

## Automobile

### **Les normes CAFE coûteraient 50 milliards € aux constructeurs européens d'ici 2030, limitant l'effet des barrières douanières sur les véhicules électriques étrangers**

*Rarement les nouveautés présentées au Mondial de l'Automobile de Paris (14-20 octobre) auront eu une importance aussi stratégique. Du succès des nouveaux véhicules électriques des constructeurs européens dépend directement ce qu'ils payeront à partir de 2025 au titre des pénalités liées aux normes européennes CAFE. Selon les estimations du cabinet AlixPartners, elles devraient coûter 50 milliards d'euros cumulés d'ici 2030, et grimperaient jusqu'à 75 milliards dans le pire des scénarios.*

**Paris, le 10 octobre** – A la veille de l'entrée en vigueur des normes Corporate Average Fuel Economy (CAFE) partout en Europe, la croissance du marché des véhicules électriques (VE), levier majeur des constructeurs pour échapper aux pénalités, semble ne plus répondre... Malgré une offensive produite de la part des constructeurs, une incertitude demeure sur la pénétration des VE à horizon 2030.

Surtout, et cela n'était pas prévu dans les scénarios qui ont présidé à l'établissement de ces normes en 2016, les constructeurs chinois prennent une part importante du marché émergent de l'électrique, réduisant d'autant les débouchés des constructeurs européens... et la possibilité d'améliorer le mix énergétique des flottes de véhicules neufs.

#### **Véhicules électriques : un marché européen au ralenti et sous pression des nouveaux constructeurs chinois**

Les prévisions de ventes de voitures (toutes motorisations confondues) en Europe indiquent une augmentation de 2 % pour 2024, puis un plateau de 1% par an en moyenne jusqu'en 2030, tiré par l'Europe de l'Est. En 2024, les ventes de véhicules légers sur le continent sont estimées à 18,4 millions d'unités, et devraient atteindre 19,4 millions en 2030. A cet horizon, la part de marchés des véhicules électriques (moteurs hybrides rechargeables compris) devrait atteindre 46%, contre 20% à l'heure actuelle.

*« Plusieurs problèmes de fond restent à résoudre pour que le véhicule électrique devienne un vrai succès populaire, à commencer par le prix. Le ticket d'entrée est trop élevé, et c'est encore plus vrai depuis que de nombreux états européens ont revu à la baisse leur politique de subvention. C'est la principale explication au coup de frein à la croissance que nous constatons en ce moment »,* décrypte **Alexandre Marian, Partners and Managing Director du bureau parisien d'AlixPartners.**

Pour les constructeurs européens, c'est d'autant plus un problème qu'ils sont sous la pression des nouveaux véhicules électriques des constructeurs chinois. Ces derniers devraient s'adjuger

une part importante du marché des VE dans les années à venir. En 2023, les marques chinoises représentaient 12% des ventes de VE en Europe (3,4 millions d'unités en tout). En 2030, ils devraient atteindre 25 % d'un marché de 8,8 millions de véhicules.

### **Les pénalités CAFE limiteraient les effets des nouvelles barrières douanières**

L'entrée en vigueur des normes CAFE (Corporate Average Fuel Economy) en 2025, qui imposent des seuils stricts de moyenne d'émission de CO<sub>2</sub> par véhicule sous peine de pénalités financières, sont au cœur des préoccupations. Conçues pour encourager la transition vers des flottes électriques, elles imposent de réduire les seuils d'émissions de CO<sub>2</sub> à moins de 94 grammes par kilomètre parcouru, contre 116 g/km en 2024. Cette émission moyenne est calculée sur l'ensemble des véhicules neufs vendus (véhicules légers, utilitaires, électriques).

L'adoption plus lente que prévue des véhicules électriques en Europe, et la concurrence croissante des marques chinoises, rendent ces objectifs très difficiles à atteindre par les constructeurs européens. Sachant que les pénalités seront de 95 euros par gramme au kilomètre excédentaire et par véhicule vendu, elles promettent de se compter en milliards d'euros.

Selon le scénario médian calculé par AlixPartners, elles atteindraient 50 milliards d'euros en cumulés pour la période 2025-2029. Dans le meilleur des cas, avec une vraie poussée des ventes de véhicules électriques et un essoufflement de la concurrence chinoise, ce montant serait de 28 milliards d'euros. Mais dans le pire des scénarios, il faudrait alors compter plutôt sur 75 milliards d'euros.

En plus de priver ces constructeurs de marges financières importantes, ces normes limiteraient l'effet des nouvelles barrières douanières imposées sur les véhicules électriques étrangers, chinois en tête, dont l'impact est estimé à 25 milliards d'euros d'ici 2030.

*« Les normes CAFE constituent un défi financier majeur pour les constructeurs européens, déclare **Sophie D'Herbomez, Senior Vice President chez AlixPartners.** Avec l'insuffisance de la demande de véhicules électriques et la montée en puissance des constructeurs chinois, les acteurs européens se retrouvent dans une course contre la montre pour adapter leurs mix de ventes, sous peine de lourdes amendes. Ils doivent trouver un équilibre entre la conformité réglementaire et la préservation de leur compétitivité face à une concurrence internationale pressante. »*

Des effets pervers sont envisageables. A mesure que les constructeurs chinois gagnent des parts de marché dans le secteur des VE, les constructeurs européens peineront à améliorer leur mix énergétique, les exposant d'autant plus aux sanctions des normes CAFE. Et pour compenser ces amendes, ils pourraient être contraints d'augmenter les prix des véhicules thermiques, réduisant les volumes, et pouvant in fine pénaliser les consommateurs.

### **Les partenariats comme solution pour surmonter ces défis**

Dans le cadre de l'évolution vers les véhicules électriques, même les leaders du marché envisagent des collaborations pour rester compétitifs. Depuis 2016, le nombre de collaborations dans le véhicule électrique a considérablement augmenté, passant de 41 à 114 en 2023. Mais ce ne sont pas les seuls sujets stratégiques. Si 62 % des partenariats sont directement liés aux véhicules électriques, 27 % portent sur les logiciels embarqués. La réussite de ces alliances repose sur la capacité des parties prenantes à définir des objectifs clairs et partagés en interne et avec le partenaire.

*« Les partenariats stratégiques offrent une opportunité d'accélérer la montée en compétence électrique, même les leaders du marché y ont désormais recours, explique **Alexandre Marian, Partner et Managing Director chez AlixPartners**. Ces collaborations permettent de partager des compétences techniques liées au développement de nouvelles technologies, et d'accélérer en optimisant les coûts, et en facilitant l'expansion géographique. »*

### **A propos d'AlixPartners**

AlixPartners est un cabinet international de conseil. Les consultants d'AlixPartners sont spécialisés dans la restauration de la performance et la création de valeur à chaque étape de la vie de l'entreprise. AlixPartners intervient sur des situations à fort impact pour leurs clients et offre des résultats durables et notables. L'expertise d'AlixPartners couvre un large éventail d'entreprises et d'industries, et ce, qu'elles soient financièrement saines ou en situation délicate. Depuis 1981, AlixPartners a choisi une approche unique, en travaillant avec des équipes réduites d'experts pour assister les conseils d'administration et les managers, les cabinets d'avocats, les banques d'investissement et les investisseurs à gérer les problématiques complexes auxquelles leur entreprise peut être confrontée.

**Plus d'information sur :** [www.alixpartners.com](http://www.alixpartners.com)