

POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

Le marché automobile canadien en profond déséquilibre : la pression sur les prix s'accroît

Par Hélène Bégin, économiste principale

L'année 2021 s'annonçait excellente pour le secteur de l'automobile après la chute des ventes encaissée au début de la pandémie. La détérioration sans précédent de l'économie au printemps 2020 a alors refroidi la demande de véhicules, mais les effets se sont dissipés rapidement. L'an dernier, les acheteurs étaient sans contredit au rendez-vous, mais les problèmes d'approvisionnement ont ralenti les ventes des concessionnaires au pays. Les délais de vente se sont allongés et la hausse des prix a été particulièrement forte pour certains modèles de véhicules, autant neufs qu'usagés. Cette situation de surchauffe sera-t-elle bientôt résorbée? Tout dépendra si l'offre parvient à amorcer un retour à la normale. Pour l'instant, les indicateurs concernant la production et les inventaires affichent peu de signes d'amélioration tandis que la demande reste forte.

Retour sur 2021 : les ventes augmentent malgré tout

La pénurie mondiale de semi-conducteurs a fortement ralenti la production d'automobiles l'an dernier. Cela a provoqué une rupture de stock de plusieurs modèles et marques de véhicules neufs, allongeant les délais de livraison de quelques semaines et même de plusieurs mois dans de nombreux cas. En dépit de ces contraintes, le nombre de véhicules neufs vendus a augmenté de 6,6 % l'an dernier au Canada. Quatre provinces ont même enregistré une hausse de 10 % et plus, dont le Québec (tableau 1).

Cette amélioration constituait toutefois un certain rattrapage par rapport à la chute encaissée en 2020. La première année de la pandémie a été marquée par l'effondrement des ventes au début du printemps, suivi d'une récupération rapide complétée en l'espace de quelques mois (graphique 1). Un an plus tard, les problèmes d'approvisionnement ont ralenti les ventes des concessionnaires. Celles-ci auraient pu être nettement plus élevées en 2021, puisque la forte demande des acheteurs n'a pu être entièrement comblée. Ceux-ci ont été confrontés à un niveau d'inventaire insuffisant et des délais inhabituels concernant la disponibilité de plusieurs types de véhicules.

TABLEAU 1

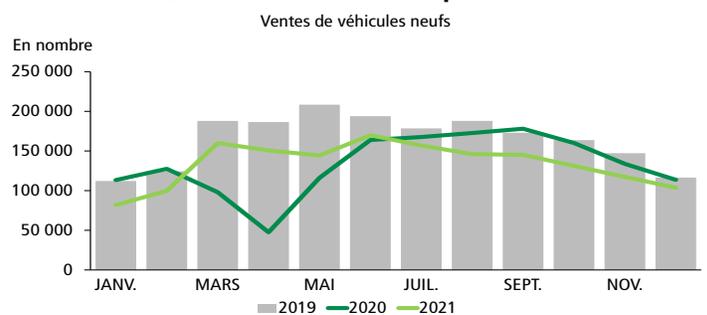
Nombre de véhicules neufs vendus au Canada

PROVINCES	2020	2021	VARIATION EN %
Colombie-Britannique	167 561	185 637	10,8
Alberta	180 959	193 622	7,0
Saskatchewan	41 474	42 559	2,6
Manitoba	45 573	47 893	5,1
Ontario	629 898	650 100	3,2
Québec	364 465	400 844	10,0
Nouveau-Brunswick	33 645	36 726	9,2
Île-du-Prince-Édouard	7 083	7 987	12,8
Nouvelle-Écosse	39 540	44 383	12,2
Terre-Neuve-et-Labrador	27 190	28 647	5,4
Total Canada	1 537 388	1 638 398	6,6

Sources : DesRosiers Automotive Consultants Inc. et Desjardins, Études économiques

GRAPHIQUE 1

Les ventes de véhicules neufs au Canada sont encore sous le niveau de 2019, soit avant le début de la pandémie



Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Le début de 2022 au ralenti

En janvier et en février 2022, moins de véhicules neufs ont été vendus au pays par rapport à la même période de 2021. Les mesures restrictives en vigueur dans plusieurs provinces en raison de la vague Omicron ont probablement retardé plusieurs achats. Ces deux mois ne sont pas habituellement les plus actifs pour les ventes, de sorte que l'année pourrait quand même se conclure positivement, dans la mesure où les inventaires de véhicules neufs remontent un peu. Comme nous le verrons plus loin, il faudra probablement patienter encore quelques trimestres avant que la production renoue avec une bonne cadence. Les contraintes se sont accentuées au début de 2022, de sorte que plusieurs usines nord-américaines tournent au ralenti. Dans l'immédiat, la fabrication de véhicules demeure limitée compte tenu de la rareté de certaines pièces, notamment les semi-conducteurs.

Ruée vers les véhicules usagés

La forte demande de véhicules neufs qui n'a pu être comblée en 2021, en raison des problèmes d'approvisionnement des concessionnaires et des délais de livraison allongés, s'est rapidement répercutée sur le marché secondaire (encadré). L'inventaire de véhicules usagés a toutefois été, lui aussi, insuffisant pour répondre aux besoins des acheteurs. Les ventes des concessionnaires ont tout de même progressé un peu en 2021. Les détaillants de véhicules neufs ont été avantagés puisque leur stock de véhicules usagés a été alimenté par la formule d'échange à l'achat ou par les retours de location. Les concessionnaires indépendants de véhicules usagés, n'ayant pas cette possibilité pour bâtir leurs inventaires, ont vu leurs ventes à peine augmenter en 2021. Le niveau de celles-ci est demeuré bien en deçà de celui de 2019, soit avant la pandémie.

Les statistiques récentes du marché du véhicule d'occasion pour le Canada et la plupart des provinces ne sont pas encore disponibles. Les résultats d'un sondage effectué par DesRosiers Automotive Consultants auprès des deux types de concessionnaires automobiles en Ontario constituent toutefois un bon baromètre. Selon l'enquête, les ventes des concessionnaires indépendants ont augmenté plus lentement que celles des concessionnaires franchisés l'an passé (graphique 2). Le sondage

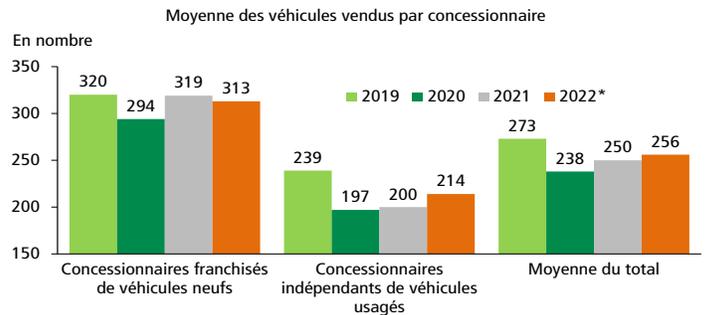
ENCADRÉ

Importance du marché des véhicules usagés

Le nombre de véhicules neufs vendus au Canada chaque année représente environ 40 % du marché et près de 60 % sont des véhicules usagés, selon la firme DesRosiers Automotive Consultants. Les ventes peuvent être effectuées par l'entremise des concessionnaires de véhicules automobiles neufs, par des concessionnaires indépendants spécialisés dans les véhicules d'occasion et également par le biais de ventes directes entre les particuliers. Chacune des catégories compte pour environ le tiers du nombre de véhicules usagés vendus au pays annuellement.

GRAPHIQUE 2

Ventes de véhicules usagés des concessionnaires en Ontario



* Sondage sur les prévisions de ventes.

