

# LES EFFETS DE LA COVID-19 SUR LE SECTEUR AUTOMOBILE

## Services économiques d'EDC

Le 8 mai 2020

### RÉSUMÉ

- Les chaînes d'approvisionnement complexes offrent d'importants avantages stratégiques au secteur automobile. Or, depuis le début de la crise de la COVID-19, elles sont devenues un maillon faible et font de cette filière l'un des plus vulnérables aux répercussions de la pandémie mondiale.
- La plupart des constructeurs automobiles nord-américains visent une reprise des activités au début ou à la mi-mai. Le redémarrage des chaînes de montage sera graduel et étalé dans le temps dans les différents territoires en raison des craintes pour la santé des employés, des attentes d'un net fléchissement de la demande et de possibles perturbations des chaînes d'approvisionnement.
- On ignore pour l'heure quelle forme prendra la reprise du secteur automobile, ni même celle de l'économie en général. Le choc de la COVID-19 retardera certains achats de voiture. Notons toutefois que le secteur est profondément procyclique : les ventes et la production devraient donc éventuellement connaître un fort rebond, à la faveur de la relance de l'économie mondiale.
- Pour le secteur canadien de l'automobile, les défis posés par la COVID-19 seront sans doute accentués par une augmentation de l'incertitude et des risques liés à la localisation de la production future.

### BILAN DU SECTEUR À L'ÉCHELLE MONDIALE

Le secteur mondial de l'automobile a commencé l'année 2020 sur des bases relativement solides. La demande annuelle en véhicules aux États-Unis – le principal marché d'exportation du Canada – était près d'atteindre le sommet cyclique récent et de se stabiliser autour d'un plateau solide. La capacité de production des équipementiers en activité en Amérique du Nord était en expansion grâce à de substantiels investissements dans le segment hautement concurrentiel du développement technologique, et ce, dans le but de surfer sur l'immense vague de remplacements des véhicules.

Des chaînes d'approvisionnement bien établies et sophistiquées conféraient aux constructeurs et aux fournisseurs de véhicules des avantages stratégiques de taille. Pourtant, elles sont ultimement devenues le talon d'Achille de l'industrie lorsque la crise de la COVID-19 a frappé. Le secteur de l'automobile est désormais considéré comme l'un des plus vulnérables aux effets de la pandémie mondiale. Selon S&P Global Ratings, le secteur subit la plus forte tension baissière sur les cotations des débiteurs<sup>1</sup>. Au Canada, le secteur automobile a l'un des plus hauts taux de dépendance aux importations de biens intermédiaires parmi tous les secteurs. Habituellement, les fournisseurs automobiles gardent au moins deux mois de stock de pièces provenant d'Asie. À noter qu'il faut normalement

<sup>1</sup> S&P Global Ratings, « Coronavirus Insights: Friday Credit Focus », p. 7, 24 avril 2020.

compter entre 30 et 60 jours pour que les nouvelles expéditions en provenance de Chine arrivent en Amérique du Nord. Les bouleversements touchant les chaînes d'approvisionnement en Asie peuvent donc avoir des conséquences notables sur l'activité.

Tandis que l'épicentre du virus se déplaçait – d'abord de la Chine vers l'Europe, puis vers les États-Unis –, les directives nationales de confinement ont entraîné la fermeture temporaire des usines et dans une large mesure tenu les éventuels acheteurs à l'écart des salles de démonstration des concessionnaires. Du fait des mesures de confinement strictes, la Chine a vu ses ventes et sa production chuter d'environ 80 % en février. Ce fut l'occasion d'une prise de conscience des impacts de la paralysie économique sur cette filière, du degré dangereusement élevé de concentration du secteur manufacturier chinois et de notre dépendance envers ce dernier pour obtenir pièces et matériel. En somme, un événement annonciateur de ce qui attendait le reste du monde au fil de la propagation du virus.

Avant de mettre leurs installations temporairement à l'arrêt, les équipementiers mondialisés et une multitude de fournisseurs en Europe et en Amérique du Nord ont été confrontés à la sombre perspective d'une pénurie de pièces, surtout en provenance de la Chine. De plus, ils ont dû mettre en place de toute urgence des plans de secours pour acheter les pièces manquantes sur d'autres marchés, à un prix plus élevé, pour éviter toute perturbation de leurs activités.

En Europe, presque toutes les usines de fabrication automobiles ont fermé en mars, et les données sur la production semblent indiquer une trajectoire semblable à la Chine : avril devrait donc être encore plus désastreux, car il a été en totalité passé en confinement. L'Association des constructeurs européens d'automobiles estime que la production perdue dans toute l'Union européenne avoisine les 2,2 millions d'unités<sup>2</sup>, ce qui représente environ 10 % de la production totale en 2019.

