



Holman

PRÉVISIONS 2025 SUR L'INFLATION AU CANADA

Des idées et des stratégies pour positionner votre flotte sur la voie du succès en 2025 et dans les années à venir.

INFLATION

L'inflation économique et son impact sur le cycle de vie des véhicules continuent à être des préoccupations des responsables de flottes et des dirigeants. Ce livre blanc présente l'environnement économique actuel et son impact sur le cycle de vie des véhicules à travers quatre phases : **Achat, Conduite, Entretien, et Vente**. De plus, ce document présente un aperçu du contexte économique et propose des plans d'action visant à atténuer les répercussions potentielles futures.

Indice canadien des prix à la consommation



L'Indice canadien des prix à la consommation (IPC) a toujours eu tendance à suivre l'objectif d'inflation annuelle de 2,00 % établi par la Banque du Canada. Depuis sa chute de -0,40 % en mai 2020, l'IPC annuel a augmenté de manière régulière pour atteindre un pic de 8,10 % en juin 2022. L'IPC a ensuite baissé progressivement pour atteindre le faible niveau de 2,80 % en juin 2023, puis il a baissé à nouveau pour atteindre actuellement 1,80 % en décembre 2024.

Quelles sont les prévisions d'évolution de l'inflation au Canada ?

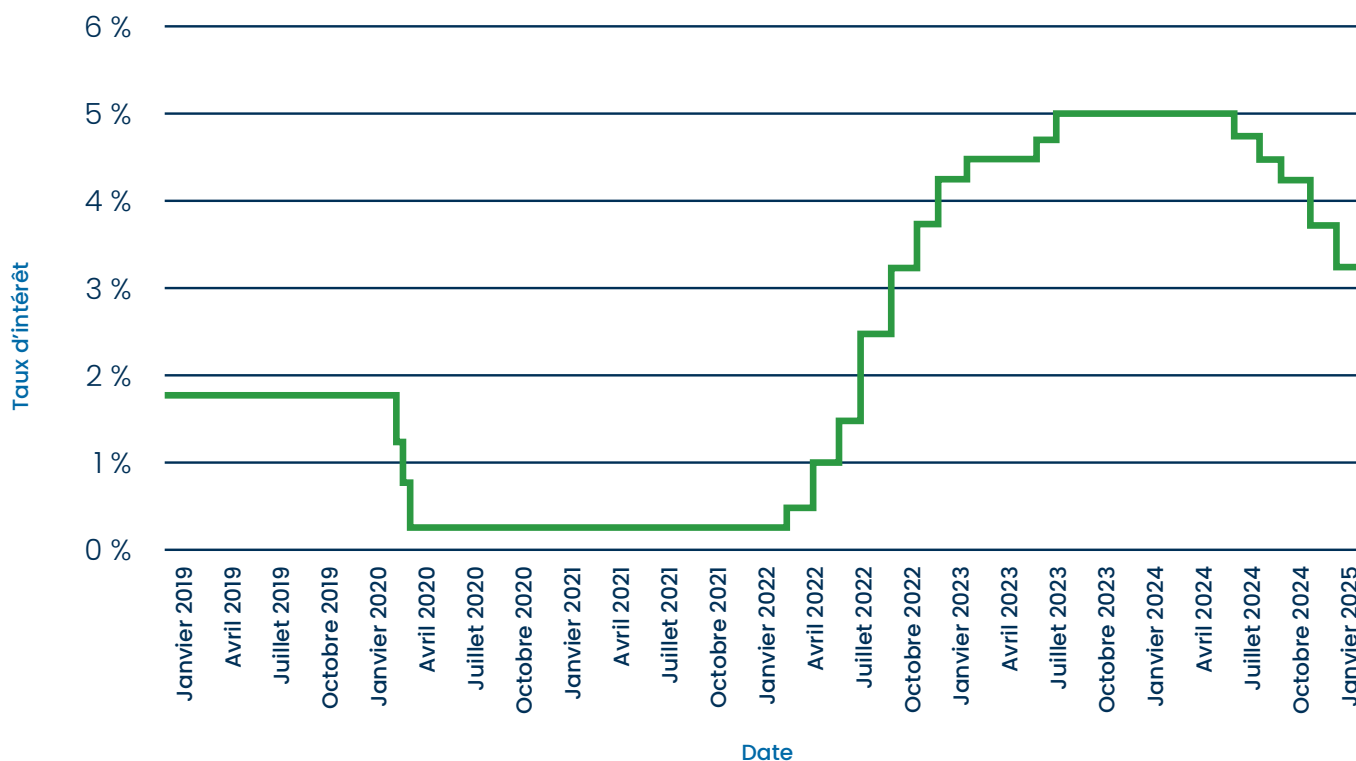
Le 29 janvier 2025, Tiff Macklem, gouverneur de la Banque du Canada, a déclaré que l'inflation est restée proche de 2 % au cours des derniers mois, que les attentes des entreprises et des consommateurs se sont largement normalisées, et qu'il n'y a plus de preuve de pressions inflationnistes généralisées. La hausse des prix pour les logements reste élevée, mais elle diminue progressivement. Bien qu'une certaine volatilité de l'inflation de l'IPC soit attendue en raison de mesures fiscales temporaires, la Banque du Canada prévoit que l'inflation restera proche de l'objectif de 2 % au cours des deux prochaines années.

