



AUTO QUARTERLY

NEWSLETTER OF THE JAPAN AUTOMOBILE MANUFACTURERS ASSOCIATION OF CANADA

Les ventes de véhicules en bonne voie de produire une année record

À la fin du premier semestre de 2002, les ventes de véhicules légers au Canada sont en hausse de 10,2 % comparativement à la même période en 2001. À ce rythme, un nouveau sommet des ventes de plus de 1,6 million d'unités est à portée de main. Les ventes de l'année jusqu'à présent (soit de janvier à juin) ont été de 875 318 unités comparativement à 794 550 en 2001.

Les membres de la JAMA Canada établissent également des records en augmentant leurs ventes pour les premiers six mois de 15,7 % dans l'ensemble pour se chiffrer à 243 421 unités, soit un gain de près de 33 000 unités par rapport à l'an dernier. Les ventes d'automobiles ont grimpé de 17,5 % alors que celles des camionnettes ont gagné 10,4 % durant la même période.

Parmi les constructeurs individuels, Nissan Canada et Toyota Canada ont été les meneurs de la croissance, soit de 25,2 % et de 23,6 % respectivement, pour le premier semestre de 2002. L'augmentation des ventes de Nissan incluait les automobiles et les camionnettes, alors que chez Toyota, la part du lion du gain ont été les automobiles. Subaru et Honda ont, tous les deux, fait des gains à doubles chiffres de 14,8 % et de 11,6 % respectivement. Alors que les ventes de camionnettes de Honda Canada ont monté en flèche de 51,6 % jusqu'à la fin juin, les ventes d'automobiles de Subaru Canada ont connu une hausse de 23,8 %. Les ventes de Mazda Canada ont augmenté de 7,1 % jusqu'à maintenant cette année suite à un gain de 19,7 % au niveau des ventes d'automobiles, compensées par un déclin des camionnettes construites au Japon. Les ventes d'automobiles Suzuki Canada ont fait un bond de 20 % en raison du récent lancement du nouveau modèle Aerio, mais elles ont perdu du terrain au niveau des ventes de camionnettes pour se terminer à 10,9 % en-dessous du chiffre de la même période en 2001.

Production de véhicules, exportations et importations

La production dans les usines affiliées aux constructeurs japonais au Canada est restée la même à 329 000 unités par rapport à l'année précédente et ce, sur une base combinée. La production chez Toyota a augmenté de 19,2 % pour s'élever à 107 700 unités suite à la capacité développée des véhicules Corolla et Matrix à l'usine Nord chez TMMC à Cambridge. La production totale chez Honda (HCM à Alliston en Ontario) a été inférieure de 2,5 % par rapport à l'an dernier pour se situer à juste en-dessous de 190 000 unités.

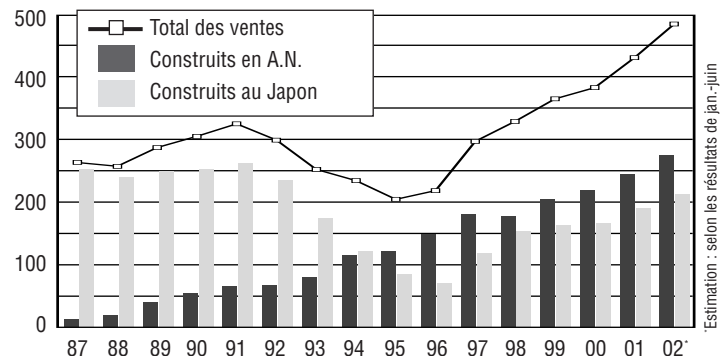
Production de véhicules automobiles au Canada

	Janv-Juin 2002	Janv-Juin 2001	Changement %
HONDA (HCM)	189 875	194 833	-2,5
TOYOTA (TMMC)	107 711	90 356	19,2
CAMI	31 579	43 847	-28,0
TOTAL	329 165	329 036	0,0

Source: JAMA Canada

Ventes de véhicules légers de JAMA Canada

1987 - 2002



Estimation : selon les résultats de jan.-juin

La production chez CAMI a fait une chute de 28 % pour se chiffrer à un peu plus de 31 5000 unités suite à la fermeture de la ligne de montage d'automobiles en avril 2001 en raison de la faible demande pour des automobiles sous-compactes en Amérique du Nord.

