



# INDICATA Market Watch

## Rapport d'analyse des voitures d'occasion

De bons rapports entre l'offre et la demande  
s'accompagnent d'une baisse des prix

**Édition 58** | Décembre 2024



# Résumé

- Les ventes de véhicules électriques d'occasion ont augmenté pour le troisième mois consécutif, passant à 6 %, et les ventes d'hybrides d'occasion ont augmenté pour atteindre un peu plus de 10 %.
- Dans le segment des véhicules d'occasion récents (jusqu'à deux ans), le mois de novembre a connu une évolution plus lente qu'une croissance exponentielle, la part de marché des véhicules hybrides augmentant légèrement pour atteindre 11 % et celle des véhicules électriques 15 %.
- Volkswagen, la plus grande marque de voitures d'occasion en volume, a enregistré une part des ventes d'hybrides nettement inférieure à la moyenne (2,9 %).
- Une part de marché moyenne de moins de 6 % pour les utilitaires d'occasion récents (jusqu'à deux ans d'âge) montre qu'il reste encore beaucoup de chemin à parcourir.
- Le taux d'immatriculation de véhicules utilitaires électriques neufs de 2022 à aujourd'hui, à 6 %, plus de 7,7 % et YTD Q3 2024 de retour à 6 %, ne suggère pas une augmentation rapide de l'afflux sur le marché de l'occasion tout au long des mois et des années à venir.
- L'attractivité moyenne sur les marchés observés a peu évolué par rapport au mois précédent.
- De légères améliorations sur les véhicules électriques et un ralentissement sur les moteurs à essence n'indiquent pas encore un renversement des améliorations précédemment obtenues en matière d'attractivité (MDS).
- 10 des 12 modèles ayant obtenu les trois meilleurs scores d'indice de désirabilité (MDS) appartiennent au segment B ou C, et certains à des générations de véhicules plus anciennes, dont la commercialisation tend à être favorisée par l'attractivité des prix et les remises liées au cycle de vie.
- Tesla est la seule autre marque parmi les trois meilleurs scores à obtenir une valeur moyenne d'indice de désirabilité étonnamment faible de 40,9 sur tous les marchés avec la Model 3.
- Les véhicules d'occasion les plus récents (moins de deux ans) présentent un écart plus important par rapport aux modèles électrifiés et donc une plus grande dispersion des valeurs moyennes de commercialisation.
- Les vendeurs de voitures d'occasion ont l'habitude de réduire leurs stocks et d'améliorer leur bilan en ajustant leurs prix à la fin de l'année, mais les perspectives et les prévisions selon lesquelles les prix continueront à baisser en 2025 pourraient alimenter une guerre des prix précoce.
- Contrairement aux attentes générales, c'est dans le secteur de l'essence que la concurrence par les prix semble la plus forte.

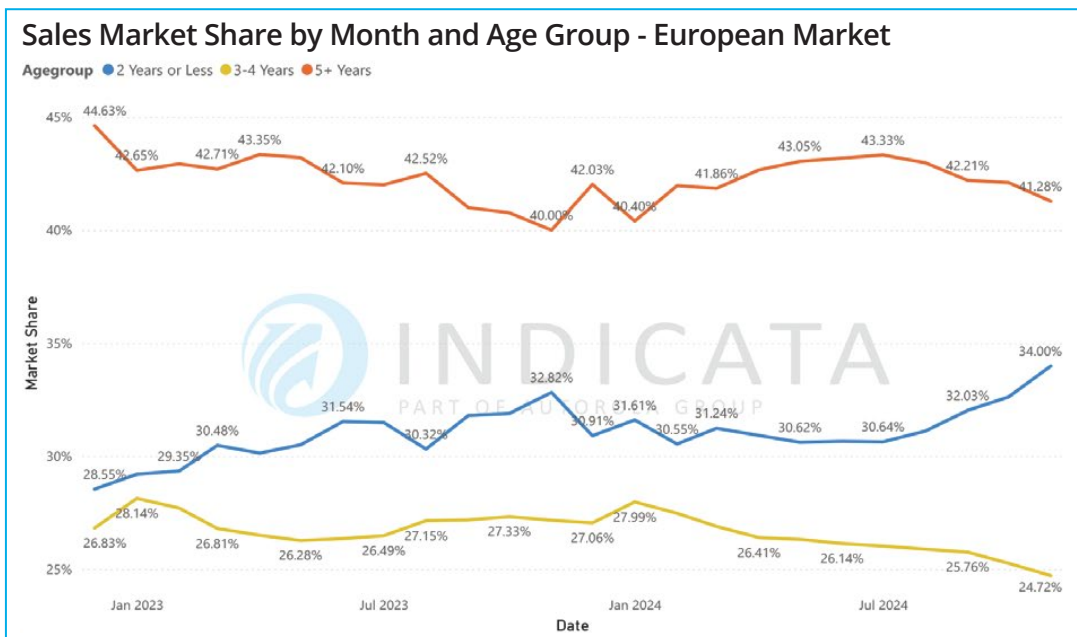
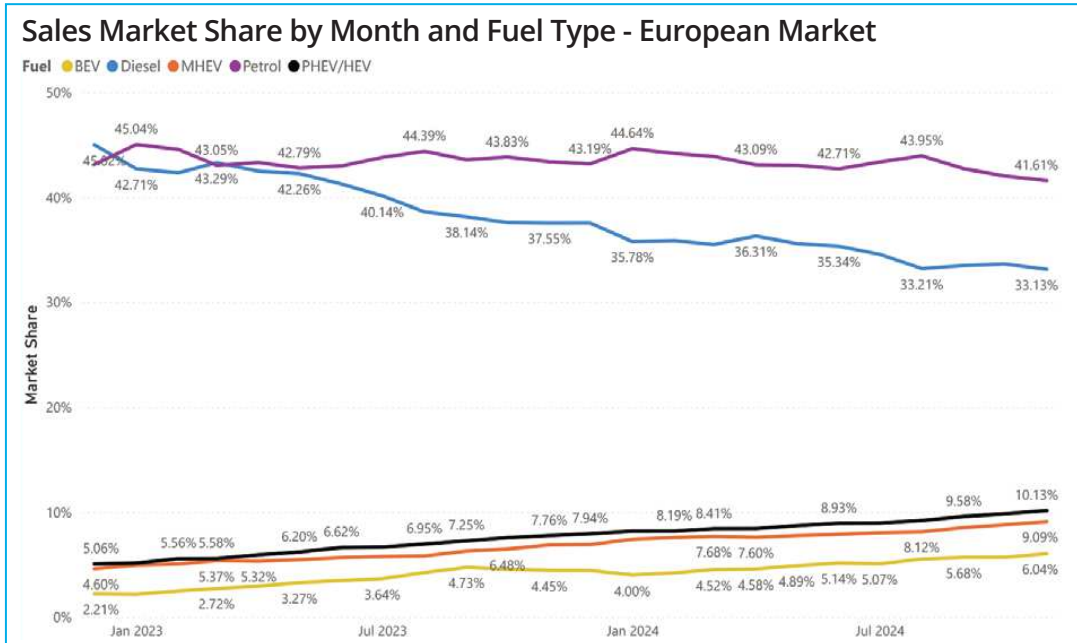
- La stabilité de l'indice des prix des hybrides simples s'explique principalement par leur popularité croissante, car ils attirent des acheteurs plus sensibles au prix et plutôt réfractaires à l'électricité.
- Pour les premiers volumes observables de voitures d'occasion provenant de constructeurs chinois, il n'y a pas de tendance significative à l'augmentation de la réduction et de la pression sur les prix.
- Bien que les véhicules utilitaires légers et leurs dérivés en général ne représentent qu'une part réduite en termes de volume, ils se caractérisent par une relative stabilité des prix et une tendance plutôt positive sur l'ensemble des marchés.

Country	Latest used car price percentage point movement versus Jan 2023
Turkey	72.2pp
Poland	-10.3pp
Spain	-10.4pp
Sweden	-11.8pp
The Netherlands	-13.9pp
Italy	-13.9pp
Austria	-14.8pp
Belgium	-15.1pp
Portugal	-15.1pp
Germany	-15.2pp
France	-15.6pp
United Kingdom	-19.5pp
Denmark	-21.8pp
<b>Average</b>	<b>-8.1pp</b>
<b>EU Region</b>	<b>-14.8pp</b>



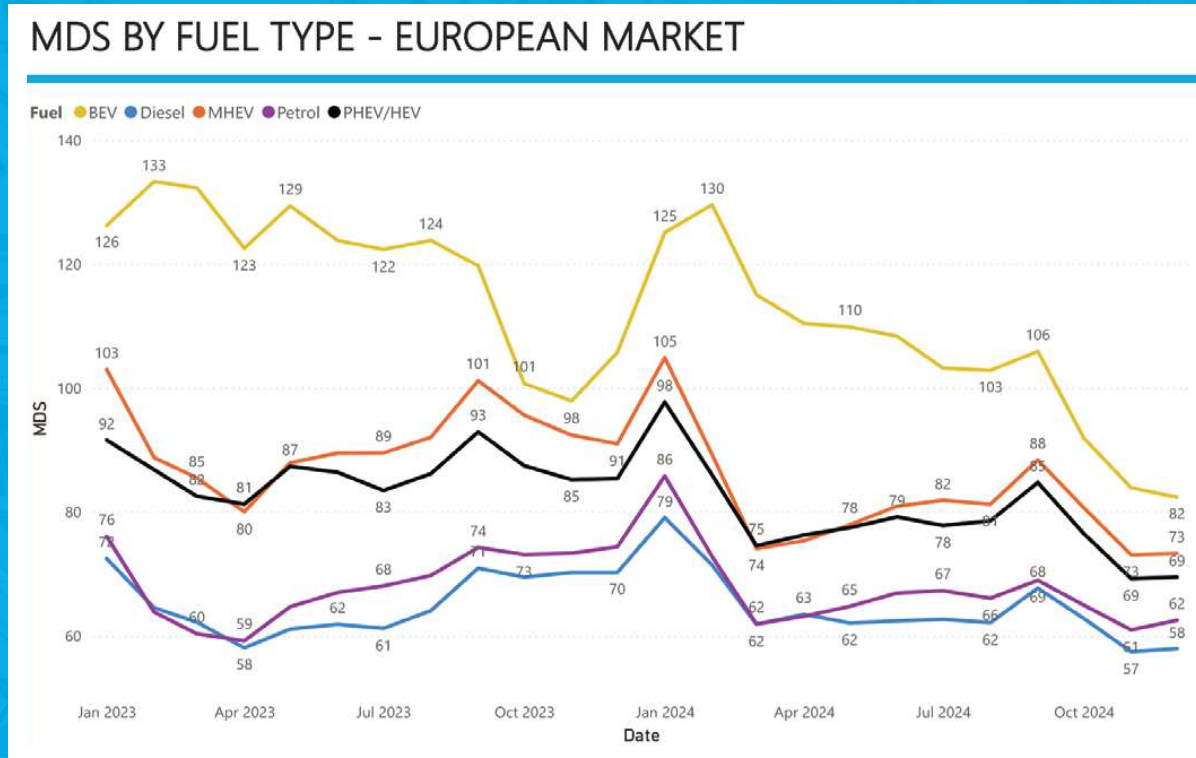
## Adolescence - Les ventes de VE d'occasion atteignent lentement leur maturité

Le mois de novembre poursuit la tendance régulière à l'électrification sur les marchés observés, bien qu'à un rythme lent avec une moyenne d'un peu plus de 10% d'hybrides et 6% de véhicules électriques dans l'ensemble des ventes de voitures d'occasion observées. Les 11% (hybrides) et 15% (véhicules électriques) dans le segment des voitures d'occasion (jusqu'à deux ans) indiquent également une évolution lente plutôt qu'une croissance exponentielle. Les marques haut de gamme sont un peu plus fortes dans le segment des véhicules hybrides, avec une part de marché d'un peu plus de 16%. Dans le segment des voitures particulières, Volkswagen, qui est la marque la plus importante, détient une part de marché nettement inférieure à la moyenne dans le domaine des hybrides, à savoir 2,9%. Une tendance à la hausse des véhicules électriques est néanmoins indiquée par la croissance constante de la part des véhicules d'occasion de moins de deux ans, qui est due à l'augmentation de l'offre de véhicules. Dans le groupe des véhicules plus anciens, de cinq ans et plus, aucun changement majeur n'est encore perceptible, mais on s'attend à une évolution stable des nouvelles immatriculations en Europe jusqu'en 2019. Ce n'est qu'à partir de 2020 que l'on peut s'attendre à une augmentation significative de l'offre et finalement aussi du volume des ventes de véhicules électriques et PHEV d'occasion dans le groupe des 5 ans et plus, à partir de 2025. Une faiblesse évidente en termes de ventes de véhicules électriques continue de se manifester, en particulier dans les véhicules utilitaires légers. Une part de marché moyenne de moins de 6% pour les VU d'occasion récents de moins de deux ans montre qu'il reste encore beaucoup à faire. Stellantis, en tant que groupe multimarque, est en tête avec une part moyenne de 10%, et Nissan, en tant que marque unique, connaît au moins un succès de vente avec le NV200 et le Townstar, bien qu'à un faible niveau d'unités, mais avec une part étonnante de 48% des ventes de véhicules électriques. Le nouveau taux d'immatriculation des VU électriques de 2022 à aujourd'hui, à 6%, plus de 7,7% et YTD Q3 2024 de retour à 6%, ne suggère pas une augmentation rapide de l'afflux sur le marché de l'occasion tout au long des mois et des années à venir.



## L'éléphant dans la pièce - Les véhicules hybrides gagnent en attractivité auprès des clients « e-sceptiques »

L'attractivité (MDS) moyenne sur les marchés observés a peu changé par rapport au mois précédent. De légères améliorations pour les véhicules électriques et un ralentissement pour les moteurs à essence n'indiquent pas encore une inversion des améliorations précédemment obtenues. Seul le tournant de l'année devrait provoquer la hausse saisonnière habituelle des indices désirabilité (MDS). Parmi les meilleures ventes, 10 des 12 modèles les plus performants appartiennent au segment B ou C, et certains à des générations de véhicules plus anciennes, dont la commercialisation tend à être favorisée par l'attractivité des prix et les remises sur le cycle de vie. Mais les modèles les plus vendus sur les marchés observés atteignent aussi systématiquement des indices de désirabilité modérés, d'un maximum de 67,4. Par rapport au mois dernier, les meilleures ventes en volume se retrouvent presque toutes avec des indices de désirabilité d'environ 60. Sans surprise, ils sont dominés par deux marques, Volkswagen sur l'ensemble des marchés et Toyota dans le segment des véhicules hybrides. Tesla est la seule autre marque à atteindre une valeur moyenne d'indice désirabilité exceptionnellement basse de 40,9 sur tous les marchés inclus pour la Model 3, les ventes étant tirées par la tendance du prix demandé. Même si seuls quelques modèles haut de gamme sont représentés parmi les trois modèles les plus performants en termes de qualité de commercialisation, ils affichent également des résultats similaires et pas beaucoup moins bons que les divers modèles les plus performants, malgré des prix généralement plus élevés. Toutefois, les véhicules d'occasion les plus récents (moins de deux ans) présentent un écart plus important par rapport aux modèles électrifiés et, par conséquent, une plus grande dispersion des valeurs MDS. Dans les groupes d'âge au-delà de trois ans, le tableau est plus équilibré, et même pour les véhicules électriques et PHEV, l'offre excédentaire est moins prononcée. Ce n'est que l'année prochaine que des effets correspondants deviendront visibles dans ces groupes d'âge, en raison de l'augmentation des VE dans les nouvelles immatriculations des années 2020-2022 qui se répercuteront sur le marché de l'occasion.



#### Top selling car models up to 4-years-old by volume

All powertrains	MDS	ICE	MDS	Hybrid	MDS	BEV	MDS
Volkswagen Golf	67.4	Volkswagen Golf	65.6	Toyota Yaris	48.2	Tesla Model 3	40.9
Volkswagen T-ROC	65.5	Volkswagen T-ROC	64.6	Toyota Corolla	59.2	Volkswagen ID.3	57.5
Volkswagen Tiguan	66.1	Volkswagen Polo	61.4	Toyota C-HR	62.4	Volkswagen ID.4	66.0

#### Fastest selling car models up to 4-years-old by Market Days Supply

All powertrains	MDS	ICE	MDS	Hybrid	MDS	BEV	MDS
Tesla Model 3	41.3	Opel/Vauxhall Corsa	41.8	Toyota Yaris	48.3	Volkswagen Golf	36.0
Opel/Vauxhall Corsa	42.8	Volvo XC40	43.9	MG HS	49.8	Tesla Model 3	41.3
BMW i3	44.3	Renault Twingo	45.3	Hyundai IONIQ	50.4	BMW i3	44.3



# Prix de vente à particulier

## La concurrence sur les prix des motorisations essence a commencé à la fin de l'année

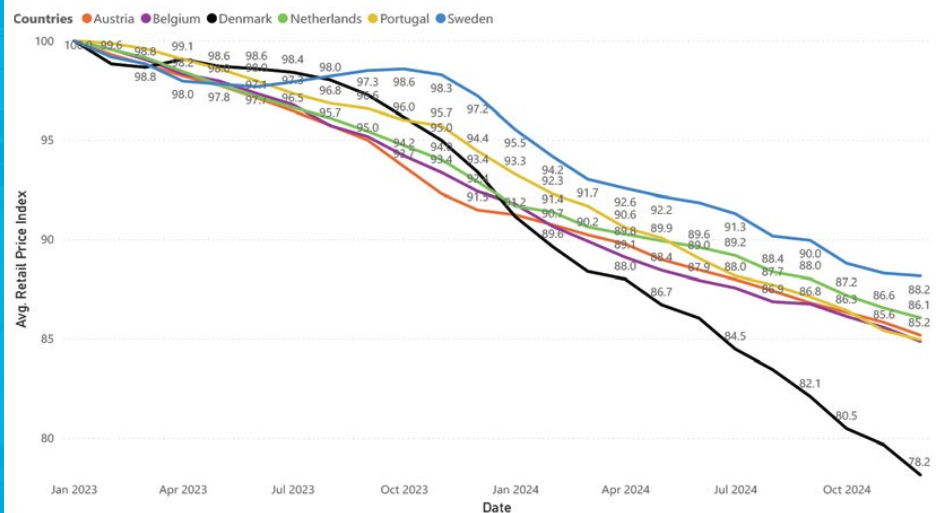
Dans les marchés plus petits comme dans les plus grands, il existe un cas particulier dans la tendance générale des prix : le Royaume-Uni dans les Big 6, et le Danemark dans les marchés mineurs.

