



## Les chiffres de ventes atteignent des niveaux sans précédent alors que le marché canadien rejoint de nouveaux sommets en 2001

Les ventes de véhicules au Canada ont terminé l'année en lion, alors que le nombre de véhicules livrés en décembre englobant tous les constructeurs a bondi de 17,7 % en comparaison avec l'an dernier. Ce gonflement a découlé en grande partie du financement à 0 % et d'autres mesures d'incitation en faveur des consommateurs, ainsi que de nouveaux modèles. Grâce à la poussée enregistrée au dernier trimestre, les chiffres de ventes durant l'année civile 2001 au Canada ont progressé de 1,4 % pour atteindre 1,57 million d'unités (les camions lourds exceptés), soit un nouveau record abaissant le précédent de 1,55 million d'unités établi seulement l'an dernier. Les ventes de voitures de tourisme ont grimpé de 2,3 % jusqu'à 868 627 unités, tandis que celles des camions légers se sont presque stabilisées en augmentant de 0,2 % jusqu'à 701 984 unités.

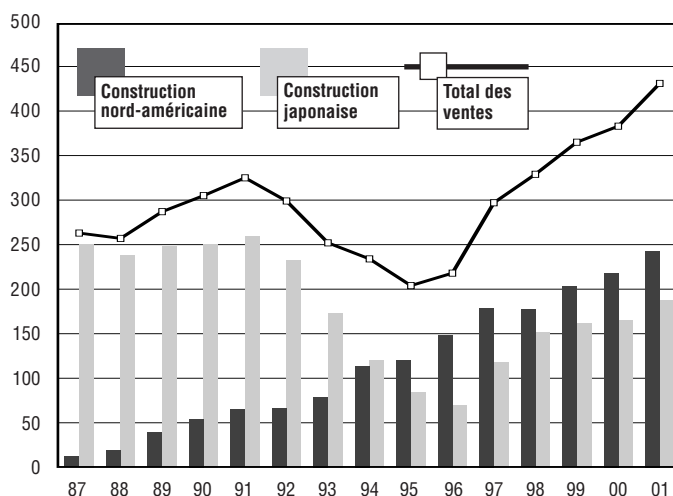
Le gain en chiffre de ventes sur 12 mois a favorisé les constructeurs internationaux. En fait, tous les membres de la JAMA Canada ont terminé l'année 2001 sur une note positive au chapitre des ventes de véhicules légers. Les Trois Grands au Canada (GM, Ford et la division Chrysler de DC) ont perdu du terrain sur les plans du chiffre de ventes annuel et de la part de marché, malgré une demande croissante au dernier trimestre en raison du financement à 0 %.

En qualité de groupe, les membres de la JAMA Canada sont parvenus à un nouveau sommet de chiffre de ventes en 2001, augmentant ce dernier de 12,4 % dans l'ensemble jusqu'à 430 678 unités (sans les camions lourds), soit une hausse de plus de 47 500 unités comparativement à 2000. Les ventes de voitures de tourisme ont avancé de 13,1 %, et celles de camions légers, de 10,5 %. Les ventes de véhicules construits en Amérique du Nord ont grimpé de 10,6 %, tandis que les ventes d'importations du Japon se sont accrues de 14,8 % par rapport à l'an dernier.

Parmi les membres individuels, Honda Canada a établi un nouveau record de ventes avec un bond de 11,3 %, et est devenue le premier constructeur automobile au Canada à franchir la barre des 150 000 unités en ventes annuelles. La Honda Civic est ressortie la voiture la plus vendue au Canada pour une quatrième année d'affilée, enregistrant des ventes de 66 255 unités, soit une hausse de 22,8% en comparaison avec 2000. Les ventes de Toyota Canada ont gagné 3,4 % de terrain en 2001 pour atteindre 127 754 unités, soit sa deuxième meilleure année après 1999. La Toyota Corolla s'est avérée la sixième voiture la plus vendue au Canada en 2001, bien que le chiffre de ventes ait glissé de 3,8 % en cette dernière année du modèle actuel. Mazda Canada a également établi un nouveau record de ventes avec un total de 69 016 unités, soit un essor de 32,5 %, le plus fulgurant de tout pourcentage de gain parmi nos membres. La Protégé a terminé au 3<sup>e</sup> échelon des voitures les plus vendues au Canada en 2001 avec son total de ventes de 46 323 unités représentant une ascension de 50,9 % par rapport à l'an dernier. Le rendement solide de Nissan Canada au chapitre des ventes de

