

Automne 2001

AUTO QUARTERLY

www.jama.ca

Newsletter of the Japan Automobile Manufacturers Association of Canada

La production s'ajuste aux ventes au cours du 3^e trimestre de 2001

Après les attaques perpétrés contre les États-Unis, l'économie canadienne déjà au ralenti s'est nettement affaiblie. Les coupures et les mises à pied au niveau de la production des usines de véhicules et de pièces sont en hausse, alors que les ventes au détail et de parcs de véhicules baissent brutalement. Pour les trois premiers trimestres de 2001, la production totale des véhicules légers au Canada est en baisse de 15 % à 1,9 million d'unités. Parmi toutes les usines de véhicules canadiennes, seule Honda a de l'avance en termes de la production d'unités comparativement à l'an dernier. Toutefois, la production chez CAMI a grimpé de 29,1 % en septembre comparativement au même mois en 2000 en raison d'une augmentation de 107,3 % de la production des VUS compacts (Chevrolet Tracker et Suzuki Vitara).

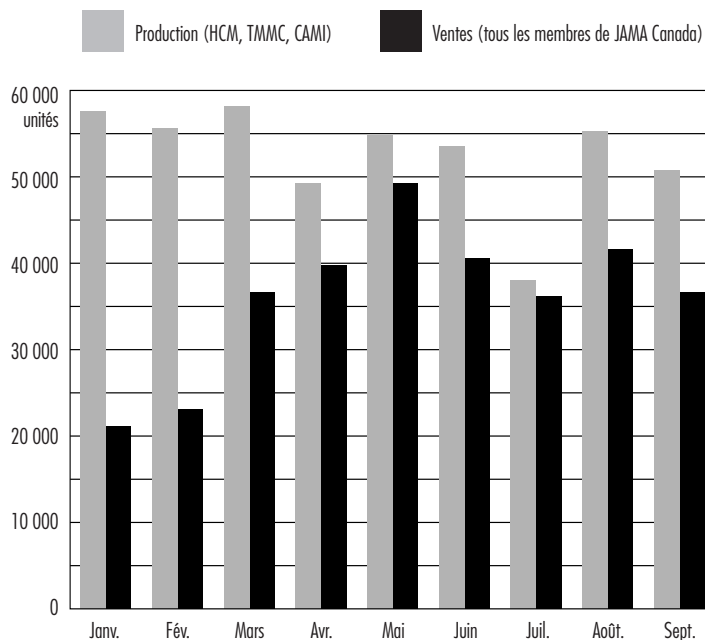
La production combinée chez Honda (HCM), Toyota (TMMC) et CAMI est en hausse de 1,9 %, soit 473 000 unités, pour les neuf premiers mois de 2001. La production de HCM a fait un bond de 15,8 % alors que celle de TMMC a chuté de 5,7 % et celle de CAMI a perdu 25,9 % comparativement à l'an dernier. Les exportations de véhicules provenant de ces trois usines ont gagné 4,3 % pour s'élever à presque 381 000 unités, soit un rapport des exportations de 80,5 % comme cumul annuel.

Les expéditions de véhicules vers le Canada en provenance du Japon, des É.-U. et du Mexique ont augmenté de 10 % pour s'établir à 232 000 unités comme cumul annuel. Les importations en vertu de l'ALENA étaient en hausse de 14,1 % pour se chiffrer à presque 90 000 unités, alors que les expéditions du Japon ont été de 7,5 % plus élevées, à 142 000 unités, pour la même période.

En général, les ventes de véhicules neufs au Canada durant septembre ont chuté de 12,7 % pour se chiffrer à 125 127 unités, comparativement à septembre 2000. Les ventes d'automobiles ont perdu 9,5 %, alors que celles de camionnettes étaient de 16,4 % inférieures à celles de l'an dernier. Les Trois Grands ont enregistré moins de ventes en septembre, mais Chrysler a été la plus durement touchée, car elle a chuté de 32,9 %. Ford et GM étaient en baisse de 16,1 % et de 15,2 % respectivement.

En septembre, les constructeurs d'automobiles japonaises, en tant que groupe, se sont très bien débrouillés malgré les bouleversements en enregistrant un total des ventes de véhicules légers

Production et ventes mensuelles au Canada en 2001



légèrement inférieures de 0,7 % pour le mois. Parmi les membres de la JAMA Canada, les ventes de Mazda ont fait un bond de 12,5 %. Nissan était en hausse de 8,9 % et Suzuki a augmenté les siennes de 2,1 % en septembre. D'autre part, les ventes de Honda ont chuté de 10 %, celles de Subaru de 2,5 % et celles de Toyota de 1,8 %. Un fait remarquable parmi les autres constructeurs de

