

## COMMUNIQUE DE PRESSE

Date 25 Juin 2015, Boulogne

Total pages 3

### L'ESSENCE EST DE RETOUR

**C'est la tendance de fond de ces dernières années sur le marché automobile français : l'essence fait son grand retour sur les véhicules particuliers.**

Depuis des décennies, tout semble avoir été fait en France pour favoriser le Diesel. Les constructeurs nationaux ont, certes, beaucoup fait pour le promouvoir mais les gouvernements successifs n'ont cessé, de leur côté, de choyer le gazole : taxation moindre que celle de l'essence, récupération de la TVA pour les entreprises... Jusqu'au bonus/malus « écologique » instauré en 2008 qui, se basant sur les seules émissions de CO<sub>2</sub>, épargnait largement les Diesel, plutôt bien placés sur ce critère. Résultat : à leur plus haut, les Diesel ont représenté plus des trois quarts des immatriculations de VP neufs du marché français. De la citadine au coupé en passant par le cabriolet, le gazole n'a épargné aucun segment.

La grande force du Diesel aux yeux des acheteurs, c'est de consommer moins qu'un moteur essence de puissance équivalente et donc d'offrir une autonomie supérieure pour un plein qui coûte moins cher : en 2015, les taxes diverses représentent encore 66 % du prix d'un litre d'essence contre 58 % pour un litre de gazole. Cet écart de prix à la pompe tend cependant à se réduire. En mars 2015, il était d'environ 20 centimes, ce qui correspond à moins de 5 € sur un plein de 43 l. Un véhicule Diesel étant plus cher à l'achat que son équivalent essence, un particulier devra donc beaucoup rouler pour amortir la différence.

Or on roule moins depuis plusieurs années. Les seuils historiquement bas atteints par les prix du pétrole en 2015 (moins de 45 \$ le baril en mars) ne font pas oublier que le prix des carburants avait beaucoup augmenté auparavant. Mi-2012, le litre d'essence atteignait 1,70 € à la pompe tandis que le litre de gazole passait le seuil psychologique des 1,50 €. Par ailleurs, des voix de plus en plus nombreuses pointent l'impact négatif du Diesel sur l'environnement et la santé. En juin 2012, l'OMS a ainsi reconnu les moteurs Diesel comme « cancérogènes certains ».

Cette conjugaison de pression financière et de communication parfois alarmiste a amené à des prises de conscience chez le consommateur et favorisé l'émergence de solutions alternatives comme le covoiturage tandis que la consommation générale de carburant baissait. Ce dernier point ne constitue pas forcément une bonne nouvelle pour l'État. La TICPE-TIPP représente sa quatrième source de revenus (34,5 milliards en 2014) derrière la TVA (141 milliards), l'impôt sur le revenu (71,9 milliards) et l'impôt sur les sociétés (53,9 milliards). En revanche, le rééquilibrage des ventes en faveur de

l'essence est plutôt profitable à l'économie : la France manque de gazole (elle importe 50 % de ce qu'elle consomme) alors qu'elle a « trop » d'essence (elle exporte 35 % de ce qu'elle produit).

Si, en 2014, la part des véhicules Diesel dans les immatriculations de VP neufs était encore de 64 %, c'était déjà inférieur aux 68 % de 2013 et loin des 77,3 % de 2008. Cette baisse est, pour l'essentiel, à mettre au crédit des particuliers. Ils ne représentaient plus que 51,8 % des acheteurs de Diesel en 2014 et, sur les quatre premiers mois de 2015, leur part est tombée à 49,8 % (contre 56,9 % sur la même période de 2014). La situation est bien évidemment toute autre chez les entreprises et les flottes : en 2014, leurs achats ont porté à 94,9 % sur du Diesel. Une situation qui ne devrait guère évoluer tant que la TVA ne sera pas récupérable sur l'essence...

Chez les constructeurs généralistes, le Diesel est donc en baisse. Il a représenté 48,68 % des ventes de Citroën sur les quatre premiers mois de 2015, 51,14 % pour Peugeot et 46,98 % pour Renault. Même tendance chez Ford (41,94 %), Opel (42,7 %) ou Volkswagen (45,3 %). En revanche, le *premium* résiste : 71,74 % de Diesel chez Audi, 86,89 % chez BMW et 83,48 % chez Mercedes-Benz. Il faut dire que plus l'on monte en gamme, plus l'offre se raréfie, surtout en France.

Si l'on se penche sur quelques modèles représentatifs sur le marché français, la tendance se confirme. Ainsi, toujours pour les particuliers pour les quatre premiers mois de 2015, le Diesel n'a représenté que 40,4 % des ventes de Renault Clio et 39,54 % des ventes de Volkswagen Golf. Sur cette dernière, l'équation économique évoquée plus haut joue nettement : à budget sensiblement égal, les acheteurs d'une Golf TDI avec boîte manuelle peuvent acquérir une Golf essence avec boîte DSG... Plus on descend dans les segments, moins le Diesel est présent : il ne représente ainsi que 31,55 % des ventes de Peugeot 208 et 22,18 % des ventes de Citroën C3. Au niveau des citadines, il est d'ailleurs absent des gammes les plus récentes (Twingo, smart, up!/Mii/Citigo, 108/C1/Aygo...).

La profonde divergence de demande entre particuliers et professionnels pourrait cependant devenir problématique. Tant que les uns comme les autres voulaient du Diesel, la commercialisation des véhicules en buyback sur le marché VO ne causait pas de souci (en tout cas pas sur ce point). Mais qu'en sera-t-il dans trois ans lorsque les volumes actuellement engagés auprès des sociétés (90 % de Diesel) arriveront sur un marché VO devenu, comme le marché VP, demandeur d'essence ?

Pas de souci en vue sur le segment des citadines : sa clientèle, en VN comme VO, est essentiellement composée de particuliers ; offre et demande devraient donc s'équilibrer et, dans les années à venir, les valeurs résiduelles des petites voitures essence pourraient augmenter de 1 à 2 points. De même, les segments supérieurs ne devraient guère se trouver bouleversés. En revanche, le segment M1, celui des compactes, pourrait rapidement se trouver exposé. Les véhicules Diesel toujours plébiscités par les entreprises et les flottes pourraient avoir plus de mal à trouver preneurs sur le marché VO. Si la situation ne change pas, on peut s'attendre à voir la valeur résiduelle des modèles Diesel baisser de 2 à 3 points, ce qui n'a rien d'anodin.

**Pour les professionnels et les gestionnaires de flottes, il devient donc crucial de procéder dès maintenant à une estimation du risque financier et d'identifier les véhicules les plus exposés. Un exemple ? La Peugeot 308 est achetée à 90,67 % en Diesel par les professionnels contre 48,39 % par les particuliers. Or les particuliers représenteront la quasi-totalité de sa clientèle sur le marché VO...**

- FIN -

## **À propos d'Autovista, Membre d'EUROTAXGLASS'S GROUP**

Autovista est la filiale Française d'EUROTAXGLASS'S GROUP est le leader européen de l'information et des solutions à destination du marché automobile. Fort de près de 80 ans d'expérience, il fournit des données sur les valeurs de marché à l'industrie automobile et aux acteurs associés dans 30 pays.