1992 IMPACT de l'UNIFICATION du MARCHÉ EUROPÉEN

Industrie de l'automobile

1 9 9 2

CANADA
EUROPE

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Canada

1992

IMPACT DE L'UNIFICATION DU MARCHÉ EUROPÉEN

INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

Février 1990

REMERCIEMENTS

Ce rapport a été préparé par DesRosiers Automotive Research Inc. sous la direction de RCI, BIPE et Informetrica à l'intention d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Nous tenons à remercier les sociétés et les associations industrielles pour l'aide qu'elles ont fournie à la recherche de renseignements pour la réalisation du présent rapport. Monsieur Roger Hill de Hill Sloan Associates Inc. a joué un rôle important dans la présentation finale de ce rapport. Nous remercions également Monsieur Chris Curtis et Madame Maureen Beard-Freedman d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et MM. M.R. (Mitch) Vlad, John Dierckx et Don Partridge d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada de leur aide précieuse.

PRÉFACE

La Communauté européenne (CE), qui a le même PIB que celui des États-Unis, est le deuxième partenaire commercial en importance et la deuxième source d'investissements et de technologies pour le Canada. L'achèvement du grand Marché communautaire européen intéresse tout particulièrement les entreprises canadiennes. L'objectif du programme du Marché unique, ou d'Europe 1992 comme on l'appelle souvent, est d'achever l'élimination des obstacles au mouvement des marchandises, des services, des travailleurs et des capitaux entre les 12 États membres de la Communauté en vue de créer un marché dynamique et à croissance rapide.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) est heureux de présenter cette étude dans le cadre d'une série de rapports étudiant l'impact que le Marché européen unique aura sur les intérêts du Canada en matière de commerce, d'investissement et de technologie. Les domaines qui seront couverts par ces rapports sont les suivants :

- Produits agro-alimentaires
- Biens de consommation et industries culturelles
- Télécommunications et informatique
- Industrie de l'automobile
- Minéraux et métaux
- Produits forestiers
- Défense, aérospatiale et transports
- Produits chimiques de spécialité, nouveaux matériaux, produits pharmaceutiques et biotechnologie
- Produits et services industriels
- Services financiers
- Produits de la pêche
- Services professionnels et d'experts-conseils - Avocats d'affaires et experts-comptables

Ces rapports, préparés par Raymond Chabot International Inc., le BIPE (Bureau d'Informations et de Prévisions Économiques) et Informetrica Ltd., analysent l'impact du Marché européen unique de 1992 sur les plans des tendances, des exportations, de la concurrence, de l'investissement et de l'acquisition de technologies.

Cette série de rapports complète une étude précédemment publiée par AECEC; intitulée *1992 : Conséquences pour l'Europe*, cette étude explique en détail les grands effets économiques et commerciaux de l'intégration. Réimprimée deux fois en raison d'une forte demande, elle donne une image nette de la législation sur l'unification, des mesures de mise en oeuvre ainsi que des attentes et réactions générales de l'industrie européenne.

Après la publication de ces rapports sectoriels, AECEC se concentrera sur les sous-secteurs de l'industrie canadienne qui profiteront plus particulièrement du Marché unique. Ces études analyseront bien plus en détail les ramifications commerciales de l'intégration européenne pour chaque sous-secteur.

Pris ensemble, ces rapports, le survol présenté dans *Conséquences pour l'Europe*, les analyses sectorielles de cette série d'études et les données sous-sectorielles qui seront fournies à la prochaine phase de publication de rapports sur 1992 ne constituent pas seulement une base d'information pour les gens d'affaires canadiens; ils peuvent aussi être considérés comme une invitation à l'action. L'Europe de 1992 prend forme maintenant. Elle affectera notre façon de mener des affaires. Il nous faut bien la connaître et nous préparer à en profiter.

TABLE DES MATIÈRES

Liste des tableaux

LISTE DES SIGLES ET DES ABRÉVIATIONS

AELE	Association européenne de libre-échange -- incluant l'Autriche, la Suisse, la Suède, la Norvège, l'Islande et la Finlande
AFVA	Association des fabricants de véhicules automobiles
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
CE	Communauté européenne
CEJ	Cour européenne de justice
DRI	Firme de consultation du Royaume-Uni
ÉCU	Unité de compte européenne (1 écu = 1,42 $CAN)
EO	Équipement d'origine
É.-U.	États-Unis
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IAC	Importateurs d'automobiles du Canada
JAMA	Japan Automobile Manufacturers Association
M$	Millions de dollars
MM$	Milliards de dollars
NPI	Nouveaux pays industrialisés
PIB	Produit intérieur brut
R-D	Recherche et développement
RFA	République fédérale d'Allemagne
RPM	Révolutions par minute
R.-U.	Royaume-Uni
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée

SOMMAIRE DE DIRECTION

Certains changements de réglementation, prévus dans le programme du Marché unique de la Communauté européenne, renforceront les grands changements structuraux en cours dans l'industrie automobile.

Ces changements entraîneront des débouchés nouveaux et importants aux entreprises canadiennes, en particulier dans les secteurs de l'équipement de première monte, c'est-à-dire l'équipement d'origine, et des pièces de rechange, pourvu que les entreprises canadiennes prennent les mesures nécessaires pour tirer avantage de ces possibilités.

Les changements de réglementation en 1992

Les principaux changements de réglementation dans le cadre d'Europe 1992 qui affecteront l'industrie automobile de la Communauté européenne (CE) sont les suivants :

La réduction des obstacles techniques aux échanges commerciaux au sein de la Communauté. La réduction des barrières techniques aura pour effet d'augmenter la concurrence entre les constructeurs d'automobiles européens. Les entreprises européennes pourront se concentrer davantage à la recherche et au développement (R-D) de produits nouveaux, plutôt qu'à l'ingénierie d'adaptation. Une moins grande complexité de la production et de la mise au point de modèles permettra aussi une réduction de coûts des produits finis.

Les entreprises hors CE pourront exporter dans la Communauté des produits qui satisfont aux conditions d'essai et de certification d'un État membre.

L'harmonisation des taxes. Une fois terminée, l'harmonisation des taxes aura des répercussions importantes sur le marché de l'automobile dans la Communauté européenne. La demande de véhicules automobiles devrait augmenter dans les États membres, tels la France et l'Italie, où les taux de taxation sont plutôt élevés. Cependant, il est de plus en plus évident que cette harmonisation ne pourra être réalisée d'ici la fin de 1992.

En fin de compte, les constructeurs d'automobiles seront mieux en mesure de mettre en oeuvre des stratégies de commercialisation à la dimension de la CE lorsque l'harmonisation des taux de taxation aura été achevée.

Les changements apportés à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et aux taxes à la consommation influenceront également les consommateurs en ce qui concerne la taille des voitures. Les constructeurs devront donc modifier leur production et leur stratégie de mise en marché.

Les contrôles sur les subventions et les interventions gouvernementales. Les gouvernements des États membres pourront plus difficilement intervenir au nom de leurs «champions nationaux». De nouveaux investissements, des restructurations, des fusions et des acquisitions surviendront donc plus rapidement et plus librement au sein de la CE.

Les essais d'endurance des véhicules sur route à la grandeur de la CE. La Commission proposera une législation qui rendra obligatoires les essais de qualification pour les véhicules de transport de passagers et de marchandises dont le poids est inférieur à 3,5 tonnes métriques.

Ces essais comprendraient une liste précise de points, y compris le système de freinage, la direction, les ceintures de sécurité, les roues, la suspension, le châssis, le bruit, la suppression des interférences radio et le contrôle des émissions des systèmes d'échappement.

De toute évidence, cette législation pourrait générer une croissance marquée de la demande de pièces de rechange dans certains États membres.

Des normes de contrôle de la pollution plus sévères. De nouvelles directives sur les émissions des véhicules privés ont été adoptées. La directive sur les émissions des petites voitures prévoit des normes obligatoires à partir de 1992. Les normes consensuelles de la CE concernant les véhicules moyens et grands devraient être renforcées dès 1993.

Cependant, la Commission espère que les progrès de la technologie de la combustion propre seront suffisamment avancés en 1992 pour satisfaire aux nouvelles normes (comparables aux normes américaines) qui ne peuvent présentement être atteintes qu'au moyen de convertisseurs catalytiques à triple effet.

Les changements à la politique sur la concurrence. Même si la Commission permet des ententes de distribution sélective ou exclusive dans le secteur de l'industrie automobile, ces dernières doivent respecter certaines conditions pour assurer une véritable concurrence. Deux des principales conditions imposées aux fabricants de pièces de rechange exigent que :

- les consommateurs puissent faire effectuer l'entretien ou les réparations protégés par la garantie du fabricant partout au sein du Marché commun;

- les pièces de rechange fournies par de tierces parties qui satisfont aux mêmes critères de qualité que celles fournies par le constructeur automobile soient vendues et utilisées dans le réseau de distribution officiel.

Les restrictions à l'importation au sein de la CE. La Communauté semble être arrivée à la conclusion que les importations provenant des usines des constructeurs asiatiques transplantées en Amérique du Nord ne seraient régies par aucune entente restrictive. On s'attend à ce que tout véhicule considéré nord-américain par le Canada et les États-Unis en vertu de l'ALE, soit considéré comme tel aux fins d'importation dans la CE.

Le contenu local. La question du contenu local porte sur le pourcentage minimum obligatoire de contenu européen dans les voitures étrangères construites ou assemblées dans la CE. Cette question semble réglée une fois pour toutes. La Communauté européenne n'a vraisemblablement plus l'intention d'imposer des exigences de contenu local à l'industrie automobile.

L'abolition des barrières douanières au sein de la CE. Les contrôles douaniers entre les États membres entraînent des frais importants pour les constructeurs de véhicules automobiles de la CE : frais directs en raison des formalités douanières actuelles et frais indirects en raison des délais affectant les inventaires, les stocks tampons et autres.

L'abolition des contrôles et des formalités aux frontières offre des améliorations importantes qui profiteront autant aux entreprises importatrices qu'européennes sur le plan des coûts et de l'efficacité.

Europe 1992 et les débouchés pour les entreprises canadiennes

Le montage des véhicules

L'expansion du marché européen et la réduction des dépenses administratives reliées à l'exportation créeront de nouveaux débouchés pour les usines canadiennes de montage. Ainsi, la demande pourrait s'accroître pour les véhicules assemblés au Canada qui ont déjà une niche sur les marchés européens, tels les mini-fourgonnettes et les jeeps ainsi que quelques véhicules de passagers sorties d'usines asiatiques transplantées au Canada.

Les pièces d'équipement d'origine

Il y a des possibilités de croissance des exportations de pièces d'équipement d'origine à haute valeur ajoutée vers les pays de la CE, en particulier celles pour lesquelles les fabricants canadiens utilisent des technologies exclusives. Les pressions exercées en vue de la mondialisation et de la rationalisation de l'industrie des pièces dans toute l'Europe encourageront les ententes de coopération technique et la formation d'entreprises canadiennes et européennes en coparticipation. Des fabricants européens pourraient se lancer à la recherche de partenaires ou d'investisseurs nord-américains qui fourniraient le capital et le savoir-faire technique nécessaires. En retour, ces fabricants pourraient faciliter à leurs collègues canadiens l'accès au marché de la CE. Les filiales européennes de Ford et de General Motors pourraient offrir des portes d'entrée importantes aux fabricants canadiens grâce aux liens qui les unissent à l'Amérique du Nord et à leur expérience dans le commerce des pièces d'équipement d'origine à l'intérieur de la CE.

Les pièces de rechange

L'harmonisation de la réglementation et le retrait des derniers contrôles douaniers créeront des débouchés pour les exportateurs canadiens de pièces de rechange. L'augmentation des ventes dans la CE des véhicules assemblés au Canada pourrait aussi avoir des effets d'entraînement. Les accessoires offrent d'intéressantes possibilités aux fabricants canadiens puisqu'ils ne sont pas inclus dans l'Eurogarantie. Plusieurs petits fabricants canadiens se sont déjà taillé des niches au sein de la CE grâce à certains produits comme les tapis de plancher et les systèmes automatiques d'allumage des phares.

Un effort particulier devrait être déployé dans les secteurs où la réglementation et la situation au Canada accordent un avantage particulier comme celui des accessoires d'hiver, des feux de freinage arrières et autres.

Les stratégies et les actions des entreprises canadiennes

Afin de profiter au maximum des débouchés offerts par le Marché unique de 1992 dans la CE, les entreprises canadiennes, en particulier les fournisseurs de pièces d'équipement d'origine, devraient se pencher sur les facteurs de succès suivants :

Un esprit d'entreprise. L'esprit d'entreprise a été le facteur clé qui a assuré le succès des entreprises canadiennes. C'est ce qui leur a permis de se lancer à la recherche de débouchés qui les ont conduits à un rendement supérieur sur le marché européen de l'automobile.

Une technologie exclusive. En période de rationalisation profonde des fournisseurs en Europe, la technologie et l'innovation propres seront une des rares voies d'accès à

l'entrée de nouveaux fournisseurs; une qualité supérieure et des bas prix ne suffiront pas.

Du matériel de promotion efficace. Puisque les entreprises canadiennes sont encore peu connues sur le marché de la CE, elles devront prendre les mesures nécessaires pour faire valoir leur savoir-faire auprès des constructeurs de la CE. Pour ce faire, elles devront réaliser une documentation complète et ciblée et du matériel audio-visuel sur l'entreprise, ses produits, ses technologies et ses compétences particulières.

Un engagement à long terme. Dans tous les cas, une vision à long terme est nécessaire. L'entreprise devra débuter avec de petits contrats de façon à bâtir peu à peu sa réputation auprès des constructeurs de véhicules.

Des options d'exportation. De bonnes relations avec Ford et General Motors en Amérique du Nord pourraient faciliter l'accès aux filiales de ces sociétés dans la CE étant donné que l'échange de technologies et de composants entre les continents tend à s'accroître.

Les programmes de rémission de droits de douane du gouvernement canadien visant à encourager les exportateurs canadiens de produits pour automobiles à la CE continueront d'être en vigueur jusqu'à la fin de 1998.

Il sera souvent très avantageux de faire appel à des représentants des fabricants européens de véhicules installés au Canada et aux États-Unis pour établir un premier lien ou pour faire ouvrir une porte.

