

Prenez le volant sur le dynamique marché américain de l'automobile

LAS VEGAS — 2-5 novembre 1999 — La plus importante foire commerciale et conférence des pièces et des accessoires d'automobile d'Amérique du Nord est à peine terminée qu'on pense déjà à la prochaine.

La semaine de l'industrie des pièces et accessoires d'automobile (Automotive Aftermarket Industry Week - AAIW) se déroulera en novembre prochain. La foire comportera deux salons (chacun sous l'égide de trois associations participantes) qui se tiendront dans deux endroits reliés entre eux par des bus-navettes. Au Las Vegas Convention Center se tiendra la foire de la Specialty Equipment Manufacturers Association (SEMA), de l'Auto International (AI) et de l'International Tire Exposition (ITE), tandis que le Sands Convention Center accueillera l'Automotive Service Industry Association (ASIA), la Motor and Equipment Manufacturers Association (MEMA) et l'Automotive Parts and Accessories Association (APAA).

La foire SEMA-AI-ITE présentera des pièces spéciales, des pièces de performance, des accessoires hors série et une vaste gamme de pièces et d'accessoires fabriqués aux États-Unis et à l'étranger. La foire ASIA-MEMA-APAA sera, elle, consacrée aux pièces de rechange conventionnelles, aux produits chimiques, aux outils, au matériel d'entretien et de réparation, d'atelier d'usinage, de peinture, de carrosserie et de réparation des dommages consécutifs aux collisions, de même qu'aux pièces pour poids lourds.

Un succès qui ne se dément pas

Près de 90 entreprises canadiennes ont participé à ces manifestations et exprimé leur satisfaction devant les résultats obtenus, tant sur le plan des contacts d'affaires que des possibilités de vente.

Les exposants ont accès aux marchés américains de même qu'à des marchés étrangers, car près de 20 % des visiteurs sont des acheteurs de l'extérieur des États-Unis.

Le stand d'information du Canada s'est employé à mettre en valeur les entreprises canadiennes, notamment les 25 entreprises qui ont participé, en distribuant des brochures et en répondant à quelque 600 demandes de renseignements de nature commerciale, tout en faisant la promotion des investissements et en assurant un appui général aux exposants canadiens.

L'Association des industries de l'automobile du Canada (AIA CANADA), représentante de l'industrie canadienne des pièces et des accessoires d'automobile, avait aussi « pignon sur rue » aux deux foires. En partenariat avec le gouvernement du Canada, elle y a fait connaître le savoir-faire des fabricants canadiens en général et de ses membres en particulier.

Les demandes de renseignements au sujet des entreprises canadiennes ont porté, entre autres, sur les sources d'approvisionnement et les possibilités d'investissement. Elles provenaient d'entreprises canadiennes et américaines, mais un pourcentage élevé des demandes venaient d'Amérique latine, d'Europe, d'Asie et d'Australie.

Tendances, stratégies et débouchés

L'industrie des pièces d'automobile canadienne fait très bonne figure. Entre 1991 (fin des années de récession) et 1997, elle a doublé ses ventes, qui sont passées de 12,7 à 25 milliards de dollars — le gros de la hausse étant attribuable au marché américain.

En 1997, les ventes des fabricants d'équipement spécial d'automobile sur le marché américain ont atteint 6,85 milliards de dollars, soit une hausse de 57,4 %

par rapport aux ventes de 4,35 milliards réalisées en 1990, tandis que les ventes au détail se sont établies à 19,33 milliards.

Le nombre total de voitures et de camionnettes enregistrées aux États-Unis a augmenté de 12,1 %, passant de 179 299 202 en 1990 à 201 070 397 en 1997, soit une hausse moyenne de 1,7 % par année, tandis que les ventes d'équipement spécial ont progressé de 8,2 % en moyenne durant la même période.

Cette croissance s'explique en partie par l'esprit d'innovation et d'entrepreneuriat qui anime l'industrie. Le développement de composantes à la fine pointe de la technologie, comme les puces électroniques et les dispositifs de navigation, a accru la sécurité et l'efficacité des véhicules et rendu la conduite plus agréable. L'industrie a donc progressé plus rapidement que l'économie en général et créé des milliers d'emplois, tendance favorisée par la hausse des revenus discrétionnaires.

En outre, la rapidité avec laquelle les innovations sont lancées sur le marché oblige les fabricants d'équipement d'origine à soutenir constamment le rythme des progrès, car il faut au moins deux à trois ans pour concevoir et mettre au point de nouveaux véhicules.

Une autre tendance qui se dessine est celle des équipements complémentaires offerts en groupes d'équipement facultatif aux concessionnaires ou, sinon, directement aux consommateurs.

Il est généralement reconnu que l'industrie de l'équipement spécial compte trois principaux créneaux, suivant l'application et l'usage généraux des produits et des services. Ce sont les accessoires esthétiques et de carrosserie, les accessoires de compétition et de carrosserie; et les roues, pneus et suspensions.

Voir page 14 — Le marché américain