Sources : DesRosiers Automotive Consultants Inc. et Used Car Dealers Association Of Ontario

permet aussi d'établir un pronostic pour 2022 : le niveau des ventes devrait être semblable à celui de l'année précédente, mais il restera sous le niveau de 2019 en raison du manque de véhicules usagés.

La Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ) compile les ventes de véhicules d'occasion effectuées à la fois par les concessionnaires et celles directement entre particuliers dans la province. Au total, 1 272 811 transactions ont été enregistrées l'an passé. Il s'agit d'une hausse de 4,1 % par rapport à 2020. Le niveau de 2021 est toutefois inférieur de 2,5 % à celui de 2019, soit juste avant la pandémie. Selon la SAAQ, environ 45 % des ventes de véhicules usagés sont effectuées sans intermédiaire et 55 % sont conclues par le biais d'un commerçant au Québec.

Pression sur les prix du neuf : moins d'incitatifs financiers

L'offre limitée de véhicules neufs à vendre jumelée à la forte demande a entraîné une hausse rapide des prix. Selon les chiffres de [J.D. Power](#), qui compile les transactions des concessionnaires automobiles¹, les Canadiens ont déboursé, en moyenne, environ 15 % de plus pour l'achat d'un véhicule neuf en 2021, soit 42 500 \$ comparativement à 36 500 \$ en 2020.

Le prix des voitures, dont la popularité diminue depuis quelques années en faveur des véhicules de plus grande taille, a toutefois augmenté moins rapidement. Le prix des camions légers, des fourgonnettes et des véhicules utilitaires sport (VUS) a grimpé davantage, compte tenu de la demande plus forte et de la baisse de production importante de certains modèles. Pour la première fois en 2021, cette catégorie a franchi le cap de 80 % du total des véhicules automobiles neufs vendus au Canada. L'engouement plus marqué pour ce type de véhicules, plus dispendieux que les voitures, contribue à gonfler le prix moyen.

Les incitatifs financiers moins généreux offerts aux consommateurs expliquent en bonne partie la forte

¹ En 2021, les statistiques étaient basées sur 45 843 transactions au Québec et 258 874 transactions à travers le Canada.

augmentation des prix des véhicules neufs. La moyenne de ces incitatifs est passée de 5 900 \$ à 4 200 \$ par véhicule de 2020 à 2021, soit une baisse de 28,8 % d'après J.D. Power.

Selon cette source, les concessionnaires dégagent ainsi une meilleure marge de profit sur la vente de véhicules. Celle-ci a atteint 2 600 \$ en moyenne au Canada en 2021, soit environ 30 % de plus qu'en 2020. Au Québec, l'augmentation annuelle de la marge frise les 30 % et le niveau se situait à 2 713 \$ en moyenne en 2021.

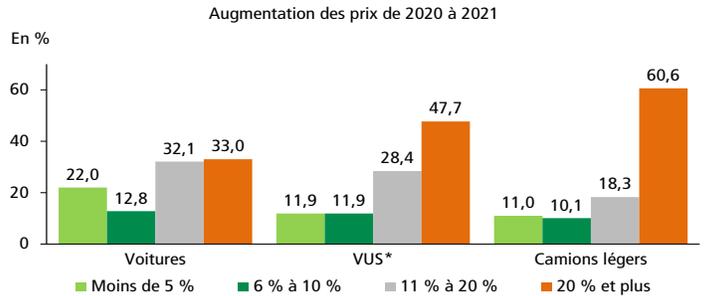
Outre la réduction des incitatifs financiers, les faibles inventaires contribuent aussi à réduire les coûts des concessionnaires et à dégager plus de profits. Moins de véhicules dans la cour implique des économies en primes d'assurance, en frais d'entretien et de déneigement l'hiver. S'ajoute aussi une réduction importante des coûts de financement des véhicules invendus étant donné que les stocks sont excessivement bas. Bref, les concessionnaires sont gagnants à plusieurs niveaux, même si les ventes sont plus limitées dans le contexte actuel.

