

**L**a France, qui est le deuxième marché de pièces et accessoires automobiles en Europe avec 17,5 % du marché européen, peut présenter de nombreux débouchés pour les sociétés canadiennes.

Le secteur automobile est en croissance en France. Le nombre d'immatriculations de voitures a augmenté de 14,8 % au

progressé de 18,5 % en un an. L'exportation d'équipements français avait augmenté de 11,2 % pendant la même période.

#### Débouchés : pièces et accessoires

La valeur du marché français des pièces et accessoires totalise plus de 6 milliards de dollars. Compte tenu de la croissance constante du parc automobile français

# Le secteur de l'auto en France : un marché en quatrième vitesse

cours des huit premiers mois de 1999. Le Comité des constructeurs français d'automobiles table sur un marché de plus de 2,1 millions d'unités cette année, contre 1,9 millions en 1998.

Les constructeurs automobiles français (Renault et PSA Peugeot Citroën) ont totalisé 57 % des immatriculations de voitures neuves en France en 1998.

#### Un marché record d'équipements

Les équipementiers automobiles profitent de cette tendance favorable. Et bien que la pression sur les prix de vente aux constructeurs reste permanente, cette bonne année devrait se traduire par des niveaux record des chiffres d'affaires pour les équipementiers français.

Ainsi, le chiffre d'affaires de Valéo a progressé de 33 % grâce à l'intégration de l'activité de systèmes électriques d'ITT; de son côté, Faurecia a vu ses ventes augmenter de 7,4 % et MGI de 11,7 %, pour ne citer que ceux-là.

L'an dernier, le haut niveau de production des constructeurs français avait entraîné une hausse de la demande d'équipements importés, dont le volume a

ainsi que des nouvelles technologies, ce marché est très ouvert. Même si la concurrence y est forte, il existe néanmoins dans ce marché de nombreux débouchés pour les sociétés canadiennes — d'autant plus que les distributeurs et importateurs français font de plus en plus appel à des fournisseurs étrangers.

Avec plus de 26,3 millions d'automobiles et plus de 4,6 millions de véhicules légers sur les routes, le marché des pièces et accessoires offre un avenir florissant aux importateurs.

Le marché traditionnel (freins, embrayages, filtres, batteries, et autres) n'est pas à négliger, mais les créneaux les plus prometteurs sont ceux de l'électronique et de la communication (systèmes de navigation, cartes électroniques, téléphone ou encore lecteurs de disques compacts et bientôt jeux vidéo à l'arrière des voitures pour les enfants).

Il faut également noter que le marché des produits de sécurité et des produits liés à l'environnement sont en hausse (ceintures de sécurité à l'arrière, systèmes de freinage automatique ABS, contrôle des émissions, etc.).

#### Exportations canadiennes : hausse

La qualité des produits canadiens et leur caractère novateur facilitent leur importation en France, bien que les sociétés canadiennes connaissent quelques difficultés liées aux barrières tarifaires européennes et aux coûts de transport.

En 1998, le Canada a exporté vers la France pour environ 12 millions de dollars de pièces détachées (notamment pièces de carrosserie, freins et composantes électroniques). Les exportations canadiennes ont augmenté de 92 % entre 1996 et 1998. C'est dire les possibilités!

#### Un système de distribution avancé

La France possède un système de distribution très évolué, composé de deux réseaux : le secteur indépendant et le secteur dit « captif ». Ce dernier, qui appartient aux constructeurs eux-mêmes, est représenté essentiellement par des franchises. Il a couvert 33 % du marché l'an dernier, alors que le secteur indépendant contrôlait les 67 % restants. Étant donné la popularité grandissante des hypermarchés et des centres-auto, le marché captif décline d'année en année au profit du secteur indépendant.

#### Une présence indispensable

Les sociétés canadiennes voulant pénétrer efficacement le marché français doivent se rendre sur place, dans le cadre d'une mission, ou encore visiter les salons professionnels ou y exposer. Ce sont les moyens les plus sûrs de réussir.

Même avant de se rendre en France, les sociétés canadiennes pourront rencontrer des acheteurs de ce pays, ainsi que du monde entier, lors du **Salon international des produits de l'automobile (SIPA 2000)**, qui se tiendra à Montréal du 14 au 16 avril prochain. Organisé par l'Association des industries de l'automobile (AIA) du Canada, c'est le plus gros événement du marché secondaire de

Voir page 13 - Secteur automobile

## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la base de données WIN Exports, que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour mettre en valeur le savoir-faire de votre entreprise auprès d'acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopier votre demande au 1-800-667-3802 ou (613) 944-1078; ou téléphoner au 1-800-551-4946 — (613) 944-4946 à partir de la région de la capitale nationale.

