



La demande de véhicules électriques a-t-elle atteint un plafond ?

Messages clés

Depuis 2023, l'adoption des véhicules électriques en Europe a été inférieure aux prévisions. Pis, les ventes ont enregistré un recul de 2 points au premier semestre 2024, alimentant un scepticisme croissant sur la capacité du marché à accélérer l'adoption des véhicules électriques. Le marché des véhicules électriques n'existerait-il que pour les segments les plus premium, qui constituaient l'essentiel du marché en 2021 et 2022 ? La demande de véhicules électriques aurait-elle atteint un plafond ? La filière est-elle en mesure de capter une nouvelle demande, au-delà des premiers acheteurs et en ligne avec la réglementation européenne ? Pour y répondre, BCG a mené une enquête auprès de 5 000 consommateurs ayant l'intention d'acheter un véhicule dans les douze prochains mois, dans cinq pays en Europe : France, Allemagne, Italie, Espagne et Royaume-Uni. Cette étude, qui donne la parole aux consommateurs sur leurs attentes à court-terme, permet d'apporter des clarifications dans un contexte perturbé par de nombreux effets d'annonce.

En voici les principaux enseignements :

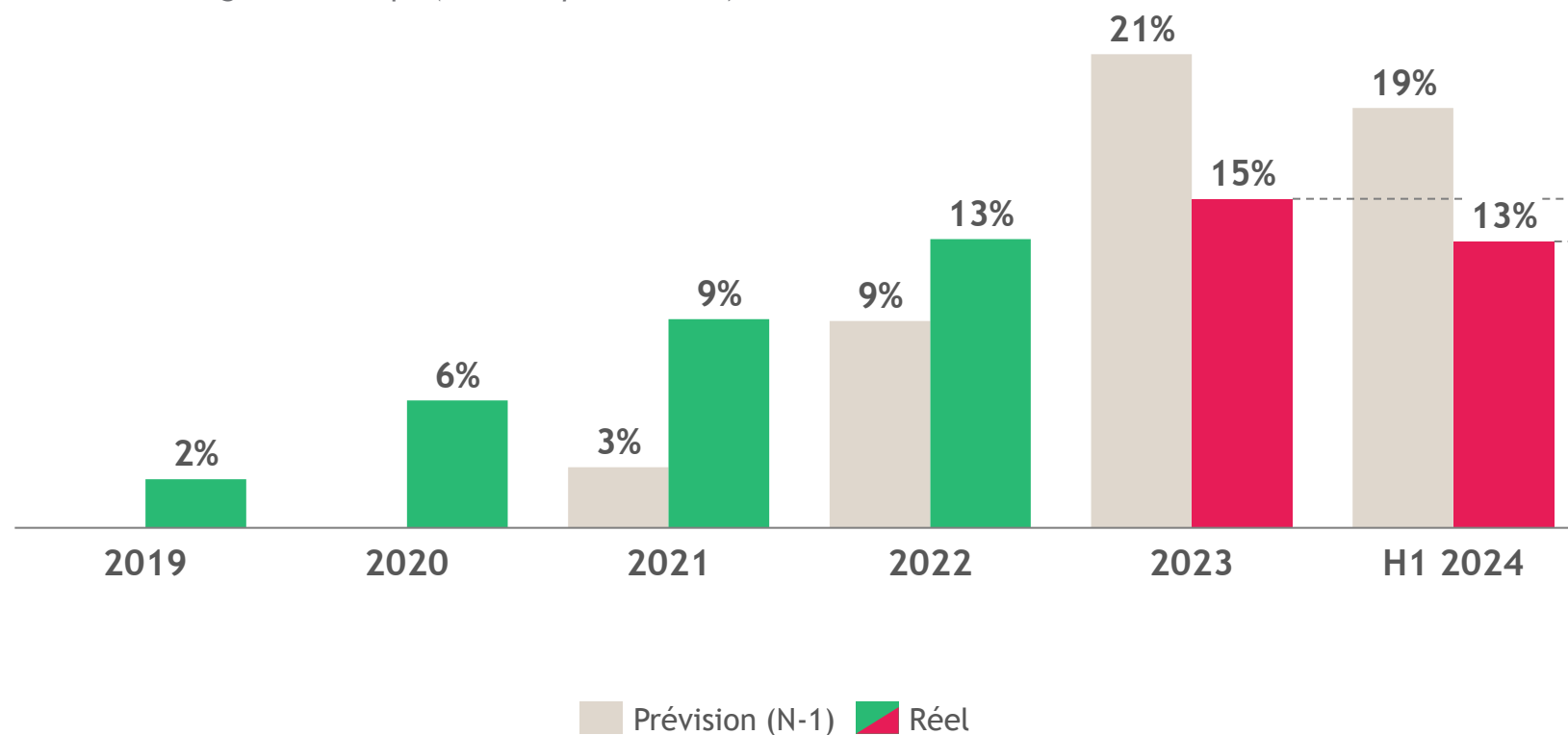
- **Des intentions d'achat majoritairement orientées vers l'électrique** : sur le segment du marché grand public (~2650 sondés ; véhicules dont le prix est inférieur à 50k€), les intentions d'achat s'orientent majoritairement vers l'électrique (53 %). Dans le détail : en plus des 8 % de répondants qui possèdent déjà un véhicule électrique, 45 % envisagent de choisir l'électrique pour la première fois pour leur prochain véhicule. 22 % envisagent d'en acheter un à plus long terme.
