

Revue de l'année 1999

Pour les membres de la JAMA Canada en tant que groupe, 1999 a établi un record de ventes jamais connu de 365 000 unités, soit une augmentation de 10,7 % par rapport à 1998, notre deuxième année de ventes les plus élevées à 330 000 unités. Pour la deuxième année consécutive, l'automobile particulière qui se vend le plus en 1999 a été la Honda Civic, dont deux modèles, la 3 portes et la 4 portes, sont construits au Canada.

De plus, non seulement l'industrie canadienne de l'automobile a établi un nouveau niveau de production de véhicules en 1999 à près de 3 millions d'unités, mais les trois constructeurs d'automobiles japonais affiliés, possédant des usines au Canada, ont créé leur propre événement marquant en produisant à la chaîne près de 600 000 unités l'an dernier, soit une hausse de plus de 50 % par rapport à 1998.

Production

La production combinée pour l'année civile 1999 a bondi de 51,2 %, ajoutant ainsi plus de 200 000 unités suite aux expansions d'usine, pour un total de 599 389 unités aux usines Honda, Toyota et CAMI du Canada. La production chez Honda (HCM) à Alliston en Ontario a augmenté de 52,9 % pour s'établir à 274 908 unités des 179 751 véhicules de l'année précédente. HCM construit présentement quatre modèles : la Civic à 3 et à 4 portes, l'Acura 1,6EL et la minifourgonnette Odyssey. Plus tard cette année, HCM commencera également sa production du nouveau véhicule utilitaire sport Acura, dont le nom de code est le MDX, qui étendra la capacité totale à 330 000 unités tous les ans.

La production chez Toyota (TMMC) à Cambridge en Ontario s'est accrue de 22,9 % en 1999 pour s'élever à 211 081 unités, soit un léger surplus de sa capacité normale de 200 000 unités annuellement. TMMC construit présentement deux modèles : la Corolla à 4 portes et la Camry Solara à 2 portes. En 2000, TMMC débutera la production de la version décapotable de la Camry Solara en association avec le spécialiste des toits ouvrants, ASC Inc.

Production des véhicules automobiles au Canada

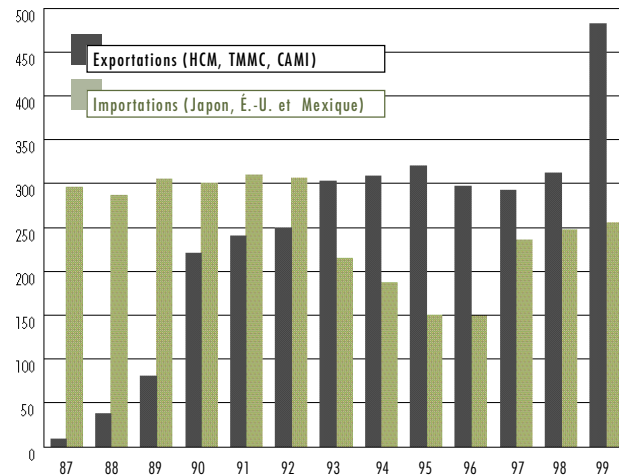
	janv-déc 1999	janv-déc 1998	% changement
HONDA (HCM)	274 908	179 751	52,9
TOYOTA (TMMC)	211 081	171 739	22,9
CAMI*	113 400	45 000	152,0
TOTAL	599 389	396 490	51,2

* estimation

Source: JAMA Canada

Exportations et importations

1987-1999 (milliers d'unités)



À l'usine CAMI Automotive située à Ingersoll en Ontario, la production en 1999 a subi une reprise dramatique par rapport à l'année précédente en raison du lancement à l'automne de 1998 du nouveau véhicule utilitaire sport Suzuki Vitara, qui remplaçait le Sidekick. La production a monté en flèche de 152 % en 1999, alors que le nombre total d'unités construites atteignait 113 400 unités comparativement aux 45 000 en 1998. CAMI construit l'automobile sous-compacte pour Suzuki et General Motors, soit la Suzuki Swift et la Chevrolet Metro / Pontiac Firefly respectivement ainsi que le VUS susmentionné, le Suzuki Vitara et le Chevrolet Tracker / Pontiac Sunrunner respectivement. Environ les deux-tiers de la production totale en 1999 étaient destinés au VUS, alors que l'automobile compacte comptait pour le tiers restant.