Les entreprises en participation. Il faut étudier la possibilité d'installer une présence physique en Europe et de créer une entreprise en participation en raison de la nécessité d'être situé à proximité des usines de montage et de surmonter les barrières érigées par la rationalisation du sous-secteur des pièces dans la CE.

Prévoir la croissance de la concurrence de la CE. Plusieurs fabricants européens de pièces pour automobiles devront se fusionner afin de demeurer concurrentiels. Ceux qui y parviendront en sortiront renforcés pour affronter la concurrence sur les marchés étrangers, y compris les marchés nord-américains.

1. CONTEXTE ET TENDANCES

1.1 Le secteur canadien de l'automobile

a) Survol

L'industrie canadienne de l'automobile est caractérisée par un degré élevé d'intégration des fabricants d'équipement d'origine (fabricants de pièces et constructeurs de véhicules) avec ceux des États-Unis. Le montage a été par tradition dominé par les constructeurs américains de véhicules.

Cette intégration a été consolidée par la signature de l'entente canado-américaine sur le commerce de produits automobiles, mieux connue sous le nom de Pacte de l'automobile, en 1965. Le Pacte de l'automobile prévoit le commerce hors franchise de véhicules assemblés et de pièces d'équipement d'origine, sous certaines conditions garantissant un taux minimum de valeur ajoutée et de fabrication canadienne.

Cependant, les tarifs sur les pièces de rechange et sur les accessoires n'ont pas été touchés par le Pacte de l'automobile. Alors que la fabrication d'équipement d'origine s'est fortement rationalisée sur tout le continent, la production canadienne de pièces de rechange n'a pas évolué au même rythme et demeure dans une large mesure du type «filiale» (par exemple, la fabrication d'une vaste gamme de produits pour le marché canadien seulement). Cette situation devrait normalement changer au cours des prochaines années alors que l'ALE prévoit le retrait progressif des tarifs sur les pièces de rechange et sur les accessoires, retrait réalisé en cinq étapes annuelles se terminant le 1er janvier 1993.

b) Le sous-secteur de l'assemblage

Depuis 25 ans, les progrès de l'industrie canadienne de fabrication de véhicules automobiles ont été influencés par trois principaux facteurs :

La signature du Pacte de l'automobile en 1965. Le Pacte de l'automobile a créé un marché nord-américain intégré pour les véhicules assemblés et pour les pièces d'équipement d'origine.

Le Pacte de l'automobile a ouvert la voie à une prospérité sans précédent dans l'industrie canadienne de l'automobile. La production globale de véhicules, de 846 000 en 1965, a plus que doublé, atteignant 1,8 million en 1978 et un record de près de 2 millions de véhicules en 1988. Le nombre d'emplois dans les usines de montage est passé de 34 000 en 1964 à plus de 50 000 à la fin des années 70; il s'est maintenu entre 42 000 et 50 000 au cours des années 80.

La part canadienne de la fabrication nord-américaine de véhicules automobiles est passée de 7 % en 1965 à 14 % en 1975, pour atteindre 15 % en 1988. La participation canadienne pourrait atteindre 20 % d'ici le milieu des années 90, à la suite des investissements massifs réalisés par les «trois grands» (É.-U.) et par des constructeurs asiatiques. Dans le cadre du Pacte de l'automobile, la part démesurée des nouveaux investissements au Canada a été favorisée par des taux de change favorables, par des avantages sociaux moins coûteux (dus au système national d'assurance-maladie) et par une main-d'oeuvre qualifiée et soucieuse de la qualité.

La croissance des importations d'outre-mer. Au Canada et aux États-Unis, la première vague d'importations a été presque entièrement constituée de véhicules en provenance de l'Europe et du Royaume-Uni.

Les années 70 ont été témoins du déclin de l'importance des marques étrangères jusqu'en 1979, alors que la pénétration des importations occupait 14 % du marché au Canada.

La vague la plus récente de pénétration des importations a commencé en 1980, en raison de la hausse des prix du pétrole.

En 1987, les véhicules fabriqués outre-mer représentaient 34,2 % des ventes canadiennes. Cette proportion a diminué à environ 31 % en 1988.

Les marques japonaises, qui se sont taillé la première place du marché de l'importation au début des années 70 aux dépens des marques européennes, ont été l'objet de la plus récente hausse des importations, tant au Canada qu'aux États-Unis. L'économie d'essence et les prix relativement bas étaient au départ les principales forces de vente des entreprises japonaises. Au cours des dernières années, la qualité généralement supérieure, la fiabilité accrue et l'innovation technologique leur ont permis de consolider leur position sur le marché. C'est ce qui a permis aux constructeurs japonais de mettre davantage l'accent sur des véhicules de catégorie moyenne, et plus récemment, sur des véhicules automobiles à prix supérieurs. En effectuant ce déplacement vers le haut de gamme, les Japonais ont absorbé les répercussions de la hausse fulgurante de la valeur du yen entre 1985 et 1988.

La restructuration de l'industrie de l'assemblage en Amérique du Nord. Cette question est devenue plus urgente avec la présence en Amérique du Nord de constructeurs asiatiques. Présentement, ceux-ci augmentent fortement leurs capacités de production, alimentant les craintes d'une sérieuse surcapacité dans l'industrie nord-américaine de l'automobile au cours des années 90. On prévoit que la production des usines nord-américaines des constructeurs asiatiques passera de 845 000 véhicules automobiles en 1988 à près de 2,2 millions en 1994.

c) Le sous-secteur des pièces d'équipement d'origine

En 1988, la production de pièces d'équipement d'origine pour automobiles (c'est-à-dire tous les composants fixés dans un véhicule automobile au point de montage) soutenait plus de 80 000 emplois au Canada et ses ventes s'élevaient à 13,6 milliards de dollars (MM$). Depuis la signature du Pacte de l'automobile, le marché de l'EO s'est étendu à l'échelle continentale à l'instar de l'industrie automobile. Ainsi, les usines de montage canadiennes importent de très nombreux composants des États-Unis, alors que l'industrie canadienne de pièces exporte une grande partie de sa production vers les usines de montage américaines. Aussi, la fabrication canadienne de pièces d'équipement d'origine a fait un bond énorme grâce au Pacte de l'automobile. Par contre, la croissance rapide de la production de véhicules a maintenu le Canada dans une position de déficit commercial chronique vis-à-vis les États-Unis sur le plan des composants pour véhicules automobiles. En 1988, le Canada connaissait un surplus de 8,2 MM$ avec les États-Unis dans le commerce des véhicules assemblés, mais, d'un autre côté, son déficit dans le commerce des pièces pour automobiles atteignait 5,8 MM$.

La part canadienne de la production nord-américaine de pièces s'est, malgré tout, accrue au cours des années 80. Entre 1982 et 1987, la production canadienne de pièces a augmenté à un taux moyen de 15 % par année, contre 9,5 % aux États-Unis. Des taux de change favorables, des coûts peu élevés des avantages sociaux et une réputation de haute qualité ont attiré des investissements dans les usines d'assemblage au Canada. En fait, au cours des années 80, les usines canadiennes de pièces se sont vu attribuer une part importante des plus hautes reconnaissances de qualité des «trois grands» : les prix Spear 1 de General Motors, QI de Ford et Pentastar de Chrysler. La part canadienne de la production nord-américaine de pièces est, par tradition, la plus élevée dans les pièces matricées et les plastiques.

Depuis deux décennies, quatre principaux facteurs ont modelé l'industrie canadienne des pièces d'équipement d'origine :

L'émergence d'une structure par niveaux. L'industrie nord-américaine (y compris le Canada) de pièces pour automobiles assiste à la mise en place d'une structure par

niveaux, selon laquelle on s'attend à ce que les équipementiers, transigeant directement avec les constructeurs (fabricants de niveau I), prennent la responsabilité de la R-D, de la conception, des essais et du sous-assemblage de composants. Auparavant, toutes ces tâches étaient prises en charge par les constructeurs de véhicules automobiles. Les fabricants de pièces pour automobiles qui ne sont pas en mesure de faire la conception et les essais seront peut-être alors relégués au statut de sous-traitants, soit aux niveaux 2 et 3.

Le rôle croissant des entreprises canadiennes. Un autre changement important des années 70 et 80 a été la croissance de la proportion des équipementiers canadiens dans la capacité de fabrication de pièces pour automobiles au Canada. Ils représentent actuellement 20 % de cette capacité, comparativement à 4 % au début de la dernière décennie.

Certaines entreprises canadiennes ont acquis une place de premier choix en Amérique du Nord. Citons, entre autres, Magna International (un fabricant très diversifié ayant plusieurs petites installations de production), le Groupe Woodbridge (isolants, garnitures en plastique et sièges) et A.G. Simpson (pièces matricées de métal).

Les nouveaux investissements étrangers. Un nombre de plus en plus grand d'entreprises d'outre-mer se sont jointes aux filiales nord-américaines qui dominaient traditionnellement le marché. Plusieurs douzaines de fabricants japonais de pièces pour automobiles se sont installés au Canada (le plus souvent en coparticipation), et ils ont été imités par au moins 40 entreprises européennes.

La mondialisation. Une des manifestations de la mondialisation de l'industrie automobile est la présence de plus en plus forte au Canada de fabricants de pièces pour automobiles venant d'outre-mer. Une autre de ces manifestations est l'utilisation croissante de composants fabriqués outre-mer par les constructeurs canadiens.

d) Le sous-secteur des pièces de rechange

Le marché des pièces de rechange et des accessoires (définis ici comme étant tous les composants fixés dans un véhicule *après* qu'il ait quitté la ligne de montage, y compris ceux installés par le concessionnaire) comptait pour 13,8 % de la production canadienne globale de pièces pour automobiles, soit des livraisons s'élevant à 1,7 MM$ en 1985. À cette époque, près de 10 000 travailleurs oeuvraient à la fabrication de pièces de rechange au Canada dont la production provient en grande partie de fabricants de pièces d'origine qui approvisionnent surtout les services de réparations des concessionnaires. Le reste est produit par des fabricants de pièces de rechange qui sont, pour la plupart, des filiales américaines, ou encore par quelques entreprises canadiennes spécialisées de plus petite envergure. Les filiales d'entreprises américaines dominent plus largement la production canadienne de pièces de rechange que la production de pièces d'origine. Les principales entreprises canadiennes comprennent Tridon (balais d'essuie-glaces, clignotants) et certains fabricants de pièces de freins. On retrouve plusieurs petits fournisseurs d'accessoires ayant une distribution locale ou régionale.

En 1985, les composants en matière plastique et les pièces matricées étaient les catégories les plus importantes de la production canadienne de pièces de rechange.

e) Les préoccupations sur la compétitivité future de l'industrie canadienne

En dépit des avantages importants mentionnés précédemment, la part canadienne de la production nord-américaine de pièces pour automobiles sera sérieusement menacée au cours des prochaines années par les fluctuations du

taux de change et par la concurrence des fabricants du sud-est des É.-U. et du Mexique, dont les coûts de production sont moins élevés. La valeur du dollar canadien à 0,85 $US, dépassée à la fin de 1989, est considérée comme un seuil critique pour la compétitivité du Canada dans le sous-secteur des pièces pour automobiles. Cette situation accroît, auprès des fabricants canadiens actuels ou éventuels, l'intérêt pour la région de la «ceinture de soleil» américaine avec ses salaires et avantages sociaux moins élevés et par sa législation anti-syndicale du «droit au travail». En effet, les États du sud-est américain constituent présentement une menace beaucoup plus grave pour l'industrie canadienne des pièces pour automobiles que celle de la production outre-mer de composants pour les véhicules nord-américains.

1.2 Le commerce, la technologie et les investissements canadiens dans la CE

a) Survol des échanges commerciaux

Le commerce de l'industrie canadienne de l'automobile avec la CE souffre d'un déficit chronique, tout comme c'est le cas avec le Japon. En 1988, le Canada exportait des produits de l'automobile vers la CE pour une valeur de 242 M$, alors que les importations s'élevaient à 1,35 MM$, entraînant un déficit de 1,1 MM$ (voir tableau 1).

b) Les échanges commerciaux de véhicules assemblés

La raison fondamentale du déficit constant dans la balance commerciale de l'industrie automobile est l'ampleur des importations canadiennes de véhicules de passagers en provenance de l'Europe, quoique la position dominante des constructeurs européens dans les importations canadiennes se soit amoindrie en faveur des Japonais au cours des années 70. En raison de l'intégration du Canada au marché américain de l'automobile, les exportations de véhicules automobiles et de camions fabriqués au Canada vers la CE ont été minimes. En 1988, le Canada a exporté des véhicules vers neuf pays de la CE (excluant la Grèce, l'Espagne et le Portugal) pour une valeur de 154 M$, alors que les importations s'élevaient à 709 M$, entraînant un déficit de 555 M$.

En ce qui concerne les camions, le Canada a enregistré un surplus de 57 M$, les exportations se chiffrant à 70 M$ et les importations à 13 M$. Cependant, des exportations de véhicules automobiles de passagers totalisant 56 M$ ont été largement dépassées par des importations de 671 M$, créant un déficit de 615 M$.

Le principal exportateur de véhicules de fabrication canadienne vers l'Europe semble être la compagnie Chrysler qui prévoit des livraisons annuelles de 9 000 mini-fourgonnettes (assemblées à Windsor en Ontario) et de 6 000 jeeps (Brampton en Ontario) vers les pays de la CE.

Actuellement, le seul fabricant européen ayant une présence marquée sur le marché canadien des petites et moyennes voitures est Volkswagen, de l'Allemagne de l'Ouest; ses ventes comptaient pour 3,4 % du commerce global des véhicules en 1988. Les principales entreprises européennes concurrentes de Volkswagen (Fiat, Peugeot et Renault) n'ont jamais réussi à pénétrer sérieusement le marché canadien. Leur échec n'était pas dû à une mauvaise stratégie concernant les prix, mais plutôt à une mauvaise conception de leurs stratégies de commercialisation et à l'incapacité de mettre en place un réseau stable de vente et de service après-vente.

