

Communiqué de presse

Zurich, le 21 décembre 2023

Les voitures électriques deviennent de plus en plus intéressantes économiquement : par rapport aux véhicules thermiques, le maintien de leur valeur suit une tendance positive

Une analyse récente du marché automobile montre que les véhicules électriques sont de plus en plus attrayants pour les acheteurs. L'évolution de la valeur résiduelle des voitures électriques atteint désormais un niveau concurrentiel par rapport à des véhicules à combustion comparables. Si les modèles Tesla sont clairement des champions de la valeur résiduelle, il existe de nettes différences entre les modèles électriques comparés.

Après quatre ans d'utilisation, les propriétaires d'un véhicule électrique peuvent compter sur des prix de vente presque aussi élevés que pour un véhicule similaire équipé d'un moteur à combustion. « Cela témoigne non seulement d'une acceptation croissante sur le marché des véhicules d'occasion, mais souligne également l'amélioration du maintien de la valeur des voitures électriques », déclare Alberto Sanz de Lama, Managing Director chez AutoScout24. Les résultats reposent sur une analyse complète des modèles populaires et les plus vendus des marques Tesla, VW, Smart, Fiat, Nissan, Renault, Hyundai et Škoda réalisée par AutoScout24 et Auto-i-Dat.

Électrique contre essence : l'égalité presque atteinte en matière de valeur résiduelle après quatre ans d'utilisation

La « valeur résiduelle » est un critère important pour de nombreux acheteurs et donne une idée de la valeur qu'un véhicule conserve sur la durée. L'évolution de cette valeur résiduelle dépend de nombreux facteurs tels que la marque de la voiture, le modèle du véhicule, les équipements, le kilométrage, l'état général ainsi que l'offre et la demande. Pour les voitures électriques, d'autres facteurs viennent s'ajouter : capacité de la batterie, autonomie et vitesse de recharge. Au bout de trois à quatre ans, les valeurs résiduelles de toutes les voitures électriques étudiées se rapprochent de manière significative de celles des véhicules à combustion comparables. Les vendeurs peuvent donc s'attendre à obtenir un bon prix pour leurs véhicules électriques d'occasion. « En fonction de la marque et du modèle, les personnes qui souhaitent vendre un véhicule électrique d'occasion reçoivent presque autant d'argent que pour un véhicule à essence », constate M. Sanz de Lama.

Les modèles S et 3 de Tesla, des champions de la valeur résiduelle

Si l'on compare les valeurs résiduelles de différents modèles électriques, on note parfois de grandes différences. Après quatre ans d'utilisation, Tesla affiche les meilleures valeurs résiduelles avec 47 % de la valeur neuve. Les modèles S et 3 du constructeur américain résistent ainsi très bien à la décote, ce qui en fait des véhicules d'occasion très convoités. La VW e-Golf, le Škoda Enyaq iV, le Hyundai Kona, la Fiat 500, la Nissan Leaf et la Renault Zoe présentent des valeurs résiduelles comprises entre 40 % et 43 %. Au bout de quatre ans, la Smart Fortwo se vend à environ un tiers de son prix initial. Les véhicules thermiques équivalents étudiés affichaient quant à eux des valeurs résiduelles légèrement plus élevées, comprises entre 48 % et 53 %.

Signaux positifs pour l'offre en 2024

Côté offre, la tendance est également positive. L'évolution des prix des offres concernant les marques et modèles analysés révèle que les véhicules électriques d'occasion sont particulièrement bien équipés en Suisse et qu'ils

