

Été 2001

AUTO QUARTERLY

www.jama.ca

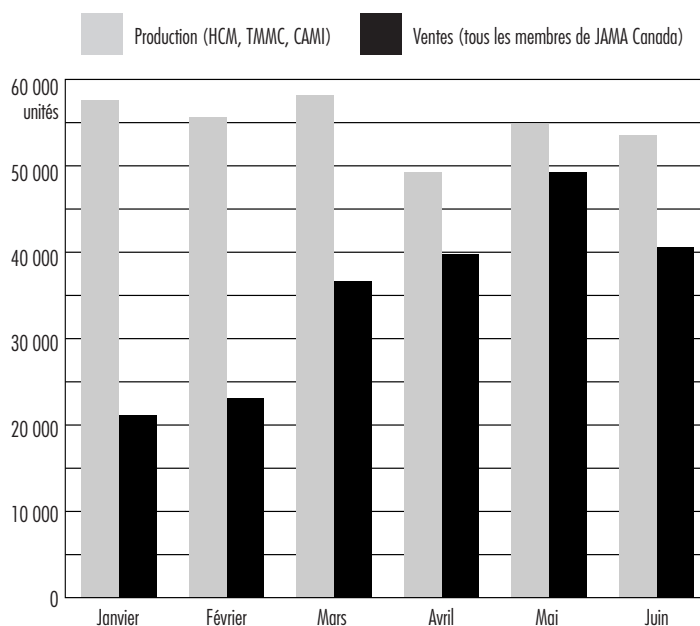
Newsletter of the Japan Automobile Manufacturers Association of Canada

Production mixte mais hausse des ventes au cours du premier semestre de 2001

Pendant tout le premier semestre de 2001, les ventes regroupées des membres de la JAMA Canada ont montré une force remarquable face à une économie s'atténuant, où toutes les entreprises ont enregistré leurs ventes de véhicules légers les plus élevées par rapport à 2000. Pour mettre le marché actuel en perspective, les membres de la JAMA Canada ont, ensemble, vendu plus de véhicules légers au cours des six premiers mois de 2001 qu'ils ne l'ont fait durant toute l'année en 1995, lorsque 204 037 unités se sont vendues. Le total à la fin de juin indique 210 465 véhicules légers vendus, soit une augmentation de 12,1 % par rapport à la même période l'an dernier. Les ventes d'automobiles ont grimé de 10,8 % pour se chiffrer à 156 072 unités, alors que celles des camionnettes ont fait un bond de 16,1 %, ou 54 393 unités. Au cours du second trimestre, Toyota Canada a enregistré ses ventes les plus élevées en un mois au cours de mai, alors que Suzuki Canada a battu un record de ventes de huit ans en juin. Mazda Canada continue d'être le chef de file au niveau de la croissance, soit en hausse de 33,7 % par rapport à 2000 pour s'élever à 34 000 unités, suivi de Nissan Canada, qui a connu un gain au niveau des ventes de 15,4 % pour se chiffrer à 25 740 unités au cours du premier semestre. Honda Canada occupe le premier rang des ventes unitaires, en hausse de 10,9 % au cours des deux premiers trimestres, soit 73 777 unités. Subaru Canada continue de dépasser son record précédent des ventes, et connaît une augmentation de 3,6 % en 2001 ou 7 163 unités.

Au cours du premier semestre de 2001, la production des véhicules aux trois usines japonaises affiliées au Canada (Honda, Toyota et CAMI) est déjà en avance légèrement dans son ensemble, mais mélangée individuellement. La production combinée a augmenté de 0,5 % pour s'élever à 329 036 unités jusqu'à la fin de juin. La production chez Honda (HCM) à Alliston a grimpé de 14,2 % jusqu'à présent cette année pour s'élever à 194 833 unités, ce qui est légèrement au-dessus de la capacité actuelle en raison des marchés forts en Amérique du Nord pour la minifourgonnette Odyssey, le véhicule utilitaire sport Acura MDX et la nouvelle Civic. Au cours de la même période, la production chez Toyota (TMMC) à Cambridge a glissé de 7,4 % pour se chiffrer à 90 356