Les exportations des véhicules assemblés des trois usines ci-dessus ont chuté de 7,8 % au cours des six premiers mois de 2002. On peut généralement attribuer le déclin au niveau des exportations à une demande à l'échelle nationale plus forte au Canada comparativement aux États-Unis, où la majorité des véhicules exportés sont expédiés. Les expéditions de véhicules de TMMC ont augmenté de 13,4 %, alors que les exportations de HCM et CAMI ont diminué de 10,3 % et de 34,6 % respectivement.

Suite à une forte demande, les importations de véhicules assemblés finis pour la consommation au Canada ont connu une hausse de 23,7 % au cours des deux premiers trimestres de 2002, pour se chiffrer à 174 355 unités. Un peu plus de 112 000 unités ont été expédiées du Japon, alors qu'un peu plus de 62 000 véhicules provenaient des usines établies aux États-Unis et au Mexique.

DANS CE NUMÉRO

Les ventes de véhicules en bonne voie de produire une année record	1
Honda développe sa production en A.N.	2
Production, exportations, importations, ventes – Les statistiques	2
Forum national sur la politique et les investissements automobiles au Canada	3
Document JAMA Canada : commentaires sur la politique de l'industrie automobile et les enjeux	3
Le président de Toyota Canada reçoit un témoignage du Premier Ministre Chrétien	4
Brad Bradshaw nommé président de Nissan Canada	4
Mitsubishi Motor Sales Canada prêt pour le lancement de septembre	4
Ube Automotive North America Sarnia Plant Inc. – Un profil	5
Nouveau président chez CAMI Automotive	6
Commentaire : William C. Duncan / Le consommateur – le lien qui relie	6
Statistiques du secteur de l'automobile au Japon	6

Ventes de véhicules légers au Canada, selon les constructeurs

Constructeur	Janv-Juin 2002			Janv-Juin 2001			Changement %		
	AUTOS	CAMIONS	TOTAL	AUTOS	CAMIONS	TOTAL	AUTOS	CAMIONS	TOTAL
HONDA	60 563	21 794	82 357	59 402	14 375	73 777	2,0	51,6	11,6
Const. A.N.	55 832	10 895	66 727	55 666	8 610	64 276	0,3	26,5	3,8
Const. Japon	4 731	10 899	15 630	3 736	5 765	9 501	26,6	89,1	64,5
TOYOTA	61 058	17 904	78 962	46 334	17 569	63 903	31,8	1,9	23,6
Const. A.N.	30 739	7 663	38 402	22 990	8 341	31 331	33,7	-8,1	22,6
Const. Japon	30 319	10 241	40 560	23 344	9 228	32 572	29,9	11,0	24,5
MAZDA	27 602	8 820	36 422	23 062	10 941	34 003	19,7	-19,4	7,1
Const. A.N.	831	4 979	5 810	930	2 090	3 020	-10,6	138,2	92,4
Const. Japon	26 771	3 841	30 612	22 132	8 851	30 983	21,0	-56,6	-1,2
NISSAN	24 607	7 609	32 216	19 497	6 243	25 740	26,2	21,9	25,2
Const. A.N.	19 167	2 970	22 137	15 046	2 352	17 398	27,4	26,3	27,2
Const. Japon	5 440	4 639	10 079	4 451	3 891	8 342	22,2	19,2	20,8
SUZUKI	2 975	2 263	5 238	2 479	3 403	5 882	20,0	-33,5	-10,9
Const. A.N.	0	649	649	831	1 009	1 840	-100,0	-35,7	-64,7
Const. Japon	2 975	1 614	4 589	1 648	2 394	4 042	80,5	-32,6	13,5
SUBARU	6 563	1 663	8 226	5 301	1 862	7 163	23,8	-10,7	14,8
Const. A.N.	3 565	0	3 565	3 465	0	3 465	2,9	0,0	2,9
Const. Japon	2 998	1 663	4 661	1 836	1 862	3 698	63,3	-10,7	26,0
TOTAL	183 368	60 053	243 421	156 075	54 393	210 468	17,5	10,4	15,7
Const. A.N.	110 134	27 156	137 290	98 928	22 402	121 330	11,3	21,2	13,2
Const. Japon	73 234	32 897	106 131	57 147	31 991	89 138	28,2	2,8	19,1

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

Source: AIAMC

Exportations de véhicules automobiles du Canada

	Janv-Juin 2002	Janv-Juin 2001	Changement %
HONDA (HCM)	140 271	156 375	-10,3
TOYOTA (TMMC)	79 262	69 899	13,4
CAMI	26 565	40 595	-34,6
TOTAL	246 098	266 869	-7,8

Source: JAMA Canada

Importations (expéditions) de véhicules au Canada

	Janv-Juin 2002	Janv-Juin 2001	Changement %
JAPON	112 237	85 844	30,7
É.-U./MEXIQUE	62 118	55 068	12,8
TOTAL	174 355	140 912	23,7

Source: JAMA, JAMA Canada

Honda développe sa production en A.N.

