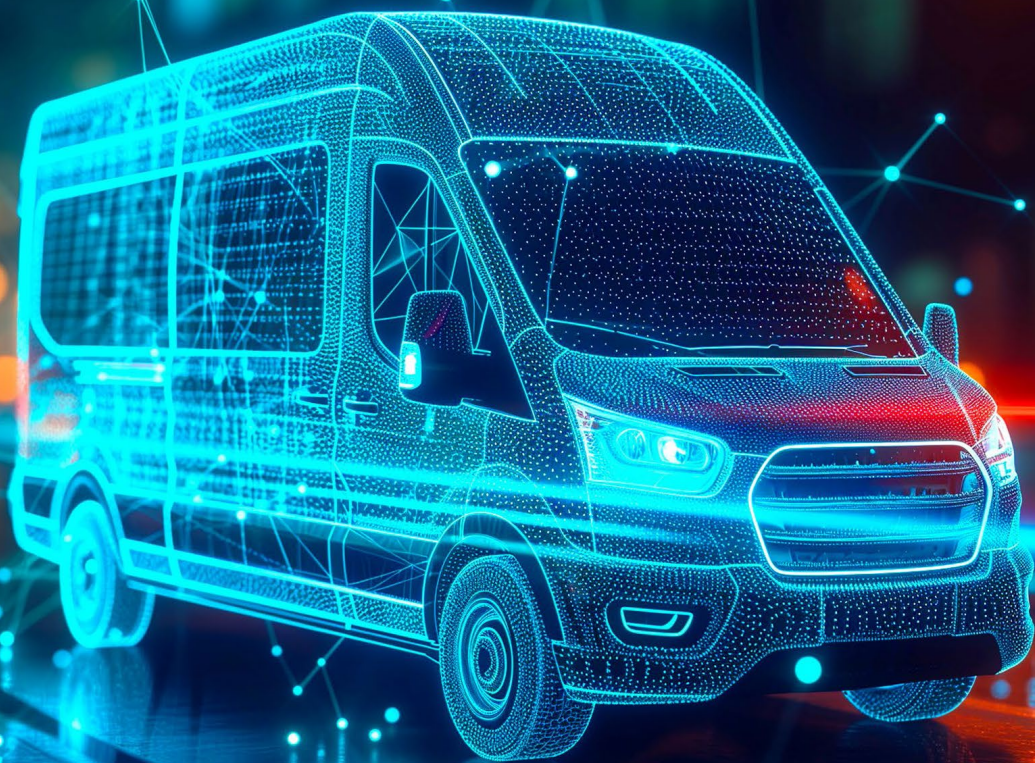


# Holman

Faire ce qui est  
juste en matière de  
conduite automobile



## **PERSPECTIVES 2026 SUR LES PARCS DE VÉHICULES AU CANADA**

Les exploitants de parcs de véhicules au Canada ont terminé 2025 dans un contexte marqué par une combinaison complexe de prix élevés des véhicules, de pénuries persistantes de main-d'œuvre et d'évolutions commerciales en cours. Bien que les conditions économiques se soient révélées plus résilientes que prévu, les pressions sur les coûts liés à l'acquisition de véhicules, à l'assurance et aux services sont demeurées bien présentes.

Alors que les parcs de véhicules continuent de s'adapter en vue de 2026, les perspectives au Canada demeurent équilibrées, mais de plus en plus incertaines. Les ventes de véhicules devraient se normaliser, et les taux d'intérêt devraient rester stables. Cependant, les récents développements géopolitiques ont introduit de la volatilité sur les marchés mondiaux du pétrole, créant une incertitude à court terme quant aux coûts du carburant. Parallèlement, les coûts d'assurance, la hausse du coût des pièces, les pénuries de techniciens et la complexité des exigences de conformité continueront de façonner la stratégie des parcs de véhicules.

Le présent rapport présente les développements qui devraient définir 2026 et met en évidence des pistes d'action concrètes afin d'aider à positionner votre parc de véhicules vers le succès.

## **Achat : Acquisition disciplinée dans un marché en voie de stabilisation**

Après plusieurs années de volatilité, le marché des véhicules au Canada a montré des signes de stabilisation en 2025. Les volumes de ventes se sont rapprochés des niveaux d'avant la pandémie; le segment des véhicules légers affiche une hausse de 4 % d'une année à l'autre, la meilleure performance depuis 2019. Les prix des véhicules neufs ont augmenté beaucoup moins que prévu, avec une hausse moyenne modeste de 546 \$, tandis que les prix des véhicules d'occasion sont demeurés élevés, en hausse de 3 % d'une année à l'autre. La Banque du Canada a également abaissé les taux d'intérêt à plusieurs reprises au cours de l'année, réduisant le taux directeur de 3,25 % au début de 2025 à 2,25 % en octobre, offrant un allègement modeste des coûts de financement des véhicules.

