

Marché automobile 2022

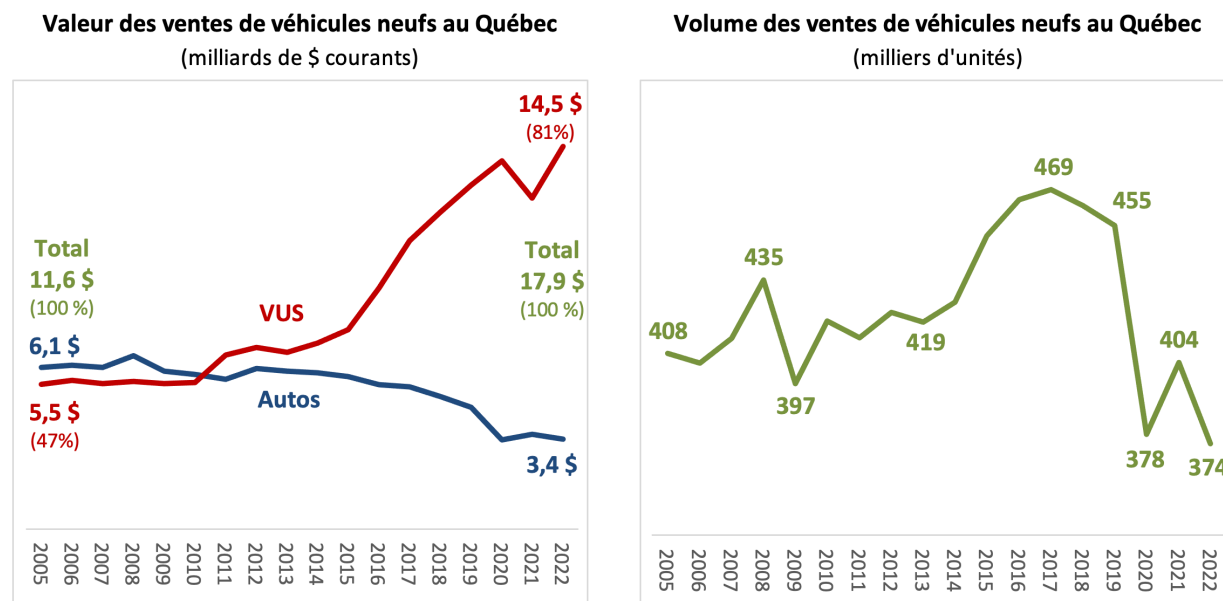
Chronique du 23 février 2023

Statistique Canada a publié la semaine dernière les statistiques de ventes de véhicules automobiles du mois de décembre dernier, complétant donc les données 2022. Vous devinez bien que je me suis empressé d'y plonger.

Il s'est passé des choses dont les médias ont déjà parlé, d'autres qui ne furent apparemment repérées par personne... sauf bien sûr votre serviteur.

Marché global

Sous l'angle du volume des ventes, l'industrie a beaucoup souffert du dérèglement des chaînes d'approvisionnement occasionné par la pandémie Covid-19, notamment en ce qui a trait aux puces électroniques très majoritairement fabriquées en Asie. Les fabricants ont été forcés de réduire leur production, ce qui s'est traduit par une nette diminution des ventes, comme l'illustre le graphe de droite.



Source des données de base : Statistique Canada, Tableau 20-10-0001-01.

Ce qui est étonnant, c'est que la progression des revenus n'a pas semblé être affectée par cette diminution des ventes. En effet, entre 2017 et 2022 :

- Les ventes ont diminué de 20 % (469 à 374 mille);
- Quand les revenus de l'industrie ont progressé de 10 % (16,3 à 17,9 G\$).

On admettra qu'il faut chercher l'explication d'un tel phénomène.

Notons au passage que nos gouvernements ne peuvent que se réjouir de cette capacité de l'industrie à augmenter ses revenus :

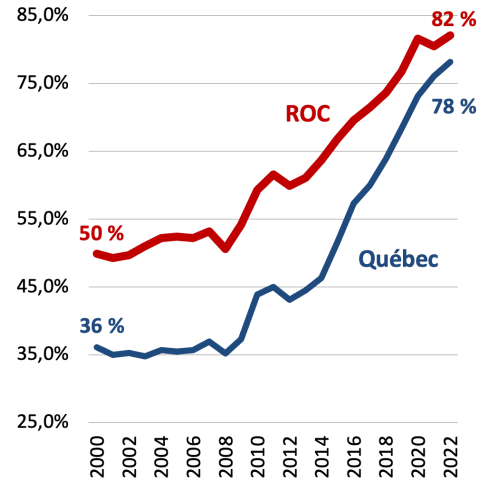
- En 2022, Québec et Ottawa ont touché 2,7 G\$ de TVQ et TPS sur les ventes d'autos;
- Si bien que les consommateurs ont en fait déboursé 20,6 G\$ pour satisfaire leur boulimie d'autos neuves.