peuvent être comparés à des variantes de modèles plus haut de gamme. « Ces voitures restent par conséquent intéressantes à la revente. Le prix publié sur AutoScout24 servant de base de négociation pour une voiture électrique de quatre ans peut aller bien au-delà de 70 % du prix d'un véhicule neuf », explique M. Sanz de Lama. Pour les automobilistes, la voiture électrique devient de plus en plus attrayante financièrement, car les craintes d'une forte dépréciation liée à l'état de la batterie ou à d'autres facteurs similaires diminuent. Le marché des voitures électriques d'occasion connaît une croissance rapide. En octobre 2023, deux fois plus d'annonces pour des véhicules d'occasion entièrement électriques avaient été publiées par rapport à 2022, soit plus de 10 500 au total. Avec l'intégration croissante de l'électromobilité sur le marché de l'occasion et des courbes de valeurs résiduelles toujours plus stables, la confiance des consommateurs concernant la longévité et le maintien de la valeur des voitures électriques ne cesse de croître.

La base de données et la méthode de mesure

Sur la base des prix moyens proposés, AutoScout24 a calculé une fourchette de prix pour les voitures électriques ayant un, deux, trois ou quatre ans pour les modèles S et 3 de Tesla, la Nissan Leaf, la Smart Fortwo, la Fiat 500, la Renault Zoe, la VW e-Golf et le Hyundai Kona, et les a comparées, dans la mesure du possible, avec leurs variantes à moteur à combustion. Pour le Škoda Enyaq iV, la fourchette de prix n'a été calculée que pour une durée d'utilisation de trois ans, car les premiers modèles n'ont fait l'objet d'annonces sur AutoScout24 qu'à partir de 2021. La fourchette de prix a été calculée de la même manière pour tous les modèles : le point de départ était le prix moyen d'un véhicule neuf en 2020. Le calcul après un an d'utilisation se base sur les prix moyens des véhicules qui ont entre 1 et 12 mois (base de calcul : période allant du 01.01 au 31.12.2020). Le calcul après deux ans d'utilisation se base sur les prix moyens des véhicules ayant entre 13 et 24 mois (base de calcul : période allant du 01.01 au 31.12.2021). Les prix moyens des véhicules ayant entre 25 à 36 mois ont été utilisés pour le calcul après trois ans d'utilisation (base de calcul : période allant du 01.01 au 31.12.2022). Le calcul après quatre ans d'utilisation se base sur les prix moyens des véhicules qui ont entre 37 et 48 mois (base de calcul : période allant du 01.01 au 31.08.2023). Pour la Skoda Enyaq iV, le moment de l'analyse était à chaque fois décalé d'un an.

En revanche, les valeurs résiduelles d'auto-i-Dat sont calculées à partir des données de transaction du marché, qui sont associées à des courbes d'amortissement dynamiques. Les évaluations d'auto-i-Dat tiennent compte des véhicules sans équipements spéciaux et affichant un kilométrage annuel compris entre 5 000, 10 000 et 15 000 kilomètres.

Contacts



Nathalie Heim

Communications Manager & Media Spokesperson

nathalie.heim@swissmarketplace.group

+41 31 744 12 65



Artur Zazo

Senior Communications Manager & Media Spokesperson

artur.zazo@swissmarketplace.group

+41 79 766 50 83

À propos de SMG Swiss Marketplace Group SA

SMG Swiss Marketplace Group SA est un réseau pionnier de places de marché en ligne et une entreprise numérique européenne novatrice qui simplifie la vie des gens grâce à des produits innovants. SMG Swiss Marketplace Group SA fournit à ses clients les meilleurs outils pour prendre les bonnes décisions dans des domaines importants. Son portefeuille comprend les secteurs Real Estate ([ImmoScout24](#), [Homegate](#), [ImmoStreet.ch](#), [home.ch](#), [Publimmo](#), [Acheter-Louer.ch](#), [CASASOFT](#), [CIFI](#)), Automotive ([AutoScout24](#), [MotoScout24](#), [CAR FOR YOU](#)), General Marketplaces ([anibis.ch](#), [tutti.ch](#), [Ricardo](#)) et Finance and Insurance ([FinanceScout24](#)). La société a été fondée en novembre 2021 par TX Group SA, Ringier SA, la Immobilière et General Atlantic.