Production et ventes mensuelles au Canada en 2001



unités, alors que celle de CAMI a fait une chute de 25,8 % en raison de la cessation de la production des véhicules sous-compacts en avril 2001. TMMC continue de construire la Corolla ainsi que la Solara coupé et la décapotable. La production du nouveau modèle Corolla ainsi que de la nouvelle Toyota Matrix débutera tôt en 2002. CAMI continue de construire le VUS compact, le Suzuki

Voir Production mixte en page 2

DANS CE NUMÉRO

La production, les exportations, les importations, les ventes - Revue statistique	2
Financement fédéral pour les nouvelles initiatives de l'assainissement de l'air	3
Récompenses pour usines IQS 2001 de JD Power	3
Nouveaux ambassadeurs au Canada et au Japon	4
Nouveau président de Hino Diesel Trucks Canada	4
Le TCA-Canada retire sa demande d'un vote syndical à TMMC	4
Mitsubishi Fuso Trucks au Canada	5
Véhicules électriques hybrides admissibles à un remboursement de taxe en Ontario	5
Rapport sur la 24 ^e CJBC à Calgary	5
Commentaire de William Duncan	6

Ventes de véhicules légers au Canada, selon les constructeurs

Constructeur	Janv-Juin 2001			Janv-Juin 2000			Changement %		
	AUTOS	CAMIONS	TOTAL	AUTOS	CAMIONS	TOTAL	AUTOS	CAMIONS	TOTAL
HONDA	59 402	14 375	73 777	53 339	13 181	66 520	11,4	9,1	10,9
Const. A.N.	55 666	8 610	64 276	49 387	6 919	56 306	12,7	24,4	14,2
Const. Japon	3 736	5 765	9 501	3 952	6 262	10 214	-5,5	-7,9	-7,0
TOYOTA	46 334	17 569	63 903	48 342	12 861	61 203	-4,2	36,6	4,4
Const. A.N.	22 990	8 341	31 331	23 945	7 388	31 333	-4,0	12,9	0,0
Const. Japon	23 344	9 228	32 572	24 397	5 473	29 870	-4,3	68,6	9,0
MAZDA	23 059	10 941	34 000	18 318	7 120	25 438	25,9	53,7	33,7
Const. A.N.	930	2 090	3 020	1 568	2 712	4 280	-40,7	-22,9	-29,4
Const. Japon	22 129	8 851	30 980	16 750	4 408	21 158	32,1	100,8	46,4
NISSAN	19 497	6 243	25 740	13 527	8 779	22 306	44,1	-28,9	15,4
Const. A.N.*	15 046	2 352	17 398	8 404	3 257	11 661	79,0	-27,8	49,2
Const. Japon	4 451	3 891	8 342	5 123	5 522	10 645	-13,1	-29,5	-21,6
SUZUKI	2 479	3 403	5 882	2 713	2 634	5 347	-8,6	29,2	10,0
Const. A.N.	831	1 009	1 840	697	941	1 638	19,2	7,2	12,3
Const. Japon	1 648	2 394	4 042	2 016	1 693	3 709	-18,3	41,4	9,0
SUBARU	5 301	1 862	7 163	4 647	2 264	6 911	14,1	-17,8	3,6
Const. A.N.	3 465	0	3 465	3 502	0	3 502	-1,1	0,0	-1,1
Const. Japon	1 836	1 862	3 698	1 145	2 264	3 409	60,3	-17,8	8,5
TOTAL	156 072	54 393	210 465	140 886	46 839	187 725	10,8	16,1	12,1
Const. A.N.	98 928	22 402	121 330	87 503	21 217	108 720	13,1	5,6	11,6
Const. Japon	57 144	31 991	89 135	53 383	25 622	79 005	7,0	24,9	12,8