Outre Volkswagen, la plupart des importations européennes de voitures de passagers au Canada sont de catégories «luxueuses» et «sportives de luxe» (Audi, BMW, Mercedes-Benz, Jaguar et autres).

c) Le commerce des pièces automobiles

Statistique Canada ne compile pas de données distinctes pour le commerce des pièces de rechange et celui de l'équipement d'origine. En 1988, le déficit du Canada

TABLEAU 1

Commerce de l'industrie de l'automobile entre le Canada et la CE*, 1988
(en milliers de dollars)

	Exportations	Importations	Balance
Moteurs et pièces de moteur	7 745	167 501	- 159 756
Autres pièces	80 711	479 045	- 398 334
Total - pièces	88 456	646 546	- 558 090
Voitures de passagers	56 349	671 059	- 614 710
Camions	69 799	12 972	+ 56 827
Autres véhicules	27 428	24 602	+ 2 826
Total - véhicules	153 576	708 633	- 555 057
Grand total	242 032	1 355 179	-1 113 147

Source : Statistique Canada.

* Excluant la Grèce, l'Espagne et le Portugal.

concernant le commerce des pièces pour automobiles avec la CE dépassait même celui du commerce de véhicules, soit 558 M$ comparativement à 555 M$. Ce déficit représente la différence entre des exportations de 88 M$ et des importations de 647 M$. Les données sur le commerce extérieur sont ensuite désagrégées pour les moteurs et les pièces de moteur (des exportations de 8 M$ et des importations de 168 M$, pour un déficit de 160 M$), et pour les autres pièces pour automobiles (des exportations de 81 M$ et des importations de 479 M$, pour un déficit de 398 M$).

Les importations de pièces de rechange pour le parc de véhicules européens circulant au Canada sont responsables d'une bonne partie du déficit. De plus, les usines de montage au Canada achètent certains types de composants -- systèmes à injection d'essence, freins à système anti-blocage (Bosch, de l'Allemagne de l'Ouest), transmissions manuelles (Getrag, de l'Allemagne de l'Ouest) et têtes de moteur (Teksid, d'Italie) -- provenant de fournisseurs européens de pièces pour automobile. Même si la plupart de ces composants sont présentement fabriqués par des filiales nord-américaines, un nombre considérable de sous-composants sont néanmoins importés de leurs pays d'origine. De plus, les importations de pièces de l'usine de montage Volvo à Halifax sont assez importantes et augmentent les importations globales de pièces européennes. La compagnie Volvo est située en Suède, pays qui ne fait pas partie de la CE. Elle achète cependant d'importantes quantités de pièces dans les États membres de la Communauté.

Plusieurs fabricants canadiens de pièces de rechange n'exportent qu'une faible partie de leur production vers la CE. Elles représentent une infime proportion de la production globale de pièces de rechange. Plusieurs filiales sont contraintes par les sociétés mères à réduire leurs efforts d'exportation vers les marchés outre-mer. Les plus petites entreprises canadiennes ont

souvent des difficultés à obtenir des réseaux de distribution à l'échelle nationale, sans parler des marchés outre-mer. Comme pour les secteurs de véhicules moteurs et celui de pièces d'origine, l'expansion des exportations vers l'Europe est également limitée en raison des divergences entre les goûts des consommateurs, les conditions de conduite et dans les modèles de voitures qui prédominent.

d) Les investissements de la CE au Canada

Les investissements effectués au Canada par les fournisseurs de pièces pour automobiles de la CE n'ont pas reçu autant de publicité que ceux réalisés par leurs pairs japonais. Néanmoins, certaines entreprises de la CE ont cherché à profiter des avantages concurrentiels du Canada et accéder au marché nord-américain de l'assemblage en installant une usine de production au Canada ou en fabricant en coparticipation (voir tableau 2).

Les investissements les plus importants réalisés par des fabricants de la CE ont probablement été effectués dans le secteur des roues en aluminium. La fusion de l'aluminium exige une énorme quantité d'énergie entraînant une production onéreuse dans des régions où les tarifs de l'électricité sont élevés, comme c'est le cas en Europe ou au Japon. Au Canada, par contre, les coûts relativement bas de l'électricité en font un endroit privilégié pour la transplantation d'une usine de moulage de l'aluminium. Volkswagen exploite des usines de fabrication de roues en aluminium au Canada (Barrie, en Ontario) depuis le début des années 80.

En 1987, Ronal, un fabricant important de RFA, a acheté une installation à Fort Erie en Ontario, alors que la société Lemmerz a mis sur pied une entreprise en coparticipation avec Magna International pour la production de roues en aluminium à Collingwood en Ontario. Ces entreprises exportent ou prévoient exporter une grande partie de leur production vers leurs marchés nationaux.

Dans l'ensemble, on retrouve environ 40 usines européennes de fabrication de pièces pour automobiles au Canada situées principalement dans le sud de l'Ontario; la plupart d'entre elles sont des filiales d'entreprises ouest-allemandes.

e) La coopération technique

On peut citer plusieurs exemples actuels ou futurs d'ententes de partage de technologie entre fabricants européens et nord-américains de véhicules impliquant des usines canadiennes de montage. La Sedan Eagle Premier, fabriquée à l'usine de Chrysler à Bramalea (Ontario), a été conçue par Renault et intègre le moteur et la transmission de Renault. Chrysler a maintenu des liens d'entente de partage de technologie avec le constructeur français après avoir acquis la part de Renault dans American Motors, et les deux parties collaborent présentement à la conception de la jeep de la prochaine génération. Renault commercialise actuellement les jeeps et les mini-fourgonnettes de Chrysler sur le marché européen.

Les ententes de coparticipation entre les équipementiers canadiens et européens de pièces d'origine visent dans plusieurs cas à assurer l'accès au savoir-faire technique européen dans certains secteurs (sièges, roues, toits ouvrants) alors que les partenaires de la CE, de leur côté, profitent d'un accès auprès des constructeurs nord-américains.

Il n'existe en ce moment pas ou peu d'ententes importantes de coopération technique entre les fabricants canadiens de pièces de rechange et leurs homologues dans la CE. La plupart des intervenants canadiens sont trop petits pour réaliser des ententes de coopération technique ou de production conjointe.

TABLEAU 2

Principaux investissements de la CE dans l'industrie canadienne de l'automobile

Compagnie	Partenaire (si entreprise en participation)	Pays de la société mère	Gamme de produits
A. Berger Precision Ltd.		RFA	Groupe propulseur et composants de freins à système anti-blocage
Brown Boveri Howden Inc.	Howden Canada Inc.	RFA	Échangeurs de chaleur, ventilateurs
Degussa Canada Ltd.		RFA	Convertisseurs catalytiques
Edscha of Canada		RFA	Charnières de portières, pièces matricées
FAG Bearings Ltd.		RFA	Roulement à billes
Willibald Grammer	Magna International	RFA	Sièges
Kautex Canada Inc.		RFA	Réservoirs d'essence en plastique
Kuester Canada Ltd.	Magna International	RFA	Câbles mécaniques
Lemmerz	Magna International	RFA	Roues en aluminium
Joh Rubber		RFA	Scellement de moteur
Oetiker Ltd.		RFA	Serre-joints et boyaux
Pebra Inc.		RFA	Moulures et garnitures extérieures
Ronal Canada Inc.		RFA	Roues en aluminium
Sachs Automotive Components Inc.		RFA	Embrayage
Treves S.A.	Lear Siegler (É.-U.)	France	Sièges
VDO Yazaki Ltd.	Yazaki (Japon)	RFA	Instrumentation
Varta Batteries Ltd.		RFA	Batteries
Webasto	Magna International	RFA	Toits ouvrants

Source : *Canadian Industry Reports*, 1989.

1.3 L'industrie automobile de la CE

a) Survol

Les industries de l'automobile en Amérique du Nord, au Japon et dans la CE se comparent et chacune produit plus de 12 millions de voitures et de camions annuellement. Elles dominent la production mondiale de véhicules, celle-ci étant évaluée à environ 48 millions d'unités (voir tableau 3).

L'industrie de l'automobile de la CE représente près de 10 % de la valeur ajoutée globale de l'industrie manufacturière de la CE. Cependant, les activités des États membres dans l'industrie de l'automobile varient beaucoup d'un État à l'autre. Le Danemark, l'Irlande et la Grèce ne produisent peu ou pas, alors que la fabrication de pièces pour automobiles et la construction de véhicules sont des éléments clés de la structure manufacturière de la Belgique, de la France, de l'Allemagne de l'Ouest, de l'Italie, de l'Espagne et du Royaume-Uni.

En 1987, le secteur de l'automobile de la CE supportait 1,8 million d'emplois directs. Même si cette statistique signifie une perte de 400 000 emplois depuis 1980, ce secteur représente toujours environ 8 % de tous les emplois du secteur manufacturier de la Communauté et près de 2 % de l'emploi global.

On prévoit à long terme que la tendance de l'emploi continuera d'être à la baisse alors que les investissements à la productivité demeureront élevés, que les substitutions sur le plan de l'assemblage dues aux progrès techniques amèneront encore plus de substitutions du capital consacré à la main-d'oeuvre et que la production augmentera lentement.

b) Les fabricants européens de véhicules automobiles

Les constructeurs européens de voitures peuvent être divisés en deux catégories : les fabricants de quantité ou de «gamme complète» et les fabricants spécialisés dans les voitures de luxe.

Les fabricants de quantité

Jusqu'à récemment, on retrouvait huit constructeurs de «gamme complète» de voitures dans la CE : Volkswagen, Fiat, Ford, GM, PSA, Renault, Austin Rover et SEAT. SEAT a été achetée par Volkswagen en 1986 et le taux de production de Austin Rover a tellement diminué qu'il est difficile de la classer encore dans cette catégorie. Ainsi, le marché des voitures de passagers de la CE se répartit maintenant presque également entre six grandes compagnies (voir tableau 4).

Toutefois, la présentation au tableau 4 des parts de marché à l'échelle européenne peut être trompeuse puisqu'elle dissimule de fortes variantes dans la répartition géographique des ventes entre les constructeurs. En fait, la plupart de ces fabricants dépendent fortement de leurs marchés locaux. C'est le cas en particulier du groupe Fiat qui a non seulement une position dominante sur le marché italien, mais aussi dont toutes les installations européennes de production sont situées en Italie.

Le rendement financier global des fabricants de quantité s'est sensiblement amélioré en 1988 et 1989, grâce à des ventes soutenues de voitures et aux mesures de rationalisation qui se poursuivent. Néanmoins, certains fabricants font encore face à des dettes élevées. La question soulevée sur la capacité qu'auront certains constructeurs à générer des fonds suffisants pour financer leurs investissements en capital prévus pour les cinq prochaines années demeure pertinente. C'est un des principaux dilemmes qui pèsent sur l'industrie.

Un autre défi que devront surmonter certains de ces fabricants sera la concurrence croissante des entreprises japonaises, dont les exportations vers la CE n'ont cessé d'augmenter au cours de la

TABLEAU 3

Production mondiale de véhicules automobiles (en millions de véhicules)

	CE	Amérique du Nord	Japon	Ensemble mondial
1970	11,4	9,5	5,3	29,7
1980	11,7	9,4	11,0	38,8
1989 (prévisions)	14,2	12,8	12,5	48,3

Source : Japan Automobile Manufacturers Association, *Automotive News*, DRI.

TABLEAU 4

Parts de marché de l'Europe de l'Ouest, 1989

Constructeurs	%
Volkswagen (Audi et SEAT inclus)	14,8
Fiat (Lancia et Alfa Romeo inclus)	14,8
Peugeot (Citroen inclus)	12,8
Ford	11,7
General Motors (Opel, Vauxhall)	11,0
Renault	10,3
Rover	3,1
Mercedes-Benz	3,2
BMW	2,8
Volvo	2,0
Japonais (ensemble)	10,9
Tous les autres	2,6
TOTAL	100,0

Source : Estimations de l'industrie, 1989.

dernière décennie. Malgré les restrictions à l'importation, la pénétration des Japonais sur le marché de la CE équivaut maintenant à la production de l'un des principaux constructeurs européens de volume (voir tableau 5).

Les constructeurs spécialisés

Les fabricants spécialisés en produits de luxe qui accaparent environ 9 % du marché sont dans une situation très différente de celle des fabricants de volume. La CE regroupe un certain nombre de constructeurs spécialisés (Daimler-Benz, BMW, Porsche, Jaguar), auxquels on doit ajouter Volvo et Saab, puisque ces deux dernières produisent aussi dans la CE des véhicules dont le contenu communautaire dépasse 50 %.

Grâce aux ventes importantes et très profitables qu'elles ont effectuées aux États-Unis alors que la valeur du dollar américain était forte, la situation des entreprises européennes spécialisées a été très rentable ces dernières années. Par contre, la baisse de la valeur du dollar a eu des répercussions négatives sur les profits, en particulier chez les fabricants qui dépendent du marché nord-américain pour leurs ventes.

Jusqu'à maintenant, les fabricants européens spécialisés ont été peu touchés par la concurrence des Japonais. Toutefois, ces derniers effectuent une montée rapide en gamme sur le marché américain. Honda a instauré un réseau de concessionnaires haut de gamme appelé Acura; Toyota et Nissan suivent ses traces avec Lexus et Infiniti. Les Japonais feront concurrence aux fabricants de la CE, du moins à l'échelon inférieur du segment haut de gamme, ce qui pourrait avoir un effet marqué sur les prix et les marges de profit.

c) Le secteur des pièces pour automobiles de la CE

La taille et la structure

Le secteur des composants pour automobiles de la CE emploie environ 600 000 personnes réparties dans environ 1 500 grandes entreprises. On compte de

TABLEAU 5

Évolution de la part de marché des Japonais dans la CE, 1978-1988

	1978	1980	1982	1984	1986	1988
Ventes de véhicules japonais dans la CE (X 1000)	577	792	702	796	1 039	1 088
Part de marché du Japon (%)	5,9	8,6	7,8	8,6	9,9	9,2

Source : *Marketing Systems*, DRI.

plus 10 000 petits fabricants de pièces qui approvisionnent les usines de montage de la CE. Le roulement dans ce secteur est évalué à environ de 66 milliards d'écus à l'intérieur de la Communauté, dont 60 % proviennent de l'équipement original et 40 % des pièces de rechange. Ce secteur génère aussi un important surplus commercial (principalement avec l'AELE, l'Amérique du Nord et les pays en développement) qui s'élevait à 7,4 milliards d'écus en 1986.