Voir **Revue de l'année 1999** en page 2

DANS CE NUMÉRO

Profil de membre : Hino Diesel Trucks (Canada) Ltd.	3
Gagnants du prix AJAC/CAA de l'an 2000	4
Sixième congrès mondial de SIT à Toronto	5
Rapport final du groupe spécial de l'OMC	5
Commentaire par William C. Duncan, JAMA É.-U.	6
Le secteur des véhicules automobiles au Japon en 1999	6

Exportations de véhicules

Bien que le marché canadien soit petit, l'intégration du secteur en Amérique du Nord a permis le développement au Canada d'un grand secteur automobile concentré sur les exportations. Depuis 1965, la majorité des véhicules produits au Canada ont été exportés, en grande partie vers les États-Unis, bien que plus récemment, un nombre croissant de véhicules construits sont expédiés vers d'autres pays, incluant le Japon.

Les expéditions de véhicules exportés en 1999 ont grimpé parallèlement avec l'augmentation de la production et ont gagné 54,3 % par rapport à 1998 pour se chiffrer à plus de 482 000 unités, soit une hausse des 312 000 véhicules de l'année civile précédente.

Importations (expéditions à destination du Canada)

Avec plus de 87 % de tous les véhicules construits au Canada et qui sont exportés vers d'autres marchés, la majorité des véhicules vendus au Canada sont au même moment importés, particulièrement tous les modèles qui ne font pas partie de la production canadienne.

En 1999, les membres de la JAMA Canada ont importés 255 200 véhicules en provenance de tous les pays, incluant le Japon, les États-Unis et le Mexique, soit une hausse de 3,5 % par rapport à 1998. Les expéditions en provenance du Japon ont augmenté de 14,7 % pour s'établir à un peu plus de 167 000

unités, alors que les importations en provenance des États-Unis et du Mexique ont connu une diminution de 12,7 %, pour se chiffrer à 88 000 unités, pour l'année civile 1999.

Depuis 1993, les exportations de véhicules des usines affiliées au Canada ont dépassé le total des importations en provenance du Japon, des États-Unis et du Mexique ensemble. En 1999, on comptait presque 1,9 véhicules exportés pour chacun importé.

Importations de véhicules (expéditions) vers le Canada			
	janv-déc 1999	janv-déc 1998	% changement
JAPON	167 179	145 755	14,7
É.-U./MEXIQUE	88 023	100 816	-12,7
TOTAL	255 202	246 571	3,5

Source: JAMA, JAMA Canada

Ventes

Un nouveau record de ventes a été enregistré en 1999, alors que les membres de la JAMA Canada ont vendu plus de 365 000 véhicules automobiles, incluant 810 véhicules commerciaux de poids moyen de Hino Diesel Trucks (Canada) Ltd. Les ventes globales des véhicules de poids léger étaient en hausse de 10,7 % par rapport à 1998, alors que plus de 329 000 unités ont été vendues.

