

Les Français s'interrogent sur la voiture électrique

Trop cher, complexe à recharger, autonomie limitée, peur de manquer d'électricité... de nombreuses raisons freinent l'achat des voitures électriques en France.

Baptisé « L'automobiliste en plein brouillard », le rapport 2024 de l'Observatoire Cetelem s'est intéressé au marché automobile et plus particulièrement à l'état d'esprit des acheteurs européens face à ces mutations. Point clé de cette édition 2024, pour la première fois, les véhicules 100 % électriques arrivent en tête des intentions d'achat dans les pays du vieux continent (27 %). Les Norvégiens déjà convertis à l'électrique sont, sans surprise, les plus nombreux à afficher leur intention d'acheter une voiture électrique (65 %). « À l'inverse, c'est en France, en Belgique, en Autriche et aussi en Pologne que ces intentions sont moins affirmées, aux alentours de 20 % », précise l'étude.

Encore de nombreux freins

Lorsqu'on les interroge sur les raisons pour lesquels ils ne souhaitent pas acheter un véhicule électrique, les Européens répondent à 51 % qu'il coûte trop cher. Mais le prix d'achat du véhicule n'est pas le seul à inquiéter les automobilistes. Celui de l'électricité interroge également 28 % des Européens. Lorsqu'on leur demande si la hausse du prix de l'électricité pourrait rendre l'utilisation d'une voiture électrique trop coûteuse par rapport aux voitures thermiques, 74 % répondent « oui ». La crise de l'énergie déclenchée par la guerre entre l'Ukraine et la

Russie y est sans doute pour beaucoup. Et 62 % des Européens estiment même que, compte tenu de l'accroissement de la demande, on ne sera bientôt plus en mesure de produire suffisamment d'électricité pour répondre aux besoins. Une inquiétude exprimée par 71 % des Français et 62 % des Allemands. La crainte de rencontrer des difficultés pour recharger sa voiture hors de chez soi et celle d'être limité dans ses déplacements par une autonomie trop faible sont également exprimées par, respectivement, 35 % et 33 % des Européens.

Une décision difficile

Au final, prendre la décision d'acheter une voiture électrique est jugée difficile par 60 % des Européens. Dans le détail, encore une fois, des différences notables apparaissent. Les Portugais (73 %) et les Belges (69 %) sont les plus incertains.

Quant aux Français, ils sont 64 % à hésiter. En conséquence, une majorité de nos concitoyens préfèrent reporter leur achat en attendant de disposer de ressources financières suffisantes (30 %) ou que les prix baissent (20 %). Des raisons essentiellement financières qui incitent de plus en plus de constructeurs européens à se repositionner sur l'entrée de gamme à l'image de Stellantis avec sa ë-C3 qui devrait, début 2025, être commercialisée à partir de 20 000 €, hors aide publique.



MASKOT/GETTY IMAGES



Solal Botbol

Cofondateur de Beev

« Nous accompagnons l'électrification des flottes automobiles. »

Cofondée par Chanez Djoudi et Solal Botbol, Beev aide les entreprises à passer à la mobilité électrique facilement et au meilleur prix.

choix n'étaient pas disponibles et encore moins centralisées. Pire, les principaux interlocuteurs, à savoir les concessionnaires eux-mêmes, n'étaient pas plus sachant que moi sur la question car, à la base, leurs compétences fortes portaient encore sur les véhicules thermiques. C'est également à ce moment-là que j'ai rencontré mon associée Chanez Djoudi qui, elle aussi, avait travaillé dans l'automobile pendant plusieurs années.

Quel a été votre parcours avant la création de Beev ?

Solal Botbol : j'ai fait des études d'ingénieur aux Arts et Métiers Paris Tech que j'ai complété par un master d'entrepreneuriat à HEC Paris. Cette double formation traduit les deux passions qui m'animent : l'automobile et l'entreprise. Par la suite, j'ai intégré une start-up spécialisée dans l'intelligence artificielle qui travaillait sur les caméras permettant la conduite autonome des véhicules. Je me suis occupé de la stratégie de développement de cette entreprise pendant 3 ans. Une start-up qui a été rachetée par le groupe Stellantis. C'est à cette période que, autant par curiosité technologique que par conscience écologique, j'ai décidé de m'équiper d'une voiture électrique. J'ai alors été confronté à un parcours d'achat totalement abominable dans le sens où les informations essentielles qui auraient dû éclairer mon

Comment est venue l'idée de créer votre entreprise ?