Six fournisseurs européens de pièces génèrent des ventes atteignant plus de 2 MM$ (voir tableau 6).

Malgré la présence d'un certain nombre de grandes entreprises d'envergure d'internationale, l'industrie européenne des composants pour automobiles est formée essentiellement de petites et moyennes entreprises. La taille moyenne des 1 500 principaux fabricants en Europe est de 400 personnes seulement et 55 % de ces entreprises emploient moins de 100 personnes. Seulement 8 % des entreprises ont plus de 1 000 employés; elles représentent 60 % de la main-d'oeuvre globale. En fait, les 25 plus grandes entreprises comptent pour 40 % de la production de pièces pour automobiles dans la CE.

Ce morcellement que connaît l'industrie vient en partie de l'approvisionnement des pièces réalisé à l'échelle nationale. Même si le commerce intra-communautaire a augmenté plutôt rapidement dans ce secteur, la plupart des constructeurs de véhicules s'approvisionnent surtout auprès de fournisseurs locaux. Par exemple, Daimler-Benz achète 90 % de son équipement en Allemagne de l'Ouest, Austin Rover, 87 % au Royaume-Uni et Renault, 70 % en France.

La plupart des fournisseurs de composants pour automobiles, en particulier les petites et moyennes entreprises, dépendent beaucoup des constructeurs de véhicules automobiles locaux.

TABLEAU 6

Ventes de six fournisseurs européens de pièces, 1988 (en milliards de $CAN)

Compagnies	Ventes de pièces
Bosch	9,0
Valéo	3,2
Magneti Marelli	2,9
GKN	2,4
Lucas	2,4
ZF	2,4

Source : Richard Lamming, *The Causes and Effects of Structural Change in the European Automotive Components Industry*, 1989.

L'évolution de l'environnement pour les fabricants de pièces de la CE

Le désir de l'industrie de l'automobile de la CE d'atteindre une plus grande compétitivité comprend, entre autres, un changement fondamental dans la nature des relations entre les constructeurs d'automobiles et les fournisseurs de pièces.

Comme c'est le cas au Japon et en Amérique du Nord, les constructeurs de véhicules de la CE relèguent de plus en plus à leurs fournisseurs de niveau 1 ou à des compagnies spécialisées affiliées la responsabilité de la mise au point, de la fabrication de produits et de l'assurance de la qualité.

En conséquence, plusieurs petits fournisseurs de la CE subiront des pressions. On doit s'attendre, peu importe l'envergure des entreprises, à la réalisation de fusions et à la formation d'entreprises en coparticipation afin de réduire les coûts de développement, et à un chambardement important inévitable au fur et à mesure que l'industrie se concentrera sur des installations de production plus importantes, favorisant ainsi les économies d'échelle.

Cette réorganisation est déjà en cours : les constructeurs de véhicules automobiles réduisent le nombre de leurs fournisseurs, offrent des contrats prolongés et collaborent plus étroitement avec leurs fournisseurs «privilégiés».

Par exemple, on a observé les réductions suivantes parmi le nombre de fournisseurs :

- Ford, Europe -- de 2 500 à 900 au cours des cinq dernières années
- Renault -- de 1 415 à 900 depuis 1985
- Austin Rover -- de 1 200 à 700
- PSA -- de 2 000 en 1981 à 950 en 1988

Au cours des années 90, alors que la source unique d'approvisionnement pourrait devenir pratique courante, le nombre de fournisseurs diminuera davantage. Les fournisseurs «privilégiés» sous-traiteront de plus en plus avec des fabricants de moindre importance, créant ainsi un troisième niveau d'approvisionnement, un peu selon le modèle japonais.

d) De nouvelles sources de concurrence pour l'industrie automobile de la CE

La production de véhicules japonais au sein de la CE

D'ici 1992, la compagnie Nissan (Royaume-Uni) prévoit assembler 200 000 voitures, avec un contenu communautaire de 80 %. Le groupe Rover assemble maintenant au Royaume-Uni des véhicules de Honda. Il fournit des ensembles de composants qui sont intégrées dans certains modèles Rover et a collaboré à la mise au point de nouveaux modèles. Honda a également construit une usine de moteurs en Angleterre. Toyota a déjà annoncé son intention d'installer une usine de production au Royaume-Uni et prévoit fabriquer 200 000 véhicules automobiles d'ici 1992.

D'autres fabricants japonais, notamment Mitsubishi et Subaru, étudient la production de voitures en Europe. Certains d'entre eux sont déjà actifs dans l'assemblage de véhicules commerciaux légers. L'industrie européenne tient à ce que le contenu européen des voitures produites par les Japonais soit aussi élevé que possible, voulant encourager ainsi un maximum de participation de l'industrie des composants de la CE.

La fabrication japonaise de composants dans la CE

Il y eu jusqu'à maintenant peu d'investissements japonais en Europe dans le secteur des pièces (près de 30 usines en 1989). Par contre, leur nombre augmente de façon constante suivant le même rythme de croissance que la fabrication et l'assemblage de voitures japonaises en Europe. Au début, on assistera à la mise sur pied d'entreprises en coparticipation

avec certains constructeurs européens. Ces fournisseurs ne se limiteront pas à l'approvisionnement des usines japonaises installées en Europe; ils tenteront également de s'accaparer une plus grande part du marché global européen.

Au cours de la prochaine décennie, on prévoit que 100 à 150 des plus grands fournisseurs de pièces de la CE seront des entreprises japonaises.

Les voitures exportées des États-Unis par des producteurs japonais

En 1990, les Japonais pourront produire 2,3 millions de voitures en Amérique du Nord. La capacité excédentaire disponible aux États-Unis jumelée à la possibilité que le dollar perde de la valeur, font en sorte qu'une partie de ces voitures pourrait être exportée vers l'Europe.

Honda a pris la tête dans ce domaine. À partir de 1991, elle s'est engagée à exporter 70 000 unités par année de son usine américaine. Il est prévu que 50 000 de ces véhicules seront exportés vers le Japon, mais que la majorité des autres 20 000 sera destinée au marché de l'Europe de l'Ouest.

Les voitures de conception japonaise exportées de l'Europe de l'Est

La fabrication possible de voitures Daihatsu par la compagnie FSO en Pologne, et leur exportation vers l'Europe de l'Ouest, ont fait ressortir l'avantage pour les fabricants japonais de profiter des coûts inférieurs des pays du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM) et ainsi améliorer leur compétitivité en Europe de l'Ouest. Les Européens de l'Est ne produisent en ce moment que des modèles de base dépassés et ne détiennent que 1,5 % du marché de la CE. Il est toutefois évident que ces fabricants cherchent à améliorer la qualité de la prochaine génération de véhicules afin de les rendre plus attrayants sur les marchés ouest-européens.

La Corée et les autres nouveaux pays industrialisés

Dès le début des années 90, la capacité de production de voitures coréennes s'élèvera à 1,7 million d'unités. Hyundai a vendu 325 000 voitures en Amérique du Nord en 1988 (62 000 en 1985). Kia et Daewoo fournissent présentement de petites voitures à Ford et à GM sur le marché américain.

Les fabricants coréens ont en ce moment une représentation peu marquée sur le marché européen (environ 20 000 véhicules), mais leurs coûts peu élevés, ajoutés à un marché américain saturé, pourraient bientôt en faire des concurrents sérieux en Europe, soit comme producteurs indépendants, en particulier Hyundai, soit comme fournisseurs de voitures bon marché des multinationales japonaises ou américaines.

Les débouchés qui s'offrent à la Corée comme fournisseur de pièces pour automobiles sont très intéressants.

Les nouveaux pays industrialisés (NPI) tels que Taiwan et la Malaisie pourraient aussi représenter une menace à long terme pour le marché européen. Ford importe déjà des voitures taiwanaises pour le marché canadien et Nissan prévoit vendre des voitures (fabriquées par Yue Loong) de fabrication taiwanaise au Japon. En 1988, la Malaisie a commencé l'exportation de sa Proton Saga vers les États-Unis et des exportations vers le Royaume-Uni sont également prévues.

2. EUROPE 1992 : LA CONJONCTURE DANS LE SECTEUR DE L'AUTOMOBILE

2.1 Les barrières actuelles au commerce de l'automobile au sein de la CE

Étant donné les barrières techniques, fiscales et physiques qui entravent la création d'un «Marché unique», le marché de l'automobile de la CE est très fragmenté. Les principales barrières sont :

- un manque de normalisation des exigences techniques nationales;
- plusieurs divergences, parmi les États membres, dans les exigences concernant les émissions des systèmes d'échappement;
- des exigences nationales différentes sur l'équipement standard sur les véhicules, tels les phares avant à ampoules jaunes en France, les phares avant d'intensité ajustable au Royaume-Uni et autres;
- de nombreux écarts dans les taux de taxation des ventes de voitures dans les différents États membres, variant entre plus de 200 % au Danemark et 12 % au Luxembourg;
- des taux non uniformes, d'un État membre à l'autre, de taxes annuelles payables pour l'utilisation d'un véhicule;
- des attitudes qui diffèrent sur les interventions gouvernementales auprès des industries nationales de l'automobile, lesquelles peuvent modifier les règles de la libre concurrence (subventions, prêts, radiation de dettes et autres);
- des difficultés soulevées par l'excès de procédures administratives, de délais trop longs et autres concernant la livraison de pièces et de véhicules.

Chacun des éléments mentionnés ci-dessus segmente le marché de la CE et entraîne des coûts additionnels élevés pour les producteurs et les consommateurs. Des enquêtes récentes ont démontré que des épargnes importantes seraient réalisées s'il y avait intégration complète de l'industrie automobile de la CE dans les secteurs de la fabrication, de la commercialisation et de la distribution. Cette rationalisation du marché pourrait hausser la demande de nouvelles voitures et réduire les importations en provenance des pays hors CE.

2.2 La stratégie d'Europe 1992 pour le secteur de l'automobile

Dans le secteur de l'automobile, l'objectif général de la stratégie de la CE vise à fournir un environnement de réglementation qui lui permettrait de retirer le maximum d'avantages du plus important marché de l'automobile dans le monde.

Les principaux changements de règlements de 1992 qui auront des répercussions sur le secteur de l'automobile comprennent :

La réduction des entraves techniques au commerce. Dans le domaine des véhicules automobiles, les approbations types représentent une bonne part de la législation de la CE. On peut définir sommairement les approbations types comme étant un effort pour harmoniser, à l'échelle de la CE, les exigences techniques des véhicules moteurs qui jusqu'ici ont varié d'un État membre à l'autre, constituant par le fait même une barrière au libre commerce. Lorsqu'un certificat de conformité a été émis par les autorités d'un État membre, c'est-à-dire lorsqu'une exigence technique particulière élaborée au sein de la CE est satisfaite, ce certificat doit être reconnu par tous les autres États membres.

La Commission continuera à soumettre au Conseil les propositions de directives requises pour compléter les approbations types de voitures.

De plus, en 1990, afin de permettre l'instauration d'une harmonisation technique

dans le domaine des véhicules automobiles, la Commission soumettra au Conseil l'ébauche d'une révision de la directive cadre 70/156/CEE.

Un nombre plus restreint de barrières techniques au commerce augmentera la compétitivité des fabricants européens d'automobiles. Les entreprises européennes seront en mesure de concentrer davantage leurs efforts sur la R-D plutôt que sur l'ingénierie d'adaptation. Des réductions de coûts du produit final sont aussi à prévoir grâce à une moins grande complexité dans la mise au point et la production de modèles.

L'harmonisation des taxes. La Commission a demandé aux États membres de déployer les efforts nécessaires pour harmoniser les taux de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) imposée aux voitures, et cela sans attendre la conclusion des travaux en cours à l'intérieur du Conseil visant à éliminer les tarifs douaniers et harmoniser les taux de la TVA.

Selon la Commission, de telles taxes, qui apparaissent excessives dans le cadre général du système national de taxation, ont un effet équivalent à celui des obstacles au commerce. En relation avec les décisions que l'on attend de la Cour européenne de justice sur ces questions, la Commission prendra les mesures nécessaires en vue de bannir ou réduire les taxes d'enregistrement ou à l'achat, telles que celles exigées en Grèce ou au Danemark.

L'harmonisation des taux de la TVA entre 14 et 20 % au sein de la Communauté entraînera d'importantes réductions de prix dans certains États membres (France, Italie, Espagne) et une demande plus forte chez les consommateurs. Les changements apportés à la TVA et aux taxes à la consommation influenceront également les consommateurs en ce qui concerne la taille des voitures. Les constructeurs devront donc modifier leur production et leur stratégie de mise en marché.

Les modifications de la taxe d'accise auront des répercussions sur le coût d'exploitation d'un véhicule et influenceront le choix entre les moteurs à essence et les moteurs diesel. Voilà un autre élément qui influencera la production.

En ce qui concerne les efforts de la CE pour mettre en application l'harmonisation de la TVA parmi les États membres, il est de moins en moins probable que cette initiative atteindra son objectif d'ici la fin de 1992. À court terme, les différences entre les États membres seront encore très marquées et difficilement conciliables. Cette question demeure toutefois une priorité pour la Commission et on peut s'attendre à des progrès à moyen terme.

Les subventions gouvernementales. Le contrôle sévère des subventions gouvernementales est un élément essentiel au fonctionnement efficace d'un Marché unique. Les deux principaux instruments utilisés par la Commission pour s'assurer de l'application d'un tel contrôle sont :

- la politique qui vise à exiger le remboursement de toute forme d'aide gouvernementale illégale;

- l'exigence qu'un avis préalable soit fourni à la Commission pour toute aide gouvernementale proposée, pour les projets dont le coût dépasse 12 millions d'écus.

De façon évidente, les gouvernements des États membres pourront plus difficilement intervenir au nom des «champions nationaux». De nouveaux investissements, des restructurations, des fusions et des acquisitions surviendront donc plus rapidement et plus librement au sein de la CE.