Alors que les autres marchés ont un ou deux segments qui ont un effet stabilisateur ou positif sur la tendance générale, ces deux pays montrent que les vendeurs ont tendance à ajuster les prix à la baisse dans tous les domaines. En fin d'année, il n'est pas inhabituel de chercher à réduire les stocks pour améliorer le bilan au moyen d'ajustements de prix, mais les perspectives et l'attente générale d'une poursuite de la baisse des prix en 2025 peuvent alimenter une guerre des prix précoce. C'est toutefois sur les motorisations essence que la concurrence semble la plus forte. Dans ce domaine, on observe une tendance continue à la baisse et une faible résistance sur tous les marchés, à l'exception de la Suède qui obtient de bons résultats en matière de prix des modèles à essence. Sur tous les marchés, Toyota est l'une des marques qui affiche une stabilité

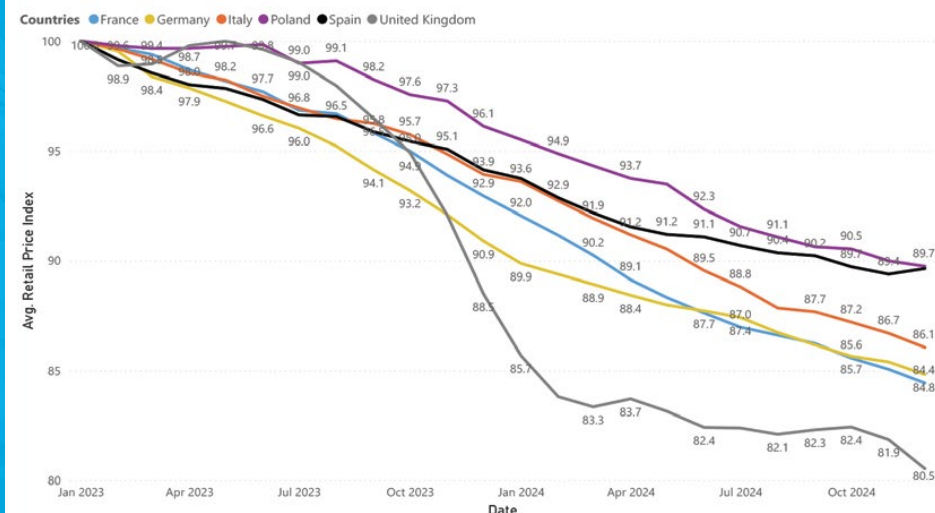
des prix supérieure à la moyenne. Cela est principalement dû à la popularité croissante des hybrides rechargeables, qui attirent les acheteurs dans les marchés plus sensibles aux prix et réticents à l'électrique, où les vendeurs ont tendance à être plus audacieux pour conclure une vente sans réduire constamment les prix.

Pour les premiers volumes observables de voitures d'occasion des constructeurs chinois, il n'y a toutefois pas de tendance accrue à la réduction des prix et à la pression. Les modèles ont été lancés avant l'augmentation des droits de douane et semblent être financièrement attrayants, même sans intervention ou ajustement particulier, ou sont tout simplement proposés à des prix plus serrés dès le départ. Bien que les véhicules utilitaires légers et leurs dérivés en général ne représentent qu'une proportion moindre en termes de chiffres, ils se caractérisent par une stabilité et une tendance plutôt positive sur l'ensemble des marchés.

Retail Price (weighted. avg.) Index 100 = Jan - AT,BE,DK,NE,PT,SE (i)



Retail Price (weighted avg.) Index 100 = Jan - FR,DE,IT,PL,ES,GB (i)



Please note that INDICATA is currently in the process of enhancing the Marketwatch Retail Price Index. As a result, there may be variations compared to the versions available in previous months. We appreciate your understanding as we strive to deliver a better experience.

## L'électrification en toute sobriété

La part de marché autrichienne des véhicules d'occasion diesel, en termes de ventes totales et de stock, reste comparativement élevée par rapport aux normes européennes et dans tous les groupes d'âge. Elle est actuellement d'environ un tiers, sans forte tendance à la baisse. Dans les groupes d'âge supérieurs à cinq ans, elle est même supérieure à 60 %, un ratio qui est par ailleurs plus courant dans le sud de l'Europe. Le rapport entre l'offre et la demande est donc tendu. Néanmoins, les voitures diesel restent le groupe le plus attractif en termes de volume par rapport à la vitesse de vente. La tendance des prix depuis le début de l'année 2023 ( ) est restée aussi stable que dans le reste de l'Europe. La situation est pire pour les véhicules électriques qui, après une brève reprise, voient leur prix baisser à nouveau à la fin de l'année. Avec un peu moins de 200 000 véhicules électriques sur les routes autrichiennes, la part de marché d'un peu plus de 3 % est comparable à celle de ses voisins allemands et suisses. Cependant, un peu plus de 10 % du stock de véhicules occasion, associé à un indice de

désirabilité largement supérieur à 100, n'augure rien de bon pour les véhicules électriques à la fin de l'année. Même si la part des e-cars d'occasion a de nouveau diminué sur une plus longue période, en raison d'un afflux plus important de moteurs thermiques. Dans l'ensemble, le marché semble continuer à se développer lentement, et les valeurs de l'indice désirabilité pour les jeunes voitures d'occasion (moins de deux ans) de plus de 100 - pour tous les types de carburant, sont en fait plutôt faibles en comparaison européenne. Les véhicules hybrides, y compris les véhicules hybrides rechargeables, ont réussi à augmenter leur part de marché dans les ventes de voitures d'occasion et à accroître leur avance sur les modèles tout électriques dans la tranche d'âge des véhicules de moins de 4 ans. Presque un véhicule sur six de cet âge est un hybride, et son prix a connu une évolution nettement plus modérée et stable que celui de ses homologues entièrement électrifiés. Le Toyota RAV 4, par exemple, est également un modèle hybride simple dans le top 3 de la commercialisation.

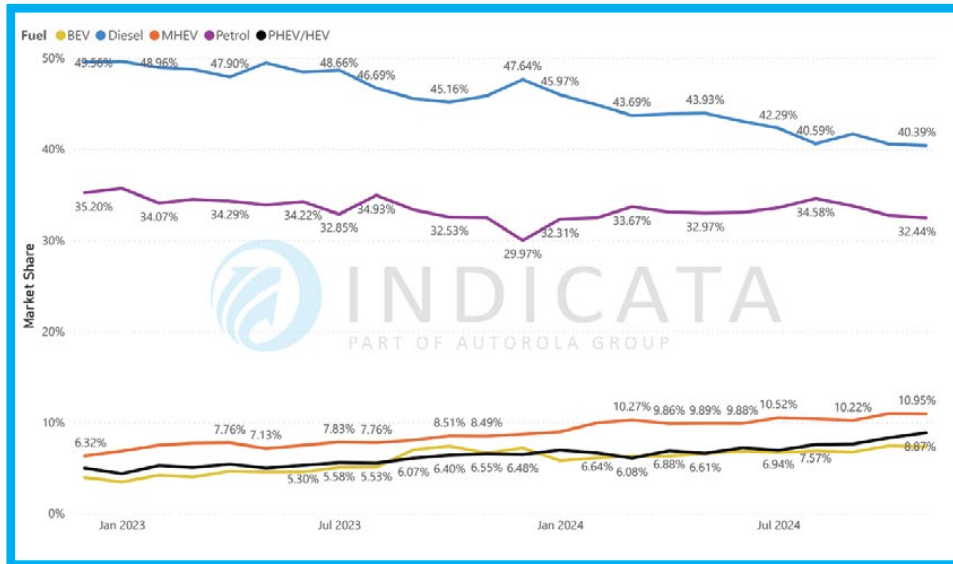
### Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	77.9
Škoda	Octavia	70.5
Volkswagen	Passat	70.7

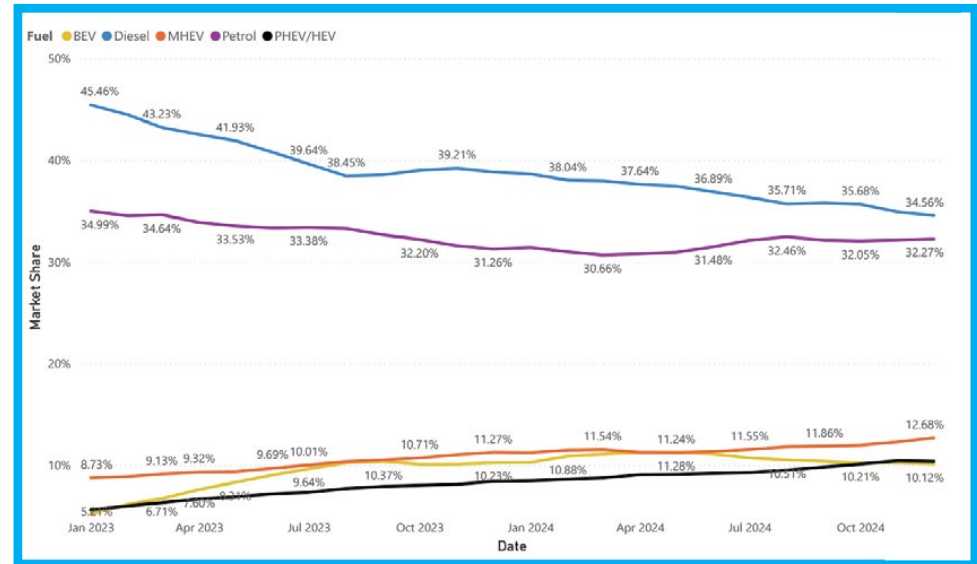
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Suzuki	Jimny	23x	15.7
Mercedes-Benz	GLB	10x	36.9
Mercedes-Benz	EQS	9x	39.4

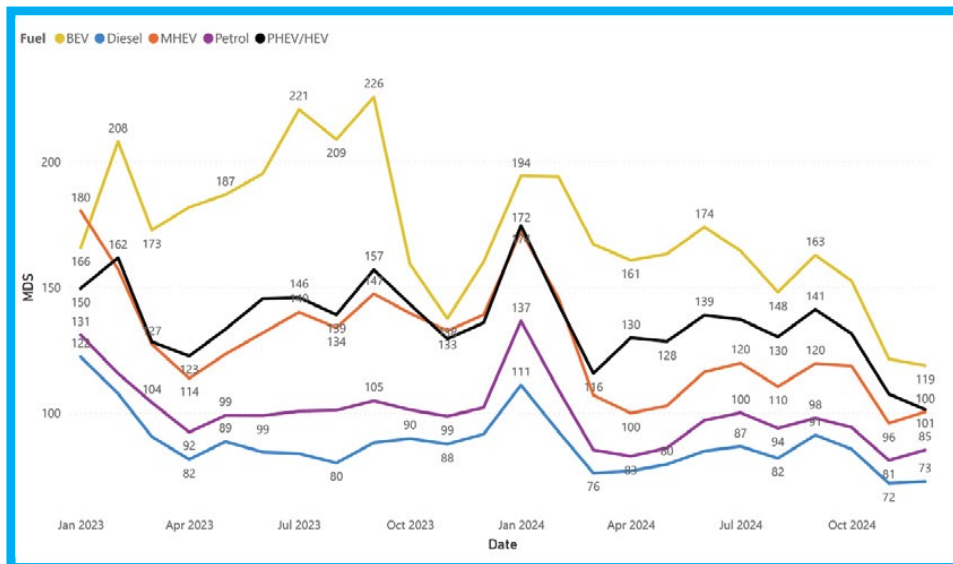
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - AUSTRIA



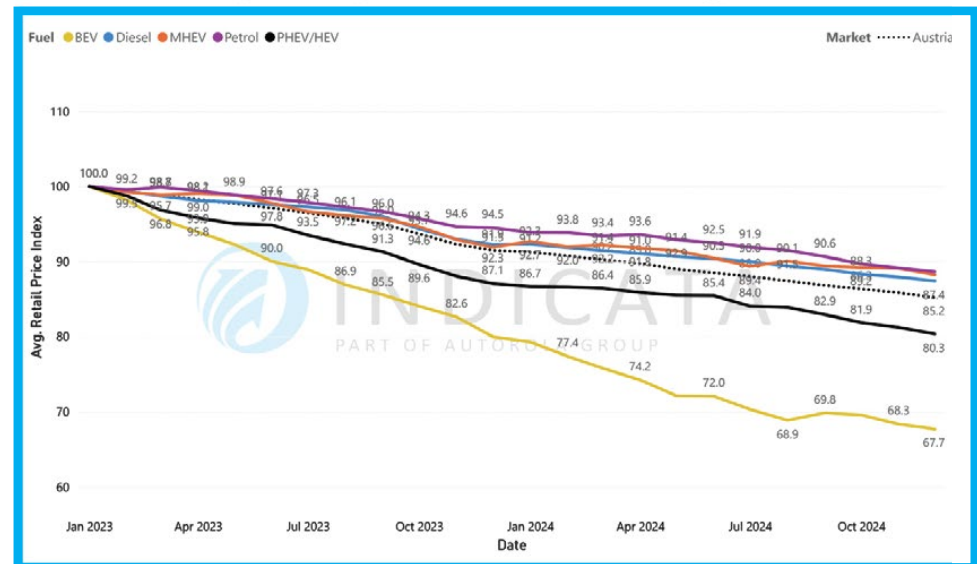
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - AUSTRIA



## MDS BY FUEL TYPE - AUSTRIA



## RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - AUSTRIA





## Il n'y a pas que les véhicules électriques qui comptent

Même si la part de marché globale des hybrides d'occasion, en termes de ventes et de stock, est restée assez stable au cours des derniers mois, sur certains marchés, dont la Belgique, les modèles Toyota immatriculés majoritairement en tant qu'hybrides se retrouvent de plus en plus en tête du rapport entre l'offre et la demande (Indice de désirabilité). En général, les modèles avec ce type d'entraînement sont déjà au même niveau que les modèles à combustion dans les groupes d'âge de 3 ans et plus en ce qui concerne leur capacité de commercialisation mesurée. Malheureusement, comme on le constate souvent, cette évolution s'accompagne d'une baisse constante des prix, qui en est probablement la cause. Pendant la crise de l'offre, les hybrides ont encore pu, grâce à l'évolution dynamique des valeurs résiduelles, dissimuler le désavantage des suppléments technologiques dans la liste des prix des voitures neuves par rapport aux moteurs thermiques. Aujourd'hui, cependant, alors que les acheteurs potentiels hésitent à acheter en raison de la baisse de leur pouvoir d'achat et qu'ils ont encore à l'esprit les années de forte inflation et d'incertitude économique, un supplément de prix correspondant sur les véhicules hybrides "à double moteur" est un poison pour des ventes rapides sur et un redressement régulier. Les véhicules électriques ne sont toujours pas en équilibre avec l'offre et la demande, ce qui maintient les niveaux de prix sous pression.

Le marché des véhicules neufs commerciaux continue d'être le moteur de la "production" de véhicules électriques d'occasion et les valeurs d'émission de référence récemment publiées pour la taxation contribueront à maintenir cette situation. La forte proportion de nouvelles immatriculations de modèles tout électriques continue donc à créer un écart avec la part des ventes et donc une pression continue sur les volumes.

Toutefois, la tendance négative des prix s'affaiblit lentement. Compte tenu de cette évolution, la valeur de l'indice de désirabilité des véhicules électriques de deux à quatre ans est tombée à la meilleure valeur parmi les types de carburants, soit 55,7 en moyenne. La part des ventes de véhicules électriques d'occasion de moins de deux ans s'améliore à peine d'un mois à l'autre et, avec 5,6% par rapport à la part du stock de 10,6%, démontre qu'il y a encore beaucoup de chemin à parcourir. Les voitures à motorisation essence, en revanche, affichent toujours un ratio très sain de 48,1% dans les ventes et 44,5% dans les annonces, même parmi celles de moins de deux ans, sans que l'on puisse craindre une inadéquation entre l'offre et la demande et donc une pression concurrentielle sur les prix à court terme. Néanmoins, au tournant de l'année, les surcapacités s'accumuleront à nouveau pour l'un ou l'autre modèle, ce qui se traduira également par des baisses de prix pour les voitures à essence, habituées à une plus grande stabilité des prix.

### Top selling < 4-years-old by volume

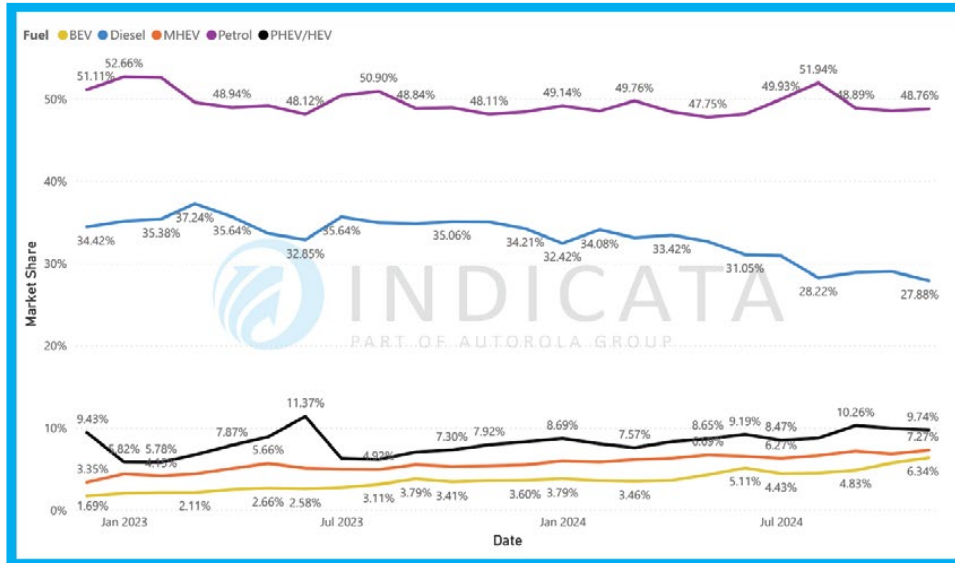
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	63.8
BMW	3 series	69.7
BMW	1 series	72.9

### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

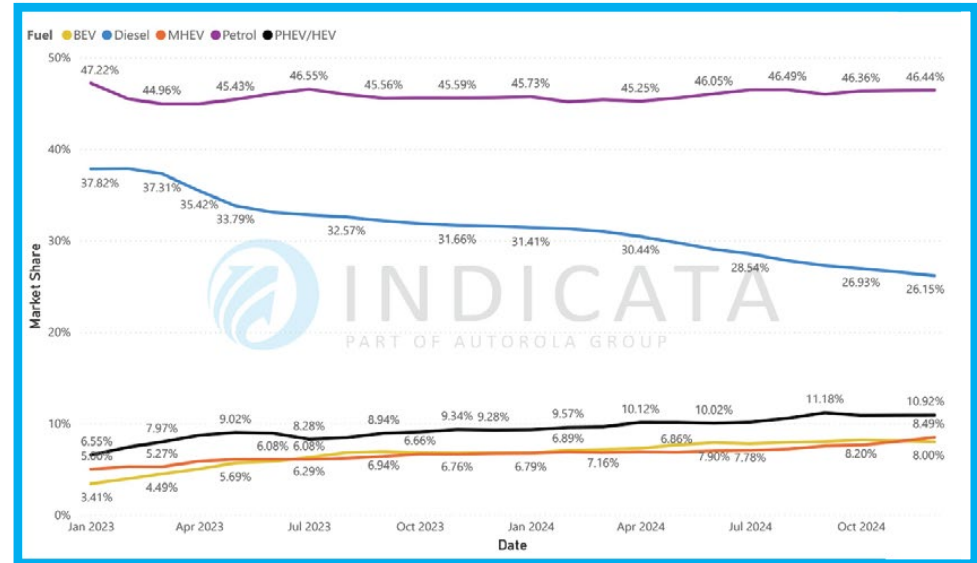
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	RAV 4	11x	33.3
Toyota	Aygo X	11x	33.6
Dacia	Sandero	10x	37.1