ACHAT

Pour acheter correctement, les flottes commerciales devront analyser les données relatives aux performances des véhicules et des équipements afin de déterminer les véhicules les plus adaptés pour garantir la prévisibilité du budget et une meilleure fiabilité. Les principaux facteurs affectés par l'inflation et ayant des répercussions sur la Phase d'achat de la gestion des véhicules sont les taux d'intérêt liés au financement et à la tarification des véhicules neufs.

TAUX D'INTÉRÊT

Taux cible au jour le jour de la Banque du Canada



Peu avant le début de la pandémie de Covid, le taux de financement cible au jour le jour de la Banque du Canada s'élevait à 1,75 %. Ce taux cible a immédiatement chuté jusqu'à 0,25 % en mars 2020, dans une tentative visant à stimuler l'économie canadienne, et il est resté à ce niveau jusqu'en mars 2022. Lorsque l'inflation a commencé à culminer mi-2022, la Banque du Canada a continué d'augmenter le taux d'intérêt cible au jour le jour jusqu'à l'atteinte du taux maximum de 5 % en juillet 2023. Le taux d'inflation étant maintenant proche de 2,00 %, le taux cible est tombé récemment à 3,00 % à la fin janvier 2025.

Quelles sont les prévisions d'évolution des taux d'intérêt au Canada ?

