AutoHebdo.net

Rapport d’étude de consommation

Une étude AutoHebdo révèle un coup de frein des ardeurs envers les VÉ

Mars 2024

Table des matières

L'intérêt envers les VÉ frappe un nid de poule 5

Arguments favorables envers les VÉ 6

Raisons d'achat d'un VÉ 7

Prix des VÉ en pleines perturbations 8

Raisons pour se détourner de l'électrique 9

La popularité des hybrides augmente à meilleur rythme 11

Toyota est la marque la plus considérée 13

Les consommateurs indifférents à la cible VZÉ 13

Perspectives VÉ sur un horizon de 10 ans 14

Principaux points à retenir 15

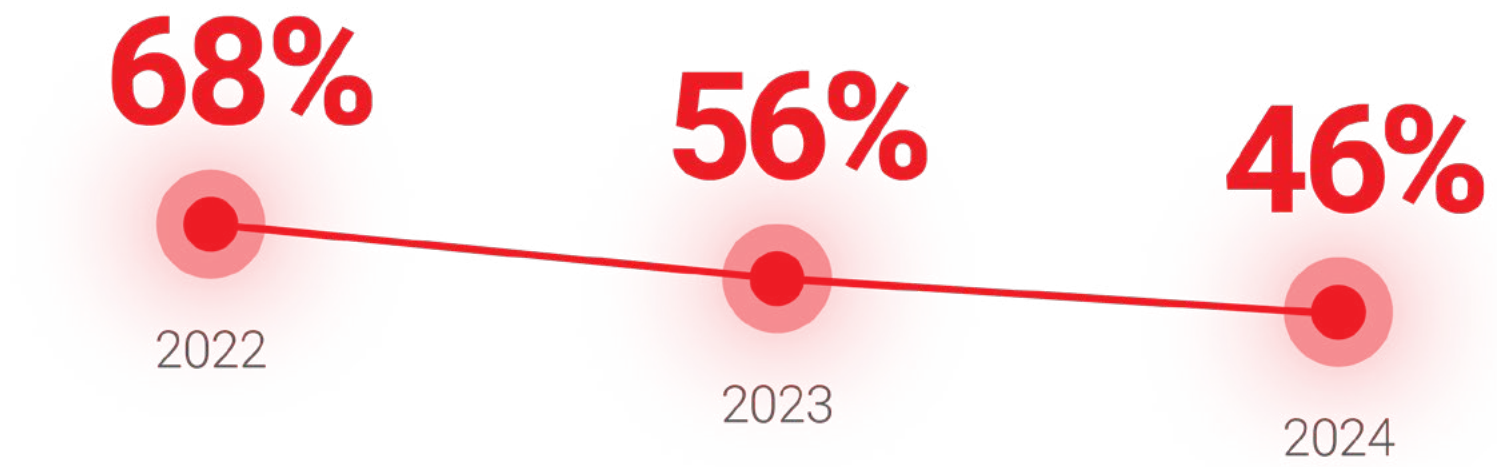
Méthodologie

Alors que le niveau d'intérêt et les préférences des consommateurs à l'égard des véhicules électriques (VÉ) évoluent constamment, les concessionnaires doivent rester informés des plus récentes tendances. Notre plus récente étude de consommation sur les véhicules électriques (VÉ) vise à mesurer les intentions d'achat de véhicules électriques (VÉ), à constater les arguments favorables et défavorables invoqués lors de la prise d'une décision d'achat, ainsi qu'à évaluer le niveau de connaissance des Canadiens sur les véhicules électriques. Cette étude est fondée sur un sondage mené en mars 2024 auprès de 1 559 utilisateurs des sites Web AutoHebdo.net.

Malgré le rôle de précurseur assumé par le Canada sur la scène mondiale en matière d'adoption des véhicules à zéro émission (VZÉ) ou les incitatifs gouvernementaux pour stimuler leur achat, les consommateurs ne répondent plus avec le même enthousiasme. Dans le cadre d'une étude au long terme, notre plus récent sondage mené auprès des magasineurs canadiens sur AutoHebdo.net en février dernier révèle une baisse de l'intérêt des consommateurs à l'endroit de ce type de véhicule. La consultation des résultats plus pointus permet de mieux comprendre la perte d'élan des Canadiens envers les VÉ.