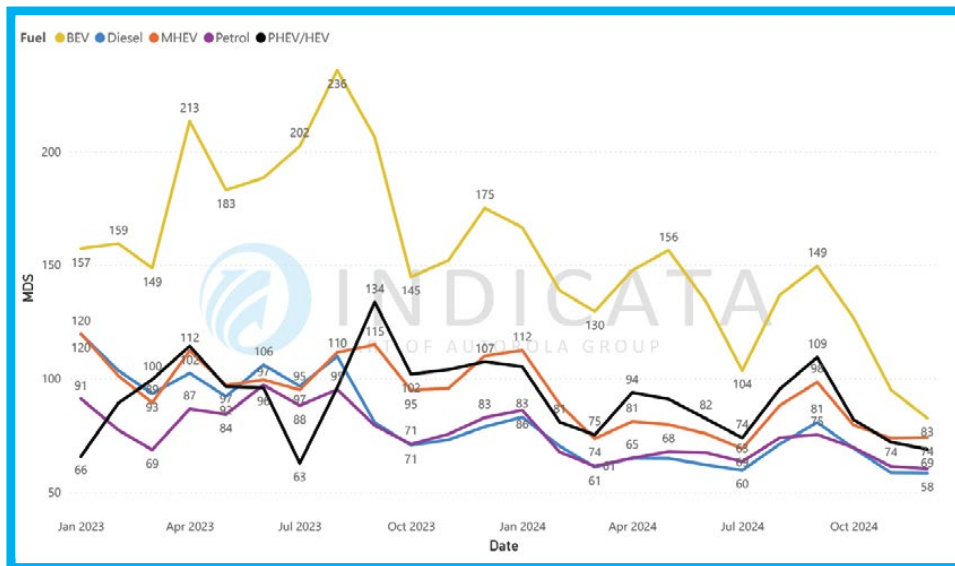
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - BELGIUM



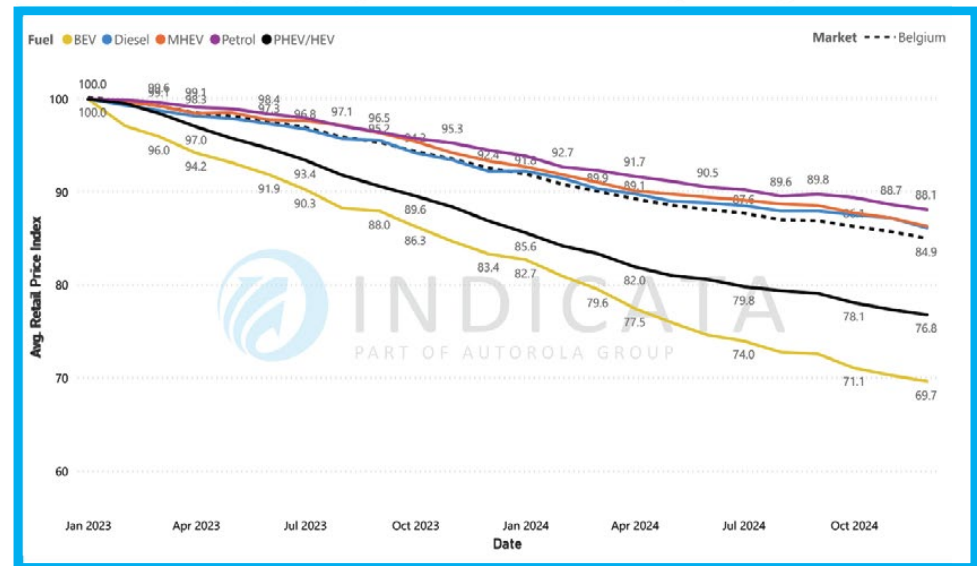
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - BELGIUM



## MDS BY FUEL TYPE - BELGIUM



## RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - BELGIUM



## Les véhicules électriques en plein essor

Le marché de l'occasion au Danemark est en pleine mutation depuis près de deux ans, en partie grâce à de fortes incitations législatives, telles que les taxes d'immatriculation. Depuis le début de l'année 2023, la part des ventes de véhicules électriques sur les plateformes de véhicules d'occasion observées a presque quadruplé. La part des annonces en ligne a plus que doublé, depuis novembre 2023, pour atteindre plus de 30% aujourd'hui. Plus de 70% des ventes de voitures d'occasion de moins de deux ans actuellement observées au Danemark sont entièrement électriques, ainsi que près de 60% du portefeuille actuellement proposé dans cette tranche d'âge.

L'aptitude à la commercialisation est donc la plus élevée des types de carburant, mais elle n'a pas pu maintenir le niveau de prix compte tenu de l'explosion de la concurrence. Par conséquent, les trois premiers véhicules faciles à remettre sur le marché sont tous entièrement électriques et, outre le modèle Tesla obligatoire dans le reste de l'Europe, comprennent également des modèles moins présents de MG et BYD. Comme beaucoup d'autres, le modèle Y a également dû accepter des pertes de valeur afin de réaliser un redressement correspondant.

En raison de la forte concentration législative sur les véhicules électriques, les pertes de parts de marché des autres types de carburant sont relativement bien réparties. Tous les autres ont continuellement perdu en popularité au cours des derniers mois et des dernières années. Parmi les jeunes voitures d'occasion, même les hybrides n'ont plus qu'une part de vente inférieure à 10 % et les diesels se rapprochent lentement de la barre des 5 %. Cependant, plus de la moitié du parc, tous âges confondus, est encore équipée de moteurs thermiques et cherche des acheteurs. L'indice de désirabilité des moteurs thermiques se situe encore dans une fourchette acceptable, mais se détériore actuellement à l'approche de la fin de l'année, comme c'est également le cas pour les véhicules électriques. Les variantes hybrides légères des moteurs thermiques se distinguent quelque peu avec une valeur supérieure à 100, mais en tant que variantes de moteurs thermiques techniquement plus complexes et souvent plus coûteuses, elles offrent le moins d'avantages pour l'environnement. L'indice de prix relativement stable suggère une réticence à l'achat, ce qui freine la demande.

### Top selling < 4-years-old by volume

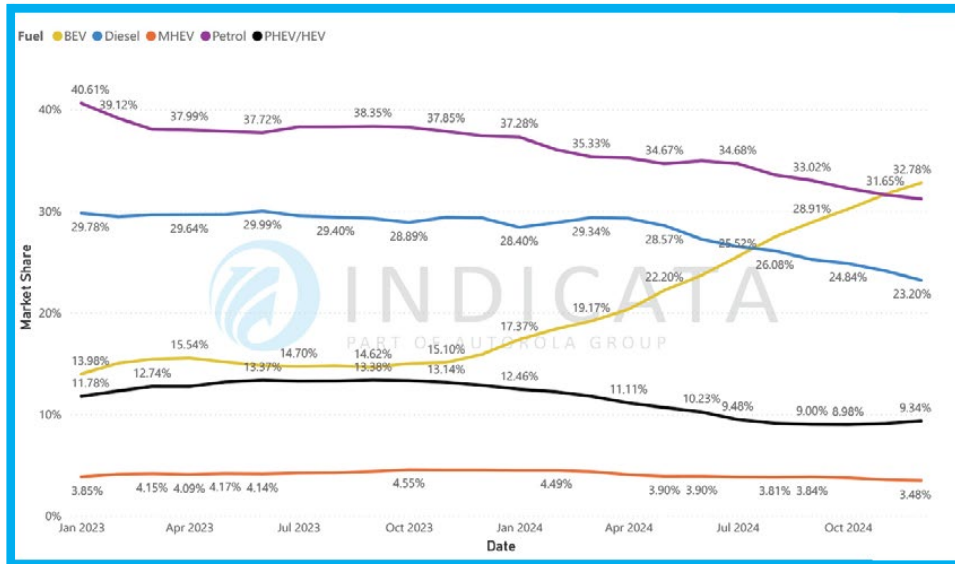
Make	Model	MDS
Volkswagen	ID.3	40.0
Volkswagen	ID.4	50.5
Škoda	Enyaq	55.8

### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

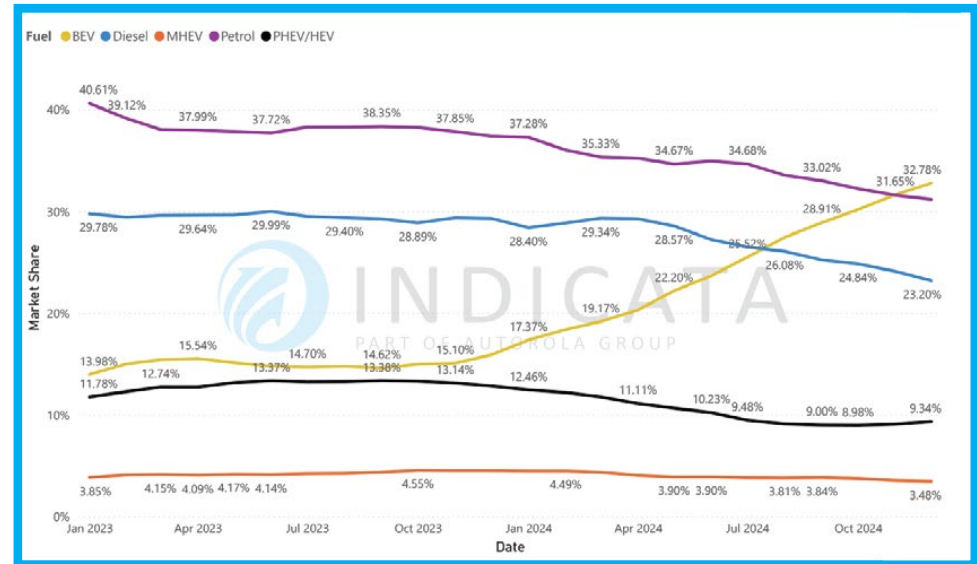
Make	Model	Stock turn	MDS
MG	5	15x	23.4
BYD	Atto 3	15x	24.3
Tesla	Model Y	11x	33.3



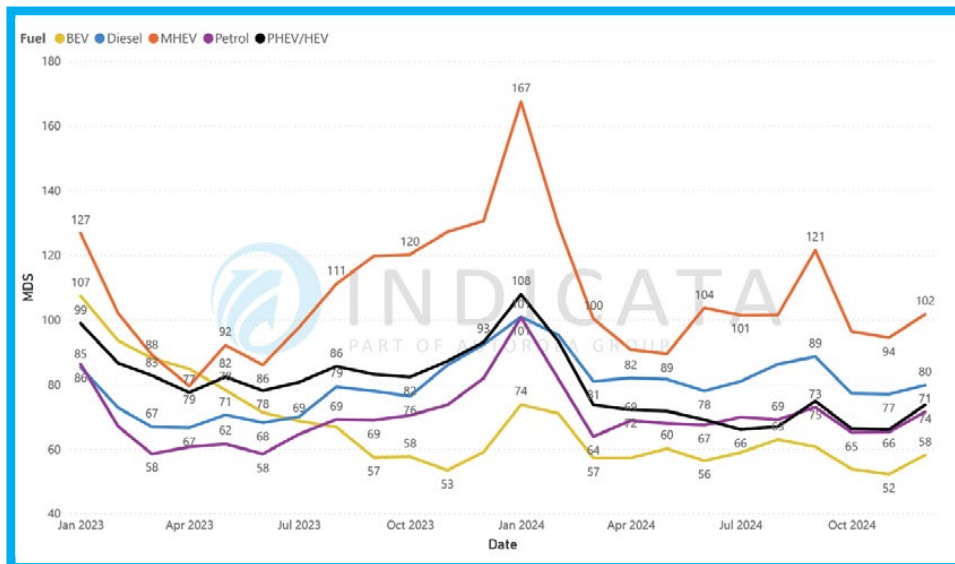
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - DENMARK



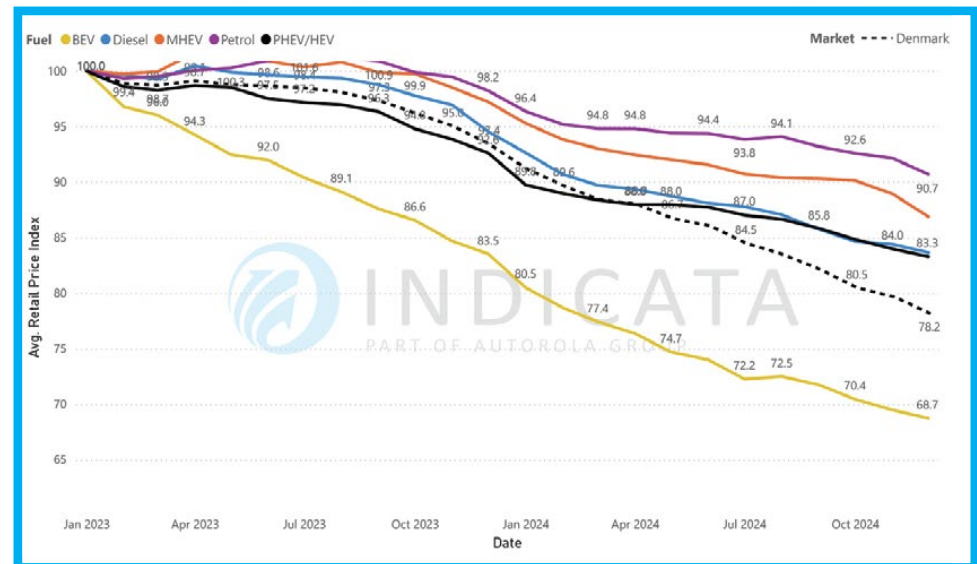
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - DENMARK



## MDS BY FUEL TYPE - DENMARK



## RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - DENMARK



## Les véhicules électriques ne gagnent pas assez de terrain

Depuis quelques mois, les offres proposées sur les sites français d'occasion montrent une tendance frappante de la part de marché du diesel. Celle-ci augmente à nouveau dans tous les tranches d'âge, ce qui est un phénomène inhabituel en Europe, car l'offre en baisse du côté des voitures neuves depuis le Dieselgate répond généralement à une demande raisonnablement adéquate de la part des clients finaux des voitures d'occasion sans augmenter le nombre d'offres. Si les parts de ventes augmentaient de manière égale, il n'y aurait pas lieu de s'inquiéter, mais ici la courbe de tendance pointe continuellement vers le bas, ce qui conduit initialement à un rapport offre/demande défavorable (indice de désirabilité). Toutefois, l'augmentation de la part des stocks ne s'est pas encore traduite par une fixation négative des prix des véhicules d'occasion. À l'autre extrémité de l'échelle d'attractivité, mesurée par l'indice de désirabilité MDS, le domaine des dérivés des motorisations à combustion, y compris les hybrides, se consolide - ainsi, seuls les véhicules électriques sont encore hors concurrence dans un sens négatif avec une valeur de 91 au total, voire 110 pour les très jeunes véhicules d'occasion.

Toutefois, les parts de stock diminuent et les parts de vente

continuent d'augmenter pour ces dernières et l'indice des prix montre une faiblesse, mais aussi les premiers signes d'une stabilisation. Cette tendance semble d'abord s'imposer dans le segment haut de gamme, ce qui signifie que la situation globale doit être envisagée de manière plus différenciée. Même sur le plus grand marché européen des véhicules utilitaires légers, avec plus de 6 millions de VU sur les routes françaises, il n'y a guère de signes de reprise pour les véhicules utilitaires légers tout électriques. Une maigre part de marché de 5 % en termes de ventes et de stock de VUL, ainsi qu'un indice de désirabilité de 127, ne laissent guère espérer les ambitions des constructeurs sur son marché national « du dernier kilomètre ».

La désirabilité des hybrides (MDS) pour voitures particulières est toutefois beaucoup plus proche de celle des moteurs thermiques et les parts de marché des hybrides particulièrement récents (hybrides rechargeables et hybrides simples de moins de deux ans) dans les ventes et les stocks sont heureusement presque équivalentes, ce qui devrait se traduire par une situation stable en matière de prix. Néanmoins, les vendeurs continuent d'ajuster les prix à la baisse, principalement pour les modèles plug-in.

### Top selling < 4-years-old by volume

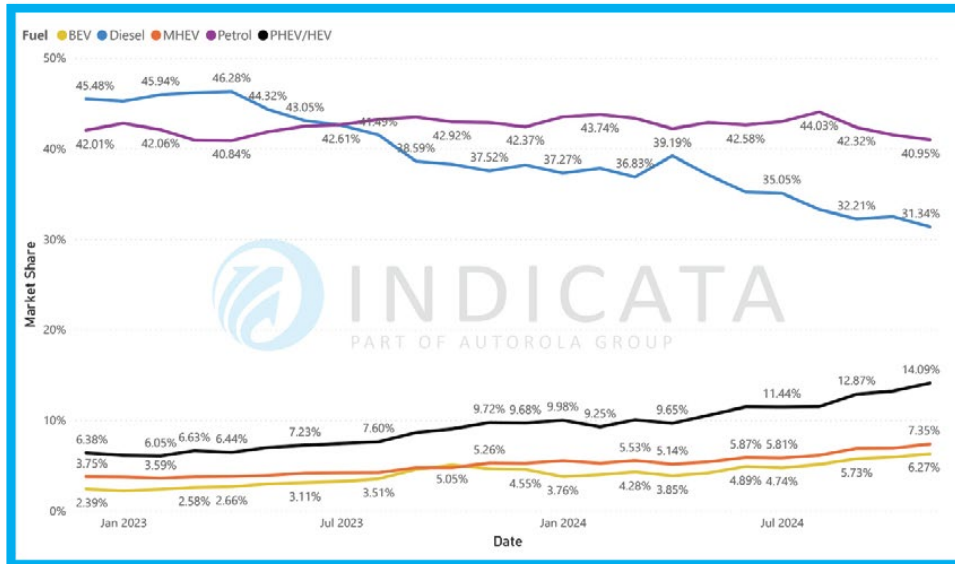
Make	Model	MDS
Peugeot	208	72.5
Renault	Clio	48.6
Peugeot	2008	78.0

### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

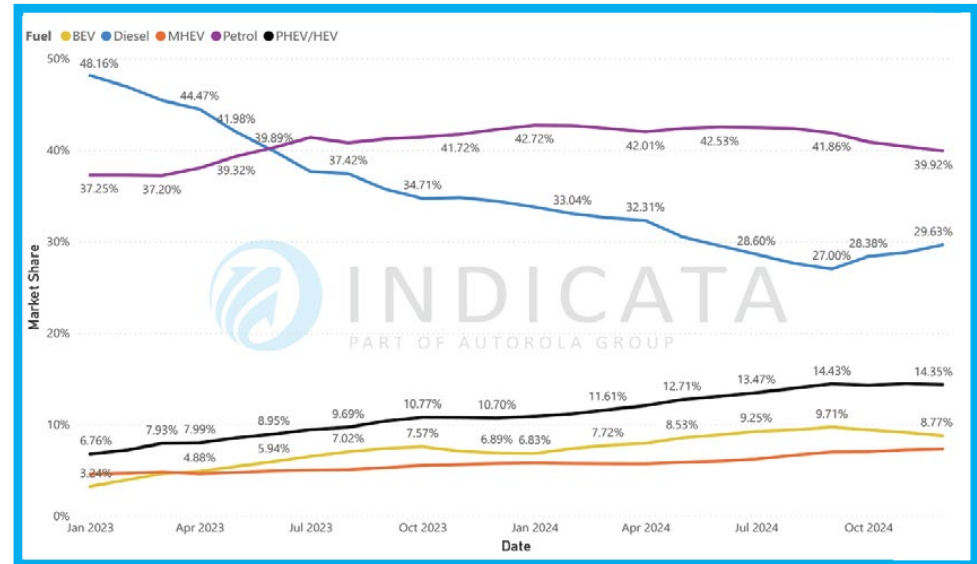
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Yaris	11x	34.0
Dacia	Duster	9x	41.5
Toyota	Aygo X	9x	42.2



