

Un marché électro-compatible

En plein essor, le marché du véhicule électrique d'occasion a enregistré au premier semestre près de 8 900 transactions, soit une progression de 83 % en un an. Le segment impose une approche globale, qui favorise l'émergence de spécialistes face aux distributeurs traditionnels.

PAR LUDOVIC BELLANGER

« **N**ous observons depuis le début de l'année un décollage des ventes de véhicules d'oc-

casion. Cela montre que la mobilité électrique est en train de rentrer dans les mœurs » commente Cécile Goubet, déléguée générale de l'Avere-France (Association nationale pour la mobilité électrique). Aux côtés des constructeurs, les enchéristes (lire encadré ci-dessous) et les néo-spécialistes s'organisent. « *Le véhicule électrique (VE) est dans l'air du temps pour des questions de préoccupations environnementales et de réglementation qui mobilisent les constructeurs à l'heure des normes CAFE* » explique Aurélien Tardieu, directeur des opérations de Greenmove, la start-up spécialiste du VE d'occasion.

Pour les particuliers, avec 60 % de pièces en moins et un coût de possession inférieur de 30 % par rapport à celui d'un modèle thermique, le véhicule électrique a l'avantage de la fiabilité. Il permet d'envisager plusieurs vies grâce à une longévité attendue de 800 000 kilomètres.

Une approche globale du VE

« *Nous ne sommes plus sur une niche du marché de l'occasion* » abonde Nicolas Lemaigen, directeur véhicule d'occasion de Renault France. Un modèle de 5 ans affichant 60 000 kilomètres est ainsi accessible à partir de 6 500 euros. Et l'acquéreur peut en outre bénéficier de la prime à la conversion, (jusqu'à 5 000 euros). L'effet ne s'est pas fait attendre... à condition

► La batterie intégrée d'un VE d'occasion affiche au minimum 75 % de capacités en location (et 98 % à l'achat).



d'être électro-compatible et de composer avec une autonomie parfois limitée à 150 kilomètres.

La majeure partie des stocks est constituée de véhicules d'entreprise arrivés en fin de contrat de location. Comme sur le marché du neuf, la Renault Zoe reste le modèle le plus vendu en seconde main. La citadine représente 62 % des immatriculations du segment. La Nissan Leaf se place en deuxième position, suivie de la Peugeot iOn. « *L'objectif est de s'engouffrer sur un marché porteur pour en prendre le leadership grâce à des offres diversifiées d'achat*

ou de location et des services qui incluent par exemple trente jours de location d'un véhicule thermique », explique le dirigeant.

Sur un marché qui monte en puissance, les acteurs historiques se mobilisent. Et pour cause. « *Les commerciaux habituels n'ont toujours pas les compétences. Le VE est un sujet plus vaste que l'occasion* », analyse Aurélien Tardieu. Il recouvre la prime à la conversion, les subventions régionales, l'amortissement, l'installation d'une borne électrique, la garantie de la batterie, sa location... Le constat a conduit Renault à former 1 200 de ses commerciaux.

BCA LANCE LES VENTES EN LIGNE DE VO ÉLECTRIQUES ET HYBRIDES RECHARGEABLES

Baptisé « Electric Fridays », le programme lancé cet automne par le leader européen des ventes de VO à professionnels, compose la première place de marché des véhicules électriques. Organisées chaque vendredi de 10 h 00 à 16 h 00 pour l'ensemble des 24 000 acheteurs du groupe BCA en Europe, les ventes réunissent un stock de 70 à 120 modèles électriques. L'adoption des véhicules électriques sur les marchés alimente les besoins actuels et futurs des professionnels en quête d'un canal de remarketing optimal de ces modèles. Pour Alba Abiega, directrice du marché européen des véhicules électriques du groupe BCA, l'initiative est « *totalelement innovante. Elle regroupe tous les VO électriques du réseau BCA Europe dans un programme de ventes en ligne dédié. Nous offrons ainsi à nos acheteurs le plus grand choix possible de véhicules d'occasion* ».

L'autonome et la durée de vie des batteries

Pour lever les interrogations entourant l'autonomie et la durée de vie des accumulateurs, les réseaux misent aussi sur des labels dédiés. Les modèles bénéficient notamment d'un diagnostic SOH (*state of health*) de la batterie, avec un seuil minimal de 98 % pour une vente. « *Nous apportons de la transparence sur un sujet dominé par une certaine opacité* », avance Aurélien Tardieu. Du côté du spécialiste, le processus sera complété à l'avenir par une analyse prédictive de la dégradation de la batterie. ■