Voir La production s'ajuste... suite à la page 2

DANS CE NUMÉRO

- Production, exportations, importations, ventes – les statistiques 1, 2
- Questions des frontières : l'impact du 11 septembre sur le secteur 3, 6
canadien de l'automobile
- Suzuki prévoit construire une usine de VTT en Géorgie 4
- Faits saillants du 35^e Salon de l'auto de Tokyo 4-5
- Toyota Canada fait un don au système de santé de la Vallée Rouge 7
- Des coupures des tarifs douaniers supplémentaires sont vivement 7
recommandées lors des nouvelles négociations de l'OMC
- La production de l'Odyssey débute à l'usine de Honda en Alabama 7
- Commentaire de William Duncan 8

Ventes de véhicules légers au Canada, selon les constructeurs

Constructeur	Janv-Sept 2001			Janv-Sept 2000			Changement %		
	AUTOS	CAMIONS	TOTAL	AUTOS	CAMIONS	TOTAL	AUTOS	CAMIONS	TOTAL
HONDA	90 059	21 366	111 425	82 646	20 765	103 411	9,0	2,9	7,7
Const. A.N.	83 130	12 693	95 823	76 872	10 328	87 200	8,1	22,9	9,9
Const. Japon	6 929	8 673	15 602	5 774	10 437	16 211	20,0	-16,9	-3,8
TOYOTA	71 503	27 121	98 624	76 466	20 779	97 245	-6,5	30,5	1,4
Const. A.N.	34 068	12 349	46 417	35 876	12 078	47 954	-5,0	2,2	-3,2
Const. Japon	37 435	14 772	52 207	40 590	8 701	49 291	-7,8	69,8	5,9
MAZDA	39 135	15 318	54 453	29 194	11 736	40 930	34,1	30,5	33,0
Const. A.N.	1 500	2 976	4 476	2 436	3 672	6 108	-38,4	-19,0	-26,7
Const. Japon	37 635	12 342	49 977	26 758	8 064	34 822	40,6	53,1	43,5
NISSAN	30 342	9 538	39 880	22 957	13 103	36 060	32,2	-27,2	10,6
Const. A.N.*	23 620	3 481	27 101	14 757	4 631	19 388	60,1	-24,8	39,8
Const. Japon	6 722	6 057	12 779	8 200	8 472	16 672	-18,0	-28,5	-23,4
SUZUKI	3 411	5 737	9 148	3 939	4 581	8 520	-13,4	25,2	7,4
Const. A.N.	1 081	1 892	2 973	1 025	1 654	2 679	5,5	14,4	11,0
Const. Japon	2 330	3 845	6 175	2 914	2 927	5 841	-20,0	31,4	5,7
SUBARU	8 519	2 743	11 262	7 323	3 432	10 755	16,3	-20,1	4,7
Const. A.N.	5 309	0	5 309	5 492	0	5 492	-3,3	0,0	-3,3
Const. Japon	3 210	2 743	5 953	1 831	3 432	5 263	75,3	-20,1	13,1
TOTAL	242 969	81 823	324 792	222 525	74 396	296 921	9,2	10,0	9,4
Const. A.N.	148 708	33 391	182 099	136 458	32 363	168 821	9,0	3,2	7,9
Japan Built	94 261	48 432	142 693	86 067	42 033	128 100	9,5	15,2	11,4

* les ventes d'automobiles incluent les véhicules construits au Mexique

Source: AIAMC

Production de véhicules automobiles au Canada

	Janv-Sept 2001	Janv-Sept 2000	Changement %
HONDA (HCM)	279 743	241 620	15,8
TOYOTA (TMMC)	131 875	139 897	-5,7
CAMI*	61 388	82 890	-25,9
TOTAL	473 006	464 407	1,9

* Données « mises à jour » de 2000

Source: JAMA Canada

Exportations de véhicules automobiles du Canada

	Janv-Sept 2001	Janv-Sept 2000	Changement %
HONDA (HCM)*	224 386	185 518	21,0
TOYOTA (TMMC)*	100 113	105 569	-5,2
CAMI*	56 398	73 988	-23,8
TOTAL	380 897	365 075	4,3

* Données « mises à jour » de 2000

Source: JAMA Canada

Importations (expéditions) de véhicules au Canada

	Janv-Sept 2001	Janv-Sept 2000	Changement %
JAPON	142 169	132 242	7,5
É.-U./MEXIQUE	89 927	78 834	14,1
TOTAL	232 096	211 076	10,0

Source: JAMA, JAMA Canada

Suite de la page 1... La production s'ajuste aux ventes

véhicules est les ventes de Hyundai (en hausse de près de 45 %) et de Kia (une augmentation de 36 %).

En ce qui concerne le cumul annuel, le marché global des véhicules au Canada est en baisse de 2,1 %, soit 1,185 million d'unités. Celui des automobiles est resté presque le même avec 664 000 unités, alors que celui des camionnettes a connu une perte de 4,6 % ou 521 000 unités. Les Trois Grands connaissent collectivement une diminution de 65 000 unités, soit une chute de 7,5 % pour les trois premiers trimestres de 2001 (à 800 000 unités).

