

# La voiture électrique cherche encore

Le Salon de l'auto incitera-t-il les conducteurs à passer massivement à l'électricité ?

Rien n'est moins sûr vu les freins techniques et financiers... appelés toutefois à être levés.

JULIEN BOSSELER

Ouvert au grand public dès ce vendredi à Brussels Expo, après deux éditions annulées à cause du covid, le Salon de l'auto donnera-t-il enfin à Monsieur et Madame Tout-le-Monde l'impulsion décisive d'achat d'une voiture électrique ? Certes, les ventes de véhicules exclusivement à batterie progressent à la vitesse de l'éclair, comme en témoignent les chiffres de Febiac, la Fédération belge des constructeurs. En 2019, seuls 8.830 modèles flambant neufs de ce type ont roulé sur l'asphalte du royaume, ne pesant que 1,61 % des nouvelles immatriculations. L'an dernier, le marché du 100 % électrique est passé à 37.619 voitures, soit 10,3 % de toutes les mises en circulation d'automobiles neuves. Cela représente une multiplication par quatre en quatre ans à peine. Foudroyant !

Mais force est de constater que c'est la voiture de société qui joue la locomotive survoltée de ce segment. Ainsi, en 2022, 87,1 % des *full electric* ont été immatriculées par des sociétés (85,3 %, 32.084 véhicules) et des indépendants (1,8 %, 669 unités), contre à peine 12,9 % par des particuliers (4.866 voitures, pour 4,2 % à Bruxelles, 27,8 % en Wallonie et 68 % en Flandre). En résumé et à la grosse louche, l'électrique représente aujourd'hui une immatriculation sur dix, dont un dixième seulement avec des privés derrière le volant.

Cette tendance s'observe sur les quatre dernières années, ce qui est logique. Car à ce stade les incitants fiscaux à l'acquisition d'une voiture électrique (ou hybride) ne s'adressent qu'aux entreprises. C'est la carotte. Et le bâton, c'est la fin de la voiture de société thermique (fiscalement avantageuse, s'entend) d'ici à 2026. Alors c'est la course à l'électrifi-

cation du parc de véhicules de fonction. « Beaucoup de nos clients professionnels ont anticipé leurs achats à cause des délais de livraison », souligne d'ailleurs Jean-Marc Ponteville, porte-parole de D'Ieteren, pour expliquer la surreprésentation du *fleet* (90 %) par rapport au particulier (10 %) dans le carnet de commandes de l'importateur belge du groupe VW.

**Jusqu'à 20.000 euros plus cher**

« Le train de la mobilité électrique a déjà quitté la gare. Mais les particuliers restent encore sur le quai », résume Joost Kaesemans, directeur des relations publiques de Touring, pour qui « ces chiffres sont inquiétants ». En l'état, ils s'expliquent aisément selon Jochen De Smet, président d'EV Belgium, la fédération belge de l'électromobilité : « Il n'existe toujours aucun cadre de soutien pour les particuliers souhaitant s'équiper d'une voiture électrique. Or, sans subvention, le prix d'acquisition reste beaucoup trop élevé pour les ménages. » Comptez en effet 10.000 à 15.000, voire 20.000 euros de plus pour un modèle exclusivement à batterie par rapport à son équivalent à moteur thermique, « un écart qui ne devrait pas se réduire significativement avant cinq à dix ans », estime Stephan Lesuisse, porte-parole de Traxio qui fédère (notamment) les vendeurs automobiles.

Inaccessible, vraiment ? Actuellement, sur le marché du neuf, les prix de l'électrique démarrent à un peu plus de 20.000 euros, mais approchent vite des 40.000 euros pour une auto moyen de gamme. On est loin, très loin de la moyenne de 17.000 euros que les Belges avaient jusqu'il y a peu l'habitude de consacrer à une voiture, qu'elle soit de première ou de seconde main. En plus, les prix du neuf, toutes motorisations



**Outre le prix d'achat élevé, c'est le manque de possibilité de recharge qui retient encore les particuliers à acheter massivement des voitures roulant exclusivement sur batterie.** © ROGER MILUTIN.

confondues, ont grimpé de 10 à 15 %, principalement à cause de l'inflation (énergie, matières premières, transports internationaux...) et accessoirement du déséquilibre entre l'offre et la demande.

