Comment géopolitique et économie impactent-elles la trajectoire de l'industrie automobile mondiale ?

Transcript de l'interview avec :

Stéphane Colliac

Responsable de l'équipe Économies avancées,
Recherche Économique, Groupe BNP Paribas

Juillet 2026

Journaliste, Noémie Lefebvre-Mâarek [NLM] : Bienvenue dans "*On the Move*", le podcast où les experts et expertes de BNP Paribas décryptent les enjeux de la mobilité durable. Aujourd'hui, une question simple en apparence : pourquoi votre voiture vous coûte plus cher ? Et qu'est-ce que la géopolitique vient faire là-dedans ? Quelques repères avant d'entrer dans le vif du sujet. L'Union Européenne vise la fin des voitures thermiques neuves d'ici 2035. Plus de trois véhicules électriques sur quatre dans le monde sont aujourd'hui fabriqués en Chine. La Chine, qui produit aussi huit batteries sur dix. Question : comment les tensions géopolitiques, les guerres commerciales, les pénuries, l'inflation redessinent toute la chaîne de valeur de l'industrie automobile ? Alors, on va essayer de faire le tour de cette question passionnante, vous allez voir, grâce à Stéphane Colliac, que j'ai le plaisir de recevoir aujourd'hui. Bonjour Stéphane.

Stéphane Colliac [SC] : Bonjour Noémie.

[NLM] : Vous êtes économiste au sein des Études Économiques de BNP Paribas. Merci d'être avec nous. Petit avertissement en préambule, cet épisode est enregistré en juillet 2026. Et donc à vous qui l'écoutez, la situation géopolitique et certains chiffres que l'on cite peuvent avoir évolué. Première question Stéphane, pour nos auditeurs, j'ai envie de vous demander d'abord et en quelques mots, comment ça fonctionne les Etudes Economiques de BNP Paribas ? Et vous, quel est votre rôle ?

[SC] : Alors Noémie, les Études Économiques de BNP Paribas, cela représente une équipe d'une vingtaine d'économistes qui travaillent sur l'ensemble des économies du monde et avec une attention toute particulière portée au financement de l'économie.
Au sein des Études Économiques, nous travaillons pour les différents départements de la Banque et nos publications sont disponibles pour tout un chacun en externe, ce qui veut dire sur notre site, mais également sur les réseaux sociaux. Par l'intermédiaire de nos prévisions et de nos analyses, nous visons à éclairer les choix économiques, nous articulons le temps court et le temps long. Nombre de choix sont faits par les décideurs pour 15-20 ans, et il importe de capter correctement les tendances à long terme.
Mais cela ne suffit pas et de moins en moins.
L'économie est jalonnée de chocs, comme en 2025, le protectionnisme américain, cette année, le conflit au Moyen-Orient qui ont des impacts sur la croissance, l'inflation et les taux d'intérêts qu'il est important de bien comprendre.
Et dans tout ceci, mon rôle, c'est d'être responsable de l'équipe qui suit les économies avancées, donc les États-Unis, l'Europe, le Japon et d'être plus spécifiquement économiste France, et notamment de mettre en œuvre les prévisions de croissance, d'inflation, de finances publiques sur la France.

[NLM] : Alors, Stéphane, pour nos auditeurs, est-ce que vous pourriez nous donner les grands ordres de grandeur de l'industrie automobile aujourd'hui ? En gros, qui et où on achète, où est-ce qu'on produit ? Et puis quelle est la dynamique ? En somme, est-ce qu'on vend de plus en plus de voitures ou c'est le contraire ? Comment se porte l'automobile, “docteur” ?