Par contraste, les constructeurs de véhicules japonais connaissent une augmentation de 9,4 %, en tant que groupe, pour atteindre presque 325 000 unités. En fait, les ventes de véhicules légers de tous les membres de la JAMA Canada ont augmenté comparativement à 2000. Mazda Canada est en tête avec 33 % pour les trois premiers trimestres de 2001 ; les ventes de Nissan Canada sont en hausse de 10,6 %, celles de Honda se sont accrues de 7,7 %, Suzuki Canada a gagné 7,4 %, Subaru Canada est en hausse de 4,7 % et les ventes de Toyota Canada se sont améliorées de 1,4 % par rapport à l'an dernier.

En termes de part du marché, les Trois Grands ont perdu plus de 5 % de leur part pour le cumul annuel, alors que la part des Japonais est en hausse de 3 points, pour s'élever à 27,5 %. La part des Coréens a gagné 2 points – ou 5,5 % - et celle des Européens reste la même.

Les questions des frontières ... l'impact du 11 septembre sur le secteur canadien de l'automobile



Camions en file d'attente au pont Ambassador attendant l'entrée aux É.-U. par Détroit

La tragique et horrifiante attaque du 11 septembre a, sans aucun doute, altéré les perspectives entrevues pour le 21^e siècle d'une manière semblable que d'autres événements cataclysmiques dans le passé représentaient des événements tournants dans l'histoire. Bien qu'on réalisera l'impact complet avec le temps, l'effet à court terme sur les économies canadienne et américaines accélèrera vraisemblablement la tendance à la baisse, particulièrement dans les secteurs, comme l'industrie automobile, qui se fient énormément sur un commerce transfrontalier ouvert et accessible.

Les usines de véhicules automobiles et de pièces automobiles possédant peu ou pas de stocks exigent des livraisons à temps de pièces et de fournitures pour main-

tenir les échéanciers de production. En raison de la sécurité accrue aux principaux postes frontaliers, comme Windsor/Détroit et Fort Erie/Buffalo, plusieurs usines de pièces et de montage de véhicules au Canada ont décidé de réduire la production et quelques-unes ont été forcées de fermer temporairement jusqu'à ce que les réserves aient été envoyées et que les camions transportant les pièces critiques puissent livrer les marchandises.

Parmi les constructeurs de véhicules japonais, bien que l'usine de Toyota à Cambridge et l'usine CAMI à Ingersoll ont continué leur exploitation selon leur échéancier régulier, l'usine de Honda à Alliston a été forcée de fermer deux quarts de travail, pour les chaînes d'automobiles et de fourgonnettes/VUS, une semaine après les attaques terroristes. Certains fournisseurs ont également été touchés à moindre échelle par la fermeture de l'usine de Honda. Bien que la plupart des entreprises se soient ajustées et qu'elles maîtrisent maintenant la situation depuis que les frontières se sont stabilisées, il s'agit quand même d'un équilibre plutôt fragile.

Avec un secteur de l'automobile intégré en Amérique du Nord suite au Pacte de l'automobile de 1965 et les ententes ALÉ et ALENA conclues au cours de la dernière décennie, il n'est pas inhabituel que certaines pièces automobiles traversent la frontière plusieurs fois avant le montage final d'un véhicule. De plus, les constructeurs de véhicules canadiens exportent plus de 85 % de tous les véhicules faits au Canada, surtout vers les États-Unis, et plus de 70 % de tous les véhicules vendus au Canada sont importés, encore ici en grande partie au sein des pays de l'ALENA. En outre, la production juste à temps et les exigences en matière de

livraison, particulièrement pour les pièces construites à l'extérieur du pays, doivent compter sur des passages aux frontières ouverts et rapides afin de satisfaire aux échéanciers de la production.

Au cours de la première semaine de la réouverture des frontières américaines, la file d'attente des camions au Canada attendant de traverser les frontières au pont Ambassador à Windsor s'étendait sur plus de 25 kilomètres de long et les camionneurs devaient attendre jusqu'à 24 heures pour traverser aux États-Unis. La durée moyenne présentement pour un camion commercial qui veut traverser la frontière aux États-Unis est d'environ une heure, alors que les voyageurs font souvent face à deux heures à tout moment de la journée ou de la nuit. Par contraste, les camions et les voyageurs entrant au Canada en provenance des États-Unis ne sont confrontés qu'à des retards minimes, sinon aucun. Toutefois, même cette situation sera difficile à maintenir dans l'éventualité où la circulation de biens et de personnes revient aux niveaux précédant le 11 septembre.