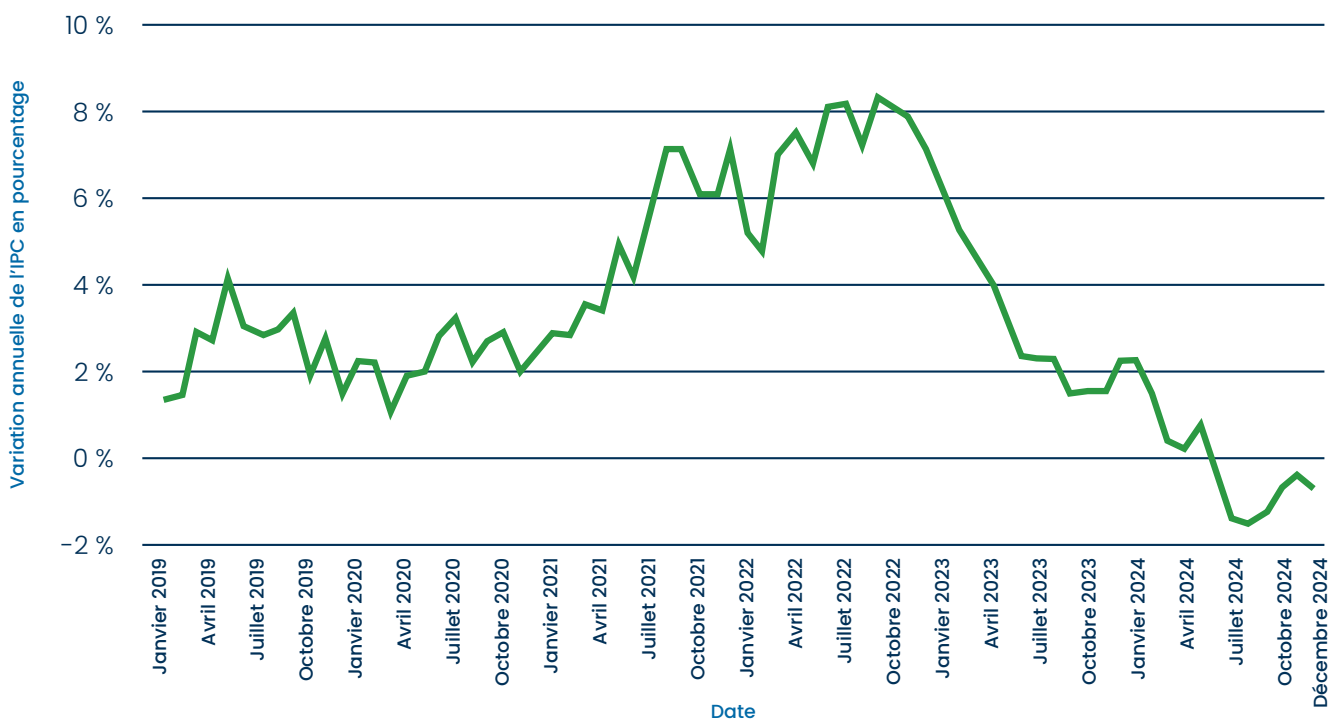
Le 29 janvier 2025, la Banque du Canada a décidé de réduire le taux d'intérêt cible au jour le jour de 25 points de base, soit à 3,00 %. Le taux cible a été réduit de 2,00 % depuis juin 2024. Tiff Macklem, gouverneur de la Banque du Canada, a déclaré que la politique commerciale des États-Unis constitue désormais une source majeure d'incertitude, avec de nombreux scénarios possibles. Tout conflit commercial pourrait potentiellement nuire à l'activité économique au Canada et risquerait d'exercer une pression à la hausse sur l'inflation. La politique monétaire ne peut pas compenser l'impact des droits de douane, mais elle peut être utilisée pour aider l'économie à s'adapter. Les pressions à la baisse sur l'inflation résultant de la faiblesse de l'économie seraient pondérées en fonction des pressions à la hausse sur l'inflation dues à l'augmentation des prix des intrants et aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement.

Comment les flottes commerciales peuvent-elles atténuer l'impact de l'augmentation des taux d'intérêt ?

- Les responsables de flottes et les dirigeants d'entreprises doivent envisager des options uniques et notamment les sources alternatives de financement, le refinancement et l'exploitation des capitaux propres de leur flotte.
- Les flottes commerciales doivent tirer parti des ressources financières et analytiques disponibles par le biais de leurs partenaires de gestion de flotte.

VÉHICULES NEUFS

IPC canadien - Achat de véhicules de tourisme



L'IPC canadien pour l'achat de véhicules de tourisme a oscillé entre 1,00 % et 3,00 % avant de commencer à augmenter fortement en décembre 2020. L'IPC annuel a atteint un taux maximum de 8,37 % en septembre 2022, avant de chuter progressivement pour atteindre le niveau le plus bas (-0,71 %) actuellement, en décembre 2024.



Quelles sont les prévisions d'évolution de la tarification des véhicules neufs au Canada ?

