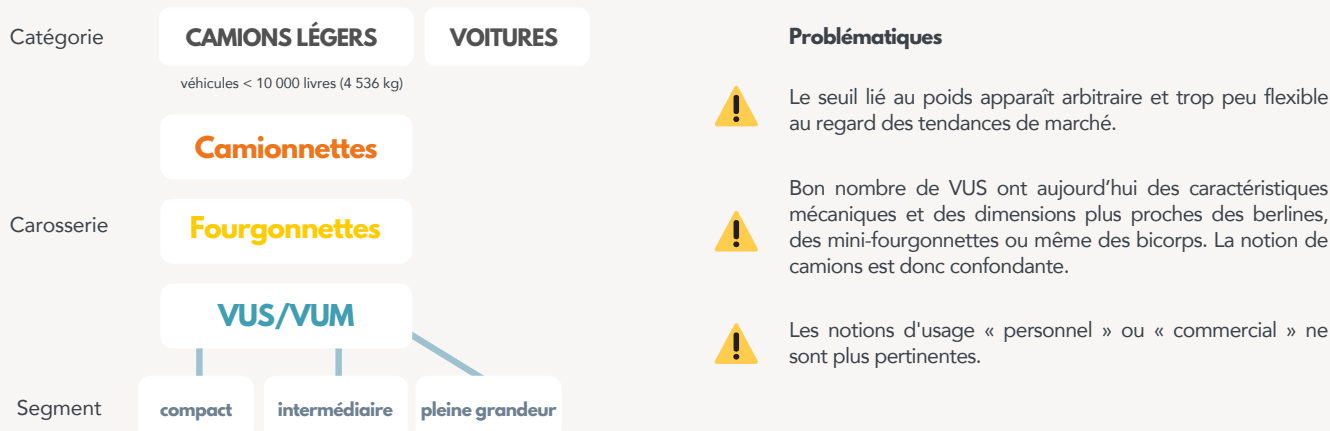


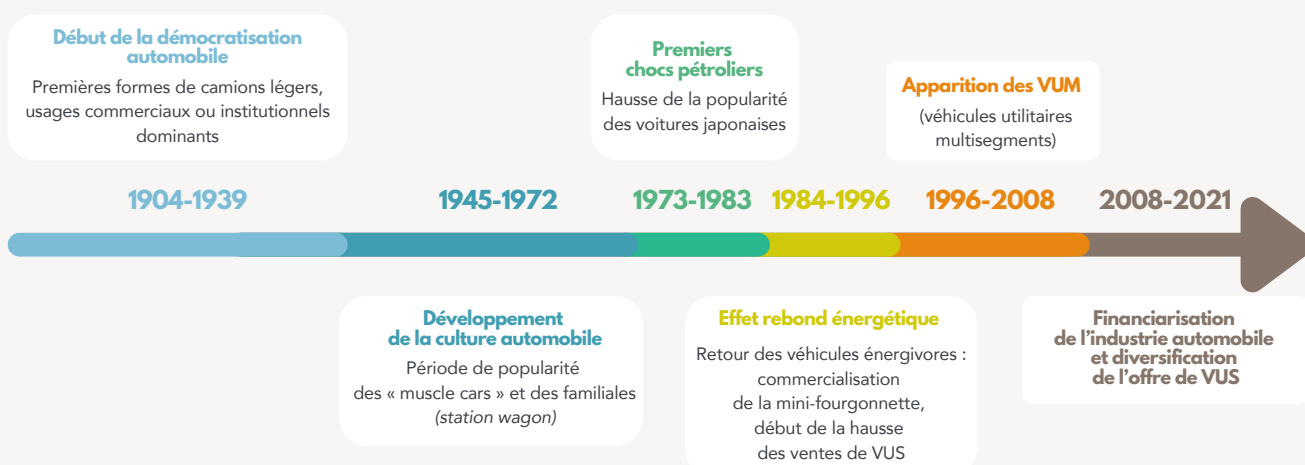
Les camions légers: définitions et évolution de l'offre



Qu'est-ce qu'un camion léger?

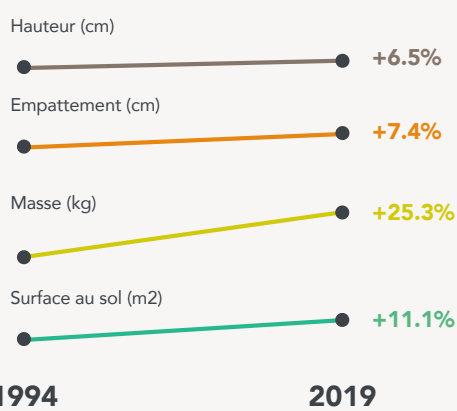


Historique du développement des camions légers



Analyse évolutive de l'offre

Évolution de quelques propriétés moyennes des véhicules commercialisés au Canada



Choix de modèles



Choix de versions



Principaux constats

Les propriétés physiques des véhicules se transforment

IMPACTS

Sécurité GES Efficacité des réseaux routiers

Utilisation des emprises publiques Santé financière des ménages

L'offre évolue

Légère diminution

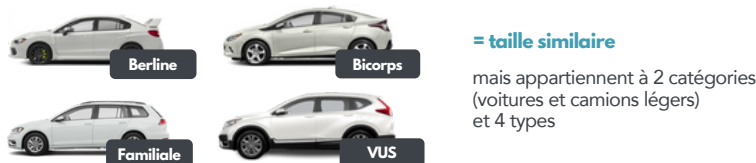
de l'offre de berlines, de bicorps (hatchback) et de camionnettes