* Les ventes d'automobiles incluent les véhicules construits au Mexique

Source: AIAMC

Production de véhicules automobiles au Canada

	Janv-Juin 2001	Janv-Juin 2000	Changement %
HONDA (HCM)	194 833	170 599	14,2
TOYOTA (TMMC)	90 356	97 605	-7,4
CAMI*	43 847	59 117	-25,8
TOTAL	329 036	327 321	0,5

Source: JAMA Canada

Exportations de véhicules automobiles du Canada

	Janv-Juin 2001	Janv-Juin 2000	Changement %
HONDA (HCM)	156 375	129 326	20,9
TOYOTA (TMMC)	69 899	73 057	-4,3
CAMI*	40 595	52 937	-23,3
TOTAL	266 869	255 320	4,5

Source: JAMA Canada

Production mixte... suite de la page 1

Vitara et le Chevrolet Tracker pour Suzuki et General Motors respectivement.

Les véhicules exportés des trois usines ci-dessus ont suivi un modèle établi par la production et ces exportations ont augmenté de 4,5 % pour se situer juste sous les 267 000 unités. Au cours du premier semestre de 2001, plus de 81 % de la production totale a été exporté principalement aux États-Unis, alors qu'environ 12 300 unités ont été expédiées vers plusieurs autres pays.

En ce qui concerne les importations, les expéditions de véhicules du Japon étaient en baisse de 3,5 % à la fin de juin, alors que les expéditions vers le Canada des usines américaines et mexicaines étaient en hausse de 5,3 %. Dans l'ensemble, les unités importées étaient légèrement en baisse pendant le premier semestre de 2001 pour se chiffrer à 140 912 véhicules.

Importations (expéditions) de véhicules au Canada

	Janv-Juin 2001	Janv-Juin 2000	Changement %
JAPON	85 844	88 977	-3,5
É.-U./MEXIQUE	55 068	52 299	5,3
TOTAL	140 912	141 276	-0,3

Source: JAMA, JAMA Canada

Les nouvelles initiatives pour l'assainissement de l'air incluent un protocole d'entente sur les véhicules à faibles émissions

Un protocole d'entente entre le ministère fédéral de l'Environnement et les constructeurs de véhicules automobiles au Canada (représentés par l'AIAMC et l'ACCV) a été conclu récemment. Ce protocole établit les modalités relatives aux émissions des véhicules légers pour les années de fabrication 2001 à 2003. Cette entente volontaire favorise l'harmonisation de la technologie des émissions de véhicule en Amérique du Nord. Tous les constructeurs d'automobiles au Canada pour les véhicules de l'année de fabrication 2001 à 2003 se sont engagés à offrir les mêmes véhicules à faibles émissions que ceux aux États-Unis en vertu du Programme volontaire des véhicules à faibles émissions. Des véhicules plus propres, en plus de carburants plus propres, ont le potentiel de réduire les émissions d'hydrocarbures et d'oxyde d'azote producteurs de smog d'environ 99 % et 95 % respectivement, comparativement à des niveaux non contrôlés, produisant ainsi des avantages au niveau de la santé et l'environnement pour les Canadiens et Canadiennes. Vous pouvez trouver le protocole d'entente sur le site Internet de Environnement Canada : www.ec.gc.ca.

Le protocole d'entente faisait partie de la stratégie relative au transport urbain du gouvernement canadien annoncée le 11 juin à Toronto. Le gouvernement a l'intention d'investir plus de 109 millions \$ dans divers programmes dans le cadre du Plan d'action 2000 de 500 millions \$ sur le changement climatique annoncé en octobre dernier :

- 40 millions \$ dans le Programme de démonstration du transport urbain afin de démontrer des façons de réduire les émissions de gaz à effet de serre produites par les moyens de transport ;
- 30 millions \$ sur 5 ans pour financer le développement, l'intégration et le déploiement des Systèmes intelligents pour le transport (SIT) à travers le Canada ;
- 23 millions \$ en investissements dans la *Canadian Transportation Fuel Cell Alliance* (Alliance canadienne pour les piles à combustible dans le transport) pour faire des recherches sur les différentes options de carburant pour les véhicules à pile à combustible ;
- 16 millions \$ dans l'Initiative de l'économie de carburant pour les véhicules automobiles afin d'améliorer l'efficacité énergétique au Canada par le biais de négociations d'une entente volontaire dans le secteur de l'automobile et aux États-Unis.