Selon l'indice des prix d'AutoTrader, en septembre 2024, le prix moyen des transactions de vente au détail des véhicules neufs au Canada était de 66 560 \$, en baisse de 1 257 \$, soit 1,90 %, par rapport à septembre 2023. Une augmentation correspondante des incitations des équipementiers est due en partie à des stocks plus élevés, incitant les fabricants aussi bien que les concessionnaires à offrir davantage de rabais. Par ailleurs, l'accessibilité continue à s'améliorer étant donné que les taux d'intérêt sur les véhicules neufs ont diminué depuis leur sommet de novembre 2023. Tout ceci reflète une tendance vers une tarification plus concurrentielle et de meilleures conditions d'achat.

Comment les flottes commerciales peuvent-elles atténuer l'impact de l'augmentation des prix des véhicules neufs ?

- Les responsables de flottes doivent mettre en place une stratégie de remplacement suffisante, cohérente et correctement affectée.
- Une analyse initiale du coût total de possession (CTP) doit être effectuée pour sélectionner les véhicules qui répondent à la fois aux spécifications du travail et aux exigences budgétaires.
- Faire preuve de créativité et étudier des alternatives innovantes et rentables pour les véhicules et les configurations actuels.
- Travailler en étroite collaboration avec les équipementiers à l'optimisation du prix des véhicules, et tirer profit des commandes directes des usines plutôt que de dépendre des achats de stocks des concessionnaires.
- Adopter des stratégies ciblant la maintenance et les temps d'immobilisation/de productivité pour optimiser la durée de vie utile de vos véhicules.

CONDUITE

Afin de conduire correctement, les responsables de flottes doivent surveiller l'utilisation et le comportement des conducteurs en vue d'améliorer l'efficacité des performances globales des flottes. Les principaux facteurs affectés par l'inflation et ayant des répercussions sur la phase de conduite de la gestion des véhicules sont les coûts de l'essence et de l'électricité.

ESSENCE

Prix mensuel au détail de l'essence au Canada



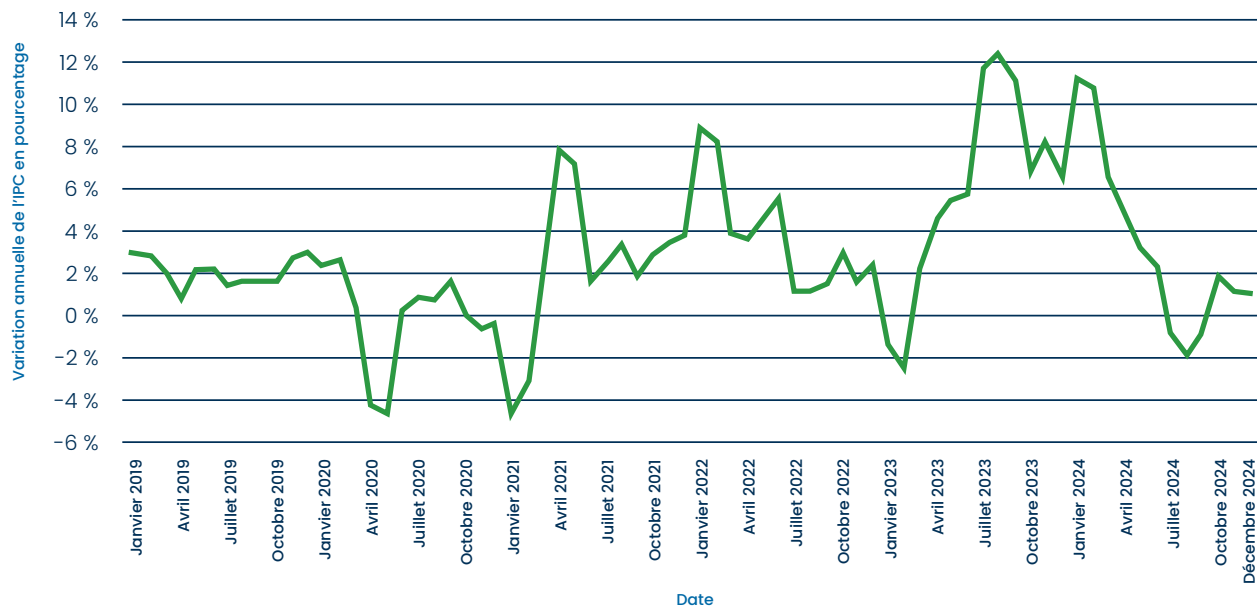
Le prix mensuel au détail de l'essence au Canada s'élevait environ à 1,00 \$/litre, avant de commencer à augmenter progressivement en janvier 2021 pour atteindre un pic de 2,07 \$/litre en juin 2022. Le prix a diminué jusqu'à 1,44 \$/litre en décembre 2022, et il s'élève à présent à 1,51 \$/litre (décembre 2024).