S. B. : Chanez, comme moi, souhaitait se lancer dans un projet entrepreneurial à impact. Tous les deux issus de la mobilité, avec des expériences différentes mais complémentaires, nous nous sommes donc intéressés aux parcours d'achat des véhicules électriques. Et on s'est rendu compte que les entreprises, principaux acheteurs de véhicules neufs en France, rencontraient de grandes difficultés pour appréhender l'électrification de leur flotte de véhicules, alors que cette électrification se révélait nécessaire ne

Beev

Un site complet

En plus de ses services, Beev met à disposition des internautes un site très complet sur le monde de la voiture électrique.



Beev



Activité

Accompagner les entreprises dans la mobilité électrique



Création

2019



Effectif

30 personnes



Web

www.beev.co

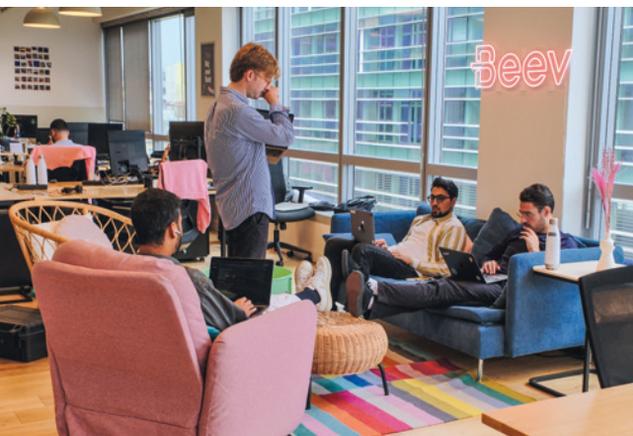
serait-ce que pour répondre à des contraintes de responsabilité sociale et environnementale (RSE). Nous avons donc décidé de les accompagner en créant Beev.

Quel est cet accompagnement ?

S. B. : il comprend 3 volets. Le premier est de resituer l'enjeu, pour une entreprise, d'électrifier sa flotte automobile en énumérant, outre les aspects RSE déjà cités, la fiscalité qui pénalise de plus en plus les véhicules thermiques ou encore les contraintes légales de circulation comme l'accès aux zones à faibles émissions, ZFE,

qui se développent en France. Il faut ici rappeler qu'en 2022, il n'y avait que 5 ZFE en France, mais qu'en 2025, il devrait y en avoir 40 de plus. La pression pour rapidement basculer vers l'électrique est donc de plus en plus forte pour les entreprises. Dans cette phase d'analyse, on revient également sur les aspects économiques du passage à la mobilité électrique, autrement dit le coût total de la flotte : prix des véhicules, incidence de la fiscalité, coût de l'énergie, de la maintenance, des assurances... car, il faut ici savoir que s'il est plus onéreux d'acheter une voiture électrique qu'une voiture thermique, son coût d'utilisation est plus faible. L'opération est donc rentable sur la durée de détention. Le deuxième volet de notre accompagnement revient à aider notre client à identifier le ou les véhicules électriques qui remplaceront au mieux les véhicules thermiques de sa flotte. Et pour remplir cette mission, contrairement aux acteurs traditionnels - les concessionnaires - qui, par définition, sont monomarque, nous, nous n'hésitons

▲ Dans son accompagnement, Beev intègre l'installation de bornes de recharge dans l'entreprise et au domicile de ses clients.



▲ Beev emploie déjà une trentaine de spécialistes chargés d'accompagner les entreprises dans le choix des véhicules électriques, des bornes de recharge et des modes de financement.

pas à explorer les offres de tous les constructeurs. Nous n'avons pas de préférence. Notre seule ambition est de trouver le véhicule le plus adapté à la fois aux besoins de l'entreprise et à ceux du collaborateur qui l'utilise.

Et le troisième volet, quel est-il ?

S.B. : c'est celui de la recharge et donc de l'achat et de l'installation de la borne. Ce sujet est intrinsèquement lié à la voiture électrique car, n'oublions pas, que 90 % des recharges sont opérées sur le lieu de travail ou

auprès de plus de 200 000 bornes publiques en Europe. Sachant, qu'en-ore aujourd'hui, nombre d'entre-elles ne sont pas équipées d'un terminal de paiement acceptant les cartes de crédit classiques.

