

## Ventes mondiales d'automobiles : forte croissance, dont l'évolution pourrait être freinée par le protectionnisme américain

### VIGOUREUX ESSOR DES VENTES MONDIALES

En mai, les ventes mondiales d'automobiles ont gagné 4,6 % sur un an, ce qui porte à 3,4 % sur un an le taux de croissance total depuis le début de l'année et ce qui cadre avec la hausse inscrite dans la même période au cours des deux années précédentes. Depuis le début de 2018, la croissance des ventes est menée, comme prévu, par les solides progrès dans les économies en développement, alors que les ventes ont atteint un plateau, tout de même proche des niveaux records, dans certaines grandes puissances économiques. L'économie mondiale reste vigoureuse sur fond de croissance fortifiée grâce à la multiplication des courants commerciaux partout dans le monde. Toutefois, l'escalade des mesures protectionnistes américaines menace de ralentir le rythme de la croissance mondiale.

### AMÉRIQUE DU NORD : PLAFONNEMENT AUX ÉTATS-UNIS ET AU CANADA ET PROLONGEMENT DU DÉCLIN AU MEXIQUE

Au Canada et aux États-Unis, les ventes sur les marchés automobiles sont toujours légèrement inférieures aux niveaux records, malgré une croissance au ralenti, mais toujours aussi solide des dépenses de consommation des ménages. En juin, les deux pays ont inscrit, à l'échelle nationale, des chiffres de ventes de voitures qui ont laissé apparaître une baisse sur un an de 1,7 % au Canada et une forte expansion de 4,7 % sur un an aux États-Unis, ce qui déjoue largement les attentes des analystes, qui prévoient un relèvement de 2,4 % sur un an. Dans le premier semestre de 2018, les achats de véhicules ont monté de 0,3 % sur un an au Canada et de 1,1 % sur un an aux États-Unis par rapport à la même période l'an dernier, même si les volumes des ventes accusent toujours une légère baisse sur les niveaux de la fin de 2017. Même si elles devaient baisser jusqu'à la fin de l'année, les ventes devraient quand même s'établir à un peu plus de 2,0 millions et 17,0 millions d'exemplaires vendus au Canada et aux États-Unis respectivement. Il s'agirait d'un recul marginal par rapport à des ventes records de 2,04 millions d'exemplaires en 2017 au Canada et de 17,5 millions d'exemplaires en 2016 aux États-Unis. La hausse des taux d'intérêt, de concert avec le relèvement des prix de l'essence, devrait peser sur les dépenses discrétionnaires au deuxième semestre de 2018 et en 2019.

Dans les provinces du Canada, la légère augmentation des achats dans le centre du pays a été masquée par la baisse des ventes dans l'Ouest et dans les provinces de l'Atlantique depuis le début de 2018. D'après les chiffres publiés jusqu'en mai, les ventes ont baissé depuis le début de l'année dans chacune des provinces de l'Atlantique, pour inscrire un repli de 7,7 % sur un an dans cette région. Dans l'Ouest du Canada, les achats ont perdu 1,1 % sur un an depuis le début de l'année pour la même période après avoir accusé des baisses sur un an pendant quatre mois consécutifs. Dans l'Ouest, les ventes ont récemment plongé en raison d'un fléchissement des achats en Alberta — qui avaient augmenté brusquement après l'effondrement des cours des produits de base et le remplacement des véhicules dans la foulée des incendies forestiers — et du tassement des ventes en Colombie-Britannique par rapport aux niveaux records de 2017. Par contre, dans le centre du Canada, les ventes de véhicules ont augmenté de 1 % depuis le début de l'année jusqu'en mai par rapport à la même période l'an dernier, grâce à une solide croissance au Québec et en Ontario.

Au Mexique, l'incertitude politique a pesé sur les achats de véhicules dans la période qui a précédé la présidentielle du 1<sup>er</sup> juillet : les achats ont baissé de 8,8 % sur un an depuis le début de l'année jusqu'en mai. Les ventes devraient rebondir au deuxième semestre de 2018, ce qui porterait le déclin annuel à 2 % environ sur un an pour l'ensemble de 2018.

### EUROPE : LE ROYAUME-UNI FAIT BAISSER LES VENTES DE L'EUROPE DE L'OUEST ET LA RUSSIE PORTE L'EUROPE DE L'EST

Au Royaume-Uni, la baisse des ventes a été assez importante pour faire ployer le taux de croissance des achats de véhicules en Europe de l'Ouest depuis le début de 2018. Les achats de voitures au Royaume-Uni ont reculé de 6,8 % sur un an jusqu'en mai, sur fond de croissance économique déprimée par l'incertitude que fait planer le Brexit et par une météo inclemente. Par comparaison, les achats de véhicules ailleurs en Europe de l'Ouest ont crû de

### RENSEIGNEMENTS

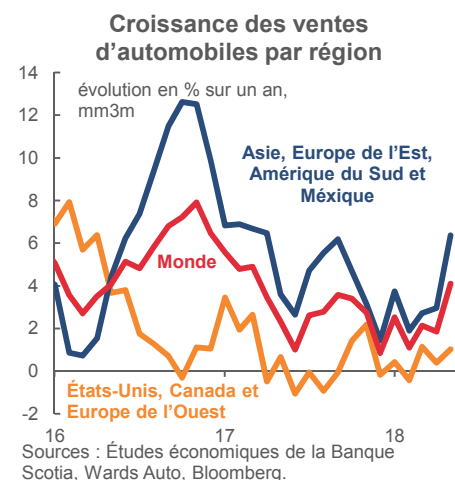
Juan Manuel Herrera

416.866.6781

Études économiques de la Banque Scotia

[juanmanuel.herrera@scotiabank.com](mailto:juanmanuel.herrera@scotiabank.com)

Graphique : 1



3,2 % sur un an depuis le début de l'année. Au Royaume-Uni, les ventes de voitures ont sans doute atteint leur creux cyclique, puisque les hausses sur un an en avril et en mai sont venues mettre un terme à une séquence de 12 mois de baisses annuelles. À terme, l'économie du Royaume-Uni devrait progresser d'environ 1,7 % sur un an, ce qui correspond à sa tendance à long terme et ce qui laisse entendre que les autres gains dans les ventes de voitures devraient être modérés. Par contre, nous nous attendons à ce que le PIB de la zone euro progresse à un rythme plus vigoureux de 2,5 % en 2018, ce qui devrait faire augmenter encore les ventes.