En fait, les fonctionnaires canadiens et américains parlent depuis des années d'améliorer les passages frontaliers. Le principal enjeu est l'augmentation rapide et continue du volume commercial entre le Canada et les États-Unis dans le sillage de l'ALÉ et de l'ALENA, qui met à l'épreuve les postes frontaliers actuels. S'il y a une chose de positif qui a ressorti des événements du 11 septembre, c'est que l'urgence d'aborder ces problèmes a été soulevée et qu'enfin quelque chose sera fait pour atténuer la situation. Selon les critiques, le système frontalier actuel est désuet et submergé et il exige une surveillance par un trop grand nombre d'organismes gouvernementaux. De plus, le commerce entre le Canada et les États-Unis a augmenté de 12 % en 2000 comparativement à l'année précédente et on prévoit qu'il triplera au cours des vingt prochaines années. Revenir à la situation qui prévalait le 10 septembre n'est pas suffisant.

De nombreuses améliorations sont présentement envisagées, comme un deuxième point reliant Windsor et Détroit ainsi qu'un nouveau Programme canadien d'autocotisation des douanes (PAD)

Voir Problèmes des frontières... suite à la page 6



Après le 11 septembre, la file d'attente des camions attendant de traverser la frontière pour entrer aux É.-U. s'étendait sur plus de 25 kilomètres le long de l'autoroute 401 et des rues de Windsor en Ontario

Suzuki prévoit construire une usine de VTT en Géorgie



Le VTT Suzuki Eiger

En réponse à la croissance robuste du marché des véhicules tous terrains depuis les trois dernières années en Amérique du Nord, Suzuki Motor Corporation a récemment commencé la construction d'une usine de fabrication de VTT (véhicules tous terrains) à Rome en Géorgie. Il s'agira de la première usine de fabrication de la propre marque Suzuki aux États-Unis et on prévoit que la production débutera au printemps 2002.

Selon les dirigeants, Suzuki a décidé de construire sa propre usine aux États-Unis afin de réduire le risque d'échange ainsi que les coûts de production et la logistique. Suzuki prévoit donner un coup de fouet aux ventes de VTT aux États-Unis, son plus grand marché des véhicules tous terrains et de les exporter vers plusieurs pays dont le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Europe. On s'attend à ce que l'usine produise des modèles de qualité supérieure comme le Eiger.

Suzuki Motor Corporation est également un partenaire d'une coentreprise 50-50 avec General Motors of Canada à l'usine CAMI Automotive située à Ingersoll en Ontario, qui a débuté en 1989 et qui fabrique actuellement les véhicules utilitaires sport compacts, soit la Suzuki Vitara et la Chevrolet Tracker, destinés aux marchés canadiens, américains et de plusieurs autres pays.

Bref aperçu de l'usine de VTT :

Nom :	American Suzuki Motor Manufacturing
Endroit :	Rome, Géorgie, É.-U.
Capital :	environ 30 millions \$ US
Site :	35 acres
Usine :	100 000 pi ²
Employés :	150 pour débiter, 300 à la troisième année
Capacité :	40 000 unités annuellement
Lancement :	Printemps 2002
Investissements :	40 millions \$ US (au cours des deux premières années)
Propriétaires :	20 % - Suzuki Motor Corporation 80 % - American Suzuki Motor Corporation

Faits saillants du 35^e Salon de l'auto de Tokyo

Le 35^e Salon de l'auto de Tokyo (TMS) a ouvert ses portes le 27 octobre 2001 au Makuhari Messe à Chiba, sans les cérémonies d'ouverture ni la réception officielles habituelles qui ont été annulées par les organisateurs par respect pour les victimes des attaques du 11 septembre aux États-Unis. Dans le sillage d'une économie mondiale languissante et une atmosphère davantage

refrénée pour le TMS, le point de mire de l'événement de cette année a été sans contredit les véhicules eux-mêmes. Le Salon de l'auto de Tokyo est toujours un salon spectaculaire et, cette année, on y retrouvait une vaste gamme de véhicules de concept en plus des nouvelles technologies visant à améliorer l'environnement, la sécurité et la performance du véhicule automobile.

Bien que le TMS attire des exposants du monde entier, la principale cible de l'exposition est le marché au Japon que les petites automobiles dominent. Les trois premières automobiles meilleures vendeuses actuellement au Japon sont la Honda Fit, la Toyota Corolla et la familiale Suzuki R ; toutes ces automobiles sont des sous-compactes peu polluantes, économiques au point de vue de l'essence et amusantes à conduire. Lors du Salon, Nissan a révélé une version pré-production de la nouvelle March (Micra) qui s'appelle « mm » et qui vise clairement à faire concurrence avec la Fit et la Corolla.