Après 4 ans d'existence, où en êtes-vous aujourd'hui ?

S.B. : nous constatons que nos prévisions de croissance étaient assez réalistes. Aujourd'hui, nous employons 30 personnes et l'entreprise se développe bien, conformément à nos exigences et à nos objectifs. En termes de croissance, nous sommes sur des multiples de 3 chaque année, nous disposons d'équipes en place compétentes et impliquées sur lesquelles il est possible de se reposer, et mon associée et moi travaillons en parfaite intelligence. Les planètes sont alignées ! Quant à la concurrence, pour le moment, elle existe sur la vente de véhicules électriques ou sur l'installation de bornes de recharge, mais pas sur une offre intégrée. Nous sommes les seuls à proposer à nos clients une gestion de A à Z du parcours d'électrification de leur flotte automobile. À terme, c'est-à-dire d'ici 2 ans, notre ambition est de devenir l'interlocuteur de référence en France des entreprises qui souhaitent passer à la mobilité électrique. En outre, avec une Union européenne dans laquelle les ZFE se multiplient et qui vient d'acter l'interdiction de vendre des véhicules neufs émetteurs de CO₂ au-delà de 2035, nous envisageons également de nous développer à l'étranger dans les prochains mois. Nous répondons déjà à des demandes ponctuelles émanant d'entreprises installées dans les pays du Bénélux.

” Notre ambition est de devenir l'interlocuteur de référence en France sur notre secteur. “

au domicile du salarié. Seules 10 % interviennent en itinérance. Nous équipons donc nos clients avec des bornes de recharge. Des bornes qui seront installées dans l'entreprise, mais aussi chez certains de leurs collaborateurs. Nous leur proposons également une carte de recharge qui leur permettra de « faire le plein »

Vers un durcissement du malus automobile

Hausse du plafond à 60 000 €, progressivité du barème au poids... le projet de loi de finances pour 2024 vient encore alourdir le malus automobile.

Afin d'inciter les Français à basculer vers l'électrique, le gouvernement a, une nouvelle fois, dans le cadre du projet de loi de finances pour 2024, durci le malus écologique. Un malus qui, s'il est définitivement adopté, viendra alourdir la note des acheteurs des véhicules thermiques les plus polluants.



Un plafond qui atteindra 60 000 €

Premier changement, le plafond, jusque-là fixé à 50 000 €, atteindra 60 000 € le 1^{er} janvier prochain. Quant au cantonnement qui limitait le montant global du bonus à 50 % du prix TTC du véhicule acheté, il est tout simplement supprimé au motif, précise le gouvernement dans son projet de loi, qu'il ne bénéficiait « qu'aux véhicules très onéreux et très polluants ». Et donc ne remplissait pas les objectifs de sobriété énergétiques portés par le malus.

Un barème renforcé

Pour les véhicules achetés en 2023, seuls ceux qui émettaient plus de 122 grammes de CO₂ étaient soumis au malus. À partir du 1^{er} janvier prochain, le seuil sera fixé à 118 g. Et le montant maximum ayant été alourdi de 10 000 €, la progressivité s'en trouve également affectée.

Malus au poids : le tour des hybrides

Pour le moment exonérés du malus au poids, les hybrides rechargeables devraient, non pas en 2024 mais en 2025, y être soumis après application d'une franchise de 200 kg pour tenir compte du poids de la batterie.

PICK-UP : LA FIN DE LA TOLÉRANCE

Jusque-là exonérés, les pick-up dotés de 4 places assises seront bientôt soumis au malus automobile. Seuls les 2 ou 3 places y échapperont encore.

tée. Ainsi, frappé par un malus de 280 €, un véhicule émettant 134 g de CO₂ verra bientôt son prix s'enchérir de 450 €. À 180 g, le malus grimpera à 22 380 € contre 9 550 € aujourd'hui. Enfin, au-delà de 194 g, le malus atteindra 60 000 €, soit le plafond. Un plafond qui ne concernait, jusqu'à présent, que les véhicules émettant plus de 225 g.

