

QUAND L'ÉLECTRIQUE RENCONTRE LE MARCHÉ

Europe aujourd'hui, Brésil demain ?

Prix, stocks et valeurs résiduelles à l'épreuve de la
demande réelle

Pourquoi ce livre blanc ?

L'électrification ne produit pas un marché unique. Elle révèle, au contraire, la manière dont les politiques publiques, les structures de flotte, les capacités d'absorption et le financement façonnent chaque marché national. Ce livre blanc analyse les mécanismes déjà visibles en Europe et les compare à ceux qui commencent à se mettre en place au Brésil.

Le point de départ est simple : les outils classiques de lecture du marché de l'occasion — offre, demande, prix, rotation et valeur résiduelle — continuent de fonctionner. Ce qui change, c'est l'environnement dans lequel ils opèrent. Lorsque l'offre est accélérée en amont plus vite que la demande ne peut se construire, le marché de l'occasion devient le lieu où l'écart est finalement corrigé.

L'objectif n'est pas de prétendre que le Brésil reproduira mécaniquement le parcours européen. Il s'agit plutôt d'identifier les conditions qui transforment une transition technologique en risque de valeur résiduelle, puis d'observer lesquelles sont déjà présentes — ou encore absentes — dans le marché brésilien.

“Ce qui m'intéresse ici n'est pas de savoir si le véhicule électrique est une bonne ou une mauvaise technologie. La question est plus opérationnelle : à quel moment un marché cesse-t-il d'absorber les volumes par la demande et commence-t-il à les absorber par le prix ?”

Yoann Taitz – Regional Head of Forecasting and Market Expert, Indicata Global

Périmètre et méthode

- Analyse des trajectoires de prix, des stocks et de la liquidité observées dans les données Indicata présentées dans le document source.
- Comparaison de marchés nationaux européens, puis analyse du Brésil comme marché de l'occasion encore en formation.
- Lecture combinée des indicateurs : le Market Days Supply (MDS), qui estime le nombre de jours nécessaires pour écouler le stock au rythme de ventes observé, les prix, l'origine des flux, la fiscalité, le financement et la maturité de la demande.
- Les graphiques sont repris tels qu'ils apparaissent dans les supports fournis ; les commentaires ont été réécrits dans une logique de publication.



Cinq enseignements à retenir

L'Europe et le Brésil avancent vers une mobilité plus électrifiée, mais ils n'en sont ni au même point ni soumis aux mêmes mécanismes d'ajustement.

#	Enseignement	Implication
1	L'Europe n'est pas un seul marché BEV	Le choc initial est commun, mais les trajectoires de prix et de stock restent nationales. Fiscalité, flotte, financement et flux transfrontaliers déterminent la vitesse et la profondeur de l'ajustement.
2	Le prix est devenu le principal mécanisme de compensation	Lorsque l'offre progresse plus vite que la demande, le marché de l'occasion ne réduit pas les volumes disponibles : il les réévalue. La correction de valeur résiduelle est alors la manifestation retardée d'un déséquilibre créé en amont.
3	Les constructeurs chinois déplacent les références avant même de dominer les volumes	Leur impact tient autant à la structure de prix, au niveau d'équipement et à la constitution de stocks qu'à leur part de marché. Ils contribuent à fixer de nouveaux repères de prix et révèlent des plafonds de valeur propres à chaque marque.
4	Le Brésil ne subit pas encore une pression systémique de remarketing	Le marché BEV d'occasion reste étroit et liquide, sans surstock généralisé. Mais les prix corrigent déjà davantage que ceux des autres motorisations, signe que l'ajustement par le prix a commencé.
5	Le risque brésilien est moins immédiat que structurel	La concurrence chinoise, la production locale, la réforme fiscale et l'arrivée future sur le marché de l'occasion des véhicules vendus neufs aujourd'hui créeront progressivement une exposition plus forte. Le calendrier diffère de l'Europe, mais les règles économiques restent les mêmes.

EN UNE PHRASE

L'Europe fait face à une pression de valeur résiduelle déjà matérialisée ; le Brésil construit aujourd'hui les conditions d'une exposition future.

Quand le marché BEV européen rencontre la réalité

Un même choc, plusieurs équilibres nationaux

1.1 L'Europe : un réseau de marchés nationaux, pas un système unique

Parler du « marché européen » masque une réalité essentielle : les règles fiscales, les structures de flotte et les incitations diffèrent profondément d'un pays à l'autre. Ces différences se retrouvent ensuite dans la composition des stocks, la vitesse de rotation et les valeurs résiduelles.

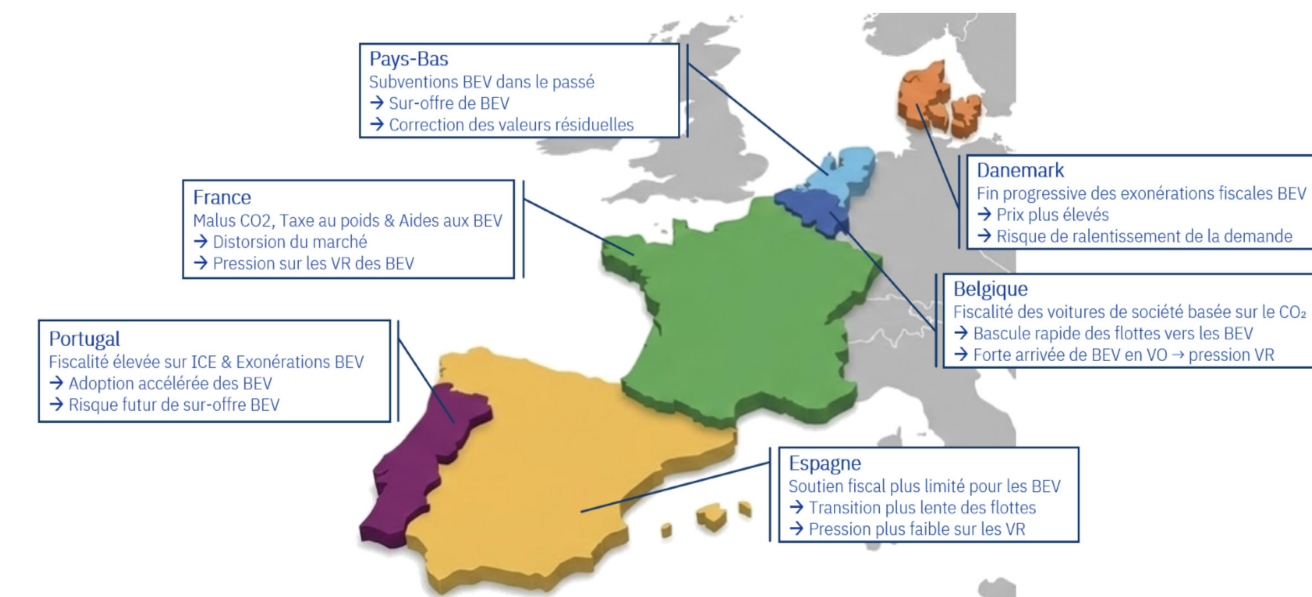


FIGURE 1 – Les politiques fiscales et les incitations produisent des structures de marché très différentes selon les pays.

La carte ne montre pas encore des résultats de prix ; elle montre les règles du jeu. En France, la combinaison de la taxation du CO2, du poids et des dispositifs en faveur des BEV influence directement les canaux d'immatriculation. Aux Pays-Bas, les aides passées ont contribué à créer des volumes importants. En Belgique, la fiscalité des voitures de société a accéléré la pénétration des BEV dans les flottes. À l'inverse, l'Espagne a connu une poussée fiscale moins forte et une transition plus progressive.

Ces choix ne sont ni comparables ni synchronisés. Ils modifient le volume qui arrivera sur le marché de l'occasion, le moment où il y arrivera et la capacité de la demande locale à l'absorber. Il est donc logique que les prix ne convergent pas automatiquement vers un équilibre européen unique.

Des règles nationales différentes produisent des trajectoires de valeur résiduelle différentes.

Un choc commun, des ajustements nationaux

Les cinq marchés connaissent un tournant comparable au début de 2023, mais les trajectoires divergent rapidement. Le Royaume-Uni corrige plus tôt et plus profondément, tandis que l'Italie et l'Espagne résistent davantage. En juillet 2026, l'écart entre les marchés les plus solides et les plus faibles dépasse 23 points d'indice.

Le choc est donc commun, mais son absorption est nationale. Il dépend de la structure des flottes, de la profondeur de la demande, de la fiscalité et des politiques publiques. Il n'existe pas un seul équilibre européen du BEV d'occasion, mais une série d'équilibres locaux reliés entre eux.

“Un écart de 23 points entre grands marchés ne doit pas être lu comme une anomalie temporaire. Il révèle que la valeur résiduelle n'est pas seulement une propriété du véhicule : elle est aussi une propriété du marché dans lequel ce véhicule doit être revendu.”

Yoann Taitz – Regional Head of Forecasting and Market Expert, Indicata Global

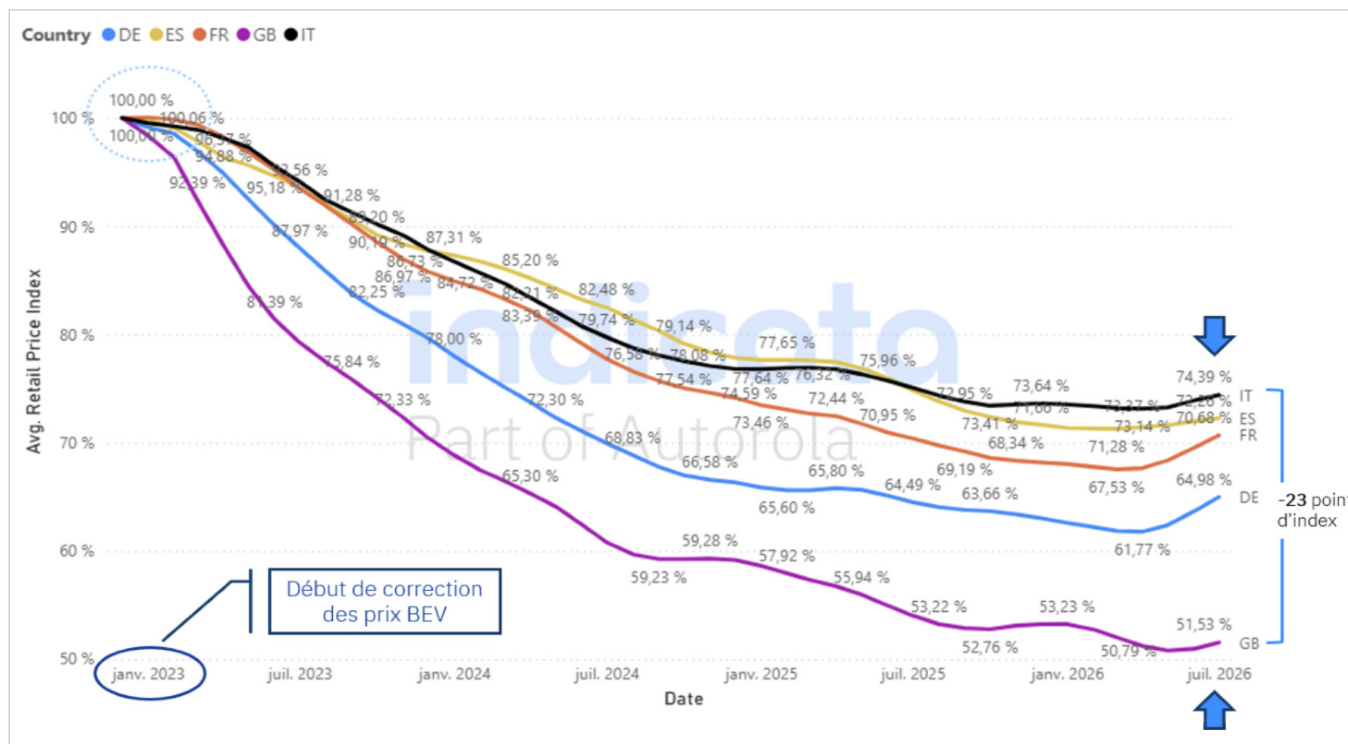


FIGURE 2 - Indice de prix BEV dans cinq grands marchés européens, base janvier 2023.

1.2 L'origine du stock compte autant que son niveau

Le MDS — pour Market Days Supply — estime le nombre de jours nécessaires pour écouler le stock disponible au rythme de ventes observé. Un MDS élevé ou faible ne peut donc pas être interprété sans comprendre comment le stock a été créé. Le volume, le canal d'origine et la concentration temporelle des retours jouent un rôle déterminant.