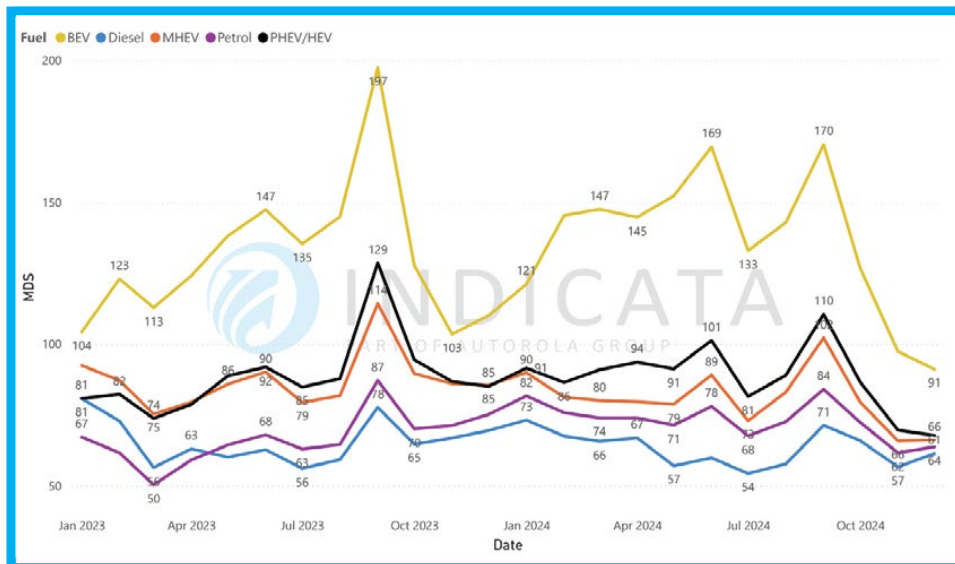
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - FRANCE



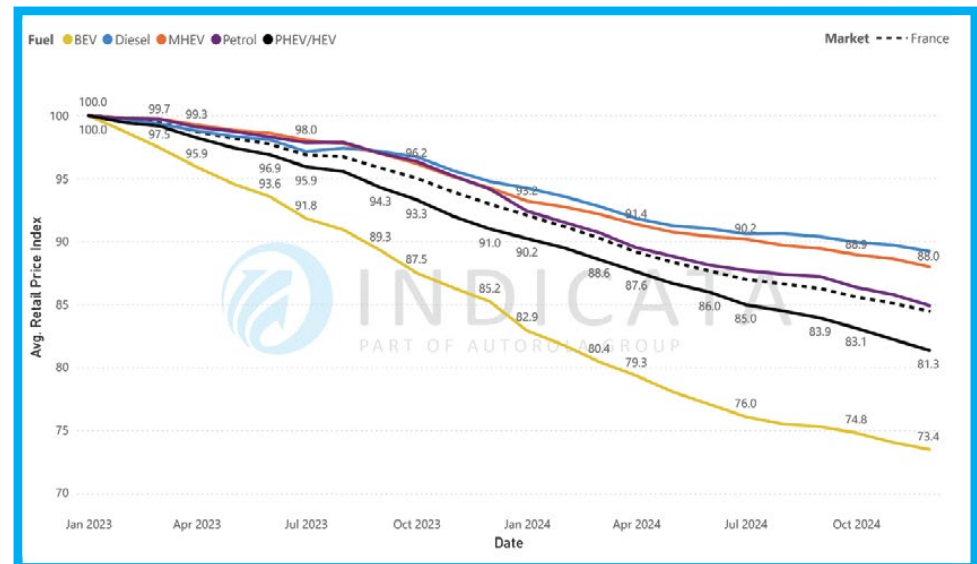
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - FRANCE



## MDS BY FUEL TYPE - FRANCE



## RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - FRANCE



## Législation sur les VE en période de campagne électorale

Le marché allemand actuel des voitures d'occasion est un excellent exemple d'une électrification insuffisamment stimulée. Du côté de l'offre, les bonus environnementaux depuis 2019 - de plus en plus de 2020 à 2023 - ainsi qu'une fiscalité personnelle favorable pour les conducteurs de voitures de société, ont amené une offre plus tardive de voitures d'occasion sur le marché. Celle-ci n'a toutefois pas été accompagnée d'une demande suffisante sur le marché de l'occasion, faute de stimulation parallèle. Il en a résulté des indices de désirabilité de plus de 150 dans certains cas et un indice des prix des véhicules électriques très lourd, ce qui a maintenu les propriétaires à risque dans un état d'alerte permanent. Toutefois, la suppression des primes sur les véhicules neufs l'année dernière a entraîné un léger soulagement, en particulier dans la tranche d'âge jusqu'à deux ans, en raison de la baisse de l'offre de véhicules électriques et de véhicules hybrides rechargeables (BEV et PHEV) provenant des canaux de démonstration et de location, ainsi que de la location privée.

Les trois modèles les plus commercialisés comprennent désormais deux modèles haut de gamme techniquement plus anciens : la BMW i3 et la Mercedes EQC. Tous deux se sont stabilisés à un prix inférieur et trouvent donc rapidement des acheteurs. La tendance générique de la demande qui se produit maintenant en raison du nombre croissant

de revendeurs qui se débarrassent de leurs véhicules électriques d'occasion vieillissants et achètent des générations plus jeunes favorisera également de plus en plus l'écoulement des modèles électriques d'occasion, y compris les PHEV. En plus de ceux qui sont déjà prêts à changer, cela contribuera à stabiliser l'offre et la demande et à réduire les baisses de prix prématurées.

Les voitures diesel et essence continuent de jouir d'une grande popularité et représentent près de 80 % des ventes, même parmi les voitures d'occasion de moins de deux ans, et une proportion similaire de l'offre si les hybrides légers sont comptabilisés comme des moteurs thermiques. Dans le cadre de la campagne pour les élections fédérales anticipées de février 2025 en Allemagne, des propositions de mesures visant à stimuler les nouvelles immatriculations et les acheteurs de véhicules d'occasion ont été présentées pour la première fois, malgré la montée des conservateurs et des populistes. À l'instar des anciens chèques-carburant, par exemple, des chèques de recharge électrique d'une valeur fixe sont désormais envisagés, ou encore des conditions de location favorables subventionnées par l'État pour les personnes disposant d'un budget limité. Toutefois, tant que le gouvernement n'est pas officiellement formé, la mise en œuvre n'est pas attendue avant la fin de l'année.

### Top selling < 4-years-old by volume

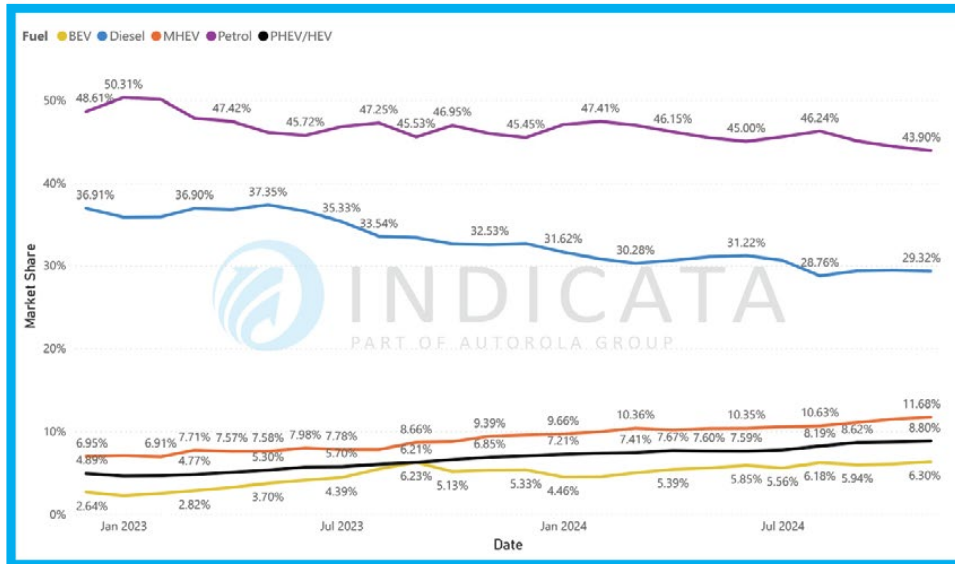
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	78.3
Volkswagen	T-ROC	74.4
Volkswagen	Tiguan	74.2

### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

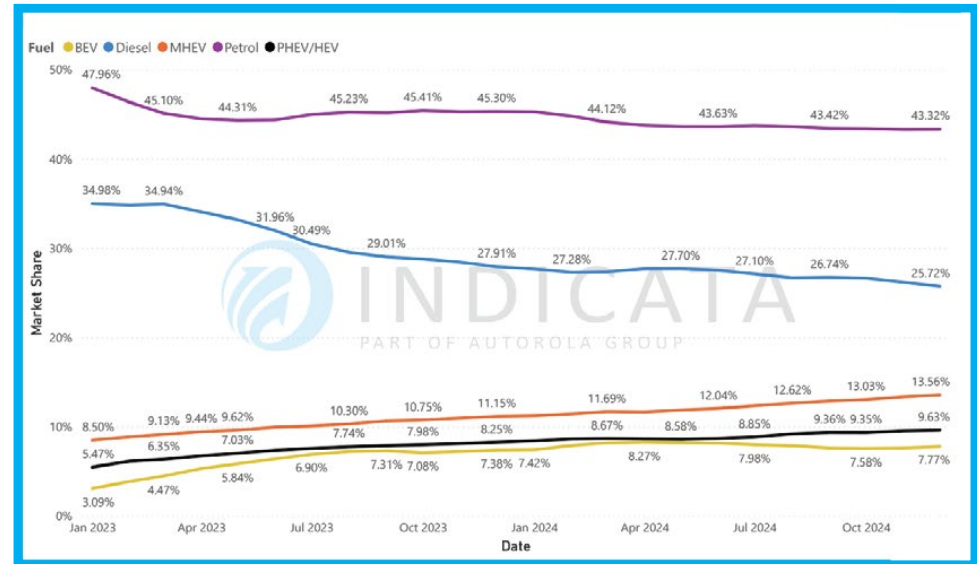
Make	Model	Stock turn	MDS
BMW	i3	17x	21.2
Mercedes-Benz	EQC	13x	28.7
Mini	Cabriolet	10x	37.8



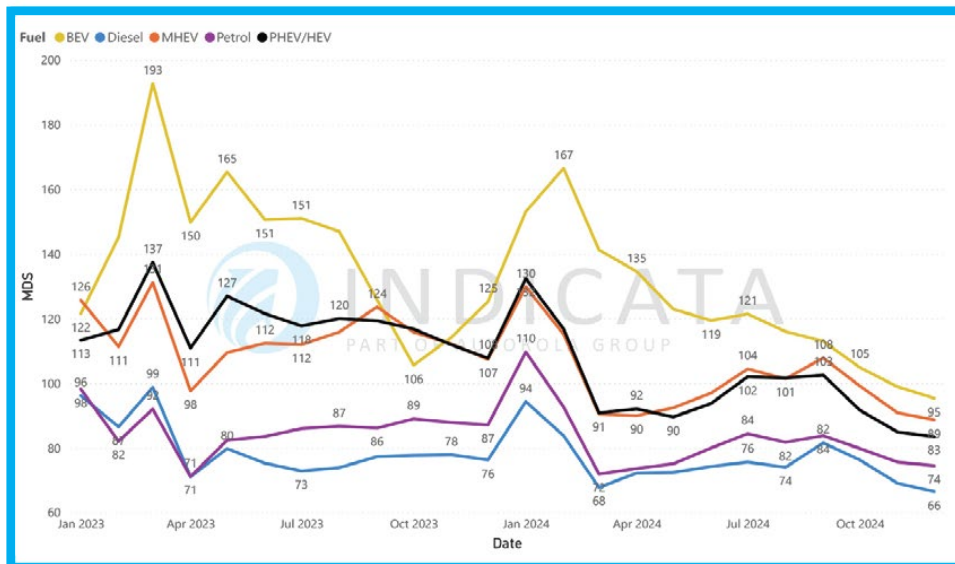
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - GERMANY



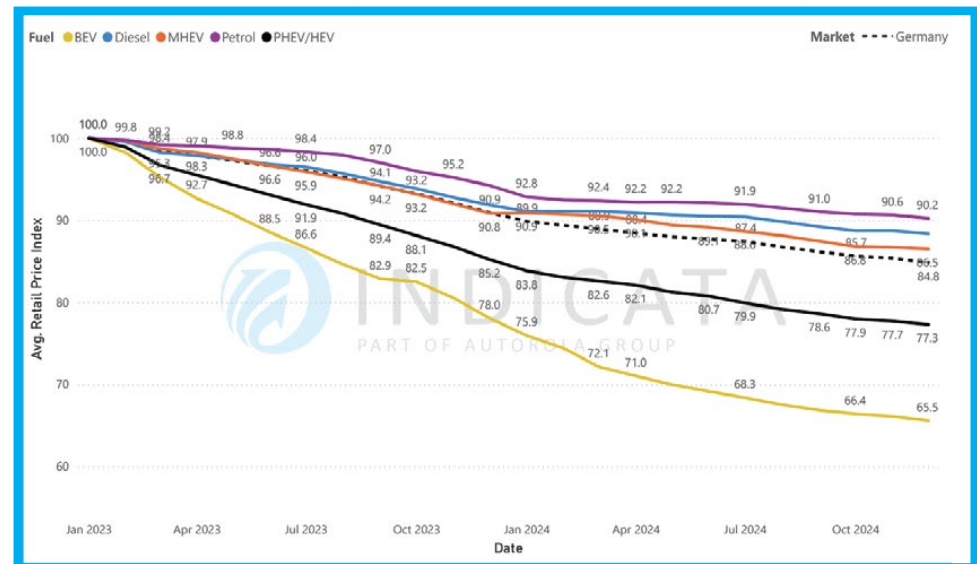
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - GERMANY



## MDS BY FUEL TYPE - GERMANY



## RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - GERMANY



## L'électrification a besoin d'un coup de pouce

Avec une part d'environ 3,4 % de toutes les annonces de véhicules d'occasion observées, l'Italie est en queue de peloton des grands marchés européens en termes de véhicules électriques. La situation n'est pas meilleure en termes de ventes, qui ne représentent actuellement qu'un peu plus de 2 % des véhicules à zéro émission locale. Même si l'on ne prend en compte que les véhicules d'occasion les plus jeunes, âgés de moins de deux ans, l'Italie reste loin derrière le marché espagnol, par ailleurs assez réfractaire aux véhicules électriques. Ces chiffres montrent à quel point l'électrification reste difficile sur le deuxième marché européen des voitures particulières. Même en ce qui concerne les voitures neuves, il est peu probable que les Italiens franchissent le seuil des 5 %.

Dans le segment des VUL, les parts de marché du diesel augmentent à nouveau, reléguant même les modèles électriques domestiques de Fiat aux marges du marché, avec une part de vente de fourgonnettes d'occasion d'un peu moins de 0,2 % ce mois-ci. Les faibles écarts entre l'offre et les ventes suffisent toutefois à faire remonter la valeur de

l'indice désirabilité à 103 pour les voitures tout électriques et à 140 pour les utilitaires légers, alors qu'aucun miracle des ventes ou allègement des volumes n'est attendu d'ici la fin de l'année. Toutefois, les volumes relativement faibles de l'offre et des ventes garantissent également que les prix ne s'effondrent pas.

Les véhicules diesel, en revanche, semblent bénéficier d'un groupe cible fidèle, proportionnel à l'offre, ainsi que de vendeurs éprouvés par la crise qui vendent encore des quantités importantes de véhicules de ce type de carburant. Bien que l'indice des prix soit durablement déprimé et que l'attrait du marché diminue légèrement, il augmente pour atteindre un indice de désirabilité actuel de 61,2, et la tendance générale des prix est stable.

La situation des hybrides rechargeables et des hybrides simples est faible, mais pas aussi dramatique que celle des véhicules électriques. La part de marché des hybrides parmi les voitures d'occasion de moins de deux ans est encore de l'ordre d'un pourcentage à un chiffre et risque de ne pas augmenter assez rapidement.

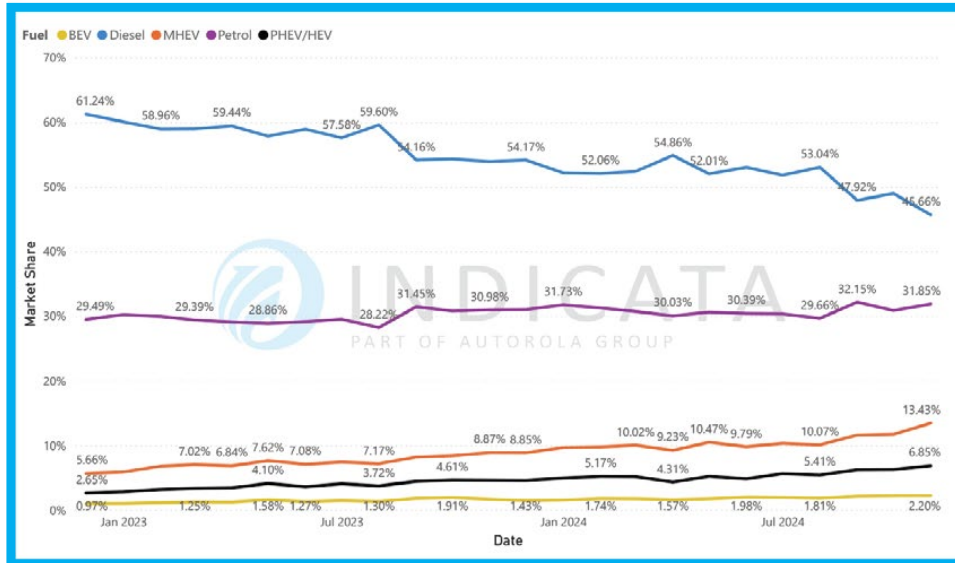
### Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Fiat	Panda	51.3
Fiat	500	56.0
Volkswagen	T-ROC	66.8

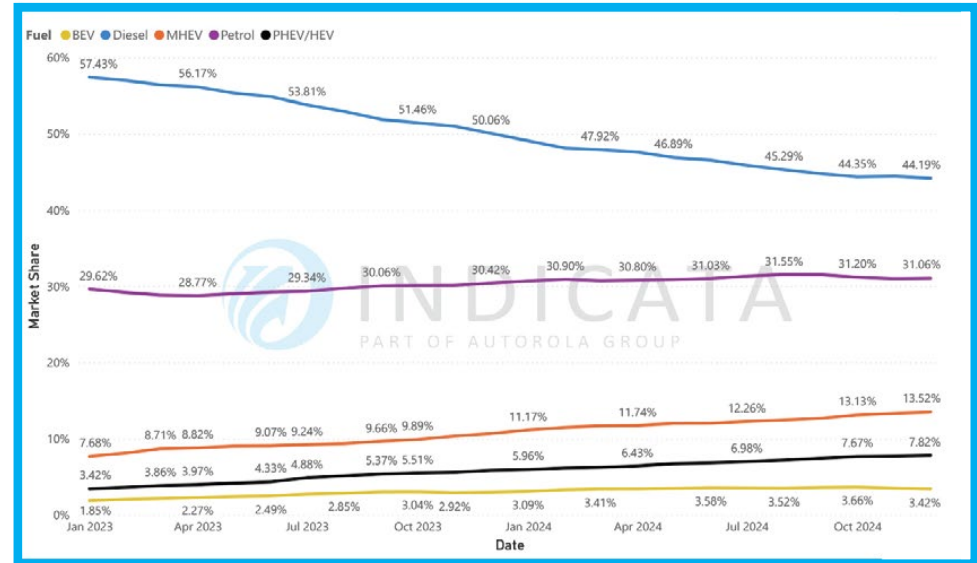
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Dacia	Sandero	11x	33.6
Hyundai	i10	8x	45.3
Toyota	RAV4	8x	47.3

