

Un plan d'électrification pour décarboner rapidement les mobilités

Contribution d'I4CE au groupe de travail sur l'électrification des transports

Mars 2026

« La situation stratégique est très avantageuse pour décarboner rapidement »

Fort de cette conclusion du Bilan prévisionnel du RTE paru en décembre dernier, I4CE appelle de ses vœux un plan concret pour accélérer la sortie des énergies fossiles en France.

Dans le cadre des groupes de travail conviés par le Gouvernement pour concevoir ce plan, nous proposons des mesures concrètes, immédiatement activables, en ligne avec les moyens établis dans la loi de finances pour 2026 et avec les évolutions réglementaires récentes.

Publiées ici en l'état des réflexions à fin mars 2026, elles sont loin d'épuiser les débats qui entourent la prise de décision dans le secteur.

Auteurs : Maia Douillet, Hadrien Hainaut

Introduction

Nos propositions de mesures d'électrification des mobilités ciblent ici les véhicules routiers, secteur particulièrement sensible aux fluctuations des prix des carburants, et pour lequel la pertinence économique de l'électrification fait de plus en plus consensus.

Voitures électriques : révéler l'ampleur de la demande

La pertinence économique des voitures électriques fait de plus en plus consensus, grâce à la diversification des modèles sur le marché et face à la fluctuation des prix des carburants fossiles. Le retour d'expérience globalement positif des premiers utilisateurs a contribué à lutter contre les idées reçues, et à mieux informer entre autres sur les économies d'énergie réalisées. Plus récemment, la hausse des prix des carburants causée par la crise au Moyen-Orient renforce cette pertinence économique, face à des prix de l'électricité qui restent stables.

Massifier/révéler l'ampleur de la demande des ménages

Au-delà des flexibilités sur les réglementations qui portent sur l'offre de véhicules, en discussion au niveau européen, l'important est que les véhicules électriques restent l'offre dominante des constructeurs européens dans les années à venir. D'après le Conseil d'analyse économique (CAE, [La demande automobile des ménages et des entreprises](#), 2025), 31% des ménages acheteurs de véhicules neufs envisagent d'acheter une voiture électrique. Pourtant, en 2025, les immatriculations de voitures électriques représentent 20% du marché du neuf. Il existe donc une demande latente pour les véhicules électriques, que les constructeurs automobiles peuvent investir en proposant de plus en plus de modèles.

La crainte principale des constructeurs étant le surstock, **la demande latente peut s'exprimer en indiquant des intentions d'achat**, comme le propose le Conseil d'analyse économique avec [Mon plan auto](#). Pour mieux garantir les débouchés du côté de l'offre, la pratique des **groupements d'achat** peut accroître les volumes et baisser les prix.

Ces achats groupés peuvent être organisés par des groupements de citoyens/consommateurs, sur les modèles des initiatives existantes pour l'alimentation, ou bien via les grands employeurs publics et privés, qui peuvent proposer à leurs salariés de rejoindre des campagnes d'achat, à travers les comités d'entreprise par exemple. Pour les employeurs, les comités d'entreprises peuvent éventuellement abonder à l'achat groupé et créditer les gains de CO₂ associés sur leur bilan carbone (scope 3 – déplacements des salariés).

Poursuivre sur la lancée de 2025 en ajustant les mesures incitatives à l'électrification des flottes professionnelles

Les entreprises sont les premiers acheteurs de véhicules neufs, et la porte d'entrée du marché de l'occasion. La voiture électrique est souvent pertinente économiquement, même sans subvention à l'achat, en raison des kilométrages moyens élevés. Ce constat est d'autant plus vrai pour les grandes flottes, qui réalisent des économies d'échelle grâce à des volumes importants.

La **taxe incitative au verdissement des flottes** introduite en 2025 est un outil efficace pour l'électrification des flottes professionnelles. Sa trajectoire prévue jusqu'en 2030 donne de la visibilité aux entreprises et leur permet de planifier leurs investissements. Pour le moment, les objectifs de verdissement s'expriment en pourcentage de véhicules à faibles émissions, ce qui comprend les véhicules hybrides rechargeables. Pour renforcer son efficacité, l'objectif de verdissement devrait être **restreint aux véhicules à très faibles émissions**, pour ne cibler que les électriques, bien plus rentables pour les entreprises et performantes pour le climat que les hybrides rechargeables.

