



PROJET DE RÈGLEMENT EUROPÉEN DE VERDISSEMENT DES FLOTTES : LES ENTREPRISES EUROPÉENNES POURRAIENT ÊTRE SOUMISES À DES OBJECTIFS DE VERDISSEMENT OBLIGATOIRES. QUELS IMPACTS POUR CES ENTREPRISES ET POUR LA DÉCARBONATION DU PARC AUTOMOBILE ?

Entretien avec marie-laure soulaine, Directrice Affaires Publiques Europe d'Arval

Les flottes d'entreprise représentent plus de la moitié des immatriculations de véhicules neufs en Europe. Elles constituent donc un levier essentiel pour atteindre les objectifs climatiques européens et accélérer la diffusion des véhicules électriques sur le marché de l'occasion.

Le verdissement des flottes se situe au croisement des enjeux climatiques (réduction des émissions du transport routier), industriels (soutien à la filière automobile européenne), énergétiques (diminution de la dépendance aux énergies fossiles), économiques (maîtrise du coût total de la mobilité pour les entreprises) et sociaux (développement d'un marché de l'occasion électrique accessible aux ménages).

Introduction

Parmi les objectifs poursuivis par l'Union européenne on peut citer trois objectifs majeurs : réduire de 55 % les émissions de gaz à effet de serre d'ici 2030 (Fit for 55), atteindre la neutralité climatique en 2050 et mettre fin à la vente de véhicules thermiques neufs à partir de 2035.

Pour y parvenir, l'Union s'appuie notamment sur le renforcement des normes d'émissions de CO₂ imposées aux constructeurs automobiles et sur le développement des infrastructures de recharge. Du côté de la demande, la Commission européenne a présenté un projet de règlement le 16 décembre dernier dans lequel les États membres doivent atteindre des objectifs de verdissement des flottes des grandes entreprises localisées sur leurs territoires entre 2030 et 2035.

Ce débat s'inscrit dans un contexte politique marqué par la recherche d'un nouvel équilibre entre ambition climatique, compétitivité industrielle et simplification réglementaire, notamment depuis la publication des rapports Draghi et Letta.

Deux approches s'opposent aujourd'hui : une logique de quotas et d'obligations, et une approche privilégiant les incitations économiques et fiscales.

Filiale de BNP Paribas, Arval est l'un des leaders européens de la location longue durée et de la gestion de flottes automobiles et son ambition s'agissant de l'électrification des flottes de ses clients est d'atteindre 400.000 véhicules électriques à fin 2026. A ce titre, cet entretien avec Marie-Laure Soulain, Directrice des Affaires Publiques Europe, nous apporte un regard précieux pour la compréhension du sujet.

Confrontations Europe (C.E.) : Depuis la publication du rapport Draghi, la priorité européenne semble davantage orientée vers la compétitivité, la simplification réglementaire et le soutien à l'industrie. Dans ce contexte, comment sont perçues les trajectoires obligatoires d'électrification fixées aux flottes d'entreprise ?

Marie-Laure Soulain (M-L. S.) : Le risque serait de faire de la transition un facteur d'incertitude pour les entreprises plutôt qu'un facteur favorisant leur transformation et leur compétitivité. Les entreprises peuvent être des accélérateurs puissants, mais elles ne peuvent pas absorber seules la complexification de la réglementation, la volatilité des prix de l'énergie, l'imprévisibilité des valeurs de revente des véhicules électriques et les incertitudes liées aux ruptures technologiques et aux infrastructures de recharge. Une flotte d'entreprise est un outil de production : véhicules de service, utilitaires, déplacements professionnels, livraison du dernier kilomètre ... Si l'on veut accélérer la décarbonation sans fragiliser les entreprises, il faut des incitations lisibles dans la durée, une fiscalité cohérente, des trajectoires compatibles avec les infrastructures disponibles et une méthode normative fondée sur l'efficience plutôt que sur l'empilement d'obligations.

C. E. : Les flottes d'entreprise sont aujourd'hui au cœur des réflexions de la Commission européenne. Pourquoi ce segment est-il devenu un levier aussi stratégique dans la décarbonation du transport routier ?

M-L. S. : Les flottes d'entreprise sont stratégiques parce qu'elles représentent une part très importante des immatriculations de véhicules neufs : en Europe, parmi les 11 millions de véhicules nouvellement immatriculés chaque année, environ 60 % le sont par des entreprises [1]. Les véhicules professionnels répondent à des besoins opérationnels quotidiens et parcourent donc généralement beaucoup plus de kilomètres que les véhicules des ménages. Par conséquent, les entreprises renouvellent leurs véhicules plus rapidement que les particuliers (en France l'âge moyen d'un véhicule professionnel est de 7 ans quand celui d'un ménage est de 13 ans [2]).