Toujours plus de VUS

Le phénomène de la progression sans fin des VUS, par rapport aux autos, est sur toutes les lèvres depuis quelques années. Intérêt justifié, comme l'illustre le graphe ci-contre :

- Ce que l'on pourrait appeler « l'ère des VUS » a pris son envol en 2009;
- La proportion des ventes de VUS a depuis lors sans cesse progressé, passant graduellement de 35 % à 78 %;
- Les Québécois ont simplement copié avec quelques années de retard le comportement du reste du Canada (ROC)... lequel avait lui-même copié avec quelques années de retard le comportement des Américains.

Proportion des VUS dans les ventes de véhicules neufs au Québec et dans le ROC

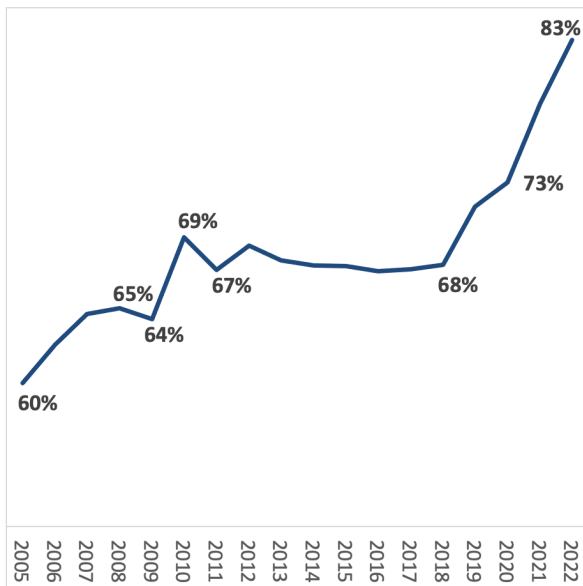


Source : Statistique Canada, Tableau 20-10-0001-01

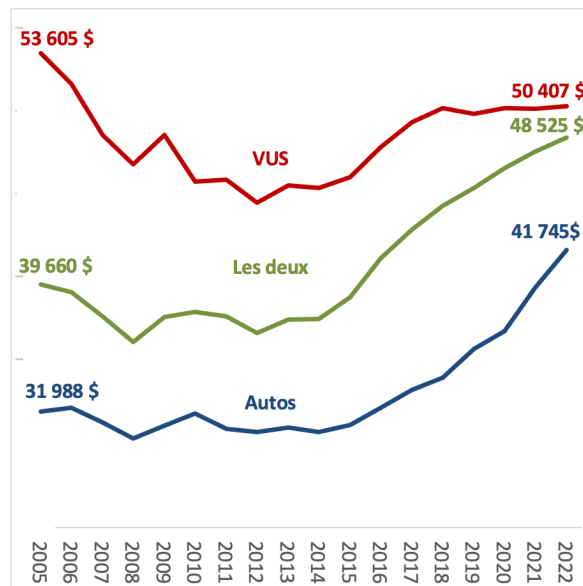
Intéressons-nous maintenant à cet autre double graphe.

Évolution 2005-2022 du marché des véhicules neufs au Québec

Proportion que représentent les prix moyens des autos sur ceux des VUS



Prix moyen des autos et VUS et moyenne des deux (\$ constants de 2022)



Source des données de base : Statistique Canada, Tableau 20-10-0001-01.

J'ai souvent dit à cette antenne que si l'industrie travaille si fort à nous vendre des VUS plutôt que des autos, c'est que le prix de vente moyen des premiers est significativement plus élevé que celui des secondes :

- Cela était particulièrement vrai aux prémices de « l'ère des VUS », en 2005, quand le VUS moyen était vendu **40 %** plus cher que l'auto moyenne;
- Deux périodes doivent ensuite être distinguées :
 - Durant 10 années, de 2008 à 2018, le prix des VUS est demeuré grosso-modo **30 %** plus élevé que celui des autos;
 - Tout récemment, l'écart à fondu, pour n'être plus que de **17 % en 2022**.