Les prix des véhicules usagés grimpent aussi

La pression sur les prix du marché du véhicule neuf a vite débordé vers celui des véhicules d'occasion. Selon J.D. Power, le prix moyen des véhicules d'occasion vendus par un concessionnaire au Canada a augmenté de 7,4 % et s'établit en 2021 à 25 727 \$. Au Québec, la moyenne se chiffre à 21 200 \$. Le prix des voitures de passagers a augmenté moins rapidement que les autres types de véhicules, soit généralement entre 10 et 20 % par rapport aux autres types de véhicules. Selon DesRosiers Automotive Consultants, les prix des VUS usagés ont grimpé de plus de 20 % pour une part importante des ventes. Ce fut aussi le cas pour plus de la moitié des camions légers (graphiques 3 et 4). Leur production a été davantage ralentie par la pénurie de semi-conducteurs, ce qui a fait chuter les inventaires, provoquant ainsi une hausse plus rapide des prix autant dans le marché du véhicule neuf que celui d'occasion. Les longs délais de vente ont obligé les acheteurs à se tourner vers les véhicules usagés. Pour certains modèles et marques de véhicules, le niveau des prix dans

GRAPHIQUE 4

Concessionnaires indépendants de véhicules d'occasion en Ontario



* Véhicules utilitaires sport.

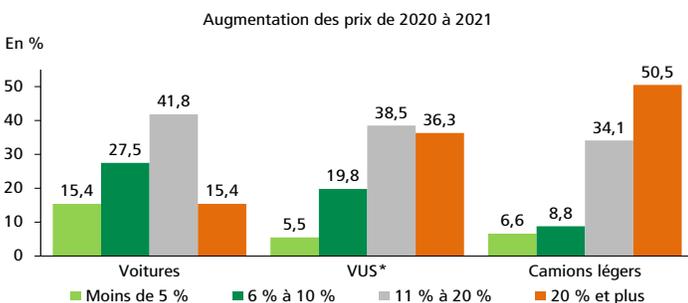
Sources : DesRosiers Automotive Consultants Inc. et Used Car Dealers Association of Ontario

l'usagé est même devenu supérieur à celui du marché du véhicule neuf.

La pression sur les prix du marché du neuf et de l'usagé devrait persister tant que l'offre de véhicules demeurera restreinte. Pour l'instant, le niveau des inventaires des détaillants continue de diminuer au Canada (graphique 5). Aux États-Unis, l'inventaire de véhicules usagés s'est affaibli à nouveau à la fin de 2021, mais une timide remontée est survenue pour les véhicules neufs. Au total, les stocks américains se sont stabilisés au dernier trimestre l'an passé, un signal positif dans le contexte actuel (graphique 6 à la page 4). Un retour à la normale des inventaires pourrait prendre plusieurs trimestres à partir du moment où une véritable amélioration débutera. Seule une hausse durable de la production des fabricants pourra renverser la vapeur et entraîner un effet domino du marché du neuf vers celui de l'usagé. Dans ce contexte, les ventes de véhicules resteront limitées en 2022 et les prix continueront de grimper, du moins tant que le déséquilibre entre l'offre et la demande restera aussi important. Le facteur déterminant sera la production automobile : l'évolution récente ainsi que les perspectives sont analysées plus loin dans ce *Point de vue économique*.

GRAPHIQUE 3

Concessionnaires de véhicules neufs franchisés en Ontario

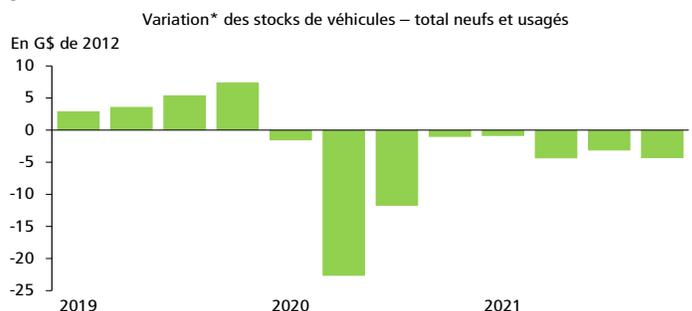


* Véhicules utilitaires sport.