**En Europe de l'Est, la vigueur des ventes de voitures en Russie a porté la croissance des achats de véhicules de la région à 12 % sur un an dans les cinq premiers mois de 2018 par rapport à la même période l'an dernier.** Rien qu'en Russie, les ventes de voitures ont augmenté de 20 % sur un an depuis le début de l'année, après avoir monté de 18 % sur un an en mai; elles ont ainsi connu une séquence de 18 mois consécutifs de gains dans les deux chiffres grâce à une reprise économique attribuable à la remontée des cours du pétrole. Le nombre d'exemplaires de voitures vendues en Russie continue toutefois d'être de l'ordre de 40 % moins que son pic de 2012. Dans les autres pays de l'Europe de l'Est, les ventes ont inscrit un vigoureux progrès de 6,3 % sur un an depuis le début de 2018, même si elles ont légèrement fléchi de 1,2 % sur un an en mai.

#### AMÉRIQUE DU SUD : GAINS CONSIDÉRABLES POUR LE BRÉSIL ET LE CHILI

**En Amérique du Sud, les ventes d'automobiles ont progressé dans les deux chiffres sur un an dans les cinq premiers mois de 2018, essentiellement grâce au Brésil et au Chili.** En 2018, les ventes du Brésil, qui représente le deuxième marché automobile du continent, ont augmenté de 16 % sur un an depuis le début de l'année, puisque le pays est sorti de la récession de 2015-2016 et a tourné la page sur la léthargie de sa croissance économique en 2017. Cependant, l'incertitude économique qui a précédé la présidentielle d'octobre et l'érosion du revenu disponible en raison des taux d'intérêt élevés et de l'inflation relativement forte devraient tempérer l'essor des ventes au deuxième semestre de 2018; en mai, la hausse de 2,6 % sur un an des ventes a été la plus faible depuis juillet 2017. Au Chili, les achats de voitures ont bondi de 25 % sur un an depuis le début de 2018. Nous nous attendons à ce que l'économie chilienne reprenne vigoureusement après l'élection et progresse de 3,7 % en 2018, ce qui représenterait plus du double du rythme de 1,5 % établi en 2017. En mai, sur l'ensemble du continent sud-américain, les livraisons de véhicules ont augmenté de 2,2 % sur un an, pour dégager une hausse de 14 % sur un an depuis le début de l'année.

#### ASIE-PACIFIQUE : CHINE EN TÊTE; AU JAPON, LES VENTES RESTENT ATONIQUES

**Ces derniers mois en Chine, la forte hausse des achats de voitures a porté les ventes dans toute la région de l'Asie du Pacifique, après la léthargie du rendement de ce secteur à la fin de 2017 et pendant la période du Nouvel An chinois en février.** Après s'être établies à une croissance moyenne d'à peine 0,6 % sur un an dans la période d'octobre à février, les ventes de véhicules en Chine ont progressé de 8,3 % en moyenne sur un an dans la période de mars à mai, ce qui cadre mieux avec la progression soutenue des revenus des ménages dans ce pays. Par contre, les ventes au Japon, qui représente le deuxième marché de la région, ont baissé légèrement, sur un an, depuis le début de 2018, puisque le rythme de la croissance économique du pays fait marche arrière pour revenir à son potentiel à long terme. Bien que le récent relèvement des ventes de voitures en Chine — à 9,2 % sur un an en mai — explique la progression de 7,5 % sur un an comptabilisée en mai pour l'ensemble de la région, les achats en Asie du Pacifique, en excluant la Chine, ont augmenté de 4,6 % sur un an. Depuis le début de l'année, les ventes totales de la région ont progressé de 4,2 % sur un an.

### PERSPECTIVES DES VENTES INTERNATIONALES D'AUTOMOBILES

(Millions d'unités)

	<u>1990–1999</u>	<u>2000–14</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>2018p</u>
<b>TOTAL</b>	<b>39,20</b>	<b>54,89</b>	<b>72,61</b>	<b>77,25</b>	<b>79,02</b>	<b>81,50</b>
<b>Amérique du Nord*</b>	<b>16,36</b>	<b>17,85</b>	<b>20,64</b>	<b>21,01</b>	<b>20,70</b>	<b>20,60</b>
Canada	1,27	1,62	1,90	1,95	2,04	2,00
États-Unis	14,55	15,24	17,39	17,46	17,13	17,10
Mexique	0,54	0,99	1,35	1,60	1,53	1,50
<b>Europe de l'Ouest</b>	<b>13,11</b>	<b>13,67</b>	<b>13,20</b>	<b>13,97</b>	<b>14,32</b>	<b>14,60</b>
Allemagne	3,57	3,23	3,21	3,35	3,44	3,50
<b>Europe orientale</b>	<b>1,18</b>	<b>3,08</b>	<b>3,15</b>	<b>3,14</b>	<b>3,41</b>	<b>3,65</b>
Russie	0,78	1,87	1,60	1,43	1,60	1,75
<b>Asie</b>	<b>6,91</b>	<b>17,12</b>	<b>32,29</b>	<b>36,06</b>	<b>37,10</b>	<b>38,79</b>
Chine**	0,43	7,31	20,01	23,57	24,20	24,92
Inde	0,31	1,23	2,06	2,09	2,19	2,33
<b>Amérique du Sud</b>	<b>1,64</b>	<b>3,17</b>	<b>3,33</b>	<b>3,07</b>	<b>3,49</b>	<b>3,86</b>
Brésil	0,94	1,94	1,82	1,39	1,50	1,68

\*Comprend les camions légers. \*\*Inclut les véhicules utilitaires multisegment depuis 2005. Sources : Études économiques de la Banque Scotia, Ward's Automotive Reports, Bloomberg.

## SANCTIONS TARIFAIRES AMÉRICAINES SUR LES VOITURES : LES CONSTRUCTEURS ALLEMANDS SERAIENT LES PLUS DUREMENT TOUCHÉS; LES TROIS GRANDS DE DÉTROIT NE S'EN SORTENT PAS INDEMNES

L'administration américaine a menacé d'imposer des sanctions tarifaires à hauteur de 25 % sur les importations de véhicules automobiles et de pièces aux États-Unis. Dans la foulée des sanctions tarifaires imposées sur l'acier et l'aluminium importés, le président Trump a demandé une enquête sur les incidences, pour la sécurité nationale, des importations de voitures et de pièces. Des sanctions tarifaires mondiales sur les importations de voitures américaines constitueraient probablement la première étape d'une salve de mesures de rétorsion adoptées par les pays touchés, ce qui donnerait lieu à une guerre commerciale qui précipiterait l'économie américaine en récession d'ici 2020, juste avant la prochaine présidentielle américaine. C'est pourquoi notre scénario de base continue de prévoir essentiellement que ces sanctions ne seront pas imposées.

