



BATTERY DIAGNOSTICS



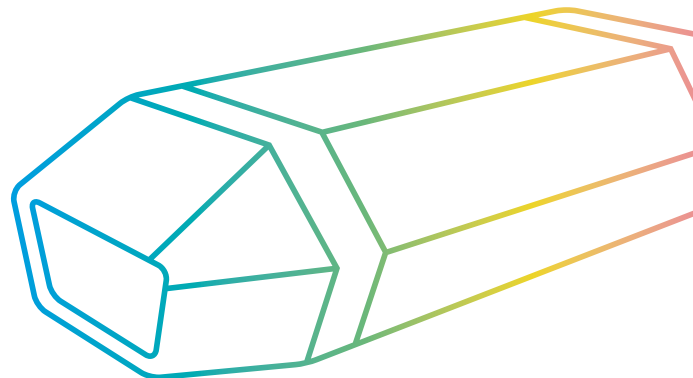
AVILOO
WHITEPAPER

REMARKETING DES VO ÉLECTRIQUES

La certification indépendante des batteries peut-elle accélérer les ventes et augmenter la valeur de revente ?

L'incertitude sur les batteries freine le marché de l'occasion électrique. Une certification indépendante renforce la confiance, booste les ventes de 36 % et augmente la valeur de revente. Ce livre blanc montre comment les concessionnaires peuvent en tirer profit.

INCLUT LE CAS **MANHEIM EXPRESS**:
DONNÉES RÉELLES DE MARCHÉ SUR
L'IMPACT DE LA CERTIFICATION AVILOO



DÉBLOQUER LE MARCHÉ DU VO ÉLECTRIQUE GRÂCE À LA CERTIFICATION INDÉPENDANTE DES BATTERIES

Résumé analytique : Le marché des véhicules électriques (EV) d'occasion connaît une croissance rapide, mais plusieurs problèmes clés continuent d'entraver son plein potentiel. Le principal d'entre eux est l'incertitude qui entoure l'état de santé des batteries, qui a une incidence directe sur la confiance des consommateurs, la valeur de revente et la dynamique globale du marché.

Une étude complète menée dans six pays (Allemagne, France, Royaume-Uni, Suède, Norvège et Belgique) fournit des données probantes sur la manière dont une certification indépendante de la santé des batteries peut transformer le marché des véhicules électriques d'occasion. La certification n'augmente pas seulement l'intérêt des acheteurs et la vitesse de la revente, mais élimine aussi le scepticisme, faisant des véhicules électriques d'occasion une option plus viable pour un public plus large.

Ce document explore les tendances actuelles du marché, le rôle de la certification indépendante des batteries, et les stratégies actionnables pour les concessionnaires afin d'utiliser la certification pour stimuler les ventes et la confiance.

INFORMATIONS SUR LES PRÉFÉRENCES DES CONSOMMATEURS LORS DE L'ACHAT D'EVs, NOTAMMENT PAR RAPPORT AU MARCHÉ POTENTIEL DES VO ÉLECTRIQUES

1. Préférences entre les voitures neuves et d'occasion

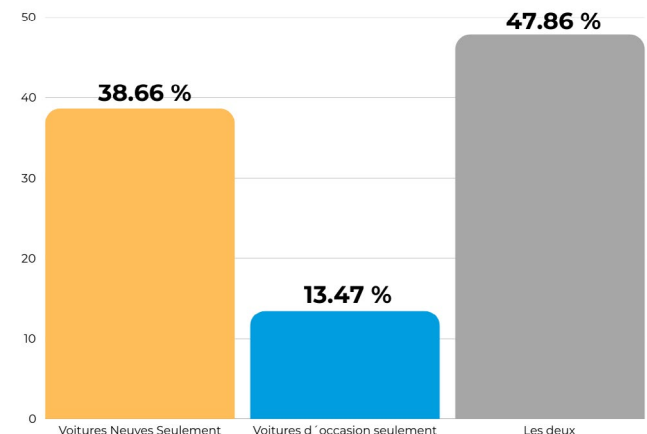
- o La barre orange (**38,66 %**) représente les consommateurs qui envisageraient d'acheter un véhicule électrique neuf uniquement. Ce groupe ne contribue pas au marché des véhicules électriques d'occasion.

