

**NOTE EXPLICATIVE DE FCA CANADA INC. CONCERNANT  
LE PROCESSUS DE DÉCLARATION DES VENTES**

Le 26 juillet 2016, FCA US LLC a publié une note explicative pour clarifier la manière dont les ventes de véhicules ont été traditionnellement déclarées, pour expliquer quelques changements apportés au futur processus de déclaration afin de présenter la meilleure estimation des ventes de véhicules disponible et pour fournir des données mensuelles sur les ventes de véhicules en utilisant le processus de déclaration traditionnel et la nouvelle méthodologie de FCA US.

Le 3 août 2016, FCA Canada a enregistré ses ventes pour le mois de juillet 2016 à l'aide d'une nouvelle méthodologie de déclaration des ventes semblable à celle mise en œuvre par FCA US et décrite dans sa note explicative. Cette méthodologie a été modifiée de façon à refléter les différences entre les processus canadiens de déclaration des ventes<sup>1</sup>.

Cette note explique davantage comment FCA Canada a adopté la nouvelle méthodologie de déclaration pour assurer la transparence du processus de déclaration des ventes de FCA Canada ainsi que des ventes mensuelles historiques.

Les données sur les ventes de véhicules déclarées par FCA Canada comprennent trois principaux éléments : (a) les ventes aux clients au détail effectuées par les concessionnaires; (b) les ventes de véhicules expédiés directement par FCA Canada aux clients de parc; et (c) les autres ventes au détail, y compris les véhicules livrés aux employés et aux retraités de FCA et les véhicules utilisés pour le marketing.

**Ventes des concessionnaires**

Les données sur les ventes au détail sont recueillies auprès des concessionnaires (au moyen d'un système de déclaration appelé Rapport de livraison de véhicule neuf). Ce système est principalement conçu pour consigner le moment d'une vente au détail pour deux raisons. Premièrement, la date de la vente enregistrée dans le système de rapport de livraison de véhicule neuf est la date de début de la couverture de la garantie du véhicule du client au détail. Deuxièmement, la consignation de la vente au détail dans le système de rapport de livraison de véhicule neuf déclenche l'obligation de FCA Canada d'effectuer les paiements d'incitatifs du fabricant au concessionnaire. Ces incitatifs peuvent s'appliquer à la vente d'un modèle précis, à la vente d'un certain nombre de modèles au cours de la période du programme et à l'atteinte de certains objectifs de ventes totaux du concessionnaire.

Ces ventes au détail sont conclues par les concessionnaires et concernent les véhicules de leurs stocks. Les stocks ont été achetés par les concessionnaires auprès de FCA Canada avant toute livraison au détail au client. Comme pour les autres constructeurs automobiles, c'est cette vente initiale – par FCA Canada au concessionnaire – qui déclenche la comptabilisation des produits par FCA Canada, et non la vente du véhicule par un concessionnaire à un client au détail. C'est pourquoi le processus de déclaration des ventes mensuelles de véhicules au détail n'a aucun effet sur les revenus déclarés par FCA dans ses états financiers.

Le système de rapport de livraison de véhicule neuf de FCA Canada et de ses concessionnaires ne permet pas à un concessionnaire de dénouer automatiquement une transaction enregistrée dans le système de rapport de livraison de véhicule neuf pour retourner le véhicule dans les stocks non vendus du concessionnaire. Les concessionnaires peuvent toutefois modifier les données préalablement entrées dans le système de rapport de livraison de véhicule neuf, notamment pour enregistrer un nouvel acheteur et une nouvelle date de vente au moment de la vente subséquente par le concessionnaire. Il est possible de modifier les données du système de rapport de livraison de véhicule neuf pour d'autres raisons, par exemple, pour corriger ou mettre à jour le nom, l'adresse ou d'autres données personnelles de l'acheteur. Ainsi, FCA Canada ne peut pas aisément déterminer si une entrée donnée mise à jour du rapport de livraison de véhicule neuf représente une vente subséquente d'une transaction de véhicule qui a déjà été dénouée. De ce fait, FCA Canada ne compte aucun

---

<sup>1</sup> Les ventes réalisées par les concessionnaires de FCA Canada proviennent du rapport de livraison de véhicule neuf, ou du système de rapport de livraison de véhicule neuf, et sont déclarées au moment de la première vente inscrite dans le système de rapport de livraison de véhicule neuf, car le système utilisé par les concessionnaires FCA Canada ne peut enregistrer automatiquement les ventes « dénouées ». Les transactions dénouées de ventes précédemment déclarées et de ventes subséquentes de ces véhicules n'ont pas d'incidence sur les ventes des véhicules déclarées. Selon la nouvelle méthodologie de déclaration, les ventes aux clients de parc sont enregistrées comme des ventes au moment de l'expédition du véhicule par FCA Canada au client ou à l'utilisateur final.

processus automatique pour désigner les transactions qui sont dénouées après une transaction de vente initiale. FCA Canada n'indique pas du point de vue historique les ventes de véhicules dénouées ou subséquentes dont la transaction est déjà dénouée dans ses rapports de vente. Toutefois, pour prévenir le dédoublement de transactions, les rapports sur les ventes interdisent d'entrer deux fois le même numéro d'identification de véhicule (NIV).