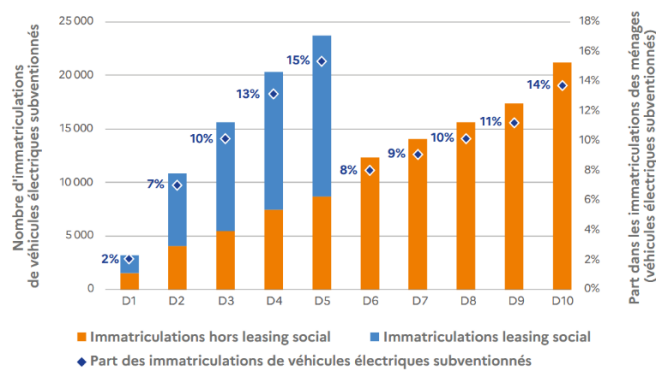
Pour accentuer la rentabilité des véhicules électriques comparativement aux thermiques, le mécanisme de **déductibilité de l'amortissement** peut être révisé pour réduire les montants déductibles pour les véhicules thermiques (dont hybrides rechargeables). Une **trajectoire de réduction progressive des plafonds de déduction de l'amortissement** permettrait à la fois de désinciter les entreprises à investir dans des véhicules thermiques et de réduire une niche fiscale brune, de près de 0,5 milliard d'euros dès la première année d'application ([Amendement déposé dans le cadre du PLF 2025](#)).

Le système des groupements d'achat est également adaptable aux TPE/PME, qui peuvent passer par des centrales d'achat pour participer à des achats groupés et bénéficier d'économies d'échelle comparables à celles des grandes flottes.

Les aides à l'acquisition des ménages sont cruciales et jouent actuellement un rôle nettement redistributif

Le dispositif de leasing social déplace une majorité d'achats électriques neufs vers les déciles 3 à 5 (DGE, [Automobile : orienter la demande vers des véhicules propres](#), 2025).

Figure 8: Répartition des immatriculations de véhicules électriques par décile de revenu en 2024: effet du *leasing* social



En attendant que le marché des voitures électriques d'occasion soit suffisamment développé pour satisfaire les besoins en véhicules des ménages cibles, le programme du leasing social peut être ajusté pour augmenter sa cible à **75 000 véhicules** (contre 50 000 au programme actuel). Sur la base d'une analyse socio-économique des deux premières éditions, il serait pertinent d'introduire des **quotas de véhicules réservés aux déciles 1 et 2**, et si besoin, de créer un régime « super-social » pour combler la faible part d'électriques de ces catégories. De telles modifications nécessiteraient d'augmenter l'enveloppe du programme CEE dédié, d'environ 200 millions d'euros par rapport à l'édition 2025. Parce que le leasing social touche des ménages qui n'auraient pas obtenu un véhicule électrique autrement, c'est un usage plus efficace des moyens publics, même si plus coûteux par dossier. Il permet par ailleurs de protéger ces ménages des fluctuations des prix du carburant, et évite des dépenses de protection des budgets des ménages en cas d'augmentation des prix.

Face à la hausse des prix des carburants, mettre 200 000 ménages modestes immédiatement à l'abri, et protéger temporairement les autres ménages modestes

Au cours du mois de mars 2026, les prix des carburants ont augmenté de plus de 25 centimes d'euros par litre pour l'essence, et encore plus pour le diesel. Cette hausse des prix pèse lourd dans le budget des ménages, surtout pour les ménages modestes et pour ceux dont les déplacements en voiture sont les plus contraints. Pour soutenir les ménages et leur budget en cette période de crise, le gouvernement fait face à deux options : compenser la hausse des prix des carburants, ou aider les ménages à changer de véhicule pour passer à l'électrique. Dans ce contexte, I4CE propose de s'appuyer sur le leasing social pour accélérer l'électrification des ménages les plus modestes.