Quelles sont les prévisions d'évolution de la tarification de l'essence au Canada ?

Selon Kalibrate Technologies, les prix de vente au détail de l'essence augmenteront probablement au printemps à mesure que la demande reprendra et que les raffineurs se tourneront vers des carburants mélangés en été, qui coûtent plus chers. L'augmentation annuelle de la taxe sur le carbone au Canada et le rétablissement des taxes provinciales sur le pétrole qui avaient été suspendues ou réduites contribueront également à la hausse des prix. Cependant, la baisse des prix du pétrole brut en 2025 entraînera une baisse des prix de vente au détail de l'essence - environ 1,5 cent le litre de moins dans l'ensemble par rapport à 2024.

ÉLECTRICITÉ

IPC canadien - Électricité



L'IPC canadien pour les prix de l'électricité s'est maintenu entre 2,00 et 3,00 % avant de fluctuer au début de 2020, pour atteindre un minimum de -4,44 % en janvier 2021 et un maximum de 8,88 % en janvier 2022. L'IPC est ensuite tombé à un minimum de -2,31 % en février 2023, avant de remonter à un sommet de 12,33 % en août 2023, pour descendre à nouveau avec l'IPC actuel à 1,13 % en décembre 2024.

Quelles sont les prévisions d'évolution de la tarification de l'électricité au Canada ?

Les changements potentiels des prix de l'électricité réglementés par la province en 2025 incluent une augmentation possible de 3,00 % au Québec (comme cela fut également le cas en 2024). En octobre 2024, l'Ontario a annoncé des baisses de tarifs de près de 13,00 % ainsi que la remise de cette province sur l'électricité, qui sera fixée à 13,10 %. La Nouvelle-Écosse a augmenté les tarifs de 2,40 % en janvier 2025.

