

Comment la data aide les constructeurs face à un marché VE de l'occasion plein de défis ?



Valentin KONDOSZEK

Senior Project Manager ADI (Automotive Data Intelligence)

Le marché européen des **véhicules électriques (VE)** traverse actuellement une période d'ajustement. Bien que les gouvernements aient mis en place des mesures pour encourager leur adoption dans certains pays, la diminution progressive des aides, observée notamment en Allemagne et en Espagne, ainsi que des attentes technologiques encore partiellement satisfaites, freinent cette dynamique d'électrification.

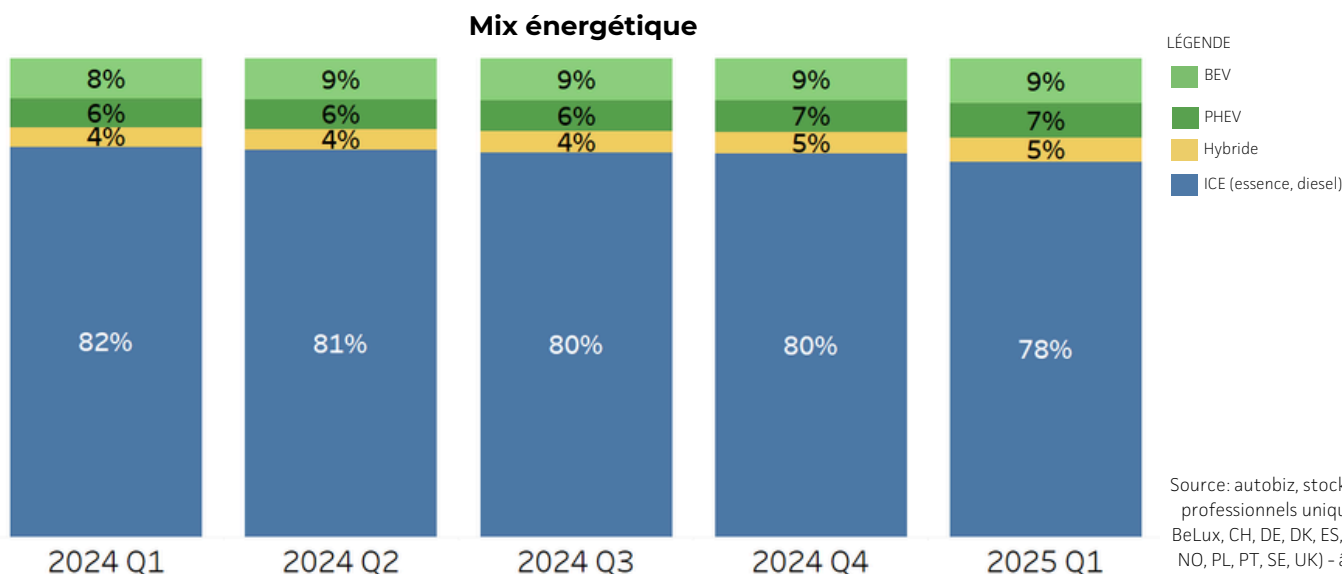
Cette situation se reflète dans les temps de stockage, les **VE restant en moyenne 25 jours de plus en stock que les véhicules thermiques**, qui continuent de représenter une large **part du stock disponible en ligne, à hauteur de 78 %***.

3 étapes pour mieux appréhender les dynamiques VO des véhicules électriques

Une grille d'analyse européenne pour une adaptation locale

Pour bien appréhender le marché VE, il est essentiel d'analyser les dynamiques à la fois nationales et européennes. Si le mix énergétique semble **stable à l'échelle paneuropéenne**, une étude par pays révèle des écarts significatifs, soulignant les défis spécifiques des filiales nationales.

En **février 2025, la France affiche une progression du mix VE (VN et VO) de +2,5 points vs février 2024, contre seulement +0,4 point en Allemagne** sur la même période, pour les VE de moins de 10 ans. En parallèle, comme on peut s'y attendre, on observe de belles progressions sur les pays nordiques tels que le Danemark et des marchés peu électrifiés comme l'Italie.