Ventes de véhicules de poids léger au Canada selon les constructeurs

Constructeur	janv-déc 1999			janv-déc 1998			% changement		
	VOITURES	CAMIONS	TOTAL	VOITURES	CAMIONS	TOTAL	VOITURES	CAMIONS	TOTAL
HONDA	104 426	26 977	131 403	98 586	18 430	117 016	5,9	46,4	12,3
Construction nord-américaine	90 027	12 130	102 157	72 018	2 149	74 167	25,0	464,4	37,7
Construction japonaise	14 399	14 847	29 246	26 568	16 281	42 849	-45,8	-8,8	-31,7
TOYOTA	94 214	35 650	129 864	91 528	36 847	128 375	2,9	-3,2	1,2
Construction nord-américaine	45 386	19 316	64 702	48 959	18 241	67 200	-7,3	5,9	-3,7
Construction japonaise	48 828	16 334	65 162	42 569	18 606	61 175	14,7	-12,2	6,5
MAZDA	31 955	9 324	41 279	22 650	5 847	28 497	41,1	59,5	44,9
Construction nord-américaine	4 643	4 710	9 353	5 906	3 722	9 628	-21,4	26,5	-2,9
Construction japonaise	27 312	4 614	31 926	16 744	2 125	18 869	63,1	117,1	69,2
NISSAN	21 587	16 313	37 900	20 036	14 348	34 384	7,7	13,7	10,2
Construction nord-américaine	12 223	4 679	16 902	12 831	3 711	16 542	-4,7	26,1	2,2
Construction japonaise	9 364	11 634	20 998	7 205	10 637	17 842	30,0	9,4	17,7
SUZUKI	4 955	6 257	11 212	5 381	3 922	9 303	-7,9	59,5	20,5
Construction nord-américaine	1 544	2 301	3 845	2 122	1 437	3 559	-27,2	60,1	8,0
Construction japonaise	3 411	3 956	7 367	3 259	2 485	5 744	4,7	59,2	28,3
SUBARU	8 917	4 098	13 015	8 154	3 729	11 883	9,4	9,9	9,5
Construction nord-américaine	6 277	0	6 277	5 963	0	5 963	5,3	0,0	5,3
Construction japonaise	2 640	4 098	6 738	2 191	3 729	5 920	20,5	9,9	13,8
TOTAL	266 054	98 619	364 673	246 335	83 123	329 458	8,0	18,6	10,7
Construction nord-américaine	160 100	43 136	203 236	147 799	29 260	177 059	8,3	47,4	14,8
Construction japonaise	105 954	55 483	161 437	98 536	53 863	152 399	7,5	3,0	5,9

Source: AIAMC

Les ventes d'automobiles particulières se sont accrues de 8,0 % pour s'élever à 266 000 unités, alors que les camionnettes ont bondi de 18,6 % pour s'établir à plus de 98 600 unités en 1999.

Les véhicules construits en Amérique du Nord comptaient pour 56 % de toutes les ventes de véhicules par les membres de la JAMA Canada, soit un total d'environ 203 000 unités, une hausse de 14,8 % par rapport à l'an dernier. Les ventes des modèles construits au Japon se sont accrues de manière plus modérée à 5,9 % pour s'élever à 161 000 unités au total.

La part du marché concernant les ventes de véhicules de poids léger des membres de la JAMA Canada s'est établie à 24,3 % en 1999, une légère hausse des 23,7 % connue en 1998. La part des automobiles particulières a légèrement diminué d'un tiers de point pour se chiffrer à 33,0 %, alors que celle des

camionnettes s'est accrue à 14,2 %, soit une hausse des 12,8 % en 1998.

Exportations de véhicules automobiles du Canada

	janv-déc 1999	janv-déc 1998	% changement
HONDA (HCM)	211 535	144 544	46,3
TOYOTA (TMMC)	168 463	130 021	29,6
CAMI*	102 200	38 000	168,9
TOTAL	482 198	312 565	54,3

* estimation

Source: JAMA Canada

Profil de membre : Hino Diesel Trucks (Canada) Ltd.

Parmi les membres de la JAMA Canada, Hino Diesel Trucks (Canada) Ltd. (HDTC) est plutôt unique, puisqu'elle est la seule entreprise qui distribue, vend et procure l'entretien des camions de poids moyen et de poids lourd. Hino s'est également distinguée par le fait que toutes ses ventes au Canada sont des camions diesel avec « cabine avancée », qui offrent certains avantages par rapport aux camions conventionnels.

Avec les camions à cabine avancée, la cabine se trouve au-dessus du moteur plutôt que derrière, permettant ainsi une plus grande capacité de chargement qu'avec un camion conventionnel. De plus, la cabine avancée présente un rayon de virage plus court, soit un avantage pour les livraisons dans des milieux urbains. HDTC a récemment introduit une nouvelle gamme de moteurs avec 4 soupapes cames en tête et un refroidisseur intermédiaire turbo qui amplifie la puissance tout en améliorant la consommation d'essence.