Le graphe de droite permet de constater que d'un type de véhicule « **luxueux et distinctif** » il y a 20 ans, les VUS se sont en quelque sorte « **démocratisés** » par l'offre croissante de VUS de taille intermédiaire, puis de petits VUS. C'est ce qui explique le plafonnement des prix autour de 50 000 \$ ces dernières années.

Ce qu'il y a de vraiment intéressant se trouve chez une autre courbe, celle relative au prix moyen des autos, qui est passé de 30 000 \$ à 42 000 \$ en un court laps de temps, soit une hausse de 40 %. Ainsi :

- **C'est beaucoup moins la hausse des prix des VUS qui explique la forte croissance du prix moyen des véhicules neufs constatée ces 8 dernières années, mais bien la très forte progression du prix des autos.**

Ce qui nous ramène à l'énigme des revenus croissants de l'industrie, au moment même où le volume des ventes s'affaïsse.

Disparition des autos

Liste des autos qui ont disparu du marché entre 2016 et 2023

Allons droit au but : l'industrie automobile a programmé la disparition de pans entiers de l'offre automobile.

Le graphe ci-contre montre que les petites autos, sous-compactes et compactes, ont déjà été retirées du marché : en fait il n'en reste qu'une, la Mirage de Mitsubishi.

La conséquence en est qu'il n'est plus possible d'acheter une auto neuve à moins de 20 000 \$.

Compagnie	Modèle	Poids (kg)	Compagnie	Modèle	Poids (kg)
BMW	i3	1 470	Honda	CR-Z	1 230
Chevrolet	Cruze	1 300		Fit	1 175
	Impala	1 754	Hyundai	Accent	1 090
	Sonic	1 300		Velostar	1 175
	Spark	1 050	Kia	Optima	1 460
	Volt	1 610		Rio	1 190
Chrysler	200	1 575	Mercedes	Classe B	1 505
Ford-Lincoln	Fiesta	1 240		Classe CLA	1 600
	Focus	1 460	Mitsubishi	iMiev	1 175
	Fusion	1 550	Nissan	Micra	1 070
	Taurus	1 750	Toyota	Yaris	1 090
	MKS	1 940	Volkswagen	Beetle	1 340
	MKZ	1 820		Passat	1 560

- Notes : 1) La seule auto conservée par le groupe Ford-Lincoln est la Mustang.
 2) La seule sous-compacte qui subsiste est la Mitsubishi Mirage, à 920 kg.
 4) La BMW i3 a été remplacée par la i4, qui est toutefois d'une catégorie supérieure.
 3) Considère les autos retirées sans être remplacées par un nouveau modèle équivalent.

Source : Guides de l'auto, édition 2016 et 2023

Certains constructeurs sont déjà allés nettement plus loin. En effet, le groupe Ford-Lincoln n'offre plus qu'un seul modèle d'auto, la Mustang. Mercedes a récemment annoncé qu'elle ne produirait plus que ses automobiles les plus haut-de-gamme, en plus bien sûr de continuer de diversifier son offre de VUS.

L'énigme s'en trouve résolue :

- L'industrie a simplement décidé que c'en était fini de se fendre en quatre pour permettre à tout le monde de s'offrir une auto;
- Désormais, le seuil d'entrée à la motorisation individuelle ne sera plus la petite auto à 15 000 \$ mais plutôt le petit VUS à 25 000 \$.

Et le plus fort, c'est que par leur pression publicitaire, l'industrie va finir par nous convaincre que c'est nous, les consommateurs, qui avons demandé cela !

Conclusion

Durant des années, grâce à la location à long terme, nous nous sommes gâtés en changeant de véhicule aux trois ans. L'essentiel de ces autos dont nous ne voulions plus après trois ans prenait le chemin de l'Amérique latine ou de l'Afrique, marchés majoritairement de « seconde main ».

La rareté des véhicules neufs, jumelée à la disparition des autos à moins de 20 000 \$, a fortement dynamisé notre marché de l'usager. Cherchons-en la signification :

- Il y a peu, nous étions une clientèle « premium », n'acceptant rien d'autre que des véhicules neufs;
- Dorénavant, les véhicules neufs seront réservés à une clientèle financièrement à l'aise, le commun des mortels devant se rabattre sur l'usager;
- Comme en Amérique latine ou en Afrique quoi !