Les États-Unis, qui importent plus d'automobiles qu'ils n'en exportent, accuseraient ainsi un écart compris entre cinq millions et six millions d'exemplaires, même si ce pays cessait d'emblée d'exporter des véhicules aux niveaux actuels de la demande. En 2017, les importations américaines se sont chiffrées à 8,3 millions d'exemplaires, contre seulement 2,0 millions d'exemplaires exportés. Près de la moitié des voitures importées aux États-Unis proviennent de l'Amérique du Nord : le Mexique et le Canada construisent essentiellement le quart de l'ensemble des véhicules vendus chaque année aux États-Unis. Les voitures importées depuis l'Union européenne, qui sont la cible des sanctions tarifaires de 10 % de la Maison-Blanche, représentent 7 % des voitures vendues aux États-Unis. Ensemble, le Japon et la Corée en achètent 15 %. Seulement 1 % des voitures vendues aux États-Unis provient d'autres pays.

Si les États-Unis imposent des sanctions tarifaires à tous les pays, mais continuent de mener leurs échanges commerciaux en franchise de droits de douane dans le cadre de l'ALÉNA, les plus grands perdants, parmi les grands constructeurs automobiles, seraient Mazda, Audi, BMW et Daimler, dont les importations hors de l'Amérique du Nord représentent respectivement, dans l'ordre, 82 %, 77 %, 71 % et 62 % de leur volume de ventes de voitures aux États-Unis. L'impact sur les trois grands constructeurs de Détroit serait relativement modeste, puisque les importations hors de l'ALÉNA seraient seulement de 5 % environ de l'ensemble de leurs ventes aux États-Unis. Compte tenu du nombre considérable de véhicules assemblés au Canada et au Mexique, en plus de ceux qui sont construits aux États-Unis, Honda serait le moins durement touché de tous les constructeurs automobiles non américains : 93 % de ses ventes aux États-Unis portent sur des voitures assemblées en Amérique du Nord.

Des sanctions tarifaires sur toutes les voitures étrangères importées, y compris celles qui sont construites au Canada et au Mexique, se répercuteraient sur un nombre beaucoup plus considérable de véhicules vendus aux États-Unis et malmèneraient sérieusement les trois grands constructeurs de Détroit. Hormis les constructeurs automobiles évoqués ci-dessus, certaines entreprises qui exercent d'importantes activités industrielles au Canada ou au Mexique perdraient leur avantage dans le cadre de l'ALÉNA. La part des voitures de Fiat-Chrysler vendues aux États-Unis et visées par les sanctions tarifaires passerait de 7 % dans un scénario excluant le Canada et le Mexique à 54 % environ des ventes si les États-Unis imposent également des sanctions tarifaires à leurs partenaires de l'ALÉNA. Pour General Motors, cette part grimperait de 6,3 % à 37 %. Ford serait sanctionnée sur le cinquième environ de ses véhicules vendus aux États-Unis, par rapport à 1 % seulement. Pour Volkswagen, les sanctions tarifaires dans les deux chiffres, sur seulement 11 % des véhicules qu'elle vend aux États-Unis, s'appliqueraient à près de 75 % de ses ventes aux États-Unis, qui baisseraient dans le cadre des sanctions tarifaires en raison du nombre considérable de voitures que ce constructeur assemble au Mexique pour le marché américain.

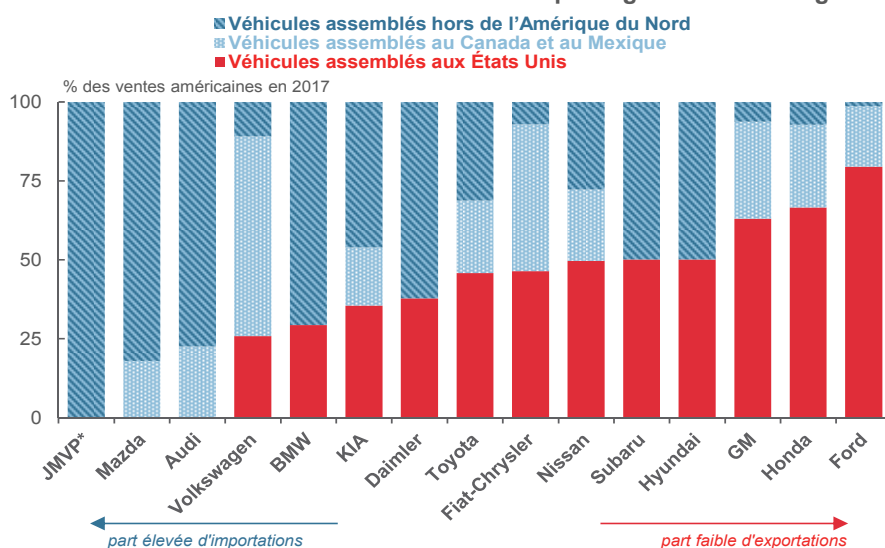
Si des sanctions tarifaires étaient imposées sur tous les véhicules automobiles importés, les constructeurs allemands seraient dans l'ensemble les plus durement éprouvés, puisque les trois quarts environ des voitures qu'ils vendent aux États-Unis seraient soumis à ces sanctions; ils sont suivis des constructeurs coréens, à 55 % environ, et des

constructeurs japonais, à la moitié essentiellement des voitures vendues. Il n'empêche que les trois grands constructeurs de Détroit seraient soumis à des sanctions tarifaires sur plus du tiers des voitures qu'ils vendent sur les marchés américains, d'après les niveaux de ventes de 2017. Dans le scénario toujours improbable selon lequel les États-Unis imposeraient des sanctions tarifaires sur les véhicules automobiles importés de tous les pays, il pourrait se produire un rééquilibrage massif des parts de marché en faveur des entreprises dont les volumes de production de véhicules sont les plus élevés aux États-Unis, à savoir les trois grands constructeurs de Détroit, ainsi que Honda, Toyota et Nissan.

Aux États-Unis toutefois, l'industrie de l'assemblage des véhicules tourne à un niveau proche de son taux d'utilisation maximal, ce qui laisse entendre que la production automobile américaine n'augmenterait probablement que légèrement en réaction aux sanctions tarifaires. Le repli économique qu'entraîneraient des sanctions tarifaires de rétorsion ou une récession induite par une guerre commerciale généralisée empêcherait les entreprises de consacrer des investissements massifs à l'accroissement de leur capacité. Dans ce scénario, les ventes sont appelées à diminuer considérablement sur fond d'accélération des prix des véhicules importés et de recul des dépenses des ménages.