HDTC a entamé ses activités commerciales au Canada en 1974, environ 10 ans avant que l'exploitation de Hino aux États-Unis soit établie. Les ventes au Canada ont augmenté de manière constante au cours des 25 dernières années, et HDTC a enregistré un nouveau record en 1999 en vendant 810 unités, soit une hausse de 17,6 % par rapport au record précédent atteint en 1998, où 689 unités avaient été vendues représentant plus que le double du volume des ventes en 1995. Le président de HDTC, Ken Sekine, prévoit une croissance continue au niveau des ventes en 2000 en fonction de la robustesse de ses produits et service ainsi que de perspectives positives d'une croissance économique au Canada.

Par comparaison, les ventes de camions Hino aux États-Unis ont été d'environ 1 600 unités au total en 1999. À part le début de leurs activités plus tôt au Canada, de nombreux facteurs ont contribué au succès de HDTC, incluant un réseau de concessionnaires Hino très exclusif au Canada pour les camions de poids moyen de classes 5, 6 et 7, aucune concurrence par les autres constructeurs de camions japonais au Canada (bien que GM vend certains camions Isuzu par l'entremise des concessionnaires de camions GMC) et, le dernier facteur mais non le moindre, un personnel canadien d'excellence. Environ 50 % des ventes annuelles se font en Ontario, 30 % au Québec et dans les Maritimes et 20 % dans l'Ouest. Au Québec, Hino détient une pénétration du marché de 20 %, ce qui suggère une affinité pour les camions diesel avec cabine avancée qui sont typiques en Europe et au Japon.

Le siège social de HDTC se situe à Mississauga en Ontario et on retrouve des bureaux régionaux à Burnaby en C.-B. et à Montréal au Québec. Dans l'ensemble, Hino Canada compte 20 employés, incluant deux membres du personnel provenant du Japon.

HDTC est une filiale à part entière de Hino Motors, Ltd. de Tokyo au Japon. Hino est le plus grand constructeur de camions diesel de poids moyen et lourd au Japon, qui a produit environ 39 500 camions de poids moyen / lourd et d'autobus en 1999. Hino Motors fait partie du groupe Toyota. Récemment, Toyota annonçait l'augmentation de sa participation dans Hino à 33,4 % et on prévoit qu'elle s'accroîtra à 50 % dans un proche avenir.

Parmi les réalisations notoires récentes, Hino Motors a développé le premier système à faible émission à l'échelle mondiale, qui allie l'utilisation du diesel et de l'énergie électrique appelé le HIMR (système hybride de retardateur et de moteur à inverseur contrôlé). Les autobus Hino muni du système HIMR sont maintenant employés au Japon. De plus, le FT 4x4 Hino a remporté le Granada-Dakar 1999, considéré comme la course la plus éprouvante au monde. Le même modèle a également obtenu la première place dans la catégorie de classe 1 des camions chaque année depuis que cette catégorie a été établie en 1996 lors du rallye Paris-Dakar.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur Hino, visitez le site Web à l'adresse : www.hinocanada.com



Au siège social de HDTC : de gauche à droite à l'avant : Ken Sekine, président, HDTC; Hiroshi Yuasa, président, Hino Motors, Ltd.; Eiji Ishizu, président, Hino Diesel Trucks (USA) Inc.

Gagnants du prix de la revue Carguide / AJAC / CAA 2000

En décembre 1999, l'AJAC (l'Association des journalistes automobile du Canada) annonçait les gagnants des Prix de l'AJAC 2000 dans la catégorie des meilleurs véhicules neufs au Canada. Pendant plus de quatre jours l'automne dernier, tous les véhicules participants subissaient des essais difficiles sur piste et hors piste par les membres de l'AJAC. En fonction des résultats de ces essais, les gagnants ont été annoncés avant Noël. Les membres de la JAMA Canada étaient bien représentés parmi les gagnants des diverses catégories déterminées par l'AJAC; toutefois, ce ne sont pas tous les membres de la JAMA Canada qui y participent, puisqu'il n'y a aucune catégorie de camions lourds et un membre a décidé de ne pas participer.