2001 Honda Insight



2001 Toyota Prius

TMMC gagne le prix de l'usine IQS Gold 2001 de J.D. Power



Toyota Motor Manufacturing Canada (TMMC) s'est mérité le prix *Initial Quality Study Gold* de J.D. Power pour l'usine d'assemblage de la plus grande qualité en Amérique du Nord et du Sud. C'est le quatrième prix *Gold Plant* pour TMMC. Cette dernière a également gagné en 1991, 1995 et 1996.

Le prix *Worldwide Platinum Plant Quality Award* a été remis à l'usine de Toyota à Kyushu au Japon, alors que l'usine de Honda à Marysville en Ohio et l'usine de Toyota à Georgetown au Kentucky se sont retrouvées à un pied d'égalité pour remporter le prix 2001 Silver Plant.

La *Initial Quality Study* (Étude de la qualité initiale) de J.D. Power examine la dynamique de la qualité des véhicules de quelque 130 automobiles et 80 camionnettes construites et destinées à la vente aux États-Unis sous 37 différentes marques dans le monde. Les résultats de l'étude de 2001 se basent sur un sondage auprès de plus de 54 000 propriétaires de véhicules neufs après les premiers 90 jours de propriété, qui couvre 135 symptômes de problèmes potentiels.

Voici les autres résultats du sondage IQS de 2001 :

1. Modèles d'automobiles se classant dans les premières positions dans leur segment respectif :

- automobile compacte : Toyota Corolla
- nouvelle automobile intermédiaire : Nissan Altima
- automobile intermédiaire de catégorie supérieure : Toyota Avalon
- automobile pleine grandeur : Chrysler Concorde
- nouvelle automobile de luxe : Lexus ES 300
- automobile de luxe moyenne : Saab 9-5
- automobile de luxe de catégorie supérieure : Lexus LS 430
- automobile sport : Acura Integra
- automobile sport de catégorie supérieure : Chevrolet Corvette

2. Modèles de camionnettes se classant dans les premières positions dans leur segment respectif :

- camionnette (pick-up) compacte : GMC Sonoma
- camionnette (pick-up) pleine grandeur : Toyota Tundra
- nouveau VUS : Honda CR-V
- VUS intermédiaire : Nissan Pathfinder
- VUS pleine grandeur : Ford Expédition
- VUS de luxe : Lexus RX 300
- Fourgonnette compacte : Toyota Sienna

Nouveaux ambassadeurs au Canada et au Japon



Ambassadeur Hogen

Au début de juin, M. Kensaku Hogen faisait son entrée à Ottawa pour devenir le 19^e Ambassadeur du Japon au Canada, succédant à l'Ambassadeur Katsuhisa Uchida. Né en 1941, l'Ambassadeur Hogen a étudié le droit à l'Université de Tokyo et est diplômé de l'Université Cambridge. Il a œuvré pour le ministère des Affaires étrangères (MOFA) en 1964, où il a occupé divers postes au fil des ans, incluant celui de président de l'Institut de formation pour le service extérieur de 1996 à 1998.

