



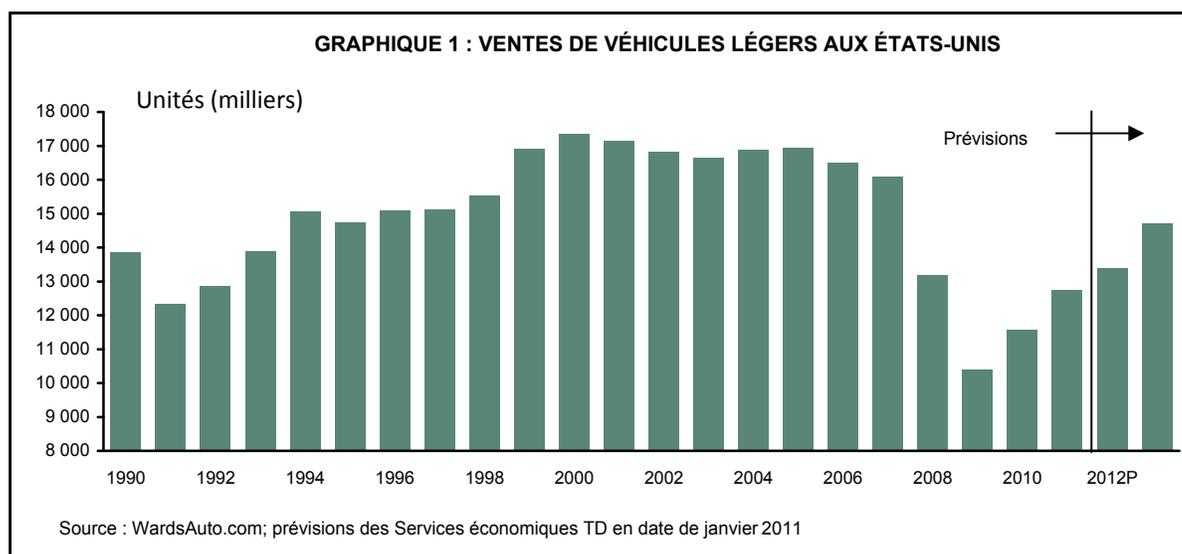
17 janvier 2012

LES VENTES DE VÉHICULES SE REDRESSENT AUX ÉTATS-UNIS... LENTEMENT, MAIS SÛREMENT

Faits saillants

- Les ventes de véhicules ont fléchi au milieu de 2011, l'industrie a éprouvant des difficultés imprévues. Les ventes ont toutefois nettement rebondi au quatrième trimestre et ont maintenu leur élan au début de 2012.
- Les perspectives des ventes de véhicules aux États-Unis demeurent positives. La concurrence féroce entre les constructeurs automobiles, la plus grande abordabilité et la demande comprimée considérable favoriseront une croissance soutenue des ventes de véhicules.
- Nous prévoyons une légère augmentation des ventes de véhicules légers neufs à 13,4 millions d'unités en 2012. En 2013, les ventes devraient atteindre 14,7 millions d'unités à mesure que la conjoncture et que la confiance des marchés s'amélioreront.