[SC] : Alors, c'est une industrie qui est en cours de transformation, ça c'est une évidence. C'est une transformation à la fois géographique et aussi la voiture n’est plus la même que ce qu'elle était il y a quelques années. Et dans quelques années, elle ne sera pas non plus la même que ce qu'elle est aujourd'hui. Ce qu'on peut dire, c'est qu'il y a 90 millions de véhicules qui ont été vendus dans le monde en 2025. C'est une légère hausse par rapport à 2024. On peut voir le « verre à moitié plein », mais il est aussi malheureusement un peu à moitié vide puisque c'est moins qu'en 2023. C'est aussi moins qu'en 2018. On produit aujourd'hui et on vend nettement plus en Asie que par le passé, en particulier en Chine, qui représente plus du tiers des ventes mondiales. Ce n’est pas juste important en termes de production. La Chine, c'est important en termes de marché également. En parallèle, les marchés européens et américains sont plus matures, ce qui veut dire qu'ils ont une croissance forte qui est plutôt dans le passé, et ils sont plutôt en train de se transformer que d'augmenter ces marchés-là. Et tous les marchés sont concernés à des degrés divers, par les transformations en cours. La première à laquelle on peut penser, c'est le véhicule électrique, bien sûr, qui a représenté en 2025, plus du quart des ventes de véhicules dans le monde. L’avance de

la Chine est majeure. Premièrement parce qu'elle s'appuie sur un marché domestique imposant, dans lequel l'électrique représente 55 % des ventes en 2025, probablement plus cette année. L'Europe est en retrait, mais enregistre un net progrès ces derniers mois. 30 % des ventes sont en électrique, mais nous y reviendrons. Les États-Unis, eux, ont une part de l'électrique qui reste plus marginale, proche de 10 %, et dans le contexte d'une administration qui n'en fait actuellement pas une priorité.

[NLM] : On va parler macro-économie maintenant. Ces dernières années, l'automobile a encaissé différentes crises, la crise Covid, la pénurie de puces électroniques, les crises géopolitiques, l'inflation et puis bien sûr, la montée en puissance de l'électrique. Alors, est-ce qu'on peut parler de chocs en série, selon vous ? Qu'est ce qui a le plus marqué l'industrie automobile ces dernières années ?

[SC] : On a une concomitance entre quatre facteurs qui interagissent et il faut comprendre comment ils interagissent entre eux pour comprendre les évolutions. Un marché qui a tendance, à long terme, à être très régionalisé. Ça, c'est une tendance structurelle à laquelle on revient toujours. On doit produire dans le continent où on vend à terme. À court terme, ça peut se passer autrement. Le deuxième point, c'est qu'un nouvel entrant, la Chine, peut à court terme, produire chez elle et exporter de la même façon que le Japon l'a fait pendant les années 80, sans forte implantation locale dans les autres continents. Le troisième point, c'est une transformation de la voiture. Ce n'est pas la même qu'hier, on y revient. On s'oriente encore vers quelque chose qui est davantage dépendant de l'électronique. C'est déjà beaucoup le cas aujourd'hui, ça le sera encore davantage à l'avenir. Beaucoup d'électronique embarquée pour soutenir les usages de demain. Aujourd'hui, on met des puces qui sont prêtes à accueillir les nouvelles fonctionnalités avant même qu'elles existent. Mais à l'avenir, elles vont exister. C'est d'abord l'électrification. Ça, ça existe déjà.

[NLM] : Et ça, ça fait augmenter le coût des véhicules aussi !

[SC] : Exactement. Et citons aussi la voiture autonome qui, de fait, aussi, sera un élément important. Donc, ça fait augmenter les coûts de production effectivement, de façon structurelle. Et puis il y a un côté conjoncturel aussi dans tout ça. Il y a des chocs qui accentuent cet impact sur les coûts, notamment par l'intermédiaire du prix des semi-conducteurs, comme lors de la période Covid, peut être aussi dans les prochains mois, puisque les semi-conducteurs augmentent aussi en raison de l'IA. Ces chocs affectent également la demande puisque des prix plus élevés, ça fait une demande qui est un peu plus faible. Et la hausse de l'inflation implique aussi des hausses de taux d'intérêt. Donc, par cette entremise aussi, ça a un impact sur la demande.