Parmi ses affectations outre-mer, il a occupé le poste de Premier secrétaire à l'Ambassade du Japon à Ottawa de 1975 à 1977, de Conseiller économique à l'Ambassade à Washington, D.C. au début des années 80 de Consul général du Canada à Honolulu de 1991 à 1994. Avant d'être nommé Ambassadeur au Canada, M. Hogen était Secrétaire général adjoint aux Nations Unies en charge des communications et de l'information publique. Dans une déclaration faite au Gouverneur général, Son Excellence, l'Honorable Adrienne Clarkson, l'Ambassadeur Hogen a mentionné : « ... On m'a confié la tâche de développer davantage les relations amicales entre nos deux pays et d'approfondir la compréhension du Japon par les Canadiens et Canadiennes ... Je suis également déterminé à améliorer les dialogues politiques et économiques continuels entre nos gouvernements et à renforcer notre coopération dans le forum multilatéral, tel que le G8 et les Nations Unies. »

De plus, en juin, le gouvernement canadien annonçait que l'ancien sous-ministre du Commerce international, Robert Wright, deviendrait le prochain Ambassadeur au Japon succédant à Len Edwards qui remplacerait M. Wright comme sous-ministre du Commerce international. Ce changement de dignitaires souligne l'importance des relations commerciales pour le Canada avec le Japon.



Ambassadeur Robert Wright

L'Ambassadeur, M. Wright, s'est joint au gouvernement fédéral en 1971 et a été affecté à Genève à la délégation canadienne lors de la ronde des négociations du GATT de Tokyo à la fin des années 70. En 1985, il fut nommé Ministre (économique) et Chef adjoint de la délégation canadienne à la ronde de l'Uruguay à Genève. De 1993 à 1995, M. Wright a travaillé à l'Ambassade canadienne à Washington et, en décembre 1995, il fut nommé sous-ministre du Commerce international. Le 21 juin 2001, M. Wright a présenté ses lettres de créance à Sa Majesté L'Empereur, comme Ambassadeur canadien au Japon.

Nouveau président chez Hino Diesel Trucks Canada



M. Frank Suzuki

Le 15 mai dernier, M. Frank Suzuki a officiellement entamé ses nouvelles responsabilités en tant que président de Hino Diesel Trucks (Canada) Ltd. M. Suzuki succède à Kenichi (Ken) Sekine, qui était président de Hino Canada depuis avril 1996.

Avant d'occuper ce poste chez Hino Canada, Frank Suzuki œuvrait en Indonésie, où il était en charge des initiatives de développement et des ventes de Hino à Jakarta. M. Suzuki a rempli diverses fonctions au sein de l'organisation Hino au cours de sa période d'affectation s'échelonnant sur plus de 20 ans, incluant des postes outre-mer dans les franchises de distribution de Hino. En tant que membre de l'équipe en Indonésie, M. Suzuki a été reconnu pour avoir doublé la part du marché des camions Hino. Sa nouvelle affectation au sein de Hino Canada est opportune vu l'annonce de Hino de construire des camions en Amérique du Nord et d'augmenter sa part du marché.

Hino Diesel Trucks (Canada) s'est établie au Canada en 1974 et, pendant de nombreuses années, exploitait une usine de montage de camions prêts à assembler en Colombie-Britannique. Les ventes, la distribution et le service de la gamme actuelle de camions intermédiaires de classes 5, 6 et 7 se concentrent au siège social, situé à Mississauga en Ontario. De plus, Hino possède des bureaux régionaux à Burnaby en Colombie-Britannique et à Montréal au Québec. En 2000, Hino Canada a vendu 788 unités, soit le deuxième plus grand nombre de ventes après le sommet actuel de 810 unités vendues en 1999.

Le CAW retire sa demande pour un vote syndical à TMMC

Au cours des derniers mois, le syndicat Travailleurs et travailleuses canadien(ne)s de l'automobile (TCA-Canada) a intensifié sa campagne dans un effort de tenir un premier vote pour accréditation syndicale à Toyota Motor Manufacturing Canada (TMMC) à Cambridge en Ontario. Le TCA-Canada a fait une demande à la Commission des relations de travail de l'Ontario (OLRB) et un vote a eu lieu le 6 juillet dernier. Toutefois, TMMC a contesté les calculs du TCA concernant le nombre total de travailleurs et travailleuses admissibles dans l'usine. Lors d'une audience de l'OLRB tenue vers la fin de juillet, le TCA a admis qu'il n'avait pu obtenir le soutien de 40 % des membres de l'équipe de TMMC requis par la loi et a demandé au OLRB de retirer leur demande. En vertu de la loi actuelle du travail en Ontario, le syndicat ne peut demander un autre vote d'accréditation à TMMC pendant au moins un an. Les bulletins de vote déposés lors du vote tenu au début juillet ne sont pas valides et ne seront pas comptés.

