

Étude exclusive Ifop pour Logivolt

En habitat collectif, la recharge devient le dernier verrou du passage à l'électrique pour 8 intentionnistes sur 10

L'intérêt pour l'électrique progresse plus vite que les infrastructures de recharge en habitat collectif : 45% des habitants sont déjà équipés ou envisagent d'acquérir un véhicule rechargeable, mais seuls 18% disposent aujourd'hui d'une solution dans leur immeuble.

A Paris, le 6 octobre 2026 – ***L'électrique s'impose progressivement dans l'esprit des Français. Mais cette évolution ne pourra devenir une réalité pour tous que si les conditions d'utilisation suivent, notamment dans les immeubles. C'est ce que montrent les résultats, dévoilés ce matin, de l'étude exclusive réalisée par l'Ifop pour Logivolt sur le rapport des Français vivant en habitat collectif à la recharge des véhicules électriques. Si l'intérêt pour les véhicules électriques rechargeables est désormais bien réel, la recharge reste une question déterminante au moment de passer à l'acte. En habitat collectif, le sujet n'est donc plus seulement de convaincre les Français de l'intérêt de l'électrique. Il est de leur permettre de savoir où, quand et comment ils pourront recharger leur véhicule au quotidien.***

Une image du véhicule électrique encore fragile

Le véhicule électrique bénéficie désormais d'une réelle dynamique, mais il demeure associé à plusieurs incertitudes. En effet, selon l'étude, **58 % des Français** vivant en habitat collectif déclarent avoir une bonne image du véhicule 100 % électrique, contre **74 % pour l'hybride rechargeable**. Le véhicule thermique reste donc encore le référentiel. Notamment, 80 % des répondants estiment qu'il est plus facile d'utiliser un véhicule électrique lorsqu'on vit en maison individuelle plutôt qu'en habitat collectif.

Mais les premiers freins à l'adoption restent surtout liés **au coût du véhicule** cité par 58 % des répondants, **au manque d'autonomie** cité par 42 %, et **aux incertitudes sur la durée de vie de la batterie** citées par 36 %.

Viennent ensuite les **freins liés aux conditions de recharge** :

- le **temps de recharge** est cité par 34 % des répondants,
- l'**absence de solution de recharge** à domicile par 33 %
- et le **manque de praticité des bornes en libre-service** par 30 %.

Au total, **67 % des répondants** citent au moins un frein directement lié aux bornes ou au temps de recharge. Ce chiffre atteint 73 % lorsque sont également pris en compte le coût de la recharge.

Pour autant, les entretiens qualitatifs menés au cours de l'étude montrent que ces inquiétudes sont davantage nourries par **un déficit d'information** et par des représentations héritées du véhicule thermique, que par une expérience négative réelle de l'électrique :

« J'avais des a priori en fait parce que bon j'aimais beaucoup les voitures. Je ne m'étais pas plus renseignée que ça sur les voitures électriques. » Sonia, participante au volet qualitatif

45 % des habitants sont déjà équipés ou intentionnistes, mais seulement 18 % disposent d'une solution de recharge dans leur immeuble

L'étude met surtout en évidence **un décalage** entre l'intérêt pour les véhicules rechargeables et les infrastructures disponibles pour accompagner leur adoption. On y apprend ainsi que **45 % des habitants en habitat collectif sont déjà équipés ou envisagent d'acquérir** un véhicule électrique ou hybride rechargeable. Pourtant, **seuls 18 % disposent d'une solution** de recharge dans leur immeuble ou leur résidence. L'habitat collectif concentre donc une part importante du potentiel de développement de l'électrique, sans disposer encore d'un niveau d'équipement à la hauteur des besoins.

Ce décalage pèse d'ailleurs directement sur la capacité des habitants à se projeter dans l'usage d'un véhicule rechargeable :

« C'est quand même la crainte aussi de se dire, nous on est en immeuble, il n'y a pas de bornes dans la résidence. Donc c'est de se dire : comment est-ce qu'on charge ? » Michel, participant au volet qualitatif.