En augmentant sa cible à **200 000 véhicules, et en réservant 50 000 de ces véhicules à des ménages des déciles 1 et 2**, l'édition 2026 permettrait de protéger immédiatement et durablement ces ménages de la hausse des prix des carburants, pour un coût de 1,2 milliard d'euros supplémentaires par rapport à l'édition 2025 (d'environ 350 millions d'euros).

En parallèle, tant que les prix des carburants resteront élevés, une aide sera nécessaire pour soulager le budget des ménages les plus contraints. Mais cette aide doit être ciblée : aider tous les ménages sans distinction de leurs situations coûterait cher aux finances publiques, **environ 5,7 milliards d'euros sur un an**, et soutiendrait davantage les ménages les plus aisés (INSEE, [Comment les automobilistes ajustent leur consommation de carburant aux variations de prix à court terme](#), 2023). En attendant que tout le monde puisse s'équiper une voiture électrique, une aide pourrait être réservée aux ménages les plus modestes, pour un coût de **2,3 milliards d'euros sur un an**. Les critères d'éligibilité à cette aide pourraient être similaires à ceux du leasing social : niveau de revenu, distance domicile-travail, kilométrage annuel, et l'octroi de l'aide pourrait s'accompagner d'une inscription sur une liste d'attente pour les prochaines éditions du leasing social.

Pour les éditions futures, plusieurs ajustements peuvent permettre de réduire le coût du dispositif :

- Pour les contrats existants, prolonger la durée de vie du véhicule dans le dispositif autant que possible en reconduisant les contrats ou en reproposant le véhicule à un nouveau ménage
- Explorer la possibilité d'organiser le leasing social via un appel d'offres ou en délégation de service public, ou a minima exiger plus de transparence dans les modèles de prix proposés par les sociétés de leasing
- Envisager d'adosser en partie le financement bancaire du leasing social sur des ressources à coût modéré – Fonds d'épargne ou BEI, comme c'est le cas pour le logement social.

Electrifier les utilitaires et poids-lourds en ciblant les grandes flottes, et soutenant les petits acteurs

Bien qu'encore peu déployés, il existe une zone de pertinence économique à étendre pour l'électrification des véhicules utilitaires et des poids-lourds.

Cibler les grandes flottes et faire contribuer les donneurs d'ordre du transport de marchandises

Les plus grandes flottes (réseaux énergie, télécom, construction) sont capables de massifier les commandes, ce qui limite le surcoût des utilitaires électriques et les rend compétitifs par rapport à des véhicules thermiques. **Préciser les objectifs de verdissement des flottes pour les utilitaires** en les distinguant des objectifs pour les voitures particulières (cf. taxe annuelle incitative évoquée au-dessus) permettrait d'exploiter cette zone de pertinence économique. Ces grandes entreprises pourraient également s'associer, via **un système de commande groupée au niveau européen**. Elles bénéficient par ailleurs du **mécanisme de suramortissement**, qui leur permet de déduire 40% de leurs impôts, selon la taille du véhicule.

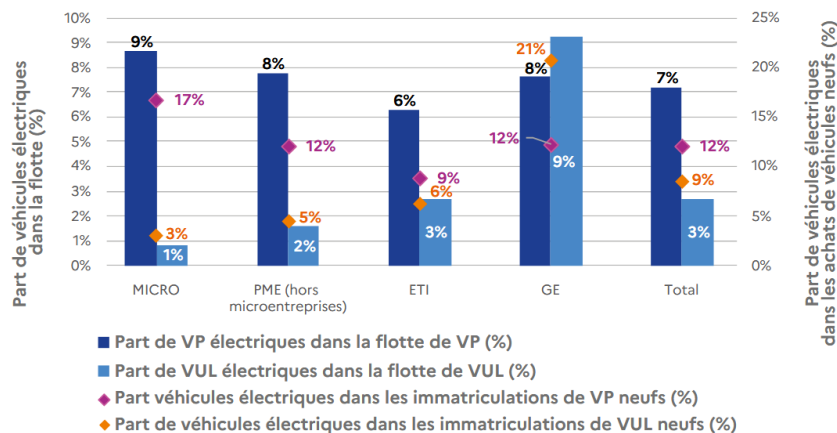
Dans la plupart des cas, pour les poids lourds, le différentiel de TCO est encore aujourd'hui en faveur du diesel, même si l'écart se resserre. L'un des obstacles à l'électrification du transport routier de marchandises est la distribution des coûts le long de la chaîne de valeur : aujourd'hui, les transporteurs risquent de perdre en compétitivité s'ils reportent le surcoût lié à l'électrique sur leur facturation au chargeur. L'introduction d'une **trajectoire d'électrification du transport pour les donneurs d'ordre**, telle que proposée dans la future loi-cadre sur les transports, est une mesure pertinente pour mieux répartir les coûts.