- **La sécurité d'abord !** Contrairement aux Etats-Unis qui placent le prix comme critère #1 de décision d'achat, les Européens placent la sécurité et le confort en première place (63 %). Suivent le prix, aussi bien lors de l'achat (43 %) que pour le coût total de possession. Ce dernier inclut les coûts d'utilisation (33 %) ainsi que ceux liés à la maintenance et aux réparations (19 %).
- Avec **500 km d'autonomie exigés** les Français sont les consommateurs qui demandent la plus longue autonomie (vs 400 km au Royaume-Unis, 460 km en Allemagne). Ce besoin est décorrélé de leurs usages réguliers : seuls 10% des Français parcourent plus de 500km au moins une fois par mois. Ce chiffre exprime un besoin de pédagogie auprès des consommateurs, à la fois sur l'autonomie des véhicules et sur les offres disponibles pour répondre à des besoins ponctuels (offre de location longue distance pour un propriétaire de véhicule citadin par exemple)
- Pour convertir les prochains acheteurs, les constructeurs devront **surmonter les principaux obstacles à l'achat de véhicules électriques** :
 - Le temps de charge et l'expérience de recharge (61 %), avec des préoccupations sur la durée et la praticité du processus.
 - Le coût d'acquisition (60 %)
 - La durée de vie des batteries (59 %)
 - Le prix de l'énergie (53 %).

Enfin, les auteurs du rapport montrent l'importance **d'adapter les offres à court et long termes pour capter cette nouvelle demande** :

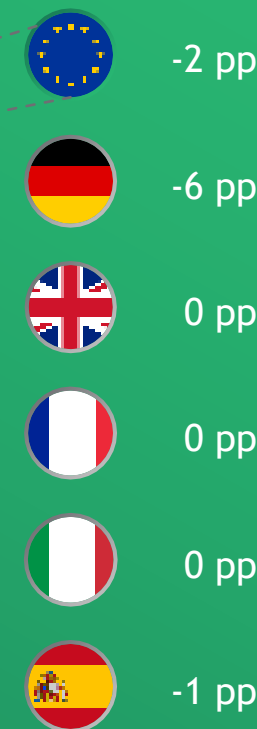
- À court terme : favoriser les offres de leasing attractives, des abonnements à tarif fixe pour la recharge, mieux informer les consommateurs sur les besoins réels en autonomie, souvent surestimés
- À long terme : limiter les coûts de production pour baisser les prix, notamment via des voitures plus ciblées et moins chères (eg KeiCars), améliorer les temps de recharge grâce à de nouvelles technologies, et prioriser l'innovation dans la chimie des batteries.