- Meilleure familiale neuve de l'AJAC (> 25 000 \$) – Nissan Maxima GXE
- Meilleure automobile de luxe neuve de l'AJAC – Infiniti I30
- Meilleur coupé sport neuf de l'AJAC – Honda Civic SiR
- Meilleure berline sport neuve de l'AJAC – Nissan Maxima SE
- Meilleur véhicule utilitaire sport neuf de l'AJAC – Nissan Xterra
- Camion canadien de l'an 2000 de l'AJAC – Nissan Xterra



Meilleure familiale neuve de l'AJAC (> 25 000 \$) – Nissan Maxima GXE



Meilleur coupé sport neuf de l'AJAC – Honda Civic SiR



Meilleur achat selon Carguide : familiale – Toyota Camry
Prix Pyramide CAA 2000 – performance d'une automobile d'occasion

Les membres de la JAMA Canada ont été reconnus par d'autres prix qui ont récemment été annoncés. La CAA (Association canadienne des automobilistes) a annoncé en décembre que la Toyota Camry avait remporté le prix Pyramide CAA 2000 pour la catégorie de performance d'une automobile d'occasion. La Toyota Camry remporte le prix Pyramide pour la quatrième année consécutive.

En novembre 1999, la revue Carguide annonçait également ses prix annuels des meilleurs achats pour plusieurs catégories, choisis par les rédacteurs et le personnel de Carguide. Parmi les gagnants, notons :

- Meilleur achat : automobile économique – Honda Civic (3 portes)
- Meilleur achat : familiale – Toyota Camry
- Meilleur achat : mini-véhicule utilitaire sport – Suzuki Grand Vitara
- Meilleur achat : mini-fourgonnette – Honda Odyssey
- Meilleur achat : automobile de performance – Acura 3,2TL



Meilleure automobile de luxe neuve de l'AJAC – Infiniti I30



Meilleur utilitaire sport neuf de l'AJAC –
Nissan Xterra et camion canadien de l'an 2000 de l'AJAC



Meilleur achat selon Carguide : mini-véhicule utilitaire sport –
Suzuki Grand Vitara

Déclaration sur le rapport final du groupe spécial de l'OMC

Le 11 février, le rapport final du groupe spécial de règlement des différends concernant certains aspects de la politique canadienne du commerce automobile a été publié à Genève. La déclaration de la JAMA Canada relative à ce rapport est la suivante :

« Bien qu'un appel interjeté par le gouvernement canadien retardera l'adoption du rapport final, il semble que le groupe spécial de règlement des différends de l'OMC a trouvé nécessaire d'apporter des modifications afin d'aligner les politiques canadiennes en matière de tarifs douaniers sur les automobiles avec les règles commerciales internationales.

En termes pratiques, la JAMA Canada continue d'empêcher le gouvernement du Canada à adopter des politiques commerciales ouvertes, transparentes et non discriminatoires accompagnées de mesures qui assurent un traitement égal pour tous les constructeurs automobiles du Canada. De façon plus particulière, les tarifs de la nation la plus favorisée (NPF) appliqués aux véhicules finis doivent être éliminés dès que possible. Les tarifs douaniers ne sont plus nécessaires pour protéger le secteur automobile au Canada et ne font qu'ajouter des coûts ne se rapportant pas à la construction mais qui représentent un fardeau pour les constructeurs automobiles et les consommateurs.

Depuis l'ALE en 1989, la politique relative aux tarifs de l'automobile au Canada a créé une industrie fragmentée à deux volets qui traitait certains constructeurs automobiles de manière plus favorable que d'autres. Entre autres, la politique actuelle mine la capacité du Canada à attirer des investisseurs futurs au niveau de l'automobile.