Avec une demande qui reste forte pour ses automobiles et ses camionnettes, Honda a annoncé en juillet dernier qu'elle développerait la construction de véhicules et de groupes motopropulseurs en Amérique du Nord.

Honda of Canada Mfg. (HCM) investira 32 millions \$ can. de plus dans ses usines situées à Alliston en Ontario, afin d'augmenter la capacité de production annuelle de 360 000 à 390 000 unités au printemps 2003.

- La première usine de HCM augmentera sa production pour atteindre 195 000 unités pour le début de 2003. Elle produira la berline Civic ainsi que l'Acura EL.
- La deuxième usine de HCM améliorera davantage son efficacité et ses innovations pour augmenter la capacité de production à 195 000 unités pour le printemps 2003. Elle produit la Honda Odyssey, le Honda Pilot et l'Acura MDX.

« Ces investissements majorés au Canada rehaussent, une fois de plus, notre engagement envers le Canada. Ils nous aideront également à satisfaire à une demande croissante pour nos automobiles et

nos camionnettes » a déclaré Shigeru Takagi, président-directeur général de Honda Canada Inc.

Honda suit de manière constante la stratégie de « petit deviendra grand », qui, par définition, signifie de commencer la production dans la localité à une échelle modeste et grandir selon une approche bien mesurée pour répondre aux besoins des clients. En 1986, Honda devenait le premier constructeur d'automobiles japonaises à fabriquer des automobiles au Canada et sa capacité initiale avait été de 40 000 unités. Depuis ce début, Honda a continuellement développé sa capacité de fabrication, afin de répondre aux besoins grandissants de ses clients.

« L'avis aujourd'hui d'une augmentation supplémentaire de notre capacité à 390 000 unités n'est qu'une autre étape au niveau de notre croissance et de notre engagement à satisfaire les besoins de nos clients et concessionnaires canadiens », a déclaré M. Takagi.

Honda Canada exporte également des véhicules construits au Canada vers les États-Unis, le Japon et dix autres pays. Les investissements actuels chez HCM s'élèvent à 1,73 milliard \$, et 4 200 personnes y travaillent.

Forum national en juin dernier portant sur la politique automobile et les investissements au Canada

Le 26 juin dernier, le Ministre fédéral de l'Industrie, Allan Rock, était l'hôte d'une réunion regroupant environ 150 personnes de l'industrie, du gouvernement, de la main-d'œuvre et des universités pour discuter des principaux enjeux confrontant l'industrie au niveau de l'innovation, de la recherche et du développement, du perfectionnement des compétences et des investissements. Les discussions facilitées portaient sur ce qui devrait être fait pour aborder ces enjeux. Bien qu'un bon nombre de recommandations ont été suggérées, le développement le plus important lors de cet événement d'une journée fut la création d'un nouveau groupe consultatif qui s'appellera le *Canadian Automotive Partnership Council* (Conseil canadien de partenariat de l'automobile) (CAPC), qui remplacera l'ancien Comité consultatif sur l'automobile (CCA).

Le mandat du CAPC sera d'avancer d'importantes questions stratégiques du secteur de l'automobile et de faire des recommandations au gouvernement sur la manière d'aborder efficacement ces questions. Les membres du CAPC seront des présidents-directeurs généraux des cinq grands constructeurs d'automobiles au Canada (GM, Ford, DaimlerChrysler, Toyota et Honda), quatre représentants des principaux fabricants de pièces d'automobiles qui seront choisis par l'APMA (les candidats sont Don Walker, président de Intier Automotive; Beliinda Stronach, présidente de Magna International; Bob Magee président de Woodbridge Group et Ray Finnie président de Wecast Industries Inc.), le président du TCA ainsi que des représentants du secteur de l'après-vente, les concessionnaires et les universitaires. Parmi les représentants gouvernementaux, on retrouve le Ministre Rock, le Ministre de l'Ontario, Jim Flaherty, et un fonctionnaire du Québec.