Ventes de véhicules électriques inférieures aux prévisions

Part des véhicules électriques dans les ventes totales annuelles de véhicules légers en Europe (*Réel vs. prévision, %*)



Evolution des ventes de véhicules électriques H1 2024 vs. 2023



Note: Europe defined as EU27 + UK + EFTA

Source: BCG Powertrain model; S&P Mobility Global Auto Demand Tracker



Méthodologie

➤ Sondage réalisé auprès d'acheteurs ayant l'intention d'acheter un véhicule de moins de 50 000€ dans les douze prochains mois

➤ ~2 650 répondants interrogés dans 5 pays européens



➤ L'étude s'est intéressée notamment à 3 questions



1 Quelle est la part de consommateurs souhaitant acquérir un véhicule électrique ?



2 Quel est le profil type de ces consommateurs ?

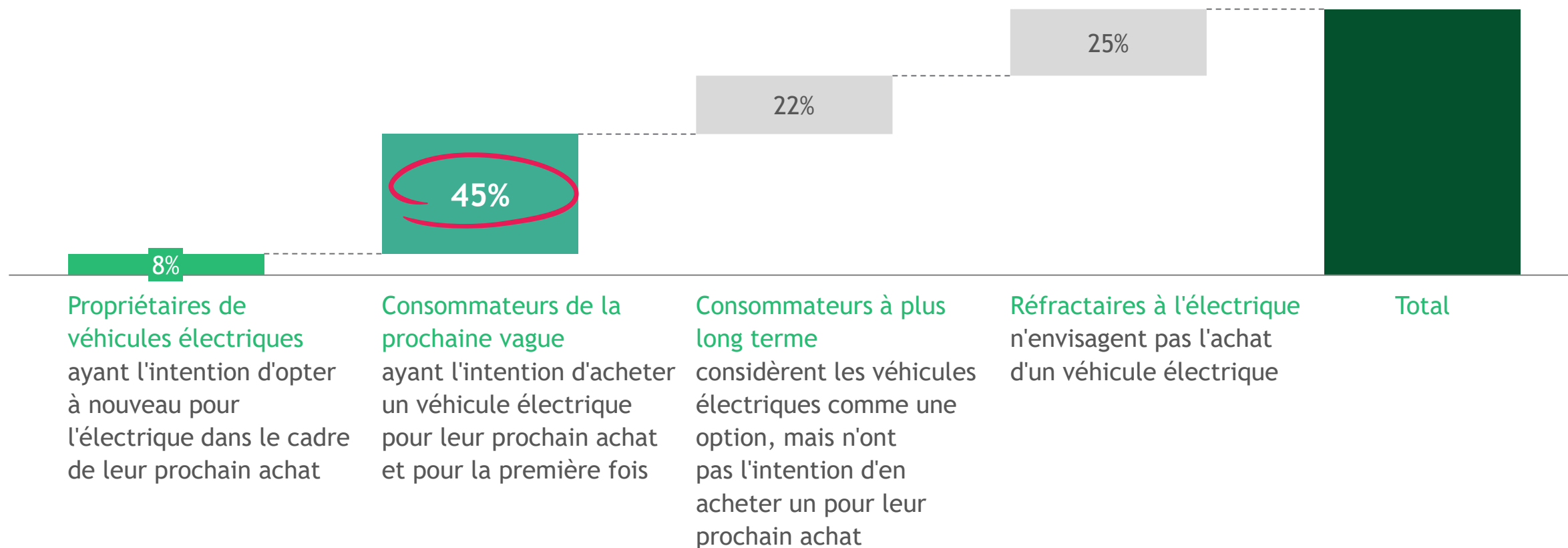


3 Quels sont leurs critères d'achat ?



1 45% des acheteurs potentiels prêts à basculer vers l'électrique

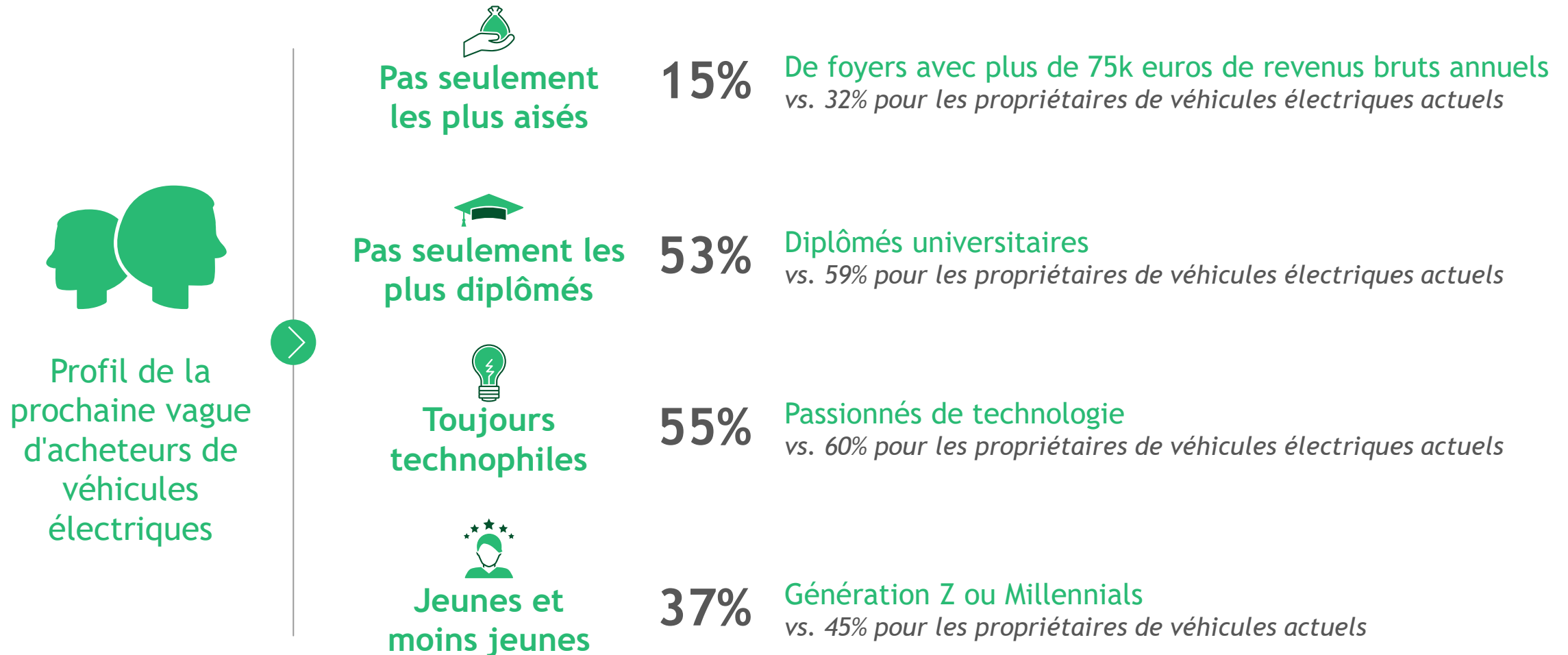
Intentions d'achat, panel composé de consommateurs planifiant l'achat d'un véhicule au cours des 12 prochains mois





