

Profil du secteur des concessionnaires et services automobiles

UNIFOR DANS L'INDUSTRIE DES CONCESSIONNAIRES ET SERVICES AUTOMOBILES

Les 5 000 membres d'Unifor à l'emploi de concessionnaires automobiles et d'ateliers d'entretien représentent 2 % de l'effectif total du syndicat, répartis dans 176 unités de négociation. L'effectif moyen des unités de négociation est assez faible, avec une moyenne de 28 membres. Les membres du syndicat dans ce secteur sont répartis dans tout le pays, avec un nombre plus important au Québec et en Ontario.

Certains employeurs d'Unifor	Nombre approx. de membres
Corporation des concessionnaires automobiles de Montréal	1 400
Groupe de concessionnaires AWIN	150
Cummins Canada	100
BMW-Toronto	80

Faits et chiffres du secteur

EXTRANTS

PIB du secteur	5,8 milliards \$
Part du PIB canadien	0,3 %

EMPLOI

Emploi total	348 300
Évolution sur 10 ans	+13,3 %

Pourcentage de travailleurs à temps partiel	9,3 %
---	-------

Salaire horaire moyen	34,77 \$/h
Évolution réelle des salaires sur 10 ans	+7,8 %

Nombre moyenne d'heures travaillées par semaine	36,3
---	------

MAIN-D'ŒUVRE

Taux de syndicalisation	5,9 %
-------------------------	-------

Membres d'Unifor dans l'industrie	5 000
-----------------------------------	-------

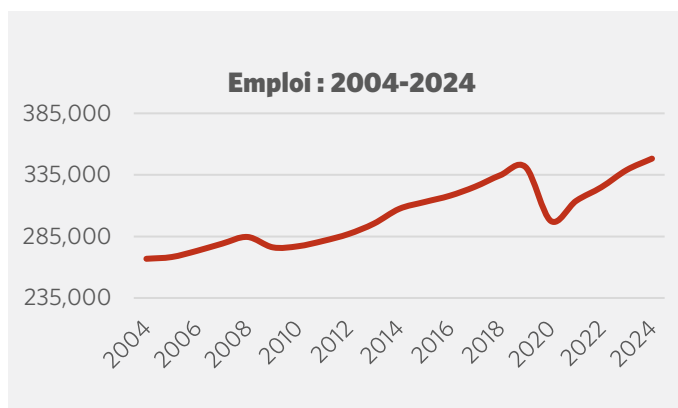
Part du total des membres d'Unifor	1,6 %
------------------------------------	-------

Nombre d'unités de négociation d'Unifor	176
---	-----

Source: Statistique Canada; Service de la recherche d'Unifor. Les données se rapportent à 2024, sauf indication contraire.

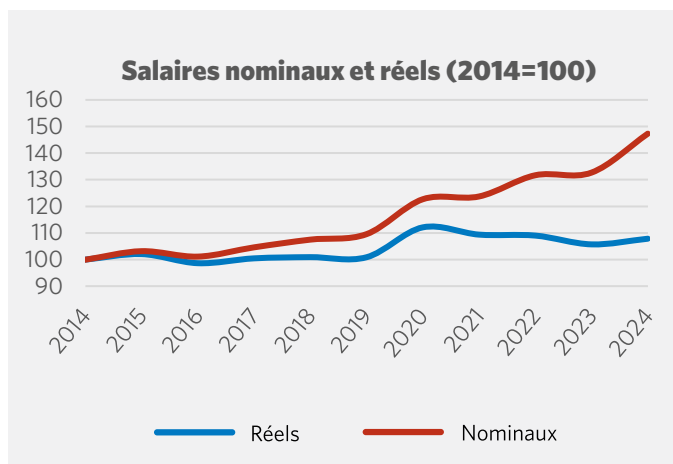
SITUATION ACTUELLE

Le secteur des concessionnaires et des services automobiles au Canada continue d'occuper une place importante dans l'économie nationale, avec près de 350 000 travailleuses et travailleurs actifs dans la vente de véhicules neufs et d'occasion, de pièces automobiles et la prestation de services de réparation et d'entretien.



Après un fort rebond suite à la pandémie de COVID-19, le secteur s'est largement stabilisé, même s'il continue de faire face à des difficultés liées à l'accessibilité financière des véhicules, à la pénurie de main-d'œuvre et aux pressions en faveur de l'électrification. La demande refoulée due aux pénuries d'approvisionnement pendant les années de pandémie a contribué à stimuler les ventes, mais les tarifs douaniers agressifs imposés par les États-Unis (et les contre-mesures canadiennes), entre autres pressions inflationnistes, pourraient nuire aux achats de véhicules neufs, en particulier dans le contexte d'une guerre commerciale entre le Canada et les États-Unis. Parallèlement, les ventes de véhicules d'occasion et les services de réparation restent solides, soutenus par l'allongement de la durée de vie des véhicules.