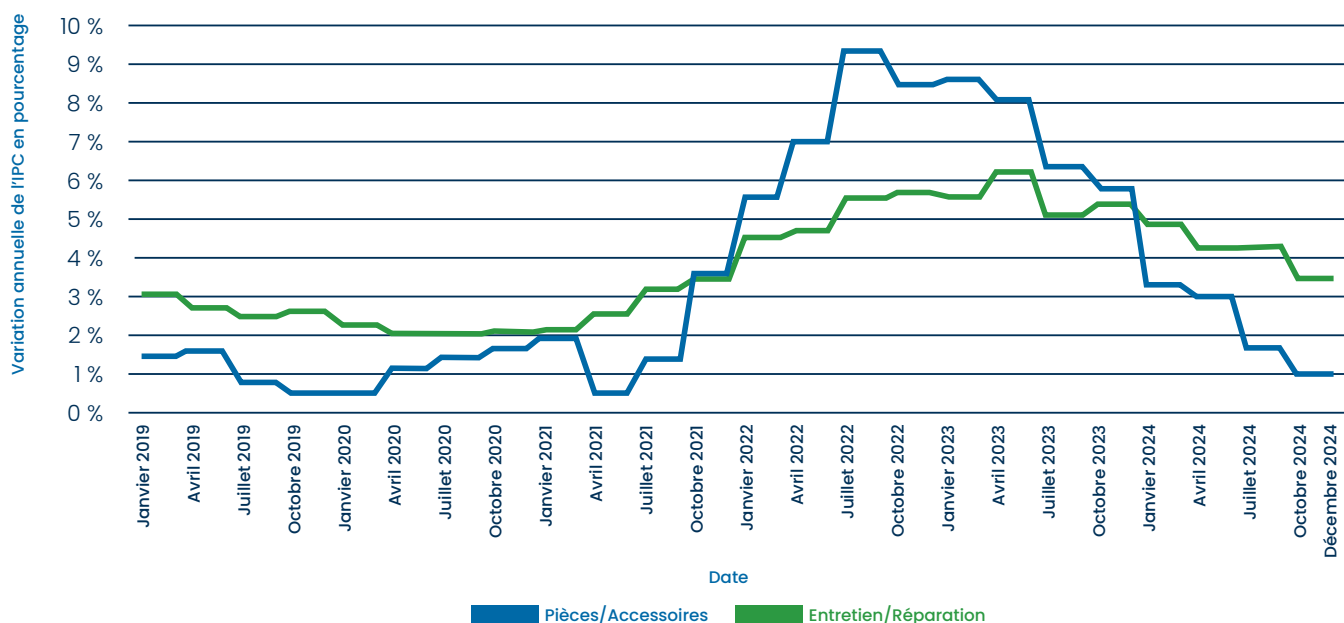
Comment les flottes commerciales peuvent-elles atténuer l'impact de la fluctuation des coûts énergétiques ?

- Effectuer la diligence raisonnable dès le début pour sélectionner des véhicules consommant peu de carburant tout en répondant aux spécifications du travail et aux exigences budgétaires.
- Les appareils télématiques peuvent être exploités pour surveiller l'utilisation et apporter une meilleure visibilité sur les comportements des conducteurs, tels que la marche au ralenti et les excès de vitesse.
- Charger autant que possible pendant les heures creuses pour bénéficier de tarifs d'électricité plus avantageux.
- Explorer des solutions d'entreposage de batterie qui chargent pendant les heures creuses et alimentent les véhicules pendant les heures pleines.
- Négocier de meilleurs tarifs d'électricité dans les zones géographiques où cela est possible.

ENTRETIEN

Pour bien gérer les réparations, les flottes commerciales doivent utiliser des données analytiques pour se focaliser sur une méthodologie d'anticipation et de prévention dans le but de contrôler les coûts d'exploitation et de réduire les temps d'immobilisation. Les principaux facteurs affectés par l'inflation et ayant des répercussions sur la phase d'entretien de la gestion des véhicules sont le coût des pièces de rechange, de l'entretien préventif et des réparations.

IPC canadien - Pièces/Accessoires par rapport à Entretien/Réparations



L'IPC canadien pour les pièces et accessoires a oscillé entre 0,50 % et 2,00 %, avant de chuter à un minimum de 0,44 % en avril 2021, de remonter à un maximum de 9,44 % en juillet 2022 puis de tomber à 0,85 % en octobre 2024. L'IPC annuel pour l'entretien et les réparations est passé de légèrement au-dessous de 3,00 % à 1,95 % en juillet 2020, et il a ensuite atteint un pic de 6,21 % en avril 2023 avant de tomber à 3,41 % en octobre 2024.

Quelles sont les prévisions d'évolution de la tarification des pièces détachées, de l'entretien et des réparations des véhicules au Canada ?

L'un des domaines les plus durement touchés par les pressions inflationnistes est celui des pièces détachées, de l'entretien et des réparations des véhicules, ce qui exerce une pression considérable sur des budgets de fonctionnement déjà tendus.