### **Perspectives 2026**

Les prévisions de prix des véhicules neufs pour 2026 demeurent mitigées pour les exploitants de parcs de véhicules. Les pressions liées à l'abordabilité persistent, et les décisions d'acquisition prises aujourd'hui auront des répercussions à long terme sur les coûts d'exploitation.

- Les ventes de véhicules légers devraient se stabiliser à 1,83 million d'unités en 2026, alors que la demande devrait se modérer légèrement après une solide performance au début de 2025.
- Les prix des véhicules neufs devraient augmenter d'environ 3,5 % à 4 %, reflétant la décision des constructeurs automobiles de répercuter les coûts liés aux droits de douane auparavant absorbés, ce qui contribue à une pression haussière plus générale sur les dépenses d'acquisition des parcs de véhicules.
- Les risques liés aux droits de douane demeurent inférieurs aux anticipations initiales, soutenus par les exemptions prévues par l'ACEUM, les dispositions de non-cumul et une meilleure clarté en matière de commerce, bien qu'une incertitude à plus long terme subsiste à l'approche de la prochaine révision de l'accord.
- Les prix des véhicules d'occasion devraient légèrement augmenter, sous l'effet d'une préférence persistante des consommateurs pour des véhicules plus récents, plus grands et plus haut de gamme, plutôt que d'une inflation généralisée des prix.

- Les stratégies d'électrification évoluent, avec d'importantes dépréciations d'actifs et des réductions d'envergure des investissements de la part des constructeurs dans la fabrication des véhicules électriques. Parallèlement, le Canada a rétabli les incitatifs fédéraux pour les véhicules électriques, créant un environnement plus équilibré pour les parcs de véhicules qui évaluent l'électrification en fonction de l'adéquation opérationnelle et du coût total de possession.
- Le Canada a commencé à assouplir les restrictions antérieures visant les véhicules électriques chinois au moyen d'un mécanisme limité de contingent tarifaire, permettant des volumes contrôlés d'importations de véhicules électriques à moindre coût. Cette politique devrait améliorer l'abordabilité et élargir les options d'électrification d'entrée de gamme.

### Mesures à prendre

- Obtenir des remises des constructeurs automobiles et passer des commandes à l'usine rapidement afin de réduire l'exposition aux hausses de prix potentielles liées aux droits de douane.
- Adapter les véhicules aux besoins opérationnels afin de compenser l'augmentation des coûts d'acquisition et de possession.
- Élargir les horizons de planification au-delà des budgets annuels vers des prévisions de cycle de vie pluriannuelles afin d'accroître la flexibilité financière.
- Évaluer les options de véhicules électriques pour les cas d'utilisation appropriés, en tenant en considération le coût d'acquisition, les exigences en matière d'infrastructure de recharge et les nouveaux acteurs du marché par rapport au coût total de possession.

### À retenir

La stabilité revient, mais les pressions sur l'abordabilité persistent. Les parcs de véhicules qui planifient de manière structurée et s'engagent rapidement seront mieux positionnées que celles qui attendent des signaux plus clairs.

## Exploitation : La sécurité, le carburant et la gestion des risques occupent une place centrale

En 2025, les parcs de véhicules ont bénéficié de coûts de carburant plus faibles, les prix de l'essence ayant diminué d'une année à l'autre en raison de la faiblesse des marchés pétroliers et de l'abolition de la tarification fédérale du carbone. Bien que l'ampleur ait varié selon la période et la région, les moyennes nationales ont reculé pour se situer dans une fourchette d'environ 1,40 \$/L. Toutefois, une partie de ces économies a été atténuée par la hausse des primes d'assurance, attribuable au vol, aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement, à l'augmentation des coûts de réparation et à des pressions accrues sur les réclamations.

### Perspectives 2026

À court terme, les coûts du carburant devraient subir des pressions à la hausse, les développements géopolitiques touchant les routes d'acheminement énergétique du Moyen-Orient introduisant de la volatilité sur les marchés mondiaux du pétrole.

- Les prix du carburant pourraient connaître des périodes de volatilité, les développements géopolitiques touchant les routes d'acheminement énergétique du Moyen-Orient influant sur les marchés mondiaux du pétrole. Par conséquent, les exploitants de parcs de véhicules devraient prévoir des fluctuations potentielles des coûts à court terme plutôt qu'une tendance stable des prix.
- Au Canada, une action fédérale planifiée pourrait offrir un soulagement temporaire. Le gouvernement du Canada a annoncé son intention de suspendre la taxe d'accise fédérale sur l'essence, le diesel et les carburants d'aviation du 20 avril 2026 au 7 septembre 2026, ce qui permettrait de réduire les coûts du carburant durant cette période.
- Les primes d'assurance devraient continuer d'augmenter, mais à un rythme plus modéré de 4 % à 6 % en 2026, les assureurs cherchant à rétablir l'équilibre après plusieurs années de hausses marquées.