Mieux soutenir les petits acteurs pour l'achat d'utilitaires électriques

Pour les petits acteurs, l'achat d'un utilitaire électrique pose des problèmes de capacité de financement, même lorsque l'investissement s'avère rentable au cours du temps. Une **bonification de la prime CEE pour l'achat d'un VUL électrique** dans le cas où l'acheteur est une petite entreprise (ex. moins de 10 salariés) permettrait de pallier ce problème de trésorerie, et peut être complétée par une extension/prolongation du dispositif de **prêt à taux zéro** pour financer le reste à charge. Pour soutenir le développement d'un marché de seconde main, sur lequel les petits acteurs se fournissent, on peut envisager la création d'une **offre de leasing dédiée aux petites entreprises**, pour démocratiser l'usage des VUL électriques auprès des TPE/PME, et explorer l'idée de créer ce dispositif en délégation de service public.

Réserver les aides aux petites entreprises

Figure 6: Répartition de la part des véhicules électriques dans la flotte des entreprises selon la catégorie d'entreprise.



Source : SDES RSVERO ; Insee FARE 2022. Retraitement DGE.

Clé de lecture : Au 31 décembre 2023, 9% des VP en circulation détenus par des microentreprises étaient des véhicules électriques, tandis que 1% de la flotte de VUL détenus par les microentreprises étaient des véhicules électriques. Par ailleurs, 17% des VP neufs achetés par les microentreprises étaient électriques, contre 3% pour les achats de VUL.

Les véhicules utilitaires légers sont détenus à 48% par des personnes physiques, et parmi le secteur privé, par de nombreuses micro- et petites entreprises. Comme le souligne la DGE ([Automobile : orienter la demande vers des véhicules propres](#), décembre 2025), les petites entreprises sont en retard dans l'électrification de leurs utilitaires par rapport aux grandes entreprises. Même lorsque le passage à l'électrique s'avère rentable grâce aux économies d'énergies, ces acteurs font face à des problèmes de trésorerie pour financer l'achat d'un utilitaire électrique et l'installation d'une borne de recharge. Les grandes entreprises disposent de moyens financiers plus importants pour avancer ces coûts, et trouvent une rentabilité au cours de l'utilisation des véhicules.

Augmenter la prime CEE pour tous les acteurs de manière indifférenciée représenterait un coût d'environ 300 millions d'euros pour le dispositif, qui par ailleurs supporte le coût du bonus écologique et du leasing social pour les ménages, mais aussi ceux de la rénovation énergétique des bâtiments, de la décarbonation de l'industrie, et d'autres actions d'économie d'énergie. Réserver des aides bonifiées aux petits acteurs coûterait deux fois moins cher, et accélérerait l'électrification des flottes qui rencontrent le plus de difficultés.

Une piste plus exploratoire serait d'étudier un **financement basé sur l'usage réel des véhicules** : en échange d'un engagement à rouler dans le cadre de sa pratique professionnelle, l'acquéreur accède à une subvention lors de l'achat de son véhicule, qu'il rembourse au fur et à mesure de son utilisation. Pour ce faire, le remboursement du véhicule pourrait être intégré au prix de la recharge, permettant à l'acquéreur de rembourser son véhicule grâce à ses économies d'énergie. Un tel système reposerait sur un suivi de l'usage du véhicule via son ordinateur de bord et/ou une offre intégrée véhicule + borne de recharge à domicile, proposée par une collaboration entre banque ou société de leasing et opérateur de recharge.