



 LE BAROMÈTRE
ENERGIES 2021

L'argus

leboncoin
GROUPE

DES FACTEURS QUI INFLUENCENT LE MIX ÉNERGIES



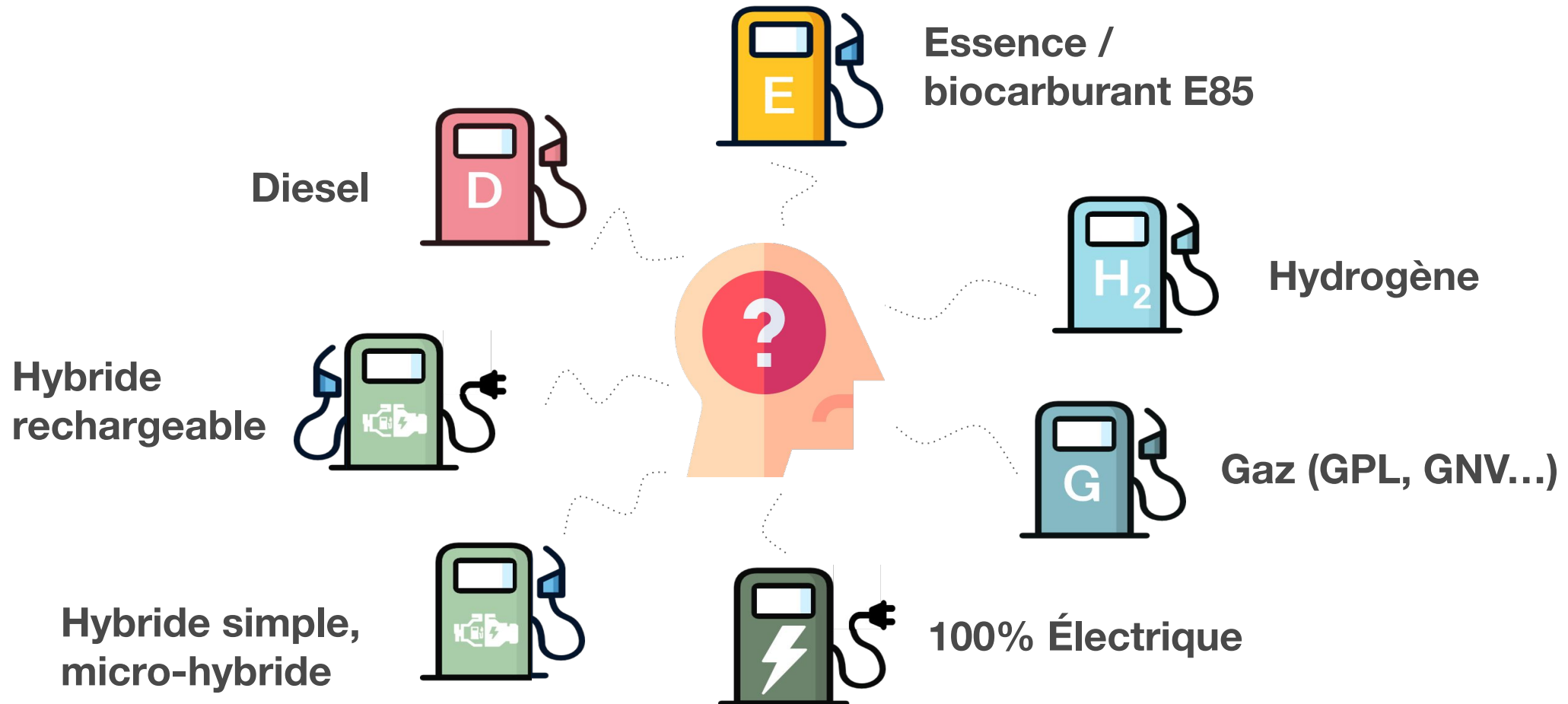
Etude
L'argus

- * Possesseurs particuliers
- * Majoritairement ♂
- * 54 ans en moyenne
- * 1825 répondants

L'argus

UNE OFFRE TOUJOURS PLUS MORCELÉE

La transition énergétique à marche forcée implique une **multiplication de l'offre énergétique**. Autrefois binaire essence-diesel, **l'offre est désormais morcelée, voire confuse** pour une partie grandissante des acheteurs.



BAROMÈTRE 2020 : À RETENIR



Un attrait pour l'essence retrouvé grâce à l'essor du E85, deux fois moins cher à la pompe



Une demande consolidée pour l'hybride, vu comme un bon compromis

LE BAROMÈTRE ENERGIES 2021



L'E85, une filière Française pour *sauver* le pouvoir d'achat des Français



La désaffection du diesel continue (arrivée des ZFE) mais toujours l'unique solution des gros rouleurs



L'explosion du prix des carburants pousse à la recherche de solutions alternatives. L'électrique émerge grâce à une offre étoffée et aux nombreuses subventions.



Autrefois binaire essence-diesel, l'offre est désormais morcelée. Les acheteurs sont à la recherche du choix le plus judicieux

BAROMÈTRE ÉNERGIES 2021 : SYNTHÈSE ET ENSEIGNEMENTS

La récente explosion des prix des carburants pousse les acheteurs à trouver des alternatives rapides. La plus évidente étant l'essence dont la demande s'accroît avec l'essor de l'ethanol E85. L'hybride et l'électrique consolident leur attrait, poussés par des incitations gouvernementales toujours soutenues et une offre étoffée.