L'intérêt envers les VÉ frappe un nid de poule

Notre étude sur les véhicules électriques confirme la baisse des intentions d'achats de VÉ par les Canadiens et remarquée depuis quelques années. La connaissance de cette tendance élimine l'effet de surprise que l'on pourrait ressentir à la lecture des résultats de ventes en demi-teinte enregistrés par les concessionnaires, particulièrement en seconde moitié de 2023 et jusqu'ici en 2024. Dans notre plus récent coup de sonde portant sur les intentions d'achat des Canadiens, seulement 46% des propriétaires de véhicules non-VÉ ont exprimé leur intérêt pour l'achat d'un VÉ, un résultat en baisse par rapport à 56% en 2023 et 68% en 2022. Du côté plus brillant de la médaille, le taux de propriété d'un VÉ est passé à 12%, ce qui représente une maigre hausse de 2% par rapport à 2023.

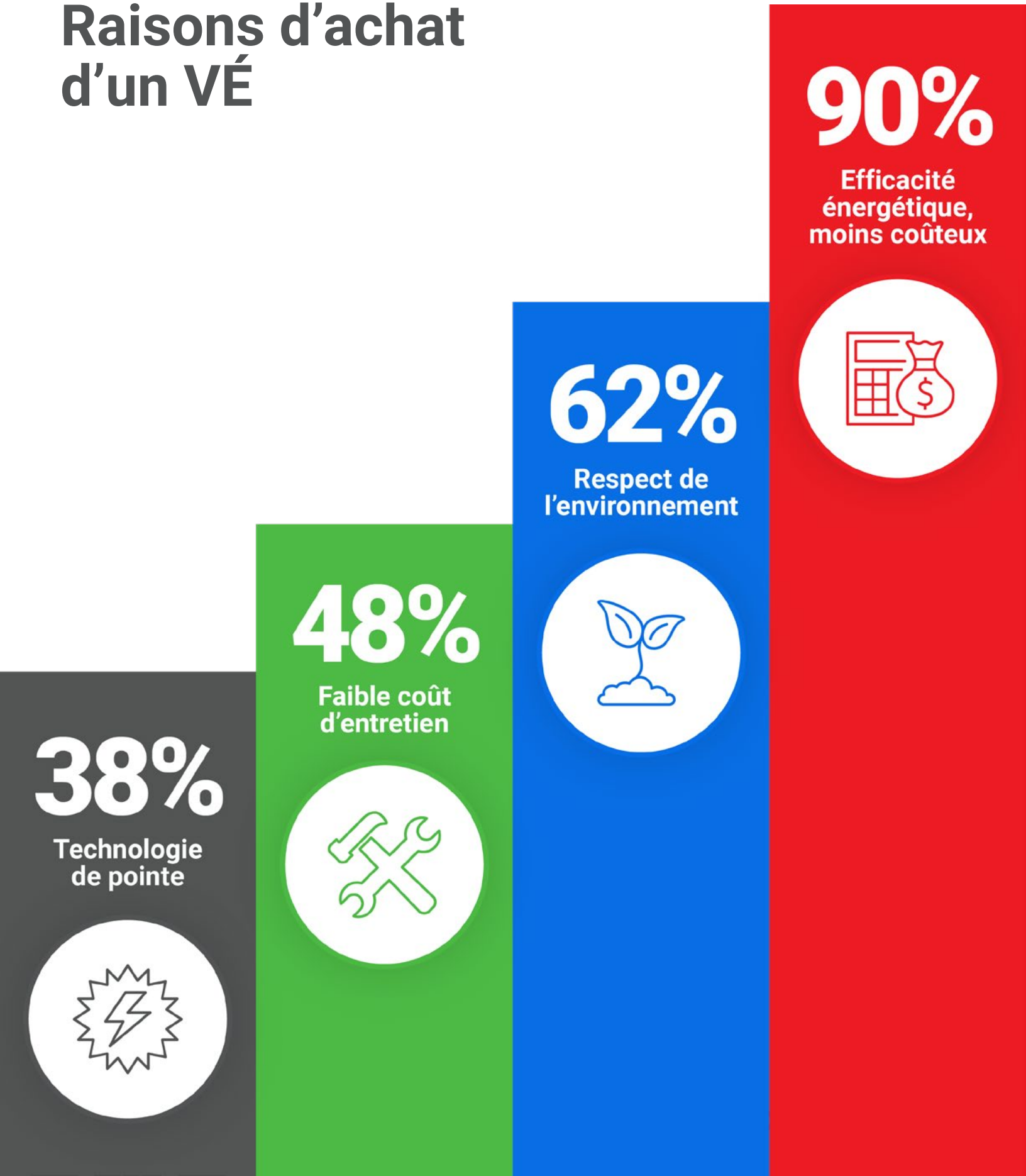


Arguments favorables envers les VÉ

Les principales motivations invoquées par les consommateurs pour acheter un VÉ sont comparables à celles observées l'an dernier. Ainsi, 90% des magasineurs avec intention d'achat électrique vantent les éventuelles économies réalisées sur le coût de l'énergie, en hausse par rapport à 84% l'an dernier. Viennent ensuite le respect de l'environnement (62%), le faible coût d'entretien (48%) et les progrès technologiques (38%). Nous recommandons de faire valoir ces avantages perçus auprès de vos prospects auxquels il manque un peu d'encouragement pour se convaincre d'acheter un VÉ.