**De l'acquisition à la location**

Pour faire passer plus aisément la (grosse) pilule financière, les concessionnaires auto tentent de diriger les acquéreurs potentiels d'une voiture électrique vers la *private lease*, calqué sur le *leasing* pour entreprise et mensualisant

l'ensemble des coûts de l'automobile sous la forme d'un loyer. Il s'agit donc de convaincre les particuliers de passer de la possession à la location. Ardu ! « Le particulier paye de sa poche et en veut pour son argent », rappelle Stephan Lesuisse, dans un pays où l'on est habitué à être propriétaire de sa voiture et, bien souvent, à la « tirer » jusqu'au bout.

Reste la voie de l'occasion, promise à un bel avenir selon Jochen De Smet reconnaissant qu'à ce jour, « le prix reste déterminant pour les particuliers et le

## financement De rares et timides conditions « Salon » pour les prêts, dont les taux ont été multipliés jusqu'à quatre fois sur un an

AMANDINE CLOOT

Traditionnellement, le prêt auto est un produit hautement concurrentiel. « D'appel », comme on dit dans le jargon bancaire. C'est donc à celui qui proposera les meilleures conditions, quitte à serrer les marges : faire signer le client permet de lui vendre un paquet d'autres choses (au niveau assurances, notamment). La bataille entre banques

bat donc, habituellement aussi, son plein durant le Salon de l'auto. BNP Paribas Fortis, leader du marché, y réalise en général 50 % de sa production de prêts à tempérament, c'est dire.

Mais 2023 n'est pas une année habituelle. Vous ne verrez probablement pas la moindre publicité vantant des conditions salon « hors du commun » sur votre aribus ou dans votre journal. La plupart des gros acteurs du marché, à quelques jours de l'ouverture de la grande messe belge des quatre roues, n'ont d'ailleurs même pas encore communiqué, même en catimini, sur le sujet. « Normalement, nos conditions "Salon" sont dévoilées à la mi-décembre. Comme nous sommes leaders du marché, les autres acteurs suivent. Mais cette année, c'est compliqué », confirme Marc Delforge, responsable crédits chez BNP Paribas Fortis. « Rien n'est encore décidé, on attend la dernière minute », poursuit le responsable.

Même situation attentiste chez Belfius : « Nous proposerons sans doute quelque chose, mais le moment n'a pas encore été fixé », précise la banque. Rebelote chez KBC : « Nos tarifs actuels sont d'application. Un changement est toujours possible dans le courant du salon. » Ou encore chez Crelan/Axa.

Au rayon bancaire, seuls ING et Argenta ont donc à ce stade dévoilé des conditions un peu plus intéressantes pour une durée limitée (voir tableau ci-contre).

**La fin des prêts à moins de 1 %**

En réalité, si comparer les offres vaut, bien sûr, toujours la peine, il va falloir vous rendre à l'évidence : le prêt auto quasi gratuit, à moins de 1 %, c'est fini et pour longtemps. Les taux sur le segment, comme le montrent les deux courbes qui accompagnent cet article, sont à la



hausse depuis début 2022. A titre d'exemple, en janvier de l'année passée, BNP Paribas Fortis offrait du 0,9 % pour un véhicule classique et du 0,6 % pour une version « éco ». Début 2023, la banque affiche des taux respectifs de 3,45 et 3,25 %. Le même ordre de progression est constaté chez les principaux producteurs du marché.