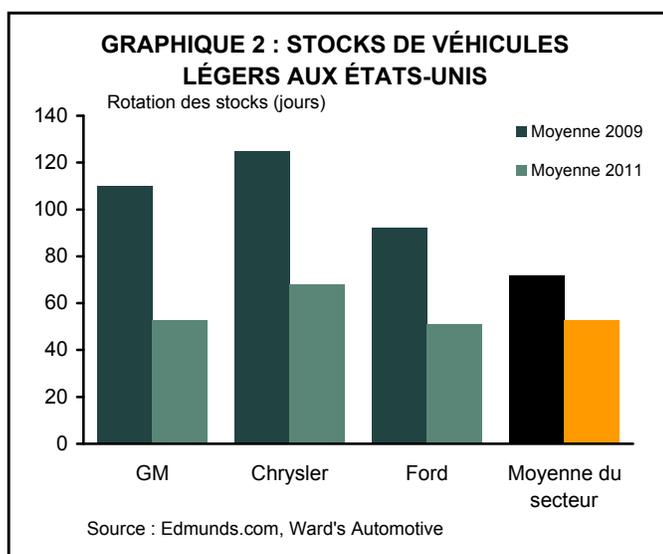
Après des gains solides en 2010, les ventes de véhicules devraient enregistrer de nouveau une progression convenable en 2012-2013, mais avec des hauts et des bas. Les nuages venant d'Europe devraient assombrir à la fois la création d'emplois et le volume des ventes des concessionnaires de véhicules neufs aux États-Unis, mais nous prévoyons que le ciel se dégagera au second semestre de l'année. La croissance de l'économie américaine devrait se redresser modérément, sous l'effet de l'embellie de la situation économique mondiale prévue plus tard cette année. En même temps, le niveau d'abordabilité hautement favorable, conjugué à une demande non satisfaite considérable pour des véhicules, prépare l'établissement d'un plancher sous lequel les ventes peuvent glisser à court terme avant de rebondir à moyen terme.



Les constructeurs automobiles ont connu quelques mauvaises surprises en 2011

Les ventes de véhicules ont démarré 2011 avec une certaine énergie, mais elles se sont vite essouffées, partiellement en raison de facteurs liés à Mère Nature. Le tremblement de terre et le tsunami qui ont frappé le Japon en mars ont été suivis d'inondations désastreuses en Thaïlande, ce qui a perturbé la chaîne d'approvisionnement et, en conséquence, entraîné une rupture de stock pour les constructeurs japonais, en particulier Toyota et Honda. Pour compliquer la situation, la volatilité accrue des marchés financiers découlant des préoccupations croissantes au sujet de la dette souveraine aux États-Unis et en Europe a probablement incité de nombreux consommateurs à attendre. En conséquence, les ventes de véhicules ont chuté durant le printemps et l'été.

Toutefois, le vent a de nouveau tourné au quatrième trimestre de 2011. Malgré les nombreuses incertitudes, tant au pays qu'à l'étranger, la croissance de l'économie américaine s'est accélérée à un taux estimatif d'environ 3,2 % (annualisé), ce qui a stimulé l'emploi aux États-Unis. La création nette de plus de 400 000 nouveaux emplois durant le trimestre a fait chuter le taux de chômage à 8,5 % en décembre, un creux depuis trois ans. Entre-temps, le retour à la normale des stocks des marques japonaises a aussi donné un coup de pouce aux ventes de véhicules au cours du trimestre. En effet, les ventes de véhicules légers neufs aux États-Unis en novembre et décembre (à un taux annualisé désaisonnalisé) ont bondi et atteint un sommet depuis août 2009, quand le programme gouvernemental de primes à la casse a dopé les ventes après la récession. Exception faite



	Variation 12 mois	Part de marché %	
	%	%	↑ / ↓
GM	13.2	19.7	0.6
Ford	10.8	16.6	0.1
Toyota	-6.7	12.9	-2.4
Chrysler	26.1	10.7	1.4
Honda	-6.8	9.0	-1.6
Nissan	14.7	8.2	0.3
Hyundai	20.0	5.1	0.4

Source : DesRosiers Automotive Reports, Ward's Automotive

du volume gonflé artificiellement de ce mois-là, les ventes durant les deux derniers mois de l'année ont été les plus élevées depuis août 2008. Sur l'année, les ventes de véhicules neufs aux États-Unis se sont élevées à 12,7 millions d'unités, en hausse de 10 % par rapport à 2010. Même si ce chiffre reste très loin du niveau de plus de 16 millions d'unités vendues avant la récession, les ventes ont progressé d'environ 20 % comparativement à leurs creux de 2009.