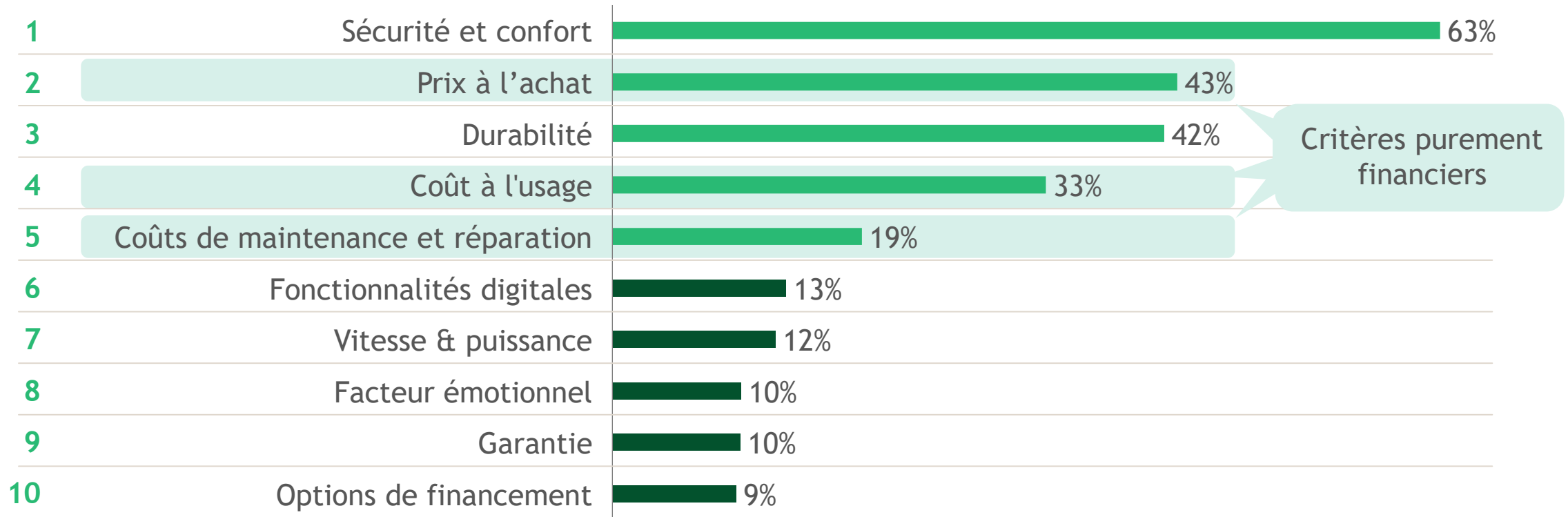
2 Avec plus de 50% d'intentions d'achat, le véhicule électrique séduit le grand public

Zoom sur les consommateurs ayant l'intention d'acheter un véhicule électrique pour leur prochain achat et pour la première fois