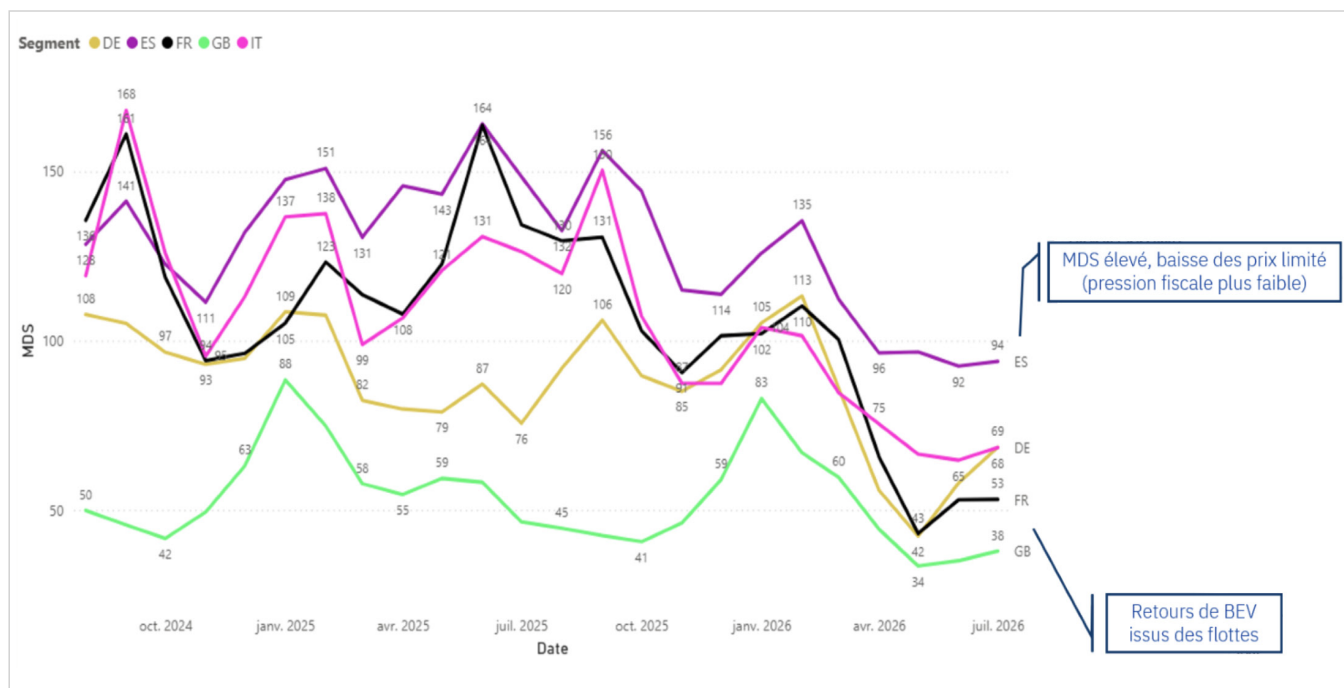
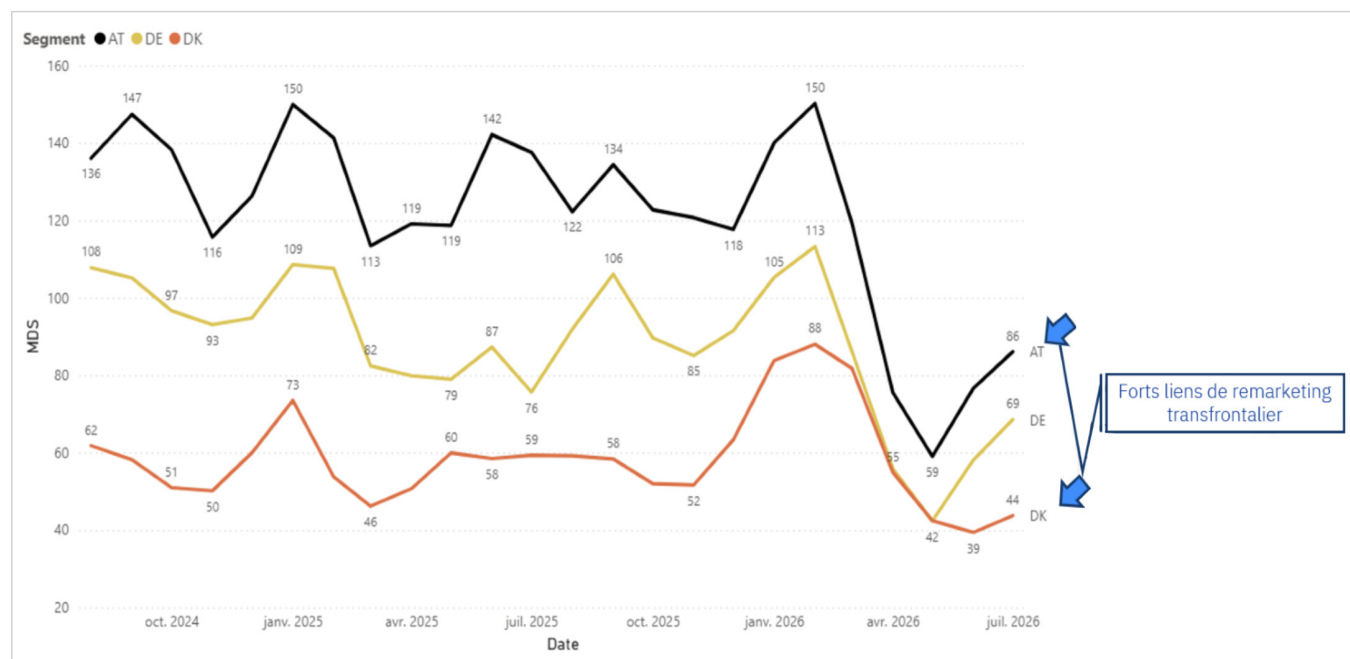


FIGURE 3 - Pression de stock BEV et mécanismes d'alimentation du marché de l'occasion.

En France et au Royaume-Uni, les flux BEV sont fortement liés aux canaux de flotte. Les véhicules reviennent donc sur le marché de l'occasion par vagues relativement concentrées à l'issue des contrats, le plus souvent après 36 ou 48 mois. L'Espagne présente un profil différent : le MDS reste élevé, mais la correction de prix est plus limitée, en cohérence avec une impulsion fiscale et de flotte moins forte.

La pression de stock ne suffit donc pas à expliquer l'ajustement. Un même niveau de MDS peut provenir d'un afflux de flotte, d'une faiblesse structurelle de la demande ou d'un marché qui a déjà corrigé ses prix. Il faut toujours replacer l'indicateur dans la mécanique qui l'a produit.

Les flux transfrontaliers transmettent — sans uniformiser — la pression



L'Allemagne, l'Autriche et le Danemark sont reliés par des flux de remarketing historiques. Une partie de la pression nationale peut être absorbée par les exportations, tandis qu'une partie peut être transmise aux marchés voisins. Toutefois, l'évolution plus récente du Danemark montre que l'intégration transfrontalière n'efface pas les déterminants locaux.

Les flux jouent donc un rôle de tampon, mais ils ne créent pas un marché homogène. La demande locale, la fiscalité et la composition des flottes continuent d'imposer leurs propres contraintes.

FIGURE 4 - Allemagne, Autriche et Danemark : marchés connectés, niveaux de stock différents.

1.3 Quand la macroéconomie devient un moteur du marché de l'occasion

À partir de 2022, le financement cesse d'être un simple facteur d'environnement. Il devient un déterminant direct de l'accessibilité et donc de la formation des prix.

Le début du resserrement monétaire de la BCE coïncide avec un retournement généralisé dans les grands marchés. La correction n'a ni la même amplitude ni la même vitesse partout, mais son calendrier est largement commun. La hausse des mensualités réduit la capacité du marché à soutenir des niveaux de prix élevés, en particulier pour les technologies dont la demande privée reste plus sensible.

Le financement n'explique pas à lui seul l'ajustement. Il amplifie néanmoins les déséquilibres de stock, les effets de flotte et les contraintes nationales. À partir de ce moment, l'accessibilité devient une limite structurelle du marché de l'occasion.

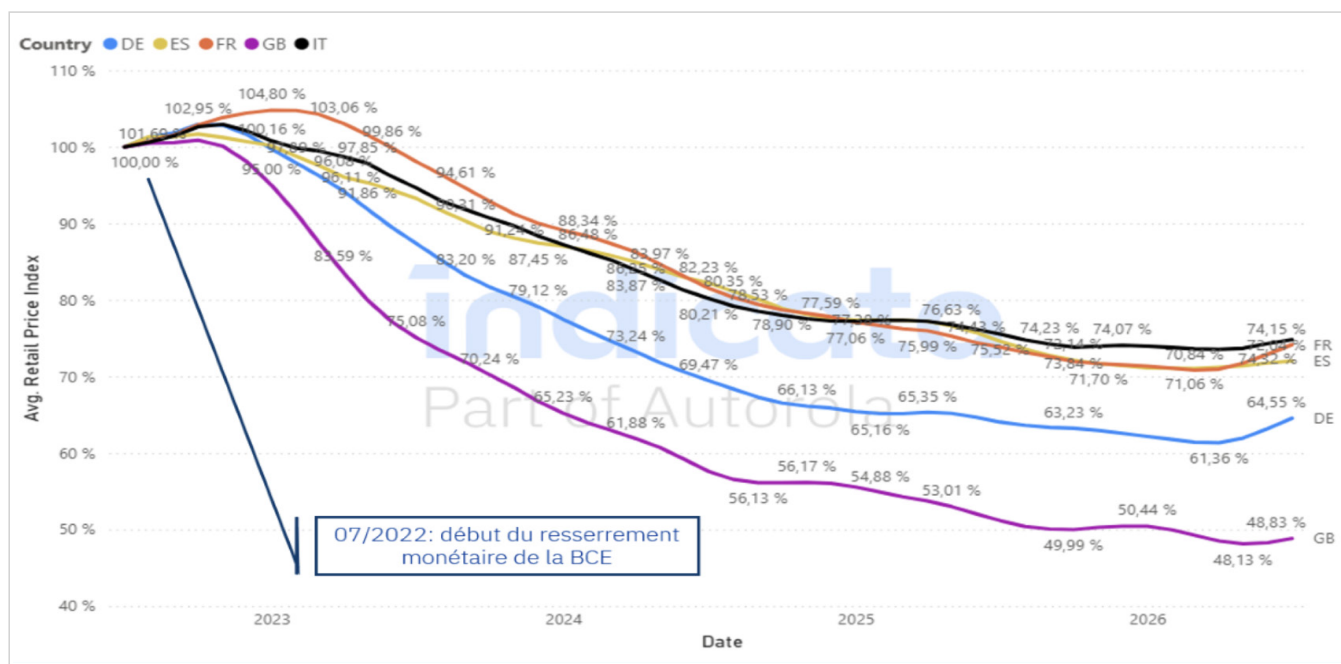
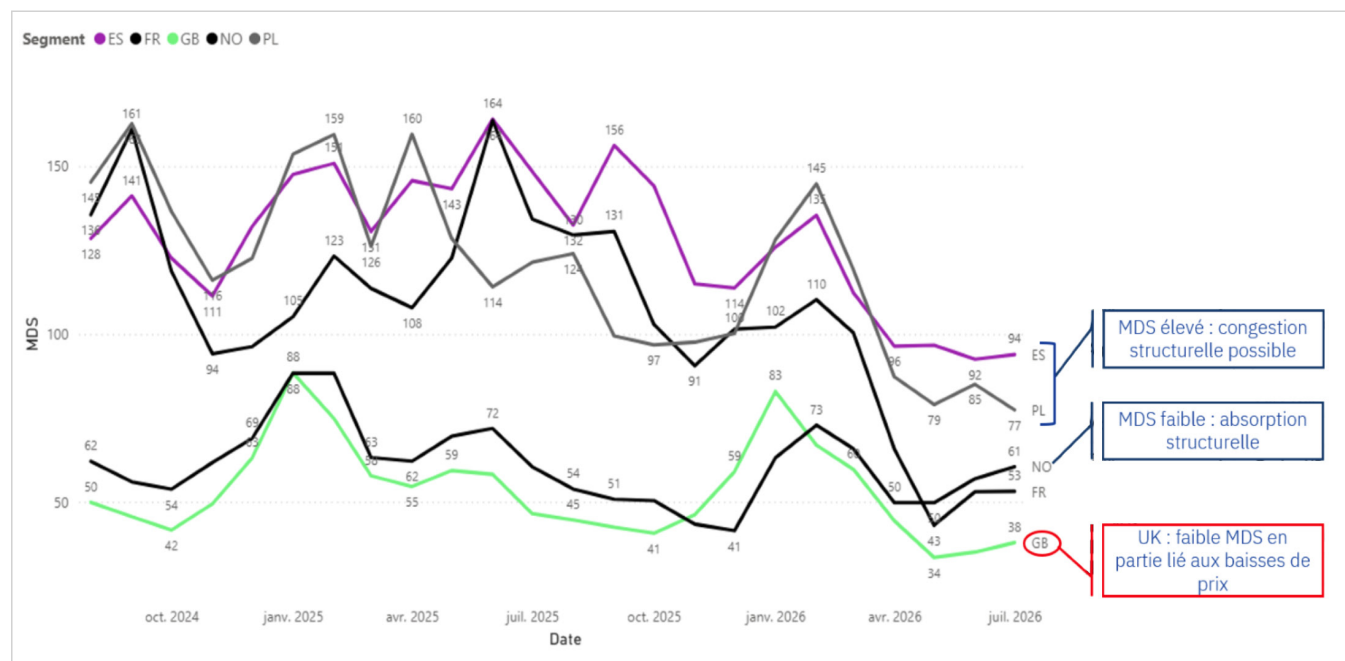


FIGURE 5 - Le durcissement monétaire coïncide avec un point de retournement commun des prix BEV.

Capacité d'absorption : un même MDS peut cacher des réalités opposées



En Espagne et en Pologne, un MDS élevé traduit une congestion structurelle : la demande n'est pas assez profonde par rapport aux volumes disponibles. En Norvège, un MDS faible reflète au contraire une absorption structurelle, soutenue par un écosystème mature, des infrastructures développées et une demande installée.

Le Royaume-Uni affiche lui aussi un MDS faible, mais le mécanisme est différent : une partie de cette fluidité est obtenue par une correction importante des prix. Le stock se vend, mais au prix d'une réévaluation rapide de la valeur.

FIGURE 6 - La capacité d'absorption nationale reste très inégale.

La liquidité apparente ne suffit pas à qualifier la santé d'un marché : elle peut provenir de la demande ou du prix.