La fin d'une ère augurée par la nouvelle politique anti-inflation de la Banque centrale européenne, qui touche de manière générale tous les types d'emprunts aux particuliers. Difficile, en effet, quand une nouvelle remontée des taux directeurs est déjà annoncée pour février, de brader son offre... « Les conditions proposées au regard de l'inflation et d'autres types de crédits à la consommation, ne sont actuellement pas mauvaises », glissent plusieurs acteurs. Un constat confirmé par Brecht Broens, porte-parole du comparateur de produits financiers en ligne, guideepargne.be.

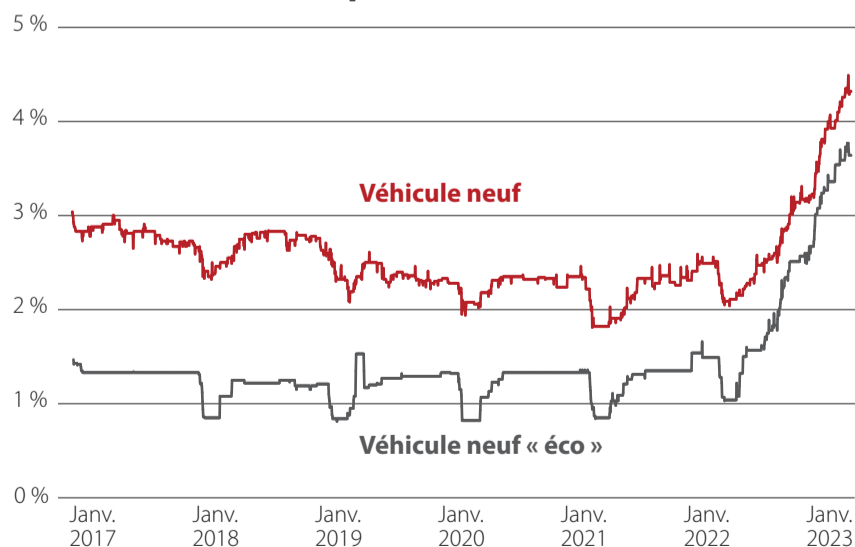
Un autre élément a achevé de

**Pas de quoi se réjouir non plus avec les véhicules dits « verts » : un taux préférentiel, certes, mais pas supérieur à 0,2 %...** © BELGA

convaincre les banques de ne pas faire d'esbroufe cette année : les délais de livraison à rallonge pour les voitures neuves. Chez BNP Paribas Fortis, on bloque depuis 2022 les taux d'un contrat donné pendant douze mois. Un engagement très long, surtout, une fois encore, lorsque l'on sait à l'avance que les intérêts remonteront à intervalle régulier.

Pas de quoi se réjouir non plus en ce qui concerne les véhicules dits « verts ». Certes, un taux préférentiel est proposé partout, « mais il s'agit surtout de marketing, la différence n'est pas fortement marquée, en général, on tourne de 0,2 % en moins », cadre Brecht Broens. Autre léger avantage : la plupart des prêteurs permettent également des crédits allant jusqu'à 120 % du prix de la voiture pour financer l'installation, notamment, d'une borne de recharge à la maison.

### Des taux « auto » en pleine ascension



### Seules ING et Argenta aux conditions « salon »

	BNP P. Fortis	KBC	Belfius	ING**	Crelan/Axa	Argenta***
Véhicule neuf « éco » *	<b>3,25 %</b>	<b>3,25 %</b>	<b>3,44 %</b>	<b>2,99 %</b>	<b>3,27 %</b>	<b>3,09 %</b>
Véhicule neuf « classique »	<b>3,45 %</b>	<b>3,45 %</b>	<b>3,59 %</b>	<b>2,99 %</b>	<b>3,47 %</b>	<b>3,29 %</b>

\* électrique, hybride, à hydrogène ou gaz naturel ou jusqu'à 50gr CO<sub>2</sub>/km

\*\*conditions « salon » valables du 9 janvier au 16 février 2023

\*\*\*conditions « salon » valables du 2 au 31 janvier 2023