Contrairement au CCA, les associations de l'industrie automobile ne seront pas membres, mais le Conseil leur fera appel pour faire des présentations et entreprendre de la recherche en son nom. La première réunion du CAPC est prévue pour le début septembre. Le Ministre Allan Rock a déclaré que non seulement il sera le champion de l'industrie automobile du gouvernement fédéral et au Cabinet mais que ces gouvernements fédéral et provinciaux (principalement l'Ontario et le Québec) coopéreront et coordonneront les questions de l'industrie de l'automobile.

Avant le forum national, Industrie Canada a distribué un document de discussion résumant plusieurs sujets clés auxquels l'industrie fera face au cours des dix prochaines années selon des interviews entretenues auprès d'importants groupes intéressés du secteur. Bien que ce sondage prépare adéquatement le terrain pour des consultations entre le gouvernement et l'industrie, incluant certaines des questions clés que le nouveau conseil examinera, le succès du nouveau CAPC pourrait bien dépendre de la mesure à laquelle tous les participants sont prêts à mettre de côté leurs programmes individuels et coopéreront pour aider l'ensemble de l'industrie à devenir plus concurrentielle à l'échelle mondiale.

Commentaires sur la politique automobile et les enjeux au Canada

Dans le cadre des consultations avec les gouvernements fédéral et de l'Ontario sur l'industrie de l'automobile au Canada, la JAMA Canada a préparé ce document de façon à contribuer à la discussion et au débat sur les politiques et les mesures nécessaires pour attirer les investisseurs et soutenir une industrie vivante et concurrentielle à l'échelle internationale au Canada et ce, durant le 21^e siècle.

Il y a vingt ans, aucun constructeur d'automobiles japonais n'avait entamé la production de véhicules en Amérique du Nord. Aujourd'hui, Honda, Toyota et CAMI comptent pour environ 25 % de la production totale de véhicules au Canada. Il n'y a aucun doute que l'industrie de l'automobile canadienne est aujourd'hui plus forte et plus concurrentielle à l'échelle mondiale et qu'elle peut mieux répondre aux demandes toujours croissantes du consommateur qu'elle n'a pu le faire auparavant. Armés d'un engagement à long terme envers le Canada et les consommateurs canadiens, les constructeurs d'automobiles japonais et les fabricants de pièces sont devenus partie intégrante du tissu social et économique du Canada.

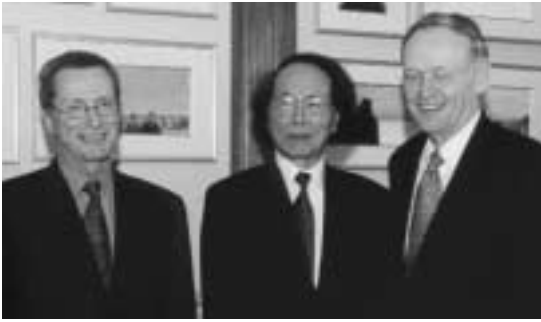
Les constructeurs d'automobiles et les fabricants de pièces sont confrontés à de nombreux défis lancés par des consommateurs exigeants, une concurrence intense, le changement vers des plateformes de fabricant souples et mondiales, une nouvelle technologie, des questions environnementales et la mondialisation pour ne nommer que quelques-uns des enjeux les plus significatifs. La récente croissance des investissements dans le sud des États-Unis et la rationalisation continue de la production d'automobiles et de pièces au Canada ont créé un débat selon lequel le secteur de l'automobile ici est en plein milieu d'une crise. En réponse à ces changements, on conseille vivement aux gouvernements d'offrir divers incitatifs et subventions pour garder les usines ouvertes et attirer de nouveaux investissements. Toutefois, une différente approche est justifiée. De récentes études du gouvernement fédéral ont démontré, selon une analyse des coûts comparative entre l'Ontario et plusieurs États américains du Sud, que le Canada 'se compare favorablement en tant qu'endroit où investir (pour la construction d'automobiles et celle des pièces automobiles) sans avoir besoin d'incitatifs particuliers'. Parallèlement, un processus rationnel menant à la discussion de ces importantes questions et enjeux doit être établi. Alors que l'industrie fait face à une vaste gamme de questions réglementaires, le processus de consultation doit rapprocher une équipe inter-ministérielle fédérale/provinciale, dont Industrie, Transports, NRCan, Énergie et Environnement, avec l'ensemble du secteur de l'automobile. Parmi les questions clés, on retrouve :

- Quelles sont les forces et les faiblesses du secteur de l'automobile au Canada ?
- Quel rôle le gouvernement devrait-il jouer pour attirer les investisseurs étrangers de l'automobile au Canada ?