Des prix proches, des mécanismes économiques différents

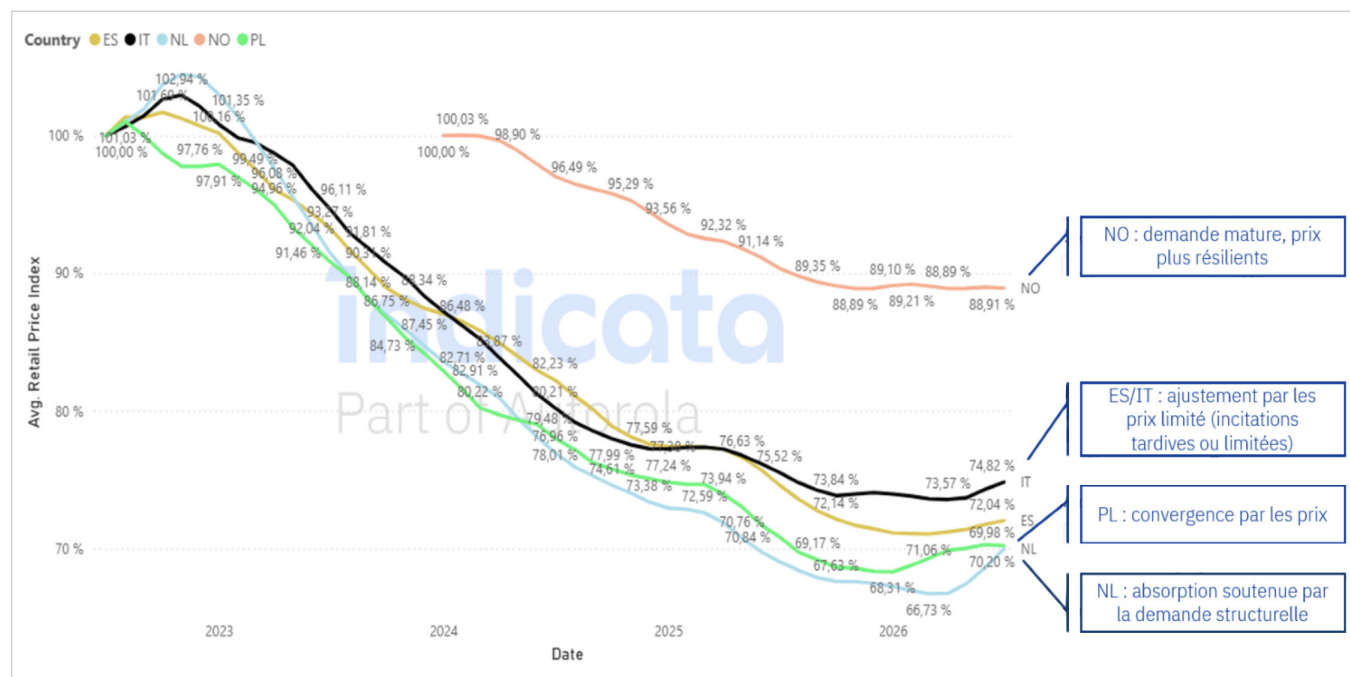


FIGURE 7 - Des trajectoires de prix convergentes peuvent masquer des équilibres très différents.

L'Espagne, l'Italie, la Pologne et les Pays-Bas terminent la période dans une zone de prix relativement proche. Pourtant, les causes ne sont pas les mêmes. En Espagne et en Italie, la correction a été plus contenue, en partie parce que l'accélération de l'offre a été moins intense. En Pologne, la convergence est davantage tirée par le prix, sous la contrainte d'un pouvoir d'achat plus faible. Aux Pays-Bas, l'absorption s'inscrit dans un écosystème BEV plus mature.

La Norvège se distingue par une meilleure résilience des prix, cohérente avec une demande déjà structurelle. Ainsi, un prix final comparable ne signifie ni le même état de santé, ni le même risque futur.

1.4 La politique accélère l'offre; le marché de l'occasion rétablit la discipline

La transition européenne n'est pas seulement technologique. Elle est accélérée par des objectifs réglementaires, des mécanismes fiscaux et des structures commerciales qui déplacent le risque dans le temps.

“Le marché de l'occasion ne s'oppose pas aux politiques publiques. Il leur attribue simplement un prix. Lorsque l'ambition politique et la demande réelle ne sont pas alignées, la valeur résiduelle devient l'endroit où l'écart est comptabilisé.”

Yoann Taitz – Regional Head of Forecasting and Market Expert, Indicata Global

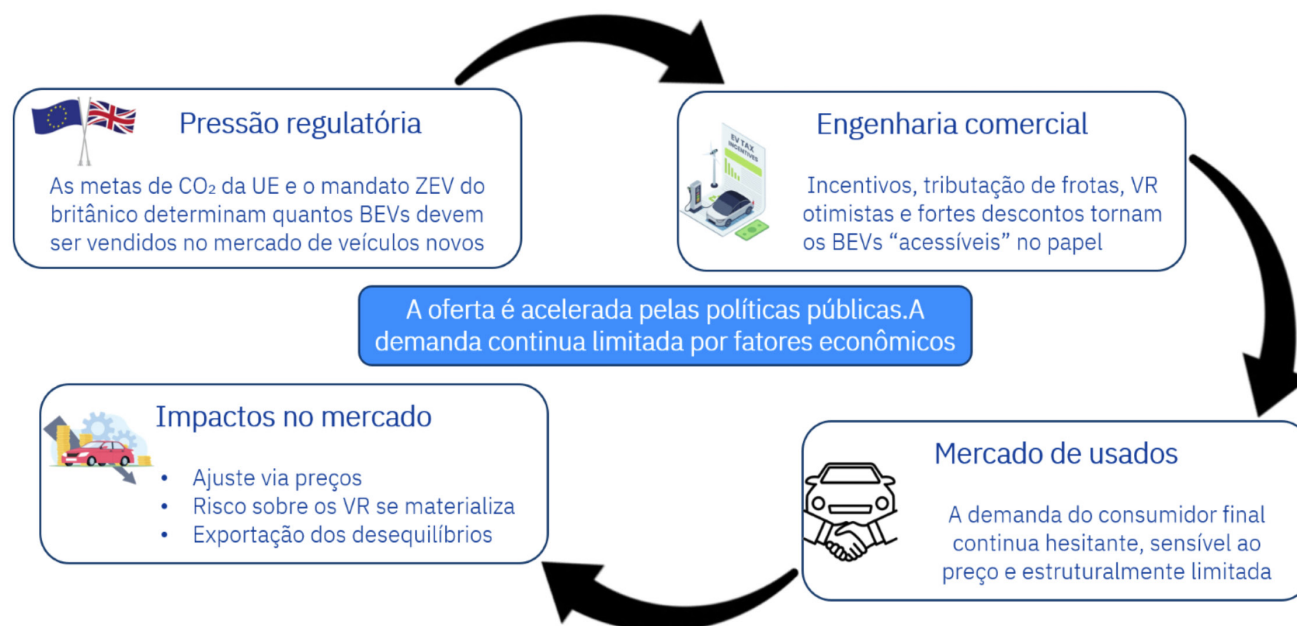


FIGURE 8 - De la pression réglementaire au marché de l'occasion : la chaîne de transmission du risque.

Dans l'Union européenne, les normes de CO₂ applicables aux voitures neuves — souvent désignées comme normes CAFE — imposent aux constructeurs des objectifs moyens d'émissions à l'échelle de leur flotte. Au Royaume-Uni, le ZEV mandate fixe une part minimale croissante de véhicules zéro émission dans les immatriculations neuves. Ces dispositifs ne sont pas identiques, mais ils accélèrent tous deux l'arrivée de BEV sur le marché du neuf. Pour soutenir cette trajectoire, l'industrie mobilise des aides commerciales, la fiscalité des flottes, des

hypothèses de valeur résiduelle optimistes et des remises importantes.

Le résultat n'est pas une disparition des volumes, mais un ajustement de prix. Les valeurs résiduelles se corrigent, les pertes apparaissent et les déséquilibres se déplacent entre pays. La transition est donc organisée du côté de l'offre, puis négociée du côté de la demande.

Une Europe fragmentée et asynchrone

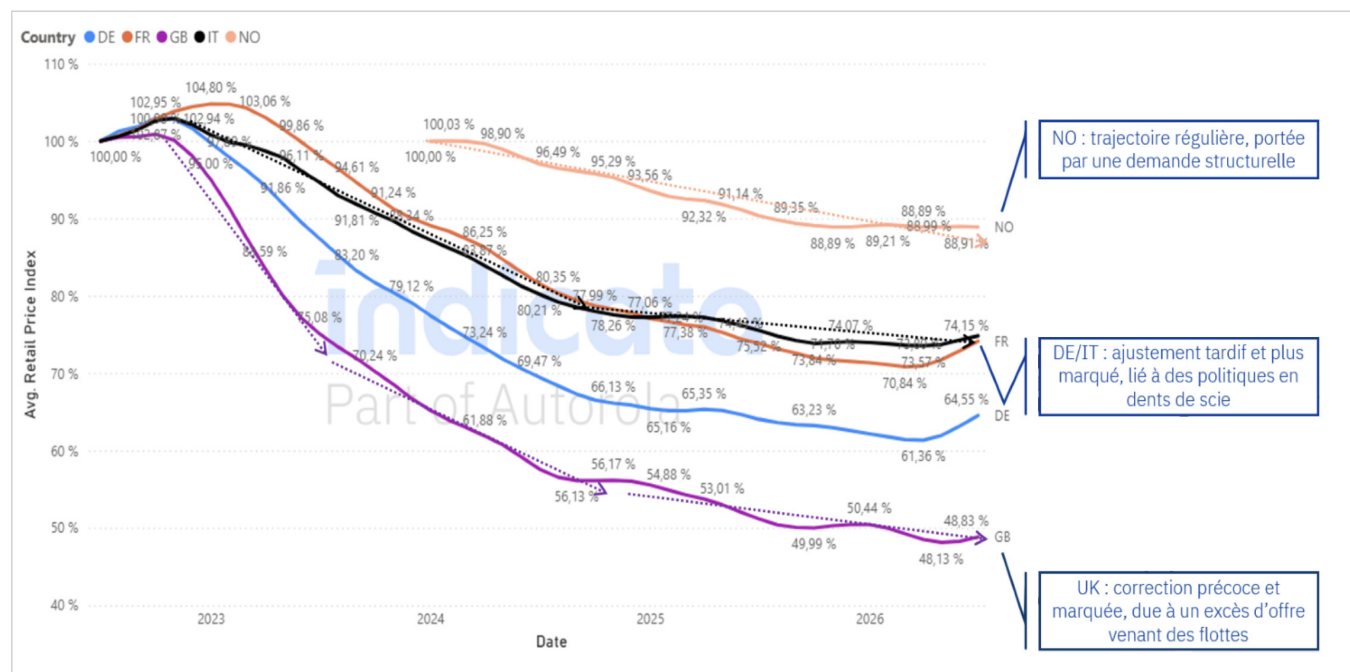


FIGURE 9 - Les marchés s'ajustent à des vitesses et avec des pentes différentes.

Le Royaume-Uni a corrigé tôt et brutalement, après une accélération rapide des volumes de flotte. L'Allemagne a connu une correction importante mais plus progressive. La France et l'Italie ont réagi plus tard, tandis que la Norvège suit une trajectoire beaucoup plus lisse.

Ces différences montrent que l'Europe est à la fois fragmentée par ses structures nationales et asynchrone dans son calendrier d'ajustement. Les pressions sont communes, mais les phases de correction ne se déclenchent pas au même moment.

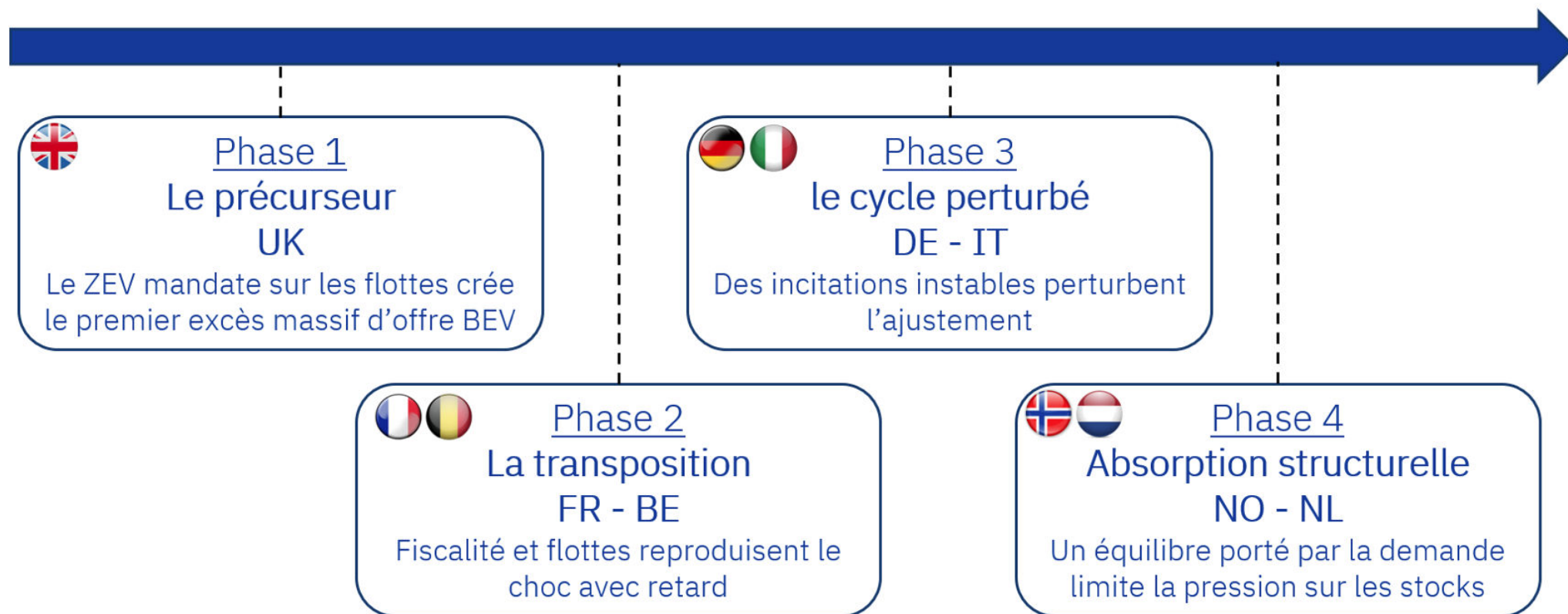


FIGURE 10 - Une séquence européenne en quatre profils : précurseur, transposition, cycle perturbé et absorption structurelle.

1.5 Les constructeurs chinois déplacent les références avant de dominer les volumes

L'influence chinoise en Europe ne se résume pas à une histoire de part de marché. Elle est déjà une histoire de prix, de stock et de plafonds de valeur d'occasion.

Sans héritage de marque comparable ni profondeur historique sur le marché de l'occasion, les nouveaux entrants compensent par le prix et le niveau d'équipement. Même avec des volumes encore limités, cette stratégie déplace les repères de prix utilisés par les acheteurs, les distributeurs et les financeurs.