Les essais d'endurance sur route dans la CE. Des essais périodiques d'endurance sur route sont menés depuis quelques années en Allemagne, en Belgique, au Luxembourg, en Italie et au Royaume-Uni. Les Pays-Bas

et la Grèce s'y adonnent depuis 1985. Dans les autres États, ces essais obligatoires ne s'appliquent pas aux véhicules de passagers ni aux camions légers.

La Commission proposera une législation qui rendra obligatoires les essais de qualification pour les véhicules de transport de passagers et des véhicules commerciaux dont le poids est inférieur à 3,5 tonnes. Lorsque le système sera bien en place, il y aura un essai après trois ans d'exploitation, et un autre après cinq ans, afin de procéder à des essais plus tôt et plus fréquemment.

Ces essais comprendront une liste précise de points, y compris le système de freinage, la direction, les ceintures de sécurité, les roues, la suspension, les châssis, le bruit, la suppression des interférences radio et le contrôle des émissions des systèmes d'échappement.

De toute évidence, cette législation pourrait générer une croissance marquée de la demande de pièces de rechange dans certains États membres.

Les normes de contrôle de la pollution. Des normes plus sévères concernant les émissions des systèmes d'échappement des véhicules résulteront des efforts entrepris à l'intérieur de la CE afin de rendre les véhicules non polluants.

De nouvelles directives sur les émissions des véhicules privés ont été adoptées. La directive sur les émissions des petites voitures prévoit des normes obligatoires à partir de 1992. Les nouvelles normes, comparables aux normes américaines et conformes à la technologie disponible, ne peuvent être présentement atteintes qu'au moyen de convertisseurs catalytiques à triple effet. La Commission espère que les progrès de la technologie de combustion propre seront suffisants en 1992 pour satisfaire aux nouvelles normes.

Les normes consensuelles de la CE concernant les véhicules de moyenne et de grande taille devraient également être renforcées dès 1993.

La politique sur la concurrence. La législation de la CE reconnaît qu'étant donné la nature particulière de cette industrie, il est nécessaire que les distributeurs de véhicules moteurs soient en partie exemptés des règles normalisées de la CE sur la concurrence. Le principal argument en faveur de cette exemption est que les ententes de distribution sélective ou exclusive sont habituellement des mesures de nécessité indispensables. La collaboration entre le fabricant ou l'importateur et certains concessionnaires et garagistes assure un service spécialisé pour le produit.

Cependant, ces ententes doivent respecter certaines conditions afin de maintenir une véritable concurrence. Les deux principales conditions imposées aux fournisseurs de pièces exigent que :

- les consommateurs puissent faire effectuer l'entretien ou les réparations protégés par la garantie du fabricant partout au sein du Marché commun;

- les pièces de rechange fournies par de tierces parties qui satisfont aux mêmes critères de qualité que celles fournies par le constructeur automobile, soient vendues et utilisées dans le réseau de distribution officiel.

Les quotas à l'importation au sein de la CE. Les États membres ont adopté chacun de leur côté des politiques très divergentes pour faire face à la concurrence japonaise. Par exemple, l'Allemagne de l'Ouest et les pays du Bénélux n'imposent d'autres restrictions que celle du tarif standard de la CE. À l'opposé, l'Italie et la France ont maintenu les importations de voitures japonaises à des seuils de quotas très bas.

En vue d'instaurer un Marché unique, les restrictions nationales seront éliminées d'ici la fin de 1992. À cette fin, on a rédigé un plan détaillé et dressé un calendrier de l'élimination graduelle des restrictions.

Après cette date, il ne sera plus possible pour un État membre de contrôler les importations de véhicules sur son territoire, pas plus que pour les importations transitant par d'autres États membres. La Commission semble toutefois être arrivée à la conclusion que certaines mesures de transition dont l'application durerait cinq ans seront nécessaires afin de prévenir une vague d'importations japonaises tout en en acceptant une certaine hausse. La restriction ne serait pas sous forme de quotas, mais plutôt sous forme de contrôle des exportations de la part des Japonais, ces derniers ayant déjà indiqué qu'ils étaient prêts à collaborer.

La Communauté semble être arrivée à la conclusion que les importations en provenance des usines de constructeurs asiatiques transplantées en Amérique du Nord ne seraient régies par aucune entente restrictive. On s'attend à ce que tout véhicule considéré comme étant «nord-américain» par le Canada et les États-Unis en vertu de l'ALE entre les deux pays, soit considéré comme nord-américain aux fins d'importation dans la CE.

Le contenu local. La question du contenu local porte sur le pourcentage minimum obligatoire de contenu européen dans les voitures étrangères construites ou assemblées dans la CE. Cette question semble réglée une fois pour toutes. La CE n'a vraisemblablement plus l'intention d'imposer des exigences de contenu local à l'industrie automobile; Nissan et Toyota prévoient même atteindre 80 % de contenu local, taux bien supérieur à ce qui pourrait être contesté à la Cour européenne de justice.

Le contenu local ne devient un facteur commercial important seulement s'il est utilisé pour interdire les importations de pays tiers, altérant alors les droits régis par le GATT.

L'abolition des barrières douanières. Les contrôles douaniers entre les États membres entraînent des frais importants pour les fabricants de véhicules automobiles de la CE : frais directs en raison des formalités douanières actuelles et frais indirects en raison des délais affectant les inventaires, les stocks tampons, et autres.

L'abolition des contrôles et des formalités qui ralentissent le mouvement des marchandises aux frontières constitue une amélioration importante en ce qui concerne les coûts et l'efficacité; cette amélioration profitera autant aux entreprises importatrices qu'européennes.

2.3 Les changements structurels dans le secteur de l'automobile de la CE

a) Les fabricants de véhicules

Les fabricants de véhicules de la CE font présentement face à une période cruciale de leur histoire. La création d'un marché unifié stimulera davantage la concurrence interne et externe, laquelle, à son tour, changera le visage de l'industrie. Les entreprises continueront à se réorganiser, à fusionner et à trouver d'autres formes d'alliances stratégiques. Même si la croissance du marché ne devait pas dépasser les 1 ou 2 % par année, il représentera toujours le plus grand marché d'automobiles au monde avec des possibilités de croissance (en termes de valeur), puisque les consommateurs européens iront vers des voitures de plus haute gamme. Tous les principaux intervenants mondiaux considéreront la CE comme un marché à «jeu ouvert» et les stratégies que l'on prépare seront mises en application de façon rigoureuse.

Malgré l'apparente bonne forme de l'industrie, des signes d'incertitude se dessinent face à l'avenir. Les points en cause sont les suivants :

- la taille, la rentabilité et les moyens financiers insuffisants de plusieurs entreprises face aux besoins d'investissement prévus dans un avenir rapproché;

- l'instabilité de la concurrence entre les six grands producteurs qui, jointe à la pénétration croissante des fabricants situés à l'extérieur de la CE, devrait amener une pression de plus en plus grande sur les marges de bénéfices;

- la concurrence avec d'éventuelles entreprises japonaises en Europe qui se dirigent également vers les secteurs supérieurs les plus profitables, et leur pénétration croissante sur des marchés où leur accès est encore limité;

- un flux possiblement plus élevé d'exportations américaines provenant non seulement des usines américaines mais aussi des installations japonaises aux É.-U.;

- l'émergence de nouveaux producteurs de la région Asie-Pacifique qui se lancent dans une production à grande échelle aux fins d'exportation vers les marchés occidentaux.

Les producteurs européens contrôlent actuellement une grande part de leurs marchés locaux ainsi que le marché d'exportation de haute gamme vers les États-Unis. Plusieurs nouveaux intervenants japonais se joindront probablement aux grands producteurs européens et tenteront d'atteindre les secteurs supérieurs. Dans une telle éventualité, des changements dans la propriété des usines sont à prévoir.

b) Les fabricants de pièces

Même si le volume actuel de production de véhicules a peu de chances d'augmenter de façon marquée, on peut s'attendre à ce que le marché des pièces et des composants d'automobiles en Europe connaisse une expansion rapide au cours de la prochaine décennie, pour atteindre environ 90 milliards d'écus dans les années 90 (comparativement à 60 milliards d'écus actuellement). Les raisons suivantes expliquent cette augmentation probable :

- des véhicules plus évolués, de plus en plus dotés d'équipements de base comme des applications électroniques, de systèmes anti-pollution, de systèmes plus efficaces de sécurité, et autres;

- un déplacement général de la demande vers un secteur supérieur, les consommateurs exigeant davantage d'équipements, de confort et de puissance;

- des fabricants de composants à haute valeur ajoutée s'approvisionnant davantage auprès de fournisseurs extérieurs;

- la possibilité d'avoir accès au marché japonais de pièces de rechange en raison de la forte croissance des ventes de voitures européennes au Japon (en supposant que les exportations européennes vers les autres régions demeureront stables);

- un marché croissant des pièces de rechange dû à une augmentation des véhicules en circulation, une tendance qui devrait se maintenir; de 1971 à 1985, le nombre de voitures en service dans la CE est passé de 59 à 116 millions et, d'ici 1993, on prévoit que le parc de véhicules atteindra 129 millions.

Même si l'on prévoit un marché intéressant pour les producteurs de pièces de la CE, une rationalisation et une réorganisation d'envergure sont attendues. Mis à part les quelques grands fournisseurs de pièces de l'Europe de l'Ouest, la plupart des entreprises sont, selon les normes mondiales, assez petites et la croissance par des acquisitions semble jouer un rôle important dans leurs projets d'expansion. Les constructeurs de véhicules en Europe restreindront de plus en plus leurs achats à un très petit nombre de fournisseurs de pièces de niveau 1, en raison des progrès de la technologie et d'un approvisionnement par «systèmes». Par le fait même, les producteurs de pièces créeront des liens avec un nombre plus restreint de fournisseurs de second et de troisième niveaux.

3. EUROPE 1992 : LES RÉPERCUSSIONS SUR LE SECTEUR CANADIEN DE L'AUTOMOBILE

3.1 Sommaire

Abstraction faite des transformations actuelles de la concurrence qui modifient le visage de l'industrie à l'échelle mondiale, il est difficile d'évaluer les répercussions d'Europe 1992 sur les industries canadiennes de l'automobile. La réorganisation en cours et prévue des industries des véhicules automobiles et des pièces de la CE n'est qu'une résultante partielle de la création du Marché unique. En soi, Europe 1992 est un déterminant de la nature et de l'étendue des débouchés canadiens à l'exportation, mais il ne vient pas en première place.

3.2 Les possibilités d'exportation - Véhicules

L'Europe et l'Amérique du Nord sont et continueront d'être des marchés différents en ce qui concerne les véhicules de passagers. Les prix plus élevés de l'essence, les routes plus étroites et une plus grande congestion urbaine en Europe sont les facteurs importants qui expliquent cette différence. Par exemple, un pourcentage élevé du marché européen est orienté vers les automobiles avec des moteurs de 1,5 litre ou moins et un ensemble d'accessoires simples; ces véhicules sont inacceptables pour la majorité des consommateurs nord-américains, malgré le fait que des versions «équipées» de ces modèles peuvent intéresser des marchés au Canada et aux É.-U. Aussi, les consommateurs européens demandent-ils des systèmes de propulsion à haut rendement qui peuvent atteindre rapidement un taux élevé de révolutions par minute, alors que les Nord-américains exigent plutôt une puissance équivalente à un régime plus bas. Il s'ensuit que les véhicules assemblés en Amérique du Nord ont des moteurs à arbre à cames en-tête puissants qui ne sont pratiquement pas acceptables sur le marché européen. Les goûts qui dictent les couleurs de la carrosserie, le style de l'intérieur et le choix du revêtement des sièges varient énormément d'un continent à l'autre. En Amérique du Nord, on insiste sur l'aspect silencieux et pratique, alors que dans les pays de la CE des véhicules du genre «salon roulant» sont peu prisés, contrairement aux voitures canadiennes et américaines. De plus, les Européens préfèrent les économies d'essence aux éléments qui offrent confort et commodité comme la transmission automatique et la climatisation.

Le marché européen du camion demeurera également, en grande partie, une entité distincte. Les exigences concernant la longueur maximale des camions font que le type «conventionnel» moyen (par opposition au type cabine au-dessus du moteur dit «col de cygne») et les poids lourds sont pratiquement inconnus en Europe. Les rues et les autoroutes plus étroites limitent aussi l'utilisation des camions moyens et des poids lourds.

Sur le marché du camion léger, les camions de livraison sont peu nombreux en Europe; les petits véhicules commerciaux sont généralement des fourgonnettes ou de type fourgonnettes. Les prix élevés de l'essence limitent la demande en Europe pour les modèles américains de fourgonnettes pleine taille et les camions de livraison équipés de moteurs à haute puissance. Inversement, la puissance des fourgonnettes européennes est généralement considérée trop faible selon les critères nord-américains.

Les représentants des trois grands fabricants américains de véhicules s'attendent à ce que les exportations nord-américaines d'automobiles et de camions légers vers la CE atteignent 200 000 véhicules peu après 1992. Ceci représentera toutefois moins de 1,5 % de la production nord-américaine globale. Les exportations porteront en particulier sur des modèles de voitures spéciales tels que les mini-fourgonnettes et les véhicules

utilitaires d'allure sportive. Deux des principaux modèles exportés, les mini-fourgonnettes Plymouth Voyager ou Dodge Caravan et la Jeep YJ, sont fabriqués dans les usines canadiennes de Chrysler.

Alors que les principaux constructeurs japonais se sont sérieusement engagés à installer des usines de montage dans la Communauté Européenne, il est encore possible qu'ils décident de remplacer la production européenne par des importations de voitures fabriquées en Amérique du Nord, surtout si les taux de change demeurent favorables. Les exportations nord-américaines seront probablement surtout constituées de véhicules spécialisés (tels la Honda Accord exportée actuellement de l'usine de montage de Marysville [Ohio] vers le Japon), de mini-fourgonnettes et de véhicules utilitaires d'allure sportive. La capacité de production annuelle de 100 000 véhicules Sonata sedan de Hyundai, fabriquée à l'usine de Hyundai à Bromont (Québec), dépasse la demande actuelle et prévue nord-américaine, ce qui en fait une candidate aux exportations vers la CE.