Sources : DesRosiers Automotive Consultants Inc. et Used Car Dealers Association of Ontario

GRAPHIQUE 5

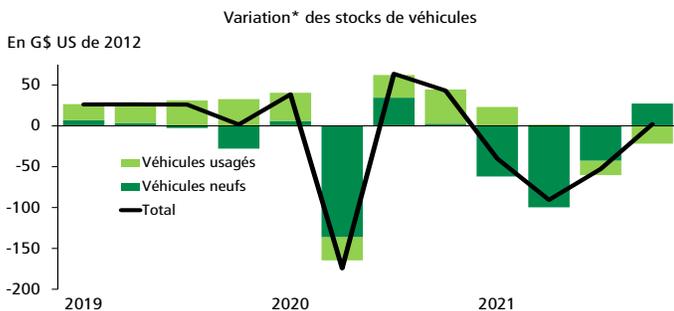
Les inventaires de véhicules automobiles sont encore en baisse pour les détaillants canadiens



* Variation trimestrielle annualisée.

Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

GRAPHIQUE 6 Aux États-Unis, les stocks de véhicules automobiles se sont stabilisés à la fin de 2021



* Variation trimestrielle annualisée.
Sources : Bureau of Economic Analysis et Desjardins, Études économiques

Effets de la hausse des prix sur les acheteurs

Les consommateurs qui achètent leur premier véhicule doivent absorber en totalité la hausse des prix. Par conséquent, les paiements mensuels sont plus élevés autant pour la location que pour le financement traditionnel (à moins d'augmenter la mise de fonds). Si les premiers acheteurs sont les grands perdants, ceux qui disposent déjà d'un véhicule automobile pouvant faire l'objet d'un échange s'en sortent mieux. La valeur plus élevée qui est accordée lors de l'échange ou du retour de location permet d'absorber en partie la hausse de prix du nouveau véhicule.

Les concessionnaires sont motivés à offrir plus d'argent à leurs clients pour leur véhicule d'échange étant donné les difficultés à détenir des inventaires d'automobiles usagés pour la revente. Selon J.D. Power, les concessionnaires offraient en moyenne 400 \$ de moins que la valeur du véhicule échangé en 2021, comparativement à 950 \$ en dessous de celle-ci en 2020. Il s'agit d'une amélioration en faveur du consommateur de 550 \$, en moyenne, en l'espace d'un an. Les statistiques disponibles depuis le début de l'année indiquent que les véhicules d'occasion continuent de perdre de la valeur. La tendance à la hausse se poursuivra en 2022, puisque l'offre de véhicules neufs et usagés restera limitée encore quelques trimestres.

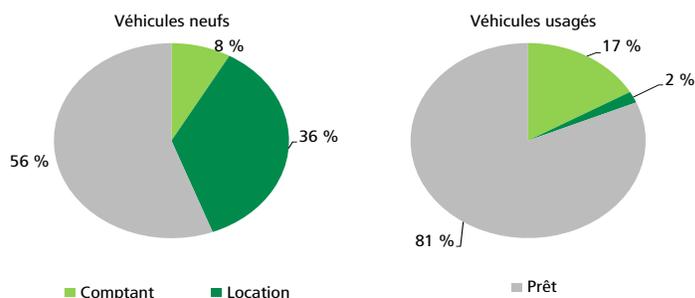
Retour de location : valeur marchande plus élevée

Ceux qui ont opté pour la location il y a quelques années sont également en bonne position. Le marché usagé est tellement sous pression depuis un an que la valeur marchande des véhicules retournés s'avère souvent supérieure à la valeur résiduelle déterminée au départ dans le contrat de location. Il s'agit alors d'un avoir net positif qui peut atteindre quelques milliers de dollars. Dans ce cas, le rachat du véhicule à la valeur résiduelle inscrite au contrat peut être plus avantageux que la remise au concessionnaire, puisqu'une marge de profit plus qu'intéressante peut être dégagée lors de la revente.