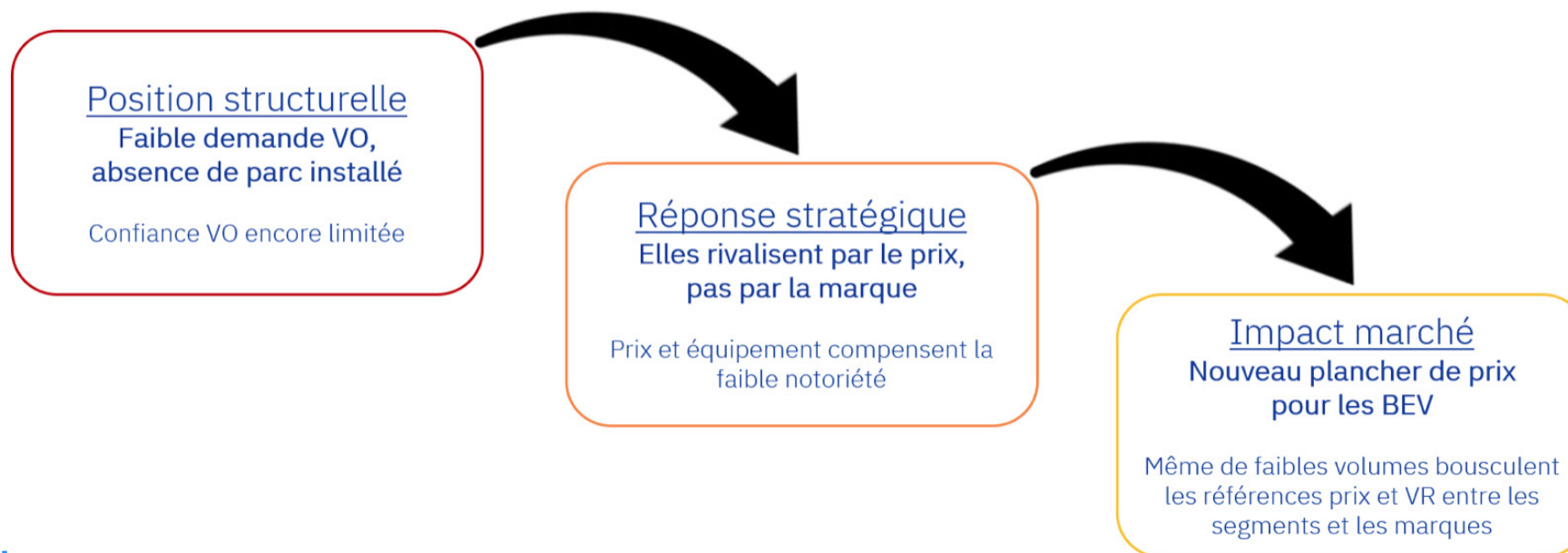
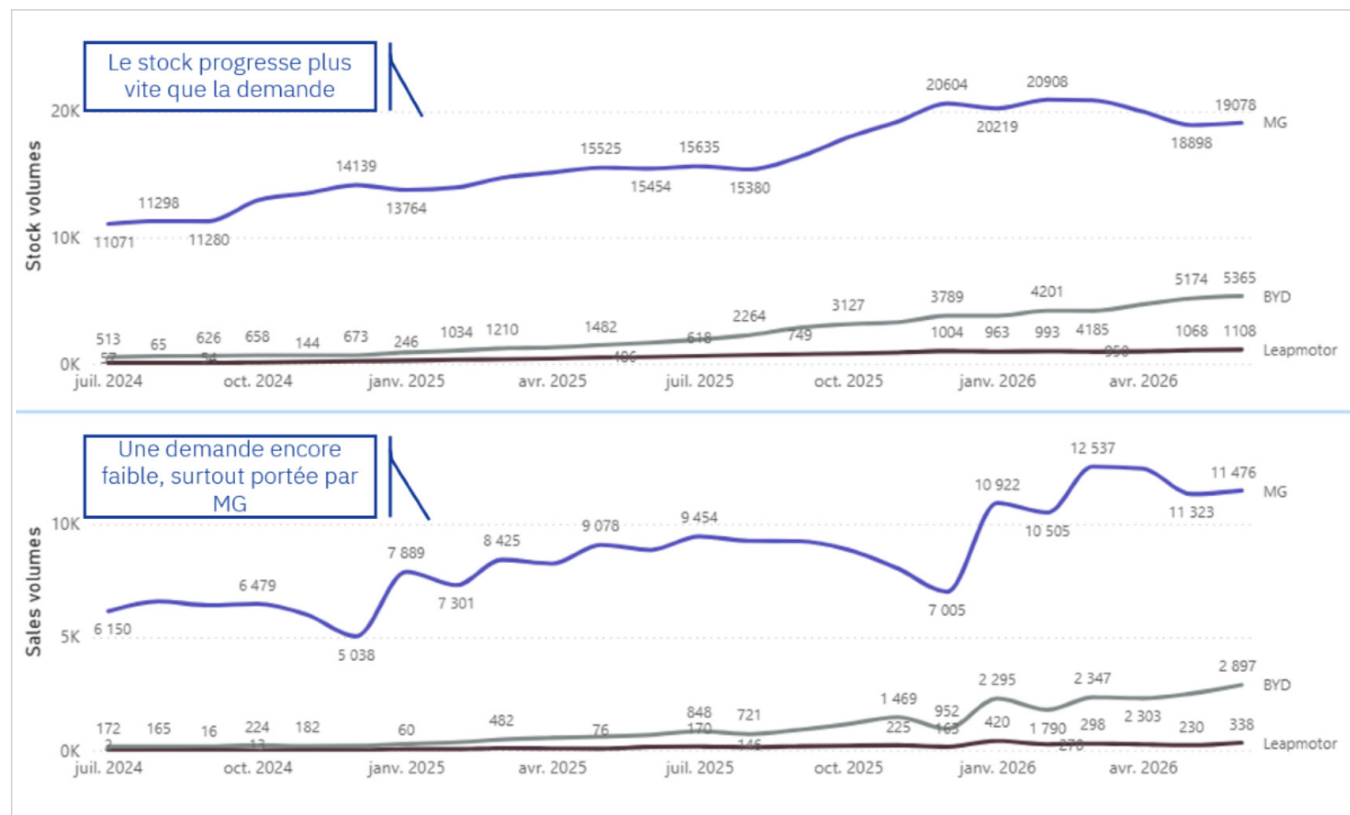


FIGURE 11 - Faible base installée, réponse par le prix, effet systémique sur les références de marché.

Le stock progresse plus vite que la demande prouvée



MG reste le principal acteur chinois en stock comme en ventes. BYD progresse à partir d'une base plus faible, tandis que Leapmotor demeure marginal. Les autres marques chinoises représentent, à ce stade, des volumes encore très faibles sur le marché de l'occasion et ne modifient pas encore significativement la lecture d'ensemble. Au point de mesure présenté, MG et BYD détiennent un stock équivalant à environ deux mois de ventes, contre près de trois mois pour Leapmotor. Ce déséquilibre n'est pas neutre pour les valeurs résiduelles : lorsqu'une offre durablement supérieure à la demande doit être écoulee, les remises et les baisses de prix deviennent le principal mécanisme de compensation, ce qui exerce une pression négative sur les prix d'occasion et sur les hypothèses de valeur résiduelle.

La demande n'est donc pas absente, mais l'expansion de l'offre précède la profondeur réellement démontrée du marché. Cette accumulation augmente progressivement le besoin d'actions commerciales et d'ajustements de prix.

FIGURE 12 - MG, BYD et Leapmotor : progression du stock et des ventes dans les marchés observés.

Le marché de l’occasion impose un plafond propre à chaque marque

Les modèles chinois ne sont plus tous relégués au bas du classement à 12 mois. Leur prix d’occasion inférieur s’explique d’abord, de façon mécanique, par un prix catalogue neuf généralement plus bas. Ils occupent néanmoins une zone de prix relativement resserrée, inférieure à celle des références européennes et coréennes les mieux établies. À 36 mois, le BYD Atto 3 conserve une valeur significative, sans atteindre le niveau des Volkswagen ID.4, ID.5 ou Hyundai Ioniq 5.

Le point essentiel est que le marché de l’occasion n’accorde pas automatiquement le même positionnement à toutes les marques. Le prix catalogue fixe un point de départ, mais la confiance, le réseau, la profondeur de la demande et la notoriété déterminent le plafond réellement accessible.

“Les nouveaux entrants supposent parfois que la qualité produit suffira à produire une parité de valeur d’occasion. Or le marché valorise aussi l’écosystème : confiance, réseau, réparabilité, liquidité et profondeur d’acheteurs.”

Yoann Taitz – Regional Head of Forecasting and Market Expert, Indicata Global

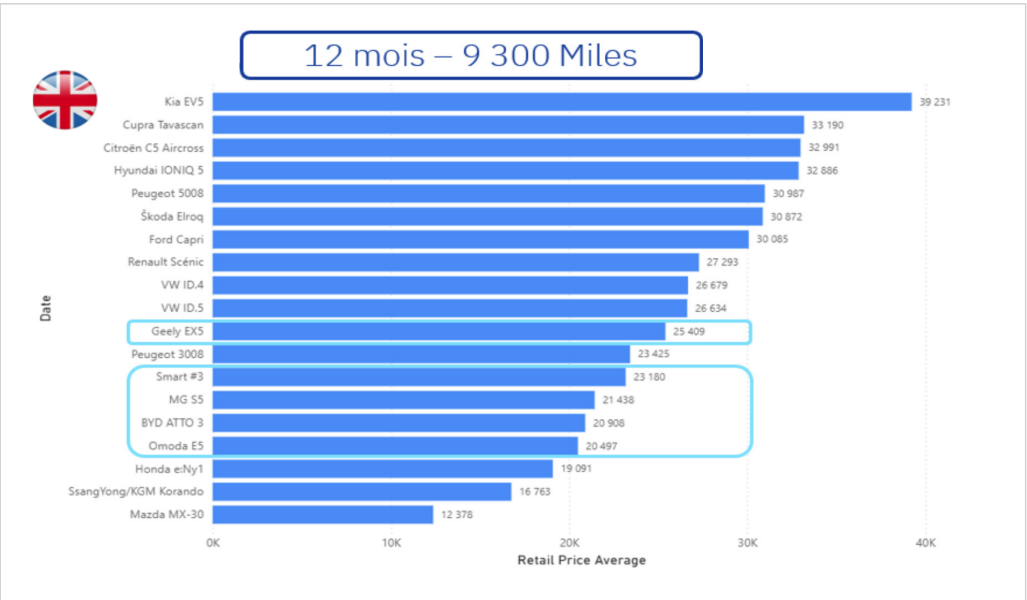


FIGURE 13
Royaume-Uni, 12 mois / 9 300 miles (15 000 km) : positionnement prix des modèles SUV-C.

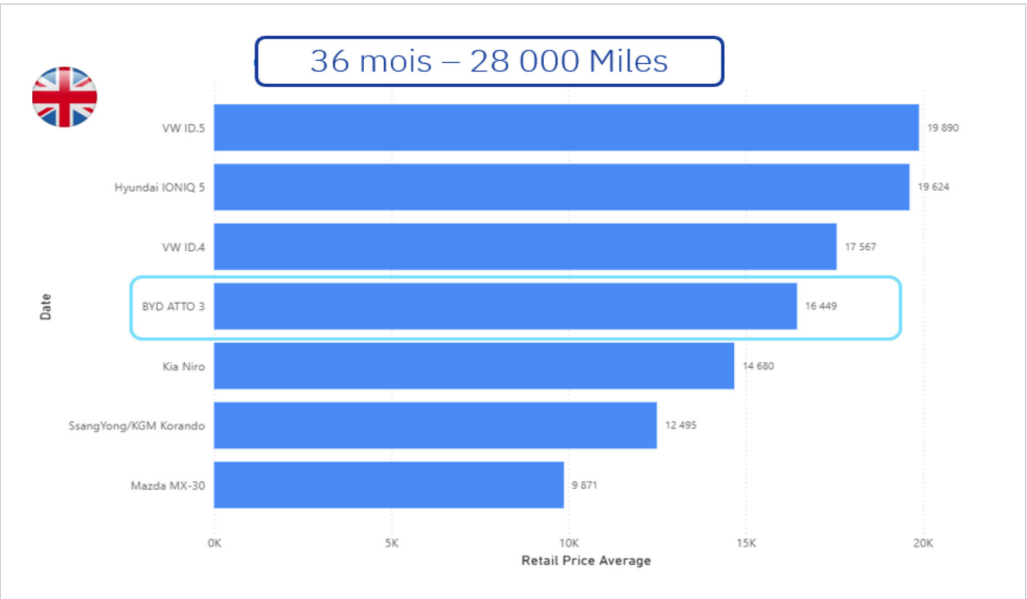


FIGURE 14
Royaume-Uni, 36 mois / 28 000 miles (45 000 km) SUV-C : la hiérarchie de marque reste visible.

Le repère de prix se forme avant le choc de volume

En Italie, une hiérarchie similaire apparaît sur une base d'observation encore réduite. Les modèles chinois ne se situent pas tous au dernier rang, mais ils se concentrent dans une plage de prix étroite. À 36 mois, le nombre de modèles observables reste limité ; le premier signal disponible montre néanmoins un écart important par rapport aux références européennes et coréennes.

Le marché n'a donc pas besoin d'attendre des volumes massifs pour intégrer un nouveau benchmark. Les attentes de prix peuvent se former en amont et influencer les futures valeurs résiduelles avant même que la vague de retours n'arrive.

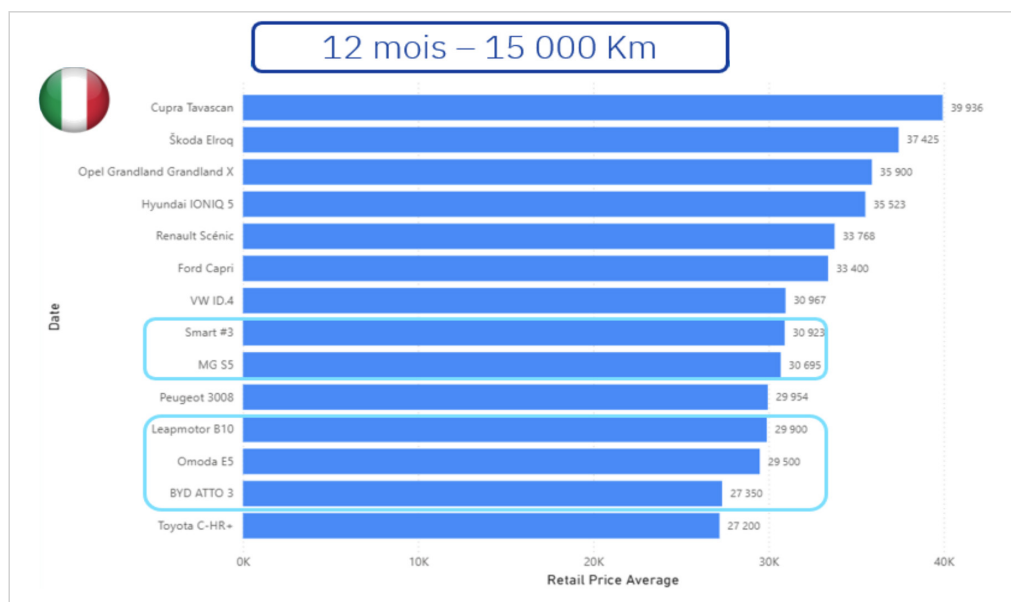


FIGURE 15
Italie, 12 mois / 15 000 km
SUV-C : un positionnement
chinois déjà identifiable.

