



Daniel BOYLE

Analyste VR



Du changement de motorisation au changement de valeur

Le marché automobile européen connaît une transformation profonde, portée par l'adoption accélérée des motorisations électrifiées et par des conditions de marché de plus en plus contrastées selon les pays.

Si la performance des valeurs résiduelles a longtemps été évaluée à partir des caractéristiques propres au véhicule, des facteurs tels que la liquidité du stock, la maturité de l'électrification, le cadre réglementaire et la demande des consommateurs pèsent désormais davantage sur les enjeux de VR.

Comprendre la façon dont les différentes motorisations se comportent selon les marchés devient donc essentiel pour anticiper les tendances futures de rétention de valeur, et pour repenser la manière dont les valeurs résiduelles sont prévues.

Le thermique reste la référence en matière de liquidité

Les véhicules thermiques bénéficient d'un écosystème VO plus mature, d'une acceptation plus large de la part des consommateurs et de capacités de remarketing plus solides.

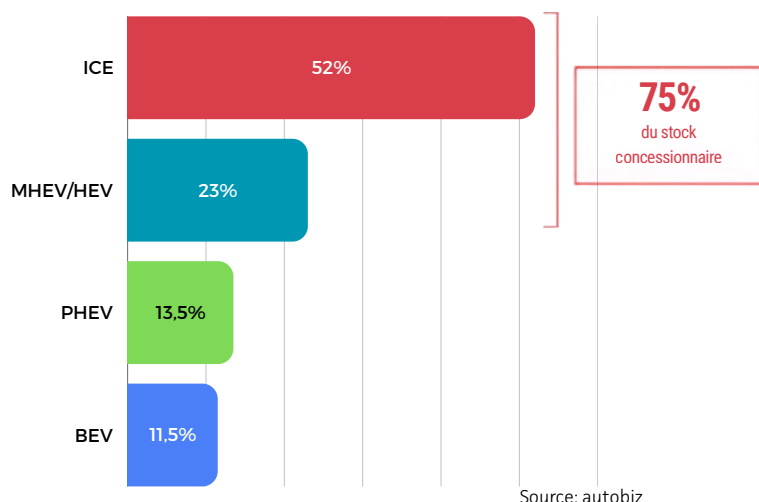
Si les évolutions récentes ont encouragé davantage de consommateurs à envisager le BEV comme alternative, le thermique et l'hybride léger/hybride continuent de bénéficier d'une demande VO plus soutenue et de schémas de rétention de valeur plus stables sur la majorité des marchés européens.

Cela se reflète également dans leur part de stock cumulée pour les véhicules jusqu'à 36 mois, qui représente 75% du stock total (52% pour le thermique et 23% pour le MHEV/HEV), contre 11,5% pour le BEV et 13,5% pour le PHEV.

Un tel niveau de présence sur le marché soutient la liquidité, élargit le choix des acheteurs et renforce les canaux de remarketing établis.

Ainsi, malgré la progression continue de l'électrification, le thermique demeure la référence en matière d'efficacité de remarketing et de performance des valeurs résiduelles en Europe.

Répartition du stock concessionnaire par énergie (VO ≤ 36 mois)

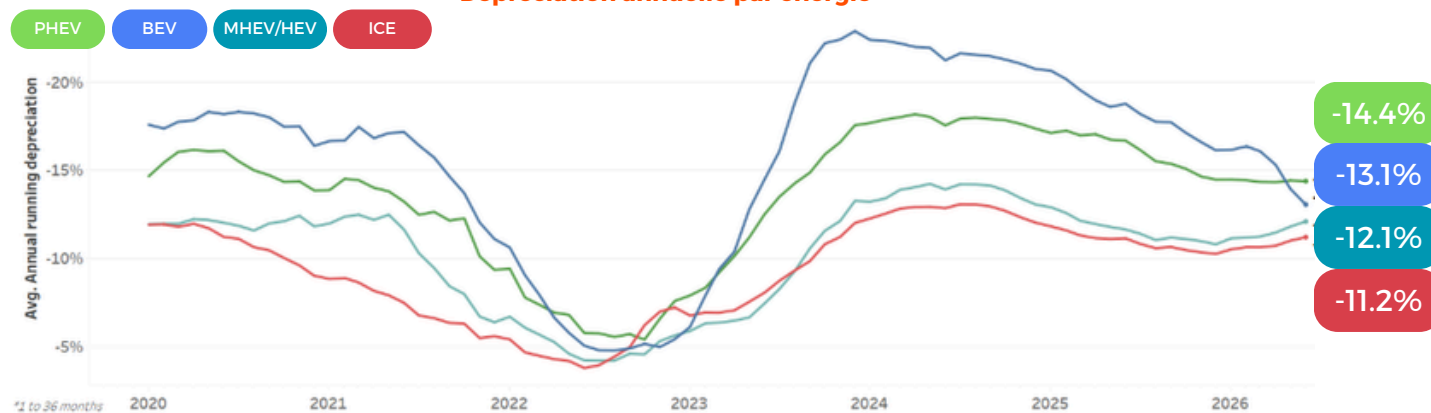


L'électrification crée de nouvelles dynamiques de VR

Pour le BEV et le PHEV, les schémas de dépréciation sont de plus en plus influencés par des facteurs de marché externes plutôt que par les seules caractéristiques du véhicule.