Si vous cherchez des arguments supplémentaires pour convaincre les consommateurs plus hésitants, il vaut la peine d'aborder les arguments qui les dissuadent de considérer l'achat d'un VÉ. Ainsi, parmi les consommateurs qui ne sont pas prêts à acheter électrique, 79% citent l'autonomie limitée des VÉ comme principal inconvénient, 72% sont découragés par la faible diffusion de bornes de recharge publiques, 68% citent des coûts d'achat plus élevés, 59% croient qu'ils ne conviennent pas au froid et 55% sont préoccupés par la durée de recharge. Sensibilisez vos acheteurs potentiels sur ces points souvent invoqués en vantant l'autonomie de vos modèles et la disponibilité des bornes de recharge. C'est peut-être le petit coup de pouce qu'il leur manque pour acheter l'un de vos VÉ!

Raisons d'achat d'un VÉ



Prix des VÉ en pleines perturbations

Du côté des tendances de prix, notre plus récent rapport Indice des prix AutoHebdo fait état de réductions de 17,9% pour les VÉ neufs et d'un glissement du même ordre pour les VÉ d'occasion, avec un déclin de 10%, un phénomène typique quand la demande recule. Traditionnellement, l'écart de prix moyen entre des modèles semblables uniquement à essence et électriques est d'environ 20% en défaveur des VÉ. Il va sans dire que ces reculs de prix dans le neuf et l'usagé pourraient réduire ce différentiel souvent cité.