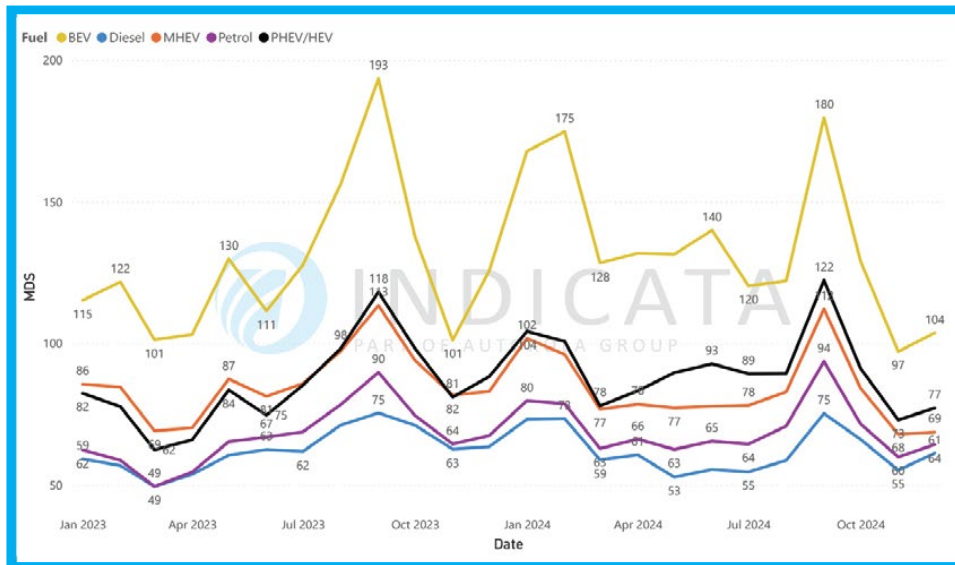
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - ITALY



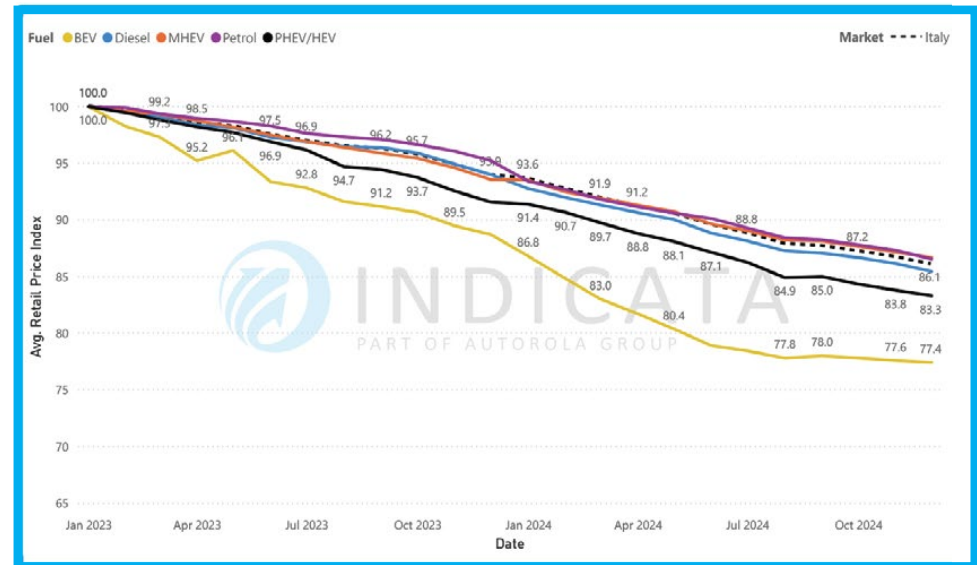
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - ITALY



## MDS BY FUEL TYPE - ITALY



## RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - ITALY





## Le prix du succès

Malgré le quota de voitures neuves de 30 % et plus depuis un an, les véhicules entièrement électriques ne représentent encore qu'environ 18 % des ventes et annonces de jeunes voitures d'occasion sur les portails suivis. Toutefois, le rapport entre l'offre et la demande véhicules électriques s'est nettement amélioré ces derniers mois et se situe désormais à peu près au même niveau que les moteurs thermiques, avec un indice de désirabilité moyen de 77,8. En conséquence, les Model 3 et Model Y à deux volumes de Tesla font partie des rois de l'indice de désirabilité du mois, tout comme l'Audi e-tron/Q8 e-tron, techniquement dépassée.

Aux Pays-Bas également, la proportion de jeunes véhicules d'occasion est à nouveau élevée et, avec une part de marché des véhicules d'occasion de plus de 42 % dans les offres B2C des portails, elle crée un flux continu de jeunes véhicules électriques relativement chers sur le marché, pour lesquels la demande est maintenue par des

ajustements de prix négatifs continus. Toutefois, des signes indiquent déjà que les prix de certains modèles se stabilisent à leur bas niveau actuel. Les modèles à essence représentent une part de plus en plus faible des volumes de vente et d'offre, en particulier dans les groupes d'âge plus jeunes ( ), tandis que les jeunes diesels affichent des résultats stables à positifs dans les statistiques de volume et se rapprochent à nouveau des véhicules d'occasion entièrement électriques.

L'augmentation du nombre d'hybrides s'est également poursuivie en novembre, ce qui s'applique également au segment d'âge moyen de trois ou quatre ans, mais dans les deux cas au détriment de la stabilité des prix et en faveur de ventes rapides. Compte tenu des changements législatifs à venir en matière de MRB, BPM, SEPP/SEBA et "bijtelling", les VE d'occasion auront plus de mal à s'imposer l'année prochaine, mais pourraient encore connaître un petit coup de pouce en décembre.

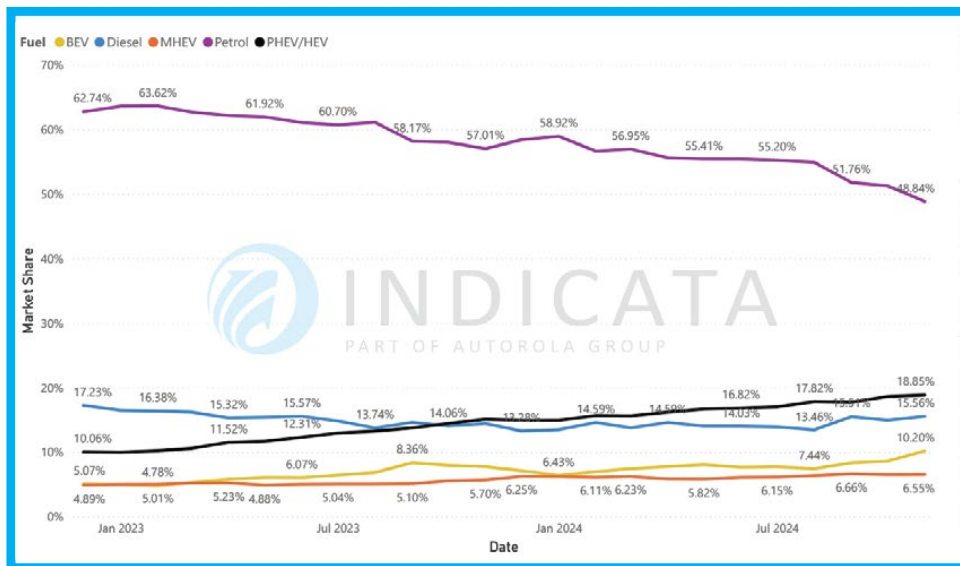
### Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	68.0
Volvo	XC40	45.0
Volkswagen	Polo	67.6

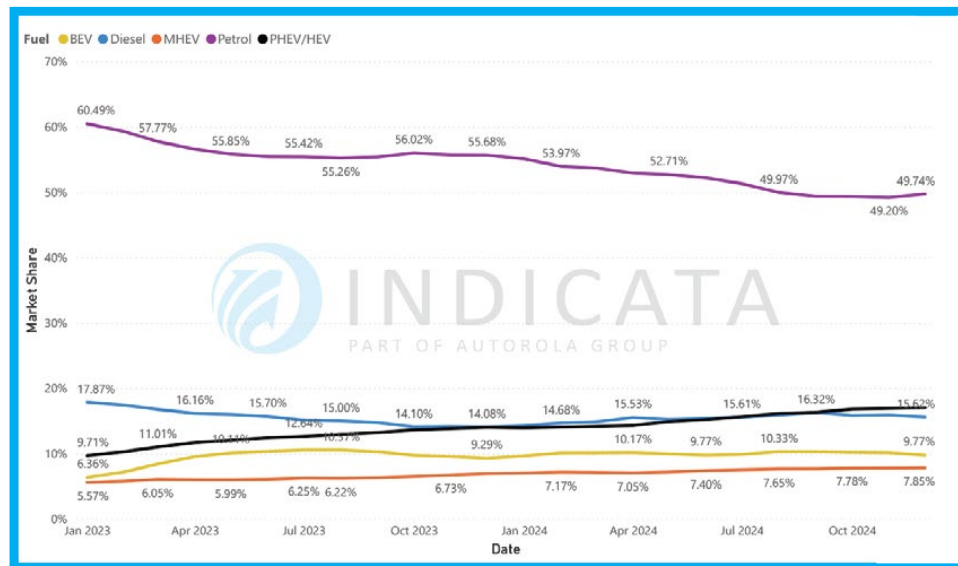
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Tesla	Model Y	9x	40.7
Tesla	Model 3	9x	40.9
Audi	Q8 e-tron	8x	43.1

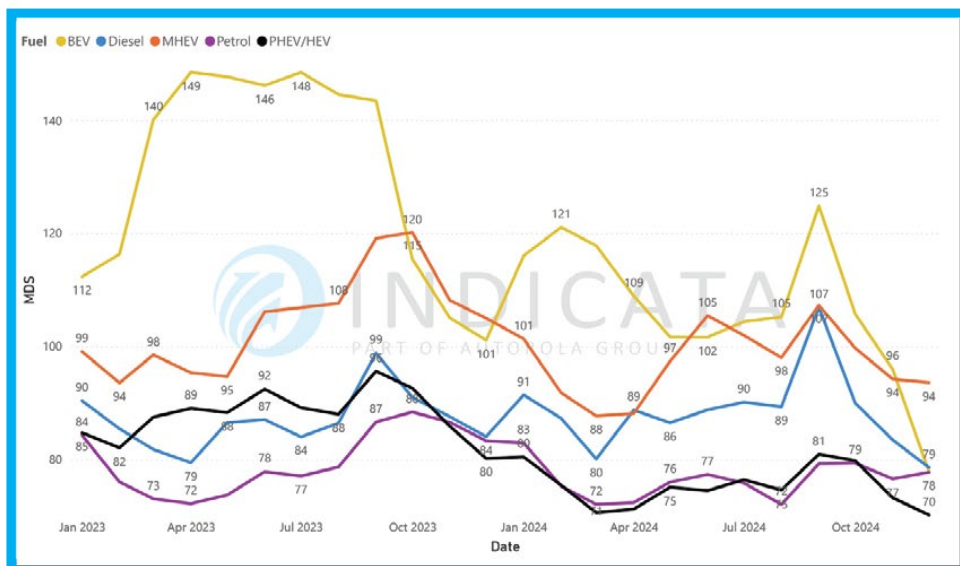
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - NETHERLANDS



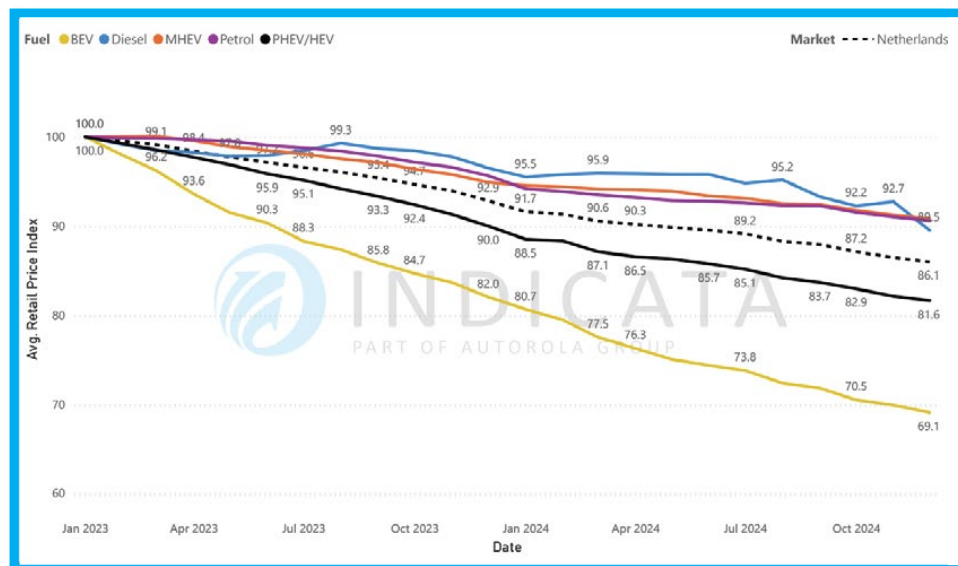
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - NETHERLANDS



## MDS BY FUEL TYPE - NETHERLANDS



## RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - NETHERLANDS



## Les hybrides, des alternatives à bas seuil

Comme sur certains autres marchés européens, les modèles Toyota (dans de nombreux cas des hybrides simples) sont populaires sur le marché polonais des voitures d'occasion à la fin de l'année, et occupent les trois rangs du top 3 de la désirabilité (MDS) novembre avec des MDS entre 40 et 45, tandis que les quelques modèles BEV de Toyota restent au-dessus de 250. Les hybrides (complets et rechargeables) en général ont dépassé les modèles diesel en termes de volume dans la vente de voitures d'occasion de moins de deux ans et brillent globalement par une solide évolution des prix et des valeurs d'indice désirabilité modérées, tant au niveau des moteurs thermiques. Comme on l'a vu avec Toyota, tous les véhicules électriques continuent de lutter sur le marché polonais des voitures neuves et d'occasion. Une fois le budget "Mój Elektryk" épuisé, les véhicules électriques n'ont obtenu qu'une part de marché d'un peu plus de 3 % pour les véhicules d'occasion, ce qui est encore plus bas que l'année dernière. En revanche, la part de marché de près de 5 % pour les véhicules électriques d'occasion de moins de deux ans peut presque être qualifiée de succès. La part d'annonce de 6,7% dans ce

segment d'âge a donc encore légèrement baissé, tout comme la valeur moyenne de l'indice désirabilité, car moins de nouvelles immatriculations tendent à être générées. Toutefois, malgré cette amélioration, cette dernière reste largement supérieure à 100.

Selon Mobility Portal Europe, la Pologne est également très en retard dans ses efforts AFIR pour l'infrastructure de recharge et n'atteindra actuellement que 9 % de l'objectif de 2025, ce qui n'incite guère à opter pour un véhicule électrique en Pologne.

Les modèles essence profitent de l'incertitude et du manque de stimulation, avec des parts de ventes stables de plus de 40%, même pour les jeunes pétroles d'occasion, ainsi que des valeurs d'indice de désirabilité faibles avec des prix stables. Les modèles diesel d'occasion représentent toujours environ un tiers des ventes de voitures d'occasion, tandis que la diminution de l'offre entraîne une baisse des stocks. En termes de prix, cependant, les modèles diesel subissent une pression plus forte malgré la diminution des stocks et perdent plus de valeur que leurs homologues à essence et hybrides.

### Top selling < 4-years-old by volume

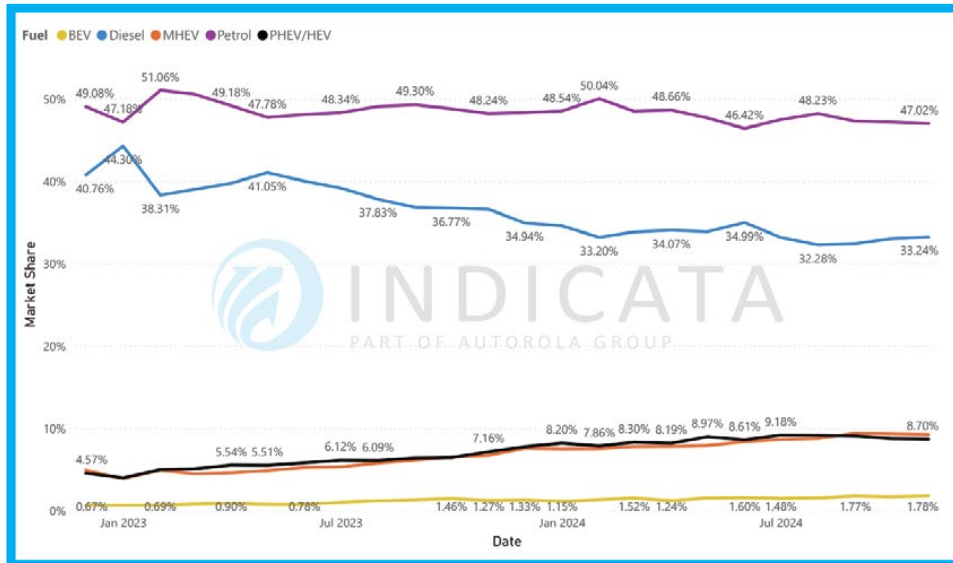
Make	Model	MDS
Toyota	Corolla	46.7
Škoda	Octavia	51.6
Volvo	XC60	51.8

### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

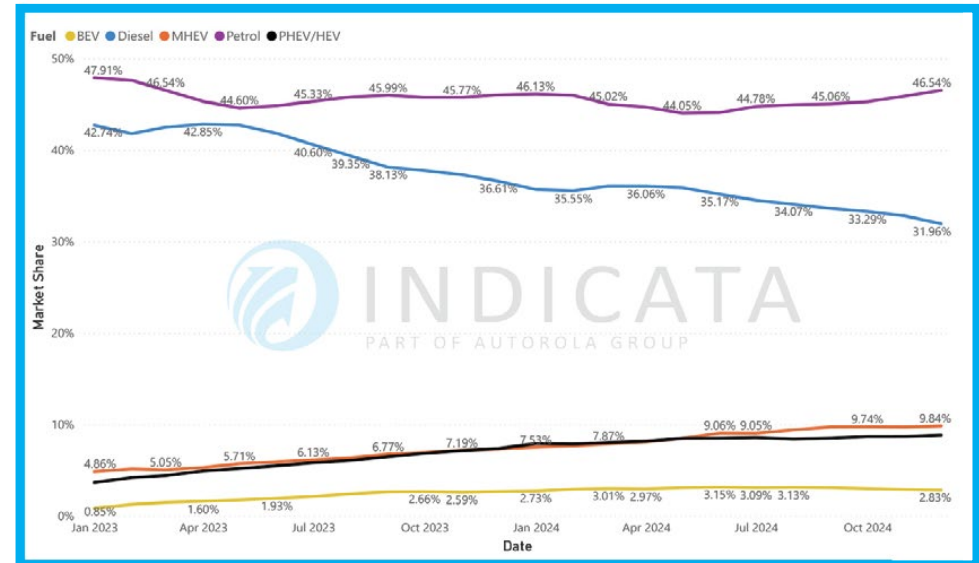
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Aygo X	9x	39.3
Toyota	RAV4	8x	42.8
Toyota	Yaris	8x	44.7