La JAMA Canada aurait préféré que cette question soit réglée à l'échelle nationale au moment de la Revue sur la compétitivité

automobile du gouvernement fédéral en 1998. Toutefois, avec ce rapport de l'OMC, le gouvernement canadien a une autre occasion d'aborder les aspects discriminatoires de la politique actuelle. De plus, l'effondrement récent des pourparlers de l'OMC à Seattle, visant à déterminer le programme du début de la prochaine ronde des négociations commerciales multilatérales, rend la résolution de cette question plus urgente encore. Dans l'éventualité où la soi-disant « Ronde du millénaire » ait lieu plus tard cette année, nous conseillons vivement au gouvernement du Canada d'éliminer les tarifs douaniers sur tous les produits automobiles, afin de refléter 0 % de tarifs douaniers sur les véhicules et les pièces au Japon.

Aujourd'hui, le secteur de l'automobile au Canada est généralement sain, concurrentiel et rentable. Au même moment, il dépend énormément des investissements commerciaux et étrangers. Qui plus est, dans le monde entier, l'industrie de l'automobile est constamment mise au défi par les consommateurs, la technologie et les gouvernements pour offrir des produits fiables, abordables et conçus pour la sécurité et la préservation de l'environnement. Il n'est pas surprenant que des modifications au niveau de la politique soient également nécessaires au Canada pour refléter des niveaux plus élevés de concurrence et de coopération internationales ainsi que pour affirmer de nouveau un engagement solide au système commercial à base de règles entamant le 21^e siècle. »

Vous pouvez vous procurer le rapport complet à : www.wto.org/wto/ddf/ep/public.html. Cliquez sur Search for Document WT/DS139/R.

Sixième congrès mondial de SIT à Toronto

Il semble que plus le temps passe vite et plus nous sommes occupés, plus la circulation devient congestionnée et plus lentement nous conduisons. Cela n'influence non seulement les gens qui se transportent d'un endroit à l'autre, mais aussi la livraison juste à temps de pièces pour les industries manufacturières. La vitesse moyenne sur les grandes autoroutes durant les heures de pointe diminuent depuis de nombreuses années. Qui plus est, la congestion de la circulation est un problème de tous les centres urbains au monde. La bonne nouvelle, c'est que de l'aide nous arrive. Des organisations de Systèmes intelligents pour le transport (SIT) ont été créées dans plusieurs pays avec le soutien des gouvernements et du secteur privé. Ces organisations cherchent des solutions pour alléger la congestion de la circulation, réduire les accidents et diminuer le fardeau imposé sur l'environnement en plus d'identifier les normes internationales pour le déploiement des technologies et services SIT.

Pendant une semaine en novembre dernier, près de 5 000 délégués du monde entier, dont 1 000 du Japon, se sont réunis à Toronto pour le 6^e congrès mondial de SIT (Système intelligent pour le transport), sous le thème « SIT – Plus intelligent, plus régulier, plus sécuritaire, plus tôt ».

Plus de 500 documents techniques ont été présentés durant le congrès de cinq jours, incluant 162 en provenance du Japon. Parmi les représentants de l'industrie et du gouvernement, étaient présents le Ministre canadien du Transport, David Collenette, le Ministre américain du Transport, Rodney Slater et le Vice-ministre japonais de la construction, Fumio Kishida ainsi que le président de VERTIS (Société d'intelligence de la circulation, des routes et des véhicules), Shoichiro Toyoda.

VERTIS est une organisation promotionnelle du SIT pour l'industrie et le monde universitaire et compte des représentants dans divers pays de l'Asie-Pacifique, dont le Japon, la Corée, la Malaisie, la Chine, Taïwan, l'Australie, l'Inde et la Thaïlande.

En plus des présentations officielles et techniques, se tenait également une exposition SIT comptant la participation de 152 organisations, dont 21 sociétés japonaises, principalement des constructeurs automobiles et des fabricants d'appareils électroniques. Les constructeurs automobiles japonais, incluant Honda, Nissan et Toyota, ont démontré leurs plus récentes recherches, produits et systèmes se rapportant au SIT pour les technologies de transport conviviales.

