

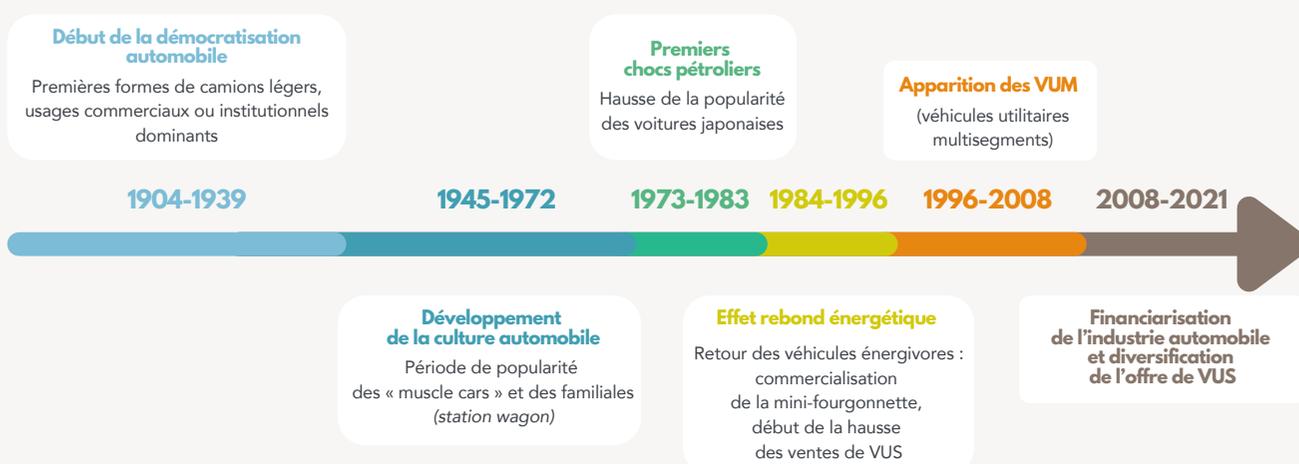
Les camions légers: définitions et évolution de l'offre



Qu'est-ce qu'un camion léger?

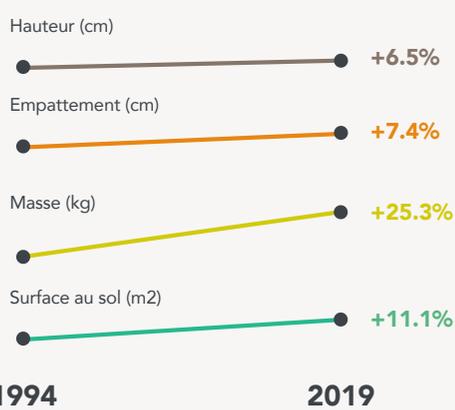


Historique du développement des camions légers



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.



= taille similaire

mais appartiennent à 2 catégories (voitures et camions légers) et 4 types

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

Persistance 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.