La nouvelle Chevrolet Cruze a également été dévoilée à Tokyo. C'est le premier véhicule Chevrolet qui sera construit au Japon par Suzuki pour les marchés japonais et asiatique. Dans le kiosque de Mazda, deux nouveaux modèles ont été les vedettes qui se vendront en Amérique du Nord : la RX-8 et l'Atenza, qui est une version 5 portes de 2002-2003 remplaçant la 626, qui portera le nom de Mazda 6 en Amérique du Nord. La Mazda 6 sera probablement construite à l'usine de Flat Rock au Michigan au cours du deuxième semestre de 2002. Subaru a également dévoilé un nouveau véhicule futur pour le marché nord-américain, soit le ST-X, qui est un croisement entre une berline et une camionnette 4 portes et à caisse arrière ouverte.

Bien que l'événement principal soit les véhicules à passagers, le Salon de Tokyo est également une vitrine pour les pièces, les motos et les kiosques des gouvernements internationaux. Depuis les quinze dernières années environ, le Canada participe à chacun des Salons de l'auto de Tokyo avec un groupe composé principalement de fournisseurs de pièces automobiles canadiens intéressés à faire affaires comme fournisseurs, partenaires de coentreprises ou autres formes d'alliances stratégiques avec les constructeurs automobiles et les fabricants de pièces japonais. Cette année, dix entreprises s'étaient regroupées dans le kiosque du Canada :

- ABC Group
- Alcan Aluminium ltée
- Dofasco Inc.
- Ford du Canada
- JIT Automation Inc.
- Meridian Technologies Inc.
- The Narmco Group
- Ventra Group Inc.
- Wescast Industries Inc.
- The Woodbridge Group

Au même moment, une délégation des pièces automobiles de l'Équipe Canada s'est rendue au Japon. Cette délégation était guidée par le président de l'Association des fabricants de pièces automobiles, M. Gerald Fedchun, et par M. Ron Watkins, directeur général de la Division de l'aérospatiale et de l'automobile de Industrie Canada du gouvernement fédéral.



Chevrolet Cruze – construite au Japon par Suzuki pour l'Asie



La « mm » de Nissan (March/Micra)



La Honda Civic hybride



Le Subaru ST-X



Mazda AtENZA (Mazda 6 en A.N.)



La Suzuki Covie – concept de mini-automobile électrique



Le véhicule de concept Mitsubishi CZ2



La Toyota Estima hybride

qui promet de rationaliser la circulation commerciale le long du 49^e parallèle. Au même moment, les États-Unis dirige un nouveau programme douanier particulièrement pour le secteur de l'automobile qui s'appelle le Programme national d'automatisation des douanes (NCAP). Toutefois, certains critiques canadiens du programme PAD prétendent qu'il est trop complexe et plutôt coûteux pour justifier l'adoption de ce programme par rapport aux procédures actuelles relatives aux douanes. Bien qu'on prévoyait lancer le programme PAD au début de décembre de cette année (le PAD a été entravé par de nombreux délais), la réalisation d'un deuxième pont à Windsor pourrait prendre jusqu'à dix ans.

De toute évidence, le gouvernement et l'industrie des deux pays concernés devront prendre des mesures supplémentaires pour traiter du commerce transfrontalier actuel et en développement, dont l'utilisation de la technologie pour créer un système de transmission électronique des déclarations douanières « intelligent », le dédouanement préalable, une infrastructure améliorée, un équipement d'inspection haute technologie ainsi que des procédures douanières coordonnées à partage d'informations intégré.

Selon les données fournies par un dirigeant du pont, plus de 110 milliards de dollars US en marchandises ont traversé le pont Ambassador entre Windsor et Détroit en 2000, transportées par plus de 3,5 millions de camions. La circulation des camions après le 11 septembre a chuté de 20 % pour le reste du mois comparativement à la même période en 2000, alors que la circulation des automobiles a connu une baisse de 47 % par rapport à la même période. En octobre, alors que la file d'attente s'estompait, la circulation des camions sur le pont Ambassador était en baisse de 8 % comparativement à octobre 2000, alors que les automobiles (surtout des voyageurs) étaient inférieures à 38 % que l'année passée. En général, on estime que 1,3 milliard de dollars US en moyenne en marchandises traversent les frontières canadiennes et américaines chaque jour et que 300 \$ millions de dollars de ce total se rapportent au secteur de l'automobile.

Suite aux événements du 11 septembre et aux problèmes des frontières découlant de ses conséquences, une coalition représentant un grand groupe d'entreprises canadiennes a été formé sous l'égide de l'Association canadienne des fabricants et exportateurs. Le 31 octobre dernier, la coalition a émis un rapport pressant le gouvernement canadien de présenter une « solution globale et intégrée » aux problèmes de sécurité et des frontières suite aux attaques perpétrés contre les États-Unis.