[NLM] : Et dans ces transformations, Stéphane, lesquelles vous ont le plus surpris et à quelles nouveautés on peut s'attendre ?

[SC] : Concernant l'électrification, on a un marché qui fonctionne par « les deux bouts », on pourrait dire.

[NLM] : Qu'est-ce que ça veut dire ça ?

[SC] : Alors ça veut dire que paradoxalement, premièrement, on craignait que les constructeurs premium soient en difficulté avant de passer à l'électrification parce qu'ils construisaient des voitures qui émettaient énormément. Donc on anticipait que ça allait être compliqué pour eux de faire le passage vers des voitures électriques. Mais en fait, ce qui s'est passé, c'est qu'on a des acheteurs de ces voitures-là qui ont un pouvoir d'achat plus important et pour lesquels le prix est moins un problème. Et donc il n'y a pas eu de difficultés aussi importantes que pour d'autres constructeurs plus milieu de gamme, à électrifier leur flotte.

[NLM] : Donc sur le haut de gamme ce n'est pas un sujet le prix, en gros ?

[SC] : C'est beaucoup moins un sujet et ce n'est pas surprenant. C'est comme sur d'autres secteurs que l'automobile, quand on est sur du haut de gamme, le prix est moins un problème. Ensuite la surprise, évidemment elle commence à apparaître à nos yeux. Donc c'est une nouveauté plus qu'une surprise : c'est l'entrée de gamme. L'entrée de gamme, elle, elle a souffert d'une problématique de coût, particulièrement en Europe, moins en Asie où elle est restée importante. Mais en Europe, notamment lors du Covid, avec l'augmentation des coûts, ça a été difficile pour les constructeurs de rester rentables avec des véhicules d'entrée de gamme. La problématique, c'était que ça se vendait bien, qu'il y avait une demande pour ça. Ce n'était pas rentable pour les constructeurs, donc ils ont arrêté les petits modèles : la C1 (Citroën 1), la 108 (Peugeot 108), ce genre de modèles-là. Et la concurrence asiatique pesait davantage là-dessus, puisque le prix est quelque chose de beaucoup plus important pour des modèles d'entrée de gamme. Ce que l'on voit aujourd'hui, c'est que les constructeurs du monde entier, mais notamment européens, arrivent à faire un peu plus petit, un peu plus abordable. Il y a un début d'orientation vers ce côté-là. Ça permet aussi une relocalisation de la production, dont on parlera un peu après. Il y a quelques succès assez nets, comme la R5 (Renault 5) par exemple, qui sont intervenus, et donc on voit que c'est quelque chose qui peut fonctionner.

[NLM] : Ça m'amène à la question suivante, si on parle de mobilité durable, les États mettent et ont mis beaucoup d'argent et de règles sur la table pour orienter cette

transition. Alors, je vous pose la question un peu frontalement, qu'est ce qui marche et qu'est-ce qui ne marche pas ?

[SC] : Alors, disons-le immédiatement, une transition est coûteuse et des aides sont nécessaires afin de la mener à bien. Ça, ça a été démontré, c'est une évidence aussi. Quand les aides diminuent, on voit bien que la demande diminue également. Par exemple, en France cela a été estimé par un rapport de France Stratégie de Jean Pisani-Ferry et Selma Mahfouz de 2023, qui a montré que les objectifs de réduction des émissions de CO2 à 2030, 55 % de moins qu'en 1990 ou neutralité carbone en 2050, ne pouvaient se faire qu'avec des aides d'un montant équivalent de deux points de PIB par an.

[NLM] : C'est énorme !