Tous les constructeurs automobiles n'ont pas profité de la hausse des ventes en 2011. Le tableau 1 indique les rendements et rangs relatifs des principaux constructeurs. Toyota et Honda ont chacun subi une baisse de 7 % de leurs ventes l'année dernière, leur part de marché combinée ayant reculé de 4 points de pourcentage. Malgré le recul de sa part de marché deux années de suite, Toyota a pu se maintenir au troisième rang du classement des vendeurs aux États-Unis. Par contre, Honda est passé du quatrième au cinquième rang, derrière Chrysler, dont les ventes ont grimpé de 26 % durant l'année. Ford et GM ont aussi réussi à profiter du recul des grands constructeurs japonais sur le marché américain, puisque la part de marché des trois grands de Detroit est passée à 47 %, contre 44 % à 45 % au cours des deux dernières années.

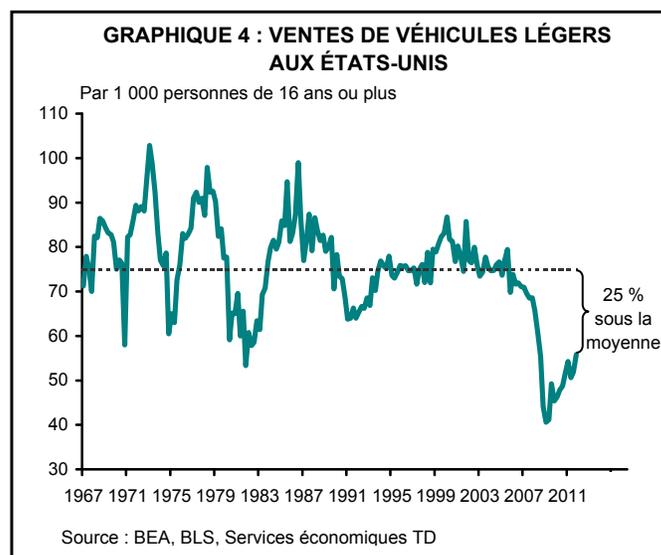
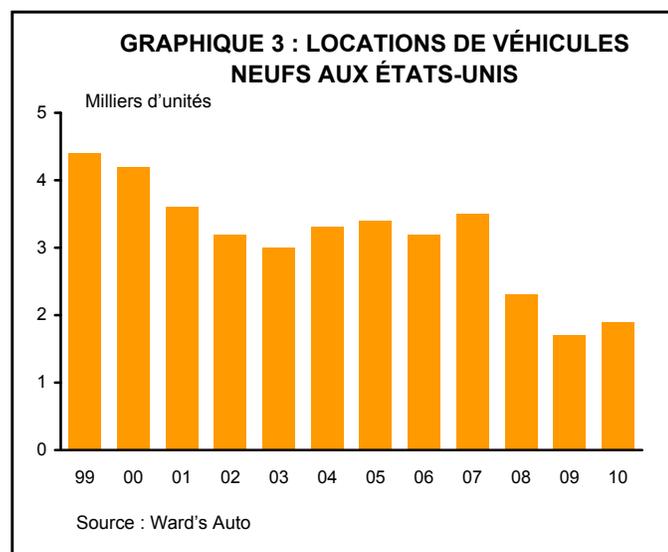
2012 emboîte le pas à la fin de 2011

Au début de 2012, les ventes devraient poursuivre sur leur lancée de la fin de 2011. Le redressement des stocks des marques touchées par les catastrophes naturelles continuera de stimuler les ventes. Mais surtout, la concurrence dans l'industrie automobile s'annonce féroce. Certains croient que Toyota et Honda tenteront de reprendre le terrain perdu en bonifiant leurs mesures incitatives qui ont été relativement faibles durant la dernière année, par rapport à celles offertes pour les autres marques. Si tel est le cas, les constructeurs de Detroit seront véritablement mis à l'épreuve,