Graphique : 2

### Part des véhicules vendus aux États-Unis par région d'assemblage



Sources : Études économiques de la Banque Scotia, Wards Auto et AMIA. \*Jaguar Land Rover, Mitsubishi, Volvo et Porsche. Estimation des parts du Canada et du Mexique d'après les chiffres de production et de ventes de Wards Auto et de l'AMIA.

**PERSPECTIVES DES VENTES DE VÉHICULES AUTOMOBILES AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS**

	<u>1991–2005</u>	<u>2006–2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>2018</u>	
	Moyenne				janv-mai **	Annuel p
(Milliers d'unités, taux annuel)						
<b>CANADA</b>	<b>1 398</b>	<b>1 668</b>	<b>1 949</b>	<b>2 041</b>	<b>2 003</b>	<b>2 000</b>
Automobiles	797	776	662	644	592	610
Production intérieure	583	490	439	438	387	415
Importations	214	286	223	206	205	195
Camions légers	601	892	1 287	1 397	1 411	1 390
(Millions d'unités, taux annuel)						
<b>ÉTATS-UNIS</b>	<b>15,5</b>	<b>14,4</b>	<b>17,5</b>	<b>17,1</b>	<b>17,1</b>	<b>17,1</b>
Automobiles	8,3	6,9	6,9	6,1	5,4	5,8
Camions légers	7,2	7,5	10,6	11,0	11,7	11,3
(Millions d'unités, taux annuel)						
<b>NORD-AMÉRICAINNE</b>						
<b>PRODUCTION*</b>	<b>15,58</b>	<b>14,63</b>	<b>18,15</b>	<b>17,48</b>	<b>17,97</b>	<b>17,71</b>
CANADA	2,50	2,24	2,37	2,19	2,17	2,05
ÉTATS-UNIS	11,67	9,80	12,18	11,23	11,77	11,45
MEXIQUE	1,41	2,59	3,60	4,06	4,03	4,21

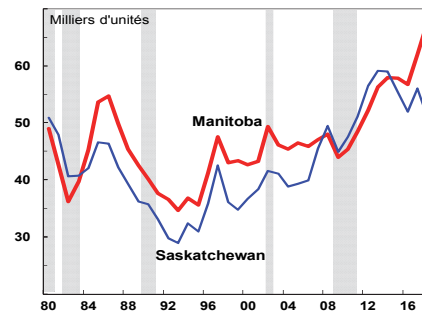
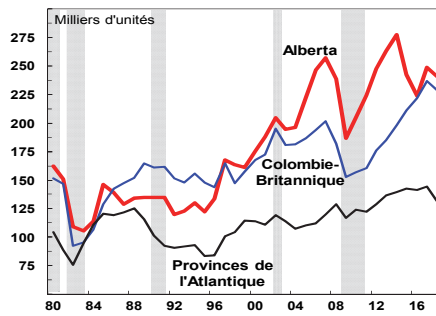
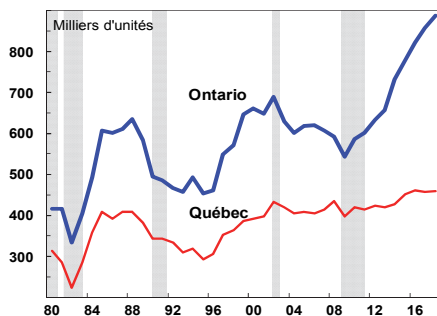
\*Comprend les camions légers, intermédiaires et lourds. \*\*Les ventes au Canada sont des estimations de la Banque Scotia.  
 Sources : Ward's Automotive Reports, Statistique Canada.

**PERSPECTIVES DES VENTES DE VÉHICULES SELON LA PROVINCE\***

(Milliers d'unités, taux annuel)

	<u>1994–2005</u>	<u>2006–2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>2018</u>	
	Moyenne				janv-mai**	Annuel p
<b>CANADA</b>	<b>1 446</b>	<b>1 668</b>	<b>1 949</b>	<b>2 041</b>	<b>2 074</b>	<b>2 000</b>
<b>PROVINCES DE L'ATLANTIQUE</b>	<b>102</b>	<b>125</b>	<b>140</b>	<b>143</b>	<b>132</b>	<b>138</b>
<b>PROVINCES DU CENTRE</b>	<b>936</b>	<b>1 034</b>	<b>1 265</b>	<b>1 300</b>	<b>1 340</b>	<b>1 266</b>
Québec	366	411	458	453	459	445
Ontario	570	623	807	847	881	821
<b>PROVINCES DE L'OUEST</b>	<b>408</b>	<b>509</b>	<b>544</b>	<b>598</b>	<b>602</b>	<b>596</b>
Manitoba	42	49	55	62	77	61
Saskatchewan	36	49	51	56	51	56
Alberta	166	232	220	245	244	248
Colombie-Britannique	164	179	218	235	230	231

\*Comprend les automobiles et les camions légers. \*\* Estimations de la Banque Scotia.  
 Sources: Statistique Canada, Association canadienne des constructeurs de véhicules.

**VENTES DE VÉHICULES SELON LA PROVINCE**


Comprend les automobiles et les camions légers, intermédiaires et lourds.  
 Les zones en gris indiquent une période de récession. Source : Statistique Canada.

**PART DU MARCHÉ DES AUTOMOBILES SELON LE CONSTRUCTEUR — CANADA\***

(Milliers d'unités, données non désaisonnalisées)