[SC] : C'est beaucoup ! C'est beaucoup et il faut trouver ces moyens-là. C'est difficile, il y a un déficit budgétaire, il y a d'autres choses à financer, donc c'est difficile. Mais concernant l'automobile, ces financements sont de deux ordres : à la fois, il faut soutenir la production de voitures électriques pour qu'elles soient plus produites en Europe et un peu moins ailleurs. Et donc ça, ça veut dire des subventions à la fois pour les voitures et pour les entrants, les batteries, les semi-conducteurs pour les principaux. Et l'autre type de subvention permet de réduire l'écart de prix entre le thermique et l'électrique pour le consommateur. Là-dessus, la Chine est un parfait exemple de cette double stratégie, avec un montant important de subventions versées depuis près de dix ans afin de développer l'ensemble de la filière et la vente de véhicules. On voit que ça a très bien fonctionné. En Europe, par contre, ce soutien a été moins constant et moins conséquent car assujetti aux contraintes budgétaires. Les contraintes budgétaires sont plus importantes en Europe. Par exemple, en France, on sait que le déficit est élevé. Mais même en Allemagne où il est moins élevé il y a des règles constitutionnelles qui limitent son ampleur et les décisions récentes en termes de soutien, désormais plus modéré en Chine, mais de nouveau un peu plus conséquent en Europe, expliquent pourquoi on a ces évolutions en début d'année 2026 qui sont un peu paradoxales par rapport au trend précédent. Un repli à partir d'un niveau toujours élevé en Chine et une progression à partir d'un niveau plus faible en Europe.

[NLM] : Alors, si on remonte un peu dans le concret, on parle de subventions, de taxes douanières aussi, de relocalisation. Selon vous, quel est l'outil le plus efficace économiquement, et lequel pèse le plus aussi sur les consommateurs ?

[SC] : Les tarifs douaniers sont le plus mauvais outil, on peut l'affirmer, car difficile d'imaginer que le pays qui les subit ne répondra pas, premièrement. Donc ça veut dire

qu’un autre secteur sera taxé par le pays qui est ciblé. Donc ça, c'est quand même un coût conséquent. La Chine a été taxée sur l'automobile, mais les spiritueux français enfin européens, même plus largement, ont été taxés par la Chine en rétorsion.

Ce qu'on peut dire également, c'est que ce sont les consommateurs qui paient ce tarif, in fine. Ce n'est pas le pays producteur qui le paie puisque c'est augmenter ses prix sur le prix d'achat. Ce n'est pas pris sur le prix de production. Donc ça pénalise le consommateur. C'est une taxe sur le consommateur. Évidemment, les intermédiaires peuvent en prendre une partie pour eux pour ne pas subir trop de pertes de parts de marché, mais in fine, quand même, c'est le consommateur qui risque de le subir.

[NLM] : Donc les taxes douanières, ça ne marche pas ?

[SC] : Ça ne marche pas trop non.
Une stratégie plus porteuse à long terme, puisque c'est à long terme qu'on veut modifier l'endroit où se produisent les choses, tient dans le maniement de “la dialectique carotte”. Une carotte, c'est quoi ? Ce sont des subventions par exemple. Et bâton. Bâton ça peut être des malus à l'achat. Puisqu’évidemment le malus à l'achat l’avantage c’est qu’il finance…

[NLM] : Pour les voitures thermiques évidemment.

[SC] : Voilà, il finance la stratégie, ça fait des rentrées fiscales, ça réduit le coût pour le budget, donc ça peut avoir un avantage de ce côté-là. Et donc cette stratégie “carotte et bâton”, peut être mobilisée d'autant plus que les aides sont conditionnées à un contenu local. Donc on a à la fois une stratégie de subventionnement bonus-malus, par exemple, et de relocalisation, les deux articulés.