Toutefois, à court terme, quelques préoccupations partagées, que les gouvernements devraient aborder tout particulièrement, sont les suivantes :

- Une amélioration continue de l'infrastructure, particulièrement à la frontière Windsor-Détroit;
- Un point de mire soutenu sur la formation et l'éducation des compétences;

■ Suite à la page 6... Commentaires sur la Politique automobile



De gauche à droite : le sous-ministre, Len Edwards, M. Y. Nakatani et le Premier Ministre, Jean Chrétien

Le président de Toyota Canada reçoit un témoignage du Premier Ministre, Jean Chrétien

Le mardi 4 juin dernier, le Premier Ministre, Jean Chrétien, présentait à M. Yoshio Nakatani, président de Toyota Canada Inc., une distinction honorifique en reconnaissance de ses efforts inlassables dans la promotion des liens économiques et culturels entre le Canada et le Japon. En plus d'être président de Toyota Canada Inc., M. Nakatani est également président du conseil de la JAMA Canada et vice-président du conseil de la Société japonaise à Toronto.

M. Nakatani défend depuis longtemps des relations économiques rehaussées ainsi qu'une compréhension culturelle améliorée entre le Japon et le Canada. Sous sa direction, Toyota a généreusement appuyé plusieurs initiatives environnementales et culturelles reliant le Japon et le Canada. M. Nakatani a été un contributeur important au développement d'un documentaire de l'Office national du film sur la vie de Herbert Norman, un Canadien bien connu et respecté parmi les intellectuels japonais. M. Nakatani s'est également avéré un fier partisan d'initiatives visant à revitaliser le partenariat précieux qu'entretiennent le Canada et le Japon.

Pour célébrer cette occasion, le sous-ministre canadien pour le Commerce international, M. Leonard J. Edwards, a été l'hôte d'un souper en l'honneur de M. Nakatani et où ont participé l'Ambassadeur canadien au Japon, Rob Wright, et l'Ambassadeur japonais au Canada, Kensaku Hogen.

Brad Bradshaw nommé président de Nissan Canada



Brad Bradshaw, Président de Nissan Canada

Au début du mois d'août, Brad Bradshaw succédait à Mamoru Yoshida en tant que président de Nissan Canada, Inc. M. Bradshaw supervise NCI et Nissan Canada Finance, Inc., une entreprise affiliée qui offre des services financiers et de formation aux détaillants canadiens de Nissan et d'Infiniti. M. Yoshida retourne au Japon pour y cumuler un poste dans le domaine des activités commerciales grandissantes de Nissan en Chine.

M. Bradshaw s'est joint à l'origine à Nissan en 1983 en tant que directeur des ventes de district et a occupé plusieurs postes, dont le directeur de la publicité pour la division Infiniti, celui

du directeur des opérations financières, du directeur des communications et marketing, du vice-président régional du Sud-Ouest et du Sud-Est et de vice-président du marketing.

Avant de se joindre à Nissan, il a travaillé pour la Ford Motor Company et Subaru of America, où il était le vice-président régional de la région du Sud-Est. M. Bradshaw détient un B.S. en finances de l'université Western Carolina ainsi qu'un M.B.A. de l'université de l'État de Géorgie.

Mitsubishi Motors Sales Canada prêt pour le lancement en septembre



Le premier Mitsubishi Lancer arrive à Fraser Wharves à Vancouver

Au début du mois d'août, le premier envoi de véhicules Mitsubishi est arrivé à Vancouver en provenance du Japon. Les véhicules Mitsubishi seront officiellement en vente au Canada au début de septembre, selon Mitsubishi Motor

Sales of Canada (MMS), qui a accepté la livraison de ses 600 premières berlines compactes Lancer et des VUS Montero Sport. MMS lancera son exploitation au Canada en offrant une gamme complète de sept véhicules comprenant Montera, Galant, Eclipse, Eclipse Spyder et Outlander.

« Les Canadiens demandent nos produits et, aujourd'hui, nous nous rapprochons d'un autre pas pour répondre à cette demande » a déclaré Randy Sears, président de Mitsubishi Motor Sales of Canada. « Nous possédons une gamme de produits éprouvée, nous devançons notre délai-cible de création de notre réseau de concessionnaires et nous avons une solide stratégie commerciale qui nous permettra de dépasser nos volumes de ventes prévus. »

MMS a récemment annoncé la sélection de 31 concessionnaires d'un littoral à l'autre, dont 25 qui vendront des véhicules le 2 septembre et un total de 47 qui ouvriront leurs portes d'ici décembre 2002. Les prévisions des volumes de ventes s'élèveraient à 5 000 unités pour la fin de l'année, et la cible de la première année complète est de 20 000 unités.