	<u>2017</u>		<u>2018</u>		<u>2017</u>		<u>2018</u>	
	janv. à mai		janv. à mai		mai		mai	
	Unités	% du total	Unités	% du total	Unités	% du total	Unités	% du total
<b>TOTAL</b>	<b>272,5</b>	<b>100,0</b>	<b>247,1</b>	<b>100,0</b>	<b>75,0</b>	<b>100,0</b>	<b>68,7</b>	<b>100,0</b>
Trois Grands	57,9	21,2	51,0	20,6	16,9	22,5	15,4	22,4
General Motors	29,6	10,9	28,6	11,6	8,1	8,1	8,5	12,4
Ford	16,4	6,0	15,3	6,2	5,6	7,5	4,6	6,7
Chrysler	11,9	4,4	7,1	2,9	3,2	4,3	2,2	3,3
Constructeurs japonais	123,1	45,2	114,1	46,2	32,4	43,2	31,6	45,9
Honda	40,2	14,8	39,2	15,9	11,2	14,9	11,4	16,6
Toyota	36,6	13,4	35,0	14,1	9,8	13,1	10,1	14,6
Nissan	20,8	7,6	18,3	7,4	5,1	6,8	4,4	6,4
Mazda	14,1	5,2	12,9	5,2	3,4	4,6	3,5	5,1
Mitsubishi	3,5	1,3	2,3	0,9	0,9	1,2	0,5	0,8
Subaru	7,9	2,9	6,6	2,7	2,0	2,6	1,7	2,5
Hyundai	30,0	11,0	24,2	9,8	9,2	12,3	6,4	9,4
Volkswagen	17,8	6,5	15,9	6,4	5,0	6,6	4,6	6,7
Kia	15,2	5,6	14,7	5,9	4,0	5,3	3,7	5,4
BMW	8,8	3,2	8,5	3,5	2,4	3,1	2,2	3,2
Mercedes-Benz	10,2	3,7	8,9	3,6	2,2	2,9	2,1	3,1
Autres	9,6	3,5	9,7	3,9	3,0	4,0	2,6	3,8

\*Source : Ventes des concessionnaires selon Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada.

**PART DU MARCHÉ DES CAMIONS SELON LE CONSTRUCTEUR — CANADA\***

(Milliers d'unités, données non désaisonnalisées)

	<u>2017</u>		<u>2018</u>		<u>2017</u>		<u>2018</u>	
	janv. à mai		janv. à mai		mai		mai	
	Unités	% du total	Unités	% du total	Unités	% du total	Unités	% du total
<b>TOTAL</b>	<b>575,5</b>	<b>100,0</b>	<b>605,9</b>	<b>100,0</b>	<b>145,0</b>	<b>100,0</b>	<b>150,9</b>	<b>100,0</b>
Trois Grands	317,7	55,2	312,6	51,6	82,0	56,5	78,5	52,0
General Motors	93,7	16,3	98,7	16,3	23,1	15,9	24,3	16,1
Ford	111,2	19,3	108,7	17,9	28,9	19,9	28,3	18,7
Chrysler	112,7	19,6	105,2	17,4	30,0	20,7	26,0	17,2
Autres constructeurs intérieurs	17,9	3,1	22,9	3,8	4,1	2,8	6,0	3,9
Constructeurs japonais	167,0	29,0	185,0	30,5	41,3	28,5	44,4	29,4
Honda	40,0	7,0	42,5	7,0	9,8	6,8	10,3	6,8
Toyota	54,2	9,4	57,8	9,5	14,1	9,7	14,1	9,3
Nissan	38,2	6,6	41,9	6,9	8,8	6,1	9,8	6,5
Mazda	15,4	2,7	18,2	3,0	3,8	2,6	4,3	2,8
Mitsubishi	5,7	1,0	8,6	1,4	1,4	0,9	2,2	1,5
Subaru	13,5	2,3	16,0	2,6	3,4	2,4	3,8	2,5
Hyundai	24,2	4,2	23,8	3,9	6,1	4,2	7,5	5,0
Kia	13,3	2,3	13,8	2,3	3,5	2,4	3,6	2,4
Autres importations	35,4	6,2	47,8	7,9	7,9	5,4	11,0	7,3
<b>CAMIONS LÉGERS</b>	<b>562,4</b>	<b>97,7</b>	<b>589,1</b>	<b>97,2</b>	<b>141,8</b>	<b>97,8</b>	<b>146,7</b>	<b>97,2</b>

\*Source : Ventes des concessionnaires selon Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada.

**VENTES D'AUTOMOBILES PAR PROVINCE**

(Milliers d'unités, données non désaisonnalisées)

	<u>2017</u> janv. à avr.	<u>2018</u> janv. à avr.	<u>2017</u> avr.	<u>2018</u> avr.
<b>CANADA</b>	<b>160,3</b>	<b>150,1</b>	<b>66,0</b>	<b>57,9</b>
<b>PROVINCES DE L'ATLANTIQUE</b>	<b>13,1</b>	<b>11,6</b>	<b>5,3</b>	<b>4,4</b>
Terre-Neuve	2,8	2,5	1,2	1,0
Nouvelle-Écosse	5,6	5,5	2,3	2,0
Nouveau-Brunswick	3,9	3,0	1,4	1,1
Île-du-Prince-Édouard	0,8	0,6	0,3	0,3
<b>PROVINCES DU CENTRE</b>	<b>101,9</b>	<b>97,4</b>	<b>46,3</b>	<b>41,6</b>
Québec	19,4	19,5	19,4	16,8
Ontario	82,5	77,9	26,8	24,8
<b>PROVINCES DE L'OUEST</b>	<b>45,3</b>	<b>41,0</b>	<b>14,4</b>	<b>11,9</b>
Manitoba	4,3	5,0	1,5	1,7
Saskatchewan	2,8	2,3	0,9	0,6
Alberta	15,4	12,8	5,0	3,8
Colombie-Britannique	22,8	20,9	7,0	5,8

Source : Statistique Canada.

**VENTES DE CAMIONS PAR PROVINCE\***

(Milliers d'unités, données non désaisonnalisées)

	<u>2017</u> janv. à avr.	<u>2018</u> janv. à avr.	<u>2017</u> avr.	<u>2018</u> avr.
<b>CANADA</b>	<b>432,0</b>	<b>453,0</b>	<b>134,3</b>	<b>137,9</b>
<b>PROVINCES DE L'ATLANTIQUE</b>	<b>28,7</b>	<b>27,5</b>	<b>9,2</b>	<b>9,3</b>
Terre-Neuve	7,0	6,5	2,3	2,1
Nouvelle-Écosse	11,0	10,3	3,5	3,5
Nouveau-Brunswick	9,2	9,2	2,9	3,2
Île-du-Prince-Édouard	1,5	1,5	0,5	0,6
<b>PROVINCES DU CENTRE</b>	<b>261,6</b>	<b>281,0</b>	<b>83,4</b>	<b>86,3</b>
Québec	85,4	92,5	27,7	30,1
Ontario	176,2	188,5	55,7	56,2
<b>PROVINCES DE L'OUEST</b>	<b>141,7</b>	<b>144,5</b>	<b>41,7</b>	<b>42,3</b>
Manitoba	14,4	18,6	4,2	5,1
Saskatchewan	15,0	13,0	4,0	3,9
Alberta	62,2	62,1	18,5	18,6
Colombie-Britannique	50,1	50,9	14,9	14,7

\*Camions légers, intermédiaires et lourds. Source : Statistique Canada.

