loueurs et distributeurs vont devoir encore assumer des pertes financières pendant encore un certain temps, à moins que la demande ne se développe à un rythme bien plus important et plus rapidement.



**Yoann Taitz**

**Responsable Valeurs Futures  
et Expert Marché**

**E-mail :** [ytz@indicata.com](mailto:ytz@indicata.com)

**indicata**  
Part of Autorola