

En plus de ces conditions locales, le coût d'achat de morceaux de moteur à l'étranger tend à être plus élevé que celui du matériel local à cause des coûts additionnels de transport, de communication et d'inspection, etc. En règle générale, les pièces détachées d'automobiles ne sont pas soumises à des droits de douane si elles sont exclusivement destinées à un usage automobile. Dans les autres cas, ces droits ne sont pas excessifs (6 à 9,2 %) et ne freinent pas sérieusement le commerce. La plupart des pièces détachées canadiennes étant réexportées dans des véhicules assemblés, le principal avantage d'un tarif nul est d'économiser les frais d'administration imputables au système japonais du traitement des inventaires.

Un autre élément limitatif est le désir des fabricants d'automobiles de n'utiliser des pièces provenant de l'étranger que pour la production des modèles destinés à l'exportation. Le marché intérieur représentant environ 50 % de la production, cela coupe effectivement de moitié le marché possible des pièces détachées pour les fournisseurs étrangers. Le personnel du service des achats des compagnies automobiles japonaises surveille très attentivement la qualité des pièces détachées en provenance de l'étranger et le respect des délais de livraison. Ces fournisseurs étrangers sont également désavantagés pour l'approvisionnement en pièces fonctionnelles, surtout celles qui concernent le moteur, alors qu'il est nécessaire d'avoir une collaboration étroite entre les fournisseurs de pièces détachées et les compagnies automobiles dès la phase de développement d'une nouvelle voiture. Le critère de qualité est également extrêmement important.

Le fait que les spécifications des pièces détachées japonaises ne soient pas rendues publiques et que le système d'approbation des pièces détachées ne soit pas très clair et puisse prendre jusqu'à trois ans, tout cela ralentit aussi le commerce.

D'un point de vue canadien, l'un des problèmes est de stimuler les fournisseurs canadiens de pièces détachées à s'intéresser sérieusement à la pénétration du marché japonais. Les entreprises dont on a parlé plus haut ont déjà fait les efforts nécessaires, et continuent à les faire, pour vendre sur le plus important marché de pièces détachées au monde. Cela demande un engagement à long terme sur le marché japonais.