

Valérie Collet

Les ventes de voitures électriques se tassent en Europe et en Amérique du Nord. Les industriels sont contraints de revoir leurs plans.

La course à l'électrique avait démarré en trombe dans l'industrie automobile après la crise du Covid. Les dirigeants se concurrençaient pour être les premiers à passer à des ventes 100 % électriques. Et jusqu'à présent, la dynamique était bien enclenchée. En 2023, les véhicules à batterie ont connu une progression des ventes de 37 % sur un an en Europe. Ils pesaient alors 14,6 % du marché, selon les chiffres de l'ACEA (Association des constructeurs européens d'automobiles). Mais au premier semestre 2024, la croissance de ce marché s'est limitée à 1,3 % sur le Vieux Continent. Aux États-Unis, la part de marché des véhicules à batterie était de 8,1 % seulement en août.

Aujourd'hui, les constructeurs et les équipementiers rétrogradent. En Amérique du Nord comme en Europe. Les clients ne semblent plus pressés d'acheter une voiture entièrement électrique, malgré la réglementation qui les y incite.

S&P Global a révisé ses perspectives sur ce marché. Selon ses nouvelles projections parues en juillet, 40 % des ventes mondiales de véhicules légers en 2030 seront des véhicules à batterie, soit 2,3 points de moins que l'an dernier. « Les ventes de voitures électriques continuent à progresser, mais le marché s'est essouffé à l'échelle mondiale depuis le printemps dernier », observe Sébastien Amichi, associé en charge de l'automobile du cabinet Kearney. Même aux États-Unis, où l'Administration Biden a largement soutenu la transition en faveur de l'électrique, les constructeurs déchantent.

Ford, pionnier dans ce domaine aux États-Unis, vient d'annoncer qu'il fait marche arrière. Lui qui avait fièrement lancé il y a deux ans son pick-up à batterie, le F-150 Lightning, se reporte sur des véhicules hybrides pour ses trois prochains SUV à trois rangées de sièges. Un revirement qui conduit Ford à passer une charge spéciale d'environ 400 millions de dollars. Cela pourrait entraîner « des dépenses supplémentaires pouvant aller jusqu'à 1,5 milliard de dollars » selon Ford. Les investissements annuels dans l'électrique sont aussi revus à la baisse. Même ralentissement chez General Motors, qui ne confirme plus son objectif d'atteindre une capacité de production de 1 million d'unités de véhicules électriques en Amérique du Nord d'ici à la fin 2025. En 2024, GM table désormais sur une production de 250 000 unités...

Carlos Tavares, le patron de Stellantis, tout comme celui de Volkswagen, ont confirmé cet été que l'Europe enregistrait un ralentissement de la demande de voitures électriques. Comment expliquer ce



Pionnier sur le marché des véhicules électriques, Ford a annoncé se reporter sur des modèles hybrides pour ses trois prochains SUV.

MARIUS BECKER/DPA

Les constructeurs automobiles lèvent le pied sur l'électrique

coup de frein ? Plusieurs raisons semblent de conjuguer.

Première observation, la cible des « early adopters », les premiers à adopter une nouvelle technologie, généralement les plus fortunés, est désormais atteinte. « Le segment du marché des modèles premium électriques est aujourd'hui arrivé à saturation, constate Sébastien Amichi, de Kearney. En plus, la gamme des constructeurs sur ce marché commence à vieillir. C'est le cas notamment de Tesla qui se fait désormais dépasser par BMW en Europe ou même par Renault en France. » Le consultant pointe aussi la déception de ces nouveaux acheteurs de modèle électrique. Une étude mondiale de McKinsey montre que 29 % d'entre eux regrettent leur choix et préféreraient revenir au thermique. Ils seraient 20 % en Europe. L'autonomie réelle des véhicules, le manque de polyvalence des modèles les plus accessibles et les inquiétudes liées à la recharge, expliqueraient cette désillusion.

Mais le handicap majeur reste le prix toujours trop élevé, supérieur d'environ 30 % à celui d'un modèle équivalent thermique. « Pour que les clients franchissent le pas, l'achat doit encore être subvention-

né », résume Sébastien Amichi. En France, le bonus écologique a été raboté, mais maintenu. En Allemagne, il a tout bonnement été supprimé, ce qui a fait flancher les ventes de voitures électriques de 16,4 % au premier semestre. Les aides ont

« On constate aujourd'hui que les gens qui pourraient changer leur voiture se disent qu'il vaut mieux attendre que la technologie progresse et que l'autonomie s'améliore »

Éric Kirstetter Consultant chez Roland Berger

aussi été annulées en Suède et en Norvège, ce qui s'est répercuté sur les ventes.

« La question du prix de ces véhicules et du niveau à partir duquel les clients ne seraient plus au rendez-vous a longtemps été taboue, rappelle Éric Kirstetter, consultant chez Roland Berger. Dans le cadre du plan de relance, on misait sur les aides à l'achat. On constate aujourd'hui que les gens qui pourraient changer leur voiture se disent

qu'il vaut mieux attendre que la technologie progresse et que l'autonomie s'améliore. Beaucoup ont peur de l'expérience électrique, y compris ceux qui travaillent dans cette industrie, raconte le consultant. Le réseau de recharge s'est amélioré, mais les anecdotes sur les bornes en panne et les aléas du planning pour trouver des stations restent dans la mémoire collective. » Cet attentisme pourrait durer de trois à cinq ans, selon le cabinet Roland Berger.

Confrontés à cette baisse d'intérêt, les constructeurs ont déclenché les plans d'action. Moins de ventes de voitures électriques, c'est moins de batteries à acheter et à produire. Ceux qui comme Stellantis ou Volkswagen ont internalisé la construction de giga-usines ont freiné leurs projets d'usines de cellules de batteries. Volkswagen mise désormais sur trois sites au lieu de six d'ici à 2030. La presse allemande a également évoqué le report du lancement de certains modèles électriques clés pour le groupe, comme Trinity de 2028 à 2032. De son côté, Stellantis associé à TotalEnergies et à Mercedes dans ACC (Automotive Cells Company), a mis « sur pause » deux des trois usines de cellules de batteries programmées : les pro-

jets en Allemagne et en Italie attendront.

L'usine française située près de Douvrin et déjà entrée en production a dû remettre en question sa montée en cadence et la technologie à privilégier. ACC prévoyait de produire des cellules NMC (nickel manganèse cobalt), plus chères que les cellules LFP (lithium fer phosphate) mais fournissant une meilleure autonomie. Or la demande porte aujourd'hui sur ces dernières, plus adaptées à des véhicules abordables. Changer de technologie représente un défi industriel et financier. L'objectif des constructeurs : massifier la production et les ventes de véhicules électriques populaires. D'autant qu'ils sont menacés d'amendes géantes de la Commission européenne si les niveaux de CO₂ générés par l'ensemble des véhicules vendus dépassent les seuils fixés.

Le ralentissement de ce marché va aussi toucher de plein fouet les équipementiers auxquels les constructeurs ont passé des commandes à moyen terme. « Si les volumes ne sont pas au rendez-vous, il n'est pas sûr que les constructeurs acceptent de renégocier les conditions des contrats », témoigne Éric Kirstetter. Un coup de frein douloureux. ■