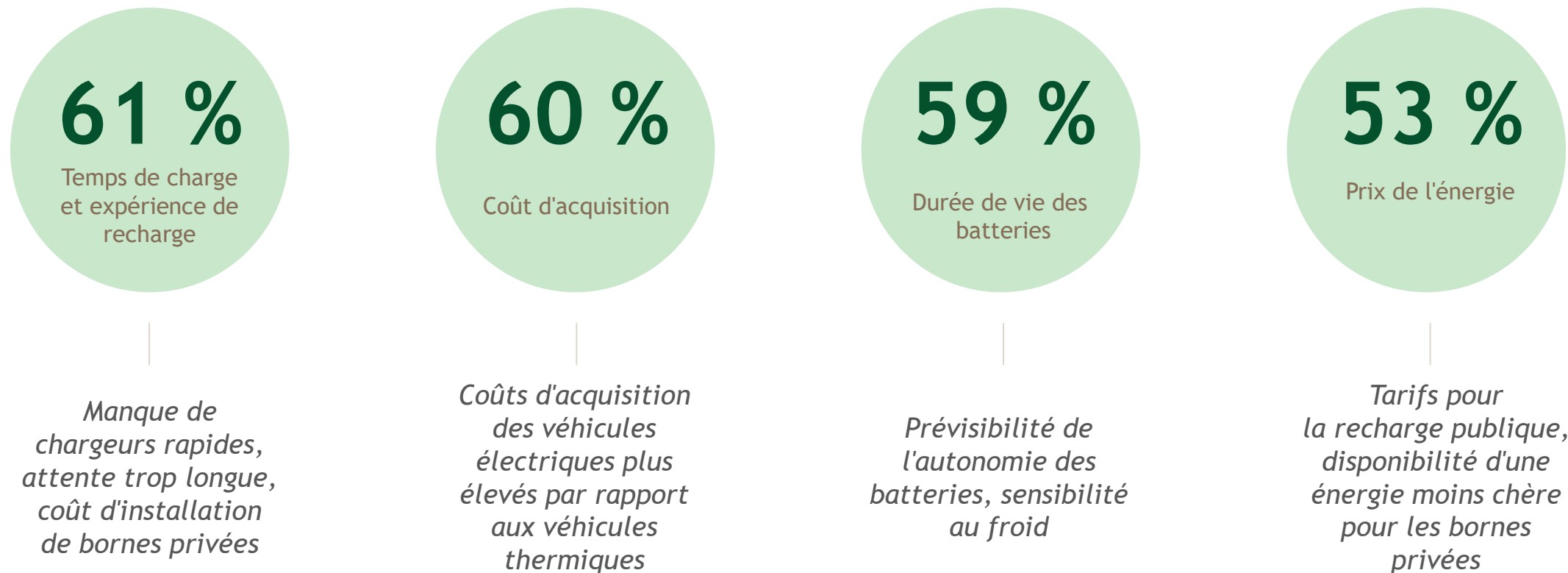
3 Sécurité, confort, prix : quels sont les critères d'achat ?



1. Question: Regarding your next vehicle purchase, which of the following attributes are most important to your purchasing decision?

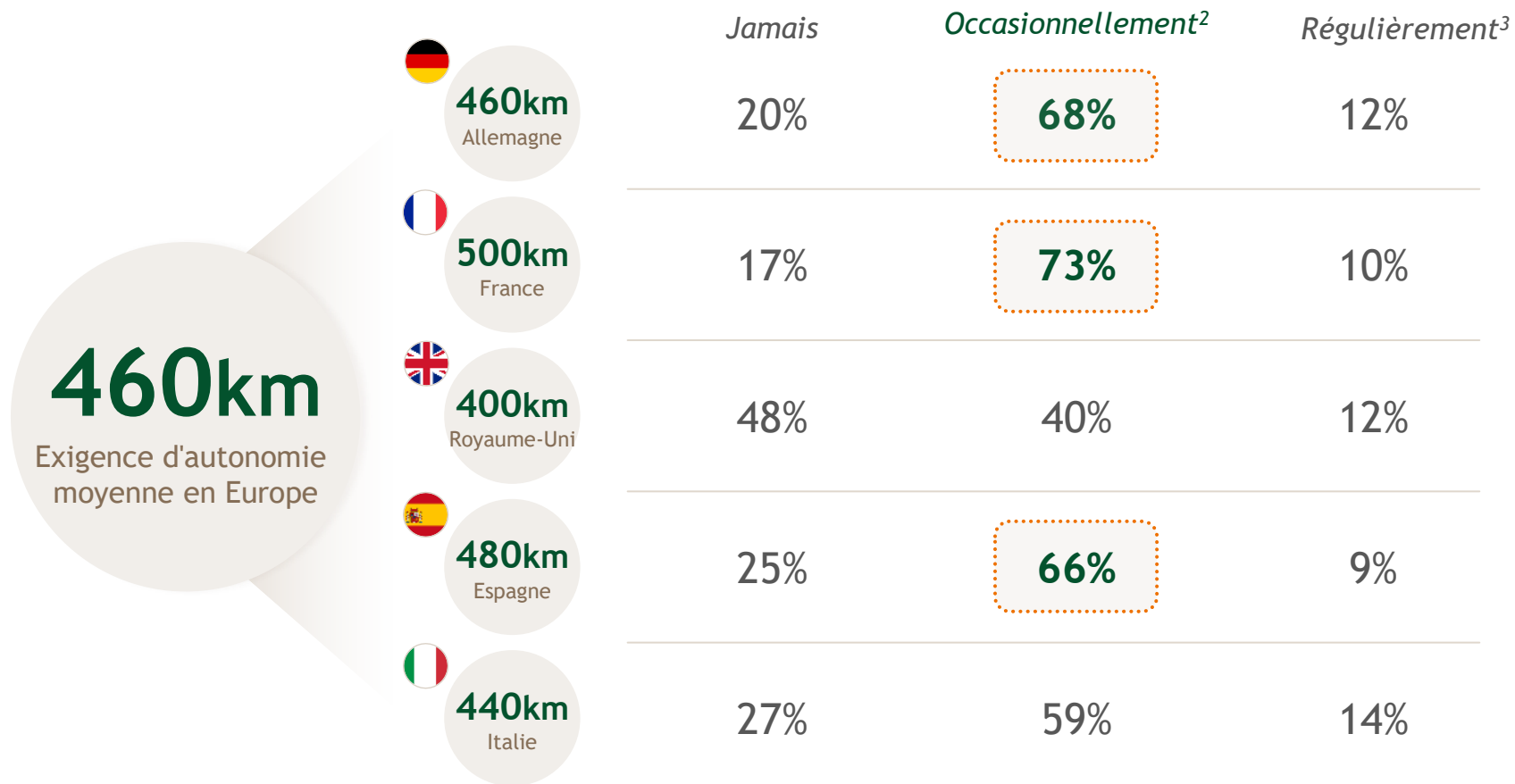
Note: Volume: MSRP < 50k€ Source: BCG BEV Adoption Survey Europe (n = 2,638), May 2024, BCG BEV Adoption Survey USA (n=2280), December 2023