L'engagement de Mitsubishi Motors d'ouvrir au Canada six mois avant les plans prévus à l'origine est alimenté par l'élan que connaît le constructeur aux États-Unis où les ventes en juillet ont affiché un gain de 46 pour cent, marquant ainsi le meilleur mois de ventes jamais connu. Au Canada, on s'attend à ce que la berline compacte Lancer compte pour une très grande portion des ventes.

« En plus de notre stratégie réussie au niveau des produits, l'exploitation au Canada représente une partie importante de notre extraordinaire croissance en Amérique du Nord » a déclaré Pierre Gagnon, le président-directeur général récemment nommé de Mitsubishi Motors North America. « Nous prévoyons que notre élan de ventes en 2002 sera propulsé par le succès de nos opérations au Canada, le lancement de Outlander en octobre et les six nouveaux produits Mitsubishi Motors que nous présenterons au cours des trois prochaines années. »

■ Suite à la page 5... Ventes de Mitsubishi Motors

■ *Suite de la page 4... Ventes de Mitsubishi Motors*

« Nous construisons un réseau d'établissements concessionnaires qui anticipe un volume de ventes la première année de quelque 20 000 véhicules » a mentionné M. Gagnon. « En 2007, nous aurons agrandi le réseau qui comprendra 150 concessionnaires, produisant 37 000 ventes de véhicules et saisissant deux pour cent du marché canadien des véhicules neufs. Au cours des cinq prochaines années, nous remettrons plus de 1,4 milliard \$ en salaires dans les établissements concessionnaires et nous dépenserons et créerons 6 400 nouveaux emplois dans les concessionnaires. »

Pour appuyer cette fantastique croissance en Amérique du Nord, Mitsubishi Motors Corporation (MMC) a récemment annoncé des projets de consolider entièrement toutes les ventes, la fabrication, les finances et la recherche et le développement au début de 2003 en une seule et unique nouvelle organisation qui s'appellera Mitsubishi Motors North American (MMNA). Mitsubishi Motor Sales of America, Inc. (MMSA) fut créée en 1981 par MMC de Tokyo et vend une gamme complète de véhicules, incluant des coupés, des décapotables, des berlines et des véhicules utilitaires sport.

Mitsubishi Motor Sales of Canada, Inc. (MMSC) est une filiale à cent pour cent de MMSA. Son site Internet est le www.mitsubishicars.ca.

Usine Ube Automotive North America Sarnia Plant Inc. - Un profil

Par T. Iwasaki, économiste-conseil

Ube Industries, Ltd. du Japon, un conglomerat industriel de premier plan au Japon, a créé une nouvelle entreprise d'envergure, Ube Automotive North America Sarnia Plant Inc., en juin 2000. L'usine de 40 acres située à Sarnia et produisant des roues en aluminium a été complétée et a entamé la production en mai 2002.

La capacité annuelle prévue éventuelle de l'usine de Sarnia dépassera les deux millions d'unités, l'établissant ainsi comme un joueur préminent en plus de ses usines sœurs à Ube City au Japon et à Mason en Ohio. La capacité de production de l'usine Ube City dans la préfecture Yamaguchi est actuellement de 2,2 millions d'unités tous les ans. Ube Automotive North America Mason Plant Inc. (anciennement la A-Mold Corporation) a une capacité annuelle de 1,4 million d'unités.

Les roues en aluminium de grande qualité d'Ube sont produites à l'aide de l'unique « procédé sous très haute pression » de l'entreprise, une grande percée technologique de coulage qui produit une roue de résistance, de rigidité et de légèreté qui n'ont jamais été antérieurement obtenues. De cette façon, ce procédé assure que la demande pour le produit continuera d'augmenter pour les véhicules de grande qualité.

La cérémonie d'ouverture de l'usine de Sarnia a eu lieu le 13 mai 2002. Le président-directeur général de Ube Industries, Kazumasa Tsunemi, a officiellement coupé le ruban. Jim Flaherty, le Ministre des Entreprises, opportunité et innovation de l'Ontario récemment nommé, a offert ses remerciements à l'entreprise pour avoir établi son impressionnante usine à Sarnia. À cette occasion, il a présenté à l'entreprise un pin blanc qui sera planté à l'entrée de l'usine Ube Automotive comme symbole de longue vie et de prospérité.