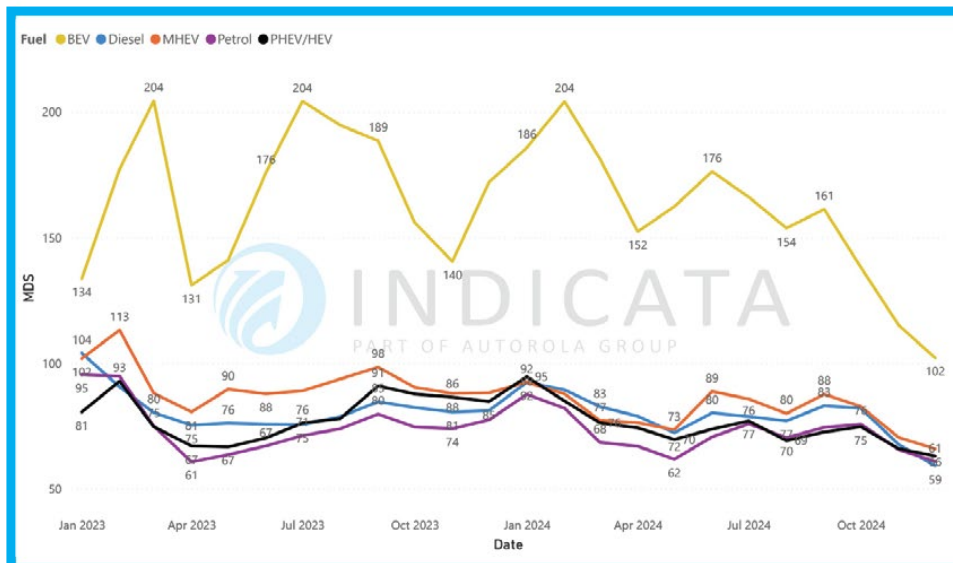
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - POLAND



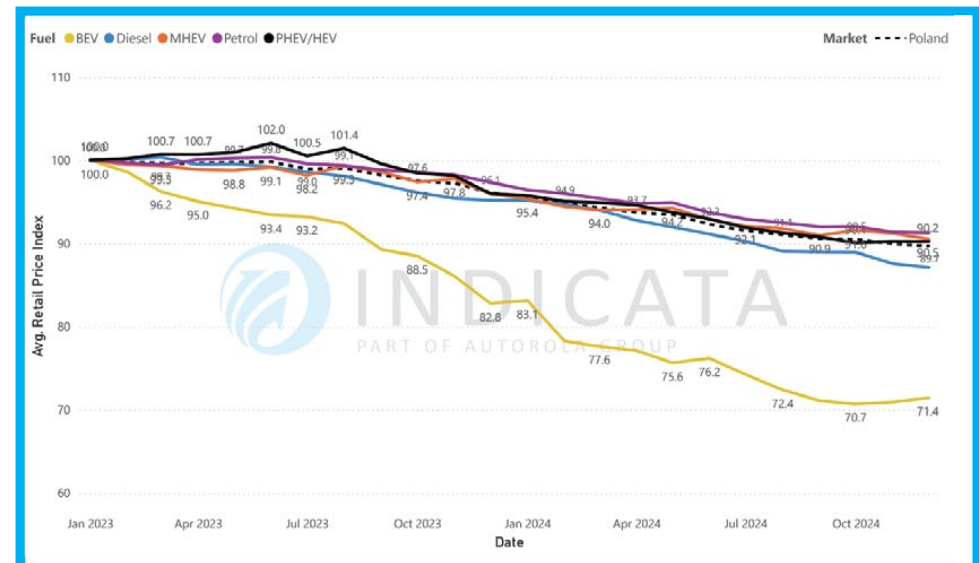
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - POLAND



## MDS BY FUEL TYPE - POLAND



## RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - POLAND



## Les VE ne sont pas du tout silencieux sur le front occidental

Malgré la faible expansion parfois critiquée et le manque de soutien de l'État à l'infrastructure de recharge publique au Portugal, la part des véhicules électriques est étonnamment élevée, surtout par rapport à son grand voisin espagnol. Environ 14 % des jeunes véhicules d'occasion vendus, et même 19 % des voitures neuves, montrent encore un léger écart dans la pénétration de l'âge, mais avec une nouvelle amélioration de la commercialité au niveau des voitures à essence et diesel, les e-véhicules plus anciens moins chers en particulier se portent plutôt bien. En conséquence, la Tesla Model 3, avec un indice désirabilité moyen de 44,7, se hisse dans le trio de tête des voitures d'occasion les plus vendues. Pour Tesla, les premières générations plus anciennes représentent désormais plus de 40 % des berlines moyennes électriques vendues et un peu plus de 40 % d'entre elles ont trois-quatre ans, et la situation est similaire dans la gamme proposée. La situation est similaire pour la gamme proposée. Cependant, le succès relatif est encore acheté avec des remises et des concessions de la part des fournisseurs.

Une affinité particulière pour les hybrides, en particulier les hybrides simples, telle qu'observée dans l'Espagne voisine, n'est pas évidente au Portugal. Bien que la part des ventes augmente et que le nombre de véhicules proposés diminue, les tendances en matière de désir et de prix étaient plutôt déprimées ici aussi, quoique moins que pour les véhicules électriques. Les véritables favoris des Portugais parmi les jeunes voitures d'occasion restent les voitures à essence, en termes de volume et de tendances de prix stables ou avantageuses. Plus de 40 % de l'offre et des ventes de voitures d'occasion, et la tendance est à la hausse, sont motorisées à l'essence, montrent une faible érosion des prix et atteignent de bonnes valeurs d'indice désirabilité dans une comparaison locale. La part du diesel, en revanche, continue de diminuer et représente encore deux tiers du marché de l'occasion, principalement parmi les modèles plus anciens. Les diesels d'occasion plus jeunes sont de moins en moins pertinents et, malgré des nombres d'unités en baisse et des valeurs d'indice de désirabilité relativement bonnes, ils sont toujours plus sous pression et affectés par les réductions de prix que leurs homologues à essence.

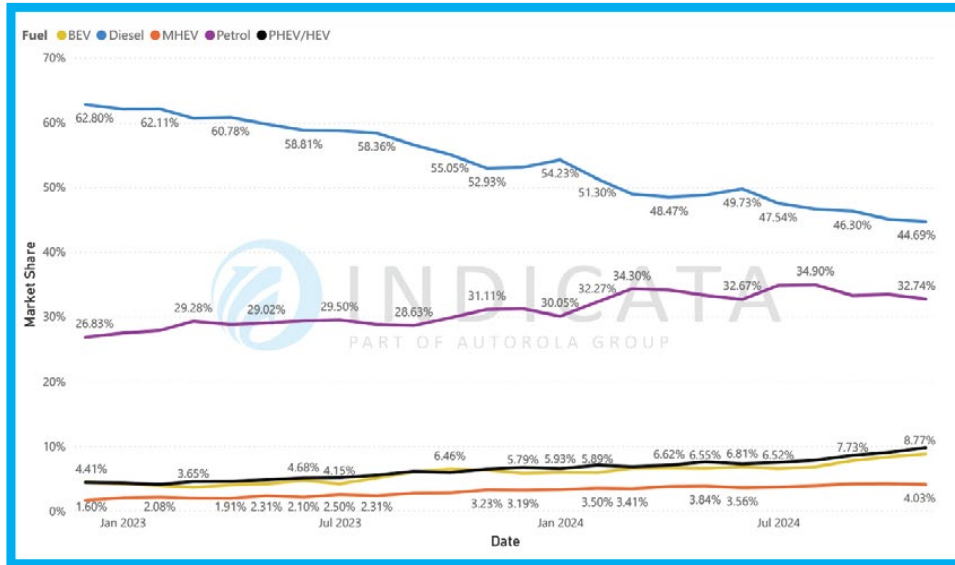
### Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Peugeot	2008	62.2
Renault	Clio	78.6
Peugeot	208	80.8

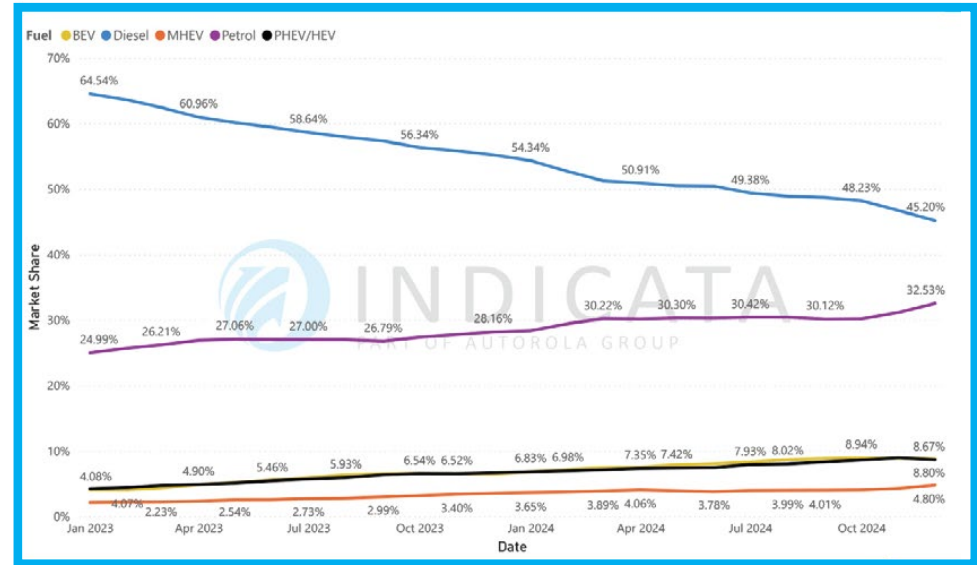
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
DS Automobiles	DS7/DS7 Crossback	10x	34.4
Toyota	CH-R	9x	41.1
Tesla	Model 3	8x	44.7

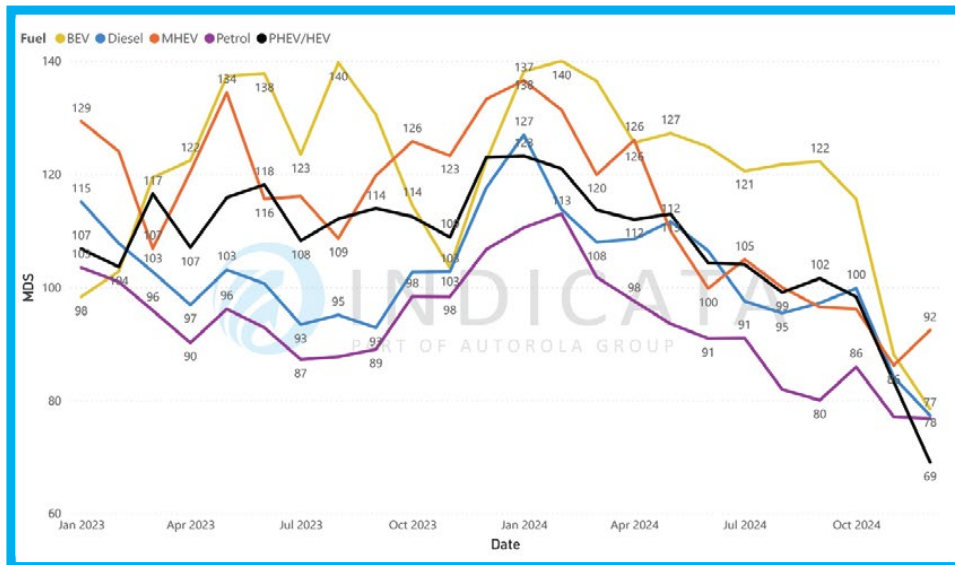
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - PORTUGAL



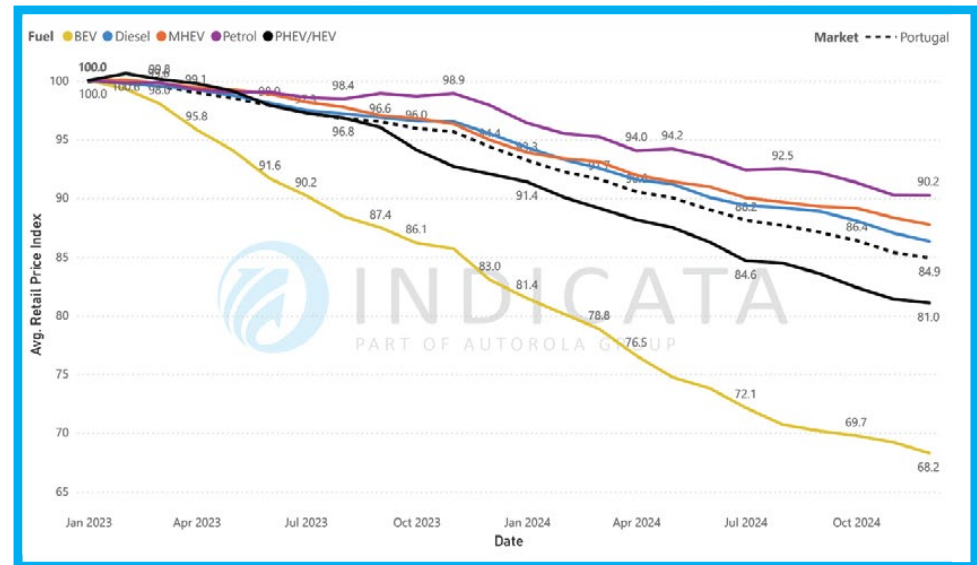
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - PORTUGAL



## MDS BY FUEL TYPE - PORTUGAL



## RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - PORTUGAL





## Il n'y a pas que le diesel qui compte

Comparés à d'autres grands marchés européens, les prix de vente des voitures d'occasion en Espagne restent à un niveau assez stable, bien qu'avec une tendance légèrement négative. Les véhicules électrifiés, en particulier, y contribuent actuellement et semblent avoir équilibré leur tendance à la baisse pour le moment. La part de marché des jeunes véhicules électriques âgés de moins de deux ans est presque égale en termes de ventes et d'offre, et représente traditionnellement plus de 60 % des véhicules électriques vendus. Néanmoins, l'aptitude à la commercialisation commence à s'affaiblir à nouveau, principalement en raison d'une offre excédentaire de modèles électriques plus anciens, et la valeur globale de l'indice de désirabilité est en hausse.

Il est également intéressant de noter que la part de marché des ventes dans le groupe des jeunes est supérieure de 5,9 % à la part des nouvelles immatriculations de véhicules électriques de 5,2 % (YTD Oct) en Espagne cette année. Les hybrides, et en particulier les hybrides simples, affichent des performances nettement supérieures à celles des véhicules électriques purs en termes de part de marché, d'indice de prix et de désirabilité. Cela devient particulièrement clair lorsqu'on examine les trois premiers modèles en termes de commercialisation.

Les trois modèles proviennent du vétéran des hybrides, Toyota, et brillent non seulement par des indices de désirabilité inférieurs à 40, mais aussi par des indices de prix stables et, dans certains cas, positifs ( ). Il ne faut cependant pas oublier que les trois quarts des véhicules d'occasion commercialisés, et même parmi les très jeunes occasions, sont encore à près de 60 % des moteurs thermiques. Dans ce domaine, les jeunes voitures de moins de deux ans gagnent du terrain et dépassent depuis quelques mois, en termes de volume, le segment des véhicules de trois ou quatre ans, qui est en perte de vitesse. C'est le signe que les goulets d'étranglement au détriment de la production de jeunes véhicules d'occasion appartiennent au passé.

Dans le segment des véhicules utilitaires légers, les Espagnols nous ont surpris avec une part de ventes relativement élevée de plus de 9 % de véhicules électriques à batterie. Cela peut être dû au fait que Stellantis fait produire dans le pays les variantes électriques CDV de ses différentes marques. Mais là aussi, nous restons sur une part assez stable de 85% pour le diesel et de près de 74% pour les fourgonnettes dans les ventes et le stock de portiques jusqu'à deux ans.

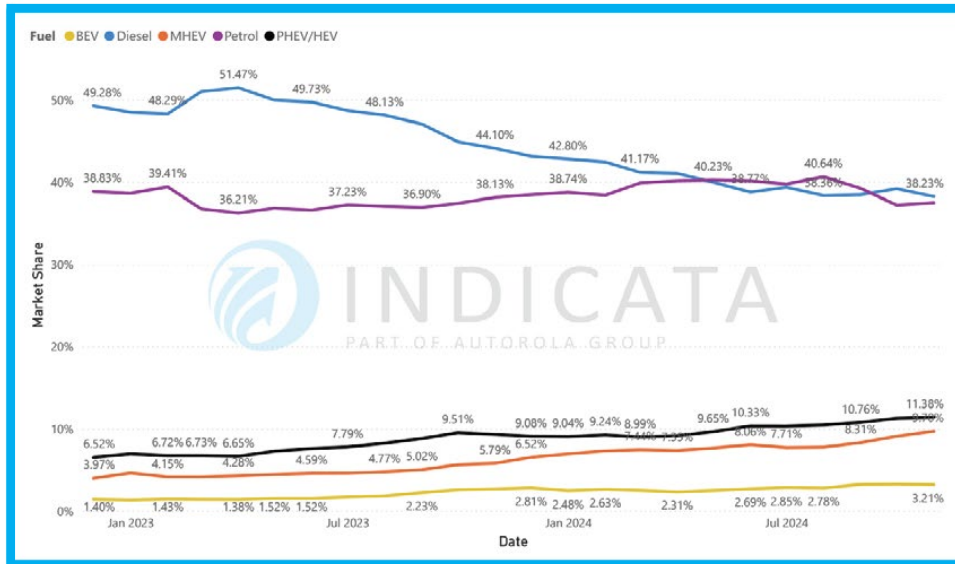
### Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Hyundai	Tucson	56.5
Mercedes-Benz	A-Class	70.3
Toyota	CH-R	46.6

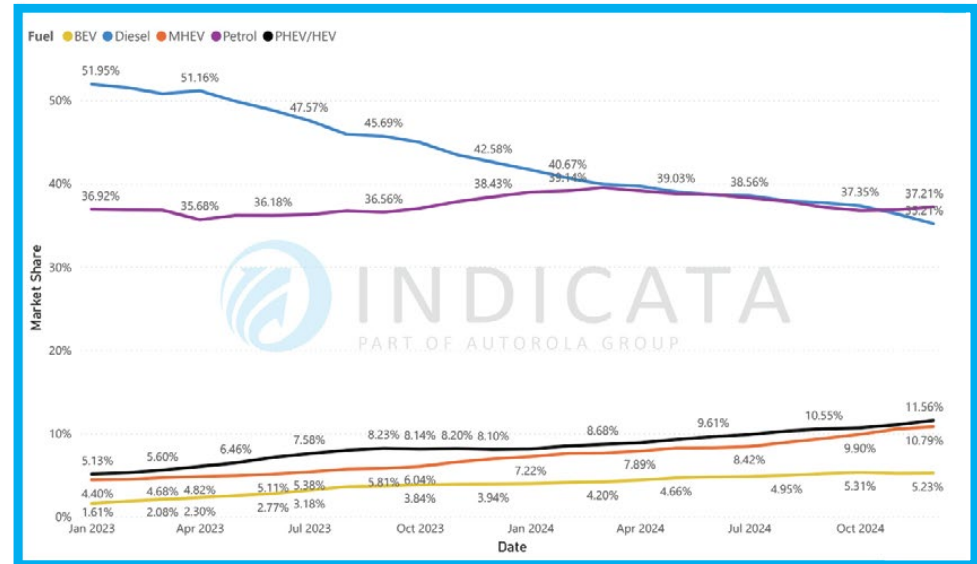
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Yaris Cross	15x	23.8
Toyota	RAV 4	10x	34.6
Toyota	Yaris	9x	39.4