Et les changements ne s'arrêtent pas là. Outre le malus CO₂, le malus au poids qui vise à pénaliser les ventes des véhicules les plus lourds a également été durci. Appliqué jusqu'à présent de manière linéaire à tous les véhicules qui dépassaient 1,8 tonne à raison de 10 € par kilo excédentaire, ce malus frappera bientôt dès 1,6 t et deviendra progressif. Entre 1,6 et 1,8 t, la pénalité sera toujours de 10 € par kilo ; entre 1,8 et 1,9 tonne, elle passera à 15 € ; à 20 € sur le quintal supérieur et à 25 € sur le suivant. Enfin, au-delà de 2,1 t, le malus atteindra 30 € par kilo excédentaire.

Ampere veut faire baisser le prix de l'électrique

Créée officiellement le 1^{er} novembre dernier, Ampere, la filiale de Renault, a récemment dévoilé sa feuille de route avec pour mot d'ordre principal de « démocratiser le véhicule électrique en Europe en s'adressant à une large clientèle ». Pour atteindre cet objectif, ses 11 000 salariés vont s'atteler à réduire les coûts de production afin d'être en mesure, à l'échelle 2027/2028, de proposer sur le marché



des véhicules électriques au même prix que leurs équivalents thermiques.

Dans les 3 ans qui viennent, 4 véhicules électriques devraient rejoindre la Megane E-Tech au catalogue des nouveautés électriques : la Scenic E-Tech (autour de 40 000 €), la Renault 5 électrique (autour de 25 000 €),

la « 4L » électrique et une Twingo revisitée qui devrait être vendue moins de 20 000 € avant toute aide à l'achat.

Un an de revenus pour une voiture électrique

On sait que les voitures électriques coûtent plus cher que les voitures thermiques. Une situation qui risque de mettre en difficulté une grande partie des Français, nous confirme une récente étude de l'Institut de l'économie pour le climat (I4CE), un centre de réflexion fondé par la Caisse des dépôts et des consignations et l'Agence française de développement (AFD). Pour mesurer les efforts consentis par les acheteurs, l'I4CE s'est intéressé au reste à charge (prix du véhicule + prix de la borne de recharge - les aides) qu'ils doivent déboursier pour s'offrir une citadine électrique standard. Un reste à charge estimé entre 26 000 € et 28 000 €. Soit entre 6 000 € et 8 000 € de plus que pour une voiture thermique de même gamme. Cette somme représente entre 65 % et 130 % des revenus annuels des ménages de la classe moyenne française. Un niveau d'investissement qui, compte tenu de la faible capacité d'endettement de cette catégorie de la population, rend difficile l'accès à ce type de véhicule. Ce qui constitue un sérieux frein à la mise en œuvre de la transition écologique.

Une voiture sur 5

Dans son dernier rapport « Le Guide de poche de l'industrie automobile 2023-2024 », l'Association européenne des constructeurs automobiles (Acea) est revenue sur la place du continent européen dans la production mondiale de véhicules. Une place qui, année après année, est de plus en plus contestée par d'autres zones plus dynamiques telles que la Chine et l'Asie du Sud-Est. Ainsi, alors qu'en 2007, l'Europe produisait pas moins de 31 % des véhicules du monde, 10 ans plus tard, elle n'assurerait plus que 21 % de la production de la planète. Un ratio qui a continué à baisser dans les années suivantes pour tomber à 19 % en 2022, dernière année étudiée par l'Acea. Une chute de part de production qui s'est accompagnée d'une baisse en volume : de près de 24 millions de véhicules en 2007, la production européenne a été réduite à moins de 16,5 millions d'unités en 2022 !

SUV : vers une hausse des tarifs de stationnement à Paris ?

Pour régler ses problèmes de circulation, la mairie de Paris n'hésite plus à consulter sa population en organisant des « votations ». La dernière en date avait conduit au bannissement de la capitale des trotinettes en libre-service. Cette fois, la question qui sera posée aux Parisiens portera sur les SUV (Sport utility vehicle) et ne concernera pas leur interdiction, mais la mise en place d'une sur-tarifcation (significative, précise la mairie) de leurs droits de stationnement.

En moyenne, les SUV sont 25 cm plus longs, 10 cm plus larges et 200 kg plus lourds qu'un véhicule standard. Des dimensions XL qui font le succès de ce type de voiture, mais aussi qui les rendent plus dangereuses en cas de collision, plus gourmandes en énergie, mais aussi plus difficiles à garer sur une place standard. Concrètement, sont concernés les véhicules thermiques ou hybrides de 1,6 tonne ou plus et les véhicules électriques de plus de

2 tonnes. Cette surtaxe, si elle est adoptée, frappera les conducteurs visiteurs, mais aussi les conducteurs parisiens lorsqu'ils gareront leur SUV hors de leur zone de stationnement résidentiel. Des exceptions sont prévues pour certains professionnels (artisans, professionnels de santé...) et pour les personnes à mobilité réduite.