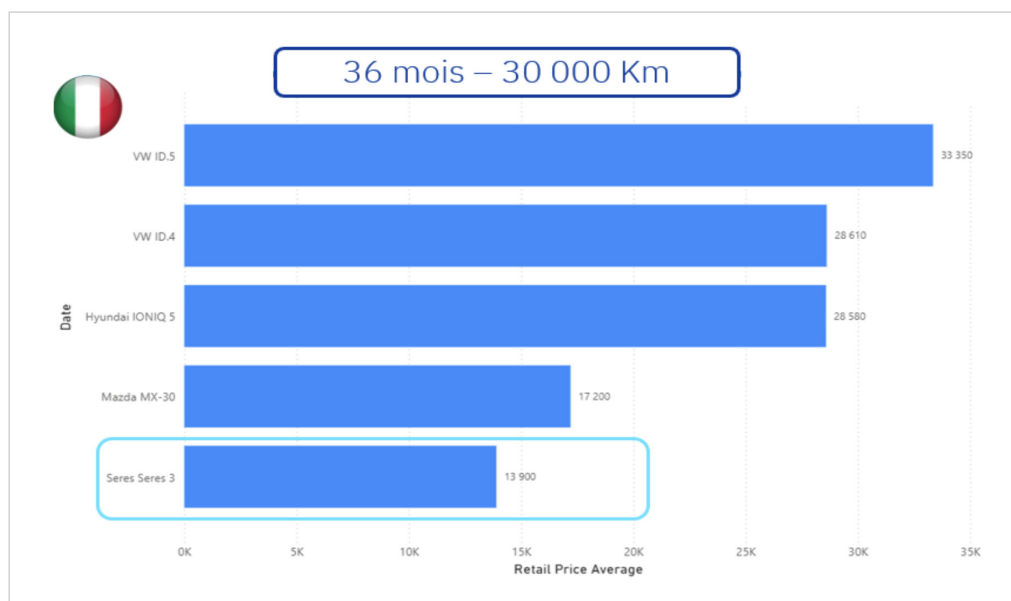


FIGURE 16
Italie, 36 mois / 30 000 km
SUV-C : premiers signaux d'un
plafond de prix spécifique.

1.6 La correction européenne n'est pas terminée

Les prix se sont ajustés rapidement. Les hypothèses, les ambitions de volume et l'allocation du risque évoluent beaucoup plus lentement.

L'ajustement actuel n'a pas été déclenché par le marché de l'occasion. Il a été déclenché en amont, par des hypothèses de pénétration, de coût total d'usage et de valeur résiduelle utilisées pour rendre la transition commercialement viable. Le marché de l'occasion applique ensuite ses propres contraintes : sensibilité au prix, hiérarchies de marque, profondeur de demande et plafonds de segment.

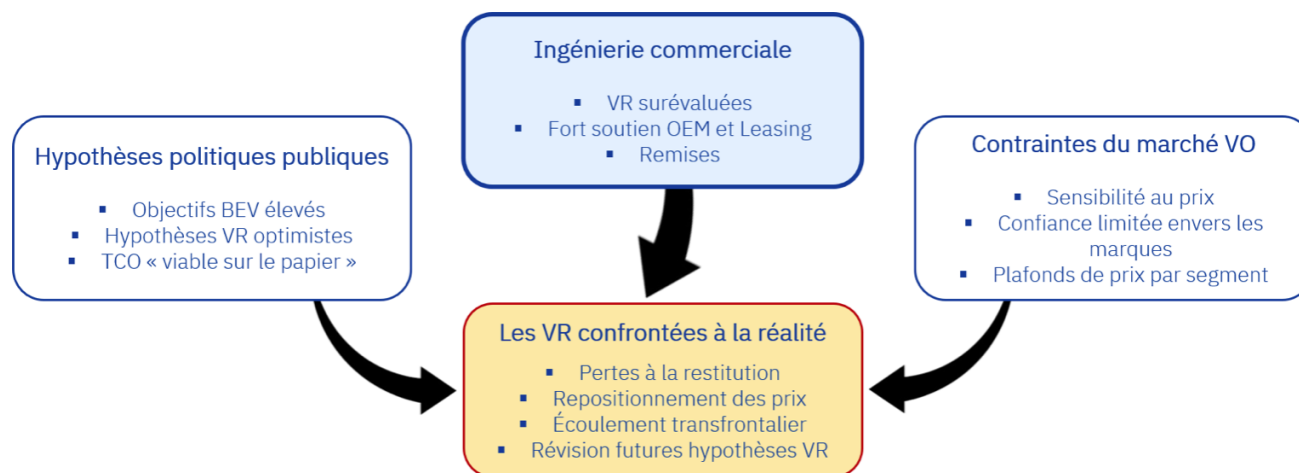


FIGURE 17

Les valeurs résiduelles rencontrent les contraintes réelles du marché de l'occasion.

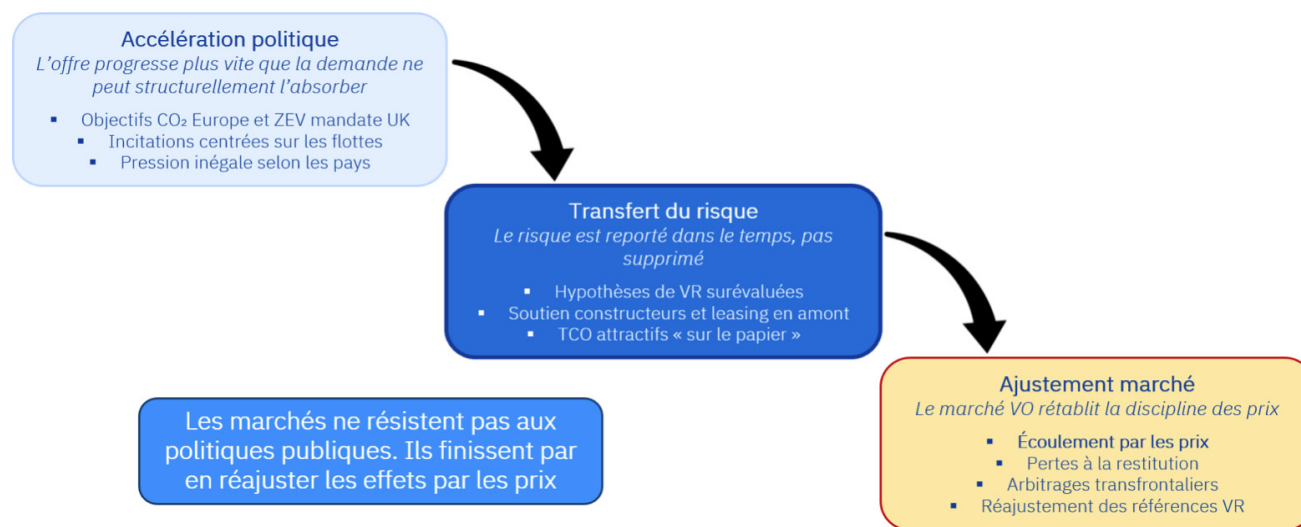


FIGURE 18

Accélération politique, transmission commerciale et réajustement de marché.

Ce que nous observons n'est pas une série d'échecs locaux. C'est la conséquence logique d'une accélération de l'offre plus rapide que la demande. Les structures commerciales ont retardé le risque, mais ne l'ont pas supprimé. Lorsque l'écart devient visible, la réévaluation n'est plus un choix : elle devient un mécanisme.

Les prix, les volumes tactiques et les flux transfrontaliers ont déjà réagi. Les hypothèses de valeur résiduelle, la répartition du risque entre constructeurs, sociétés de leasing et distributeurs, ainsi que la discipline de prix restent sous pression. Les ambitions de volume et les objectifs politiques sont, eux, encore largement dissociés de la demande privée.

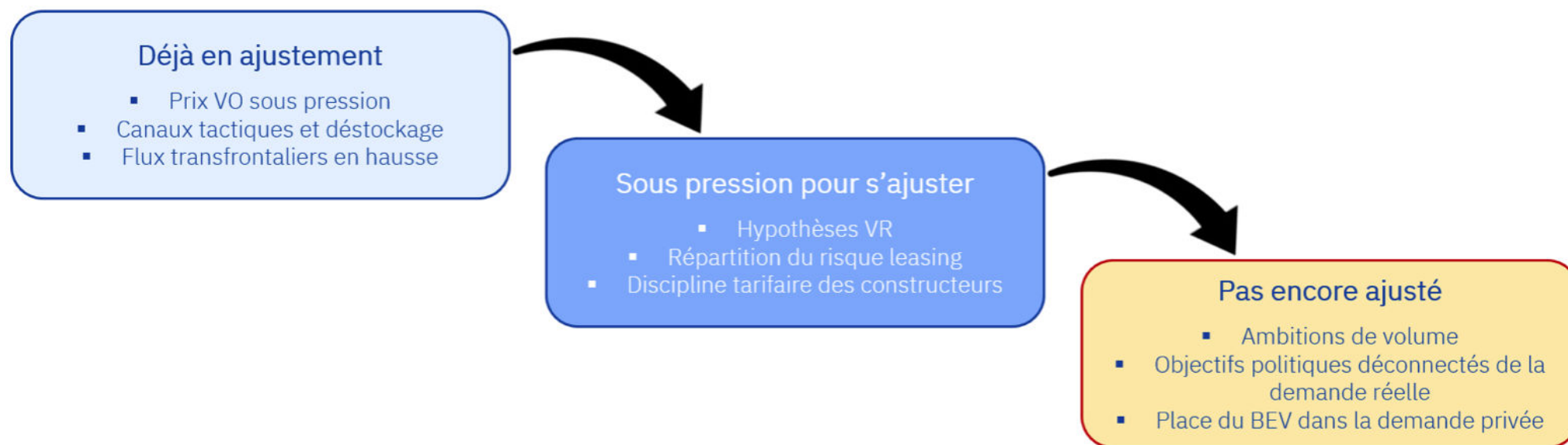


FIGURE 19 - Les prix ont commencé à bouger ; les hypothèses et les ambitions restent en retard.

Les marchés s'ajustent vite ; les systèmes qui les encadrent s'ajustent lentement. Tant que les deux ne convergent pas, le cycle continue.

Avant que le marché BEV brésilien ne rencontre la réalité

Un marché liquide aujourd'hui, mais encore peu testé à grande échelle

2.1 Le flex-fuel reste le véritable point de référence

Le Brésil ne part pas d'un marché thermique classique. Il part d'un écosystème flex-fuel puissant, familier et profondément installé dans le neuf comme dans l'occasion.

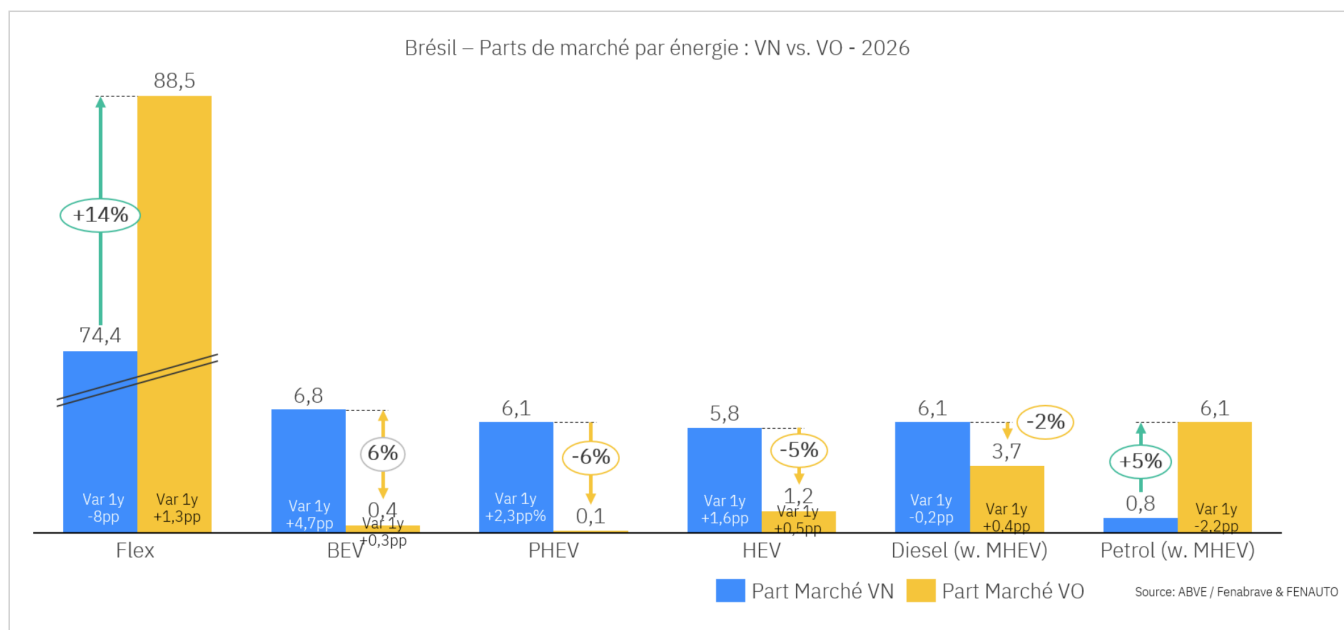


FIGURE 20 – Parts de marché par énergie : le flex-fuel domine très largement le marché d'occasion brésilien.

La domination du flex-fuel ne tient pas seulement à sa part de marché dans le neuf. Elle repose aussi sur un marché d'occasion dense, un réseau de distribution éprouvé et une forte familiarité des consommateurs. Les BEV progressent dans le neuf, mais restent encore presque absents du marché de l'occasion.

Cette asymétrie est centrale. Elle signifie que le BEV ne concurrence pas uniquement d'autres technologies : il doit convaincre face à une solution locale déjà optimisée, largement disponible et comprise par le marché.