Amélioration de leur efficacité énergétique

Demande encore plus forte



Gros véhicule = plus sécuritaire

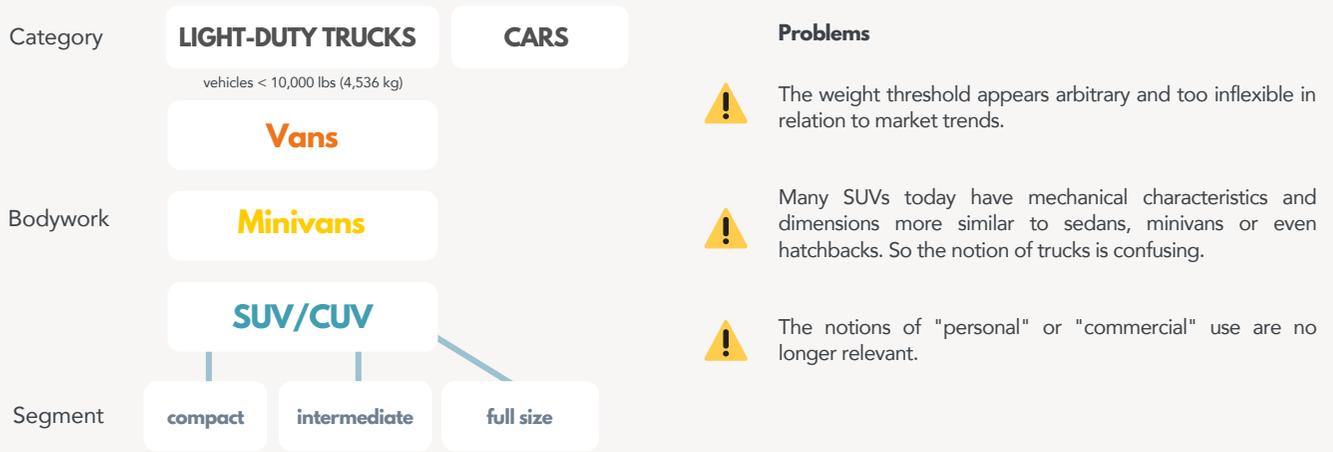
Politiques publiques ont joué en faveur de la promotion d'une plus grande sécurité sur la route en fonction du poids du véhicule.



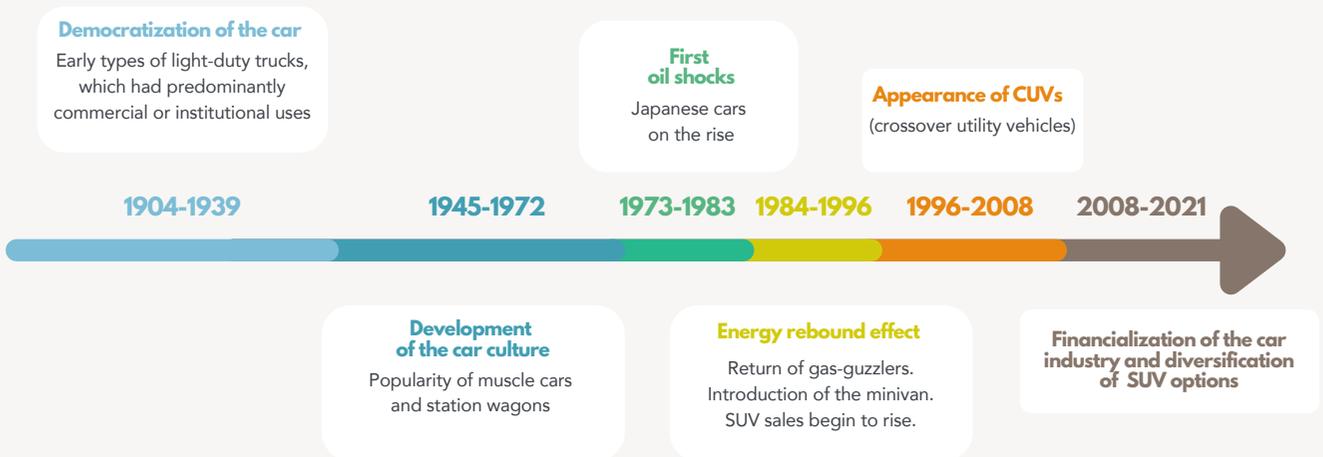
Understanding the transformation of the Canadian vehicle fleet