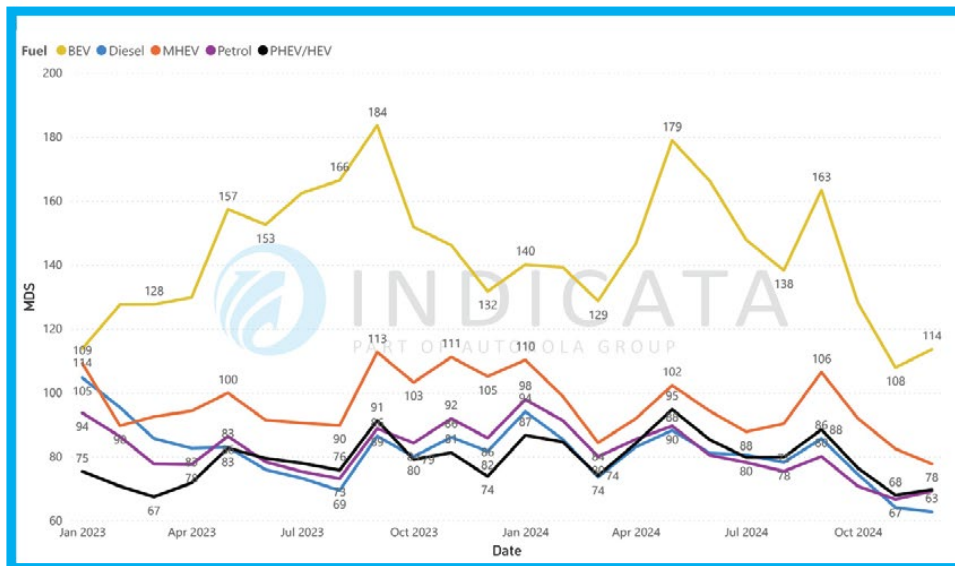
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - SPAIN



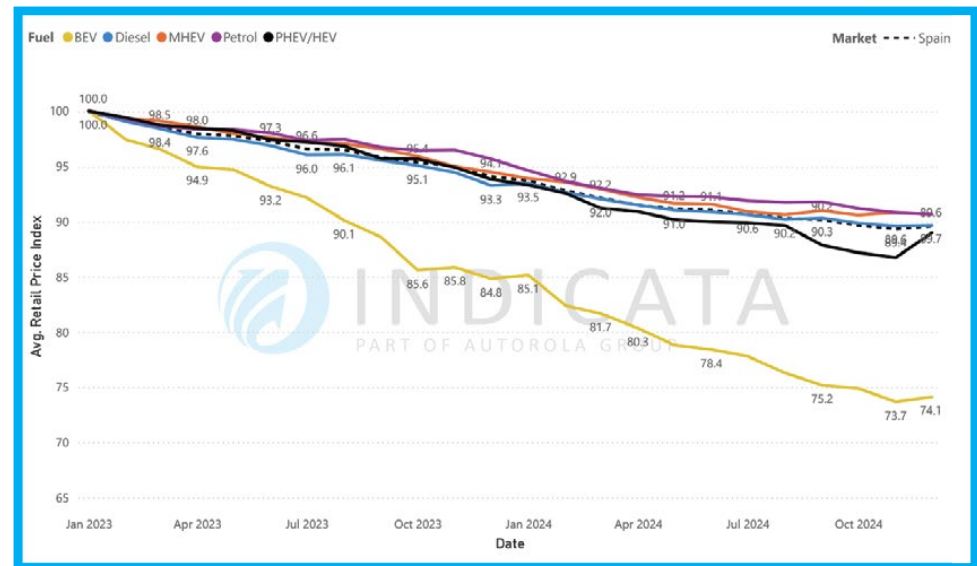
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - SPAIN



## MDS BY FUEL TYPE - SPAIN



## RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - SPAIN



## Les Vikings passent à l'électricité

La part des ventes de véhicules électrifiés dans les tranches d'âge allant jusqu'à quatre ans continue d'augmenter en Suède et a depuis longtemps dépassé la barre des 50 %. Les véhicules électriques se taillent la part du lion dans cette croissance, tandis que les ventes de véhicules hybrides stagnent actuellement. Toutefois, la part de stock croissante pèse sur la commercialisation et l'évolution des prix.

La forte proportion de jeunes véhicules électriques d'occasion est également frappante : environ 70 % des véhicules électriques proposés ont moins de deux ans. D'une part, cela est normal étant donné que l'essor de ce type de carburant est encore récent, mais d'autre part, cela signifie également qu'un pourcentage assez élevé de véhicules neufs n'ont pu être introduits dans le premier cycle de vie qu'avec une courte période de détention, par le biais d'immatriculations commerciales ou de leasings privés.

La prime à l'achat pour les fourgonnettes électriques introduite cette année a probablement donné un élan supplémentaire au segment des véhicules utilitaires légers, souvent oublié et considéré comme moins important. Toutefois, les nouvelles immatriculations sur le site se répercuteront principalement sur l'offre future du marché des fourgonnettes d'occasion. Par exemple, 30 % des VUL de moins de

deux ans sur les portails sont déjà entièrement électriques, et la tendance est à la hausse, et les ventes augmentent aussi sensiblement, avec plus de 22 % de véhicules électriques. Le rapport entre l'offre et la demande reste toutefois perturbé et, avec une valeur d'indice de désirabilité de 155, se situe bien au-dessus de la moyenne. Le fait que les voitures à moteur thermiques ne soient pas encore sur la touche est également évident dans le trio de tête de l'indice de désirabilité.

Deux modèles Skoda, essentiellement à essence ou diesel, sont sur le podium et le troisième modèle Toyota n'est disponible qu'en version partiellement électrifiée. Par ailleurs, ou peut-être justement parce que seulement un peu moins de 30 % des immatriculations sur le marché des voitures neuves sont motorisées par des moteurs thermiques, les véhicules diesel et essence affichent une très bonne évolution des prix par rapport à l'Europe.

L'interdiction de circuler dans le centre-ville de Stockholm, introduite au début de l'année, n'a apparemment rien changé à cette situation. Les indicateurs moyens de qualité marchande des moteurs thermiques ne figurent pas parmi les meilleures valeurs européennes, mais restent dans une bonne fourchette, avec une tendance négative actuelle vers la fin de l'année.

### Top selling < 4-years-old by volume

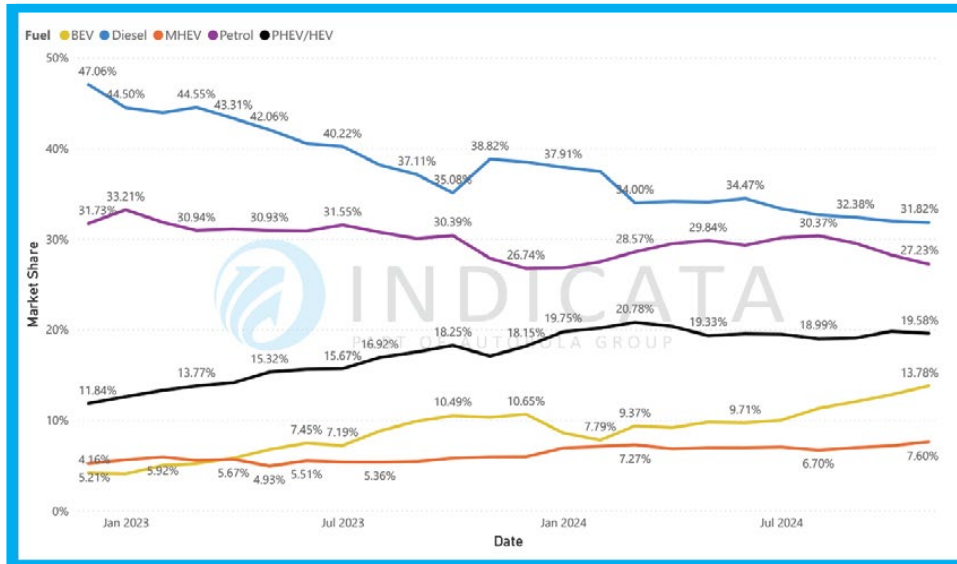
Make	Model	MDS
Volvo	V60	51.4
Volvo	XC60	53.2
Volvo	XC40	61.3

### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

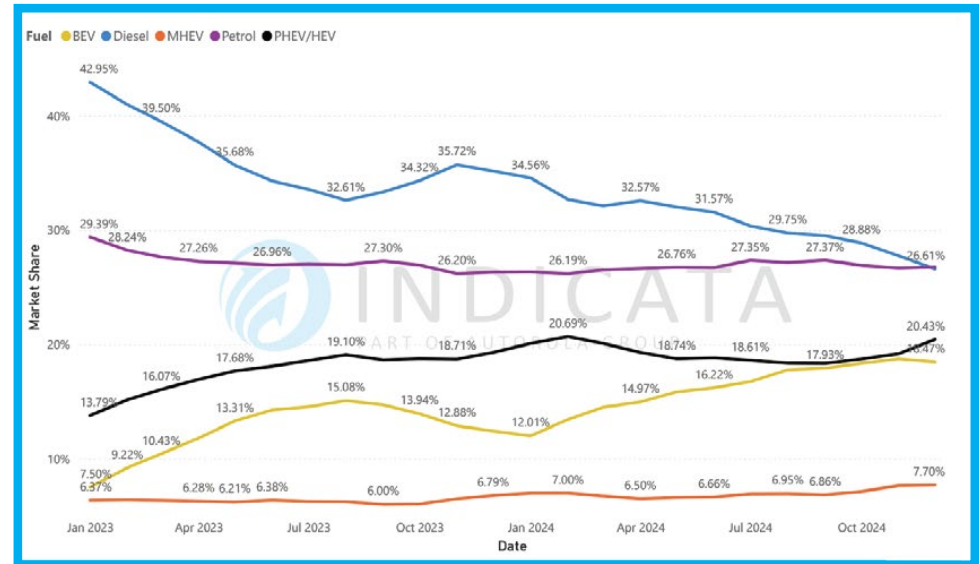
Make	Model	Stock turn	MDS
Škoda	Kodiaq	11x	33.3
Toyota	RAV 4	10x	34.8
Škoda	Octavia	10x	36.3



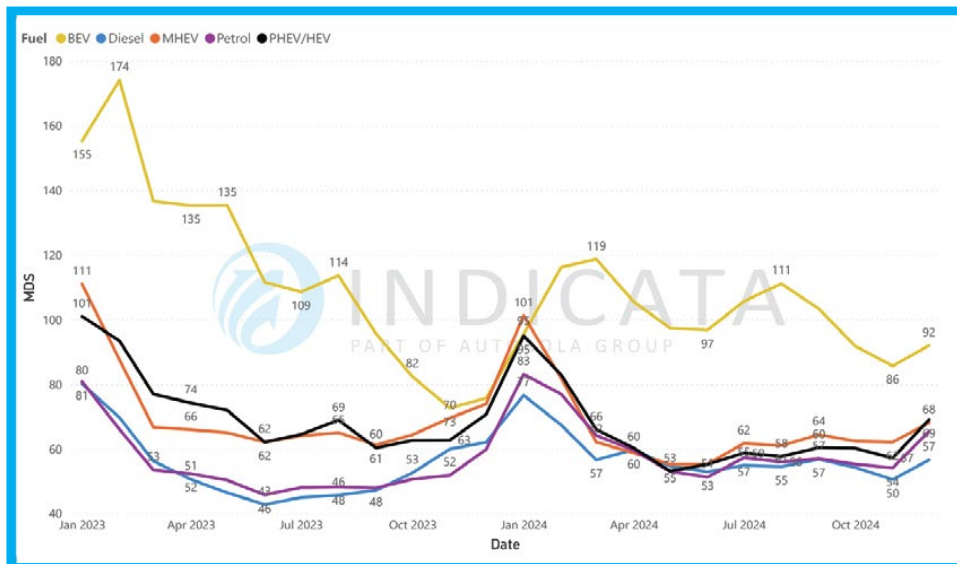
### SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - SWEDEN



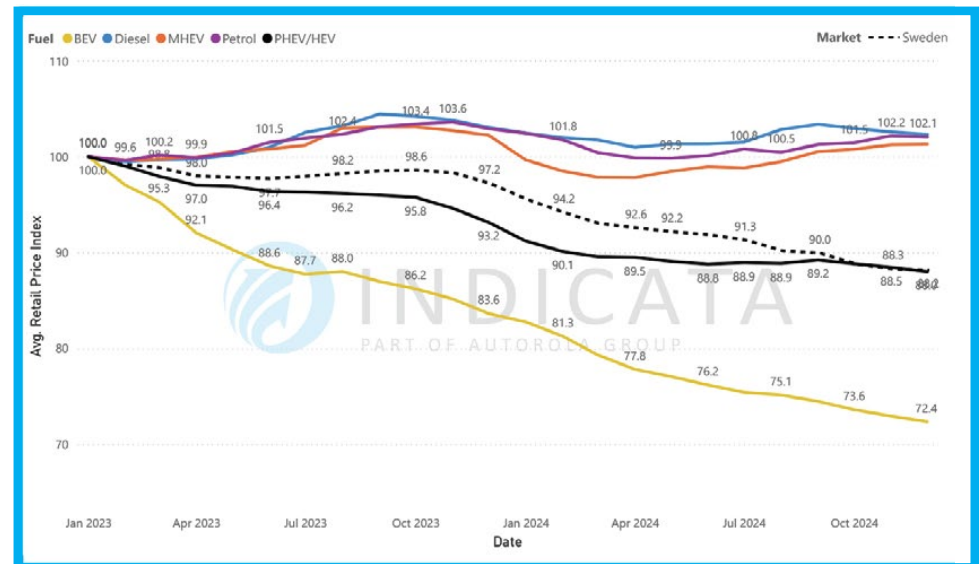
### STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - SWEDEN



### MDS BY FUEL TYPE - SWEDEN



### RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - SWEDEN



## Les moteurs thermiques, une affaire courante

Les véhicules électriques ne jouent encore qu'un rôle mineur sur le marché de l'occasion turc observé. Avec 2,1 % de toutes les voitures d'occasion vendues, et 6,7 % de celles qui ont moins de deux ans, ainsi que d'autres chiffres similaires, l'impulsion donnée par Togg et Tesla aux nouvelles immatriculations ne s'est pas encore fait beaucoup sentir dans les portails.

L'introduction de droits de douane nationaux sur les véhicules importés de Chine y a très probablement contribué, mais elle ne s'applique pas uniquement aux véhicules électriques. Une faiblesse similaire peut également être observée pour les hybrides, qui sont devenus plus populaires dans certains autres marchés du sud ou de l'est de l'Europe. Avec des parts de marché à un chiffre, les plug-ins et les hybrides simples combinés sont même inférieurs à la part de marché des véhicules électriques. L'indice des prix des véhicules électriques d'occasion a suivi la pression inflationniste, mais n'a pas été en mesure de suivre adéquatement l'augmentation des tarifs de 2023 (54 %) et de cette année (qui devrait être supérieure à 60 %).

Compte tenu de l'augmentation rapide de l'inflation, les excellentes valeurs d'attractivité du marché expliquent également un indice de désirabilité moyen généralement compris entre 35 et 45 pour tous les groupes d'âge et, à l'exception des véhicules électriques, également pour tous les types de carburant.

Les trois modèles les plus populaires sont des moteurs thermiques des segments A à C, aux prix attractifs, avec des indices de désirabilité compris entre 24 et 27 et une vitesse de rotation de 13 ou 14. Et les indices de désirabilité des trois modèles les plus vendus sont également plus qu'impressionnants, avec des valeurs nettement inférieures à 40. Compte tenu de l'évolution des taux d'intérêt et de l'inflation déjà mentionnée, des vitesses de rotation courtes et des taux de rotation élevés semblent être économiquement vitaux, car le temps, c'est littéralement de l'argent. Si cette tendance se poursuit, les acteurs du marché de l'occasion n'auront guère d'autre choix que de commercialiser des véhicules d'occasion à grand volume et faciles à vendre, à un prix toujours plus élevé.