La votation se tiendra le 4 février 2024, entre 9h et 19h dans tous les arrondissements de la capitale.

MG Motor trouve ses marques en France

Sur les 9 premiers mois de l'année, selon AAA Data, 204 615 véhicules électriques ont été immatriculés en France, soit près de 16 % du marché automobile toutes motorisations confondues. Sans surprise, avec 40 818 unités, le *pure player* Tesla s'octroie la première place du podium devant les deux marques historiques françaises : Peugeot (24 165 exemplaires) et Renault (23 168 ex.). Au pied du podium, on retrouve Fiat, porté par le succès de sa 500 électrique (17 450 unités) et le chinois MG Motor (17 071 exemplaires). Pour rappel, lors des 9 premiers mois de 2022, seules 1 314 voitures électriques MG avaient été immatriculées en France. Un an plus tard, ce nombre est multiplié par 13. Sur les ventes de septembre 2023, le constructeur chinois parvient même, pour la première fois, à rentrer dans le trio de tête avec 2 886 immatriculations, derrière Tesla (5 557) et Peugeot (4 367). Durant ce mois, il s'octroie ainsi 10 % du marché et 8 % sur la période de janvier à septembre 2023. Un objectif que le

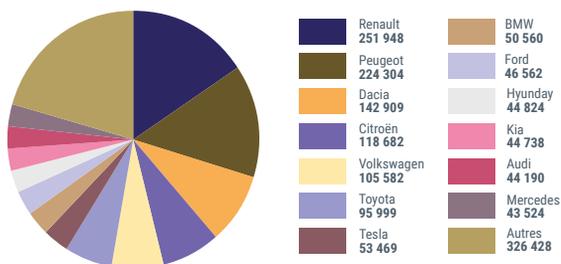


constructeur ne pensait pas atteindre avant la fin de l'année 2023 et qu'il doit, notamment, à l'excellent rapport qualité/prix qu'offre la MG4. Une berline compacte électrique vendue plusieurs milliers d'euros moins cher que la Renault Megane e-Tech ou la Volkswagen ID3, ses principales concurrentes européennes.

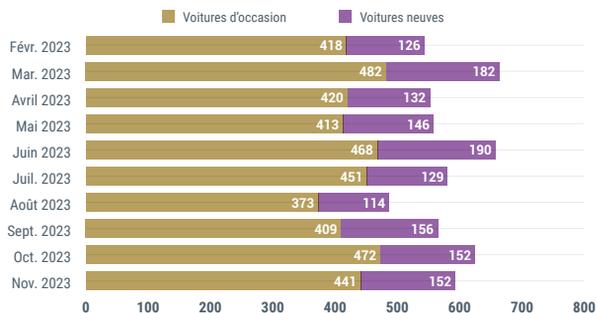
Évolution des immatriculations de voitures particulières neuves en France (par motorisation, sur les 11 premiers mois de 2023 par rapport aux 11 premiers mois de 2022)



Répartition des immatriculations de voitures particulières neuves en France (par marque sur les 11 premiers mois de l'année)



Nombre d'immatriculations de voitures particulières (neuves et d'occasion, en milliers d'unités)



↑ 441 424

Le nombre de véhicules d'occasion vendus en novembre 2023 s'inscrit en hausse de 6,1 % par rapport au même mois de 2022, pour atteindre 441 424 unités.

Source : AAA Data

↑ 25,3 %

Avec 25,3 % des ventes sur les 11 premiers mois de l'année, la Renault ZOE occupe la 1^{re} place du podium électrique devant la Peugeot 208 (8,8 %) et la Tesla Model 3 (7,7 %).

Source : AAA Data

↑ +16,2 %

33 785 véhicules utilitaires légers ont été immatriculés en novembre 2023, soit 16,2 % de plus qu'en novembre 2022.

Source : AAA Data

↓ -28,3 %

13 227 véhicules diesels ont été immatriculés en novembre 2023, soit 28,3 % de moins qu'en novembre 2022.

Source : AAA Data