car ils ont consenti de généreuses mesures incitatives dans le passé pour contrer la concurrence, mais ils ont juré de ne plus y recourir. Les trois grands de Detroit sont effectivement beaucoup plus disciplinés depuis la récession et la faillite de GM et de Chrysler, leurs incitatifs combinés ayant baissé de 22 % par rapport aux niveaux de 2009. Ces constructeurs ont réussi à limiter leurs dépenses au poste des incitatifs, parce qu'ils ont aussi réduit leurs stocks depuis 2009 (voir le graphique 2), ce qui donne à penser qu'ils gardent le cap sur une stratégie fondée sur la demande. Malgré une baisse cette année, les mesures incitatives des trois grands de Detroit demeurent supérieures à la moyenne de l'industrie, ce qui leur laisse peu de marge de manœuvre. Quoiqu'il en soit, comme deux constructeurs automobiles importants retournent sur le marché en force, ou très renforcés, et que les autres tentent de conserver la part de marché qu'ils viennent de gagner, la concurrence s'intensifiera probablement, ce qui est de bon augure pour les consommateurs.

L'affaiblissement de la conjoncture réduira les ventes ce printemps

À l'image de 2011, il est peu probable que les tendances des ventes suivent une ligne droite ascendante cette année. La crise de la dette en Europe devrait s'aggraver au premier semestre de l'année, ce qui provoquera de nouvelles turbulences dans les marchés mondiaux et aura des répercussions sur l'économie et le marché de l'emploi aux États-Unis. Nous croyons que les États-Unis éviteront une récession, mais la croissance économique ne devrait pas dépasser le taux de 1,5 % en moyenne (annualisé) durant le premier semestre de 2012. Dans l'hypothèse où la crise s'atténue plus tard cette année, le rythme d'expansion se raffermirait.



Toutefois, le taux de croissance modéré (inférieur à 3 %) qui est prévu ne suffirait pas à entraîner une nouvelle baisse importante du taux de chômage. En plus d'une croissance économique anémique à court terme, les ventes devraient souffrir de la faiblesse de la confiance des consommateurs.

Le recul ne peut pas durer indéfiniment

La bonne nouvelle est le fait que les ventes ont progressé convenablement l'année dernière, malgré le contexte difficile. De plus, elles ont augmenté alors que la confiance des consommateurs est passablement faible par rapport aux normes historiques, ce qui démontre l'ampleur de la demande comprimée dans le marché. En effet, si l'on utilise le niveau de vente de 16 millions d'unités d'avant la récession comme référence, la baisse cumulative des ventes au cours des trois dernières années s'établit à environ 13 millions d'unités. C'est plus que le nombre de véhicules vendus durant l'année 2011 en entier! En outre, comme l'illustre le graphique 4, les ventes de véhicules par rapport à la population en âge de conduire demeurent de 25 % inférieures à la moyenne des quatre dernières décennies.

Le besoin de remplacer un parc automobile vieillissant devrait constituer un facteur important qui aidera à stimuler la demande sous-jacente de véhicules neufs. Il est vrai qu'en général, les véhicules d'aujourd'hui sont faits pour durer plus longtemps. Et depuis le début de la récession, de nombreux conducteurs conservent leur véhicule plus longtemps, l'âge moyen des véhicules sur les routes américaines atteignant maintenant 11 ans, soit environ un an de plus qu'en 2007. Mais les véhicules ne sont pas éternels et à mesure qu'ils prennent de l'âge, les conducteurs ont de

plus en plus hâte de les remplacer. Les véhicules d'occasion représentent un excellent substitut, mais nous anticipons un mouvement vers les véhicules neufs au cours des prochaines années. Le ralentissement des ventes de véhicules neufs depuis 2007, combiné à la baisse de la location durant cette période (les contrats de location en 2009 ont totalisé moins de la moitié de celles réalisées en 2007), indique que l'offre de véhicules de deux à quatre ans fléchit. Cette pénurie devrait exercer une pression à la hausse sur les prix, ce qui incitera les acheteurs de voitures d'occasion plus récentes à se tourner vers le marché des véhicules neufs. De plus, plusieurs constructeurs automobiles lanceront de nouveaux modèles de conception nouvelle durant la prochaine année, ce qui a généralement pour effet d'augmenter la demande par rapport au statu quo, parce que les consommateurs ont tendance à attendre que les nouveaux modèles deviennent disponibles pour faire un achat. Ce facteur, combiné à la plus grande disponibilité des modèles touchés par les catastrophes naturelles, devrait accroître l'achalandage dans les salles de montre.