“L'éthanol est probablement la principale différence entre l'Europe et le Brésil. La taille du pays et l'existence de notre propre carburant renouvelable peuvent conduire le marché brésilien à suivre une trajectoire différente de celle observée en Europe.”

Mauricio Cardoso Ogata – Business Intelligence & Operations Manager, Indicata Brazil

Une liquidité élevée qui n'a pas encore été testée à l'échelle

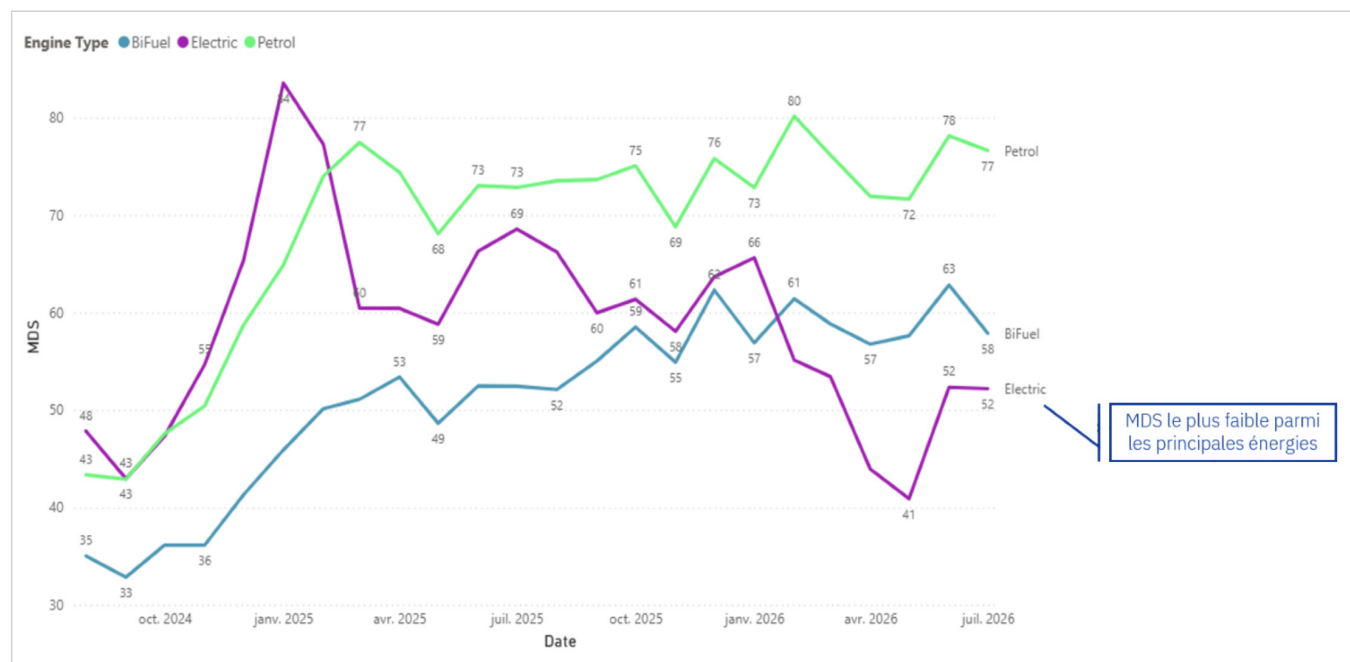


FIGURE 21 - Le BEV affiche le MDS le plus faible parmi les principales motorisations observées.

Le marché est liquide aujourd'hui, mais il n'a pas encore été testé à grande échelle.

À ce stade, la liquidité BEV est bonne et le MDS reste inférieur à celui des autres motorisations. Il n'existe pas de signal de surstock. Cette situation ne doit toutefois pas être confondue avec une demande mature : le segment est encore petit, et les faibles volumes limitent mécaniquement le risque d'accumulation.

Au Brésil, Indicata lit généralement le MDS à partir de l'offre et de la demande observées au cours des 45 derniers jours, afin de distinguer les véhicules qui se vendent facilement de ceux dont la rotation est plus difficile. L'indicateur ne constitue donc pas une prévision littérale : il applique au stock disponible un rythme de vente récent et doit être interprété avec les prix, la composition du stock et la qualité commerciale des véhicules proposés.

“Au Brésil, nous présentons souvent le MDS comme un moyen de distinguer les véhicules qui se vendent bien de ceux qui se vendent moins bien, à partir de l'offre et de la demande des 45 derniers jours. Il ne reproduit pas parfaitement la réalité future, puisqu'il applique au stock actuel un rythme de vente passé.”

Mauricio Cardoso Ogata – Business Intelligence & Operations Manager, Indicata Brazil

2.2 Le prix ajuste déjà plus vite que le reste du marché

L'absence de surstock visible n'empêche pas une correction importante des valeurs. Le prix joue déjà un rôle de variable d'ajustement.

“Nous commençons à observer un changement du niveau de prix du marché brésilien, notamment parce que les constructeurs chinois gagnent rapidement des parts de marché avec de nouveaux produits et des dispositifs commerciaux très offensifs.”

Mauricio Cardoso Ogata – Business Intelligence & Operations Manager, Indicata Brazil

“L'absence de stock ne signifie pas l'absence de risque. Au Brésil, le premier signal apparaît déjà dans les prix, avant de se matérialiser dans une pression généralisée de remarketing.”

Yoann Taitz – Regional Head of Forecasting and Market Expert, Indicata Global

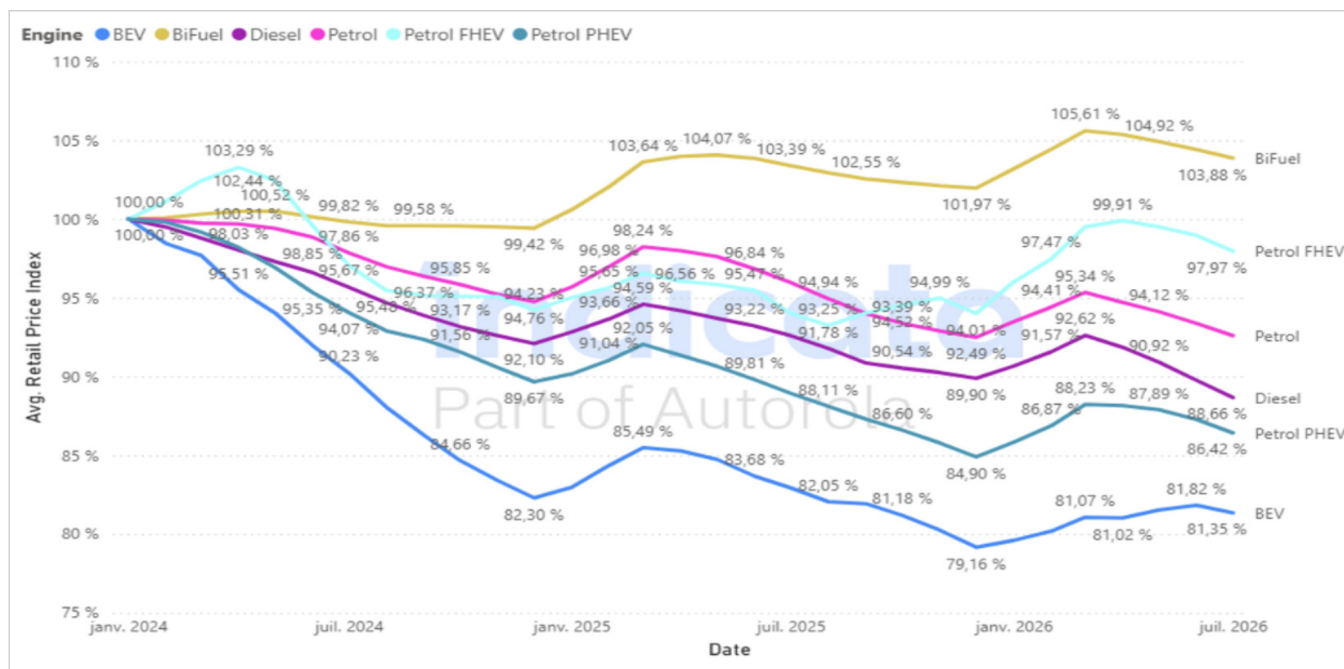


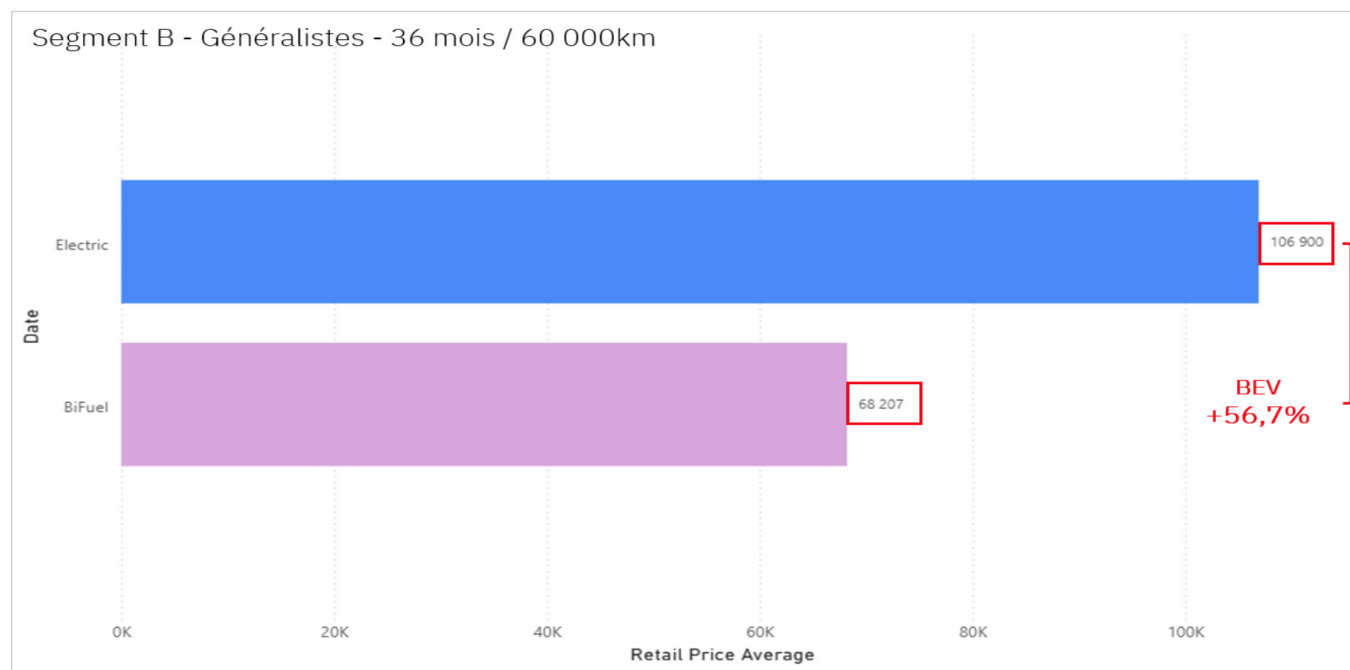
FIGURE 22 - Indices de prix par motorisation au Brésil, base janvier 2024.

Après une forte baisse en 2024 et 2025, les BEV restent autour de 81 % de leur niveau de janvier 2024, nettement sous les autres motorisations. Une stabilisation récente est visible, mais l'écart ne s'est pas refermé.

Cette situation relie directement les deux graphiques précédents : la rotation reste bonne en partie parce que le marché ajuste déjà les prix.

Le premier signal vient surtout du neuf. Pour accélérer leur pénétration, les constructeurs chinois combinent des prix compétitifs, des équipements généreux et des soutiens commerciaux importants. Ces repositionnements modifient immédiatement les références auxquelles les acheteurs comparent les véhicules récents et exercent, par ricochet, une pression sur les prix de l'occasion.

La parité de prix avec le flex-fuel reste hors d'atteinte



“Les valeurs résiduelles des BEV les moins chers ne sont pas nécessairement mauvaises. La dépréciation la plus marquée concerne surtout les modèles plus onéreux.”

Mauricio Cardoso Ogata – Business Intelligence & Operations Manager, Indicata Brazil

FIGURE 23 - Segment B, 36 mois / 60 000 km : le BEV reste environ 57 % plus cher que le flex-fuel.

Malgré les corrections récentes, l'écart demeure très important. Dans cette comparaison, un BEV de trois ans reste environ 57 % plus cher qu'un véhicule flex-fuel équivalent de segment B. Dans un marché très sensible au prix et au financement, cette différence constitue un frein majeur à l'adoption de masse.

Les BEV observés à 36 mois sont encore principalement issus de marques établies. La guerre de prix actuelle menée par les

constructeurs chinois n'est donc pas pleinement reflétée dans cette comparaison. Son impact apparaîtra progressivement lorsque les véhicules vendus neufs aujourd'hui atteindront 24 à 48 mois et arriveront en nombre sur le marché de l'occasion.

La correction n'est toutefois pas uniforme. Les BEV les plus abordables peuvent mieux résister, car leur prix ouvre l'accès

à un bassin d'acheteurs plus large. La dépréciation la plus marquée semble davantage concentrée sur les modèles chers, dont la demande d'occasion est plus étroite et plus sensible au financement.

2.3 Les constructeurs chinois structurent déjà la concurrence

Dans le segment C-SUV BEV récent, leur présence ne se limite plus à quelques alternatives de prix. Ils occupent déjà une part importante de l'échelle concurrentielle.

Cette dynamique s'inscrit dans une stratégie d'internationalisation plus large. L'Europe et l'Amérique latine — notamment le Brésil et le Mexique — figurent parmi les principaux terrains de déploiement des constructeurs chinois, tandis que l'accès direct au marché américain demeure fortement contraint par les barrières tarifaires et réglementaires. Cette géographie des débouchés explique pourquoi la pression concurrentielle chinoise est particulièrement visible dans les deux zones étudiées ici.

Repère externe — AIE, Global EV Outlook 2025 et 2026 : la Chine est devenue le premier exportateur mondial de voitures électriques ; ses véhicules jouent un rôle central dans les importations européennes et dans la croissance de nombreux marchés latino-américains, alors que le marché américain reste nettement plus fermé.