Takashi Koezuka, le Consul Général du Japon, a exprimé un message de félicitations.

Présentement aux premières phases de la production, l'usine de Sarnia prévoit produire environ 400 000 roues en 2002, selon les contrats déjà conclus de Ube Automotive pour fournir des roues à DaimlerChrysler, General Motors et Nissan.

La production de l'an prochain devrait s'élever à 1,2 million d'unités, alors que Ube Automotive commencera à approvisionner la nouvelle usine Lexus à Cambridge ainsi que Volkswagen et Bentley.

Selon les phases de développement supplémentaires prévues, la capacité de production des roues totale annuelle de l'usine en 2005 s'approchera des 2,4 millions d'unités, rivalisant avec la capacité de l'usine Ube Automotive au Japon et le définissant comme un joueur important dans l'industrie des pièces d'automobiles à l'échelle mondiale.

La société mère

Ube Industries, Ltd., la société mère, est un conglomerat industriel japonais à grande échelle. À l'origine une exploitation minière de charbon en 1897, l'entreprise englobait une fonderie depuis quelques décennies et elle a commencé à se diversifier dans une variété de domaines : la machinerie, les produits chimiques et divers matériaux industriels, incluant le ciment.

Aujourd'hui, Ube occupe un terrain équivalent à une ville de moyenne taille. Connue sous le Groupe Ube, l'entreprise incorpore plusieurs importants segments, dont les produits chimiques et les plastiques, permettant à l'entreprise d'employer sa technologie moderne pour produire des produits chimiques de grande qualité, incluant les produits pharmaceutiques et les produits agrochimiques ainsi qu'une vaste gamme de produits pétrochimiques, de plastiques et de caoutchoucs synthétiques; les matériaux de construction, dont le ciment; et la machinerie et les produits métalliques (ses produits perfectionnés incluent les roues en aluminium). Son dernier segment, l'énergie et l'environnement, se sert de la toute dernière technologie pour mettre au point et commercialiser des stratégies révolutionnaires en énergie convenant aux enjeux environnementaux actuels. Il traite près de six millions de tonnes de charbon thermique tous les ans, importé principalement de l'Australie. Ube Industries possède sa propre usine de production d'énergie.

L'entreprise, un important participant dans la recherche et le développement, concentre des efforts considérables sur les produits chimiques spécialisés et d'autres produits de technologies d'avant-garde.

Les possibilités pour le Canada

Les références impressionnantes de Ube Industries dans le monde entier procureront des assurances claires que sa nouvelle usine à Sarnia renforcera davantage la réputation du Canada comme fournisseur de production et d'exécution du travail de qualité supérieure. La présence de Ube Automotive au Canada reflète à la fois la reconnaissance de l'entreprise pour la main-d'œuvre de grande qualité du Canada et, vraisemblablement, elle servira d'aimant pour attirer d'autres entreprises de technologie perfectionnée dans ce pays. Selon des rapports médiatiques de Sarnia, Ube Industries a déjà exprimé la possibilité qu'elle envisagerait de fonder d'autres usines au Canada.

Nouveau président chez CAMI Automotive

Le 1^{er} octobre prochain, Karl Slym sera le nouveau président de CAMI Automotive Inc. à Ingersoll. CAMI est une coentreprise de Suzuki Motor Corporation of Japan et de General Motors of Canada. M. Slym succède à Simon Boag qui a été nommé directeur de l'usine de montage de véhicules de General Motors à Oshawa.

L'annonce a été faite conjointement aujourd'hui par les membres principaux du Conseil d'administration de CAMI, soit Michael Grimaldi, président de General Motors of Canada Limited, et Sokichi Nakano, vice-président exécutif de Suzuki Motor Corp. of Japan.



Karl Slym, président de CAMI Automotive le 1^{er} octobre 2002

M. Slym, 39 ans, présentement directeur de l'usine de montage à Oshawa, a récemment reçu une bourse universitaire GM Sloan à l'université Stanford aux États-Unis. Il a commencé sa carrière chez GM en 1995 en tant que conseiller de la production, assemblage général à Vauxhall Motors à Luton en Angleterre. Il est devenu directeur de la fabrication de l'usine Opel Polska en 1997.