Les aides gouvernementales, les stratégies tarifaires des constructeurs, le développement des infrastructures de recharge et les progrès des technologies de batterie peuvent modifier rapidement la perception du marché et la demande. Contrairement aux motorisations conventionnelles, dont les courbes de dépréciation évoluent plus progressivement grâce à une présence de marché plus large et une clientèle déjà établie, les véhicules électrifiés peuvent connaître des ajustements de valeur plus marqués en réaction aux évolutions réglementaires, aux avancées technologiques, aux actions tarifaires des constructeurs ou aux perturbations du marché.

Dépréciation annuelle par énergie



Cette tendance se reflète dans les taux de dépréciation annuelle des véhicules âgés de 36 mois ou moins : le thermique se déprécie de 11,2% par an en moyenne, contre 12,1% pour l'hybride, 13,1% pour le BEV et 14,4% pour le PHEV.

Les trajectoires de dépréciation peuvent donc varier fortement selon la motorisation, ce qui accroît l'incertitude sur la performance future des valeurs résiduelles et renforce la nécessité d'un suivi rapproché des évolutions du marché.

Un même véhicule, des résultats multiples

Cette divergence croissante est particulièrement visible à l'échelle des marchés européens.

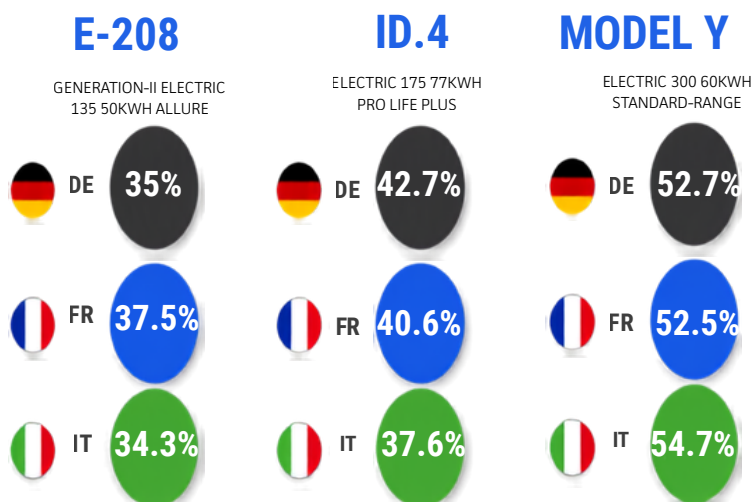
Un même véhicule peut générer des résultats de VR très différents selon la maturité du marché local, le taux d'adoption de l'électrique, les mécanismes de soutien fiscal, les stratégies tarifaires et la disponibilité des infrastructures spécifiques au véhicule électrique.

Le graphique suivant illustre ce phénomène : la Peugeot e-208 conserve entre 34,3% et 37,6% de sa valeur d'origine après 36 mois et 60 000km selon le marché, tandis que la Volkswagen ID.4 varie entre 37,6% et 42,7%.

Même un BEV plus établi comme la Tesla Model Y présente des variations, avec des VR allant de 52,5% en France à 54,7% en Italie en raison de stratégies tarifaires spécifiques.

Ces écarts démontrent que la performance des valeurs résiduelles ne dépend pas du seul véhicule. Les marchés dotés d'écosystèmes plus électrifiés et d'une demande VO électrique plus forte tendent à mieux soutenir la rétention de valeur, les pays nordiques faisant souvent figure de référence en la matière. Les marchés moins matures peuvent en revanche connaître une pression tarifaire plus forte et une liquidité plus faible. Un même véhicule peut ainsi suivre des trajectoires de dépréciation très différentes selon son marché de remarketing.

Performances des modèles actuels pour des contrats de 36 mois et 60 000km au 01/07/2026



Conclusion

La transition des motorisations démontre que les valeurs résiduelles ne peuvent plus être évaluées uniquement à partir des caractéristiques propres au véhicule.

La maturité du marché, la demande des consommateurs et les facteurs économiques externes déterminent de plus en plus la performance de rétention de valeur, créant des écarts plus marqués entre pays et technologies.

Cette évolution soulève une question plus large : la prévision des valeurs résiduelles doit-elle continuer à s'appuyer sur des hypothèses de dépréciation statiques, ou doit-elle davantage intégrer des approches pilotées par le marché et fondées sur des scénarios?



En savoir plus

Daniel BOYLE

Analyste VR



ecorporate.autobiz.com