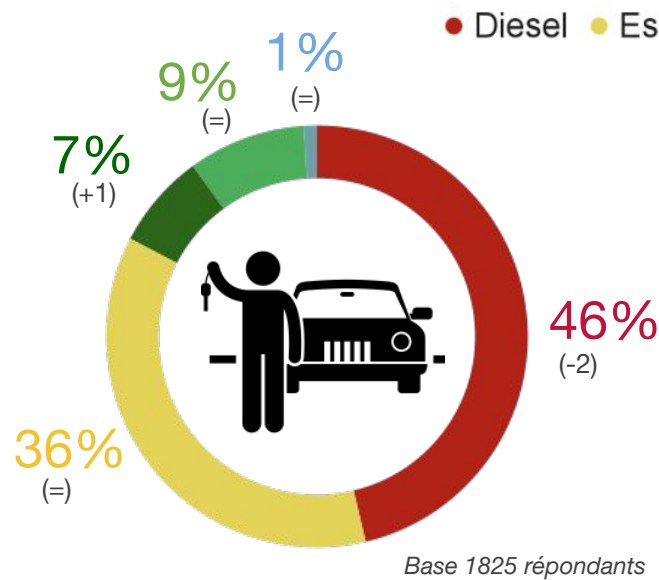
- L'essence rebondit nettement cette année (29%, +6), porté par l'engouement autour de l'E85, carburant vendu deux fois moins cher. Abordable, épargné par les ZFE et sans contraintes de charge, il est l'achat refuge et malin par excellence. L'existence de boîtiers E85 porte également la demande sur le véhicule d'occasion.
- L'hybride consolide son élan observé en 2020, au coude à coude avec l'essence. La motorisation est perçue comme un bon compromis avec nettement moins de contraintes que l'électrique. L'offre s'est considérablement développée, entre hybrides simples et rechargeables. Seul un prix encore élevé refroidit certains acheteurs. Les offres combinant hybride et E85 sont judicieuses dans le contexte actuel.
- Le diesel confirme sa perte d'attractivité et ne rassemble plus que 1/3 des intentions d'achat (-3). Les nombreuses annonces de ZFE pèsent sur l'image du moteur et sa liberté de mouvement. Sa profusion dans le parc d'occasion pose la question du surplus. Il continue néanmoins d'offrir des coûts d'usage imbattables aux grands rouleurs.
- Le véhicule électrique continue sa progression à 17% des intentions d'achat (+3), actant la fin du plafond de verre. Le lancement récent de nombreux nouveaux modèles a permis de rendre l'offre plus compétitive et accessible. L'électrique est néanmoins toujours pénalisé par son prix, ses difficultés pour recharger (zone urbaine) et son autonomie limitée (zone rurale, longs trajets).
- Les motorisations électrifiées s'appuient néanmoins sur des utilisateurs satisfaits de leur choix et fidèles. 80% de possesseurs électriques déclarent renouveler leur choix là où les possesseurs diesel ne sont que 37%. La chronologie annoncée par les collectivités locales (ex. ZFE) pousse également en ce sens.
- Sans offre réellement disponible, l'hydrogène représente toujours une curiosité pour les consommateurs et son intérêt commercial reste à confirmer. Le Gaz (GPL, GNV) souffre toujours d'un déficit de notoriété et de stations, malgré ses coûts d'usage intéressants.
- Tesla et son audace, Toyota et sa large gamme hybride ainsi que Renault et sa vision de l'électrique grand public sont les marques les plus associées aux énergétiques alternatives. Enfin, une majorité des acheteurs se renseigne sur le lieu de production d'un véhicule avant achat, ceux-ci étant plus attirés par des marques communiquant avec succès sur le made in France comme Toyota.

DES ACHETEURS DISPERSÉS ET CONFUS

Les intentions d'achat s'éparpillent, témoignant de la confusion grandissante. L'offre est démultipliée ce qui explique une intention d'achat très disparate. Le faible coût de l'éthanol E85 porte l'essence.

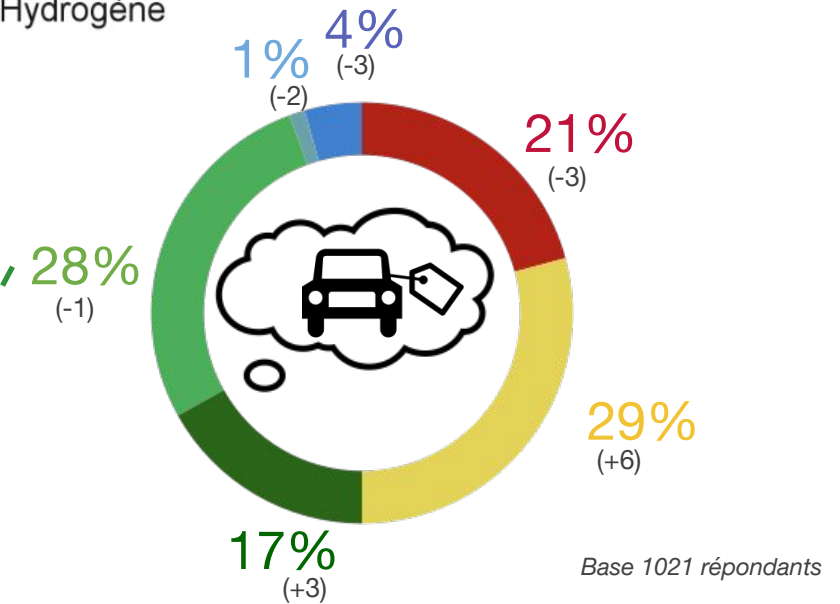
Véhicule actuel

(variation depuis vague précédente 2020)