J'ajoute que c'est la même chose d'un point de vue de production. Tous les grands pays traitent déjà plus favorablement les véhicules dans une proportion élevée et produite sur place. Donc ça veut dire pas juste assemblés, mais il y a vraiment des intrants qui sont produits localement. Ces réglementations sont efficaces pour relocaliser la production, notamment en Europe. Spécifiquement, on connaît l'Europe centrale et son poids prépondérant pour l'industrie automobile, ça ne se dément pas. L'Europe centrale continue de se développer comme un espace de production pour l'industrie européenne et plus largement désormais également chinoise. Mais les règlements qui sont en cours de négociation, et il faut en parler avec précaution puisqu'ils ne sont pas encore définitifs, devraient aussi faire bénéficier les partenaires commerciaux de l'Union européenne des contenus locaux, et notamment le Maroc, qui peut donc en bénéficier. C’est également, comme l'Europe centrale, déjà une zone de production, mais ça peut encore se développer à l'avenir par cette entremise.

[NLM] : Alors, une autre question, c'est le comportement des consommateurs, on vient d'en parler un tout petit peu. Est-ce que ces crises géopolitiques là, au Moyen-Orient, en Asie et donc l'incertitude qui en découle... en gros, si je commande une voiture aujourd'hui, est-ce qu'elle me sera bien livrée quelques mois plus tard ? Est-ce que ça, ça pèse sur le comportement des consommateurs, sur le choix des constructeurs, le type de véhicule acheté ou alors d'autres choix comme la location ?

[SC] : Alors le coût d'achat du véhicule et la valeur à la revente sont vraiment les deux éléments clés pour expliquer le comportement des consommateurs. De façon implicite, un acheteur est d'autant plus enclin à acheter un véhicule. C'est d'ailleurs la même chose pour d'autres types de biens onéreux, comme un bien immobilier, par exemple. Il s'imagine pouvoir en tirer un bon prix lorsqu'il souhaitera le revendre. Donc, il y a une sorte de « valeur cachée » qui est la valeur à la revente et qui permettra de financer le prochain achat. Et si évidemment, il considère que ça ne vaut rien en allant à l'extrême, ou que la valeur n'est pas garantie, il va réfléchir à deux fois avant d'acheter. Et donc lorsque les prix des véhicules neufs augmentent, cela réduit par nature la demande. Mais lorsque les acheteurs ont un doute sur la valeur à la revente parce qu'ils font face à une technologie nouvelle, comme ça a été le cas au tout début, on a vu une forte baisse, par exemple, des ventes en Allemagne qui s'expliquait beaucoup par cela, en 2018. Ils font face à une technologie nouvelle qu'ils n'ont pas encore expérimentée sur le marché de l'occasion, alors ils vont être plus enclins à louer qu'à acheter, parce que c'est moins un risque. On engage moins d'argent en louant, à force, on finit par en engager, mais à court terme on en engage moins. Ce raisonnement vaut pour un ménage, mais il vaut d'autant plus pour une entreprise. Parce que s'il y a des coûts et si ces coûts sont difficiles à estimer, l'entreprise va avoir tendance à externaliser la stratégie, et donc va chercher à louer également. Et donc on va avoir plus de leasing, plus d'éléments comme ça et moins de vente “pur sucre”.

[NLM] : Et est-ce que le coût du crédit et du leasing pèse autant que le délai de livraison dans les décisions d'achat ?

[SC] : C'est en effet un élément important, d'autant plus qu'il est moins difficile à anticiper que les délais de livraison, qui peuvent dépendre de paramètres inconnus au moment de l'achat. La qualité de l'offre de leasing, c'est aujourd'hui un élément décisif pour les constructeurs afin d'augmenter leurs ventes. C'est un autre sujet, mais je crois que le grand succès du leasing social, par exemple, qui est quand même pas du tout la même chose, mais il y a “leasing” dedans, démontre bien ce déplacement du marché de la vente vers la location.

[NLM] : Alors, l'électrification des véhicules, est-ce que ça rend l'automobile plus ou moins vulnérable aux tensions pétrolières, selon vous ? On peut penser à des problèmes d'approvisionnement, à des nouvelles dépendances comme celle aux minéraux, les terres rares ou batteries chinoises. Comment vous regardez ça ?