Elles jouent donc un rôle d'« early adopters » : elles permettent d'introduire plus vite des véhicules électriques dans le parc roulant et, après quelques années, d'alimenter le marché de l'occasion. Mais il serait excessif d'attendre des entreprises qu'elles portent seules la transition, car l'adoption massive dépend aussi des ménages, qui achètent principalement leurs véhicules sur le marché de l'occasion, où se jouera l'adoption de masse du véhicule électrique [3]. Les flottes professionnelles peuvent créer une première vague de véhicules électriques récents, mais encore faut-il que ces véhicules trouvent ensuite des acheteurs particuliers sur le marché de l'occasion. Or, les ménages manquent encore de confiance dans les véhicules électriques d'occasion. Ils ne disposent pas de suffisamment de transparence sur l'état de la batterie, trouvent parfois des véhicules électriques de dernière génération à un prix similaire sur le marché du neuf et ne disposent pas du budget nécessaire pour acheter des véhicules électriques d'occasion dont le prix (même après une trop rapide dépréciation) reste encore au-dessus du budget moyen des ménages. Une transition réussie doit intégrer l'ensemble de la chaîne : constructeurs, loueurs, entreprises utilisatrices, salariés, ménages acheteurs (de véhicules d'occasion et de véhicules neufs), financeurs et infrastructures de recharge. Sans cette approche systémique, on risque de déplacer le problème plutôt que de le résoudre.

C. E. : La Commission européenne réfléchit à la mise en place d'objectifs contraignants pour l'électrification des flottes d'entreprise. Le principe de quotas vous paraît-il être le bon outil ?

M-L. S. : Les quotas peuvent donner un signal politique, mais ils ne constituent pas nécessairement le bon outil. Forcer l'acquisition de véhicules électriques au-delà de la demande réelle, en particulier lorsque les conditions de marché nécessaires ne sont pas présentes, peut fragiliser les entreprises, ralentir le renouvellement des flottes et par conséquent la bascule vers l'électrique. Cela peut également peser négativement sur les valeurs de revente des véhicules électriques et par conséquent renchérir les loyers. Par ailleurs, les entreprises ne sont pas toutes égales face aux possibilités de verdissement. Fixer des quotas obligatoires peut fragiliser certains secteurs déjà en tension en ajoutant des contraintes opérationnelles à un environnement économique déjà complexe pour ces derniers. Cela crée un enjeu de compétitivité très concret pour ces entreprises.

L'expérience des pays européens les plus avancés dans l'électrification [4] montre jusqu'à présent une constante : leur transition s'est construite dans la durée, à travers des mesures incitatives stables, prévisibles et non contraignantes et des investissements constants au profit du déploiement de la recharge.

Le risque des quotas est de cibler la partie la plus visible du marché — les immatriculations neuves des entreprises — sans traiter les véritables freins. Une politique publique efficace devrait d'abord sécuriser ces conditions d'adoption et être préalablement évaluée selon un principe d'efficience : quels bénéfices climatiques réels, pour quels coûts économiques et opérationnels ? En l'absence de conditions de marché suffisamment solides, le risque est de confondre accélération des immatriculations des véhicules électriques neufs et décarbonation réelle. La France en offre aujourd'hui une illustration préoccupante. Depuis l'instauration, en mars 2025, de sanctions pécuniaires en cas de non-respect de quotas obligatoires de verdissement pour les entreprises - une exception en Europe - les immatriculations de véhicules électriques neufs ont progressé. Cette hausse a d'ailleurs également été portée par la réforme des avantages en nature. Mais dans le même temps, le vieillissement du parc professionnel et des ménages s'est accéléré. Or, un parc automobile professionnel vieillissant signifie une décarbonation ralentie [5].

C. E. : Dans sa proposition, la Commission vise les véhicules immatriculés au nom des grandes entreprises, est-ce pertinent pour atteindre l'objectif poursuivi ?

M-L. S. : C'est effectivement l'un des points problématiques de la proposition. Le texte est présenté comme visant les grandes entreprises et leurs flottes, mais son périmètre repose sur un critère d'immatriculation des véhicules auprès des registres nationaux plutôt que sur l'usage réel du véhicule. Autrement dit, ce qui compte dans la proposition de la Commission n'est pas l'entreprise qui utilise le véhicule au quotidien, mais l'entité au nom de laquelle il est immatriculé. Or, dans la plupart des États membres, lorsqu'un véhicule est loué, il est immatriculé au nom de la société de location. Cela signifie que des véhicules utilisés par des PME, des TPE, des entrepreneurs individuels, ou des particuliers, pourraient être indirectement inclus dans le champ du texte dès lors qu'ils sont loués par l'utilisateur final auprès d'une société de location (de longue durée ou en crédit-bail par exemple).