Ces disparités soulignent l'importance d'un **benchmark** marché par marché pour ajuster les objectifs et les stratégies commerciales en fonction de la maturité locale, du niveau d'équipement en infrastructures de recharge, des dispositifs fiscaux en place et du cadre réglementaire propre à chaque pays.

*Source: autobiz, stock en ligne des professionnels uniquement (AT, BeLux, CH, DE, DK, ES, FR, IE, IT, NL, NO, PL, PT, SE, UK) < 10 ans

Comparer la performance de vos véhicules électriques d'occasion

Une fois les marchés porteurs identifiés, il est crucial d'évaluer la **position du constructeur face à la concurrence** dans chaque pays, afin de repérer les segments où il est performant et ceux où des ajustements sont nécessaires.

L'analyse des KPIs comme les **volumes**, les **prix moyens**, la **durée de stock** ou l'**âge annonce** permet d'identifier les **écarts de performance**, au sein d'un même univers concurrentiel.

Par exemple, on note que les VE Mainstream restent plus longtemps en stock que leurs homologues Premium (ou Nouveaux entrants). Au sein d'un même groupe de marques on peut observer des écarts importants entre concurrents, allant jusqu'à **73 jours de différence parmi les marques Premium**.

Evaluer la performance du réseau

Une stratégie VE efficace repose sur un **suivi rigoureux du réseau local de la marque** ainsi que la mise en place d'actions préventives à la reprise. Par exemple, la mise en place de bonus sur atteinte d'objectifs, par rapport à des KPIs suivis mensuellement, peut permettre l'amélioration du traitement du business VO par les concessionnaires.

Mettre en place des stratégies de vente alternatives

Face à des taux de rotation plus élevés pour les VE que pour les véhicules thermiques, il devient pertinent d'explorer de nouveaux canaux de ventes.

Cette approche permet de **réduire les coûts de stockage**, mais aussi de répondre aux difficultés spécifiques de revente des VE d'occasion. En effet, pour répondre aux défis actuels, les constructeurs peuvent réattribuer certains modèles vers des marchés où la demande est plus forte, ou encore revendre certains VE à des professionnels locaux étant parfois plus performants que les réseaux franchisés dans la vente de ce type de véhicule.

Nombre moyen de jours en ligne par groupe de marques - marché BEV uniquement

Groupe de marques	2024 T1	2025 T1
Mainstream Volkswagen, Ford, Renault... <small>Des véhicules conçus pour le consommateur moyen et largement disponibles sur le marché.</small>	130 jours	136 jours
Premium Audi, BMW, Jaguar... <small>Ces véhicules s'adressent aux consommateurs recherchant une expérience plus raffinée en termes de qualité, de confort et de design.</small>	116 jours	115 jours
Nouveaux entrants BYD, MG, NIO, Polestar... <small>Des marques ou des modèles relativement nouveaux sur le marché, entrant souvent avec des designs innovants, de nouvelles technologies ou des approches alternatives de la production de véhicules.</small>	112 jours	111 jours

Source: autobiz, stock en ligne des professionnels uniquement (AT, BeLux, CH, DE, DK, ES, FR, IE, IT, NL, NO, PL, PT, SE, UK), VE <10 ans

Comment anticiper dans un paysage encore incertain ?

Pour gérer efficacement le marché des BEV, les constructeurs peuvent allier innovation, suivi du réseau et adaptation aux réglementations.

L'exploration d'alternatives comme les e-carburants, qui proposent d'autres solutions pour répondre aux attentes du marché, et l'amélioration des autonomies et des temps de recharges sur les VE assureront une croissance durable dans un contexte réglementaire en mutation.

Pour en savoir plus

Valentin KONDOSZEK
Senior Project Manager ADI
(Automotive Data Intelligence)

insights@autobiz.com