Véhicule souhaité

(variation depuis vague précédente 2020)



Détail intention hybride:

NSP
22%

Micro-hybride
9%

Hybride simple
HEV: 32%

Hybride rechargeable
PHEV: 37%

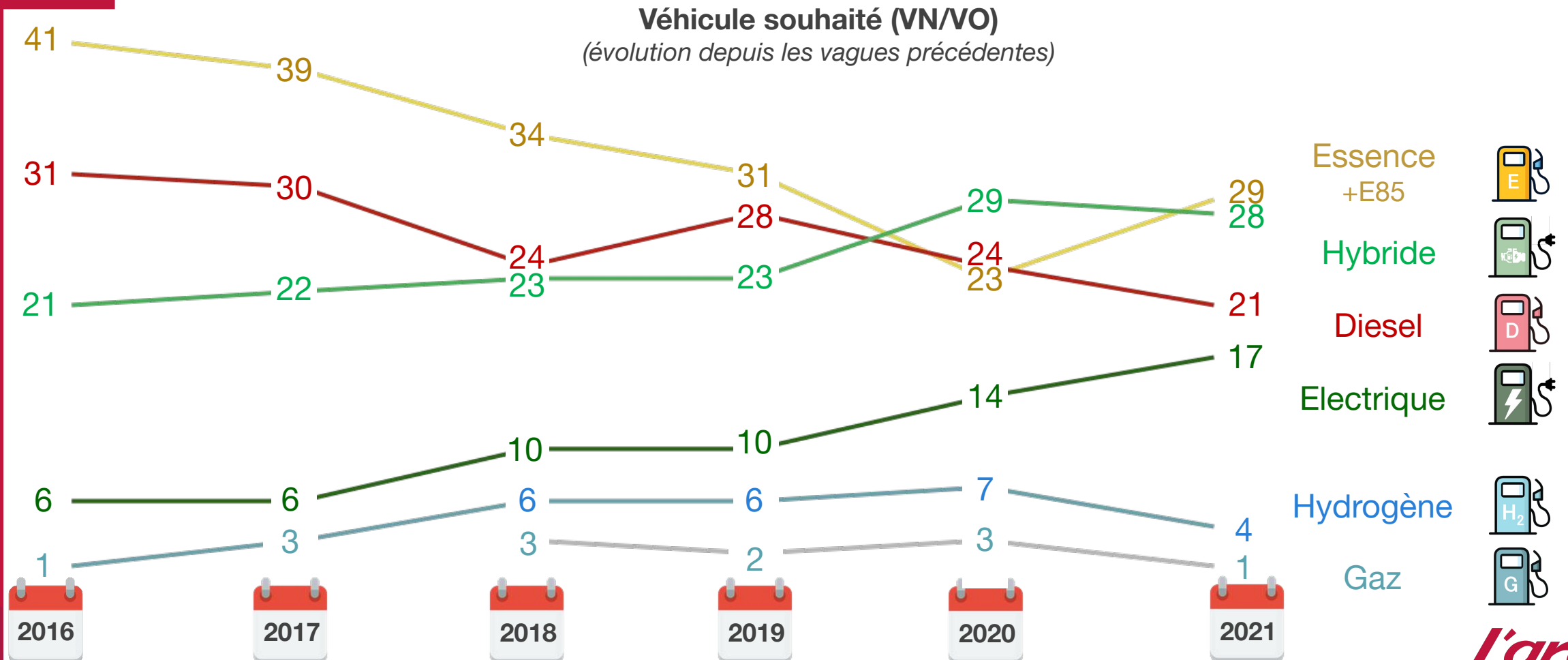
6

Parc roulant français au 1^{er} janvier 2021 :
57% diesel, 40% essence

LES AUTOMOBILISTES FACE À LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

La demande pour l'essence rebondit avec l'essor de l'E85, bien plus abordable. Si l'hybride consolide ses intentions d'achats, le diesel continue sa chute au fur et à mesure que son avenir s'obscurcit (ZFE). L'électrique continue sa progression, désormais constante.