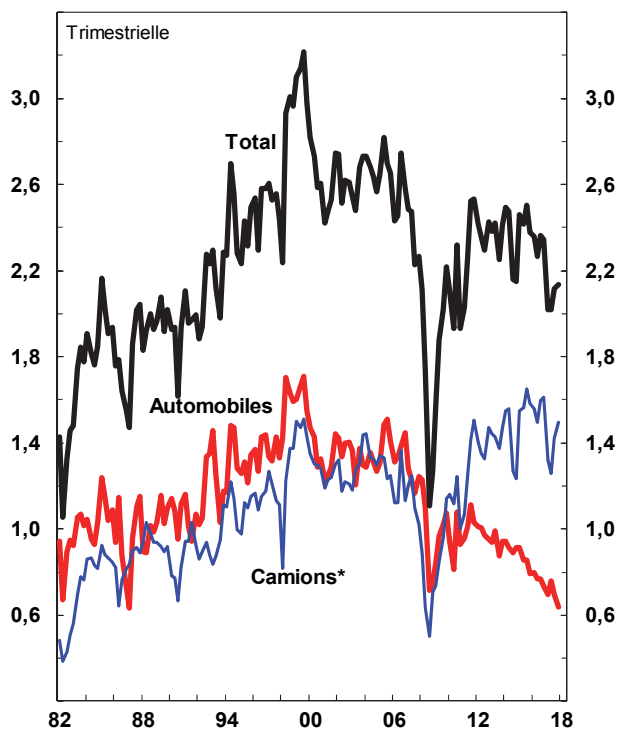


**PRODUCTION CANADIENNE DE VÉHICULES AUTOMOBILES**

(Milliers d'unités, données non désaisonnalisées)

	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2018</u>
	janv. à mai	janv. à mai	mai	mai
<b>TOTAL</b>	<b>996,5</b>	<b>903,4</b>	<b>219,1</b>	<b>188,5</b>
<b>AUTOMOBILES</b>	<b>328,3</b>	<b>293,4</b>	<b>72,7</b>	<b>60,2</b>
Chrysler	91,4	89,4	22,5	17,0
GM	42,6	24,2	10,1	5,1
Honda	90,5	92,6	18,5	19,3
Toyota	103,8	87,2	21,5	18,8
<b>CAMIONS*</b>	<b>668,2</b>	<b>610,0</b>	<b>146,5</b>	<b>128,3</b>
Chrysler	128,8	144,9	28,7	31,3
Ford	112,9	113,8	26,2	21,8
GM	163,3	104,7	36,1	21,7
Honda	99,0	98,2	20,9	21,1
Toyota	157,1	139,9	32,6	30,3
Autres	7,1	8,5	1,9	2,1

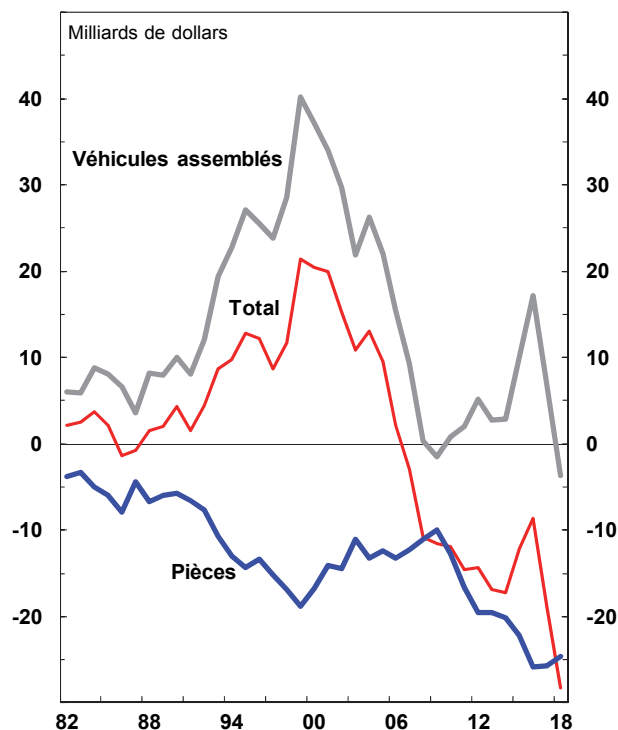
\*Camions légers, intermédiaires et lourds. Source : Ward's Automotive Reports.

**Production canadiennes de véhicules automobiles**


Millions d'unités, taux annuels désaisonnalisés.

\*Camions légers, intermédiaires et lourds.

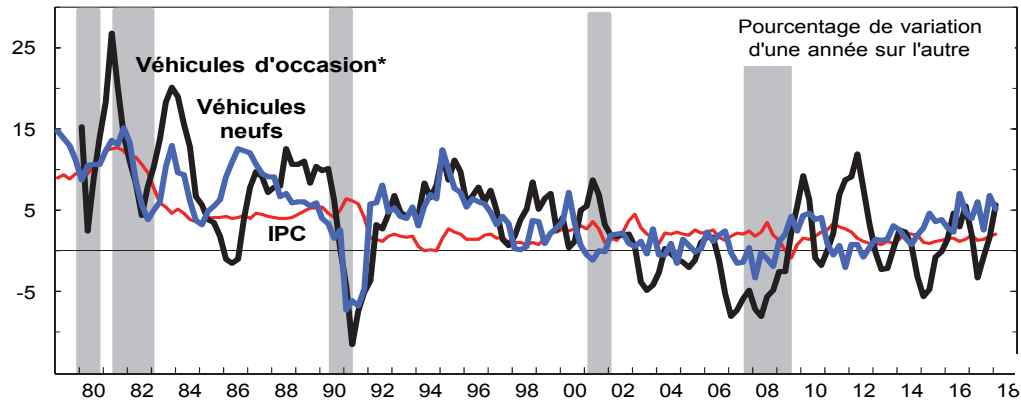
Source : Ward's Automotive Reports.

**Balances Canada — monde du commerce des véhicules automobiles**


Les données pour 2018 sont celles de janvier-mars exprimées en taux annuel. Source : Statistique Canada.

