

# Marché mondial de l'automobile

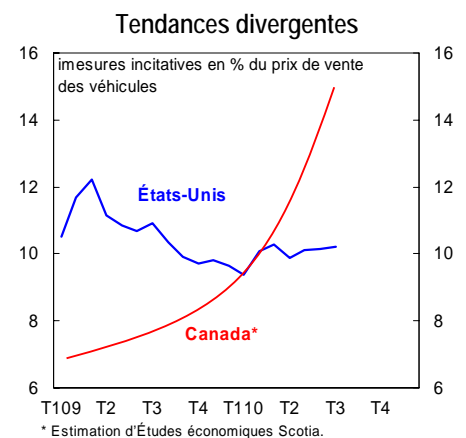


Carlos Gomes 416-866-4735  
carlos\_gomes@scotiacapital.com

## Changement de gamme sur le marché canadien de l'automobile

— *L'amélioration des mesures incitatives favorise l'achat de modèles plus grands et plus coûteux*

Les ventes mondiales d'automobiles sont tombées à un niveau inférieur à celui de juillet 2009, un ralentissement prononcé par rapport à la hausse de 16 % enregistrée au cours du premier semestre 2010. Ce repli s'explique par une chute à deux chiffres observée en Europe de l'Ouest, attribuable à l'expiration des programmes de mise à la casse. Hors d'Europe, les achats ont aussi commencé à se modérer, les volumes de ventes ayant progressé de seulement 9 % en glissement annuel le mois dernier, soit le gain le plus faible depuis l'été dernier. Les achats annualisés ont affiché une meilleure tenue aux États-Unis, ayant atteint 11,5 millions d'unités en juillet, contre 11,2 millions en moyenne durant le premier semestre 2010. La poussée des ventes au détail annualisées explique cette amélioration, celles-ci ayant grimpé à 9,2 millions d'unités en juillet, soit leur plus haut niveau depuis le programme de prime à la casse de l'an dernier, comparativement à 9,0 millions d'unités au deuxième trimestre et 8,6 millions au cours des premiers mois de 2010. L'augmentation des ventes au détail est un événement important pour l'industrie automobile, d'autant qu'elle s'est produite sans hausse marquée des dépenses au chapitre des mesures incitatives et sur fond de dégradation de la confiance des consommateurs et de maigre croissance de l'emploi.



La poussée des ventes et les stocks toujours faibles – 51 jours à la fin de juillet, soit bien moins que les 65 jours considérés comme la normale – ont incité les constructeurs à ajouter 76 000 unités à leurs calendriers de production nord-américains au troisième trimestre. Cette augmentation de la production, qui se chiffre à 2,5 %, fait suite à un bond de 6,5 % annoncé début juillet.

Au Canada, les ventes annualisées de véhicules ont progressé de 6 % sur un an pour s'établir à 1,65 million d'unités le mois dernier, ce qui a permis à plusieurs constructeurs d'inscrire leur plus haut volume pour un mois de juillet. Il s'agit de la deuxième reprise mensuelle consécutive depuis les faibles résultats enregistrés en mai, ce qui indique que les Canadiens sont de nouveau d'humeur à acheter une voiture.

### LES AUBAINES TIRENT LE MARCHÉ AUTOMOBILE CANADIEN À LA HAUSSE

Les ventes mondiales de voitures ont baissé pendant l'été. En revanche, au Canada, la solide croissance de l'emploi et l'amélioration des mesures incitatives, comme les programmes «prix employé pour tous», ont stimulé la demande de véhicules de remplacement, ce qui a contribué à propulser les ventes de véhicules neufs à leur plus haut niveau en près de trois ans. D'ailleurs, l'augmentation récente des achats de véhicules nous a amenés à réviser nos prévisions de ventes au Canada à la hausse pour tout l'exercice 2010 et à les faire passer de 1,525 à 1,565 million d'unités.