- o La barre bleue (**13,47 %**) représente les consommateurs qui envisageraient uniquement d'acheter un véhicule électrique d'occasion, faisant d'eux des acheteurs potentiels directs sur le marché des véhicules électriques d'occasion.
- o La barre grise (**47,86 %**) représente les consommateurs qui sont ouverts à l'achat de véhicules électriques neufs et d'occasion, ce qui signifie qu'ils pourraient être des clients potentiels pour les vendeurs de voitures neuves et d'occasion.

2. Potentiel commercial des véhicules électriques d'occasion

- o Le marché potentiel total pour les vendeurs de véhicules électriques d'occasion se compose des segments bleu (uniquement les voitures d'occasion) et gris (à la fois les voitures neuves et d'occasion).
- o En ajoutant ces pourcentages (**13,47 % + 47,86 %**) nous constatons que **61,33 %** des consommateurs sont prêts à acheter un véhicule électrique d'occasion.
- o Cela met en évidence une opportunité significative pour les vendeurs de véhicules électriques d'occasion de mettre la main sur une grande partie du marché.

Auriez-vous une préférence pour l'achat d'une voiture électrique ?



Préférence des consommateurs pour les VE : VE neufs ou d'occasion

Point clé : Les données indiquent que si une importante part des consommateurs (**38,66 %**) préfère les véhicules électriques neufs exclusivement, une majorité (**61,33 %**) du marché est ouverte à l'achat d'EV d'occasion. Cela suggère une forte demande pour les véhicules électriques d'occasion, ce qui en fait un secteur viable pour les entreprises impliquées dans la revente. Comprendre ces préférences des consommateurs peut aider les entreprises à adapter leurs stratégies pour répondre efficacement à la demande du marché.

COMPRENDRE L'ACHETEUR DE VO ÉLECTRIQUES: LES ACCROCS AUX VOITURES NEUVES, UNE OPPORTUNITÉ CACHÉE

De nombreux acheteurs de voitures reconnaissent que les véhicules électriques perdent de la valeur plus rapidement que les véhicules essence ou diesel, mais une proportion significative opte toujours pour des EVs neufs plutôt que d'occasion. Comprendre les hésitations et les motivations des acheteurs est essentiel pour débloquer le plein potentiel du marché des véhicules électriques d'occasion.

1. Les consommateurs reconnaissent la dépréciation des véhicules électriques mais préfèrent quand même les voitures neuves

- o De nombreux acheteurs reconnaissent que les véhicules électriques d'occasion perdent de la valeur plus rapidement que les véhicules essence ou diesel.
- o Malgré cette prise de conscience, une part importante des consommateurs continue de choisir des véhicules électriques neufs, ce qui met en évidence un manque de confiance en le marché de l'occasion.

2. La perception des risques liés aux batteries empêche l'achat de véhicules électriques d'occasion

- o 45,7 % des répondants sont « plutôt d'accord » avec le fait que les préoccupations concernant la batterie les dissuadent d'acheter un véhicule électrique d'occasion, et 32,9 % sont tout à fait d'accord.
- o Le risque financier perçu dû à une panne potentielle de la batterie décourage les acheteurs d'envisager les véhicules électriques d'occasion.

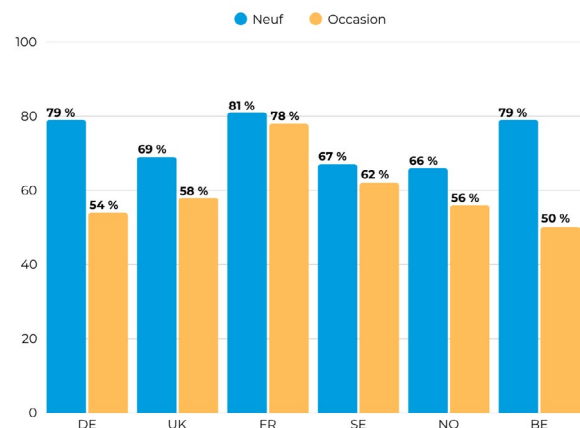
3. La certification indépendante des batteries augmente la prise en considération des véhicules électriques d'occasion