Raisons pour se détourner de l'électrique

55%
Longue durée de recharge

59%
Crois performance réduite au froid

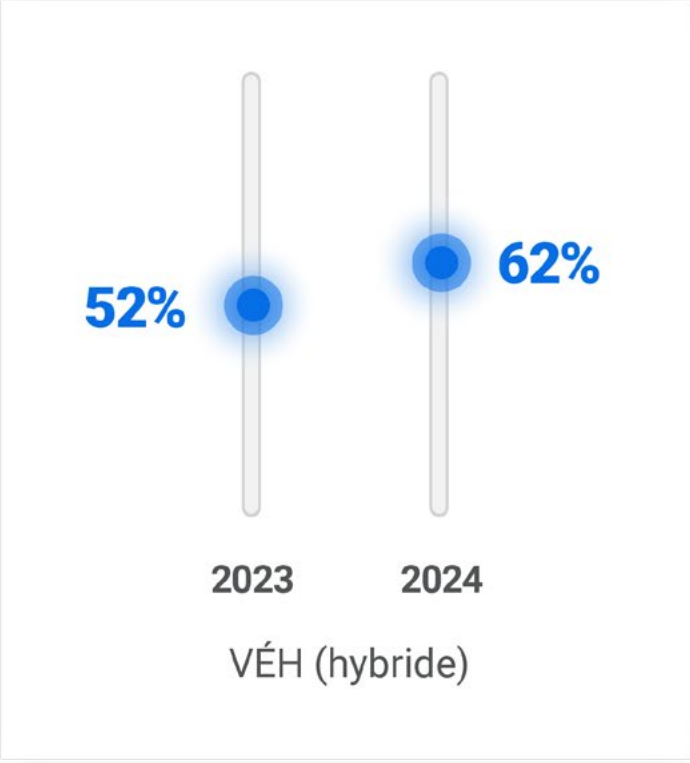
68%
Coût d'achat plus élevé

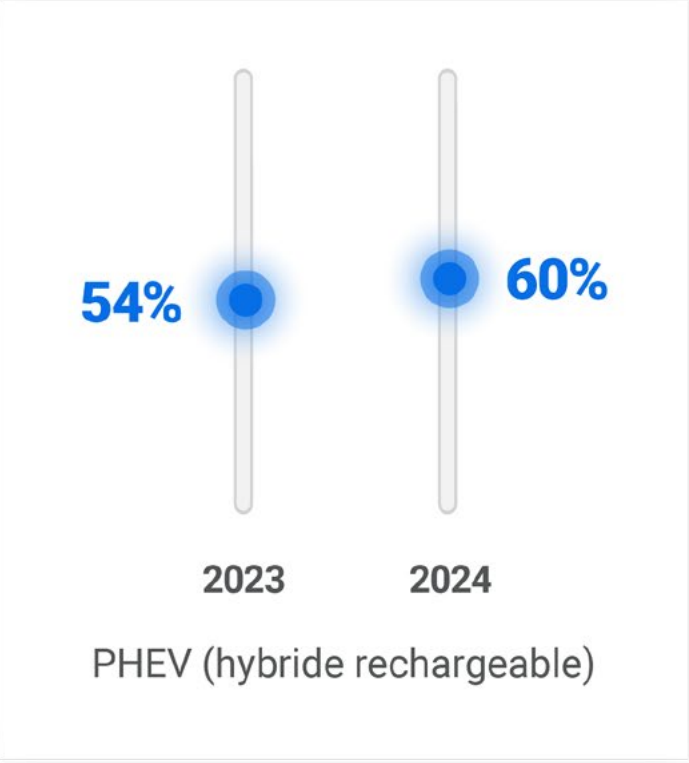
72%
Réseau de recharge insuffisant

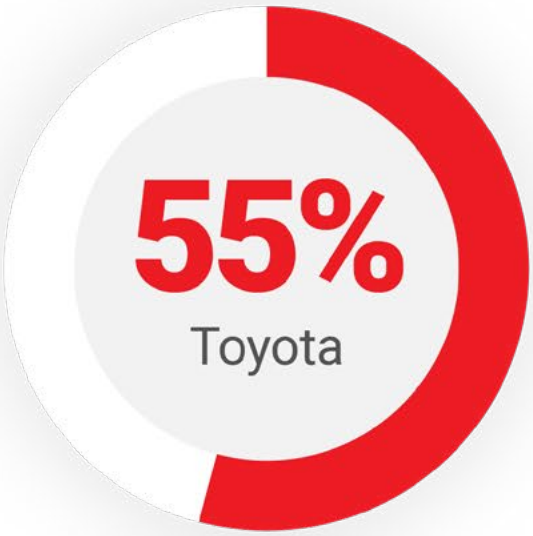
79%
Autonomie limitée

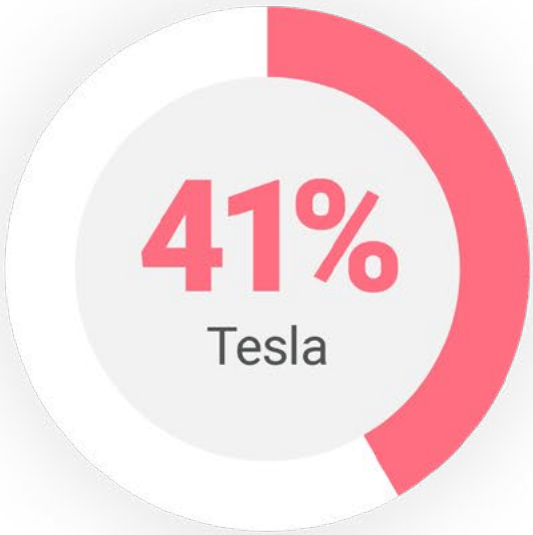
La popularité des hybrides augmente à meilleur rythme