Mitsubishi Fuso Trucks au Canada



Les camions de Mitsubishi Fuso

Après que Mitsubishi Fuso, le constructeur de camions intermédiaires et poids lourds du groupe Mitsubishi, ait établi son centre des ventes et de distribution aux États-Unis il y a quelques années, ce n'était qu'une question de temps

avant qu'il s'installe au Canada. Donc, en octobre 1999, MFTA Canada Inc., une filiale à part entière de Mitsubishi Fuso Truck America, était lancée. Son siège social se situe à Mississauga en Ontario. En juillet 2001, Isao Toda devenait le président de Mitsubishi Fuso Truck of America, Inc. et de MFTA Canada, Inc.

Selon Brian Shantz, directeur des ventes de MFTA Canada, Mitsubishi Fuso offre une gamme complète de camions intermédiaires comme aux États-Unis, mais il perçoit des occasions d'affaires spécifiques pour la catégorie des camions plus légers (classes 3 à 5) du segment des camions intermédiaires (classes 3 à 7), ce qui représente environ 80 % du marché des camions intermédiaires actuel en Amérique du Nord. En général, les camions intermédiaires à cabine avancée sont, en grande partie, des véhicules de livraison urbains. Le marché de ces camions est très concurrentiel et exige, entre autres, un délai de livraison rapide et un haut niveau de service.

MFTA Canada compte actuellement sept concessionnaires et cinq autres ouvriront leurs portes cet automne. Ces concessions se concentreront toutes dans les marchés principaux des camions à travers le Canada. Bien que MFTA Canada espère réaliser des ventes de 300 unités cette année, M. Shantz a déclaré : « Les bons concessionnaires mèneront la croissance. Nous aimerions obtenir entre 25 et 30 points de vente à travers le pays et vendre 1000 unités annuellement dans cinq ans. »

Budget 2001 de l'Ontario : les véhicules électriques hybrides sont maintenant admissibles à un remboursement de taxe

Dans son premier budget en tant que ministre des Finances de l'Ontario, James Flaherty a présenté deux mesures au sujet desquelles la JAMA Canada et d'autres groupes du secteur de l'automobile avaient de sérieuses préoccupations. Tout d'abord, à compter du 9 mai, les automobiles électriques hybrides seront admissibles au programme de remboursement de taxe de vente au détail de l'Ontario en matière de véhicules à carburant alternatif. Il s'agit d'un incitatif important puisque les acheteurs peuvent réclamer un remboursement de taxe de vente jusqu'à concurrence de 1 000 \$.

La JAMA Canada a fortement appuyé les modifications pour rendre le programme plus souple en appliquant le remboursement à tous les véhicules électriques hybrides légers, en reconnaissant

que l'objectif important de cette politique est d'obtenir les résultats voulus au niveau de l'environnement plutôt que de tenter de faire une distinction entre les technologies de carburant alternatif.

Malheureusement, la proposition du budget n'est pas rétroactive, et ne permet pas aux personnes qui ont acheté des véhicules électriques hybrides (Honda Insight et Toyota Prius) avant le 9 mai 2001 de réclamer le remboursement.

En deuxième lieu, bien qu'il n'y ait eu aucune modification de la Taxe pour la conservation du carburant (TFFC), le gouvernement ontarien a indiqué que la TFFC sera révisée. Le secteur de l'automobile en Ontario partage le point de vue que la TFFC est un programme montrant des imperfections marquées qui devrait être éliminé, puisqu'il augmente les coûts de la plupart des véhicules neufs et, au même moment, il encourage les consommateurs à garder des véhicules plus âgés et à émissions polluantes plus élevées sur la route.