Selon DesRosiers Automotive Consultants, l'achat de plus de la moitié des véhicules neufs est effectué par le biais d'un prêt et au-delà du tiers des acheteurs ont recours à la location au

Canada (graphique 7). Sans surprise, très peu de véhicules usagés sont loués et environ 80 % font l'objet d'un prêt. Le montant du financement pour un véhicule d'occasion avoisine 20 000 \$ (tableau 2) pour une voiture et 45 000 \$ pour les camions légers, les fourgonnettes et les VUS. La part des véhicules payés comptant s'avère évidemment plus importante pour les véhicules usagés en raison du prix inférieur.

GRAPHIQUE 7 Mode de paiement ou de financement des véhicules automobiles achetés auprès des détaillants au Canada en 2020



Sources : Desrosiers Automotive Consultants Inc. et Desjardins, Études économiques

TABLEAU 2 Montant moyen financé pour un véhicule d'occasion

	2020 EN \$	2021 EN \$	VARIATION EN %
Québec			
Voitures	17 358	19 028	9,6
Camions légers	34 180	42 037	23,0
Canada			
Voitures	21 446	23 576	9,9
Camions légers	37 032	44 815	21,0

Sources : Dealertrack et Desjardins, Études économiques

Financement automobile

Une large proportion des ventes de véhicules neufs et usagés sont effectuées par le biais d'un emprunt. Étant donné que la remontée des taux d'intérêt se poursuivra au cours des prochains mois, cela pourrait freiner les achats effectués à crédit. Reste à voir quel sera l'effet modérateur sur les ménages dans un contexte où plusieurs ont dû reporter l'acquisition d'un véhicule, faute de disponibilité. La demande latente demeure élevée et l'augmentation des taux d'intérêt ne réussira peut-être pas à freiner énormément le marché automobile.

En raison de l'offre limitée de véhicules, les taux de financement réduits des fabricants automobiles s'appliquent seulement sur certains modèles moins populaires. Les taux d'intérêt sont déjà relativement élevés pour les véhicules très recherchés et dépassent parfois les 6 %. Le faible niveau des inventaires fait en sorte que les taux d'intérêt offerts par les constructeurs

sont nettement supérieurs à ceux proposés avant le début de la pandémie. Comme le coût des fonds augmentera à la fois pour les institutions financières et les manufacturiers, cela entraînera à la hausse les taux d'intérêt offerts pour le financement automobile.

Production de véhicules : encore au ralenti

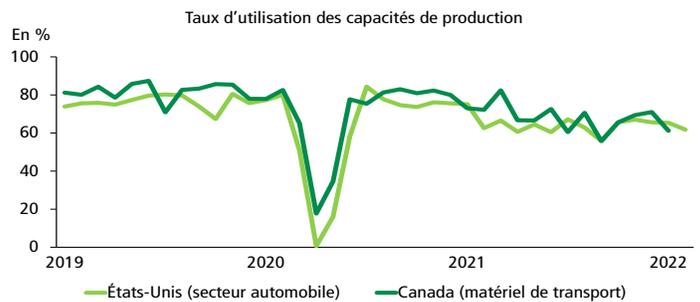
La baisse de la production mondiale de véhicules automobiles (graphiques 8 et 9), qui a également touché les usines nord-américaines, s'explique essentiellement par le manque de puces électroniques. Comme analysé dans un récent [Point de vue économique](#), les semi-conducteurs sont nécessaires pour une multitude de fonctions électroniques des véhicules. La pénurie actuelle compromet l'assemblage de nombreuses usines dans le monde qui ont dû ralentir la cadence et certaines ont même arrêté temporairement leur production. C'est notamment le cas en Europe, aux États-Unis et au Canada.