Le temps des transitions monétaires est un temps long ; il relève de la « dynamique grandiose » de Schumpeter. Il a fallu au moins vingt ans pour que le dollar remplace la livre sterling comme « la » monnaie de réserve par excellence. Je prédis que dans dix ans, le duopole asymétrique dollar/euro aura laissé la place à une triade dollar/yuan/euro, avec des phénomènes de rééquilibrage des parts de marché. Supposons, hypothèse d'école dont la probabilité d'occurrence est proche de zéro, mais qui facilite le raisonnement, que, dans cette triade, les parts de marché des trois devises soient égales, chacune valant $1/3$. Le SMFI délivrerait-il alors, en comparaison avec aujourd'hui, moins d'instabilité financière ? Nous n'en savons rien.

Les conséquences de ce périmètre élargi seraient importantes. Les sociétés de location concernées devraient adapter leurs offres pour respecter les objectifs de verdissement, ce qui pourrait limiter la disponibilité de certains véhicules thermiques ou hybrides pour leurs clients, y compris lorsque ces clients ne sont pas eux-mêmes de grandes entreprises. Pour les PME, les TPE ou même les particuliers, l'effet ne serait donc pas une obligation directe ni un risque d'amende, mais une réduction du choix de véhicules et une hausse des loyers.

En France, ce sujet a été identifié par le législateur qui a centré le périmètre d'applicabilité de la loi sur les entreprises qui choisissent et utilisent les véhicules en question (et non sur les propriétaires non-usagers).

C. E. : Un autre point du texte concerne l'article 4, qui limiterait fortement les soutiens financiers publics aux véhicules d'entreprise à partir de 2028. Quelles seraient les conséquences de cette disposition sur la fiscalité des flottes européennes ?

M-L. S. : L'article 4 est effectivement un point très sensible du projet. Il prévoit qu'à partir de 2028, les États membres ne pourront plus accorder de soutien financier public aux véhicules d'entreprise qui ne seraient pas zéro émission ou à faibles émissions, ni conformes au critère « Made in Europe ».

Sur le principe, l'objectif est compréhensible : éviter que l'argent public continue de soutenir des véhicules fortement émetteurs. Mais le concept de « soutien financier » est encore imprécis et pourrait inclure (comme suggéré par certains acteurs) les dispositifs fiscaux applicables aux véhicules de société tels que les règles de déductibilité des amortissements. Dans ce cas, l'article 4 pourrait remettre en cause une grande partie des régimes fiscaux nationaux applicables aux flottes d'entreprise dès 2028.

Le risque serait de créer une rupture brutale dans les régimes fiscaux applicables aux flottes européennes d'entreprises ce qui ne manquerait pas de créer une forte instabilité pour les entreprises. Si les entreprises ne savent pas quel sera le cadre fiscal applicable à leurs flottes, elles pourraient choisir de retarder leurs décisions. Cela irait à l'encontre de l'objectif recherché.

Au sein d'Arval, nous soutenons l'objectif de réorienter les incitations publiques vers les véhicules les moins émetteurs. Mais nous pensons que cela doit se faire de manière progressive, lisible et compatible avec les réalités nationales. Une disposition trop large, trop rapide ou trop imprécise risque de produire l'effet inverse : moins de visibilité, moins d'investissement et une transition ralentie.

C. E. : L'un des arguments avancés par les défenseurs du verdissement des flottes est qu'il permettrait d'alimenter rapidement le marché de l'occasion en véhicules électriques. Y a-t-il un lien entre électrification des flottes professionnelles et accès des ménages aux véhicules électriques ?

M-L. S. : Sur le papier, le raisonnement paraît imparable : les sociétés achètent des véhicules neufs, renouvellent vite, puis alimentent l'occasion au profit des ménages qui pourront alors bénéficier d'un véhicule électrique moins cher. Mais dans les faits le marché automobile ne fonctionne pas comme un simple jeu de vases communicants entre le neuf et l'occasion. Comme sur tout marché, l'équilibre ne se décrète pas : il se construit lorsque l'offre trouve en face d'elle une demande réelle, prête à acheter un produit qui répond aux attentes et au pouvoir d'achat d'acheteurs confiants.