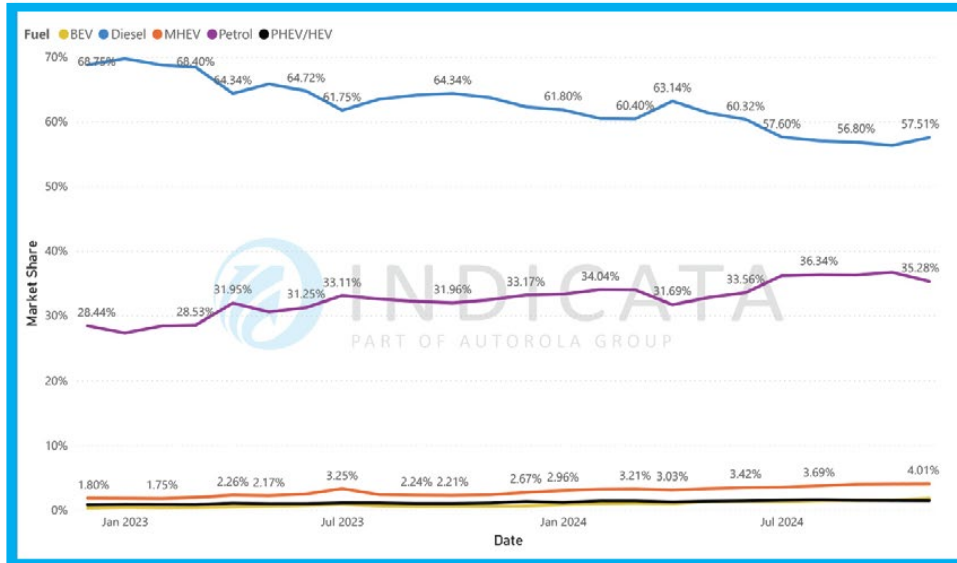
### Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Fiat	Tipo	34.9
Renault	Clio	35.2
Renault	Mégane	36.7

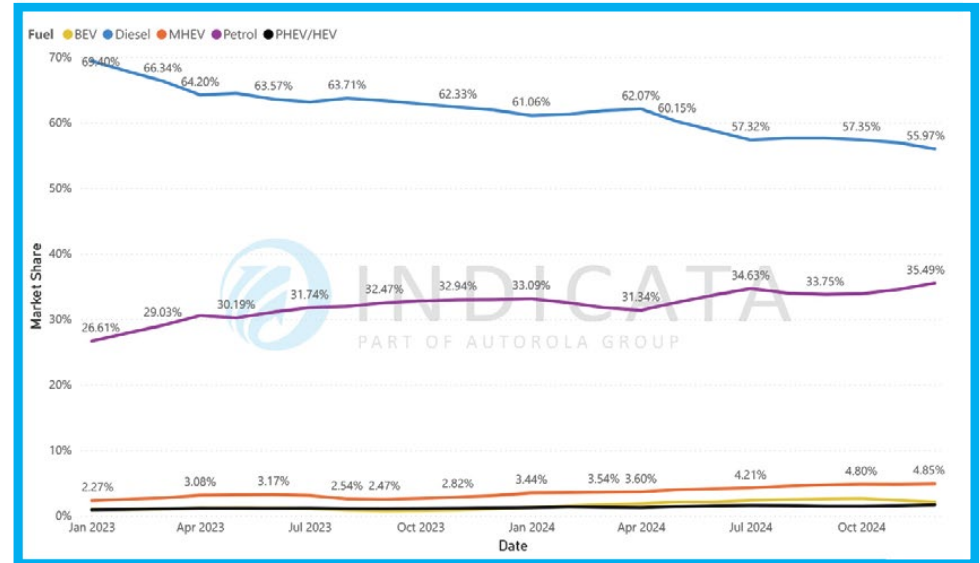
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Škoda	Scala	14x	26.4
Kia	Picanto	14x	26.6
Citroën	C3 Aircross	13x	24.5

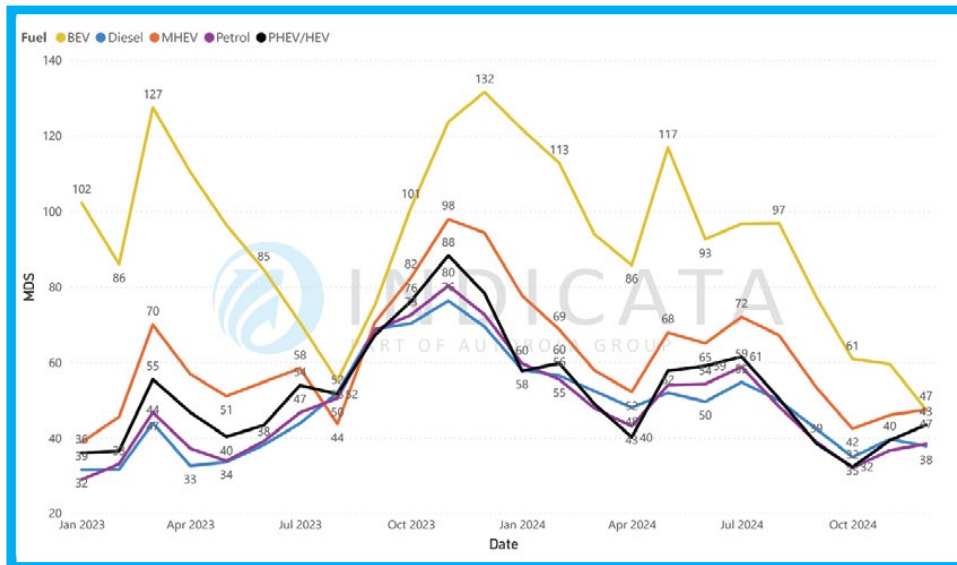
### SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - TURKEY



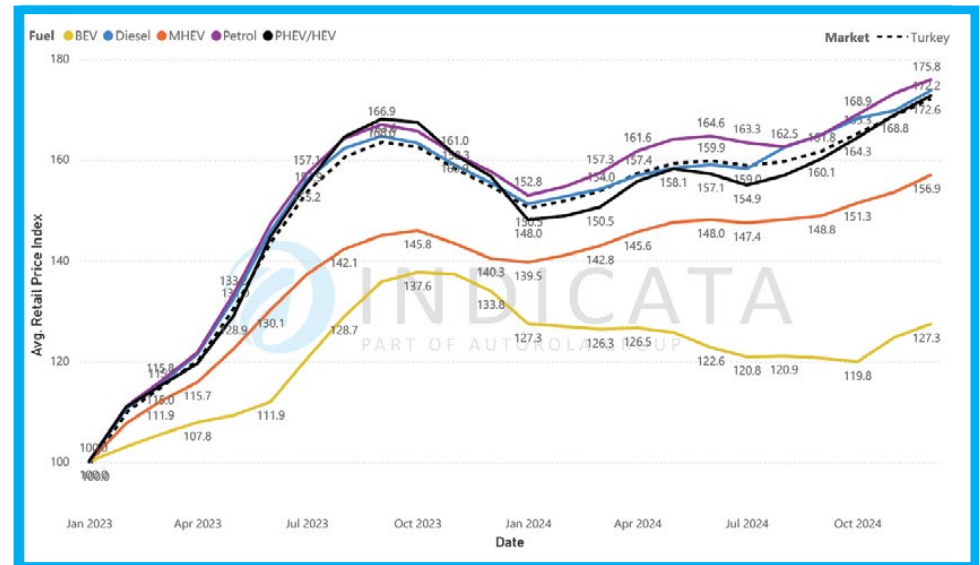
### STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - TURKEY



### MDS BY FUEL TYPE - TURKEY



### RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - TURKEY





## Les prix des véhicules électriques sont stables mais en perte de vitesse

Après que les véhicules électriques aient été rendus plus attrayants pour les clients sur le marché britannique des véhicules d'occasion pendant une longue période grâce à des ajustements continus des prix à la baisse, leur part des ventes commence maintenant à stagner. La parité des prix atteinte, la bonne qualité marchande et la diminution de l'offre, notamment de jeunes véhicules électriques d'occasion, sont de bonnes conditions pour une part de marché croissante, mais une saturation temporaire semble s'être installée.

En novembre, le marché global - y compris les moteurs thermiques - prend une tournure négative un peu plus prononcée que dans les autres grands marchés. Le développement des véhicules hybrides dans le groupe des jeunes (jusqu'à deux ans) est intéressant. Les ventes et les parts de stock augmentent lentement mais régulièrement, tant sur le marché des voitures neuves que sur celui des voitures d'occasion. Enfin, les réductions d'émissions du parc au-delà des nouvelles immatriculations de véhicules électriques peuvent également contribuer au mandat ZEV britannique via le système de points.

L'évolution des prix et les valeurs d'indice de désirabilité des hybrides d'occasion sont donc sous pression, mais restent dans la fourchette modérée par rapport à leurs proches entièrement électriques. La Toyota Yaris Cross, qui est actuellement proposée et vendue presque exclusivement en tant qu'hybride simple, fait partie du trio de tête en termes de commercialisation. Les deux autres rangs sont occupés par des modèles entièrement électriques : la Tesla Model 3 et la BMW i3. Ces deux séries de modèles, dont plus de 90 % sont d'occasion (plus de trois ans). En ce qui concerne la structure par âge des portails observés, le Royaume-Uni n'a en général qu'une part inférieure à la moyenne, avec actuellement environ 30 % de jeunes voitures d'occasion de moins de deux ans. Les plus grands marchés européens semblent avoir près de 47% de flux supplémentaires provenant des canaux tactiques de vente de voitures neuves et du crédit-bail privé. Toutefois, la part du Royaume-Uni augmente, de sorte que les acteurs du marché devront de plus en plus faire face à des voitures d'occasion plus jeunes et plus chères.

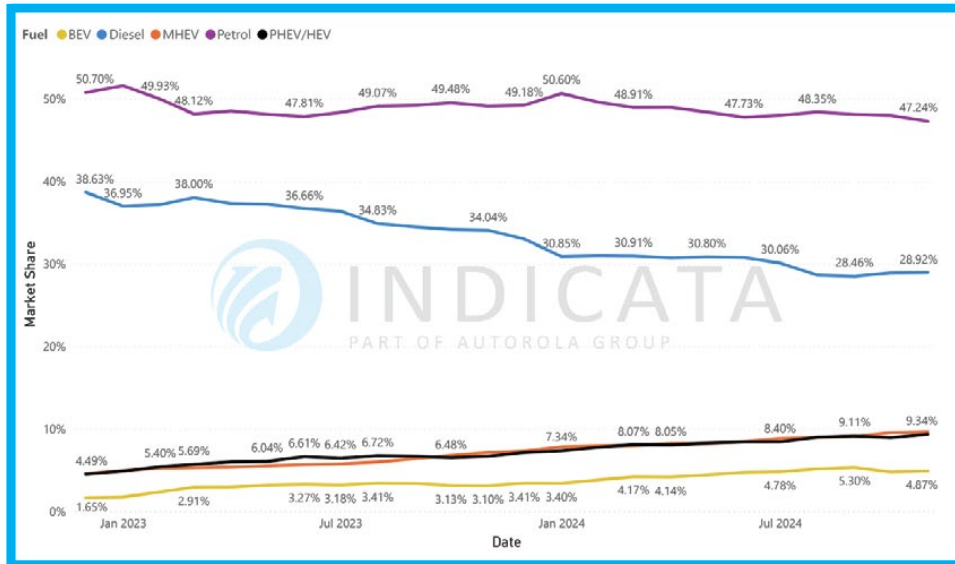
### Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Vauxhall	Corsa	42.7
Volkswagen	Golf	40.9
Mercedes-Benz	A-Class	40.5

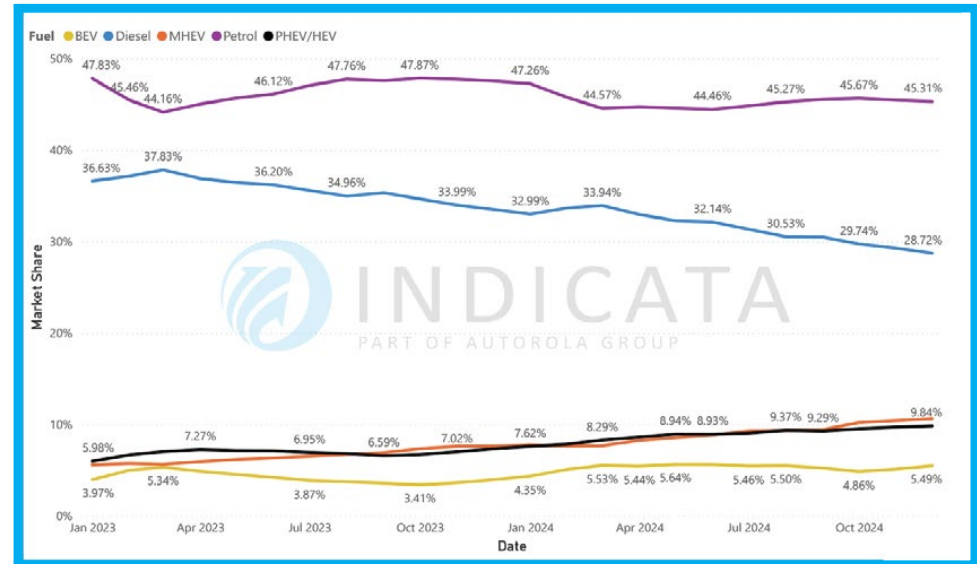
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Tesla	Model 3	12x	30.6
BMW	i3	11x	32.3
Toyota	Yaris Cross	11x	32.8

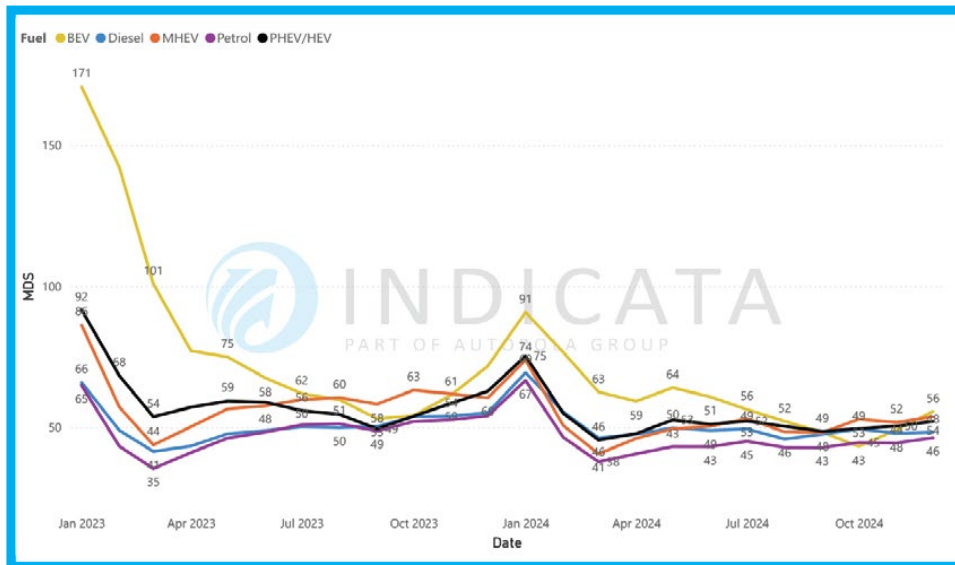
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - UK



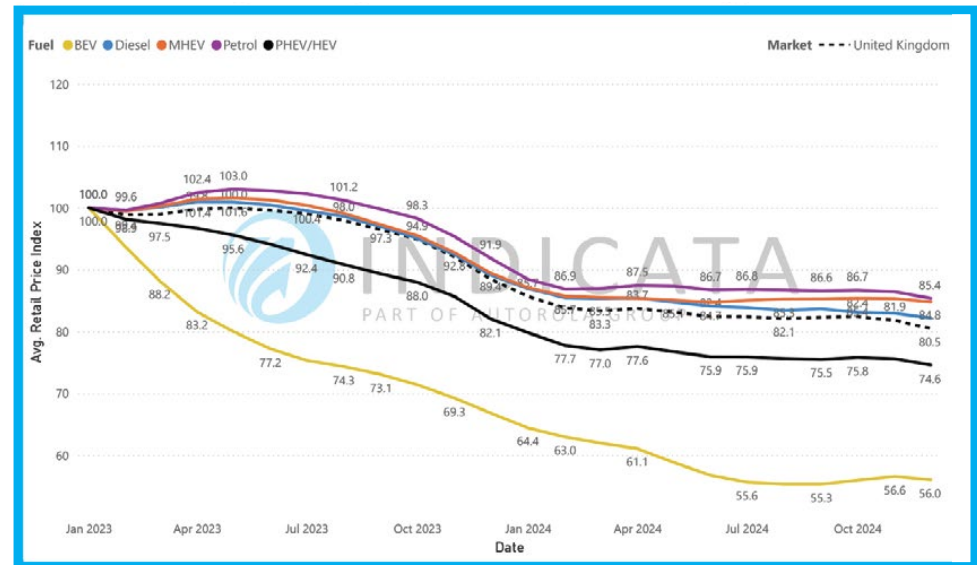
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - UK



## MDS BY FUEL TYPE - UK



## RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - UK



# INDICATA les contacts dans les pays

Si vous souhaitez contacter INDICATA, veuillez consulter ci-dessous une liste de pays contacts ou inscrivez-vous via [Indicata.com](https://indicata.com)

## Dean Merritt – UK

Head of Sales ~ INDICATA  
Mobile: +44 (0)7739 047706  
Email: [dm@autorola.co.uk](mailto:dm@autorola.co.uk)

## Jean-Rémi Thomas – France

Sales Director  
Email: [jrt@autorola.fr](mailto:jrt@autorola.fr)

## Juan Menor de Gaspar – Spain

INDICATA Business Consultant  
Phone: +34 609 230 236  
Email: [jmd@autorola.es](mailto:jmd@autorola.es)

## Sandra Sequerra – Portugal

Solutions & INDICATA Business  
Unit Manager  
Phone: +351 271 528 135  
Mobile: +351 925 299 243  
Email: [sas@autorola.pt](mailto:sas@autorola.pt)

## Davide Ghedini – Italy

Key Account Manager INDICATA Italy  
[Autorola.it](https://autorola.it)  
Phone: +39 030 9990459  
Mobile: +39 331 1343893  
Email: [dag@indicata.it](mailto:dag@indicata.it)

## Pietro Sportelli – Italy

[Autorola.it](https://autorola.it)  
Mobile: +39 3332495899  
Email: [psp@indicata.it](mailto:psp@indicata.it)

## Andreas Steinbach – Austria

Autorola | Market Intelligence |  
INDICATA  
Office: +43 1 2700 211-90  
Mobile: +43 664 411 5642  
Email: [ash@autorola.at](mailto:ash@autorola.at)

## Jonas Maik – Germany

Senior Key Account Manager  
Mobile: +49 151-402 660 18  
Email: [jmk@indicata.de](mailto:jmk@indicata.de)

## Filip Dobbeleir – Belgium

Senior Manager INDICATA  
Mobile: +32 (0)475/40 40 47  
Phone: +32 (0)3/887 19 00  
Email: [fdo@autorola.be](mailto:fdo@autorola.be)

## Jan Jaap Koops – The Netherlands

Head of INDICATA Netherlands  
[indicata.nl](https://indicata.nl)  
Mobile: +31 (0)6 47 52 1686  
Email: [jjk@autorola.nl](mailto:jjk@autorola.nl)

## Yngvar Paulsen – Sweden

[Autorola.se](https://autorola.se)  
Email: [ypn@autorola.se](mailto:ypn@autorola.se)

## Palle Elgaard

Head of INDICATA, Nordic  
Mobile: +45 2927 0640  
Email: [pel@indicata.com](mailto:pel@indicata.com)

## Krzysztof Stańczak – Poland

Indicata Business Development  
Manager  
Mobile: +48 505 029 381  
Email: [kst@indicata.pl](mailto:kst@indicata.pl)

## Aslı GÖKER - Turkey

Deputy General Manager, INDICATA  
Phone: +90 212 290 35 30  
Mobile: +90 533 157 86 05  
Email: [asl@indicata.com.tr](mailto:asl@indicata.com.tr)



# Contexte

Le 24th de mars, Indicata a publié son livre blanc "**COVID-19 Dans quelle mesure le marché de l'occasion sera-t-il affecté (et comment y survivre) ?**"

Ce document explore :

- **Les premières tendances du marché** - L'impact initial du virus et les mesures de distanciation sociale mises en œuvre.
- **Scénarios de marché** - Une série d'impacts basés sur l'évolution des taux d'infection et les données historiques du marché.
- **Atténuation** - Évaluation des risques par secteur et mesures correctives potentielles.

Nous nous engageons à mettre à jour le marché avec des données en direct et à fournir des informations sur les ventes, les stocks et les prix afin de vous tenir au courant de l'évolution rapide de l'environnement.

Nous avons le plaisir de vous présenter la dernière version de notre "**INDICATA Market Watch**".

# Qu'est-ce que l'Indicata Market Watch ?

INDICATA Market Watch se présente sous deux formes :

1. **Un PDF régulier** - Des aperçus réguliers du marché sont disponibles pour tous sur les sites web des pays d'Indicata (ce document).
2. **Rapports en ligne gratuits** - Disponibles pour les cadres supérieurs de tous les principaux groupes de location, de leasing, d'équipementiers et de concessionnaires.

## Comment produisons-nous nos données ?

INDICATA analyse quotidiennement 9 millions d'annonces de véhicules d'occasion à travers l'Europe, et notre système passe par des processus de nettoyage de données étendus afin de garantir l'intégrité des données.

Les ventes (données de désinstallation) de ce rapport sont basées sur les annonces de détaillants automobiles reconnus pour des véhicules d'occasion réels. Il n'inclut donc pas les données relatives aux annonces privées (P2P).

Lorsqu'une annonce est retirée de l'internet, elle est considérée comme une "vente".



**INDICATA**  
PART OF AUTOROLA GROUP

[www.indicata.com](http://www.indicata.com)