- o 57 % des consommateurs qui préféraient initialement les voitures neuves choisiraient un véhicule électrique d'occasion s'il était accompagné d'un certificat indépendant de l'état de santé (SoH).
- o 39,1 % sont « assez d'accord » et sont 17,6 %

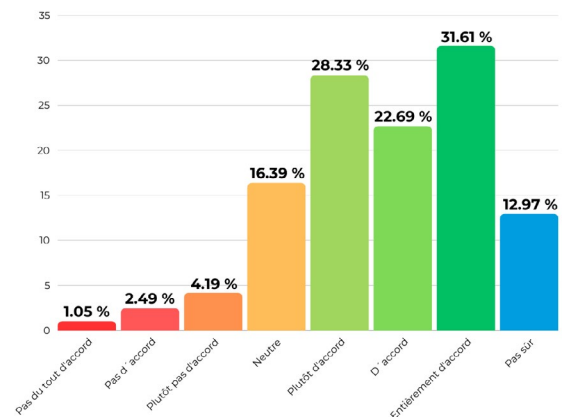
sont « tout à fait d'accord » avec le fait que la certification les rendrait plus ouverts à l'achat d'un véhicule électrique d'occasion.

Point clé : pour augmenter les ventes, les concessionnaires devraient cibler activement les acheteurs de voitures neuves avec des véhicules électriques d'occasion certifiés. La certification des batteries répond à leurs préoccupations et oriente les décisions d'achat vers les véhicules électriques d'occasion, élargissant ainsi la portée du marché.

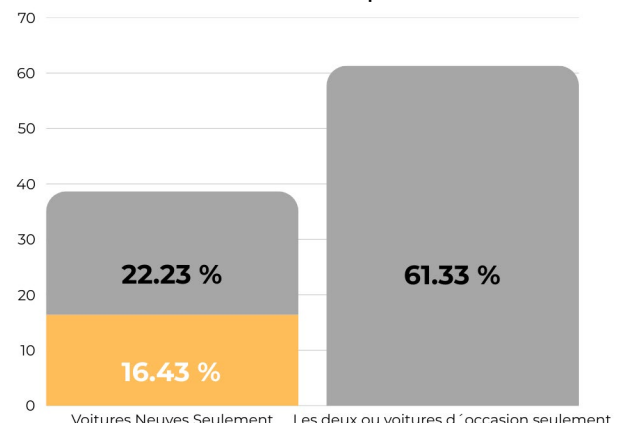
Les accords sur les EV d'occasion se déprécient plus vite que ceux des voitures thermiques (par marché)



Les EV d'occasion sont risqués financièrement à cause des coûts élevés de batterie défectueuse.



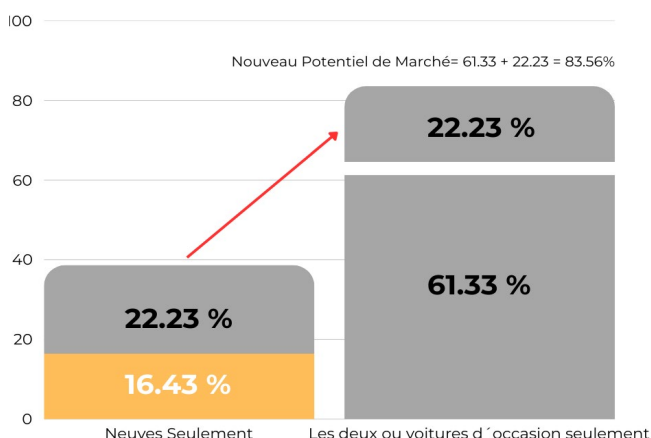
57 % des acheteurs de EV neufs achèteraient un EV d'occasion avec un certificat de batterie indépendant.