En 1999, M. Slym fut nommé directeur adjoint à l'usine de montage d'automobiles à Oshawa, un poste qu'il avait détenu avant de devenir boursier Stanford Sloan. En plus de détenir une maîtrise en administration des affaires de Stanford, M. Slym possède un diplôme en ingénierie de production du collège Derby en Angleterre.

Aperçu du secteur des véhicules automobiles au Japon		
Automobiles particulières, camions, autobus	TOTAL	
PRODUCTION ¹	Janv-Juin 02	5 056 166
	Janv-Juin 01	4 949 961
	Changement %	2,1
EXPORTATIONS ²	Janv-Juin 02	2 243 615
	Janv-Juin 01	2 002 197
	Changement %	12,1
VENTES/ ENREGISTREMENTS ³	Janv-Juin 02	1 657 544
	Janv-Juin 01	3 106 806
	Changement %	- 4,0
VENTES DE VÉHICULES IMPORTÉS ⁴	Janv-Juin 02	70 423
	Janv-Juin 01	139 849
	Changement %	-2,0

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

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

■ Suite de la page 3... Commentaires sur la Politique automobile

- Des incitatifs améliorés pour la recherche et le développement dans le secteur des pièces au niveau des capacités de produits et de processus;
- S'assurer que l'industrie compte sur un approvisionnement d'énergie fiable et concurrentiel;
- Une harmonisation internationale de normes et de règlements techniques.

Le texte complet de ce document (en anglais) est disponible au site Internet de la JAMA Canada au 'www.jama.ca'.

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

Le consommateur – le lien qui unit les forces du changement

Le président de Honda Motor Co., Yoshihide Munekuni, fut élu président du Conseil de l'Association des constructeurs d'automobiles japonaises (JAMA) pendant ce qui se transforme en l'une des périodes de changement les plus dramatiques pour le secteur de l'automobile japonaise.

L'industrie est confrontée à de nouveaux défis et possibilités importantes à l'intérieur comme à l'extérieur du Japon. À l'échelle nationale, l'industrie fait toujours face à la récession, une restructuration difficile et un défi de mettre au point des automobiles davantage écologiques. La demande intérieure chancelante s'est tournée vers des véhicules plus petits, moins coûteux et plus économiques en essence. Les véhicules électriques et hybrides sont passés du concept à la production. La technologie de pile à combustible viable est l'un des prochains objectifs comme solution de rechange au moteur à combustion à essence. Le recyclage des vieilles automobiles s'est transformé en défi au niveau de la production et n'est pas seulement un problème d'élimination.

À l'échelle internationale, de nouvelles alliances se sont développées au fur et à mesure que les frictions commerciales se sont évanouies. Les constructeurs étrangers, notamment GM, Ford, Renault et DaimlerChrysler, ont acheté ou développé leur participation dans plusieurs entreprises membres de la JAMA. Toyota, Nissan et plusieurs autres constructeurs de véhicules japonais se sont joints aux Trois Grands dans l'alliance américaine des constructeurs d'automobiles. General Motors Japon est devenu membre de la JAMA. De toute évidence, l'industrie de l'automobile japonaise est dramatiquement différente de ce qu'elle était il y a cinq ans et d'autres changements prendront forme à l'avenir.

Lors d'une conférence de presse suite à son élection en tant que président du Conseil de la JAMA, M. Munekuni a reconnu que la concurrence dans l'industrie automobile est devenue plus intense et plus compliquée. Il a souligné l'importance de la technologie pour relever ces défis et a promis de poursuivre le « rayonnement » mondial et les initiatives de coopération entreprises par son prédécesseur, Hiroshi Okuda, président du Conseil de la compagnie Toyota Motor.

M. Munekuni a résumé son point de vue sur la période actuelle de changements rapide et de défis de la manière suivante : « Nos décisions se fonderont sur la compétitivité. À la fin, cela voudra dire si oui ou non nos clients comprennent et apprécient notre produit et notre philosophie de marketing. Dans ce sens, les clients sont un élément fondamental pour notre industrie. »

L'avenir

Les défis confrontant l'industrie automobile aujourd'hui et la technologie pour relever ces défis changent tellement rapidement que peu de choses restent les mêmes. La forme future de l'industrie et les modes de transport personnel ne se limiteront que dans notre imaginaire seulement. Ce qui est certain, comme l'a suggéré M. Munekuni, c'est que le consommateur restera le lien qui unit tous les changements ensemble.

Pour obtenir plus de renseignements et des statistiques mensuelles actualisées, visitez le site Internet de la JAMA à : www.jama.or.jp/e_press/index.html