Le SIT au Japon est élaboré comme projet national par cinq organismes gouvernementaux, l'industrie et le monde universitaire dans neuf domaines, incluant : les percées technologiques au niveau des systèmes de navigation, les systèmes électroniques de péage, l'assistance pour une conduite en toute sécurité, l'optimisation de la gestion de la circulation, l'augmentation de l'efficacité dans la gestion des routes, le soutien pour le transport en commun, l'augmentation de l'efficacité dans les opérations des véhicules commerciaux, le soutien pour les piétons ainsi que le soutien pour les opérations des véhicules d'urgence.

On peut se procurer de plus amples renseignements sur le SIT au Japon aux sites Web suivants :

- Société d'intelligence de la circulation, des routes et des véhicules : www.vertis.or.jp
- Advanced Cruise-Assist Highway System Research Centre : www.ahsra.or.jp

Un nouveau marché d'automobiles émerge de la récession

Commentaire par William C. Duncan, directeur général, JAMA Washington (www.japanauto.com)

Il y a dix ans, l'élan économique du Japon s'est affaibli et laissait le pays dans une récession et ses marchés de l'automobile dans un déclin. La décennie s'est terminée tant bien que mal en décembre l'année dernière et démontrait des ventes et une production d'automobiles médiocres. Les ventes en général se sont terminées l'an dernier à 25 pour cent sous leur sommet connu en 1990. La production, en raison de la récession et des changements au niveau de la production outre-mer, était en baisse de 27 pour cent. Ces statistiques démontraient des niveaux bas jamais obtenus depuis 10 ans. Le temps d'une volte-face est venu.

Les cadres de l'industrie automobile du Japon sont optimistes face à l'an 2000 qui sera une année de reprise. En général, la JAMA s'attend à une augmentation de deux (2) pour cent au niveau des ventes de véhicules cette année, et certains constructeurs d'automobiles prédisent que les ventes de leur entreprise respectives bondiront de huit (8) pour cent ou plus. Cet optimisme est à l'origine d'une augmentation de 2,9 pour cent dans les ventes de véhicules en janvier 2000.

Toutefois, la véritable histoire derrière tout cela n'est pas seulement l'augmentation de deux (2) pour cent prévue cette année, mais plutôt le visage changeant de l'industrie alors que débute la reprise. Japan Auto Trends vous a fait connaître ces changements au fur et à mesure qu'ils évoluaient.

Voici un aperçu de quelques-uns de ces changements :

- Des changements d'ordre structurel ont eu lieu aux deux extrémités du marché de l'automobile. Le segment des mini-véhicules, qui constituait 16 pour cent des ventes de véhicules en général en 1990, comptait pour 30 pour cent l'an dernier. Le segment des grandes automobiles, qui constituait 9 pour cent des ventes au début de la décennie, ont terminé cette période avec 17 pour cent. Tous

ces changements sont survenus au dépens des segments des automobiles intermédiaires.

- Les importations ont augmenté durant la décennie et ont atteint près de 10 pour cent du marché global avant de chuter au cours de la récession. Toutefois, la véritable histoire pour les importateurs a été leur succès à vendre de grandes automobiles. Les importations ont terminé la décennie avec 31 pour cent dans ce segment à marges bénéficiaires élevées.

- L'industrie japonaise est désormais internationale. Ford participe à la gestion de Mazda; Renault participe à la gestion de Nissan. GM a établi des liens en capital avec Isuzu, Fuji et Suzuki ainsi que des échanges techniques avec Toyota, Honda et d'autres constructeurs.

- La nouvelle technologie répond aux défis environnementaux. La mise en application d'une technologie hybride visant à réduire la consommation d'essence et les polluants dans l'air est particulièrement digne de mention. En voici des exemples : la Toyota Prius (moteur à essence de 1,5 litre, 4 cylindres plus moteur électrique), la Insight de Honda (moteur à essence de 1 litre, 3 cylindres plus moteur électrique).