Selon le rapport « Rethinking Our borders » (Repenser nos frontières) de la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial, une méthode coordonnée qui faciliterait les mouvements transfrontaliers entre le Canada et les États-Unis en augmentant la capacité du Canada à garantir la sécurité à d'autres points d'entrée constituerait une solution intégrée. Le rapport demande au gouvernement d'utiliser un système de gestion des risques qui permettrait aux marchandises à faible risque et aux personnes de traverser les frontières en toute sécurité et efficacement tout en se concentrant sur les cargaisons à risques élevés et aux voyageurs. Ce système comporterait trois lignes de

sécurité pour la gestion des frontières :

- interception extraterritoriale;
- premier point d'entrée en Amérique du Nord;
- la frontière Canada et États-Unis.

En augmentant, partageant et coordonnant les efforts des services de renseignements, le rapport demande au Canada de prendre des mesures visant à cesser les cargaisons et les voyageurs à risques élevés d'entrer au pays. Parallèlement, la frontière Canada/États-Unis pourrait être convertie en frontière « plus intelligente » en éloignant le traitement de l'identification à faibles risques du passage à la frontière lui-même, ce qui atténuerait la congestion et permettrait aux autorités douanières de se concentrer sur les mouvements à risques élevés.

Le rapport complet de la Coalition est maintenant disponible sur son site Internet récent à l'adresse : www.cme-mec.ca/coalition.

À part le travail de la coalition, plusieurs consultations entre les intervenants du secteur et le gouvernement ont eu lieu ces dernières semaines sur la question des frontières. À la fin d'octobre, le comité parlementaire de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie a invité les représentants du secteur de l'automobile à faire part de leurs opinions et préoccupations sur les retards aux frontières et les nouvelles mesures de sécurité. Quelques jours plus tard, une table ronde a eu lieu simultanément à Toronto et à Windsor par les gouvernements de l'Ontario et fédéral respectivement et elle portait sur les répercussions économiques des problèmes des frontières. Un comité du congrès américain a récemment tenu des audiences spéciales à Windsor sur l'importance et la portée du commerce transfrontalier, tout particulièrement entre Windsor et Détroit.

Bien que le point de mire sur le commerce bilatéral (Canada/États-Unis) soit compréhensible étant donné l'envergure de cette activité commerciale, particulièrement dans le secteur de l'automobile, certaines entreprises, incluant les membres de la JAMA Canada, expriment des préoccupations quant aux nouvelles mesures relatives aux frontières qui ne devraient pas créer une « forteresse de l'Amérique du Nord », et qui pourrait avoir un impact potentiellement négatif sur le commerce avec les pays de l'Amérique du Nord. Dans une industrie mondialisée, dont l'automobile est un exemple à citer, les exploitations locales des divers pays dépendent souvent des fournisseurs internationaux des pièces et des véhicules finis. Même une petite pièce, si elle n'est pas disponible en temps opportun, entraînera l'arrêt d'une chaîne de fabrication de véhicules. Bien qu'il ne fasse aucun doute que la sécurité des citoyens est d'une extrême importance face aux menaces terroristes, au même moment la sécurité économique du Canada est étroitement liée au système de commerce multilatéral se fondant sur les préceptes et les principes d'un commerce ouvert, transparent et non discriminatoire déterminé par le GATT et l'OMC. Bref, un accès aux frontières avec les États-Unis bilatéral amélioré ne devrait pas se faire aux dépens du commerce multilatéral. Toutes mesures se rapportant au commerce doivent forcément être uniformes avec les règles commerciales mondiales et elles doivent viser à simplifier l'échange de biens à faibles risques, de services et de voyages dans un environnement sûr et stable.

Toyota Canada fait un don de 500 000 \$ au système de santé de la Vallée Rouge

Le président de Toyota Canada, Yoshio Nakatani, a annoncé aujourd'hui un don d'un demi-million de dollars remis à la campagne de levée de fonds Vital pour le système de santé de la Vallée Rouge. L'annonce a été faite lors d'une cérémonie au Centre de santé Centenary visant à célébrer la première victoire de la campagne, soit la livraison de l'aimant autour duquel le nouvel appareil d'imagerie par résonance magnétique (IRM) de l'hôpital sera construit. Le ministre de la Santé et des soins de longue durée de l'Ontario, Tony Clement, ainsi que plus de 250 membres du personnel, de donateurs et de membres de la collectivité ont assisté à la célébration.

M. Clement a déclaré que l'arrivée de l'aimant MRI marquait « une journée extraordinaire pour la collectivité GRA de l'Est » et il a également annoncé que le Centre de santé Centenary serait le site d'un service d'angioplastie autonome qui sera lancé en avril 2002.

Toyota, dont le siège social est situé à Scarborough, apporte avec dévouement son soutien à la campagne de levée de fonds de 34 millions de dollars, en faisant son premier don pour le projet de IRM en 1999 même avant qu'il n'ait été officiellement approuvé. Depuis ce temps, outre son soutien financier, Toyota Canada et Lexus Toyota de Scarborough ont fait des dons d'automobiles pour la loterie annuelle dans le cadre de la levée de fonds, incluant le grand prix de l'an dernier, une nouvelle Lexus ES 300.