Certains fabricants automobiles ont annoncé au début de 2022 une baisse ou, encore, l'arrêt temporaire de la production de certaines usines nord-américaines. Le blocus du pont Ambassador, entre Détroit et Windsor d'environ une semaine en février, a aussi fortement perturbé la fabrication de véhicules des deux côtés de la frontière. Les usines américaines

fonctionnaient seulement à environ 60 % de leur capacité de production en février 2022 (graphique 10). Du côté canadien, les données sont disponibles uniquement pour toute l'industrie du matériel de transport², qui affichait un taux d'utilisation de 61,2 % en janvier dernier. Une part importante des véhicules achetés au pays sont importés du reste de l'Amérique du Nord ou des pays outre-mer. Les importations du secteur automobile canadien ont fait peu de progrès depuis un an (graphique 11) puisque la production mondiale demeure limitée.

GRAPHIQUE 10

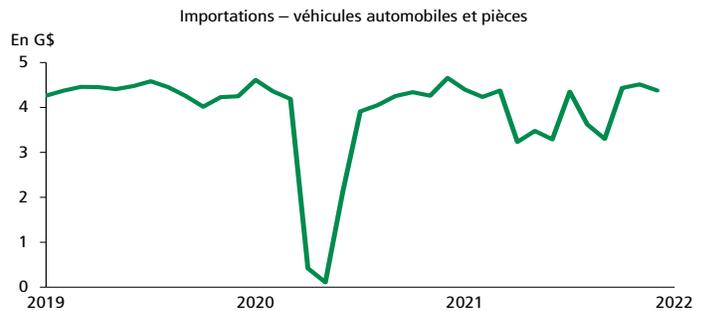
Malgré la forte demande de véhicules, les usines tournent encore au ralenti aux États-Unis et au Canada



Sources : Federal Reserve Board, Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

GRAPHIQUE 11

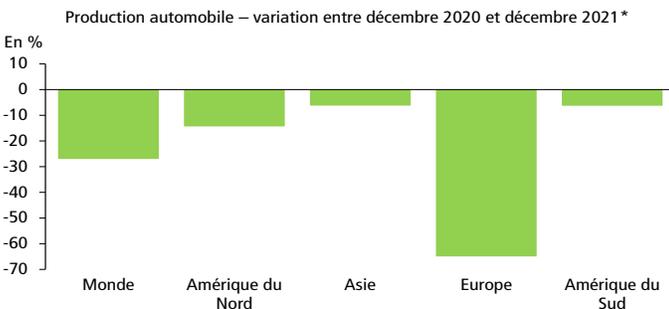
Les importations du secteur automobile au Canada sont perturbées depuis un an



Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

GRAPHIQUE 8

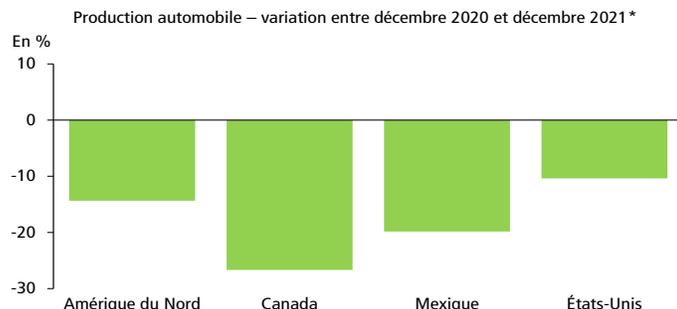
La baisse de la production mondiale de véhicules automobiles est assez généralisée



* Moyenne 3 mois.
Sources : Wards et Desjardins, Études économiques

GRAPHIQUE 9

La production nord-américaine de véhicules automobiles a diminué dans les trois pays