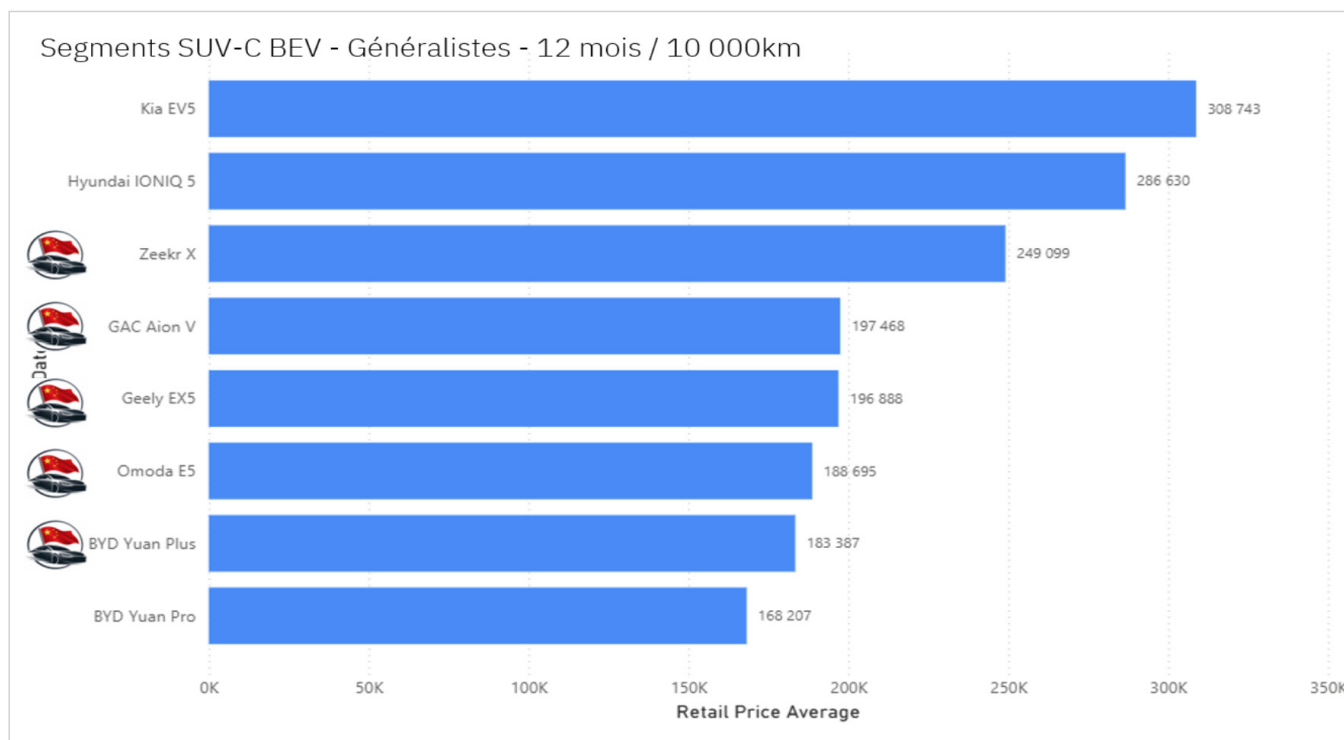


FIGURE 24 - C-SUV BEV grand public à 12 mois / 10 000 km : cinq modèles sur huit sont chinois.

Cinq des huit modèles visibles sont chinois. Ils occupent la majeure partie de l'échelle de prix sous les deux références coréennes les plus élevées. Leur influence dépasse donc le volume : en multipliant les modèles et les niveaux de prix, ils contribuent à définir ce que le consommateur brésilien considère comme un prix acceptable pour un C-SUV BEV.

Les constructeurs établis doivent répondre par le prix, l'équipement, le positionnement et les offres commerciales. Les investissements dans la production et la distribution locales indiquent en outre qu'il ne s'agit pas d'un phénomène temporaire lié aux importations, mais d'une stratégie d'ancrage durable.

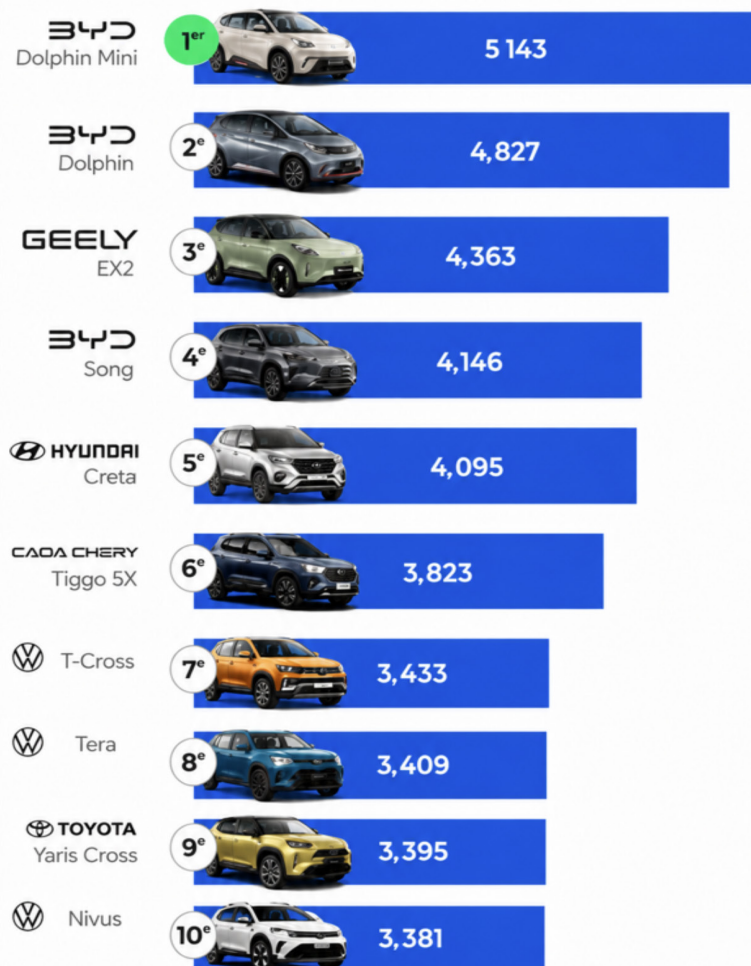
Les marques chinoises parviennent déjà à transformer leur avantage en matière de prix en demande dans le secteur de la grande distribution

Le phénomène ne se limite plus à une niche spécialisée de véhicules électriques. En juin 2026, quatre des cinq voitures particulières les plus vendues aux clients privés au Brésil étaient chinoises. Les BYD Dolphin Mini, BYD Dolphin et Geely EX2 occupaient les trois premières places, devant le BYD Song en quatrième position. Ce classement mensuel ne signifie pas que les constructeurs chinois dominent déjà l'ensemble du marché brésilien, mais il montre qu'ils génèrent une demande réelle auprès des particuliers, au-delà des flottes ou des immatriculations tactiques.

Cette réussite aura des conséquences directes sur les futures valeurs résiduelles. Des volumes neufs plus élevés produiront, quelques années plus tard, des flux d'occasion plus importants. Parallèlement, les prix de transaction agressifs pratiqués aujourd'hui établissent les références auxquelles les véhicules récents et d'occasion seront comparés demain.

En juin, 4 des 5 voitures les plus vendues au Brésil étaient chinoises

Ventes au détail de voitures particulières, Brésil, juin 2026



snaq | OCTA

FIGURE 25

En juin 2026, quatre des cinq modèles les plus vendus au détail au Brésil étaient chinois.

Source : Fenabrave ; graphique original Snaq/OCTA, adapté pour cette publication. Immatriculations au détail, juin 2026.

2.4 Des contraintes structurelles toujours fortes, mais un réseau en expansion rapide

Le marché se structure, mais la demande reste freinée par l'accessibilité, l'infrastructure et une politique de soutien qui demeure plus industrielle que consumériste.

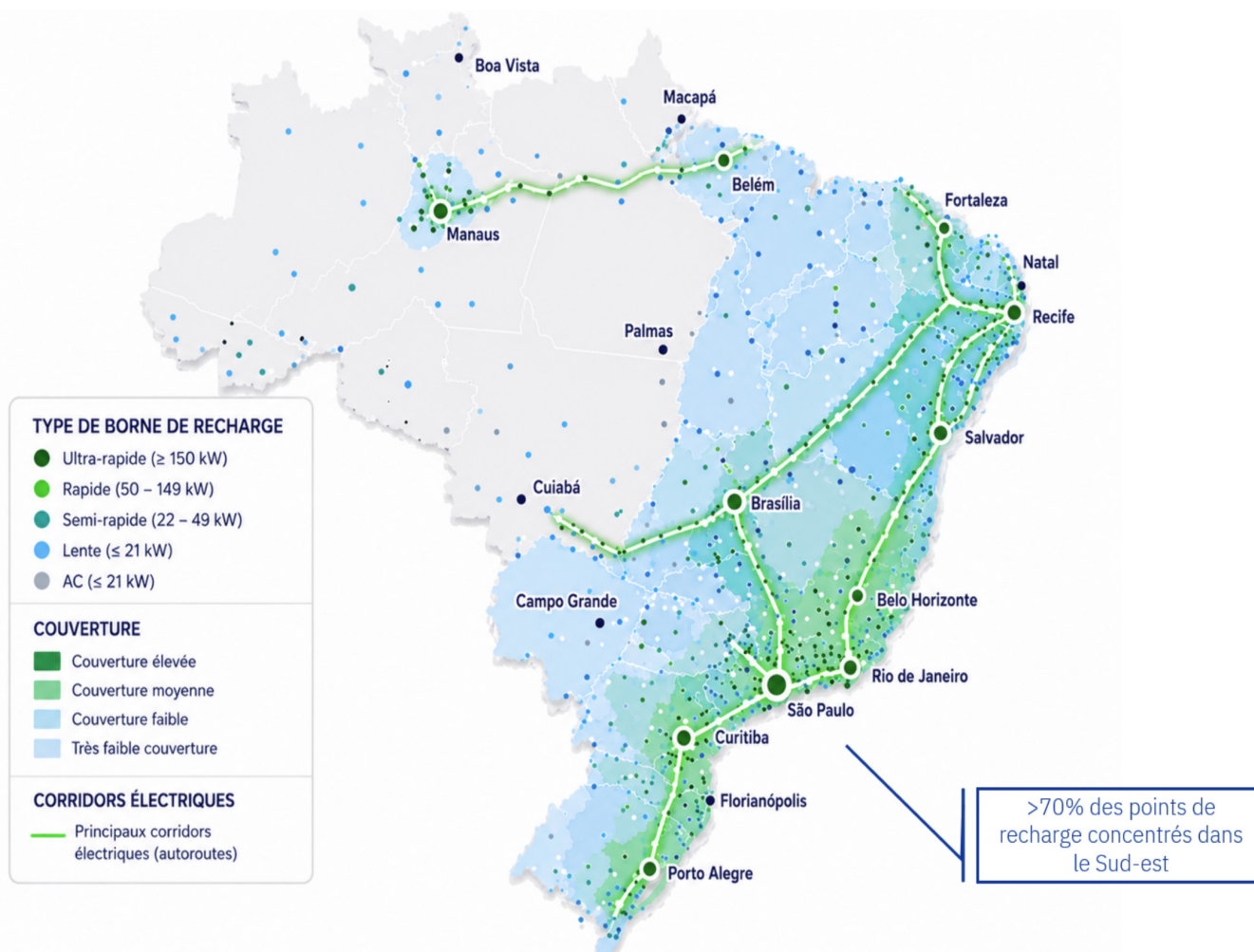


FIGURE 26 - Le réseau de recharge reste concentré, mais son expansion s'accélère.

Le Sud-Est — notamment São Paulo et Rio de Janeiro — ainsi que certains corridors du Sud disposent encore de la couverture la plus dense, tandis que le Nord et le Centre-Ouest restent moins bien desservis. Une photographie statique masque toutefois la vitesse d’expansion du réseau : entre février et mai 2026, le nombre de points de recharge publics et semi-publics aurait progressé de 20,9 %, pour atteindre 25 455 unités. Sur la même période, le nombre de points rapides en courant continu aurait augmenté de 32,8 %. Cette progression réduit graduellement l’une des principales barrières à l’adoption, sans supprimer l’anxiété liée à l’autonomie dans un pays aux dimensions continentales. (Sources : ABVE et Tupi Mobilidade, mai 2026.)

La réglementation commence également à lever certains obstacles à la recharge résidentielle et professionnelle. La loi de l’État de São Paulo no 18.403/2026 permet aux résidents et aux occupants de locaux commerciaux d’installer, à leurs frais, un point de recharge individuel sur une place de stationnement privative, sous réserve des exigences techniques et de sécurité. Les nouveaux projets immobiliers approuvés après son entrée en vigueur doivent aussi prévoir une capacité électrique suffisante pour de futures installations. (Source : loi de l’État de São Paulo no 18.403/2026.)

“Dans un pays aux dimensions continentales comme le Brésil, l’anxiété liée à l’autonomie reste très forte. Mais le réseau de recharge se développe rapidement. Cette progression peut à la fois soutenir la demande actuelle de BEV et contribuer à l’élargir. São Paulo joue souvent un rôle précurseur, et des initiatives comparables pourraient progressivement apparaître dans d’autres grandes villes.”

LUCIO MAURO GROCH – Sales Manager, Indicata Brazil

La politique brésilienne structure l’offre plus qu’elle ne stimule la demande

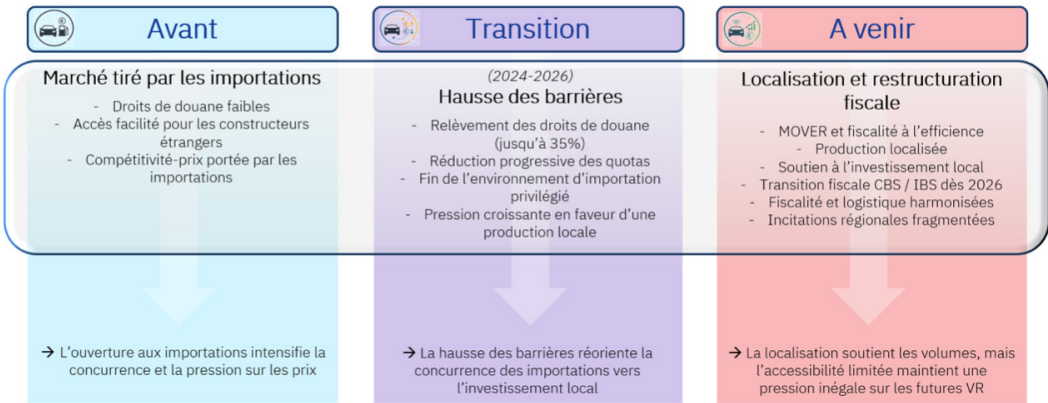


FIGURE 27 - Du marché d’importation à la localisation et à la restructuration fiscale.

