

Canada et du Royaume-Uni (occupant chacun environ 8 p. 100 du marché mondial). En 1986⁵⁵, les ventes estimées de véhicules par l'industrie canadienne totalisaient 697 millions de dollars et les exportations destinées aux États-Unis représentaient 89 p. 100 des ventes. La production canadienne d'équipement roulant est évaluée à 3 p. 100 de l'ensemble de la production européenne⁵⁶.

Dans la CE, les barrières non tarifaires, telles que les politiques d'approvisionnement des gouvernements, représentent un obstacle important aux exportations canadiennes (sauf pour les entreprises canadiennes établies dans la CE). Ces barrières ont, jusqu'à présent, exclu le Canada du marché européen. Aux États-Unis, par ailleurs, le resserrement des exigences du «Buy America» pourrait compromettre, à long terme, l'avenir de l'industrie canadienne du transport en commun. Ceci pourrait engendrer des problèmes pour des entreprises canadiennes telles que UTDC, qui a eu du succès sur le marché américain en y exportant des autobus à deux niveaux tels que ceux utilisés par le GO transit.

Bombardier, par l'acquisition de BN en Belgique⁵⁷, et UTDC, par son intégration à Lavalin International⁵⁸, commercialisent dans la CE. En Europe, ces deux constructeurs canadiens font face à des concurrents d'envergure internationale dont certains grands constructeurs de la CE tels que MAN (République fédérale d'Allemagne), GEC-Alsthom (France) et ASEA Brown Boveri, les principaux intervenants sur le marché de la CE. Les entreprises sont compétitives tant en termes de production que de prix et ont aussi une bonne réputation quant à la qualité et à la fiabilité.

Aux États-Unis, la réduction des fonds fédéraux américains disponibles combinée aux coûts élevés des systèmes de métro devraient encourager la demande pour des systèmes plus légers. Aussi, le métro automatique léger et le monorail, et le tramway léger sont les domaines canadiens privilégiés.

En résumé, la gamme de produits offerts, le prix et la réputation de qualité et de fiabilité permettent à l'industrie canadienne d'être concurrentielle. Toutefois, la demande domestique insuffisante, la difficulté de pénétrer les marchés outre-mer, la mise

en place de mesures protectionnistes plus rigoureuses aux États-Unis, l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché (par exemple, le Japon, le Brésil, la Corée du Sud et l'Australie) ainsi que le manque de financement à l'exportation sont des facteurs qui risquent de compromettre la viabilité à long terme de l'industrie canadienne.

L'industrie canadienne de l'autobus

L'industrie canadienne est concurrentielle à la grandeur de l'Amérique du Nord et s'est établie comme chef de file dans certains créneaux où les commandes de faible volume sont requises et où l'efficacité reliée à la production n'est pas nécessaire. Cette industrie regroupe des constructeurs d'autobus de transport urbain et interurbain. Les fabricants canadiens de véhicules de transport interurbain ont une avance sur la technologie européenne parce que les produits européens sont moins rentables pour le marché nord-américain⁵⁹.

La demande pour les autobus canadiens est presque entièrement satisfaite par les fabricants domestiques, et plus de la moitié des ventes de l'industrie canadienne est exportée vers les États-Unis. Contrairement à ce qui prévaut avec les États-Unis, il y a très peu de commerce entre le Canada et la CE dans cette industrie. À l'exception d'un contrat récent pour 22 autobus articulés entre la Société de transport de la Rive-Sud de Montréal et la société belge Van Hool s.a., il n'y a pratiquement pas d'importation d'autobus finis en provenance de la CE⁶⁰. Du point de vue des exportations, les ventes aux pays membres de la CE sont soumises non seulement à des tarifs de 20 p. 100 mais aussi à des barrières non tarifaires importantes. Ces barrières non tarifaires érigées par les pays membres de la CE comprennent des politiques d'approvisionnement et des spécifications limitatives qui, ajoutées à la forte capacité industrielle à l'intérieur de la CE, ont eu pour effet de fermer ce marché aux entreprises canadiennes.

On retrouve quatre constructeurs d'autobus et cinq usines au Canada : l'entreprise américaine Motor Coach Industries (MCI) (Winnipeg, Manitoba) et les autobus Prévost Car (Ste-Claire, Québec) dans le domaine des autobus interurbains, les autobus MCI (St-Eustache, Québec), la société hollandaise New Flyer Industries (Winnipeg, Manitoba) et la société