en %



Source: étude Argus énergies 2021

L'OFFRE GUIDE LA DEMANDE

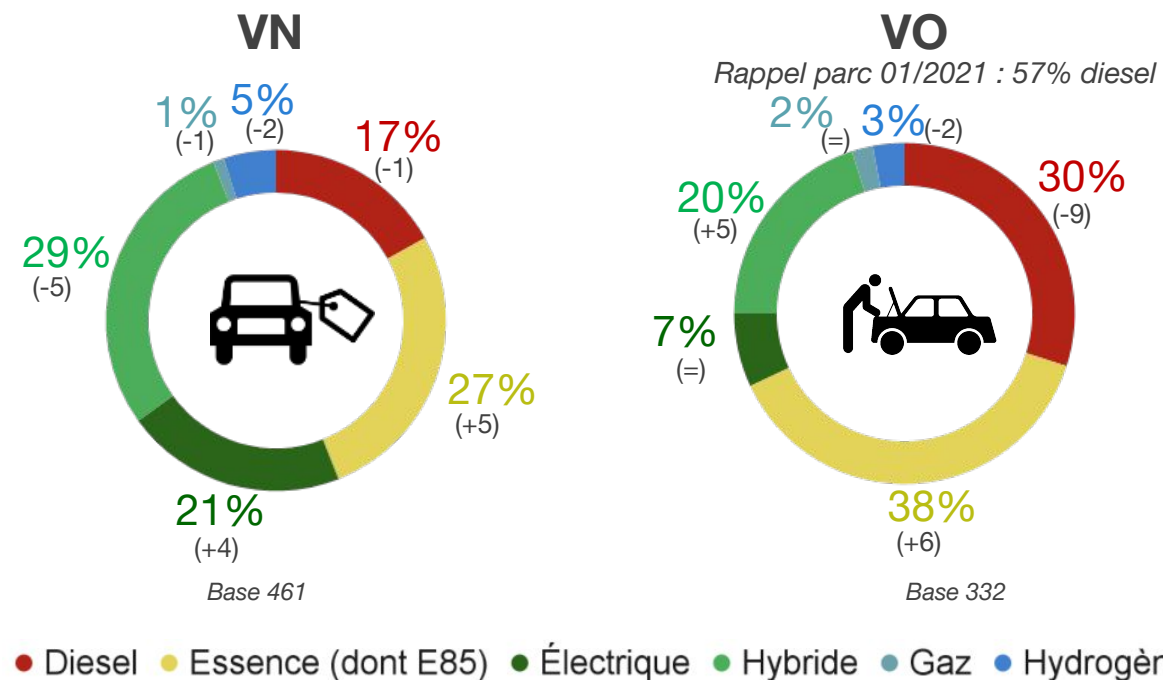


- L'essence et l'hybride portent la demande en VN. La liberté de rouler à la fois sans contrainte de chargement et dans les ZFE portent ces énergies.
- La demande VO est logiquement influencée par le parc disponible, toujours quasi exclusivement thermique. (97%)
- Rapporté au parc actuel VO, la pénurie d'hybrides existe toujours tout comme l'excédent de véhicules diesel.



Quel type de moteur envisagez-vous pour votre prochain véhicule ?

Selon l'intention d'achat d'un VN ou VO

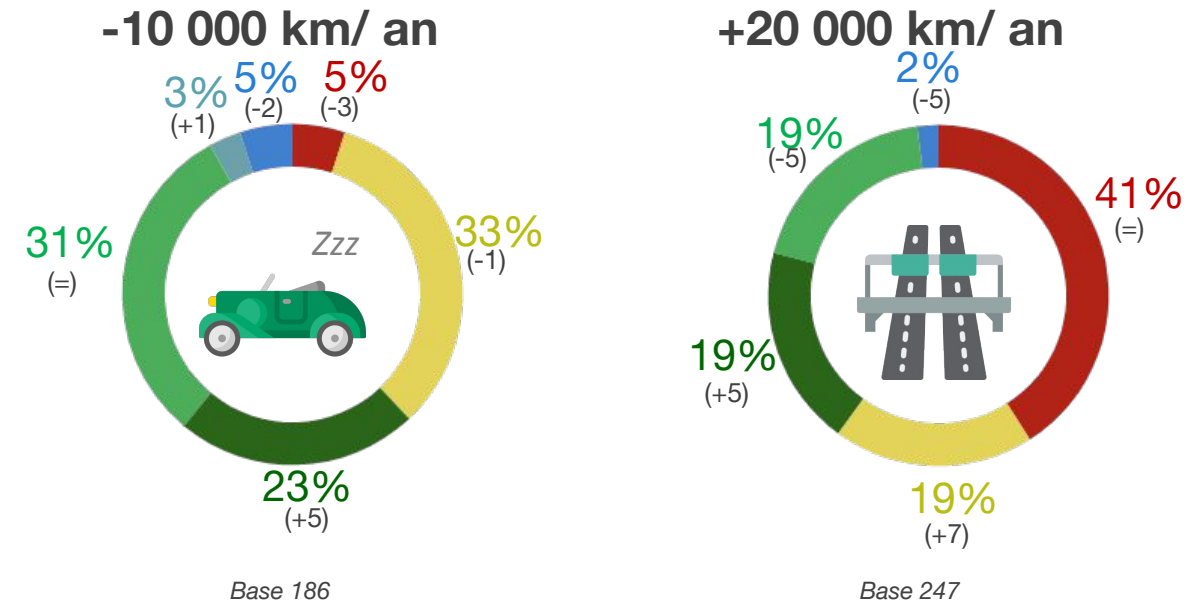


LE DIESEL TOUJOURS PLÉBISCITÉ DES GROS ROULEURS



- Les petits rouleurs confirment leur désir d'hybrides et d'électriques. L'autonomie pose ici peu de contraintes. Le diesel a quasiment disparu, manquant de pertinence.
- Les gros rouleurs campent logiquement sur le diesel. Pour sa part, l'électrique décolle grâce au progrès sur l'autonomie des modèles ainsi qu'un meilleur maillage des bornes rapides sur autoroute.