Dans une première phase, de faibles droits d’importation ont facilité l’arrivée de nouveaux acteurs et intensifié la concurrence. Entre 2024 et 2026, la hausse progressive des barrières réduit cet environnement de libre importation et pousse les constructeurs à localiser leurs investissements.

La phase suivante combine incitations MOVER, localisation de la production et transition fiscale CBS/IBS. À long terme, ce cadre devrait rendre la production, la distribution et la logistique plus

lisibles. À court terme, il peut aussi générer de la complexité et des ajustements de coûts.

La politique brésilienne construit donc un écosystème industriel plus durable, mais elle ne résout pas automatiquement la demande. Les incitations au consommateur restent fragmentées, les coûts de financement demeurent élevés et l’écart de prix avec le flex-fuel reste important.

Le marché peut devenir plus structuré et plus concurrentiel sans nécessairement croître rapidement.

L'Europe aujourd'hui, le Brésil demain ?

Mêmes forces économiques, calendriers et mécanismes différents

3.1 Même tendance d'électrification, chemins d'ajustement différents

L'Europe et le Brésil évoluent tous deux vers un marché plus électrifié, mais les politiques publiques n'y produisent pas les mêmes séquences de marché.

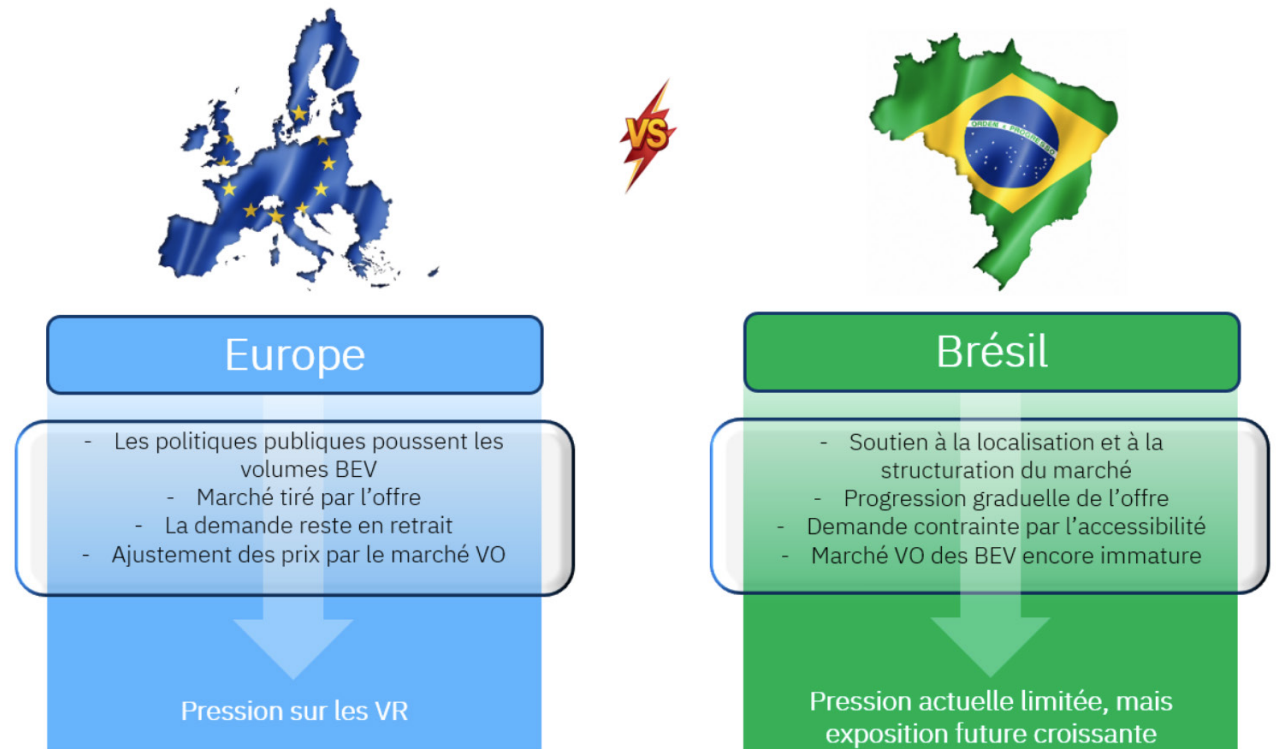


FIGURE 28
Europe : pression RV réalisée. Brésil : exposition RV émergente.

En Europe, les politiques ont accéléré les volumes avant que le marché de l'occasion soit prêt à les absorber. Le système est devenu piloté par l'offre, et le prix ainsi que la valeur résiduelle ont servi de variables d'ajustement.

Au Brésil, l'action publique privilégie la localisation, l'investissement industriel et la structuration du marché. L'offre progresse plus graduellement et le marché BEV d'occasion reste peu mature. Le Brésil ne connaît donc pas encore la même pression large sur les stocks et les valeurs résiduelles.

Le risque n'est cependant pas absent : la guerre des prix, l'expansion chinoise et la production locale augmenteront l'exposition lorsque des volumes plus importants de véhicules actuellement vendus neufs arriveront sur le marché de l'occasion.

3.2 Le Brésil suivra-t-il la trajectoire européenne ?

À ce stade, la réponse est non — ou plus précisément : pas encore. Les conditions qui ont produit une pression large et systémique de remarketing en Europe ne sont pas encore pleinement réunies au Brésil.

Le marché BEV d'occasion brésilien reste naissant, sans pression large de stock, avec une demande encore contrainte. Il s'agit d'un marché en formation plutôt que d'un marché soumis à une tension systémique de remarketing.

Mais la direction évolue. La concurrence chinoise, le repositionnement du neuf et la future production locale construisent progressivement les conditions d'une exposition plus forte. Le risque augmentera à mesure que le marché grandira et que les BEV vendus aujourd'hui atteindront l'âge de revente habituel sur le marché de l'occasion.

Les règles fondamentales du marché continueront de s'appliquer

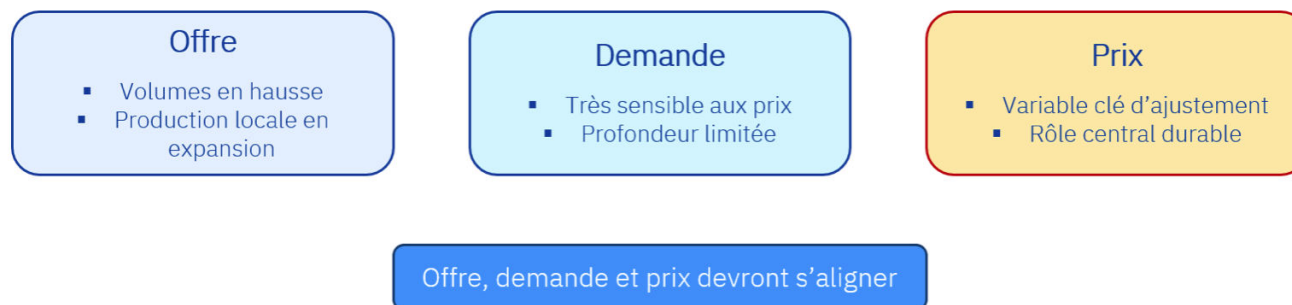


FIGURE 29 - Offre, demande et prix devront finir par s'aligner.

Tout marché doit équilibrer trois forces : l'offre, la demande et le prix. Avec la progression des importations, de la production locale et de l'activité des constructeurs, l'offre électrifiée augmentera. La demande restera probablement contrainte par l'accessibilité et par une profondeur limitée.

Le prix n'est donc pas seulement une variable d'ajustement future : il joue déjà ce rôle, comme le montre la correction plus forte des valeurs BEV. À mesure que le marché changera d'échelle, ce mécanisme deviendra plus important.

Des contraintes propres au Brésil

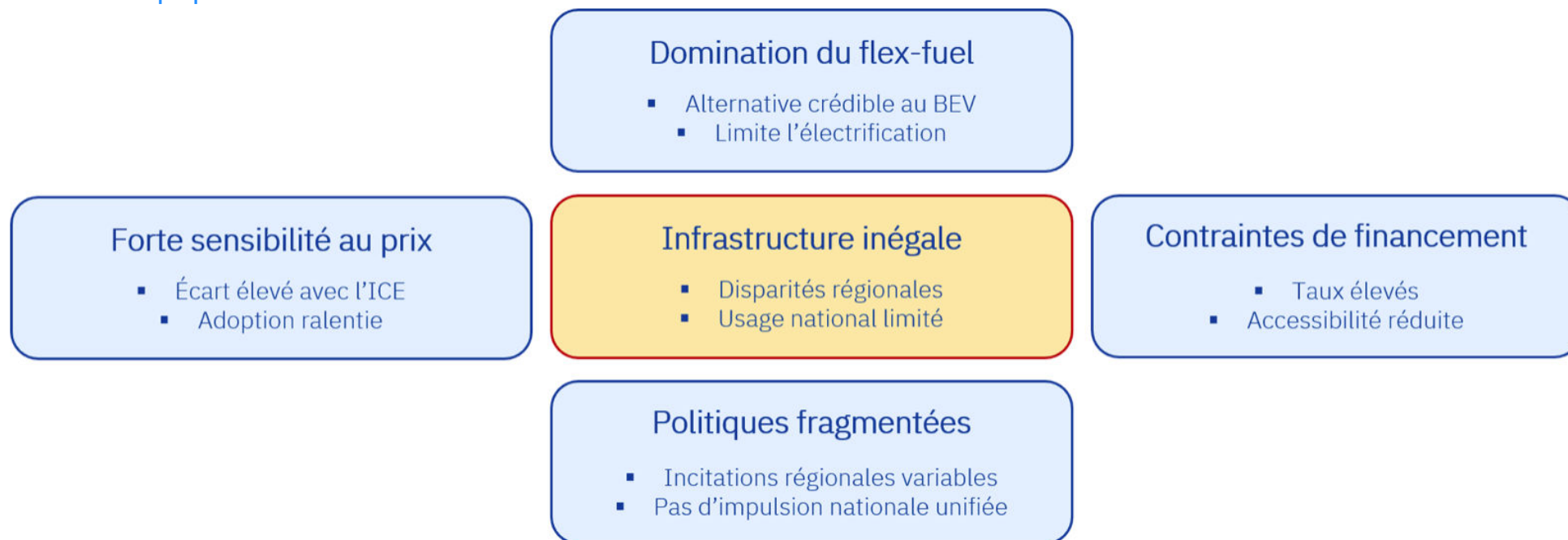


FIGURE 30 - Flex-fuel, prix, infrastructure, financement et politiques régionales façonnent la transition.

Le flex-fuel reste une alternative familière et crédible au BEV. Pour les véhicules électriques, l'écart de prix avec le flex-fuel, l'infrastructure de recharge inégale et le coût élevé du financement limitent encore l'adoption. Sur le plan industriel, la politique devient plus structurée, mais les incitations destinées aux consommateurs restent fragmentées selon les régions.

La transition brésilienne sera donc probablement plus lente, plus régionale et davantage contrainte par l'accessibilité que la transition européenne.

“Je ne m’attends pas à une copie de l’Europe. Le Brésil construira son propre équilibre. Mais lorsque les volumes locaux augmenteront, le marché devra arbitrer entre un flex-fuel très compétitif, une demande BEV encore étroite et des prix neufs de plus en plus agressifs.”

Yoann Taitz – Regional Head of Forecasting and Market Expert, Indicata Global

Le risque n'est pas immédiat — mais il est structurel

Ce que les acteurs du marché doivent préparer dès maintenant

Le Brésil ne fait pas encore face à la même pression généralisée de remarketing que l'Europe. Le marché BEV d'occasion reste petit, la pression de stock est limitée et la transition se structure plus progressivement.

Les conditions sous-jacentes prennent toutefois forme: concurrence chinoise plus intense, production locale, repositionnement des prix et premières corrections de valeur. Le risque n'est pas immédiat par son ampleur, mais il est structurel par sa logique.

La vraie question n'est pas de savoir si une pression apparaîtra, mais quand le marché sera assez grand pour qu'elle se matérialise à grande échelle.

Implications pour les acteurs du marché

Acteur	Priorité
Constructeurs	Piloter la croissance des volumes avec une discipline de prix cohérente, intégrer les limites de valeur propres à chaque marque et éviter de déplacer excessivement le risque vers les valeurs résiduelles.
Loueurs et financeurs	Revoir les hypothèses RV par pays, segment, marque, âge du véhicule et millésime d'immatriculation ; distinguer liquidité réelle et liquidité obtenue par le prix ; renforcer les scénarios de stress.
Distributeurs et remarketeurs	Suivre l'origine des flux, l'âge du stock, la profondeur réelle de la demande et les signaux de repositionnement du neuf avant qu'ils n'apparaissent pleinement dans le VO.
Équipes prévision et risque	Éviter les modèles trop agrégés. Combiner prix, MDS, origine des volumes, financement, fiscalité, infrastructure et maturité de marque.
Pouvoirs publics et décisionnaires politiques	Reconnaître que l'accélération de l'offre ne crée pas automatiquement une demande durable. L'industrialisation et les incitations doivent être accompagnées d'un marché de l'occasion viable.

Indicateurs à suivre

- » Écart entre volumes neufs, stocks d'occasion et ventes mensuelles.
- » Évolution du MDS en combinaison avec les trajectoires de prix.
- » Arrivée sur le marché de l'occasion, à 24–48 mois, des véhicules chinois actuellement vendus neufs.
- » Écart de prix entre BEV et flex-fuel dans les segments de masse.
- » Progression de la production locale et impact de la transition fiscale sur les prix de transaction.
- » Évolution du financement, des mensualités et de l'accessibilité réelle pour les particuliers.

Une comparaison des mécanismes d'ajustement entre marchés européens matures et marché brésilien en formation

Auteur

Yoann Taitz - Regional Head of Forecasting and Market Expert

Avec les contributions de:

Mauricio Cardoso Ogata - Business Intelligence & Operations Manager, Indicata Brazil

Lucio Mauro Groch - Sales Manager, Indicata Brazil

Pour en savoir plus sur les
tendances du marché B2B,
veuillez consulter:

<https://indicata.com/market-watch/>