Les ventes annualisées d'automobiles et de véhicules utilitaires légers au Canada sont passées de seulement 1,48 million d'unités en mai à 1,62 million d'unités en juin et juillet, les volumes ayant été dopés par la création d'emplois plus forte que prévu – 43 000 par mois en moyenne ces derniers mois, soit un taux de croissance près de trois fois supérieur à celui du début de l'année 2010 – et par les mesures incitatives plus attrayantes offertes par la plupart des constructeurs.

En fait, selon Statistique Canada, les prix des véhicules neufs ont baissé de plus de 5 % depuis février, époque où Toyota a lancé sa campagne «Étiquettes rouges» dans l'espoir d'attirer les acheteurs et de compenser les effets de ses rappels massifs. Cependant, la majeure partie de ce déclin s'est produite en juin et juillet, mois durant lesquels les constructeurs nord-américains ont lancé leurs programmes «prix employé pour tous».

Contrairement aux attentes, l'amélioration des mesures incitatives a entraîné une hausse, et non une baisse, des prix de vente moyens des véhicules, les Canadiens en ayant profité pour acheter des modèles plus grands et plus coûteux. **Les prix de vente des**

### Études économiques Scotia

Scotia Plaza, 40, rue King Ouest, 63<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario) Canada M5H 1H1  
Tél. : 416-866-6253 Téléc. : 416-866-2829  
Courriel : scotia\_economics@scotiacapital.com

Le présent document est préparé par Études économiques Scotia, comme ressource pour les clients de la Banque Scotia et de Scotia Capital. Bien que les données présentées ici proviennent de sources présumées fiables, la Banque Scotia ou Scotia Capital Inc. ainsi que leurs employés dérogent toute responsabilité quant à l'exactitude des renseignements, des analyses et des prévisions qui y sont exposés.



**véhicules neufs ont grimpé de 5 % depuis le début de l'année, la plus forte augmentation depuis celle de 1996**, survenue après la faiblesse du marché automobile qui avait marqué la première moitié des années 1990. Par exemple, même si Statistique Canada annonce que les mesures incitatives ont fait baisser les prix des véhicules neufs de 1 % en juin, les prix de vente réels ont bondi de presque 2 % durant le mois, car les consommateurs ont délaissé les petites cylindrées au profit de véhicules plus coûteux comme les véhicules utilitaires légers.

En particulier, sous l'effet des programmes «prix employé pour tous» et d'autres mesures incitatives, les ventes annualisées de véhicules utilitaires légers ont atteint le chiffre record de 930 000 unités (+25 % sur 12 mois) en juin et juillet, ce qui dépasse de loin le sommet précédent de 830 000 unités inscrit au milieu de 2007. Les camionnettes – segment qui fait l'objet des mesures incitatives les plus généreuses, les rabais au comptant dépassant 9 000 \$ sur certains modèles, soit presque 30 % du PDSF – ont tiré le rebond, leurs ventes s'étant accrues de presque 40 % depuis le début de l'année.

En revanche, les Canadiens se détournent des petites cylindrées, les volumes de ce segment ayant baissé de 2 % en glissement annuel en juillet. Les petites cylindrées dominent généralement le marché canadien, puisqu'elles représentent un tiers des ventes totales d'automobiles et de véhicules utilitaires légers. Or, leur part est tombée à moins de 29 % depuis le début de l'année – le plus bas niveau en plus de 10 ans – comparativement au sommet de 35 % qu'elle avait atteint en 2008, lorsque le prix moyen de l'essence était 1,20 \$ le litre partout au Canada.

Non seulement les Canadiens achètent davantage de véhicules utilitaires légers, mais ils sont également plus nombreux à opter pour les voitures intermédiaires – telle la Ford Fusion, modèle le plus vendu dans ce segment. Les achats de ces modèles ont grimpé de 6 % depuis le début de 2010 et accaparent désormais 21 % du marché canadien de l'automobile, contre seulement 19 % l'an dernier. Une des raisons de ce changement d'attitude est que les mesures incitatives offertes par les

constructeurs sur les modèles intermédiaires valent jusqu'à 1 000 \$ de plus que celles offertes sur les petites cylindrées.