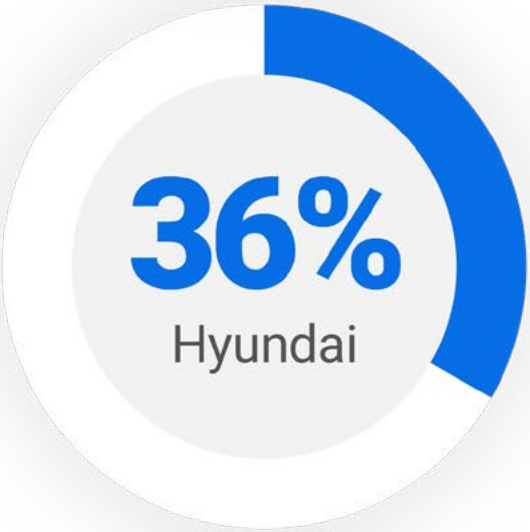
Notre sondage constate une augmentation significative de l'intérêt exprimé par les magasineurs avec intention d'achat électrique envers les véhicules hybrides (VÉH), possiblement perçus comme un compromis technologique qui faciliterait l'abandon du traditionnel moteur à essence. L'an dernier, nous rapportions qu'un peu plus de la moitié des acheteurs potentiels de VÉ, soit 52%, se disaient intéressés par un hybride, alors que notre plus récente étude atteste d'un bond de 10 points, à 62%. De façon semblable, on constate une croissance de l'intérêt pour les hybrides rechargeables (PHEV), dont le taux de favorabilité est passé de 54% en 2023 à 60% cette année. La flexibilité d'utilisation permise par les hybrides semble convaincre les propriétaires de véhicules non électriques; c'est une option judicieuse à suggérer aux acheteurs qui ne sont pas prêts pour le tout électrique.