[SC] : Alors, premièrement, ce qu'on peut dire, c'est que les fluctuations sur l'offre de pétrole et sur le prix du pétrole sont importantes. Depuis cinq ans, elles ont été conséquentes. On en a eu deux vagues principalement. Celle de 2026 nous a rappelé celle de 2022. Ce n'était pas si vieux. Et dès lors que la production d'électricité est décarbonée, ça apporte un avantage assez clair à l'électricité. Et elle est assez fortement décarbonée désormais en Europe, elle l'est à 71% en 2025. Décarbonée, ça veut dire quoi ? Ça veut dire produit à partir de renouvelables ou d'énergie nucléaire. Dans ce cas-là, l'électricité n'est pas soumise aux fluctuations du prix du pétrole et du gaz. Et ça, c'est un phénomène plutôt récent en fait, d'observer moins de dépendance, puisqu'en 2022 le gaz était encore fortement utilisé pour la production d'électricité en Europe. En France en particulier, on a le nucléaire. Malheureusement pour nous, en 2022, les centrales nucléaires étaient en maintenance, donc aussi nous avions dû utiliser du gaz et le prix de l'électricité sur les marchés financiers avait fortement évolué. Ça, c'est quand même un avantage.

[NLM] : Donc ça veut dire que c'est favorable à l'électrique.

[SC] : Exactement, puisque le prix de l'électricité n'a pas suivi le prix du pétrole, il est resté beaucoup plus stable. L'arbitrage pour le consommateur est donc plus favorable à l'électrique depuis quelques mois. Mais votre question sous-tend également que le prix du véhicule doit rester sous contrôle. Ce n’est pas simplement le mode de propulsion, ce n'est pas l'essence, l'électricité, simplement, c’est le coût du véhicule. Et c'est le cas actuellement, on avait plutôt une baisse du prix des véhicules avant le déclenchement du conflit au Moyen-Orient. Pour l'instant, ce n'est pas vraiment remis en cause et ça c'est aussi très différent de 2022. Donc on avait vraiment une concomitance de deux éléments favorables, à la fois l'électricité et puis la voiture en elle-même, qui ne coûte pas forcément plus cher que dans les mois précédents à produire.

[NLM] : Alors, j’ai une petite sous-question, les véhicules électriques dont on parle deviennent des « Software-Defined Vehicules », c'est-à-dire des véhicules définis par les logiciels avec les fonctions clés de conduite assistée, de freinage, etc. Est-ce que ça peut être un frein au regard des tensions géopolitiques et environnementales, la montée en puissance de l'IA dans le véhicule ?

[SC] : C'est en tout cas le futur du véhicule automobile. Et on voit bien sûr que quand quelque chose est le futur, on a beau dire qu'il y a des défauts, des contraintes environnementales, que sais-je encore, on y va !. Il y a toujours quelqu'un pour le mettre en place. Donc c'est le futur, on va aller vers ça, quoi qu'il en soit. Mais c'est vrai que, comme vous le suggérez, ce futur s'accompagne de dépendances stratégiques renforcées. Et ça c'est une évidence, surtout pour des Européens. L'état actuel de la concurrence globale, où les secteurs technologiques sont dominés par les États-Unis et la Chine, ne va pas évoluer fondamentalement dans les années qui viennent. On voit que ces dépendances sont sur du hardware, donc des choses qui sont transformées, mais c'est aussi sur les matériaux critiques. Donc c'est bicéphale, on pourrait dire. Et dans ces deux domaines, sur aucun des deux, l'Europe n'est en position de leader. Donc il est important pour les constructeurs de sécuriser leur chaîne d'approvisionnement et d'investir afin de réduire à terme ces dépendances.

[NLM] : OK, alors là, on va zoomer un petit peu au niveau géographique, sur deux régions principalement, et on va commencer avec l'Asie. Est-ce qu'on peut parler de "*gueule de bois*" ? La consommation ne progresse plus autant que ces dernières années. Qu'est-ce qui se passe en Asie, Stéphane ?