3.3 Les débouchés à l'exportation - Pièces d'équipement d'origine

Certains prétendent qu'Europe 1992 accélérera la tendance vers la «mondialisation» de l'industrie de l'automobile, soit le partage des composants et, dans une certaine mesure, la conclusion d'ententes intercontinentales entre les grands constructeurs d'automobiles.

Ces dernières années, les fabricants de voitures de Detroit ont cherché à s'appuyer sur le savoir-faire technologique des fournisseurs étrangers de pièces pour automobiles pour certains produits comme les systèmes à injection électronique d'essence, les freins à système antiblocage et les transmissions manuelles. Ford a franchi une étape vers la mondialisation en annonçant un programme de «voiture internationale» qui commencerait en 1994 avec la Ford Tempo ou la Mercury Topaz (Amérique du Nord) et la Ford Sierra (Europe), lesquelles partageront une entente commune.

Les initiatives actuelles vers une mondialisation peuvent offrir de nouvelles possibilités d'accroître les échanges commerciaux de pièces d'équipement d'origine entre le Canada et la CE. Ces débouchés seront probablement concentrés dans des domaines où on retrouve un avantage technique comparatif des fabricants de pièces pour automobiles, comme l'injection électronique d'essence et les freins à système antiblocage pour les entreprises européennes, et les systèmes de contrôle des émissions d'échappement et de climatisation pour les entreprises nord-américaines. Un domaine particulier où le Canada tire un avantage marqué réside dans les moulages d'aluminium lourd en raison de la disponibilité d'énergie électrique à bon marché.

Toutefois, la «mondialisation» n'entraînera ni la fabrication ni la vente de véhicules automobiles identiques de chaque côté de l'Atlantique. Le grand écart entre les goûts des consommateurs européens et canadiens limitera le partage global de la fabrication de composants.

Les débouchés reliés à l'exportation de pièces d'équipement d'origine seront également limités quelque peu par l'évolution en cours de la nature des relations entre fournisseurs et constructeurs. D'une part, on peut s'attendre à ce que des pressions s'exercent pour la rationalisation du secteur des pièces pour automobiles de la CE, afin d'ouvrir le marché des composants à un approvisionnement global. D'autre part, alors que la structure par niveaux fait son apparition (quoique plus lente qu'en Amérique du Nord), elle renforcera le besoin senti d'une plus grande proximité physique entre les fournisseurs et les assembleurs. On peut également s'attendre à ce que la réduction prévue du nombre global de fournisseurs de pièces d'équipement d'origine renforce les barrières contre l'entrée de nouveaux

intervenants. En conséquence, la plupart des fabricants canadiens de pièces désireux de se tailler une place sur le marché de la CE opteront probablement pour la formation d'entreprises en coparticipation qui sous-entend une présence manufacturière en Europe.

Malgré ces tendances générales vers une rationalisation de la structure d'approvisionnement et vers un rapprochement de l'assembleur avec un nombre restreint de fournisseurs, il existe des débouchés importants pour les fournisseurs spécialisés en ventes directes à l'exportation, orientées vers les marchés niches. Glas-Aire Industries, fabricant de produits en matière plastique de Langley, (C.-B.) et fournisseur de déflecteurs d'air pour toit ouvrant à des assembleurs européens de voitures haut de gamme, constitue un des meilleurs exemples.

3.4 Les débouchés à l'exportation - Pièces de rechange

Les exportations vers la CE continueront à ne représenter qu'un très faible pourcentage de la production canadienne de pièces de rechange et d'accessoires après 1992.

Un petit nombre de filiales ont le mandat d'exporter outre-mer. (Cette situation pourrait être graduellement modifiée en vertu de l'ALE alors qu'on assistera à une rationalisation des activités des filiales.) En outre, plusieurs fabricants canadiens ressentent actuellement une forte pression à cause de la prolifération de pièces pour automobiles sur le marché nord-américain. Le marché européen, avec encore un plus grand nombre de concurrents dans le secteur des véhicules automobiles et une gamme plus étendue de types de moteurs et de blocs-moteurs, est perçu par plusieurs entreprises comme un marché difficile. Enfin, le système d'Eurogarantie, qui sera mis en application après 1992, pourrait être utilisé par les fabricants de véhicules qui le désirent pour renforcer le contrôle exercé sur le marché des pièces de rechange (qui est déjà beaucoup plus exigeant que celui exercé par les «trois grands» nord-américains et bloquer l'accès aux fournisseurs de pièces pour automobiles autres que les pièces d'équipement d'origine.

Les meilleures perspectives pour les exportations canadiennes de pièces de rechange se trouvent dans les composants et des accessoires sans marque de commerce. À cause de la proportion élevée des importations sur son marché des véhicules de passagers (50 %), le Royaume-Uni est considéré présentement comme le marché le plus ouvert aux importations. Une autre source possible de débouchés à l'exportation pourrait être la croissance des exportations de véhicules automobiles vers la CE après 1992, qui, après quelques années, entraînera une augmentation de la demande de pièces de rechange. En raison des exigences sévères d'inspection et de certification, les fournisseurs de pièces de rechange, également actifs sur le marché de l'équipement d'origine, seront en meilleure position pour desservir ce marché.

Étant donné que les marchés de composants de pièces de rechange sont formés de plusieurs niches particulières, il y aura aussi des débouchés dans d'autres domaines. Les accessoires en particulier, à cause de la flexibilité qu'ils permettent dans la création et la mise au point de nouvelles niches, représentent une importante possibilité de croissance pour l'exportation. Mis à part les accessoires visant à augmenter la puissance, les normes d'essais ne devraient pas représenter des barrières importantes à l'entrée. La croissance et le déplacement vers le haut de gamme du marché des véhicules neufs de la CE généreront une expansion considérable du marché des accessoires au sein de la CE au cours des prochaines années.

D'un autre côté, les importations de pièces de rechange et d'accessoires provenant des pays de la CE pourraient augmenter de façon marquée après 1992. De nombreuses

grandes entreprises exportatrices de pièces de rechange de la CE, (Bosch, Hella, Lucas et Valéo) vers le marché nord-américain sont orientées vers le marché des pièces d'équipement d'origine; elles pourront tirer grand profit de la rationalisation en cours sur le marché européen. Elles seraient alors dans une meilleure position pour concurrencer le marché canadien.

3.5 Les entreprises en coparticipation

Les fabricants canadiens qui désirent ne pas se limiter à la création de niches dans la CE devront investir en Europe, le plus souvent sous forme de coparticipation avec des entreprises européennes qui sont déjà reconnues comme fournisseurs accrédités auprès des constructeurs européens.

Afin de mettre sur pied une entreprise en coparticipation, il est clair qu'un fournisseur canadien ne devra pas se contenter d'offrir des produits de qualité et des bas prix. Un facteur clé pour les fabricants canadiens de pièces pour automobiles qui désirent obtenir une présence réelle en Europe sera la technologie exclusive.

Même si quelques fabricants canadiens seulement, Magna, le Groupe Woodbridge et Alcan, peuvent offrir un service complet en Europe, il y aura quand même des débouchés pour des entreprises de plus petite taille. Ces débouchés prendront plutôt la forme de licence de technologie que celle d'investissement direct.

Accélérée par le programme de création du Marché unique, la rationalisation du sous-secteur des pièces pour automobiles de la CE permettra l'émergence d'un plus grand nombre d'entreprises européennes de pièces pour automobiles d'envergure mondiale. Les fabricants européens suivront probablement la trace de leurs homologues américains et japonais et chercheront à établir une présence sur les trois principaux continents producteurs de véhicules automobiles.

Certains pourraient tenter de profiter des avantages financiers et techniques qu'offre le Canada en y transplantant des filiales, en créant des entreprises en coparticipation ou en achetant des entreprises canadiennes. On peut s'attendre à ce qu'Europe 1992 fasse augmenter le nombre de filiales de la CE et d'entreprises en participation en Amérique du Nord, augmentant ainsi la probabilité que ces dernières s'effectuent au Canada. La formation d'entreprises en coparticipation sera une formule particulièrement intéressante pour les intervenants européens qui cherchent à s'installer au Canada. À cause de la réorganisation du sous-secteur nord-américain des pièces pour automobiles actuellement en cours, les liens établis avec des intervenants nord-américains de ce sous-secteur seront un atout important.

Le coût peu élevé de l'énergie hydro-électrique au Canada est un avantage qui suscite un intérêt particulier chez les investisseurs européens. Cette forme d'énergie joue un rôle de premier plan dans le moulage de l'aluminium, comme le démontrent les investissements importants au Canada depuis quelques années dans la production de roues en aluminium. Les systèmes de contrôle des émissions d'échappement représentent un autre domaine où le Canada possède des avantages comparatifs par rapport à l'Europe. En effet, les fabricants canadiens de pièces de moteur ont eu à se plier à des réglementations sur les émissions d'échappement depuis deux décennies, comparativement à quelques années pour ceux de la CE.

3.6 Le partage de la technologie

Après 1992, le partage de la technologie dans le sous-secteur des pièces pour automobiles entre le Canada et la CE pourrait être renforcé si les intervenants canadiens élargissaient leur présence dans la Communauté, soit par la transplantation d'usines ou par la formation d'entreprises en coparticipation.

La rationalisation des industries nord-américaines et européennes de pièces pour

automobiles transforme la technologie en un facteur de concurrence de plus en plus critique pour le secteur de l'équipement d'origine. Une qualité supérieure à bas prix est présentement une condition minimale nécessaire si l'on veut demeurer concurrentiel. Les nouveaux venus devront alors avoir quelque chose d'unique à offrir en termes d'innovation technique. Cette situation créera de nouveaux débouchés pour les petits et moyens fabricants canadiens de pièces pour automobiles; ils devront faire preuve de flexibilité et d'esprit innovateur.

Les améliorations apportées à des produits et à des procédés qui permettent d'accroître la qualité et de réduire les coûts trouveront preneurs parmi les principaux fournisseurs de composants et constructeurs de véhicules européens.

De plus, l'accès au savoir-faire technologique déjà en place des entreprises de la CE, par le biais d'ententes de partage de technologie, pourrait fournir un avantage concurrentiel important aux fabricants de pièces pour automobiles opérant au Canada.

4. LES STRATÉGIES ET LES PLANS D'ACTION POUR LES SOCIÉTÉS CANADIENNES

Dans le but de tirer le maximum des nouveaux débouchés qui seront créés par le Marché unique de la CE d'ici 1992, les entreprises canadiennes, en particulier les fournisseurs de pièces d'équipement d'origine, devront accorder une attention spéciale aux activités suggérées ci-après.

4.1 Rechercher activement les débouchés dans la CE

La réduction de l'approvisionnement interne par la plupart des fabricants européens de véhicules représentera pour les fournisseurs externes de pièces pour automobiles de nouveaux débouchés pour les modèles à venir. Au cours des années, les fabricants canadiens de pièces qui chercheront à approvisionner les constructeurs de véhicules de la CE découvriront que ces derniers entretiennent de moins en moins de préjugés envers les fournisseurs non européens.

L'esprit d'entreprise a été le facteur clé qui a assuré le succès des sociétés canadiennes. C'est ce qui leur a permis de se lancer à la recherche de débouchés qui les ont conduits à un rendement supérieur sur le marché européen de l'automobile.

Un sondage récent auprès de fabricants canadiens de pièces pour automobiles révèle malheureusement que trop peu d'entreprises canadiennes connaissent Europe 1992, ses conséquences et les débouchés qu'elle représente. Aussi longtemps que la plupart des fabricants canadiens de pièces pour automobiles se limiteront aux ajustements requis face aux modifications structurelles de l'industrie nord-américaine, les nouveaux débouchés au sein de la CE et de l'Amérique du Nord (avec des partenaires européens) seront perdus.

Les représentants du gouvernement canadien à Ottawa et dans la CE (aussi bien que les délégations commerciales provinciales) peuvent être des sources très utiles d'information, de relation et de voie d'introduction.

4.2 Construire autour des points forts

Il est certain qu'un fournisseur canadien devra offrir non seulement davantage des produits de qualité et à bas prix, mais aussi une technologie qui lui est propre. Cette dernière est un facteur clé de réussite pour les fabricants canadiens de pièces pour automobiles désirant établir une présence réelle en Europe.

Les constructeurs de la CE recherchent de plus en plus à entretenir des relations à long terme avec les fournisseurs, ceux-ci devant souvent avoir leurs propres contrôles de qualité, leurs propres laboratoires et leurs installations d'ingénierie. Les fournisseurs sont intéressés à la mise au point de produits et doivent être en mesure de faire leur livraison dans les délais prévus.

À long terme, même dans le cas des produits visant des créneaux particuliers, seules les entreprises avec des capacités en ingénierie pourront réussir sur le marché européen.

4.3 Créer du matériel de promotion efficace

Puisque les entreprises canadiennes sont encore peu connues sur le marché de la CE, elles devront prendre les mesures nécessaires pour faire valoir leurs compétences auprès des constructeurs d'automobiles de la CE. Pour ce faire, elles devront réaliser une documentation complète et ciblée, ainsi que du matériel audiovisuel sur l'entreprise, ses produits, ses technologies et ses compétences et ce, dans la langue du client visé.

4.4 Avoir une vision à long terme

Les fabricants canadiens de pièces pour automobiles qui espèrent devenir des fournisseurs d'entreprises de la CE doivent réaliser qu'il pourrait leur être coûteux de

satisfaire aux normes de certains constructeurs européens de véhicules de la CE et qu'une période de temps très longue peut s'avérer nécessaire avant d'être acceptés parmi les fournisseurs.

Certains fabricants de véhicules de la CE ont suggéré aux fournisseurs canadiens de procéder d'abord par soumissions sur le marché des pièces de remplacement. Puis, au fur et à mesure que se bâtit la confiance de l'industrie européenne envers les compétences du fournisseur en termes de qualité, de coûts d'ingénierie et de ponctualité de livraison, ce dernier remplira des commandes de plus en plus importantes. Il deviendra par la suite un membre de la «famille» corporative et collaborera à la conception et à l'ingénierie pour devenir enfin un fournisseur régulier de pièces d'équipement d'origine. Cette démarche pourrait être très longue et les fournisseurs canadiens devront être prêts à suivre cette voie à moins qu'ils n'aient de nouveaux produits extraordinaires à offrir à prix concurrentiels.