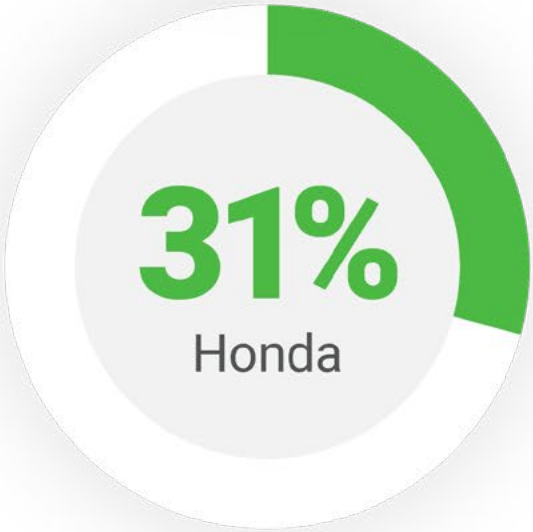


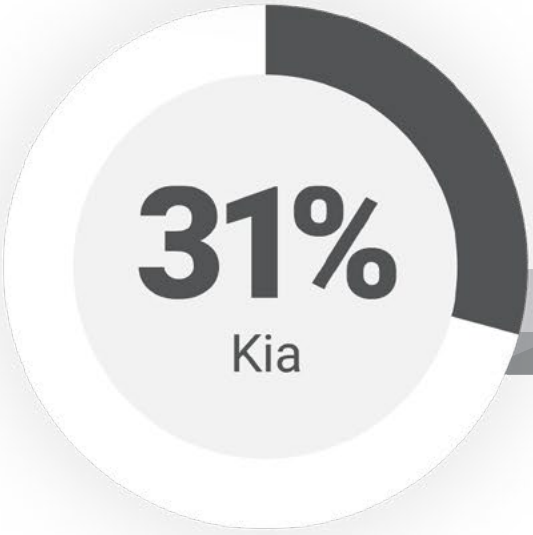



55%
Toyota


41%
Tesla


36%
Hyundai


31%
Honda

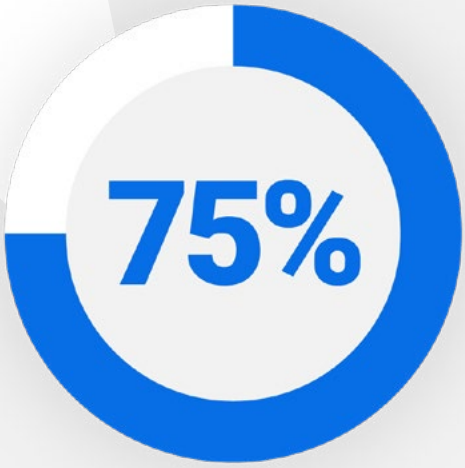

31%
Kia

Toyota est la marque la plus considérée

Quand on demande aux consommateurs quelle marque de véhicule électrique ils envisageraient acheter, Toyota obtient 55% de réponses favorables et occupe le premier rang, tout comme l'an dernier. Tesla (41%), Hyundai (36%), Honda (31%) et Kia (31%) occupent les places suivantes du top cinq. Comparativement à l'an dernier, l'intérêt pour Toyota, Honda et Kia est en augmentation, tandis que Chevrolet a été déclassé du top cinq.

Les consommateurs indifférents à la cible VZÉ

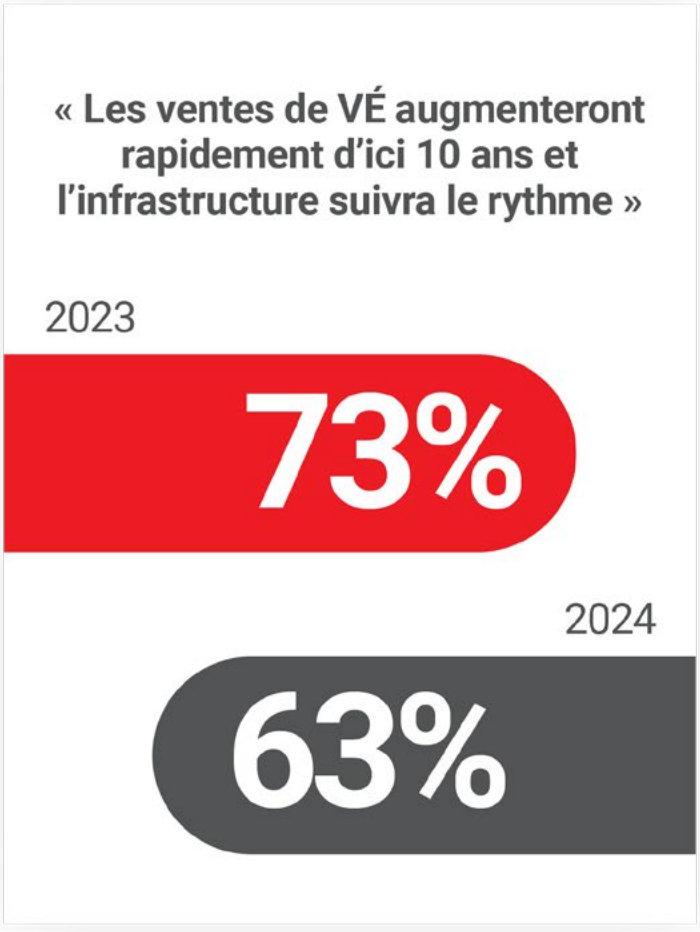
Lorsqu'on mentionne la cible 2035 du gouvernement fédéral, année à partir de laquelle tous les véhicules légers neufs vendus au Canada devront être des VZÉ, 78% des répondants indiquent en avoir entendu parler, mais seulement le tiers ajoutent que cela pourrait les inciter à se procurer un VZÉ lors de leur prochain achat. Une proportion semblable de répondants, soit 75%, estiment que le Canada n'atteindra pas cette cible d'ici 2035. Les principaux facteurs cités par les plus sceptiques en ce qui concerne l'atteinte de l'objectif 2035, sont les suivants: 70% mentionnent l'insuffisance de l'infrastructure de recharge, 60% anticipent qu'un changement de leadership politique pourrait entraîner sa révocation ou sa modification, 55% estiment que l'existence d'une cible peut inciter les consommateurs à adopter les ZVE et enfin, 44% des répondants craignent que les constructeurs seront incapables de produire suffisamment pour répondre à la demande de VZÉ neufs.