[SC] : Alors en Chine, c'est une image que l'on peut en effet adopter. La "*gueule de bois*", c'est la "*gueule de bois*" des subventions, c'est de ça dont était dépendant le marché chinois et c'est ça qui a fait qu'il s'est développé si vite puisque sinon ce n'était pas bien naturel qu'il se développe aussi rapidement. Depuis le début de l'année, les immatriculations ont baissé de 20 %. C'est une baisse assez brutale qui n'était pas forcément anticipée, mais qui est logique puisque la raison, c'est la réduction de l'avantage fiscal permettant auparavant de récupérer la totalité de la TVA sur l'achat d'un véhicule électrique. Aujourd'hui, c'est seulement une partie et c'est limité en termes de montants, également. Donc, c'est 50 %, mais c'est limité, c'est plafonné. Et ça, c'est depuis le 1er janvier.

[NLM] : Est-ce que ça veut dire que les consommateurs chinois se sont reportés vers le thermique ou tout simplement ils achètent moins de véhicules ?

[SC] : Ils achètent moins de véhicules parce que la part de l'électrique a quand même augmenté dans le même temps. Mais c'est une augmentation de part qui se fait avec une baisse de l'ensemble, autant le thermique - plus le thermique encore, mais aussi l'électrique, il y a un peu de baisse de l'électrique quand même. Donc il y a deux conséquences à cette situation. Face au ralentissement de la croissance du marché domestique, à des capacités de production conséquentes, les constructeurs chinois

auront besoin de faire croître leurs exportations encore davantage, plus que ce qui a eu lieu par le passé, et c'était déjà très conséquent.

[NLM] : Bien sûr.

[SC] : C'est déjà le premier exportateur mondial, mais c'est une dynamique qui est déjà à l'œuvre. On n'est pas si loin d'avoir 1 million de véhicules exportés par mois, ce qui est énorme puisque si on fait juste la multiplication par douze, ça ferait 12 millions sur l'année. Ce qui est un montant extrêmement conséquent, quand on voit qu'il y a 90 millions dans le monde de véhicules vendus.

[NLM] : Et ces véhicules vont où principalement ?

[SC] : Alors ils vont dans toutes les parties du monde, ils vont beaucoup en Europe, on l'observe, mais ils ne vont pas qu'en Europe, ils vont aussi dans le reste de l'Asie ou en Amérique latine. Ils vont un peu partout. La deuxième leçon, tout de même, quand on regarde cette situation du marché chinois, aussi quand on le regarde depuis l'Europe, c'est aussi que la croissance du marché n'est plus forcément là. Elle est ailleurs, dans des marchés qui sont actuellement encore plus petits, mais qui ont des potentialités pour augmenter assez fortement. L'Asie, hors Chine, apparaît hyper porteuse parce qu'on a dans l'Asie du Pacifique, hors Chine, un marché qui croît énormément depuis le début de l'année de 80 %. Donc évidemment, ça part d'une petite taille, c'est pour ça que ça peut augmenter fortement. Mais ce développement est assez fort en Amérique latine, il se développe assez fortement aussi. Donc la Chine, ce n'est pas pour dire que la Chine c'est terminé, mais globalement elle va devoir vivre avec moins d'aides, ça va se passer plus avec les conditions du marché, mais il y a d'autres marchés qui vont être en croissance rapide.

[NLM] : Sur l'Europe maintenant, on sait que l'Europe est partie plus tard dans la course à l'électrique et on observe la croissance la plus importante. En revanche, en termes de ventes, on est à plus 30 % en 2025. C'est énorme.
Est-ce que ça veut dire que l'Europe va tourner la page du thermique ? Est-ce que c'est fait ? Et est-ce qu'elle peut devenir championne de l'électrique dans les années à venir ? Ou alors est-ce que c'est vraiment trop tard pour sa souveraineté industrielle automobile ?