LE POTENTIEL DE MARCHÉ DE LA CERTIFICATION DES BATTERIES

1. La certification des batteries élargit l'intérêt des acheteurs

- o Le potentiel total du marché pour les revendeurs de véhicules électriques d'occasion est de **61,33 %**, combinant les consommateurs prêts à acheter à la fois des voitures neuves et d'occasion (**47,86 %**) et ceux exclusivement intéressés par les voitures d'occasion (**13,47 %**).
- o Parmi les acheteurs qui, au départ, ne préféreraient que des véhicules électriques neufs, **57 %** seraient prêts à changer d'avis pour un véhicule électrique d'occasion si une certification était disponible.
- o Une batterie certifiée augmente le nombre d'acheteurs potentiels de **61 % à 83 %**.



Préférences des consommateurs : EV neufs vs. d'occasion – Impact des certificats indépendants

2. Confiance et demande de certification

- o **75 %** des acheteurs de véhicules électriques d'occasion s'attendent à une certification indépendante de la batterie dans le cadre du processus d'achat.
- o **81 %** des acheteurs perçoivent les concessionnaires proposant une certification indépendante de la batterie comme particulièrement dignes de confiance.
- o Les véhicules dotés d'un certificat de test de batterie indépendant se vendent **36 %** plus rapidement que ceux qui n'en ont pas.

Point clé : Les concessionnaires de véhicules électriques d'occasion qui intègrent la certification des batteries dans leur stratégie de vente élargiront leur clientèle et vendront des véhicules plus rapidement. La certification n'est plus un « truc sympa à avoir », mais une norme attendue.



Les opportunités de vente des distributeurs de voitures électriques augmentent de

63 %

lorsqu'ils commercialisent des voitures d'occasion équipées d'un certificat de test de batterie, par rapport à celles qui ne le proposent pas.



Les clients sont prêts à payer entre

€ 600 – 1 050

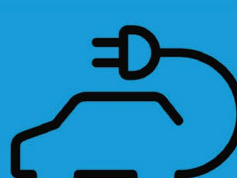
de plus pour des voitures électriques ou hybride-rechargeables d'occasion équipées d'un rapport ou d'un certificat de batterie indépendant.



De nombreux acheteurs potentiels de voitures électriques ne considèrent l'achat que si le véhicule est neuf – cependant,

62 %

d'entre eux envisageraient d'acheter une voiture électrique d'occasion, si elle est accompagnée d'un rapport ou certificat de batterie indépendant.



86 %

des acheteurs de voitures électriques d'occasion attendent un rapport de batterie indépendant.



87 %

des acheteurs de voitures d'occasion considèrent les concessionnaires proposant un rapport de batterie indépendant comme particulièrement dignes de confiance.

PRINCIPALES PRÉOCCUPATIONS DES ACHETEURS DE VO ÉLECTRIQUES

- o 69 % des répondants craignent des coûts de réparation élevés dus à des défaillances potentielles de la batterie.
- o 76 % perçoivent un risque financier lié à la possession d'un véhicule électrique d'occasion en raison de la longévité incertaine de la batterie.
- o 64 % pensent que les véhicules électriques d'occasion se déprécient plus rapidement que leurs homologues à essence ou diesel.
- o Les acheteurs sont prêts à payer **€ 550 à 1 100** de plus pour un véhicule électrique d'occasion si un certificat de batterie indépendant est fourni.

Coût supplémentaire accepté pour les EV d'occasion avec certificat de batterie indépendant



Point clé : La certification des batteries répond directement aux principales préoccupations des consommateurs, faisant des véhicules électriques d'occasion un choix plus sûr et plus attrayant. Les vendeurs devraient mettre l'accent sur ces avantages pour conclure plus de ventes.