Diminution un peu plus marquée de l'offre de familiales

Hausse marquée et constante de l'offre de VUS

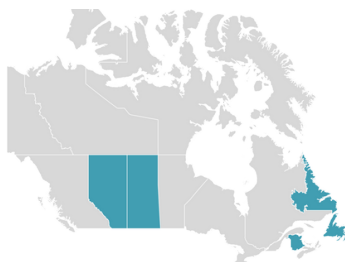
Classifications de véhicules incohérentes

Les définitions de l'industrie et du gouvernement ne sont d'aucune aide pour comprendre le marché.



Les classifications sont utilisées pour les normes de consommation de carburant et d'émissions de GES. mais comment documenter les impacts sur la sécurité pour autrui, ainsi que sur la congestion routière ?

Absence d'uniformité parmi les provinces



Le terme VUS

est défini différemment dans l'ensemble des provinces

La variabilité du seuil lié au poids

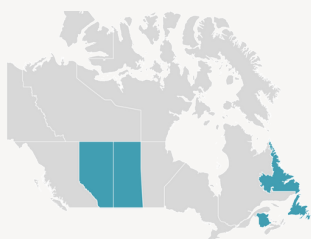
cause de la confusion entre les provinces (le Québec n'a pas le même seuil que le reste du pays)

Les camions légers: facteurs ayant contribué à la transformation du parc des véhicules légers



Contexte

Part des camions légers dans la vente de véhicules neufs



Nouveau-Brunswick (46,9%)
Terre-Neuve-et-Labrador (46,7%)
Saskatchewan (45,5%)
Alberta (43,6%)

79%

des véhicules neufs vendus sont des camions légers

- + hauts
- + lourds
- + énergivores
- + dispendieux



Quels effets sur l'environnement, la sécurité publique, l'espace public et la santé financière des ménages ?

Analyse de la demande



FACTEURS EXPLICATIFS POTENTIELS

Acheteurs traditionnels de camions légers

Littérature période 1984-2000

- Ménages avec revenus au-dessus de la moyenne
- Plus souvent des hommes (propriétaire principal)
- Familles
- Périphéries des grands centres ou zones rurales

Fondamentaux économiques

Revenus des ménages
Taux d'intérêt
Prix des carburants

Facteurs psychologiques et sociologiques

Mode de vie
Perception de la sécurité routière
Effet rebond

Politiques publiques

Réglementation GES
Étalement urbain
Accords commerciaux

Pratiques de l'industrie

Offre de véhicules (VUM)
Financement à long terme
Marketing et publicité

Diversification de la demande

- Plus de femmes propriétaires
- Plus de ménages urbains
- Plus de ménages jeunes et surtout âgés
- Des ménages à la fois plus nantis et moins nantis



Diversification de la demande

Évolution du profil sociodémographique des propriétaires de véhicules légers

Sur la période 1999-2019

Plus de femmes propriétaires

- Les femmes affichent des comportements d'achat de plus en plus similaires aux hommes.
- Les femmes de 35 à 44 ans affichent la part de marché la plus élevée en 2019, soit 35 %.

Différence entre les régions

- La part de camionnettes à Montréal et dans les régions environnantes est plus faible qu'ailleurs dans la province.
- Dans le Nord-du-Québec, la part des camions légers atteint 90 %.

Des ménages à la fois plus nantis et moins nantis

- Une augmentation de 10 % du revenu des ménages entraîne une augmentation de 17 % de la demande.
- 1/3 des véhicules de promenade sont possédés par des ménages dont le revenu annuel est de moins 43 600\$ CAD (USA, 90's)

Principaux constats

Persistence de la motorisation

Une personne possédant un VUS à 18 ans risque d'en posséder un à l'âge de 55 ans.



Normes moins contraignantes imposées aux camions légers en termes d'émissions polluantes

puisqu'ils servaient à des fins commerciales (ce n'est plus le cas).



« Effet VUS »

Prise de risque plus élevée sur la route, car les conducteurs de ces véhicules se sentent plus en confiance, causant ainsi plus d'accidents potentiels, de nature plus grave et mortelle.



Diversification de l'offre

Attraction d'une diversité d'acheteurs

Hétérogénéité de l'offre et de la demande

Amélioration de leur efficacité énergétique

Demande encore plus forte



Gros véhicule = plus sécuritaire

Politiques publiques ont joué en faveur de la promotion d'une plus grande sécurité sur la route en fonction du poids du véhicule.