Quels sont les principaux obstacles à l'achat d'un véhicule électrique ?



Autonomie : des attentes déconnectées des usages

% de répondants¹ qui voyagent plus de 500km de distance



. Next Wave respondents 2. Only once every few months 3. At least once a month
 Note: Based on WLTP for Europe
 Source: BCG BEV Adoption Survey Europe (n = 5,121), May 2024



Disclaimer

The services and materials provided by Boston Consulting Group (BCG) are subject to BCG's Standard Terms (a copy of which is available upon request) or such other agreement as may have been previously executed by BCG. BCG does not provide legal, accounting, or tax advice. The Client is responsible for obtaining independent advice concerning these matters. This advice may affect the guidance given by BCG. Further, BCG has made no undertaking to update these materials after the date hereof, notwithstanding that such information may become outdated or inaccurate.

The materials contained in this presentation are designed for the sole use by the board of directors or senior management of the Client and solely for the limited purposes described in the presentation. The materials shall not be copied or given to any person or entity other than the Client ("Third Party") without the prior written consent of BCG. These materials serve only as the focus for discussion; they are incomplete without the accompanying oral commentary and may not be relied on as a stand-alone document. Further, Third Parties may not, and it is unreasonable for any Third Party to, rely on these materials for any purpose whatsoever. To the fullest extent permitted by law (and except to the extent otherwise agreed in a signed writing by BCG), BCG shall have no liability whatsoever to any Third Party, and any Third Party hereby waives any rights and claims it may have at any time against BCG with regard to the services, this presentation, or other materials, including the accuracy or completeness thereof. Receipt and review of this document shall be deemed agreement with and consideration for the foregoing.

BCG does not provide fairness opinions or valuations of market transactions, and these materials should not be relied on or construed as such. Further, the financial evaluations, projected market and financial information, and conclusions contained in these materials are based upon standard valuation methodologies, are not definitive forecasts, and are not guaranteed by BCG. BCG has used public and/or confidential data and assumptions provided to BCG by the Client. BCG has not independently verified the data and assumptions used in these analyses. Changes in the underlying data or operating assumptions will clearly impact the analyses and conclusions.