L'IMPORTANCE DE LA CERTIFICATION INDÉPENDANTE DES BATTERIES

1. Avantages financiers pour les concessionnaires de véhicules électriques d'occasion

- o Les acheteurs sont prêts à payer entre **€ 550 et 1 100 de plus** pour un véhicule électrique d'occasion accompagné d'un rapport certifié de santé de la batterie.
- o Les véhicules certifiés se vendent jusqu'à **36 %** plus rapidement que leurs homologues non certifiés.
- o La transparence permet aux commentateurs de demander des prix plus élevés.

2. Améliorer la confiance du marché grâce à la certification

- o La certification indépendante réduit le scepticisme et améliore la confiance des acheteurs.
- o **57 %** des acheteurs de voitures neuves envisageraient des véhicules électriques d'occasion s'ils étaient accompagnés d'un rapport de batterie certifié.
- o La certification pourrait déplacer **22,23 %** des acheteurs de voitures neuves vers le marché des véhicules électriques d'occasion, augmentant le marché potentiel de **61,33 % à 83,56 %**.

3. L'importance du concessionnaire et de la certification

- o La plupart des consommateurs préfèrent acheter des véhicules électriques d'occasion auprès de concessionnaires plutôt qu'auprès de vendeurs privés.
- o Les concessionnaires qui fournissent une certification de batterie indépendante améliorent leur image de marque et la confiance des consommateurs.
- o La certification est perçue comme un marqueur de compétence et de professionnalisme sur le marché du véhicule électrique d'occasion.

Point clé : Les concessionnaires qui utilisent la certification des batteries se distinguent en tant que leaders du secteur. Offrir une certification comme pratique standard renforce la confiance des clients et augmente la rentabilité.

RECOMMANDATIONS STRATÉGIQUES POUR LES REVENDEURS DE VO ÉLECTRIQUES

1. Adoptez la certification des batteries comme norme industrielle

- o Les fabricants et les concessionnaires devraient intégrer la certification indépendante des batteries comme un élément clé des stratégies de remarketing des véhicules électriques.
- o Les programmes de certification devraient être standardisés sur l'ensemble des marchés afin d'assurer la cohérence et la fiabilité.

2. Education des consommateurs sur la santé des batteries

- o Les campagnes de sensibilisation devraient éduquer les consommateurs sur l'importance et les implications du SoH.
- o Des rapports transparents sur l'état de la batterie devraient être inclus pour les véhicules électriques d'occasion en vente.

3. Optimiser les modèles de tarification des services de certification

- o Proposez différents niveaux de tests de certification de batterie, pour vous adresser à la fois aux acheteurs soucieux de leur budget et à ceux qui recherchent une assurance premium.
- o Garantir que les modèles de tarification correspondent à ce que les consommateurs sont prêts à payer, maximisant l'adoption et l'impact sur le marché.

4. Améliorer la réputation des concessionnaires grâce à la certification

- o Les entreprises devraient profiter de certification de la batterie pour établir la confiance et se différencier sur un marché concurrentiel.
- o Les partenariats avec des organismes de certification reconnus peuvent améliorer la crédibilité.

Point clé : La certification des batteries n'est pas seulement un complément, mais un différenciateur essentiel sur le marché des véhicules électriques d'occasion. Les revendeurs qui l'intègrent dans leur modèle d'entreprise verront leurs ventes et la loyauté des clients augmenter, et des prix de revente plus élevés.

Conclusion

La croissance du marché des véhicules électriques d'occasion dépend de la réponse aux principales préoccupations des consommateurs : l'état de santé des batteries, la dépréciation et les lacunes en matière de connaissances techniques. La certification indépendante des batteries émerge comme un facteur crucial pour booster la confiance des consommateurs, augmenter les valeurs de revente, et élargir la base d'acheteurs.

En adoptant des processus de certification transparents, les vendeurs de véhicules électriques d'occasion peuvent se positionner en tant que leaders du marché, augmenter les ventes et assurer un marché EV secondaire florissant. Les recherches d'AVILOO confirment que la certification indépendante des batteries augmente non seulement les valeurs de revente, mais accélère également l'adoption par le marché, ce qui entraîne finalement des ventes plus rapides et plus confiantes.