Les usines de montage de véhicules en Amérique du Nord ont commencé les mises à l'arrêt temporaires autour de la mi-mars, la santé des employés étant devenue une préoccupation de premier plan. Les équipementiers du Canada et du Mexique ont pour la plupart emboîté le pas. On s'attend à ce que les plans de retour au travail soient graduels et étalés dans le temps dans les différents territoires en raison des vives préoccupations entourant la sécurité des employés, les attentes d'une demande résolument en berne et des possibles perturbations des chaînes d'approvisionnement. Au milieu des spéculations sur le moment opportun pour redémarrer l'économie, la plupart des équipementiers nord-américains envisagent de reprendre les activités de montage à la mi-mai. Dans son analyse du secteur mondial, HS Markit estime que cet échéancier se traduirait par la perte de 2,8 millions d'unités, soit l'équivalent d'environ 17 % de la production totale en 2019.

Sur le front de la demande, les ventes annuelles de véhicules neufs aux États-Unis sont descendues à 11,3 millions d'unités en mars (-34 % d'un mois à l'autre), et à seulement 8,6 millions d'unités en avril (une chute supplémentaire de 24 %). Ce chiffre, le plus bas depuis 1980, rend compte de l'incidence d'un mois de confinement. En comparaison avec la dernière crise mondiale, la diminution des ventes, mesurée entre le pic et le creux, devrait être plus marquée et aussi plus rapide. IHS Markit et Wards Automotive prévoient qu'entre 12,5 et 12,9 millions

<sup>2</sup> Association des constructeurs européens d'automobiles,

[Interactive map: Production impact of COVID-19 on the European auto industry](#) (Carte interactive présentant les effets de la COVID-19 sur la production dans le secteur automobile européen)

d'unités seront vendues en 2020 aux États-Unis, soit un recul d'environ 25 % par rapport à 2019, à condition qu'il y ait un raffermissement de la demande au second semestre de 2020.

### **La reprise des activités du secteur automobile dépendra de plusieurs facteurs :**

- **Points positifs :** Le secteur automobile (véhicules légers, camions de poids moyen et camions lourds, matériel de transport, pièces) est profondément procyclique. Ainsi, les ventes et l'activité de production devraient connaître une vive reprise à court terme, tout comme l'économie globale. Dans le cas des véhicules légers, le choc de la COVID-19 est susceptible de retarder les achats, créant ainsi une nouvelle demande comprimée puisque le besoin d'acheter un nouveau véhicule ou de remplacer un vieux modèle ne devrait pas changer du fait de ce choc passager. En fait, il est fort probable qu'une hésitation généralisée à utiliser les transports en commun particulièrement bondés, à laquelle s'ajoute la crainte persistante d'une seconde vague d'infection du virus l'hiver prochain, stimule l'augmentation des achats de véhicules à court terme. Par ailleurs, en raison de l'accumulation des stocks chez les concessionnaires, les acheteurs potentiels profiteront de plus d'incitatifs à la vente, ce qui pourrait constituer des économies pour les consommateurs décidés à acheter un véhicule de toute façon. Les taux d'intérêt extrêmement bas vont en retour accélérer encore plus la reprise.
- **Points négatifs :** La peur du virus pourrait dissuader les consommateurs de visiter les salles de démonstration des concessionnaires, ce qui fera augmenter la dépendance envers les achats en ligne. De plus, les pertes d'emplois massives ont porté un dur coup aux finances des ménages, ce qui pourrait à court terme les faire hésiter à acheter des biens coûteux, même si le marché du travail se rétablit. La baisse des prix des véhicules d'occasion, beaucoup plus abordables, nuira d'autant plus aux ventes de véhicules neufs. Malgré les faibles taux d'intérêt, les banques pourraient durcir les conditions d'octroi du crédit à court terme en raison des effets de la détérioration des bilans des ménages sur la qualité de leurs actifs.

## **BILAN AU CANADA**

L'industrie de l'assemblage du secteur canadien de l'automobile est aux prises depuis un bon moment avec des problèmes de capacité concurrentielle et, depuis 2017, avec une baisse tendancielle de la production et des perspectives négatives. Ces dernières années, le Sud des États-Unis et le Mexique ont reçu la part du lion des nouveaux investissements visant à renforcer la capacité de production pour l'assemblage des véhicules légers. L'arrêt ce type d'activités aux installations de GM à Oshawa constitue l'exemple le plus récent et le plus connu de la contribution décroissante du Canada à la fabrication de véhicules légers en Amérique du Nord, qui est passée de 17 % en 2010 à environ 11 % aujourd'hui. Il n'est donc pas surprenant de constater la sous-performance du Canada au chapitre de la production de véhicules en Amérique du Nord pour le mois de mars. Cette performance en glissement annuel a chuté de 28 % aux États-Unis, de 25 % au Mexique et de 34 % au Canada.