En 2024, les revenus du secteur au Canada ont atteint 191 milliards de dollars, soit une hausse de 25 % par rapport aux niveaux de vente d'avant la pandémie, grâce à l'augmentation des prix d'achat des véhicules neufs et d'occasion. La hausse des coûts des véhicules a également stimulé la demande de services après-vente et de réparation chez les consommateurs soucieux des coûts. Les concessionnaires qui se sont diversifiés très tôt dans l'entretien des véhicules électriques (VE), la vente de flottes et les plateformes numériques ont surpassé les opérateurs traditionnels, même si la croissance des ventes de VE a considérablement ralenti au premier trimestre 2025 par rapport aux périodes précédentes.



Les conditions du marché du travail se sont améliorées depuis les creux enregistrés pendant la pandémie. L'emploi dans le secteur est en hausse, même si le recrutement et la rétention restent un défi, en particulier dans les métiers spécialisés comme la mécanique automobile. Le salaire horaire moyen dans le secteur a atteint environ 34,77 dollars en 2024, les travailleuses et travailleurs syndiqués continuant à gagner plus que la moyenne du secteur.

ALLER DE L'AVANT : DÉVELOPPER L'INDUSTRIE DES CONCESSIONNAIRE ET SERVICES AUTOMOBILES

Le nombre total d'immatriculations de véhicules routiers au Canada a atteint 25,7 millions en 2023, reflétant une croissance lente depuis que la barre des 25 millions a été franchie pour la première fois en 2018. La guerre commerciale croissante, initiée par les États-Unis, vise les ventes de véhicules neufs. Les tarifs douaniers sur les voitures et les pièces automobiles fabriquées au Canada, ainsi que sur l'acier et l'aluminium canadiens, auxquels s'ajoutent les contre-mesures tarifaires imposées par le Canada, pèsent sur les prévisions de ventes automobiles en Amérique du Nord. Dans ce contexte, développer le secteur de la distribution et des services automobiles signifie naviguer dans une économie instable.

Dans un contexte de tensions commerciales, la transition vers l'électrique semble stagner. Depuis 2020, l'adoption des véhicules zéro émission a progressé de manière régulière, même si les ventes ont été inégales entre les provinces canadiennes (elles se sont concentrées au Québec et en Colombie-Britannique). En 2024, les véhicules zéro émission représentaient 271 000 nouvelles immatriculations de véhicules à moteur, soit près de 15 % du total, soit le triple de la part de 5 % enregistrée en 2021.

Cependant, au premier trimestre 2025, le rythme des ventes de véhicules zéro émission au Canada a ralenti, en grande partie parce que les gouvernements ont abandonné les programmes de rabais aux consommateurs. Aux États-Unis, Donald Trump a été élu sur la promesse de mettre fin aux obligations de vente de véhicules électriques et de revenir sur les normes moyennes de consommation de carburant des entreprises, qui sont reprises par les régulateurs canadiens. Le bouleversement de l'industrie des véhicules

électriques par le président Trump compromet non seulement les investissements prévus dans les usines d'assemblage nationales, mais aussi les investissements des concessionnaires dans les infrastructures et la formation liées aux véhicules électriques. Un recul de la production de véhicules électriques en Amérique du Nord ouvrira la voie à des constructeurs automobiles chinois, comme BYD, qui pourraient alors dominer le marché des ventes de véhicules à l'avenir.

Dans ce contexte, les concessionnaires automobiles et les prestataires de services doivent rester réactifs. Une stratégie nationale coordonnée visant à accélérer l'adoption des véhicules électriques et des véhicules économes en carburant reste essentielle. Cela inclut des politiques d'incitation cohérentes, une infrastructure de recharge à l'échelle nationale, la formation de la main-d'œuvre et des mesures de soutien ciblées.

Recommandations pour le développement du secteur

- Négocier la fin permanente des tarifs douaniers américains.
- Réintroduire des mesures incitatives fédérales et provinciales visant à stimuler la demande des consommateurs pour l'achat de véhicules neufs, notamment des remises pour les véhicules à zéro émission, ainsi que des programmes de reprise/mise au rebut des véhicules anciens.
- Mettre régulièrement à jour les programmes de formation des travailleuses et travailleurs et les mesures de santé et de sécurité adaptés à un environnement de travail de plus en plus électrifié, avec des batteries et des composants à haute tension.
- Interdire aux plateformes de vente de véhicules en ligne basées à l'étranger d'exercer leurs activités au Canada.
- Surveiller la consolidation des concessionnaires de vente et de service automobiles, en accordant des aides financières ciblées aux entreprises indépendantes.