Les pénuries de main-d'œuvre technique restent substantielles, et elles exercent une pression croissante sur les coûts. La disponibilité des pièces s'améliore, mais elle est toujours insuffisante. Le coût moyen de l'entretien chez un concessionnaire a augmenté de 432 \$ à 465 \$ l'année dernière, tandis qu'une réparation similaire chez un fournisseur indépendant a augmenté de 262 \$ à 273 \$. Les coûts d'entretien et de réparation devraient continuer à dépasser le taux d'inflation global en 2025.

Comment les flottes commerciales peuvent-elles atténuer l'impact de l'augmentation des coûts des pièces, de l'entretien et des réparations de véhicules ?

- Donner la priorité à l'entretien préventif (EP) ainsi qu'au remplacement en temps opportun des pneus et des freins pour éviter le besoin de réparations imprévues.
- Élaborer des stratégies favorisant la conformité de l'EP, le recours aux fournisseurs privilégiés et la négociation du prix des pneus.
- Associer le type de réparation au fournisseur approprié - à savoir utiliser des fournisseurs de comptes nationaux pour l'EP, les services associés aux freins, etc. ; faire appel aux concessionnaires des équipementiers pour les réparations sous garantie et aux fournisseurs mobiles pour les actifs critiques en cas de temps d'interruption du travail.
- Mettre en place des contrôles pour gérer l'utilisation et les dépenses associées aux locations.
- Examiner régulièrement les données pour déceler des opportunités par le biais d'examens d'entretien et d'analyses des fournisseurs.
- Conserver une vision cohérente des véhicules vieillissants au sein de la flotte.

VENTE

Afin de vendre correctement, les opérateurs des flottes commerciales utiliseront les données sur les véhicules pour déterminer le moment où les réparations ne sont plus économiques pour les véhicules plus anciens et pour adopter une stratégie de remplacement. L'un des principaux facteurs affectés par l'inflation et ayant des répercussions sur la phase de vente de la gestion des véhicules est la tarification des véhicules d'occasion, notamment sur les marchés de gros.

Indice canadien UVRI élaboré par Black Book – Évolution en % depuis janvier 2019



L'indice de conservation des véhicules d'occasion (UVRI) du Black Book est une mesure qui repose sur les valeurs du marché de gros des véhicules d'occasion. Le graphique ci-dessus présente l'évolution en pourcentage de l'indice UVRI de Black Book par rapport à janvier 2019. L'indice UVRI est resté relativement stable jusqu'au début de 2020 avant d'augmenter pour passer d'un minimum de -4,47 % en mai 2020 à un pic de 56,84 % en mars 2022. L'UVRI a ensuite chuté progressivement jusqu'à atteindre le taux actuel de 28,99 % en décembre 2024, et il s'est stabilisé à ce niveau.