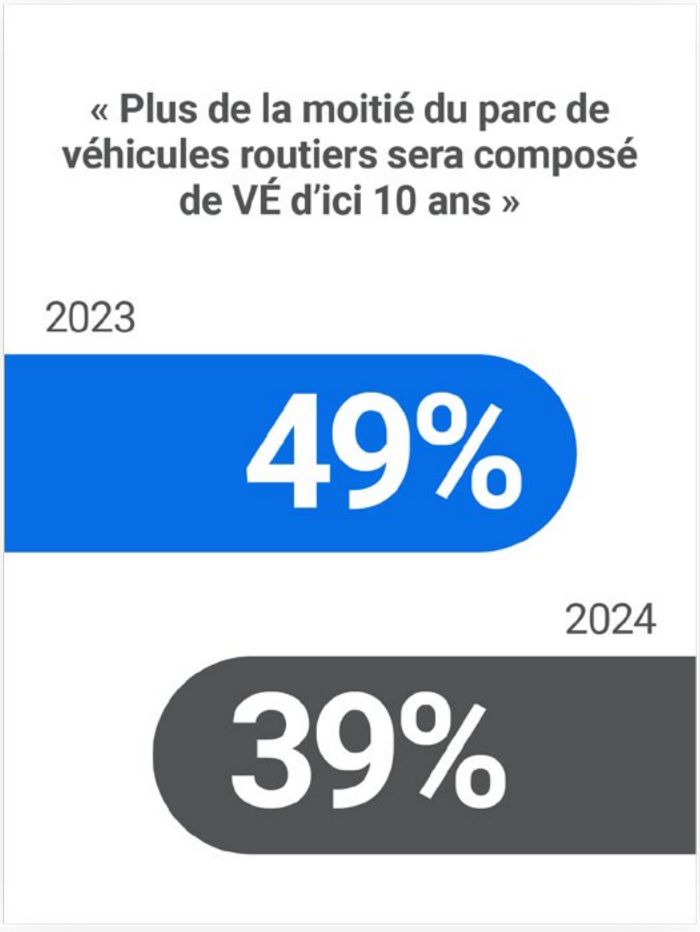


des répondants canadiens estiment que le Canada n'atteindra pas la cible VZÉ de 2035.

Perspectives VÉ sur un horizon de 10 ans

Malgré les incitatifs gouvernementaux visant à stimuler l'achat de VÉ, les consommateurs canadiens se montrent moins optimistes en ce qui concerne la croissance des ventes de VÉ et de l'infrastructure de recharge au cours des 10 prochaines années. Alors que 73% magasineurs avec intention d'achat électrique interrogés en 2023 prévoyaient une augmentation rapidement des ventes de VÉ et de l'infrastructure associée au cours des 10 prochaines années, ce pourcentage est tombé à 63% dans notre plus récent sondage. Lorsqu'on leur demande de prédire si plus de la moitié des véhicules sur la route rouleront à l'électricité dans 10 ans, 39% estiment ce scénario comme étant réalisable, en baisse de 10 points par rapport à 2023.





Principaux points à retenir

L'intérêt des consommateurs envers les véhicules électriques baisse, malgré les incitatifs et les cibles gouvernementales.

La connaissance des avantages et inconvénients perçus en ce qui concerne la propriété d'un VÉ permet d'orienter votre stratégie promotionnelle et de vente pour ce type de véhicule et de citer des arguments plus convaincants lors des discussions avec vos acheteurs indécis.

L'intérêt pour les véhicules hybrides (VÉH) et hybrides rechargeables (PHEV) s'est accru; ces options transitoires représentent une occasion de faciliter le saut entre les véhicules traditionnels à moteur à essence seul et les véhicules électriques.

Le niveau d'optimisme en ce qui concerne l'adoption des VÉ sur une période de 10 ans est en baisse par rapport à 2023, les acheteurs potentiels de VÉ étant moins enclins à croire en la forte croissance de l'infrastructure qui permettrait la transition vers l'électrique.

Source: Sondage AutoHebdo.net sur les véhicules électriques, mars 2024, (n=1559)

AutoHebdo.net

Pour toute question:

Sabrina Bond
Directrice du marketing de contenu
AutoHebdo.net

sabrina.bond@trader.ca