Pour 88 % des intentionnistes, une recharge facilement accessible peut faire basculer le projet

La question de la recharge intervient donc très tôt dans le parcours d'achat :

- 53 % des intentionnistes y pensent avant même d'envisager l'achat du véhicule,
- 40 % l'intègrent au moment du choix du modèle.

Cette anticipation traduit une évolution du raisonnement des futurs acquéreurs. La question n'est plus uniquement de savoir s'ils souhaitent rouler à l'électrique, mais s'ils pourront l'utiliser sans bouleverser leur organisation quotidienne. Ainsi, **88 % des intentionnistes déclarent qu'une solution de recharge facilement accessible**, proche de leur logement, disponible et proposée à un coût attractif les inciterait à acquérir un véhicule électrique ou hybride rechargeable. Cette possibilité convaincrerait également 41 % des personnes qui n'envisagent pas encore de s'équiper. La recharge ne constitue donc pas nécessairement le premier déclencheur de l'intérêt pour l'électrique. En revanche, **elle devient un levier de conversion**, au moment où une opinion favorable doit se traduire par une décision d'achat, puis par un usage concret.

« Je voulais prendre un véhicule électrique mais le seul bémol, c'était l'histoire des bornes électriques dans mon quartier, il n'y en avait pas pour l'instant. Maintenant, il y a plusieurs bornes électriques en construction. C'est plutôt une excellente nouvelle parce que ça donne envie forcément d'avancer pour l'achat d'un véhicule électrique par la suite. » Alain, participant au volet qualitatif

Les bornes publiques rendent le véhicule électrique possible. La recharge à domicile le rend concret, au quotidien

En habitat collectif, **la recharge repose d'abord et avant tout sur les infrastructures publiques**, puisque les personnes équipées ou intentionnistes citent prioritairement les **bornes situées près du domicile (46%)**, **les bornes en libre-service** lors des déplacements, mais aussi les **parkings publics (33%)** ou encore **le lieu de travail (30%)** parmi les solutions de recharges privilégiées. Devant les bornes individuelles ou partagées au sein de leur parking (respectivement 28 et 26%)

Le réseau public joue donc un rôle crucial dans la réassurance des automobilistes et la visibilité du déploiement de l'écosystème électrique autour d'eux, mais ne supprime toutefois pas les contraintes du quotidien. En effet, parmi les personnes déjà équipées, **68 % déclarent encore rencontrer des contraintes d'anticipation et d'organisation liées à la recharge**. Les difficultés citées concernent notamment le temps de recharge, le nombre de bornes disponibles, les pannes, l'occupation des places par des véhicules thermiques et la lisibilité des tarifs, des applications et des moyens de paiement. La recharge publique rend donc l'usage possible, mais elle impose encore une posture active : rechercher une borne, vérifier sa disponibilité, anticiper le temps nécessaire et adapter son trajet.

À l'inverse, la recharge résidentielle permet d'intégrer le geste dans les routines quotidiennes, en réduisant notamment la dépendance au réseau public, la crainte de ne pas trouver de borne et la charge mentale liée à l'organisation des trajets.

« C'est du temps masqué. Je sais que quand on se dit qu'on va à la station essence, je vais à la station essence, je fais tout. Là, je range ma voiture, je la branche, je rentre chez moi, je fais à manger, je vais dormir. » Oriane, participante au volet qualitatif

Un intérêt réel pour l'équipement des immeubles, mais une mise en œuvre jugée complexe

Le faible niveau d'équipement des immeubles ne traduit pourtant pas un manque d'intérêt de la part des habitants : parmi les personnes disposant d'un parking non équipé, **46 % se déclarent intéressées par l'installation d'une solution de recharge**, et cette proportion atteint **73 % chez les intentionnistes**, qui sont directement confrontés à la nécessité de trouver une solution avant de passer à l'électrique.

Les principaux obstacles sont ainsi très concrets :

- le coût d'installation est cité par **49 %** des répondants,
- devant la nécessité d'obtenir l'accord de la copropriété citée par **36 %**,
- et les contraintes techniques citées par **34 %**.