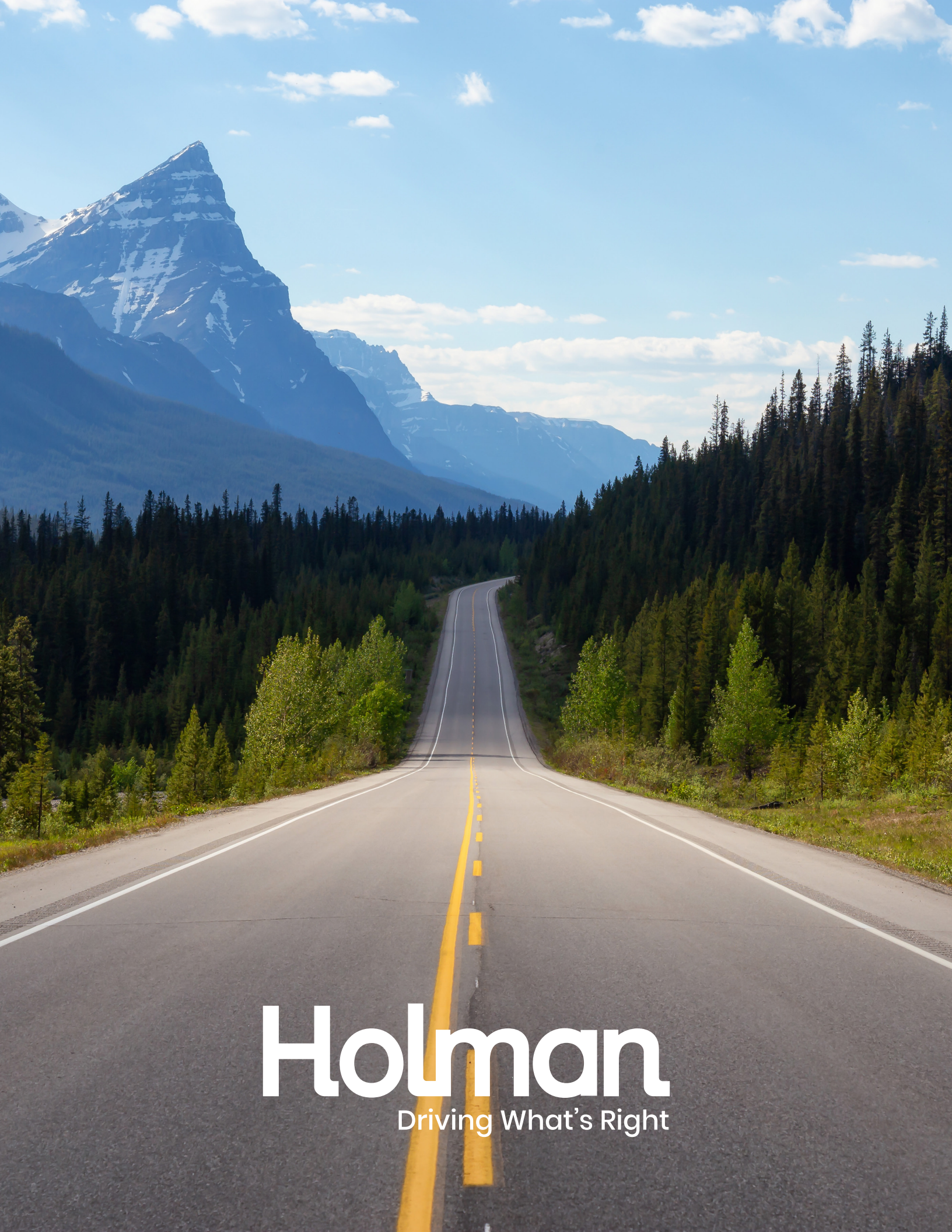


Quelles sont les prévisions d'évolution des prix de vente en gros pour les véhicules d'occasion ?

Des données récentes du marché mettent en évidence une nette tendance à la baisse des prix de gros pour les véhicules d'occasion. Ceci est dû à plusieurs facteurs, notamment les pressions inflationnistes et les taux d'intérêt, ainsi que les facteurs saisonniers et les niveaux élevés de stocks des concessionnaires actuellement. L'augmentation de la production de véhicules neufs a lentement équilibré le marché, réduisant ainsi la demande de véhicules d'occasion. Les concessionnaires ajustent leurs stratégies de prix pour rester compétitifs, ou ils profitent de cette opportunité pour reconstituer leur stock de véhicules d'occasion. Si les conditions économiques se stabilisent, les prix pourraient progressivement recommencer à augmenter au début de 2025.

Comment les flottes commerciales peuvent-elles atténuer les fluctuations dans la tarification des véhicules d'occasion ?

- Les responsables de flotte doivent déterminer les exigences concernant les véhicules et se dessaisir des actifs vieillissants de manière adaptée.
- Veiller à la bonne utilisation et à l'entretien approprié des véhicules, tout en prenant en compte les retards et pénuries de pièces de rechange.
- Éviter les réserves régionales d'actifs et les « cimetières » de véhicules non réparables et immobiles.



Holman
Driving What's Right