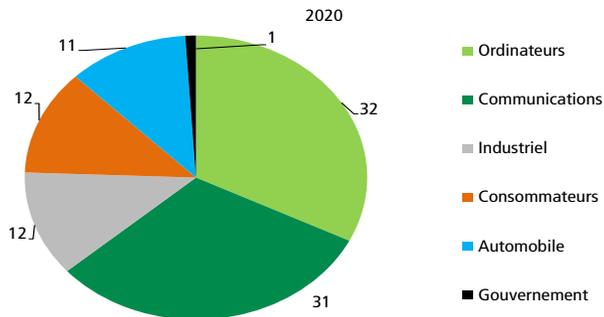
* Moyenne 3 mois.
Sources : Wards et Desjardins, Études économiques

La clé : la pénurie de semi-conducteurs

La pénurie mondiale de semi-conducteurs explique en bonne partie la faiblesse de la production de véhicules automobiles. Depuis le début de la pandémie, la demande a explosé dans de nombreuses autres industries. Cette composante est notamment essentielle à la fabrication d'ordinateurs, de consoles de jeux vidéo, de téléphones intelligents, de téléviseurs, de machines à laver et de climatiseurs. La part des puces électroniques destinées au marché automobile avoisinait seulement 10 % en 2020 à l'échelle mondiale (graphique 12 à la page 6).

² Incluant les automobiles, les autobus, les camions, l'aéronautique, la fabrication de navires et de véhicules sur rails.

GRAPHIQUE 12
Part de marché des semi-conducteurs selon l'utilisation finale



Sources : World Semiconductor Trade Statistics et Desjardins, Études économiques

Même si la pénurie mondiale de semi-conducteurs est loin d'être terminée, certains signes d'amélioration commencent à poindre. Les fabricants, notamment ceux du nord de l'Asie, ont augmenté significativement leur cadence de production au deuxième semestre de 2021. La pénurie mondiale commence donc à s'atténuer un peu, même si l'offre demeure nettement insuffisante par rapport à la vigueur de la demande. Plusieurs pays ont annoncé des investissements majeurs pour rehausser la fabrication de puces électroniques. L'ajout de la capacité prendra toutefois quelques années. Par exemple, la production de deux nouvelles usines d'Intel aux États-Unis débutera en 2025. D'ici là, la pandémie n'est pas terminée et certains pays sont vulnérables à des fermetures temporaires d'usines, comme c'est le cas dans certaines régions de la Chine actuellement.

Selon Oxford Economics, la guerre entre la Russie et l'Ukraine soulève des inquiétudes concernant certains types de gaz essentiel à la production de puces électroniques. L'Ukraine jouait un rôle de premier plan au niveau de l'approvisionnement mondial, ce qui fragilise l'industrie des semi-conducteurs. Les effets devraient toutefois être limités dans les prochains mois, puisque l'inventaire des intrants des producteurs avait remonté avant le début de la guerre. Si celle-ci s'allonge, la remontée en cours de la production de puces électroniques pourrait toutefois être compromise.

Bientôt un retour à la normale?

Plusieurs autres matériaux et matières premières qui entrent aussi dans la composition des semi-conducteurs ou d'autres pièces d'automobile proviennent également de la Russie et de l'Ukraine. C'est ainsi toute la chaîne d'approvisionnement mondiale qui est touchée. Cela risque de ralentir davantage la fabrication de véhicules automobiles au cours des prochains mois. Les usines tournaient déjà au ralenti avant la guerre et les inventaires demeureraient bas. La remontée de la production mondiale de semi-conducteurs est encourageante, mais un retour à la normale ne peut être envisagé avant 2023.

Dans ce contexte, les ventes de véhicules resteront limitées au Canada en 2022 et les prix continueront de grimper, du moins tant que le déséquilibre entre l'offre et la demande restera aussi important. Reste à voir à quel point l'augmentation des taux d'intérêt réussira à freiner le marché automobile dans un contexte où la demande latente de véhicules demeure élevée. Rien n'indique que la surchauffe sera bientôt résorbée, mais elle devrait s'atténuer à compter de 2023.