**Nous nous attendons à ce que la hausse des mesures incitatives observée cet été soit plus modérée dans les prochains mois, compte tenu de l'évolution fort différente de la situation aux États-Unis, où les constructeurs automobiles – en particulier ceux qui sont établis à Detroit – ont réduit leurs mesures incitatives.** Selon les données du secteur, ces dernières ont diminué de 4 % depuis le début de l'année, surtout dans le segment des véhicules utilitaires légers. En moyenne, nous estimons que les mesures d'incitation à l'achat d'un véhicule neuf aux États-Unis ont baissé pour se fixer à environ 10 % du prix de vente, alors qu'elles étaient de plus de 12 % début 2009. Au Canada, ces mesures vont de 10 % du PDSF pour les petites cylindrées à presque 30 % pour les véhicules utilitaires légers, niveaux qui ne pourront à l'évidence être maintenus très longtemps.

Malgré la baisse des mesures incitatives, nous pensons que l'amélioration des perspectives d'emploi, après une sévère récession, favorisera à plus long terme une modeste progression des ventes. Au Canada, la demande de véhicules de remplacement ne représentait plus que 6 % du parc automobile l'an dernier, contre 7 % en moyenne au cours des 10 dernières années. Le nombre de véhicules d'au moins neuf ans en circulation au pays a par conséquent grimpé de presque 80 000 l'an dernier pour atteindre 8,6 millions, un record, alors que beaucoup de ces véhicules mériteraient d'être remplacés. En outre, même si les constructeurs réduisent leurs mesures incitatives, nous nous attendons à ce qu'ils maintiennent leurs prix au cours de la nouvelle année modèle, ce qui soutiendra les volumes de l'industrie et favorisera une segmentation plus classique du marché. Nous prévoyons que les ventes au Canada totaliseront 1,59 million d'unités en 2011, ce qui se rapproche de la moyenne de la dernière décennie. En revanche, malgré une certaine amélioration l'an prochain, les volumes aux États-Unis demeureront inférieurs de 20 % à la moyenne de ces 10 dernières années.

### Perspectives de ventes internationales d'automobiles

	<u>1990-1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001-2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010p</u>
	(Millions d'unités)					
<b>TOTAL</b>	<b>39,20</b>	<b>46,64</b>	<b>49,53</b>	<b>52,17</b>	<b>50,91</b>	<b>54,19</b>
<b>Amérique du Nord*</b>	<b>16,36</b>	<b>19,77</b>	<b>19,36</b>	<b>15,85</b>	<b>12,68</b>	<b>13,92</b>
Canada	1,27	1,55	1,61	1,64	1,46	1,57
États-Unis	14,55	17,35	16,71	13,19	10,40	11,50
Mexique	0,54	0,87	1,04	1,02	0,82	0,85
<b>Europe de l'Ouest</b>	<b>13,11</b>	<b>14,75</b>	<b>14,57</b>	<b>13,54</b>	<b>13,62</b>	<b>12,25</b>
Allemagne	3,57	3,38	3,29	3,09	3,81	3,05
<b>Europe orientale</b>	<b>1,18</b>	<b>2,38</b>	<b>2,54</b>	<b>4,01</b>	<b>3,01</b>	<b>3,25</b>
Russie	0,78	1,03	1,42	2,73	1,47	1,69
<b>Asie</b>	<b>6,91</b>	<b>7,85</b>	<b>10,82</b>	<b>15,07</b>	<b>17,68</b>	<b>20,49</b>
Chine	0,33	0,61	2,56	5,04	7,31	8,77
Inde	0,31	0,60	0,81	1,20	1,46	1,82
<b>Amérique du Sud</b>	<b>1,64</b>	<b>1,89</b>	<b>2,24</b>	<b>3,70</b>	<b>3,92</b>	<b>4,28</b>
Brésil	0,94	1,17	1,40	2,23	2,48	2,77

\*Comprend les camions légers.