Rapport sur la 24^e CJBC à Calgary

À la mi-mai, plus de 200 représentants principaux du commerce et de l'industrie du Canada et du Japon se sont réunis à Calgary en Alberta pour discuter de l'état actuel des relations commerciales et économiques bilatérales.

Coprésidées par Hiroshi Okuda, président du conseil de Toyota Motor Corporation et Paul Tellier, président du conseil de Chemins de fer nationaux du Canada, les séances plénières portaient pour la deuxième année consécutive sur les propositions adressées aux gouvernements et au secteur privé pour explorer des moyens de faire progresser les relations économiques.

Bien qu'elles restent engagées envers le multilatéralisme et au début de nouvelles négociations commerciales de l'OMC lors de la prochaine réunion à Qatar plus tard cette année, les deux parties ont proposé une déclaration conjointe indiquant que les deux gouvernements nationaux, en étroite consultation avec les secteurs privés, « explorent l'idée d'un nouveau cadre complet de partenariat pour l'amélioration des relations économiques ». Le Conseil canadien des chefs d'entreprises (BCNI) a fait un pas de plus en mentionnant que les relations stagnaient et qu'elles avaient vraiment besoin d'une « bouffée d'oxygène » et de « repenser son contexte. »

Diverses réunions de secteurs différents ont eu lieu la deuxième journée, incluant celui du secteur de l'automobile. Parmi les faits marquants de la réunion du secteur de l'automobile, on comptait les présentations des perspectives par Michael Robinet, CSM Worldwide, sur la production de véhicules en Amérique du Nord et par Takeo Fukui de Honda Motor sur les perspectives du secteur de l'automobile au Japon. De plus, il y avait un comité sur les pièces automobiles qui portait sur la mondialisation. Le comité se composait de Toru Onda (Honda Motor), Tsugio Kadowaki (Toyota Motor Manufacturing North America), Don Walker (Intier Automotive) et Robert Magee (The Woodbridge Group).

La 25^e Conférence commerciale Canada-Japon aura lieu à Sendai au Japon le 9 et 10 mai 2002.

Commentaire : William C. Duncan, directeur général,
JAMA Washington



Les distinctions entre les sociétés étrangères et les sociétés nationales deviennent floues

Dans le rapport sur ses priorités commerciales envoyé au Congrès le 30 avril dernier, le Bureau du représentant commercial des États-Unis exprimait sa « déception » vis-à-vis les ventes d'automobiles étrangères et des pièces automobiles au Japon qui n'ont pas répondu à ses attentes en partie à cause de la faiblesse de l'économie japonaise au cours des trois dernières années. Inhérent à cette conclusion est le principe que le succès dans le secteur de l'automobile au Japon, et ailleurs en fait, se mesure toujours par la performance des importations relatives aux marques nationales.

Naturellement, les statistiques sur les importations peuvent être compilées pour appuyer le vieux principe « nous par rapport à eux ». Après tout, les ventes de véhicules importés l'an dernier au Japon ont atteint le fond à 68 pour cent sous le sommet qu'elles ont connu en 1996. Le marché japonais, d'autre part, se situe maintenant à environ 9 pour cent seulement sous les niveaux de 1996, et il a repris légèrement du poil de la bête depuis les quelque dernières années. À l'aide de ces statistiques, on pourrait conclure que les importations ne rattrapent pas le marché. Toutefois, le portrait que cela présente est incomplet.

Les nombres compilés déguisent le fait que les marchés de l'automobile, incluant celui du Japon, deviennent de plus en plus mondialisés. Une véritable analyse ne se reflète pas dans les statistiques d'un pays par rapport à un autre, mais plutôt dans les statistiques d'une société par rapport à une autre. BMW, par exemple, vend maintenant ses automobiles de construction américaine au Japon. DaimlerChrysler vend des Mercedes de constructions américaine et allemande au Japon ainsi que des Chrysler faites au États-Unis. GM vend des Chevrolet de construction américaine ainsi que des Opel faites en Allemagne.