Or, depuis le début de leur mise sur le marché, les véhicules électriques souffrent d'une dépréciation de leur valeur de revente plus rapide que prévu. Cette situation peut sembler favorable à l'acheteur à court terme, mais elle fragilise non seulement la confiance des acheteurs dans la valeur du bien sur le moyen terme (un véhicule changera plusieurs fois de main au cours de sa vie) mais également le financement du neuf en renchérissant les loyers futurs.

Par ailleurs, comme évoqué précédemment, le marché de l'occasion électrique reste freiné par le manque de confiance des ménages, encore alimenté par des idées reçues sur le véhicule électrique que les pouvoirs publics n'ont pas suffisamment déconstruites par une communication claire et rassurante.

Il ne suffit donc pas d'augmenter l'offre : il faut aussi stimuler la demande en stabilisant les valeurs de revente des véhicules électriques et en renforçant la confiance des ménages dans le véhicule électrique d'occasion.

C. E. : On sait que les situations sont très différentes d'un État membre à l'autre. Certains pays disposent déjà d'infrastructures de recharge développées quand d'autres accusent un retard important. Fixer des objectifs contraignants peut-il porter ses fruits dans un contexte aussi hétérogène ?

M-L. S. : L'hétérogénéité des infrastructures de recharge sur le territoire européen est en effet très forte puisque plus de 56% de celles-ci se concentrent dans trois pays Européens [6]. Imposer des objectifs identiques à tous les acteurs européens serait difficilement pertinent dans un marché aussi hétérogène.

Les entreprises ne font pas face aux mêmes infrastructures, aux mêmes prix de l'énergie, aux mêmes usages, aux mêmes disponibilités de modèles, aux mêmes distances à parcourir ni aux mêmes niveaux de vie moyen selon les pays.

D'ailleurs les objectifs imposés aux États Membres ne sont pas les mêmes d'un pays européen à l'autre. Il existe en réalité 5 groupes de pays avec des trajectoires communes dans chaque groupe.

Différencier les objectifs selon les pays est donc une bonne chose, mais la Commission a principalement retenu le PIB par habitant pour définir les trajectoires nationales. Ce critère donne une indication du niveau de richesse des pays, mais il ne saurait suffire pour un calcul pertinent des trajectoires selon les réalités du terrain. De ce fait, de nombreux pays européens sont loin de pouvoir espérer atteindre les objectifs fixés. L'Italie en est un bon exemple : elle se voit fixer les mêmes objectifs de verdissement que la France car son niveau de richesse par habitant est proche de celui des Français. Cependant, avec un taux d'électrification beaucoup plus faible, l'Italie ne sera sans aucun doute pas en mesure d'atteindre les seuils fixés par la Commission car l'écart entre les objectifs fixés par la Commission et le niveau d'électrification du pays ne pourra pas être comblé en si peu de temps (2030 et 2035).

C. E. : Du point de vue des entreprises que vous accompagnez, quels sont aujourd'hui les principaux freins à l'électrification des flottes ?

M-L. S. : Pour les entreprises, l'électrification n'est pas seulement un choix de motorisation : c'est un projet de transformation. On constate que les principaux facteurs restent le coût, la recherche d'un véhicule répondant aux besoins opérationnels des entreprises et les objectifs de décarbonation. S'agissant du coût, beaucoup d'entreprises peuvent accepter un investissement initial plus élevé si elles disposent d'une visibilité sur les économies d'usage, les aides, la fiscalité, la recharge et la valeur de revente. Ce qui bloque souvent la décision, c'est l'incertitude : incertitude sur les règles qui sont de plus en plus complexes à comprendre et s'empilent les unes sur les autres, sur le coût de l'énergie et l'accessibilité de la recharge, sur les valeurs de revente et sur l'adéquation des véhicules aux usages réels.

C. E. : Le coût total de détention des véhicules électriques est souvent présenté comme un argument favorable à leur déploiement. Dans la pratique, ce raisonnement est-il aujourd'hui valable pour la majorité des entreprises ?

M-L. S. : Pour les véhicules particuliers d'entreprise, le coût total de détention (désigné usuellement par le terme « Total Cost of Ownership » ou encore « TCO ») des véhicules élec-

triques devient souvent compétitif. Mais cet avantage économique reste fragile. Le TCO des véhicules électriques est particulièrement sensible à deux facteurs majeurs : la stabilité des régimes fiscaux, qui peut être affectée par des évolutions nationales ou européennes, et la valeur de revente des véhicules. Préserver l'attractivité des véhicules électriques suppose donc de sécuriser le cadre fiscal applicable aux flottes et de soutenir un marché de l'occasion électrique plus fiable.

D'ailleurs les objectifs imposés aux États Membres ne sont pas les mêmes d'un pays européen à l'autre. Il existe en réalité 5 groupes de pays avec des trajectoires communes dans chaque groupe.

