

Voiture électrique à 100 euros : cette bombe à retardement qui effraie les concessionnaires

Avance de fonds de 13.000 euros, risques au moment des retours des véhicules... Le dispositif de voiture électrique à 100 euros n'est pas exempt de chausse-trapes pour les distributeurs.



Le succès du leasing social ravit le gouvernement (ici le ministre de la Transition écologique, Christophe Béchu) et les constructeurs, mais il commence à effrayer les concessionnaires. (Stevens Tomas/Abaca)

Par **Guillaume Guichard**, **Lionel Steinmann**

Publié le 9 févr. 2024 à 6:16 | Mis à jour le 9 févr. 2024 à 18:16



Votre abonnement Premium vous permet d'accéder à cet article

Une affluence record dans les concessions, des commandes qui pleuvent... Le leasing social, cette mesure gouvernementale qui donne accès pour 100 euros par mois (voire moins) à une voiture électrique neuve fait un tabac auprès des clients éligibles. Le nombre de véhicules envisagés pour 2024 (25.000) a été dépassé en un mois à peine, et devrait être substantiellement revu à la hausse.

Ce succès devrait ravir la filière. Paradoxalement, il commence à effrayer les concessionnaires, qui, face à cet emballement, sont de plus en plus nombreux à redouter une « bombe à retardement » au point de refuser des clients. « Nous avons **commencé très fort l'année**, et même trop fort, mais maintenant nous freinons sur le leasing électrique [nom officiel du leasing social, NDLR] », témoigne le patron d'un réseau.

Effet d'aubaine

Une Peugeot 208 électrique pour 99 euros par mois, la nouvelle **Citroën e-C3** à partir de 54 euros, la Renault Megane e-tech à 150 euros... « A ce prix-là, beaucoup de gens ont sauté sur l'aubaine », rapporte un gros concessionnaire. « Certains ont découvert sur place qu'il s'agissait de voitures électriques », souffle un professionnel. Mais si les clients se frottent les mains, les distributeurs, eux, sont bien conscients que le dispositif gouvernemental comporte de gros risques.

LIRE AUSSI :

- **Les critères pour bénéficier de la « voiture électrique à 100 euros »**
- **Voiture électrique à 100 euros : Stellantis plus généreux que Renault**

Premier péril, la perspective de se retrouver avec un trou béant dans la trésorerie. Le prix canon du leasing est obtenu grâce à une aide de l'Etat pouvant monter jusqu'à 13.000 euros. « Le concessionnaire peut en théorie refuser d'avancer cette aide. Mais en pratique, personne ne le fait, car les clients veulent un guichet unique », explique Marc Bruschet, président de la branche chez Mobilians.



La Story

[Partager](#) [+ Suivre](#) [Acast](#)

Comment la Chine va conquérir l'automobile mondiale

9 février 2024 • 21 min • [Écouter plus tard](#)

[Conditions d'utilisation](#)

Il faudra donc, une fois le véhicule livré à l'acheteur, que le versement de l'Etat ne tarde pas. Mais les vétérans du secteur, qui se rappellent la lenteur de la puissance publique à rembourser les « juppettes » et les « balladettes » ont des sueurs froides.

Une trésorerie sous tension

A 13.000 euros par voiture, l'enjeu est considérable, d'autant que chez certaines marques, le leasing social a dépassé plus de 50 % du total des commandes de janvier (et même plus des deux tiers chez Peugeot). « Compte tenu des volumes, l'Etat doit payer rapidement », assène Christophe Maurel, un distributeur très présent en Occitanie.

LIRE AUSSI :

- **Grâce aux aides publiques, la transition écologique devient accessible aux ménages français**
- **La France franchit le cap symbolique du million de voitures électriques**

Cela commence mal. Les vendeurs comptaient pouvoir enregistrer les dossiers sur la plateforme de l'administration mi-février. La date a été repoussée de 15 jours. « C'est un truc de fou, cela fait un an et demi qu'on parle de ce dispositif et rien n'est prêt », peste un concessionnaire du Grand ouest.

Autre inquiétude, l'état des véhicules à la fin de la période de trois ans. Avec un revenu fiscal par part inférieure à 15.400 euros, les clients éligibles au leasing social n'ont le plus souvent jamais eu de voiture neuve, et les professionnels redoutent qu'ils n'en prennent pas assez soin. Dans quel état rendront-ils le véhicule ? Et auront-ils les moyens de payer la traditionnelle remise en état ?

Incertitudes en fin de contrat

Une fois le véhicule repris, se pose la question de savoir **à quel prix il pourra être revendu** ou reloué sur longue durée. « Au vu de la baisse des prix dans l'électrique et de la sortie à venir de nouveaux modèles plus performants, nous risquons de nous retrouver avec des voitures d'occasion plus chères que les neuves », s'inquiète un concessionnaire. « Si les prix s'écroulent, on sera très mal », s'angoisse un autre.

LIRE AUSSI :

- **Voiture électrique à 100 euros : Stellantis prêt à doubler son offre**
- **En Europe, les ventes de voitures électriques dépassent les diesel en 2023**

Il y a aussi les petites tracasseries inhérentes aux nouveaux dispositifs. Le planificateur d'itinéraire mis à disposition des concessionnaires par l'administration pour vérifier la distance domicile-travail arrondi au kilomètre inférieur. « Nous devons donc refuser tous les clients entre 15 et 16 km, distance ramenée à 15 km tout rond, car la loi dit bien que c'est 15 kilomètres et 1 mètre », relève un responsable de réseau.

Partage du risque

Pour éviter que leur réseau de concessionnaires appuie trop sur la pédale du frein, les constructeurs ont engagé avec eux des discussions sur le partage des risques lié au leasing électrique. Stellantis France finance par exemple le coût du véhicule jusqu'à trente jours après l'immatriculation. Des constructeurs réfléchissent à porter eux-mêmes le risque lié aux valeurs de revente en rachetant la voiture en fin de leasing et en provisionnant de quoi éponger d'éventuelles mauvaises surprises dans trois ans.

De plus, les marques et l'Etat étudient la question de proposer aux clients de prolonger le leasing social au-delà des trois ans prévus. Pour lui permettre, certes, de profiter plus longtemps de sa voiture. Mais aussi pour étaler les retours massifs de modèles très similaires au premier trimestre 2027, ce qui pourrait poser problème sur le marché de l'occasion.

Guillaume Guichard et Lionel Steinmann