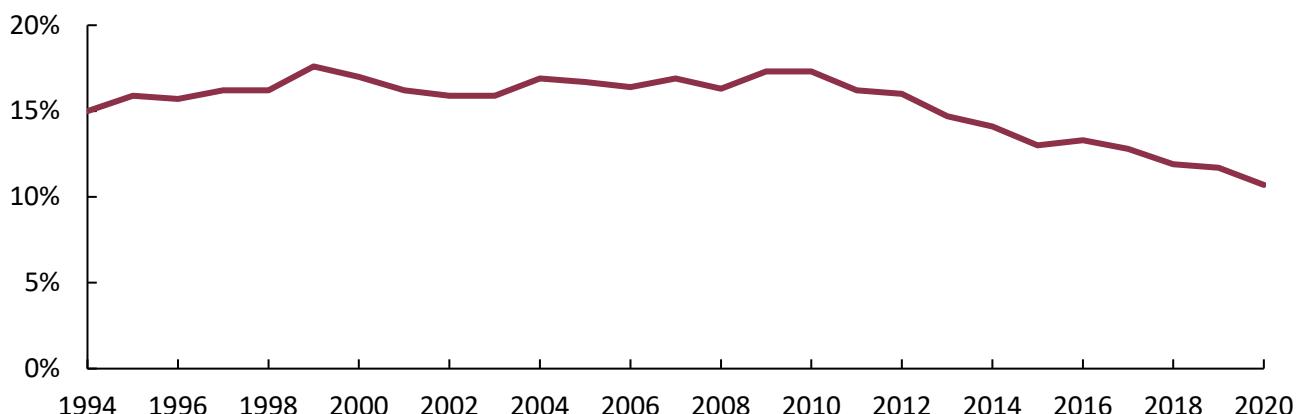
En raison de la pandémie de COVID-19, les équipementiers risquent de redoubler de prudence et de revoir stratégiquement la composition de leur gamme de produits et la distribution géographique de leurs usines, surtout dans un contexte où les ventes à court terme et la performance financière sont en déclin, alors que les

coûteux plans d'investissement en technologie deviennent un lourd fardeau. Certains constructeurs pourraient songer à modifier leurs stratégies de fabrication ou à en reporter la mise en œuvre, ce qui pourrait nuire aux lancements prévus de nouveaux produits. La structure de coûts fixes élevés des plateformes d'assemblage, les tensions financières induites par la crise actuelle et la pression accrue de la concurrence pourraient aussi accentuer le mouvement de consolidation dans le secteur. On peut sans doute voir dans la fusion prévue entre FCA et le Groupe PSA un signe précurseur de ce qui attend le secteur. Et c'est sans compter la faiblesse persistante des cours du pétrole (qui devrait durer au moins jusqu'en 2021), une structure de coûts et des prix plus élevés ainsi que la nécessité d'investissements coûteux pourraient annoncer des jours moins heureux pour le développement des technologies naissantes, comme les véhicules électriques. Cela arriverait par ailleurs à un moment inopportun pour les grappes de recherche et les fournisseurs de pièces au Canada, et de leur aspiration récente à s'imposer à terme comme un chef de file mondial dans le segment des technologies automobiles, notamment les groupes motopropulseurs écologiques (véhicules électriques et piles à combustible).

Pour une analyse détaillée des technologies de l'avenir dans le secteur automobile, consultez le rapport à paraître d'EDC, *L'avenir du secteur automobile après la pandémie (Future of Auto Sector – Post Pandemic)*.

SECTEUR	PRODUIT INTÉRIEUR BRUT (DÉCEMBRE 2019)	NOMBRE D'EMPLOIS (2019)	NOMBRE D'ENTREPRISES
<b>FABRICATION DE VÉHICULES AUTOMOBILES ET DE PIÈCES</b>	16 milliards de dollars	134 632	Total : 1 164 PME : 1 111 Grandes entreprises : 53

#### PART DU CANADA DANS LA PRODUCTION DE VÉHICULES LÉGERS EN AMÉRIQUE DU NORD



Sources : Wards Automotive, Haver Analytics

## À PROPOS DU PRÉSENT RAPPORT

Le présent rapport fait partie d'une série d'articles concis rédigés par le personnel des Services économiques d'EDC au sujet des répercussions de la COVID-19 sur le commerce international et l'investissement canadiens. Les opinions exprimées dans ce rapport sont celles de l'auteur et ne doivent être attribuées ni à Exportation et développement Canada, ni à son Conseil d'administration.

Ce rapport a été rédigé par Daniel Benatuil, avec la contribution et les révisions de Michael Borish, Vikas Arora et Stephen Tapp.

## AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

Ces rapports, qui compilent des renseignements publics, ne visent pas à fournir des conseils précis, et les lecteurs ne doivent pas les considérer comme une source sûre. Aucune mesure ou décision ne doit être prise sans la tenue de recherches indépendantes et l'obtention de conseils professionnels. Même si EDC a déployé des efforts raisonnables pour s'assurer que les renseignements qui sont contenus dans ces rapports étaient exacts au moment de leur publication, EDC n'offre aucune garantie quant à leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité et ne fait aucune déclaration à cet effet. EDC n'est pas responsable des pertes ou dommages occasionnés par des erreurs ou omissions.