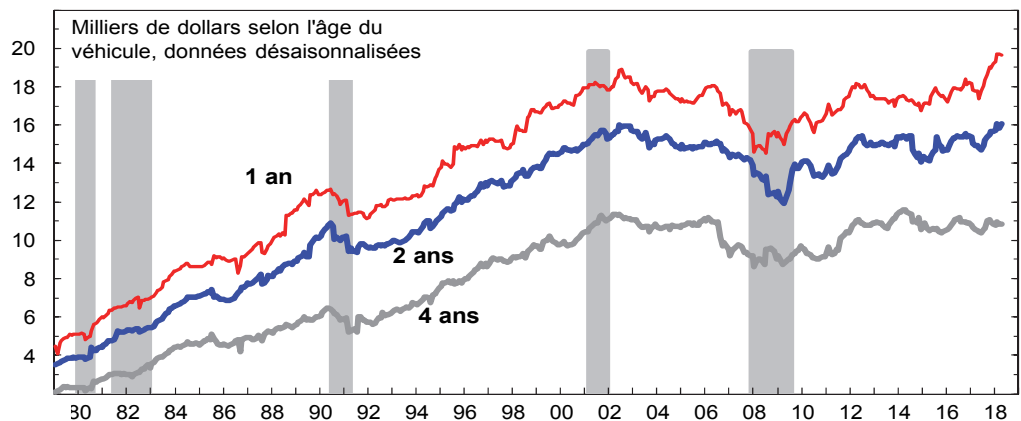
**Prix des voitures neuves et d'occasion**

**Indicateurs Scotia des prix des automobiles — Canada**



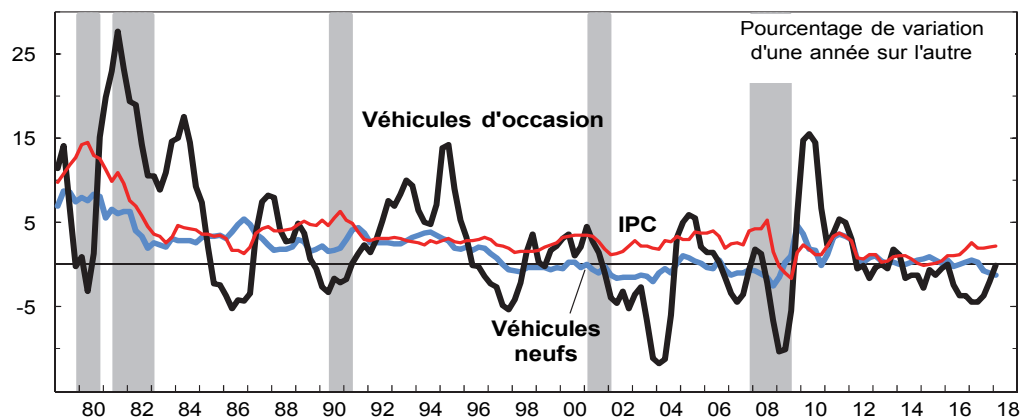
Estimations de la Banque Scotia d'après les données du Canadian Black Book.  
Sources : Canadian Black Book, Statistique Canada.

**Indicateurs Scotia des prix des véhicules d'occasion**



Estimations de la Banque Scotia d'après les données du Canadian Black Book.

**Indicateurs des prix des automobiles — États-Unis**



Indice des prix à la consommation pur les voitures neuves et d'occasion.  
Les zones en gris indiquent une période de récession. Source : Bureau of Labor Statistics des États-Unis.



**RENDEMENT FINANCIER DES ENTREPRISES CANADIENNES**
**CONCESSIONNAIRES ET ATELIERS DE RÉPARATIONS**

		Bénéfice net après impôt (\$ millions)	Marge bénéficiaire avant impôt (%)	Taux de roulement de l'inventaire	Ratio de couverture de l'intérêt	Ratio dette capitaux propres	Rendement de l'avoir des actionnaires (%)
Annuel	2005	799	0,93	5,35	2,55	2,74	12,90
	2006	942	1,20	5,16	2,64	2,75	14,37
	2007	1089	1,41	5,05	3,36	2,56	15,13
	2008	1142	1,43	5,04	3,51	2,44	14,66
	2009	1392	1,84	5,34	4,85	2,07	16,99
	2010	1 649	2,06	4,91	5,34	2,11	18,09
	2011	1664	1,99	5,17	5,19	2,02	17,44
	2012	1748	1,97	4,86	5,32	2,03	16,71
	2013	2215	2,32	5,08	6,64	2,02	20,08
	2014	2714	2,60	5,09	7,41	1,90	21,03
	2015	2930	2,65	5,19	7,47	1,94	21,06
	2016	2940	2,46	5,06	7,54	1,87	18,84
	2017	3660	2,73	4,89	8,02	1,89	21,39
Trimestriel, taux annuels	2017T1	2360	2,65	4,32	6,43	1,98	14,67
	2017T2	4232	2,43	5,33	9,43	1,95	25,66
	2017T3	4204	2,43	5,13	8,54	1,85	23,88
	2017T4	3844	2,65	4,78	7,53	1,79	21,02
	2018T1	2444	3,65	4,31	6,11	1,87	13,39
	Moyenne (1989–2017)	1094	1,40	5,96	3,68	2,30	12,63
Plancher (1989–2017)	-68	0,10	4,32	1,10	3,57	-1,20	

Définition des ratios :

Marge bénéficiaire avant impôt : revenu avant impôt/ventes

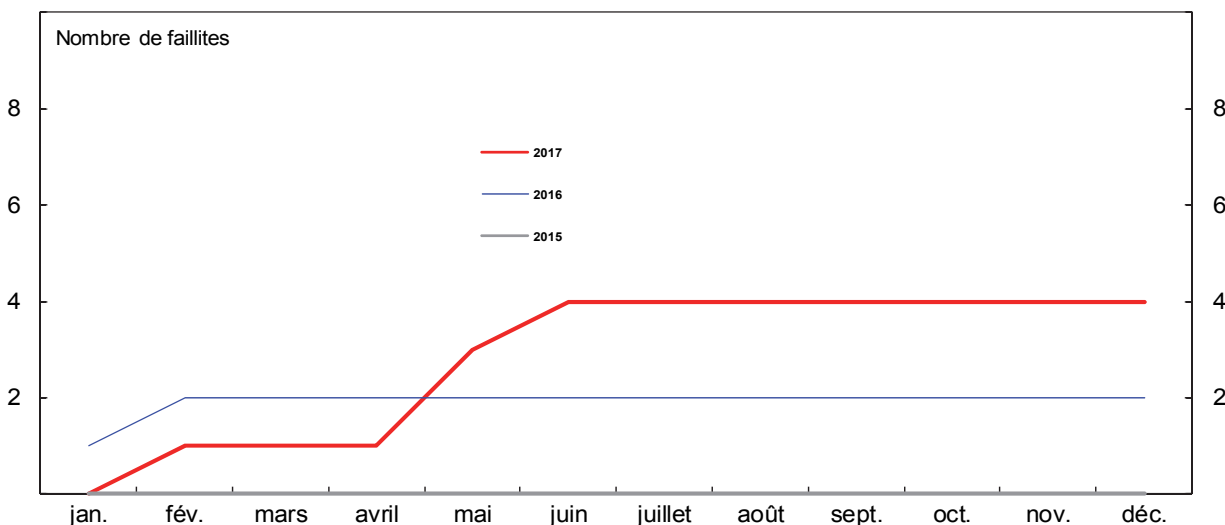
Ratio de roulement de l'inventaire : ventes/inventaire

Source : Statistique Canada.