CAS MANHEIM EXPRESS: DONNÉES DE MARCHÉ RÉELLES SUR L'IMPACT DE LA CERTIFICATION AVILOO

Le défi : Améliorer la transparence dans les ventes aux enchères de véhicules électriques d'occasion

Manheim Express, un des principaux fournisseurs européens d'enchères, a été confronté à un défi majeur: améliorer la transparence dans le remarketing de véhicules électriques d'occasion. L'incertitude concernant la santé des batteries a influencé à la fois le comportement des acheteurs et les prix de vente finaux. Pour y remédier, ils ont cherché une solution intégrée sans faille et, au printemps 2024, se sont associés à AVILOO Battery Diagnostics.

Avantages clés de la certification AVILOO pour les concessionnaires et les enchères

Analyse fiable de la batterie – Vérification indépendante de la dégradation et de la longévité.

Intégration fluide – Compatibilité plug-and-play avec les processus existants.

Impact sur le marché prouvé – Ventes plus rapides, plus d'enchères et confiance accrue des acheteurs.

La solution AVILOO : indépendante et axée sur les données

- **Analyse de l'autonomie réelle** – Comparaison de l'autonomie réelle vs. WLTP pour des indicateurs clairs sur la performance de la batterie.
- **Suivi de la dégradation** – Mesure de la dégradation de l'état de santé (SoH) par 100 cycles de charge.
- **Intégration fluide** – Intégration fluide de la vérification de la batterie dans le processus d'entrée aux enchères.

Pourquoi la transparence au sujet de la batterie est un avantage concurrentiel

L'incertitude concernant les batteries est une barrière majeure dans les ventes de véhicules électriques d'occasion. Même si les batteries sont en bon état, les acheteurs sont hésitants en l'absence de certification. **Une batterie défectueuse peut signifier des réparations coûteuses**, faisant de la certification une **nécessité pour instaurer la confiance**. En fournissant une vérification indépendante, **AVILOO aide à éliminer la perception du risque, ce qui permet d'augmenter la confiance des acheteurs, de renforcer les enchères et de faciliter les transactions.**

Impact mesurable : la confiance stimule les ventes

Après **9 mois** de mise en œuvre, Manheim Express a analysé les performances des véhicules certifiés, révélant :

29.3 % d'enchères supplémentaires par véhicule
22.4 % d'enchérisseurs de plus
Taux de vente plus élevé de **33,4 %**

Ces résultats confirment que la transparence au sujet de la batterie augmente l'engagement des acheteurs, ce qui entraîne une plus grande compétitivité et des prix de vente plus élevés.

- Plus de compétitivité
- Des offres plus élevées
- Des transactions de vente plus rapides



AVILOO GmbH
IZ NÖ-Süd, Straße 16, Objekt 69/5
2355 Wiener Neudorf, Austria

FR +33 3 75 90 00 61
BE +32 2 253 28 34
AT +43 2236 514 010
business.info@aviloo.com



CHOISISSEZ LA NORME INDUSTRIELLE AVILOO,
À LAQUELLE FONT CONFIANCE DES LEADERS COMME :

ADAC

amag

ARVAL
BNP PARIBAS GROUP



BCA

brass
Geh't's ums Auto, geh' zu brass.

B.U.S.

Carla

Carspect

COX
AUTOMOTIVE



DIAGNO

ELBILMEK

ELGERSMA
Automotive Supply



EUROMASTER

FIBAG

FTZ

GTÜ

HEDIN AUTOMOTIVE

HYUNDAI



MANHEIM
XPRESS
COX AUTOMOTIVE

mobile.de

mobility



smart

SENGER

sgfleet

Tiemeyer
Gruppe
Wir machen NRW mobil.

TUVNORD



VAB

VIKING
REDNINGSTJENESTE

© Copyright 2025

Tous les contenus, en particulier les textes, les photographies et les graphiques, sont protégés par le droit d'auteur. Tous droits réservés, y compris de reproduction, de publication, d'édition et de traduction, AVILOO Battery Diagnostics GmbH.

connect to detect

aviloo.com

WPRMfr2505