#### **Ventes de parc et autres ventes au détail**

L'autre composante des ventes mensuelles de véhicules déclarées est constituée des véhicules que FCA Canada livre directement, principalement aux clients de parc, ainsi que de ventes au détail et d'autres ventes comprenant un petit nombre de véhicules à des fins commerciales ou de marketing.

Il s'agit d'une pratique historique qui permet à FCA Canada de conserver une « réserve » de véhicules dans cette catégorie, véhicules qui ont été expédiés, mais qui n'ont pas été déclarés comme « vendus » dans le rapport des ventes mensuelles. Bien que l'origine de cette pratique ne soit pas claire et qu'elle soit examinée, FCA Canada croit qu'elle visait probablement l'exclusion des ventes déclarées les véhicules en transit vers les clients de parc, ainsi que les véhicules qui ne sont pas en service sur le terrain (puisque, par exemple, ils font l'objet d'une personnalisation par le client de parc ou un tiers pour respecter les spécifications du client de parc). Nous croyons que la justification de cette exclusion consiste à ajouter un certain niveau de conformité aux valeurs mensuelles déclarées, puisque les données des ventes visent à indiquer les véhicules mis en service durant le mois.

Cette « réserve de véhicules qui ne sont pas mis en service » change d'un mois à l'autre et fait l'objet d'une évaluation subjective à la fin du mois. L'examen des données révèle que la réserve s'est toujours avérée positive, de telle sorte que FCA Canada a toujours, au final, déclaré moins de ventes que le nombre cumulé de véhicules expédiés. Néanmoins, il semble n'y avoir aucune méthodologie objective pour établir une telle réserve et la maintenir et, de ce fait, de nombreuses valeurs plausibles existent pour cette réserve. Dans la mesure où la méthodologie historiquement utilisée ne se traduit pas par une valeur unique, le résultat est arbitraire de nature.

FCA Canada a donc décidé de déclarer les ventes mensuelles selon une méthodologie révisée à partir de juillet 2016.

- Les ventes totales comprendront :
  - Les ventes déclarées par les concessionnaires au Canada;
  - Les ventes aux clients de parc livrées directement par FCA Canada;
  - Les autres ventes au détail.
- Les ventes déclarées par les concessionnaires (provenant du système de rapport de livraison de véhicule neuf) constitueront la somme de
  - Toutes les ventes enregistrées par les concessionnaires au cours de ce mois.
- Les ventes aux clients de parc seront enregistrées comme des ventes au moment de l'expédition du véhicule par FCA Canada au client ou à l'utilisateur final.
- Les autres ventes au détail (comme définies ci-dessus) seront enregistrées lorsque la vente est enregistrée dans le système de rapport de livraison de véhicule neuf.

L'objectif de cette nouvelle méthodologie est d'offrir, selon FCA Canada, la meilleure estimation disponible du nombre de véhicules FCA Canada vendus aux utilisateurs finaux à la fin d'un mois donné en utilisant une méthodologie cohérente et transparente. Elle continuera de comprendre un certain degré d'approximation en ce qui a trait, par exemple, aux transactions dénouées et aux livraisons de véhicules de parc qui peuvent être mis en service à différents moments après l'expédition et la livraison. Toutefois, FCA Canada estime que l'uniformité dans l'application et dans la transparence de cette nouvelle méthodologie présente les données les plus appropriées pour les usages limités auxquels les données de ventes de véhicules mensuelles devraient être appliquées.

FCA Canada a utilisé cette approche pour produire des rapports sur les ventes d'unités sur une période remontant au début de 2011 et a inclus les résultats obtenus dans l'Annexe ci-jointe. L'Annexe compare également les données recueillies par cette nouvelle méthodologie avec les données sur les ventes mensuelles au Canada déclarées antérieurement. La comparaison met en évidence les résultats suivants.

1. En novembre 2015, FCA Canada avait pour la dernière fois commenté précisément une suite d'augmentation des ventes mensuelles d'une année à l'autre depuis décembre 2009. Lorsque nous avons appliqué cette méthodologie à la période présentée ci-dessus, nous avons remarqué que les ventes mensuelles d'une année à l'autre ont diminué en avril 2012 (-6 %). La soi-disant « période de croissance » se serait arrêtée en avril 2012.
2. Selon la nouvelle méthodologie, les volumes des ventes annuels pour chaque année de la période de 2011 à 2016 se situent à environ  $\pm 0,6$  % des volumes des ventes annuelles déclarés antérieurement. Dans l'ensemble, on remarque une augmentation de 180 unités (0,01 %) par rapport à l'ancienne méthodologie.

FCA Canada utilisera la nouvelle méthodologie pour déclarer ses ventes du mois d'août 2016; méthodologie qui a également été appliquée aux ventes de juillet.