Il ne faut par ailleurs, pas oublier que certaines entreprises et de nombreux particuliers continuent de raisonner en termes de coût d'achat, et cette approche n'est pas favorable aux véhicules électriques.

C. E. : Quel rôle spécifique le leasing peut-il jouer dans l'accélération de la transition ?

M-L. S. : La location longue durée (leasing opérationnel avec services) joue un rôle essentiel dans l'accompagnement de cette transformation des flottes d'entreprises. Elle permet aux entreprises d'accéder à des véhicules récents sans immobiliser trop de capital, avec des loyers prévisibles et des services intégrés. Surtout, le loueur prend en charge le risque de valeur résiduelle, qui est particulièrement sensible pour les véhicules électriques. Pour une entreprise qui hésite à basculer vers l'électrique, cette capacité à lisser le risque est déterminante. Par ailleurs, comme dans toute transformation, l'accompagnement d'experts est fondamental. Les loueurs comme Arval aident leurs clients à analyser leurs usages pour identifier les modèles les plus adaptés, identifier, au sein des flottes, les utilisateurs dont l'usage est compatible avec une électrification, organiser la recharge, accompagner les conducteurs dans ce changement, décrypter la réglementation et la fiscalité applicable et suivre les coûts.

Il faut toutefois distinguer le rôle du loueur et la décision finale du client. Les loueurs comme Arval peuvent accompagner, conseiller... Mais la décision d'électrifier appartient à l'entreprise cliente, qui doit composer avec ses usages, ses contraintes budgétaires, ses collaborateurs et le cadre réglementaire et fiscal applicable. La société de location longue durée est donc un facilitateur. Elle ne saurait se substituer à ses clients décideurs.

C. E. : Quels sont, selon vous, les principaux choix politiques et économiques que l'Europe devra faire dans les prochaines années pour atteindre cet objectif ?

M-L. S. : L'électrification des flottes d'entreprise est sans nul doute le levier le plus efficace pour décarboner les flottes mais il n'est pas le seul. Grace au baromètre publié chaque année par l'Observatoire de la Mobilité d'Arval (Arval Mobility Observatory) [7] nous pouvons identifier les tendances en termes de mobilités des flottes. A l'horizon 2035 une flotte d'entreprise européenne décarbonée ne sera pas seulement une flotte composée de véhicules électriques. Ce sera une flotte optimisée : moins émettrice, mieux adaptée aux usages, intégrant davantage de véhicules électriques, de véhicules d'occasion et autonomes, de solutions de recharge, d'outils de suivi des émissions et de la consommation. Ce sera une flotte davantage connectée, notamment grâce à l'IA, pour maximiser l'utilisation des véhicules, mieux anticiper leur maintenance et maîtriser leurs coûts. Elle sera aussi plus ouverte à la mobilité partagée et reposera probablement davantage sur une combinaison entre le véhicule et d'autres formes de mobilités alternatives L'enjeu est d'atteindre la baisse réelle des émissions, pas uniquement de remplir des quotas.

Pour répondre à votre question sur les choix politiques les plus pertinents, il me semble que la réussite dépendra de la capacité de l'Europe à passer d'une logique de contrainte à une logique d'activation du marché. Il faudra accélérer les conditions favorables : véhicules abordables, recharge fiable, stabilité réglementaire, confiance dans l'autonomie et la durabilité des batteries dans le temps, transparence et stabilité des coûts de recharge et de l'énergie et stabilité des valeurs de revente. La transition sera possible si elle est à la fois environnementalement efficace, économiquement soutenable et socialement juste.

Notes de bas de page :

[1] [European Market Monitor Cars and Vans: January-December 2025 - International Council on Clean Transportation](#)

[2] [Janvier-2026-Vieillissement-du-parc-un-frein-a-la-competitivite-et-a-la-baisse-des-emissions.pdf](#)

[3] Selon le pays de l'UE, 75 % à 90 % des consommateurs n'achètent que des véhicules d'occasion : The used vehicle market for low-emission Light duty vehicles in Europe ([copyright Quantalyse BV](#))

[4] [Electrifying company cars? The effects of incentives and tax benefits on electric vehicle sales in 31 European countries - ScienceDirect](#)

[5] [Janvier-2026-Vieillissement-du-parc-un-frein-a-la-competitivite-et-a-la-baisse-des-emissions.pdf](#)

[6] [Infrastructure | European Alternative Fuels Observatory](#)

[7] [The Arval Mobility Observatory's Global Fleet and Mobility Barometer 2026 | COM](#)