4.5 Avoir une stratégie d'entrée sur le marché

Options d'exportation

Il sera souvent très avantageux de faire appel à des représentants des fabricants européens de véhicules installés au Canada et aux États-Unis pour établir un premier lien ou pour faire ouvrir une porte.

Les programmes de rémission de droits de douanes du gouvernement canadien visant à encourager les exportateurs canadiens de produits pour automobiles à la CE, continueront d'être en vigueur jusqu'à la fin de 1998.

Une autre avenue qui s'ouvre aux fabricants canadiens de pièces pour automobiles est l'utilisation de leurs liens avec Ford et General Motors en Amérique du Nord afin d'obtenir un accès direct ou indirect au marché européen par le biais des filiales de ces entreprises dans la CE.

Entreprises en coparticipation ou alliances stratégiques

La formation d'entreprises en coparticipation ou d'alliances commerciales avec un partenaire européen concernant l'équipement d'origine s'avérera souvent une stratégie efficace sur le marché européen. Cette stratégie d'entrée tient compte des barrières érigées par l'apparition de différents niveaux d'approvisionnement dans l'industrie des pièces pour automobiles et la rationalisation des fournisseurs de pièces qui l'accompagne.

Il y a un nombre croissant d'exemples d'entreprises canadiennes qui en arrivent à des ententes de coparticipation avec des entreprises européennes. Retenons l'exemple du Groupe ABC qui a signé une entente conjointe de réciprocité avec WOCO (Franz Josef Wolf and Co.) en Allemagne et en Amérique du Nord pour la commercialisation, la mise au point et la production de la gamme de produits de ABC moulés par soufflage pour l'industrie européenne de l'automobile, et celle de WOCO pour le montage de moteurs pour l'Amérique du Nord.

Les fournisseurs de pièces de remplacement «dures» seraient peut-être mieux avisés d'établir une présence en formant une entreprise en participation au sein de la CE et de suivre la stratégie proposée pour l'équipement d'origine. Un tel arrangement permettrait de traiter plus facilement avec Eurogarantie et avec certains intervenants occupant une position privilégiée dans la fabrication d'équipement d'origine, tels Bosch et Valéo.

Étudier la mise en place d'une présence européenne

Les fabricants de véhicules de la CE ont également souligné la nécessité pour les entreprises canadiennes de pièces pour automobiles d'être représentées en Europe, de façon à pouvoir obtenir des commandes importantes. La concurrence en Europe

est vive et, sans représentation ou présence européenne, les entreprises canadiennes feraient face à des problèmes de communication, quels que soient les mérites de leurs produits.

Certaines entreprises canadiennes devront considérer la transplantation d'une entreprise au sein de la CE. Cette nécessité d'établir une présence manufacturière à proximité d'un point de montage est due à l'émergence d'une structure par niveaux dans l'industrie des pièces pour automobiles et à la rationalisation de la structure d'approvisionnement qui en découle.

L'émergence d'une structure par niveaux dans l'industrie des pièces pour automobiles exerce des pressions supplémentaires pour que les fournisseurs de composants s'installent à proximité de leurs clients. Au fur et à mesure que les constructeurs de véhicules se déplacent vers le concept de la «boîte noire» ou de la «boîte grise», selon lequel les constructeurs de voitures fournissent seulement les paramètres généraux de conception et que les fournisseurs prennent une part croissante de la conception et de la R-D, il est évident que la tendance vise le rapprochement géographique des activités du constructeur et du fournisseur.

Les coûts de transport, les délais de livraison et le besoin psychologique d'une proximité physique contribueront à cette situation. Ces barrières aux ventes directes à l'exportation ne seront pas éliminées par la création du Marché unique. Au contraire, elles pourraient être renforcées alors que la rationalisation réduira le nombre d'intervenants dans le sous-secteur des pièces pour automobiles et resserrera les liens entre les survivants et les constructeurs de véhicules automobiles.

Ce processus de rationalisation est le deuxième élément d'importance qui incitera les fournisseurs de pièces qui désirent approvisionner le marché européen à investir en Europe.

Une des grandes réussites d'Europe 1992 sera l'accélération du processus de rationalisation de la structure d'approvisionnement en Europe. On prévoit que le nombre de grands fabricants de pièces pour automobiles approvisionnant les constructeurs européens d'automobiles passera d'environ 1 500 à moins de 1 000. Il sera donc encore plus difficile pour les nouveaux venus d'accéder au marché de l'équipement d'origine, spécialement pour ceux de l'extérieur de l'Europe.

4.6 Prévoir la concurrence accrue des entreprises de la CE

La rationalisation et la réduction des coûts de fabrication directs et alloués dans l'industrie des véhicules automobiles de la CE pourraient entraîner une concurrence plus grande de la part des marques européennes dans les gammes de prix basses et moyennes.

Plusieurs fabricants européens de pièces pour automobiles devront se fusionner afin de demeurer concurrentiels. Ceux qui y parviendront pourront en sortir renforcés pour affronter la concurrence sur les marchés mondiaux, y compris les marchés nord-américains.

CONCLUSION

Lorsque le programme d'Europe 1992 sera réalisé, les douze États membres de la CE formeront le plus grand marché de l'automobile dans le monde.

Même s'il est probable que des mesures de transition seront prises afin de contrer un envahissement des importations japonaises après 1992, le scénario d'une «Europe forteresse» a peu de chances de se concrétiser en ce qui concerne les importations d'automobiles en général, et celles provenant d'Amérique du Nord en particulier.

La prochaine décennie témoignera d'une croissance continue du marché de l'automobile dans la CE. Le secteur des pièces devrait connaître une forte croissance en raison de l'utilisation d'une technologie plus avancée pour les véhicules et de la demande croissante des consommateurs européens pour plus d'équipements, de confort et de puissance.

À la suite des événements qui se sont déroulés en Europe de l'Est, des débouchés importants s'offriront également pour les fabricants de pièces pour automobiles installés dans la CE. On prévoit que les fabricants du Bloc de l'Est produiront 4,5 millions de véhicules automobiles annuellement d'ici la fin du siècle, et ils rechercheront à effectuer des ententes de participation et de transfert de technologie, en particulier avec les fournisseurs qui ont une présence en Europe de l'Ouest.

La création d'un Marché unique intégré de l'automobile dans la CE suscitera de nouveaux défis et de nouveaux débouchés pour les entreprises installées au Canada. Il y aura de plus en plus de débouchés dans différents créneaux pour les entreprises oeuvrant dans tous les principaux sous-secteurs (assemblage, pièces d'équipement d'origine et pièces de rechange), surtout pour les entreprises qui offrent des produits uniques et une technologie exclusive.

La réorganisation qui s'opère dans l'industrie européenne de l'automobile amènera la formation d'entreprises plus concurrentielles à l'échelle internationale et des changements dans les stratégies d'approvisionnement en Europe. Cette situation créera des débouchés pour la formation d'entreprises en coparticipation et pour la signature d'ententes de partage de technologie pour les fabricants canadiens de pièces pour automobiles, tant dans la CE qu'en Amérique du Nord.

L'action et la vision seront les clés de la réussite pour les entreprises canadiennes sur le nouveau marché européen. Seules les entreprises canadiennes prêtes à chercher activement des débouchés et à adopter une stratégie européenne pourront réussir à long terme.

ANNEXES

A : Tableaux additionnels

B : Graphiques

ANNEXE A : TABLEAUX ADDITIONNELS

TABLEAU A.1

Production nord-américaine de véhicules automobiles, 1965-1988
(en milliers)

Année	Canada Quantité	Pourcentage	États-Unis Quantité	Pourcentage	Total Amérique du Nord Quantité	Pourcentage
1965	846	7,1	11 114	92,9	11 960	100,0
1966	902	8,0	10 363	92,0	11 265	100,0
1967	947	9,5	8 992	90,5	9 939	100,0
1968	1 180	9,9	10 794	90,1	11 974	100,0
1969	1 353	11,7	10 182	88,3	11 535	100,0
1970	1 193	12,6	8 263	87,4	9 456	100,0
1971	1 373	11,4	10 650	88,6	12 023	100,0
1972	1 474	11,5	11 297	88,5	12 771	100,0
1973	1 575	11,1	12 663	88,9	14 238	100,0
1974	1 564	13,5	9 984	86,5	11 548	100,0
1975	1 442	13,9	8 965	86,1	10 407	100,0
1976	1 647	12,5	11 486	87,5	13 133	100,0
1977	1 775	12,3	12 699	87,7	14 474	100,0
1978	1 818	12,4	12 895	87,6	14 713	100,0
1979	1 632	12,5	11 475	87,5	13 107	100,0
1980	1 374	14,6	8 010	85,4	9 384	100,0
1981	1 280	13,9	7 941	86,1	9 221	100,0
1982	1 236	15,0	6 985	85,0	8 221	100,0
1983	1 502	14,0	9 226	86,0	10 728	100,0
1984	1 830	14,3	10 924	85,7	12 754	100,0
1985	1 930	14,2	11 648	85,8	13 578	100,0
1986	1 859	14,1	11 317	85,9	13 176	100,0
1987	1 648	13,1	10 908	86,9	12 556	100,0
1988	1 977	15,0	11 238	85,0	13 215	100,0

Source : *Ward's Automotive Yearbook* et MVMA.

TABLEAU A.2

Capacité des usines d'origine asiatique en Amérique du Nord (véhicules de passagers)

Usines	Endroit	Production (en milliers)							
		(Actuel) 1988	(Prévisions) 1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
États-Unis									
NUMMI	Fremont, CA	135	144	147	171	186	199	197	189
Diamond-Star	Normal, IL	-	45	92	145	186	223	221	210
Subaru/Isuzu	Lafayette, IN	-	-	30	55	67	71	73	71
Toyota	Georgetown, KY	-	75	164	206	233	240	257	251
Mazda	Flat Rock, MI	148	189	229	247	252	249	247	234
Honda	Maryville, OH	366	366	341	354	375	390	387	383
Honda	East Liberty, OH	-	-	50	124	149	165	177	178
Nissan	Smyrna, TN	110	104	124	135	188	207	210	207
Volkswagen	Westmoreland, PA	36	-	-	-	-	-	-	-
Total		**795**	**923**	**1 177**	**1 437**	**1 636**	**1 744**	**1 769**	**1 723**
Canada									
CAMI	Ingersoll (Ont.)	-	8	44	73	96	111	117	118
Honda	Alliston (Ont.)	50	81	88	98	104	105	103	102
Hyundai	Bromont (Qué.)	-	12	42	64	86	91	92	88
Toyota	Cambridge (Ont.)	-	15	52	61	66	87	95	93
Total		**50**	**116**	**226**	**296**	**352**	**394**	**407**	**401**
Total Amérique du Nord		845	1 039	1 403	1 733	1 988	2 138	2 176	2 124

Source : DesRosiers Automotive Research Inc.

TABLEAU A.3

Ventes de véhicules automobiles de la CE, par pays, 1987-1988

	1988			1987		
	Voitures	Camions	Total	Voitures	Camions	Total
Allemagne de l'Ouest	2 807 939	160 754	2 968 693	2 829 348	143 340	2 972 778
France	2 217 149	429 477	2 646 626	1 911 521	390 573	2 302 094
Royaume-Uni	2 215 574	356 783	2 572 357	1 882 474	291 210	2 173 684
Italie	2 184 327	144 161	2 328 488	1 825 383	105 391	1 930 774
Espagne	877 041	191 092	1 068 133	649 361	147 804	797 165
Pays-Bas	482 617	60 230	542 847	560 512	80 166	640 678
Belgique	427 172	41 932	469 104	395 039	36 420	431 459
Portugal	206 339	62 407	268 746	75 983	21 322	97 305
Danemark	88 603	22 766	111 369	169 386	44 740	214 126
Irlande	60 788	15 125	75 913	57 781	15 000	72 781
Grèce	57 666	19 667	78 330	51 381	16 283	67 664
Luxembourg	30 722	5 179	35 901	30 174	4 236	34 410
Total CE	**11 655 937**	**1 509 573**	**13 165 510**	**10 438 343**	**1 296 485**	**11 734 828**

Source : *Ward's Automotive Yearbook.*

TABLEAU A.4

Production de véhicules automobiles de la CE par pays, 1987-1988

	1988			1987		
	Voitures	Camions	Total	Voitures	Camions	Total
Allemagne de l'Ouest	4 346 283	279 031	4 625 314	4 373 629	260 444	4 634 073
France	3 223 987	474 478	3 698 465	3 051 830	441 380	3 634 073
Italie	1 884 313	226 706	2 111 019	1 701 267	199 312	1 900 579
Grande-Bretagne	1 226 835	318 013	1 544 848	1 142 985	246 762	1 389 712
Espagne	1 497 967	362 683	1 860 650	1 402 574	301 899	1 704 473
Belgique	1 139 744	90 474	1 230 218	1 123 409	72 765	1 196 174
Pays-Bas	105 000	17 000	122 000	110 000	15 000	125 000
Portugal	70 000	20 000	90 000	73 270	21 500	94 770
Total	13 494 129	1 788 385	15 282 814	12 978 964	1 559 027	14 537 991

Source : *Ward's Automotive Yearbook.*

TABLEAU A.5

Marchés des composants en Europe - 1985
(en milliards de $ CAN)

Pays	Total	Local	Exportations	Importations
Allemagne	26,1	25,1	3,0	2,1
France	13,2	11,0	3,6	1,3
Royaume-Uni	6,2	6,0	1,6	1,3
Italie	5,0	4,8	0,8	0,5
Belgique et Luxembourg	3,2	6,9	0,5	4,2
Espagne	3,4	4,1	0,7	1,3
Pays-Bas	0,7	0,8	0,3	0,4
Danemark	-	-	-	-
Irlande	-	-	-	-
Grèce	-	-	-	-
Portugal	-	-	-	-
Total	**57,8**	**58,6**	**10,5**	**11,2**

Source : Commission européenne.