Quel type de moteur envisagez-vous pour votre prochain véhicule ?
Selon les km roulés annuels

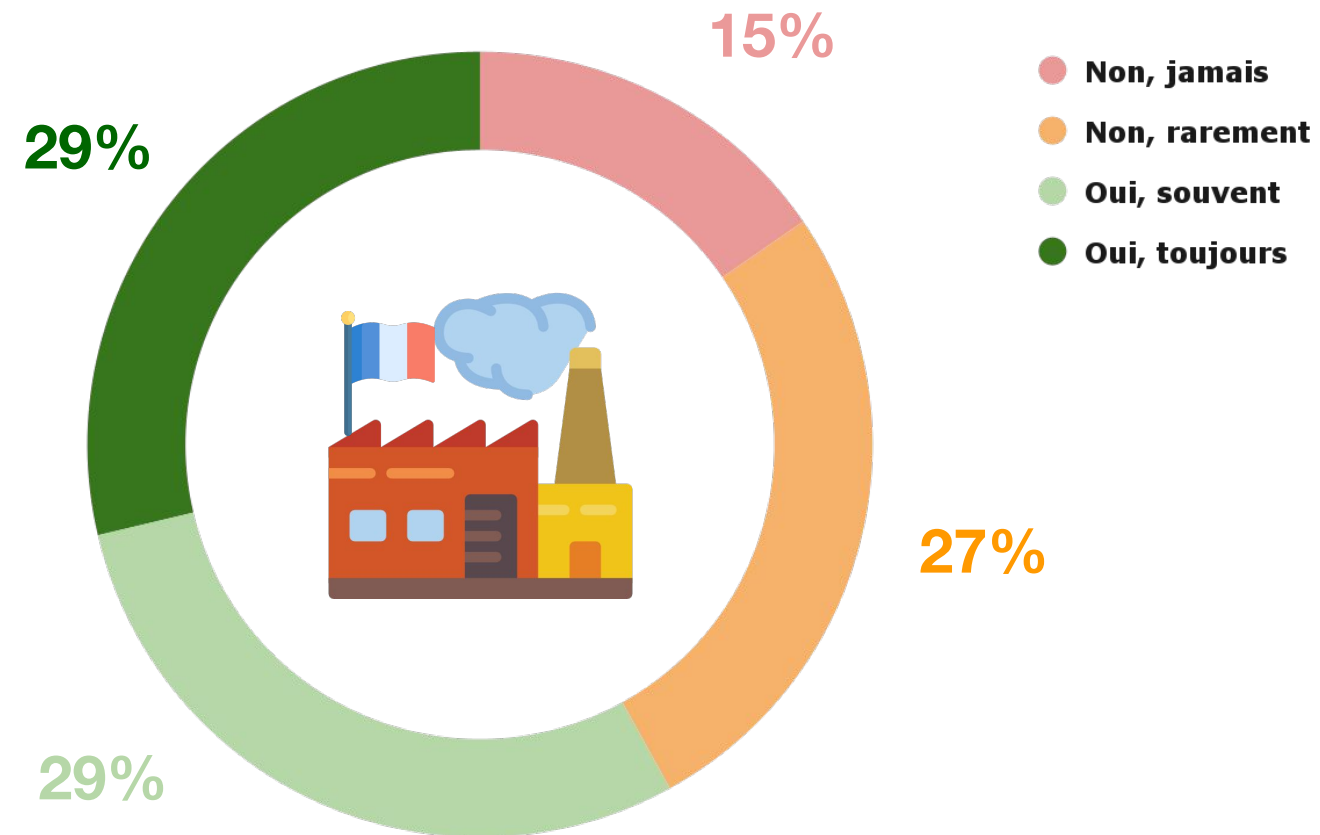


● Diesel ● Essence (dont E85) ● Électrique ● Hybride ● Gaz ● Hydrogène

LE LIEU DE PRODUCTION INTÉRESSE UNE MAJORITÉ D'ACHETEURS

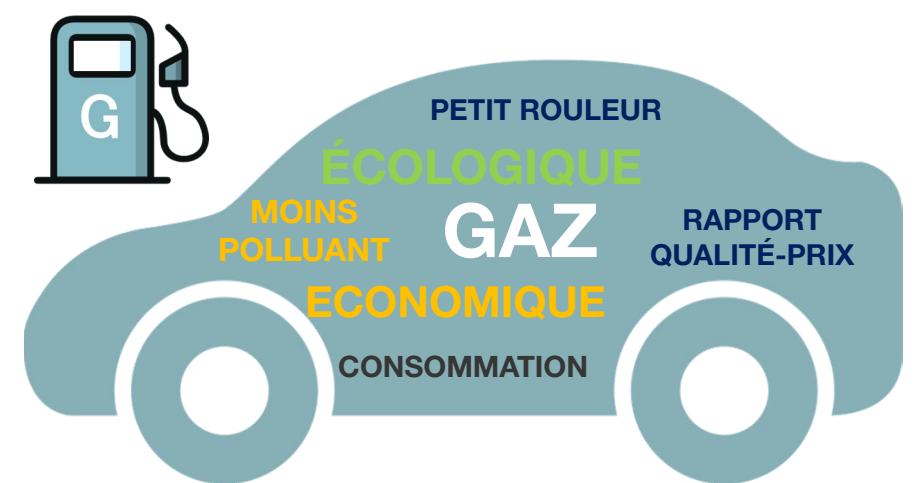
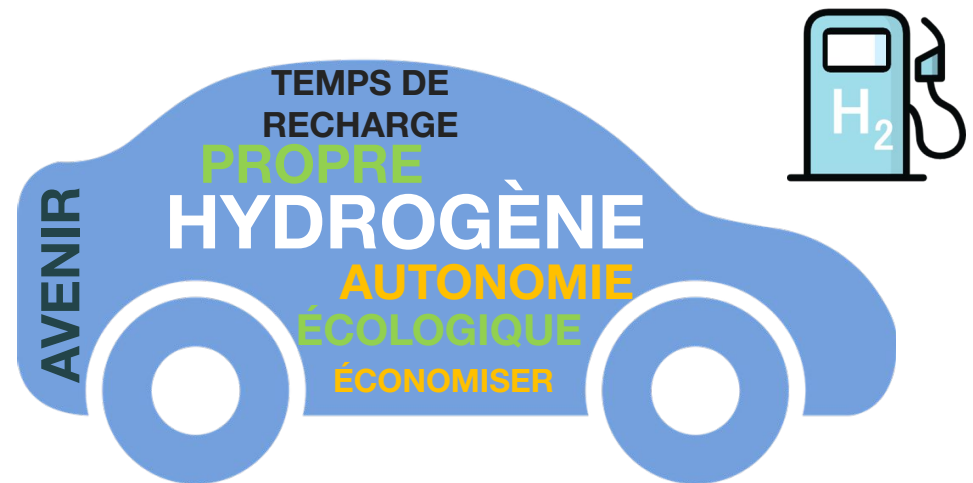
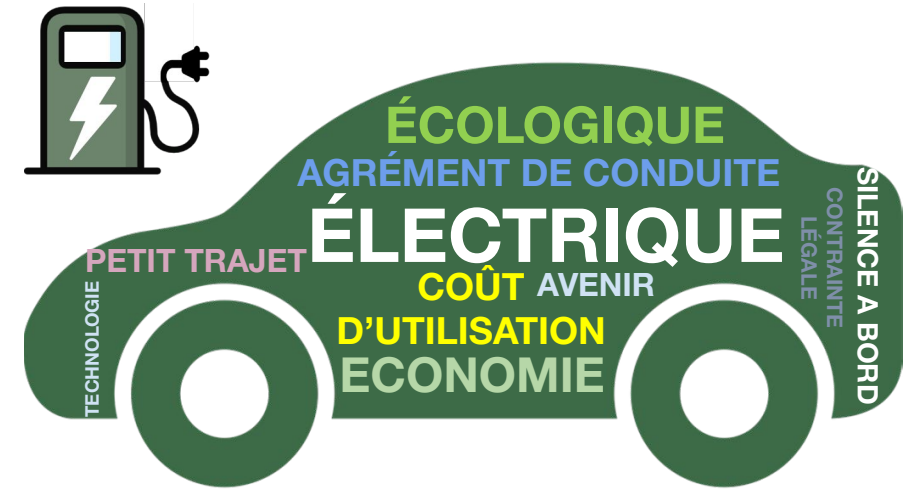
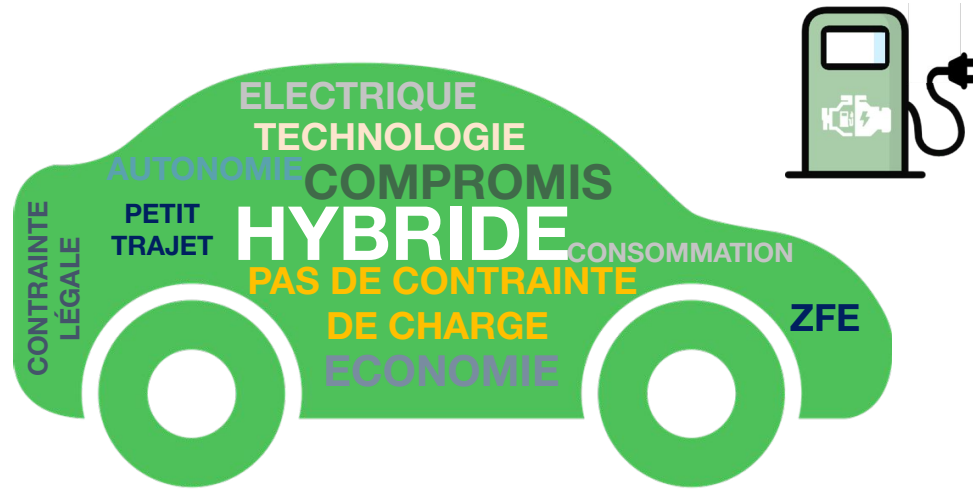
Avez-vous pour habitude de vous renseigner sur le lieu de production d'un véhicule avant son achat ?

- La majorité des répondants déclare accorder de l'importance au lieu de production des véhicules avant achat.
- Les marques communiquant avec succès sur le made in France comme Toyota sont ainsi plus désirées parmi les répondants accordant de l'importance au lieu de production.
- Le sujet fait de plus en plus l'actualité, entre l'expansion des véhicules produits en Chine et la mise en valeur de ceux produits en France.