D'autres facteurs favoriseront la reprise des ventes cette année, malgré la conjoncture en dents de scie :

- *Assainissement du bilan des ménages* : le processus de désendettement considérable en cours depuis deux ans environ a nettement amélioré la situation financière des ménages. En effet, le ratio dette/revenu des ménages est passé d'un sommet de 164 % en 2007 à 145 % maintenant.
- *Les conditions de crédit se sont améliorées* : la cote de solvabilité moyenne des demandeurs de prêts automobiles pour une voiture neuve est en baisse depuis le premier trimestre de 2010, à mesure que les emprunteurs qui avaient contracté un prêt hypothécaire à risque élevé ont de nouveau accès au crédit. Et comme 90 % des ventes

nécessitent un financement sous une forme ou une autre, cet assouplissement des conditions de crédit augmente le bassin des acheteurs potentiels. En outre, après avoir diminué pendant la majeure partie de 2010, le crédit non renouvelable a remonté en 2011 et affiche une croissance d'environ 5 % sur douze mois pour les six derniers mois. Voilà un signal positif que la disponibilité du crédit s'améliore et que les faibles taux d'intérêt stimulent la demande.

- *Les taux d'intérêt devraient rester bas* : nous prévoyons que le taux des fonds fédéraux demeurera inchangé jusqu'au milieu de 2013, ce qui maintiendra les taux d'emprunt des particuliers à de faibles niveaux et permettra aux consommateurs d'acheter des biens à prix unitaire élevé plus facilement.

La reprise se poursuivra, lentement, mais sûrement

En résumé, la demande comprimée, l'amélioration des finances des consommateurs, la concurrence féroce, la disponibilité accrue de certains véhicules et le lancement de plusieurs nouveaux modèles stimuleront les ventes de véhicules neufs cette année. Nous prévoyons une hausse modeste de 5,2 % des ventes de véhicules neufs en 2012, ce qui poussera les ventes à 13,4 millions d'unités. L'année 2013 devrait être encore meilleure, parce que la situation économique et la confiance des marchés devraient continuer de s'améliorer. En conséquence, nous prévoyons que les ventes grimperont à 14,7 millions d'unités en 2013, en hausse de 10 %. Ces prévisions donnent à penser qu'à l'instar de l'économie en général, la reprise des ventes de véhicules se produira lentement, mais sûrement, plutôt que de former un « V », ce que l'on constate normalement après une chute aussi marquée.

Dina Cover
Économiste
416-982-2555

Le présent rapport est fourni par les Services économiques TD. Il est produit à titre informatif seulement et peut ne pas convenir à d'autres fins. Il ne vise pas à communiquer de renseignements importants sur les affaires du Groupe Banque TD, et les membres des Services économiques TD ne sont pas des porte-parole du Groupe Banque TD en ce qui concerne les affaires de celui-ci. L'information contenue dans le rapport provient de sources jugées fiables, mais son exactitude et son exhaustivité ne sont pas garanties. De plus, le rapport contient des analyses et des opinions portant sur l'économie, notamment au sujet du rendement économique et financier à venir. Par ailleurs, ces analyses et opinions reposent sur certaines hypothèses et d'autres facteurs et sont sujettes à des risques inhérents et à une incertitude. Les résultats réels pourraient être très différents. La Banque Toronto-Dominion ainsi que ses sociétés affiliées et divisions apparentées qui constituent le Groupe Banque TD ne peuvent être tenues responsables des erreurs ou omissions que pourraient contenir l'information, les analyses ou les opinions comprises dans ce rapport, ni des pertes ou dommages subis.