« Toyota fait partie de cette collectivité et nous savons tous à quel point de bons soins de santé sont importants pour nos employés, nos clients et nos voisins », a déclaré M. Nakatani.

Des coupures des tarifs douaniers supplémentaires sont vivement recommandées lors des nouvelles négociations de l'OMC

Après l'échec du lancement d'une nouvelle ronde de négociations mondiales à Seattle en 1999, la récente réunion ministérielle de l'OMC à Doha au Qatar semble non seulement avoir obtenu consensus pour admettre la Chine au sein de l'OMC, mais les 142 pays membres se sont également mis d'accord pour entreprendre une nouvelle ronde de négociations commerciales qui débutera en 2002 et se terminera le 1^{er} janvier 2005.

Selon le ministère fédéral des Affaires étrangères et du Commerce international, l'OMC est la pierre angulaire de la politique commerciale canadienne et l'assise des relations du Canada avec nos partenaires commerciaux. En tant que pays le plus dépendant du commerce parmi les G-8, le Canada profite considérablement d'un système de commerce mondial ouvert se fondant sur des règles claires.

Pierre Pettigrew, Ministre du Commerce international, a déclaré : « Lors de cette ronde, nous examinerons le passé et l'avenir, puisqu'elle se consacre à compléter le travail de la dernière ronde, afin d'assurer que le monde en développement puisse récolter les

avantages de son adhésion à l'OMC et afin de poursuivre les innovations permettant à l'OMC de refléter les valeurs démocratiques qui sont devenues les normes dans la plupart des pays à l'échelle mondiale. Cette ronde abordera les besoins clairs du Sud, les attentes élevées du Nord et les meilleurs espoirs de tous. »

Pour notre part, la JAMA Canada espère vivement le gouvernement canadien à saisir l'occasion d'éliminer les tarifs douaniers de la nation la plus favorisée (NPF) sur les véhicules automobiles finis. Lorsque le Pacte de l'automobile a été abrogé plus tôt cette année, les tarifs sur les véhicules finis n'ont pas été modifiés, même si cela aurait été sensé de le faire. Les fonctionnaires gouvernementaux étaient d'avis qu'il était approprié d'envisager des réductions au niveau des tarifs douaniers dans le contexte de négociations multilatérales plutôt qu'unilatérales. Avec une économie canadienne faiblissante et des marchés de l'automobile plus difficiles en Amérique du Nord, l'élimination des tarifs douaniers pour réduire les coûts est très sensée. Plus de 80 % de tous les véhicules construits au Canada sont exportés, alors que la majorité des véhicules vendus au Canada sont importés. Bien que la plupart de ces véhicules importés soient déjà exemptés de droits de douane, les tarifs actuels sur les autres véhicules importés sont un fardeau inutile à la fois pour les constructeurs automobiles et les consommateurs.

La production de l'Odyssey débute à l'usine de Honda en Alabama

Au milieu de novembre, soit six mois à l'avance, Honda Manufacturing of Alabama (HMA) a débuté sa production des minifourgonnettes Odyssey et des moteurs V-6 dans sa toute nouvelle usine nord-américaine située à Lincoln en Alabama. Il s'agira de la deuxième usine à fabriquer la minifourgonnette Odyssey qui est très en demande à se joindre à Honda of Canada Manufacturing (HCM) à Alliston en Ontario.

Bien que HMA ait présentement un seul quart de travail produisant 100 unités par jour, un deuxième quart de travail sera ajouté au printemps 2002. À la fin de l'année, la production-cible sera de 650 unités par jour, ce qui représente une capacité annuelle de 150 000 véhicules et moteurs. On prévoit d'employer jusqu'à 2 300 personnes (présentement il y en a 1 100) pour la production complète à l'automne de 2002. Le total des investissements de Honda dans HMA s'élèvent à 580 millions de \$ US, soit une augmentation des 400 millions de \$ US qui avaient été annoncés à l'origine en mai 1999.

Avec le temps, on s'attend à ce que HMA devienne l'usine principale de l'Odyssey, ce qui permettra à HCM d'augmenter la production du véhicule utilitaire sport Acura MDX et, dans un proche avenir, d'ajouter un nouveau VUS à la deuxième usine à Alliston, qui fabrique présentement la MDX avec l'Odyssey. Le nouveau VUS de HCM, pour lequel un nom sera choisi, remplacera le Honda Passport, qui est actuellement construit par Isuzu pour Honda aux États-Unis. L'usine de l'Alabama procure à Honda la souplesse de construire plusieurs véhicules sur la même chaîne pour répondre à la demande du marché nord-américain.