What is a light-duty truck

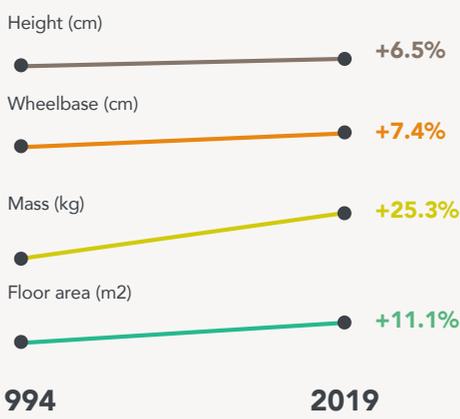


History of light-duty trucks



Evolutionary analysis of supply

Evolution of specifications for average vehicles marketed in Canada



Choice of models



Choice of versions



Key findings

Transformation of the physical properties of vehicles

↓ **IMPACTS** ↓

- Security
- GHG
- Efficiency of road networks
- Use of public rights-of-way
- Household financial health

Supply is evolving

- **Slight decrease** in the supply of sedans, hatchbacks and pickup trucks
- **Slightly greater decrease** in the supply of family cars
- **Significant and steady increase** in the number of SUVs available

Incoherent vehicle classification

Industry and government definitions are not helpful in understanding the market.



= similar size
but belong to 2 categories (cars and light-duty trucks) and 4 types

Classifications are used for fuel consumption and GHG emission standards. But how to document the impacts on the safety of others or on traffic congestion?

Inconsistency among provinces



The term SUV

is defined differently in all the Canadian provinces.

Weight-related threshold variability

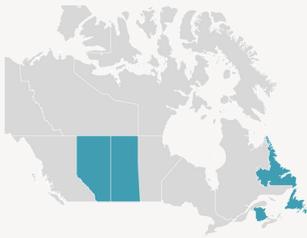
causes confusion between provinces (Quebec does not have the same threshold as the rest of the country).

Light-Duty Trucks: Factors Contributing to the Transformation of the Light-Duty Vehicle Fleet



Context

Share of light-duty trucks in new vehicle sales



Saskatchewan: 45,5%
New Brunswick: 46,9%
Newfoundland: 46,7%
Alberta: 43,6%

79%

of new vehicles sold in Canada are light-duty trucks

higher
heavier
gas guzzling
expensive



What are the effects on the environment, on public safety, on public spaces and the financial health of households?

Analysis of the demand

Traditional light-duty truck buyers

Literature 1984-2000

- Households with above-average income
- More likely to be male (primary owner)
- Families
- Outskirts of major centres or in rural areas

POTENTIAL EXPLANATORY FACTORS

Economic fundamentals

Household income
Interest rates
Fuel prices

Public Policy

GHG regulations
Urban sprawl
Trade agreements

Psychological and sociological factors

Lifestyle
Perception of road safety
Rebound effect

Industry practices

Vehicle supply (CUV)
Long-term financing
Marketing and advertising

Diversification of demand

- More female homeowners
- More urban households
- Both more young households and more older households
- Both more affluent and less affluent households

Demand diversification

Evolution of the socio-demographic profile of light-duty truck owners 1999-2019

More women owners

- Women are showing increasingly similar buying behaviours to men.
- Women ages 35-44 had the highest market share in 2019 at 35%.

Difference between regions

- The share of light-duty trucks in Montreal and surrounding areas is lower than elsewhere in the province.
- In Northern Quebec, the share of light-duty trucks reaches 90%.

Both more young households and especially older

Number of SUVs/CUVs

- 55 years +
- 25-54 years



Impact of household affluence

- A 10% increase in household income leads to a 17% increase in demand for vehicles.

Key findings

Persistence of motorization

Someone who owns an SUV at age 18 is likely to own one at age 55 too.

18 y/o



40 y/o



Lower emission standards for light-duty trucks

since the time that they were used predominantly for commercial purposes (which no longer the case).



Traditional use



Current use

The "SUV Effect"

Higher risk-taking on the road as drivers of these vehicles feel more confident, causing more potential accidents of a more serious and deadly nature.



Supply diversification

Attraction from a diversity of buyers

Supply and demand heterogeneity



Improved energy efficiency

Demand is even higher



Perception that large vehicle = safer

Public policies have played in favour of promoting greater safety on the road according to the weight of the vehicle.