[SC] : Alors la réponse à la question dépend de comment on définit "thermique" ? Parce qu'on peut être binaire et dire "il y a du thermique et de l'électrique", mais il y a de l'hybride au milieu, donc l'hybride où est-ce qu'on le range ? Est-ce que c'est de l'hybride rechargeable ou non rechargeable ? Si c'est du non rechargeable, il y a deux modes de

propulsion, donc évidemment il y a l'électrique, mais il y a toujours un peu de thermique dedans. Si on parle de thermique « pur », c'est-à-dire sans vraiment aucune batterie, il n'y en a plus beaucoup qui se vend, il y en a toujours mais c'est plutôt de l'ordre de 15-20 %. Ce n'est pas davantage, par exemple, en France. Mais un marché ça ne fonctionne pas que par le neuf, ça fonctionne aussi par l'occasion. Et sur l'occasion, il y a quand même beaucoup de thermique encore qui reste très prépondérant. Donc sur le neuf, la transition est très largement faite désormais, surtout si on inclut l'hybride à l'électrique, les deux réunis, ça fait pas loin de 75%.

[NLM] : Des véhicules neufs ?

[SC] : Des véhicules neufs, par exemple, en France. Mais sur l'occasion, il reste encore des progrès à faire. Donc l'autre aspect également, c'est qu'après avoir enregistré une forte baisse des parts de marché, la production intra-européenne, celle des constructeurs européens de véhicules, est plutôt appelée à rebondir en raison des contraintes qui imposent des contenus locaux. Et ça, on l'observe déjà. Les subventions à l'achat de véhicules qui sont conditionnées à l'endroit où ils sont produits, parce que ça a un coût carbone moins important qu'ils soient produits localement. Ça a entraîné, par exemple, un rebond de la production en France en 2025. Et ça, ce sont des choses qui devraient se poursuivre.

[NLM] : Donc, ça fonctionne, ça ?

[SC] : Ça fonctionne ! Alors, à court terme, ça fonctionne, et ça fait de la production locale par constructeur local, à force ça fera de la production locale aussi par constructeurs "non local", et notamment chinois puisqu'ils vont s'implanter. Mais il convient de remarquer également que la technologie qui s'impose pour le moment est chinoise. Donc on peut parler des constructeurs, il y a aussi les équipementiers. C'est une part importante du secteur. En termes de batteries, par exemple, c'est l'alliage lithium -fer-phosphate qui est moins coûteux et qui a eu tendance à s'imposer, qui est la technologie chinoise. On commençait à partir sur une stratégie un peu différente et un alliage un peu différent en Europe. Mais comme le coût est moins important là-dessus pour faire baisser le prix du véhicule, certains constructeurs sont passés à cette technologie également. Donc ça symbolise cet exemple que la technologie n'est pas la nôtre pour l'instant. Et dans ce contexte, la première chose à faire est de s'assurer du transfert de technologie. C'est « *à front renversé* » puisqu'il y a quinze ans, c'étaient les Chinois chez qui on investissait. Ils bénéficiaient de nos transferts de technologie sur d'autres secteurs. Aujourd'hui, c'est eux qui ont une avance et c'est nous qui recherchons ces transferts de technologie. Donc les accords de partenariat doivent intégrer ces transferts de technologie. Mais à terme, c'est bien l'effort de R&D qui sera la

variable clé pour les constructeurs européens. La technologie va continuer à évoluer d'une façon qui n'est pas encore connue, afin d'identifier des solutions à la fois économiques, peu polluantes et permettant une forte autonomie aux véhicules.

[NLM] : Merci beaucoup à vous, Stéphane Colliac. On l'a compris, la géopolitique n'est pas « un bruit de fond » pour l'automobile. Elle redessine les usages, les prix. Merci beaucoup pour ces éclairages précieux et à bientôt pour un nouvel épisode de la série On the Move. Merci à tous !