De plus, ce ne sont pas toutes les importations qui bougent ensemble. On retrouve des gagnants parmi les sociétés d'importations ainsi que des perdants. Par exemple, VW/Audi, l'importateur de premier plan au Japon, a vendu un volume record l'an dernier, soit environ 8,5 pour cent de plus qu'en 1996. Mercedes, le deuxième plus grand importateur au Japon, a perdu des ventes l'an dernier ; par contre, le volume de Mercedes était en hausse de 14 pour cent par rapport à 1996. Ces deux constructeurs ont également obtenu de bons résultats au cours du premier trimestre de cette année comparativement à la même période l'an dernier. Bref, toutes les importations sont différentes.

Par contraste, les constructeurs de Détroit ont connu une tendance inversée. Les ventes de ces constructeurs allaient bien au tout début du ralentissement au Japon jusque vers 1996 mais,

depuis ce temps, elles ont chuté considérablement. L'an dernier, GM, Ford et Chrysler ont vendu 55 pour cent moins d'automobiles construites aux États-Unis dans le marché japonais qu'elles ne l'ont fait en 1996, leur année record. Jusqu'à présent cette année, les ventes de GM et de Ford étaient en baisse de 55 et de 40 pour cent respectivement. Par contre, cela ne reflète pas l'ensemble du tableau. Chrysler, maintenant DaimlerChrysler, est une société allemande avec sa division d'automobiles Mercedes, dont certaines sont construites aux États-Unis, et qui font un ravage dans le marché, alors que sa division d'automobiles Chrysler, également construites aux États-Unis, perdent des ventes au Japon.

Le tableau « société étrangère » par rapport à « société nationale » est davantage embrouillé par l'intégration des deux parties. Au cours des dernières années, des constructeurs de véhicules entrepreneurs de l'Europe et de l'Amérique ont saisi les occasions qui se présentaient en achetant des intérêts dans les constructeurs de véhicules japonais.

L'avenir !

Bien que la politique entre les États-Unis et le Japon pourrait débattre pendant un bout de temps pour perpétuer la rhétorique passée, l'internationalisation du secteur de l'automobile peut rapidement soutenir plausiblement l'approche « nous par rapport à eux » au dialogue de l'automobile américano-japonais. À l'avenir, les gouvernements ne pourront délinéer les bénéfiques seulement en termes de « firmes nationales » par rapport aux « firmes étrangères. »

Dans les marchés de l'automobile mondiaux, certaines sociétés pourraient gagner et certaines sociétés pourraient perdre, mais en ce qui concerne la nationalité d'une entreprise, les distinctions tracées s'aligneront sur l'impossible, sinon l'absurde.

Pour obtenir de plus amples renseignements et des statistiques mensuelles à jour, rendez-vous au site Internet de la JAMA au : www.jama.or.jp/e_press/index.html

Aperçu du secteur des véhicules automobiles au Japon		
Automobiles particulières, camions, autobus		TOTAL
PRODUCTION ¹	Janv.-Juin 01	4 949 961
	Janv.-Juin 00	5 170 860
	Changement %	-4,3
EXPORTATIONS ²	Janv.-Juin 01	2 002 197
	Janv.-Juin 00	2 218 045
	Changement %	-9,7
VENTES/ ENREGISTREMENTS ³	Janv.-Juin 01	3 106 911
	Janv.-Juin 00	3 105 766
	Changement %	0,0
VENTES DE VÉHICULES IMPORTÉS ⁴	Janv.-Juin 01	139 849
	Janv.-Juin 00	138 891
	Changement %	0,7

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

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

Suite 460
151 Bloor Street West
Toronto, Ontario
Canada M5S 1S4

JAMA



Canada

Tel: 416.968.0150
Fax: 416.968.7095
Email: jama@jama.ca
Website: www.jama.ca