Tableau A.6

Principaux fournisseurs européens de pièces pour automobiles

Compagnie	Nationalité (Propriété)	Ventes en millions de $ CAN (Pièces d'équipement d'origine et pièces de rechange)		
		1986	1987	1988
Bosch	Allemagne de l'Ouest	7 770	8 750	9 000
Valéo	France	2 370	2 370	3 180
Magneti Marelli	Italie	660	2 340	2 910
Lucas	Royaume-Uni	2 420	2 260	2 380
ZF	Allemagne de l'Ouest	1 890	2 240	2 650
GKN	Royaume-Uni	1 790	1 870	2 380
SKF	Suède		2 260	2 380
T&N	Royaume-Uni	530	1 460	1 720
TRW	États-Unis	1 350	1 380	1 460
ITT-Teves	États-Unis	1 320	1 320	1 360
BTR	États-Unis	1 120	1 190	1 320
VDO	Allemagne de l'Ouest	930	1 050	1 060
Bendix	États-Unis	930	890	990
Epeda/B.Faure	France	420	750	970
BBA	Royaume-Uni		790	930
Mahle	Allemagne de l'Ouest		890	900
ECIA	France	480	560	790
Fichtel & Sachs	Allemagne de l'Ouest	670	690	700
Eaton	États-Unis	620	660	660
Reinshagen	États-Unis			660
Kolbenschmidt	Allemagne de l'Ouest	500	500	600
Dana	États-Unis	500	480	480
TI	États-Unis		460	480
Gilardini	Italie	320	440	450
Sommer Allibest	France	330	340	370
Total				**40 860**

Source : Richard Lamming, *The Causes and Effects of Structural Change in the European Automotive Components Industry*, 1989, p. 16.

Tableau A.7

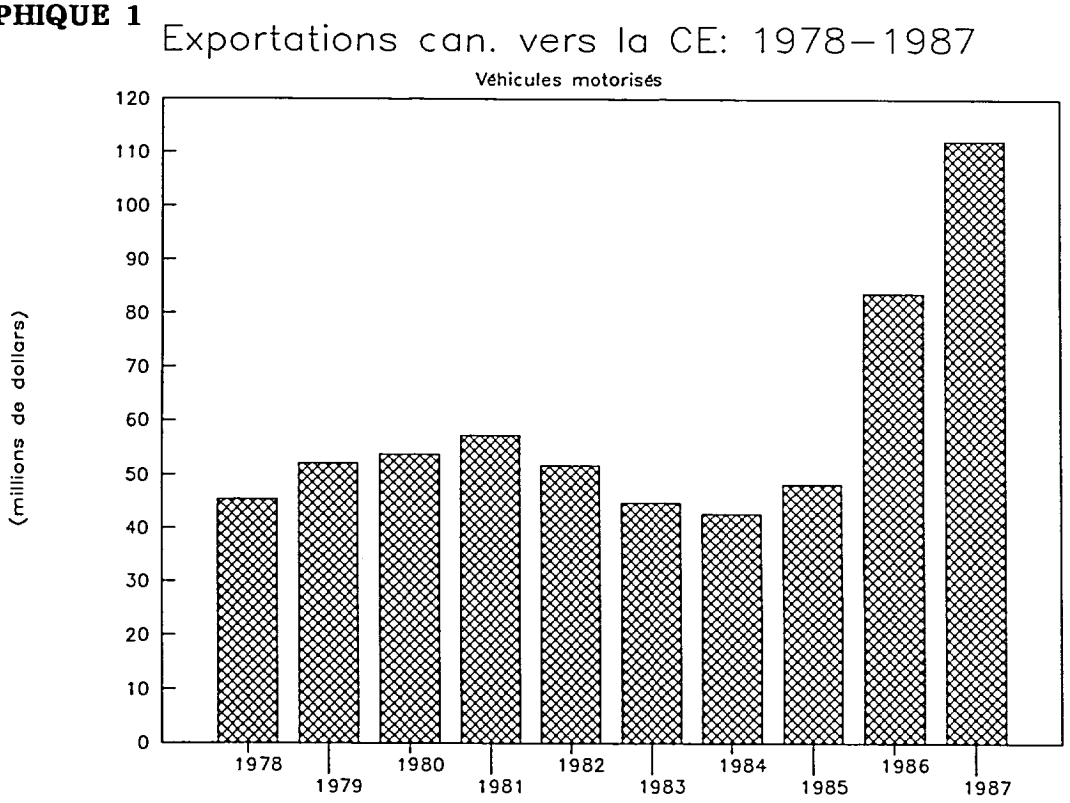
Ventes mondiales des fabricants européens, américains et japonais, de pièces pour automobiles, 1988
(en milliards de $ CAN)

Entreprises	Ventes - Secteur automobile	Ventes totales de la société
européennes		
Bosch	9,0	15,5
Valéo	3,2	3,2
M. Marelli	2,9	2,9
ZF	2,7	3,2
Lucas	2,4	4,0
GKN	2,4	4,6
américaines		
Allied Signal	4,6	13,8
TRW	3,2	8,1
UTC	2,9	20,6
ITT	2,8	22,1
Rockwell	2,5	13,8
3M	2,2	12,6
japonaises		
Nippondenso	9,5	9,7
Aisin Seiki	4,5	4,8
Sumitomo Electric	4,1	5,2
Mitsubishi Electric	4,1	21,7
Hitachi	3,0	29,2
Yazaki	2,4	2,8

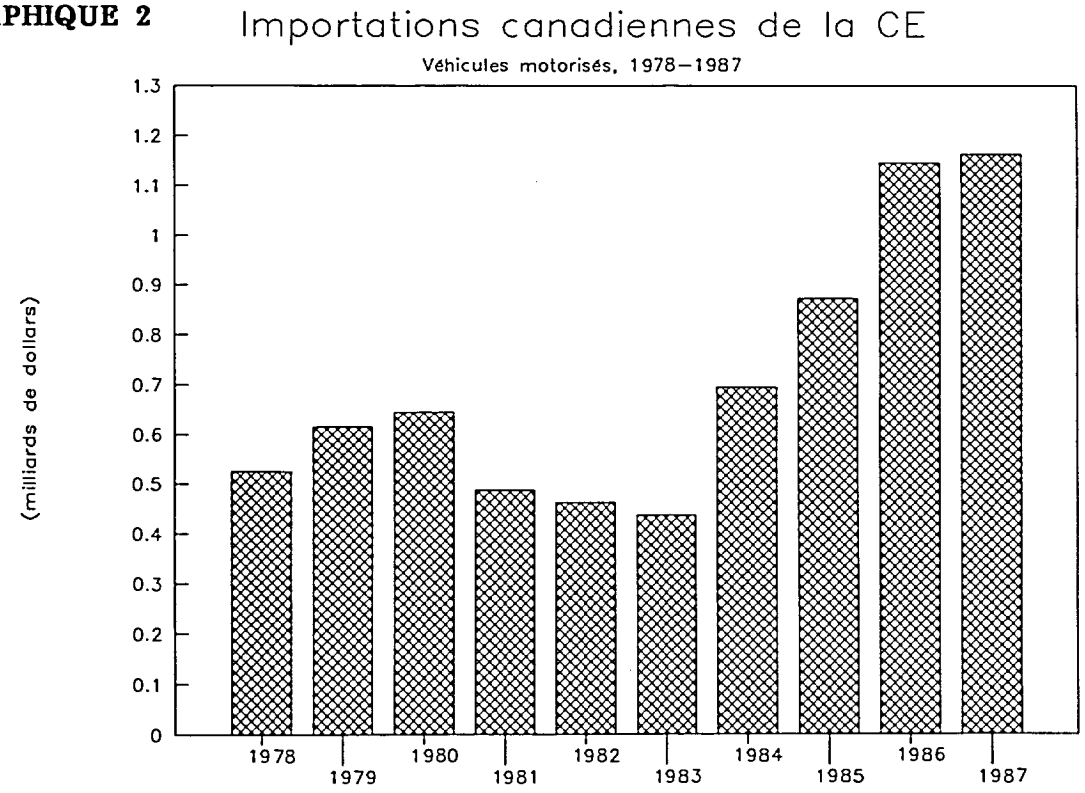
Source : Lamming, op cit., p. 17.

ANNEXE B : GRAPHIQUES (Sources : Informetrica et Statistique Canada)

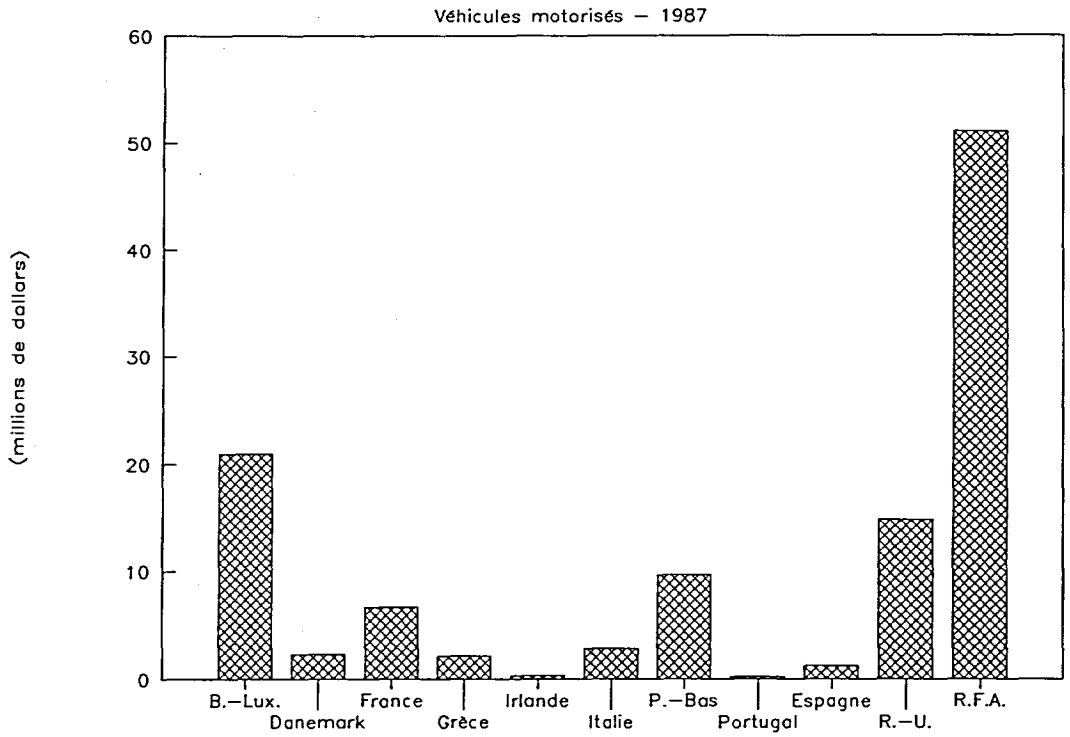
GRAPHIQUE 1



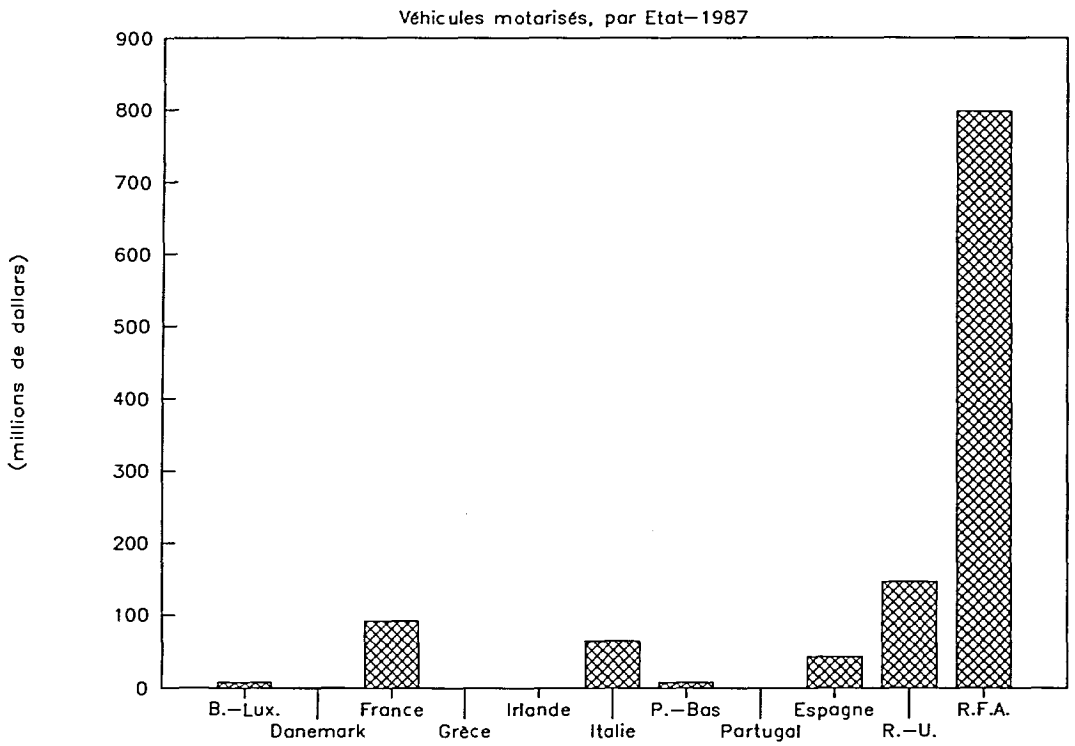
GRAPHIQUE 2



GRAPHIQUE 3 Exportations can. vers la CE par pays



GRAPHIQUE 4 Importations provenant de la CE



BIBLIOGRAPHIE

1. *Le profil de l'industrie de l'automobile*, Industrie, Sciences et Technologie Canada, Ottawa, 1988.

2. Christian Egenhofer, Centre for European Policy Studies, *The EC Car Industry at the Crossroads*, Bruxelles, 1989.

3. Deloitte Haskins & Sells, Europe 1992 Database, *Motor Vehicles in the EC*, Bruxelles, décembre 1989.

4. Commission européenne, *Panorama of EC Industry 1989*, Bruxelles, 1988.

5. JAMA Forum, *Europe and Japan, the Challenges of 1992*, septembre 1989.

6. Lamming, Richard, *The International Automotive Components Industry: The Next Best Practice for Suppliers*, IMVP International Policy Forum, mai 1989.

7. Ludvigsen Associates Ltd., *The EC92 Automobile Sector*, Commission européenne, Bruxelles, 1988.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

External Affairs and International Trade Canada