Au total, **les freins liés au manque d'information et à la complexité** perçue des démarches concernent plus de **4 répondants sur 10** en habitat collectif.

« Ça m'est passé par la tête, mais je me suis dit que ça va être une galère, il faut que je voie la copropriété, etc. » Damien, participant au volet qualitatif.

L'enjeu ne semble donc plus simplement l'installation des bornes, mais l'accès à l'information, la lisibilité du financement et la simplification de la décision collective pour lever les derniers obstacles au déploiement de la recharge en habitat collectif.

Une offre collective à souscription individuelle largement plébiscitée

Dans ce contexte, le principe d'une offre de recharge collective proposée dans les immeubles, avec la possibilité pour chaque résident intéressé d'y souscrire individuellement, recueille **72 % d'avis favorables**. Cette proportion atteint même **89 % chez les intentionnistes** et **79 % chez les personnes déjà équipées**.

Ce modèle répond en effet à une double attente : il permet à l'immeuble d'anticiper l'évolution des usages et de disposer d'une infrastructure évolutive, tout en laissant la liberté à chacun de se raccorder selon ses besoins, et à son rythme.

« J'ai juste à me dire : je vais être raccordé et je paye. Donc oui, c'est beaucoup plus simple. », Michel, participant au volet qualitatif.

Pour Logivolt, les résultats de cette étude confirment la pertinence d'une approche qui associe infrastructure collective, simplicité de mise en œuvre et souscription individuelle.

« Pour que l'électricité devienne une solution de mobilité accessible à tous, la recharge doit s'adapter à tous les modes d'habitat. En immeuble, elle doit pouvoir être anticipée avant l'achat et s'intégrer naturellement au quotidien. C'est précisément le rôle d'une infrastructure collective, évolutive et accessible individuellement : lever les incertitudes et rendre l'usage de l'électricité simple, fiable et prévisible. La transition ne se joue donc pas uniquement dans l'offre automobile, mais aussi dans les parkings des immeubles, où se trouvent les conditions concrètes du passage à l'acte », déclare **Pierre Eymard, directeur général de Logivolt**.

« Ce que révèle finalement cette étude, c'est que la voiture électrique est sans doute en train de changer de statut. Elle était encore récemment perçue comme une innovation à laquelle il fallait adhérer ; elle tend désormais à devenir une possibilité concrète envisagée par une part importante de la population. Mais cette banalisation suppose que l'écosystème qui l'entoure se banalise lui aussi. La recharge ne peut rester une opération que l'on doit planifier : elle doit devenir un geste aussi évident que le stationnement lui-même. Le véritable enjeu est donc moins désormais de susciter l'intérêt pour l'électrique que de créer les conditions qui permettent de transformer cet intérêt en usage quotidien. », déclare **Frédéric Dabi, directeur général Opinion de l'Ifop**.

À propos de Logivolt

Logivolt est le tiers-investisseur de référence dédié au déploiement de la recharge de véhicules électriques dans l'habitat collectif. Créée en 2021, l'entreprise lève le frein de la recharge à domicile en finançant l'intégralité du coût des infrastructures collectives en habitat collectif. Sans aucun reste à charge pour les copropriétés ou les bailleurs, Logivolt permet aux résidents d'accéder à une solution clé en main simple, évolutive et pérenne. S'appuyant sur un réseau d'opérateurs référencés pour leur fiabilité technique, Logivolt a déjà gagné plus de 8 500 assemblées générales, représentant un potentiel de 620 000 places de parking raccordables. Pour soutenir ce déploiement massif, l'entreprise, filiale à 100 % de la Banque des Territoires (Groupe Caisse des Dépôts), dispose d'une capacité d'investissement de près de 500 millions d'euros.

En savoir plus : <https://logivolt.fr/>

Contacts presse – Agence LEON

amandine@agence-leon.fr – Amandine Tauzin – 06 83 88 82 55

marianne@agence-leon.fr – Marianne Felce-Dachez – 06 07 15 28 42