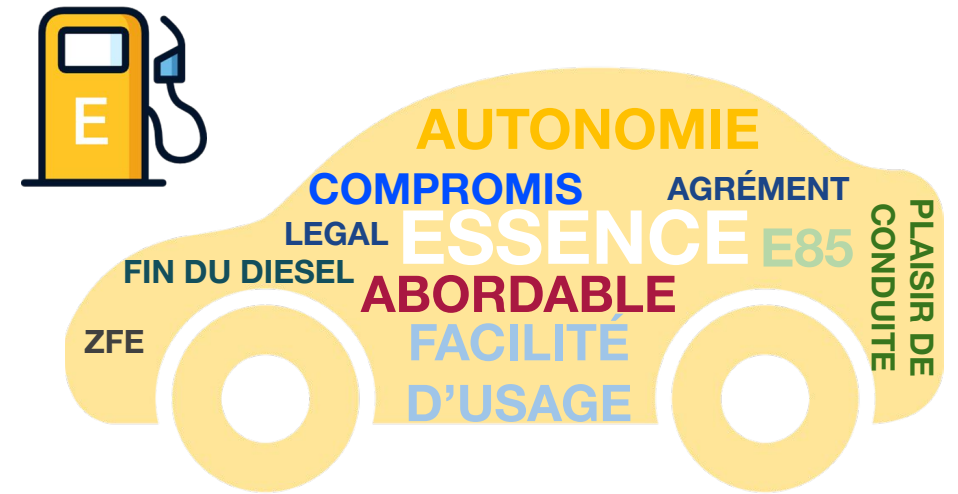
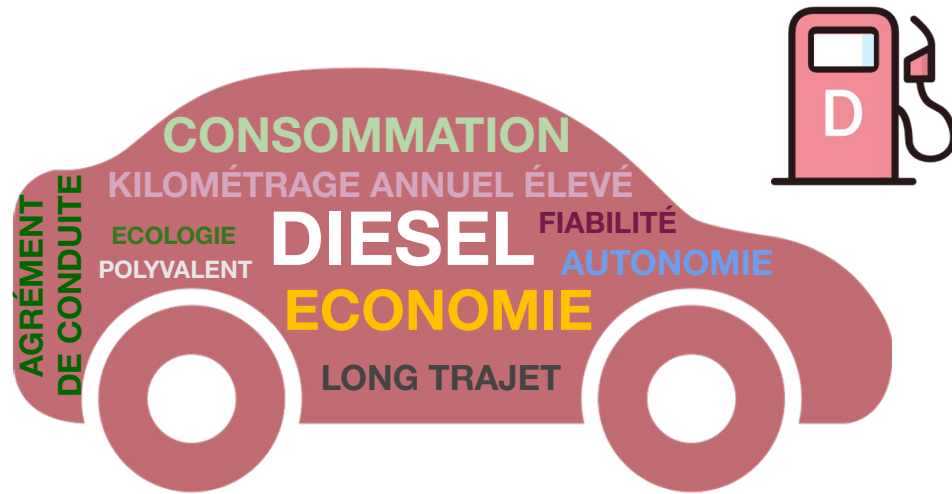