- Les méga-centres commerciaux et Internet changent les méthodes de vente traditionnelles. Les véhicules ne sont plus vendus exclusivement par des vendeurs de porte-à-porte.

- Les constructeurs répondent aux besoins des consommateurs de manières innovatrices. Les dispositifs de navigation et les véhicules pour les personnes handicapées en sont des exemples.

Dix ans est une longue période de temps de baisse du marché, mais avec les indicateurs précurseurs d'une hausse au Japon, l'an 2000 pourrait être le début d'une véritable reprise. Peu importe le synchronisme, le marché de l'automobile qui émerge de la récession durant la présente décennie sera considérablement différent au niveau du caractère et de la structure des années 90. Le marché reflétera de nouvelles technologies, des mécanismes de distribution, des exigences du consommateur et des défis environnementaux. Le marché sera de plus en plus international ... et il sera davantage concurrentiel.

Le secteur des véhicules automobiles au Japon

La production des véhicules automobiles a chuté sous les 10 millions d'unités pour la première fois depuis 1979, alors que la construction d'automobiles, de camions et d'autobus a décliné de 1,5 % pour se chiffrer à 9,9 millions d'unités en 1999. Alors que la production d'automobiles particulières a terminé en hausse de 0,6 % pour s'élever à 8,1 millions d'unités, la production de camions était en baisse de 9,8 %, soit 1,7 million, et les autobus ont battu en retraite de 15,0 % pour se chiffrer à un peu plus de 48 000 unités.

Les exportations de véhicules automobiles vers tous les pays ont chuté de 2,6 %, soit 4,4 millions d'unités en 1999, bien que les expéditions vers l'Amérique du Nord étaient en hausse de 18,1 % en volume d'unités, suite à la robustesse continue de la demande du marché aux États-Unis et au Canada et à la capacité de production locale insuffisante de certains modèles en demande en Amérique du Nord.

Les ventes intérieures de véhicules neufs au Japon au cours de 1999 ont plongé de 0,3 % pour s'établir à 5,86 millions d'unités. Les automobiles particulières ont connu une augmentation de 1,5 % pour se chiffrer à près de 4,2 millions d'unités. Pour la deuxième année consécutive, l'automobile qui se vend le mieux est la Suzuki Wagon R. Les ventes de camion ont connu une diminution de 4,5 % pour s'établir sous les 1,7 million d'unités. Les ventes de véhicules importés ont connu une légère tendance à la hausse de 0,9 % en 1999, soit 278 225 unités. Les automobiles particulières construites outre-mer ont

compté pour la totalité de l'augmentation avec plus de 271 000 unités, soit une hausse de 2,1 %. Les ventes de véhicules importés construits par des constructeurs d'automobiles, qui ne sont pas Japonais, ont totalisé 252 181 unités, chiffre qui reste essentiellement le même que celui de l'année précédente.

Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez le site Web de la JAMA au : www.jama.or.jp/e_press/index.html

Secteur des véhicules automobiles au Japon		
Autos particulières, camions, autobus		TOTAL
PRODUCTION ¹	janv-déc '99	9 895 476
	janv-déc '98	10 049 792
	% changement	-1,5
EXPORTATIONS ²	janv-déc '99	4 408 943
	janv-déc '98	4 528 875
	% changement	-2,6
VENTES/ ENREGISTREMENTS ³	janv-déc '99	5 861 216
	janv-déc '98	5 879 425
	% changement	-0,3
VENTES VÉHICULES IMPORTÉS ^{4*}	janv-déc '99	278 225
	janv-déc '98	275 869
	% changement	0,9

* (incluant les modèles construits par les constructeurs japonais d'outre-mer)

source: 1,2 - JAMA; 3 - JADA, JMVA; 4 - JAIA

Pour obtenir de plus amples renseignements, poser des questions ou formuler des remarques, communiquez avec

JAMA Canada 151, rue Bloor Ouest (bureau 460) Toronto (Ontario) M5S 1S4

Téléphone : (416) 968-0150

Télécopieur : (416) 968-7095

Courriel : jama@jama.ca

This publication is also available in English.

Imprimé au Canada