Ratio de couverture de l'intérêt : (revenu avant impôt + paiements d'intérêt)/(paiements d'intérêt)

Ratio dette - capitaux propres : (dette à court et à long terme)/total des capitaux propres

Rendement de l'avoir des actionnaires : revenu après impôt/total des capitaux propres

**Faillites des concessionnaires automobiles de détail**


Nouveaux concessionnaires seulement; total cumulatif pour l'année.

Source : Bureau du surintendant des faillites.

Le présent rapport a été préparé par Études économiques Scotia à l'intention des clients de la Banque Scotia. Les opinions, estimations et prévisions qui y sont reproduites sont les nôtres en date des présentes et peuvent être modifiées sans préavis. Les renseignements et opinions que renferme ce rapport sont compilés ou établis à partir de sources jugées fiables; toutefois, nous ne déclarons ni ne garantissons pas, explicitement ou implicitement, qu'ils sont exacts ou complets. La Banque Scotia ainsi que ses dirigeants, administrateurs, partenaires, employés ou sociétés affiliées n'assument aucune responsabilité, de quelque nature que ce soit, en cas de perte directe ou consécutive découlant de la consultation de ce rapport ou de son contenu.

Ces rapports vous sont adressés à titre d'information exclusivement. Le présent rapport ne constitue pas et ne se veut pas une offre de vente ni une invitation à offrir d'acheter des instruments financiers; il ne doit pas non plus être réputé constituer une opinion quant à savoir si vous devriez effectuer un swap ou participer à une stratégie de négociation comportant un swap ou toute autre transaction. L'information reproduite dans ce rapport n'est pas destinée à constituer et ne constitue pas une recommandation de swap ou de stratégie de négociation comportant un swap au sens du Règlement 23.434 de la Commodity Futures Trading Commission des États-Unis et de l'Appendice A de ce règlement. Ce document n'est pas destiné à être adapté à vos besoins individuels ou à votre profil personnel et ne doit pas être considéré comme un « appel à agir » ou une suggestion vous incitant à conclure un swap ou une stratégie de négociation comportant un swap ou toute autre transaction. La Banque Scotia peut participer à des transactions selon des modalités qui ne concordent pas avec les avis exprimés dans ce rapport et peut détenir ou être en train de prendre ou de céder des positions visées dans ce rapport.

La Banque Scotia et ses sociétés affiliées ainsi que tous leurs dirigeants, administrateurs et employés peuvent périodiquement prendre des positions sur des monnaies, intervenir à titre de chefs de file, de cochefs de file ou de preneurs fermes d'un appel public à l'épargne ou agir à titre de mandants ou de placeurs pour des valeurs mobilières ou des produits dérivés, négocier ces valeurs et produits dérivés, en faire l'acquisition, ou agir à titre de teneurs de marché ou de conseillers, de courtiers, de banques d'affaires et/ou de maisons de courtage pour ces valeurs et produits dérivés. La Banque Scotia peut toucher une rémunération dans le cadre de ces interventions. Tous les produits et services de la Banque Scotia sont soumis aux conditions des ententes applicables et des règlements locaux. Les dirigeants, administrateurs et employés de la Banque Scotia et de ses sociétés affiliées peuvent siéger au conseil d'administration de sociétés.

Il se peut que les valeurs mobilières visées dans ce rapport ne conviennent pas à tous les investisseurs. La Banque Scotia recommande aux investisseurs d'évaluer indépendamment les émetteurs et les valeurs mobilières visés dans ce rapport et de faire appel à tous les conseillers qu'ils jugent nécessaire de consulter avant de faire des placements.

**Le présent rapport et l'ensemble des renseignements, des opinions et des conclusions qu'il renferme sont protégés par des droits d'auteur. Il est interdit de les reproduire sans que la Banque Scotia donne d'abord expressément son accord par écrit.**

<sup>MD</sup> Marque déposée de La Banque de Nouvelle-Écosse.

La Banque Scotia, de pair avec l'appellation « Services bancaires et marchés mondiaux », est une dénomination commerciale désignant les activités mondiales exercées dans le secteur des services bancaires aux sociétés, des services bancaires de placement et des marchés financiers par La Banque de Nouvelle-Écosse et certaines de ses sociétés affiliées dans les pays où elles sont présentes, dont Scotiabanc Inc., Citadel Hill Advisors L.L.C., The Bank of Nova Scotia Trust Company of New York, Scotiabank Europe plc, Scotiabank (Ireland) Limited, Scotiabank Inverlat S.A., Institución de Banca Múltiple, Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V., Scotia Inverlat Derivados S.A. de C.V., lesquelles sont toutes des membres du groupe de la Banque Scotia et des usagers autorisés de la marque Banque Scotia. La Banque de Nouvelle-Écosse est constituée au Canada sous le régime de la responsabilité limitée et ses activités sont autorisées et réglementées par le Bureau du surintendant des institutions financières du Canada. Au Royaume-Uni, les activités de La Banque de Nouvelle-Écosse sont autorisées par la Prudential Regulation Authority et assujetties à la réglementation de la Financial Conduct Authority et à la réglementation limitée de la Prudential Regulation Authority. Nous pouvons fournir sur demande les détails du périmètre de l'application, à La Banque de Nouvelle-Écosse, de la réglementation de la Prudential Regulation Authority du Royaume-Uni. Les activités de Scotiabank Europe plc sont autorisées par la Prudential Regulation Authority et réglementées par la Financial Conduct Authority et la Prudential Regulation Authority du Royaume-Uni.

Les activités de Scotiabank Inverlat, S.A., de Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V. et de Scotia Derivados, S.A. de C.V. sont toutes autorisées et réglementées par les autorités financières du Mexique.