La fin des rapports sur les ventes d'importations selon le pays

Avec ce numéro de *Japan Auto Trends*, nous mettons fin à notre rapport sur les ventes d'importations classées par le pays exportateur. Nous ne présenterons ce rapport que selon le constructeur. La raison de ce changement est que l'Association des importateurs d'automobiles japonaises qui voit à la compilation de ces données nous a récemment informé que l'augmentation du nombre d'alliances internationales et la nature multinationale en croissance des fournisseurs de véhicules rendent inutiles un rapport des ventes de véhicules sur la base des pays.

Nous acceptons leur point de vue. Par exemple, tenons compte des éléments suivants :

- parmi les importations britanniques au Japon, Land Rover et Jaguar sont maintenant propriétés de Ford; BMW est propriétaire de Mini et VW est propriétaire de Rolls Royce et Bentley;
- en Italie, GM possède 20 pour cent de Fiat. VW est propriétaire de Lamborghini ;
- parmi les importations suédoises vers le Japon, GM est propriétaire de Saab et Ford est propriétaire de Volvo;
- DaimlerChrysler importe Mercedes au Japon en provenance des États-Unis et de l'Europe. Les BMW sont également importés au Japon en provenance de l'Allemagne et des États-Unis. De l'Allemagne proviennent également Opel de GM, Focus de Ford et Smart de DaimlerChrysler;
- Toyota, Honda, Isuzu et d'autres constructeurs japonais importent au Japon de divers affiliés dans le monde, incluant les États-Unis.

Il n'est pas surprenant que les statisticiens restructurent leurs données afin de représenter de manière plus appropriée la nature mondiale du secteur de l'automobile. Toutefois, l'importance de ce changement fait bien plus que de simplifier la vie du statisticien. Elle découle de la mondialisation d'une industrie entraînée par les coûts élevés d'une technologie écologique et facilitée par de nouveaux moyens plus efficaces de communication internationale. Des exemples de ceci sont indiqués dans ce numéro ainsi que dans les numéros antérieurs de *Japan Auto Trends*. Prenez note tout particulièrement des alliances formées pour développer les piles à combustible. Toyota, GM et Exxon travaillent ensemble pour fabriquer une pile à combustible fonctionnant à l'essence. Renault et Nissan font de même. Ford, Mazda et DaimlerChrysler collaborent à la mise au point d'une technologie à pile à combustible fonctionnant au méthanol.

Au moment où ce numéro allait sous presse, Ford annonçait qu'elle obtiendra des groupes motopropulseurs hybrides fonctionnant à l'essence et à l'électricité de l'Aisin Company du Japon ; ceci est possible grâce à l'acquisition de Volvo par Ford. Volvo met au point cette technologie avec Aisin depuis plusieurs années.

L'avenir

Le succès futur, en fait la survie, du secteur de l'automobile de demain dépendra de la manière dont les constructeurs automobiles individuels répondent rapidement aux préoccupations à l'échelle mondiale quant à la qualité de l'environnement et aux ressources énergétiques qui se font rares. Une concentration intense sur l'innovation rapide à des coûts plus faibles qui, en retour, signifie une augmentation d'une grande variété d'alliances entre entreprises et d'ententes au niveau de la technique transfrontalières sera nécessaire. Au cours de ce processus, les gagnants seront évalués selon leurs aptitudes à gérer les alliances à l'échelle mondiale bien avant que leurs produits soient mis à l'essai dans le marché. L'érosion de statistiques significatives sur les ventes d'automobiles selon les pays est plus que symbolique. Elle confirme davantage que la mondialisation est déjà bien avancée.

Pour obtenir plus de renseignements et des statistiques mensuelles à jour, veuillez visiter le site Internet de la JAMA à : www.jama.or.jp/e_press/index.html

Aperçu du secteur des véhicules automobiles au Japon		
Automobiles particulières, camions, autobus	TOTAL	
PRODUCTION ¹	Janv-Sept 01	7 368 743
	Janv-Sept 00	7 604 270
	Changement %	-3,1
EXPORTATIONS ²	Janv-Sept 01	3 099 987
	Janv-Sept 00	3 354 499
	Changement %	-7,6
VENTES/ ENREGISTREMENTS ³	Janv-Sept 01	4 552 925
	Janv-Sept 00	4 550 279
	Changement %	0,1
VENTES DE VÉHICULES IMPORTÉS ⁴	Janv-Sept 01	208 724
	Janv-Sept 00	207 357
	Changement %	0,7

* (incluant les modèles construits par les fabricants d'automobiles japonais outre-mer)

source: 1,2-JAMA; 3-JADA, JMVA; 4-JAIA



Nissan présente le nouveau 3,5Z au Salon de l'auto de Tokyo

Suite 460
151 Bloor Street West
Toronto, Ontario
Canada M5S 1S4

JAMA



Canada

Tel: 416.968.0150
Fax: 416.968.7095
Email: jama@jama.ca
Website: www.jama.ca