Sous-Total Oui = 58%

MOTIVATIONS D'ACHAT PAR MOTORISATION

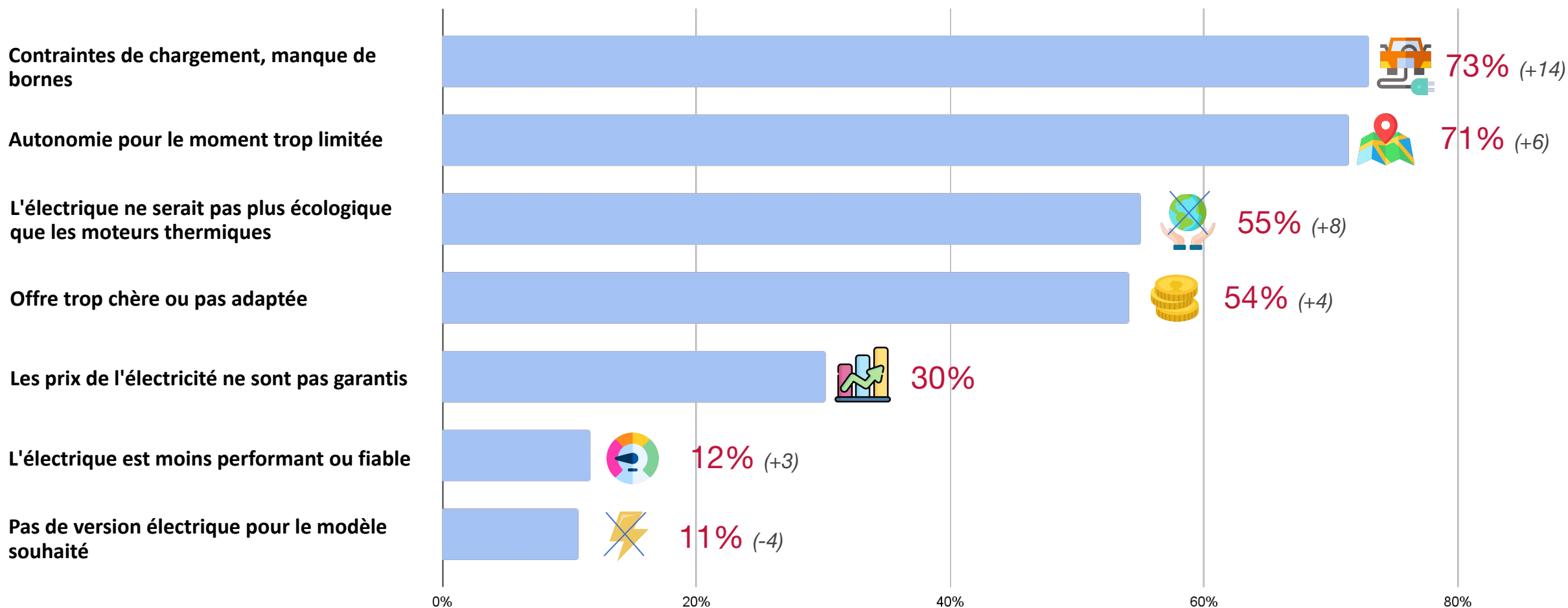


MOTIVATIONS D'ACHAT PAR MOTORISATION



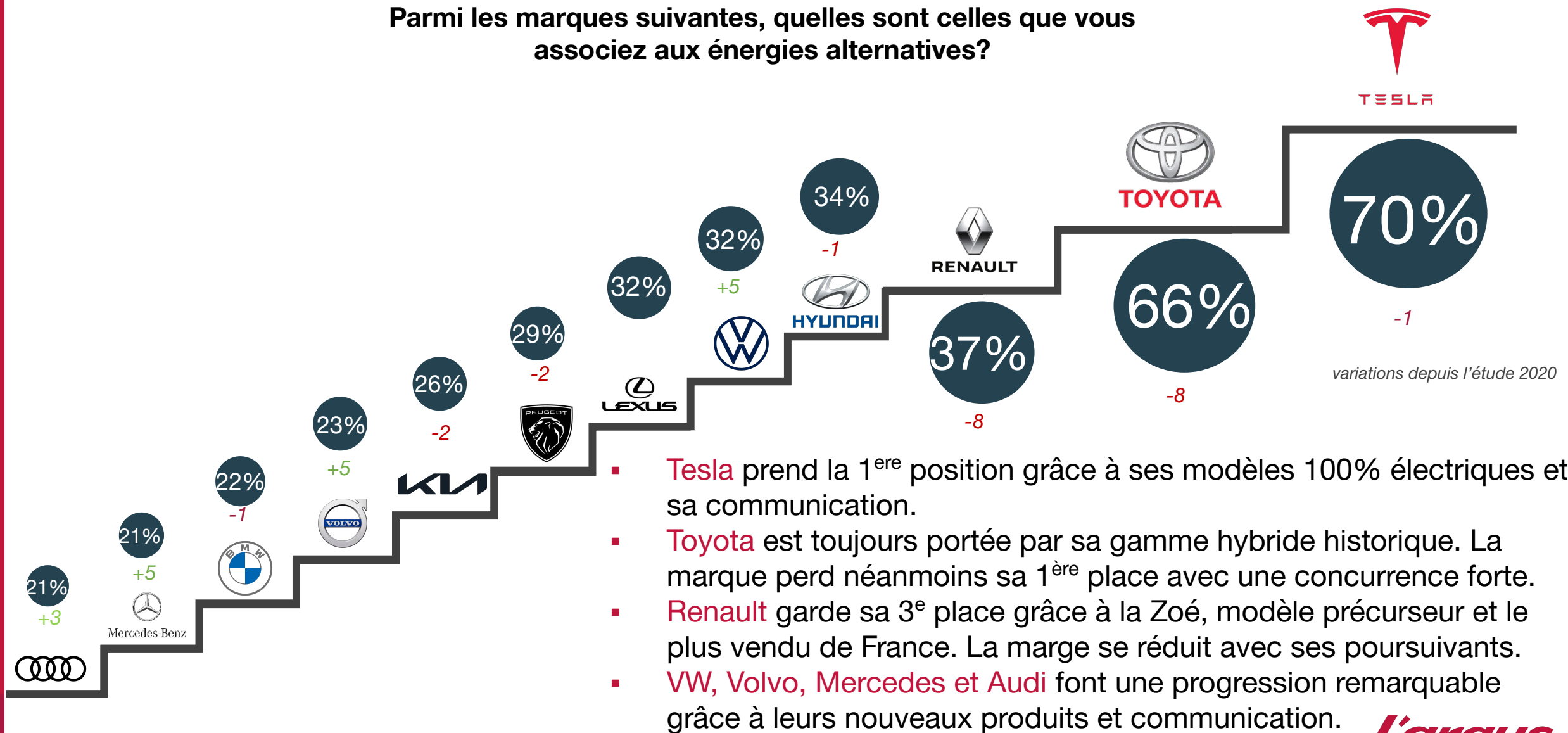
FREINS À L'ACHAT D'UN VÉHICULE HYBRIDE / ÉLECTRIQUE

L'autonomie et les contraintes de chargement sont à ce jour les plus **gros freins perçus** quant à l'achat d'un véhicule électrique. L'offre est souvent jugée **encore trop chère** et le côté écologique parfois remis en cause.



MARQUES LES PLUS ASSOCIÉES AUX ÉNERGIES ALTERNATIVES

Parmi les marques suivantes, quelles sont celles que vous associez aux énergies alternatives?



RECUEIL

- Enquête réalisée en ligne sur **L'argus** .fr
- Entre le 28 mai et le 4 juillet 2021
- **1825** questionnaires renseignés
- Durée moyenne du questionnaire : 4 minutes 38