### Mesures à prendre

- Compenser les hausses potentielles des coûts du carburant en optimisant le routage et la gestion du temps de ralenti, et en priorisant les initiatives d'efficacité opérationnelle.
- Il faut planifier en fonction de la variabilité des coûts du carburant plutôt que de supposer un allègement durable des prix.
- Utiliser la télémétrie et les données reliées à la conduite afin de réduire la fréquence et la gravité des réclamations.
- Revoir régulièrement les stratégies d'assurance afin de s'assurer que la couverture et la tarification sont alignées sur l'évolution des profils de risque.

#### À retenir

La hausse des coûts du carburant accroît la pression sur les dépenses d'exploitation, mais l'augmentation des coûts d'assurance et les risques liés à la sécurité demeurent des défis structurels. Dans ce contexte, les stratégies fondées sur les données deviennent essentielles pour maîtriser les coûts.

## Service : Gestion des temps d'arrêt dans un marché de pénurie de main-d'oeuvre

Les coûts de service et de réparation sont demeurés élevés tout au long de 2025, les parcs de véhicules devant composer avec le vieillissement des véhicules, des pénuries persistantes de main-d'oeuvre et la hausse du coût des pièces attribuable aux tensions commerciales et aux contraintes de la chaîne d'approvisionnement. Les analyses sectorielles indiquent que les visites d'entretien chez les concessionnaires peuvent s'avérer nettement plus coûteuses que celles réalisées dans le réseau indépendant. Parallèlement, les pénuries de main-d'oeuvre spécialisée se sont aggravées, des milliers de postes de techniciens demeurant vacants à l'échelle nationale, ce qui allonge les délais de réparation et limite la capacité de service.

### Perspectives 2026

Ces pressions devraient se maintenir en 2026, les temps d'arrêt devenant une préoccupation croissante.

- Les pénuries de techniciens sont de plus en plus considérées comme un enjeu structurel plutôt qu'un écart temporaire de main-d'œuvre. L'attrition démographique, des réseaux de formation limités et la complexité croissante des technologies des véhicules devraient restreindre la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée dans un avenir prévisible, ce qui signifie que les parcs de véhicules doivent planifier en fonction d'une capacité de service plus restreinte, de délais de réparation plus longs et de coûts de main-d'œuvre plus élevés.
- Les coûts de réparation devraient demeurer élevés, car les véhicules conservés durant les récentes pénuries d'approvisionnement atteignent simultanément des phases de leur cycle de vie caractérisées par un taux de défaillance plus élevé. Cette dynamique accroît la demande d'entretien correctif, de pièces et de capacité de service à l'échelle du marché.

### Mesures à prendre

- Utiliser les données d'entretien et les analyses pour anticiper les défaillances et réduire les temps d'arrêt imprévus.
- Renforcer les partenariats avec les fournisseurs afin d'améliorer l'accès, la tarification et les délais d'exécution.
- Intégrer une marge de manœuvre dans les budgets d'entretien afin d'absorber la hausse continue des coûts.

#### À retenir

Les temps d'arrêt, et non seulement les coûts de réparation constituent le véritable risque. Une planification proactive de l'entretien protège la disponibilité opérationnelle et la valeur des actifs.

## Vente : Optimisation du rendement du cycle de vie grâce au bon timing et à une meilleure visibilité

Le marché des véhicules d'occasion au Canada est demeuré résilient en 2025, les prix se maintenant malgré un léger fléchissement en fin d'année. Les tendances des prix ont varié selon le type de véhicule, les berlines ayant fléchi, tandis que les VUS et les multisegments ont maintenu une demande plus soutenue, les consommateurs continuant de privilégier des véhicules plus récents, plus grands et plus haut de gamme.

### Perspectives 2026

Les préférences des consommateurs devraient continuer de façonner le marché de la revente, créant des occasions liées à un timing stratégique.

- Les prix des véhicules d'occasion devraient légèrement augmenter, principalement sous l'effet de l'évolution des préférences des consommateurs et non d'une inflation généralisée des prix.
- Le passage continu des berlines aux VUS et aux multisegments continuera de transformer le marché des véhicules d'occasion, les véhicules utilitaires bénéficiant d'un positionnement plus haut de gamme.
- Les hausses de prix des véhicules neufs de 3,5 % à 4 % prévues pour 2026 pourraient indirectement soutenir la demande de véhicules d'occasion, dans un contexte où les pressions sur l'abordabilité persistent.

## Mesures à prendre

- Surveiller les tendances de revente par segment de véhicules, les VUS et les multisegments devant surpasser les berlines.
- Planifier le remplacement des véhicules de manière stratégique afin de tirer parti de conditions de marché favorables, en particulier pour les segments à plus forte demande.
- Exploiter les analyses de revente afin d'optimiser le rendement et d'éviter les commandes excédentaires ou insuffisantes.

### À retenir

Le moment est déterminant. Les parcs de véhicules qui mettent en œuvre une planification stratégique de la revente peuvent augmenter de manière significative le rendement sur le cycle de vie.