## Ventes des membres de JAMA Canada

1987-2001 (milliers d'unités)



voitures de tourisme (une avancée de 43,1 %) a joué le premier rôle dans l'accroissement général des ventes de 19,5 % jusqu'à 56 664 unités en 2001. Toutefois, les ventes de camions légers ont reculé, soit de 21,7 %, par rapport à l'an dernier. La Nissan Sentra s'est classée au 9<sup>e</sup> rang des voitures les plus vendues au Canada (première fois dans les 10 meilleures) grâce à son chiffre de ventes sans précédent de 25 616 unités, soit un bond historique de 113,5 %. Subaru Canada n'y a pas été du reste, établissant elle aussi un nouveau record de ventes en 2001 avec un total de 15 390 unités vendues, pour une hausse de 5,3 % comparativement à 2000. Les ventes de Suzuki Canada ont également progressé en 2001, celles-ci de 10,0 % jusqu'à 11 633 unités en raison d'un excellent rendement des camions légers (Vitara, Grand Vitara et XL-7) qui ont avancé de 28,5 %. Toutefois, une demande atténuée en petites voitures de tourisme a entraîné un affaïssement de 12,3 % des ventes à ce

■ Voir *Records de chiffre de ventes...* suite en page 2

### DANS CE NUMÉRO

Records de chiffre de ventes pour les membres de la JAMA Canada . . . . .	1-2
Production, exportations, importations, ventes – revue statistique . . . . .	2
Toyota (TMMC) lance deux nouveaux modèles sur la même chaîne de montage . . . . .	3
Le Canada et les États-Unis signent une Déclaration . . . . .	3
Nouveaux Président, Président du Conseil chez Toyota Canada . . . . .	4
Mitsubishi offrira une gamme complète de produits en septembre 2002 . . . . .	4
Honda Canada construira le nouveau VUS Pilot à son usine d'Alliston . . . . .	4
Élimination accélérée des tarifs sous l'égide de l'ALÉNA . . . . .	5
Ray Tanguay nommé Président de Toyota TMMC Cambridge . . . . .	5
Voiture de l'année AJAC 2002 et prix Pyramide CAA . . . . .	5-6
Commentaire : William C. Duncan / 35 <sup>e</sup> Salon de l'auto de Tokyo . . . . .	6

## Ventes de véhicules légers au Canada, selon les constructeurs

Constructeur	Janv-Déc 2001			Janv-Déc 2000			Changement %		
	AUTOS	CAMIONS	TOTAL	AUTOS	CAMIONS	TOTAL	AUTOS	CAMIONS	TOTAL
<b>HONDA</b>	119 442	30 779	150 221	106 814	28 105	134 919	11,8	9,5	11,3
<b>Const. A.N.</b>	110 486	17 638	128 124	99 970	14 492	114 462	10,5	21,7	11,9
<b>Const. Japon</b>	8 956	13 141	22 097	6 844	13 613	20 457	30,9	-3,5	8,0
<b>TOYOTA</b>	91 216	36 538	127 754	95 023	28 573	123 596	-4,0	27,9	3,4
<b>Const. A.N.</b>	41 890	15 679	57 569	44 509	15 729	60 238	-5,9	-0,3	-4,4
<b>Const. Japon</b>	49 326	20 859	70 185	50 514	12 844	63 358	-2,4	62,4	10,8
<b>MAZDA</b>	49 897	19 116	69 013	35 876	16 194	52 070	39,1	18,0	32,5
<b>Const. A.N.</b>	2 275	4 811	7 086	2 953	5 274	8 227	-23,0	-8,8	-13,9
<b>Const. Japon</b>	47 622	14 305	61 927	32 923	10 920	43 843	44,6	31,0	41,2
<b>NISSAN</b>	43 164	13 500	56 664	30 170	17 234	47 404	43,1	-21,7	19,5
<b>Const. A.N.</b>	34 236	4 986	39 222	19 579	5 989	25 568	74,9	-16,7	53,4
<b>Const. Japon</b>	8 928	8 514	17 442	10 591	11 245	21 836	-15,7	-24,3	-20,1
<b>SUZUKI</b>	4 195	7 438	11 633	4 785	5 790	10 575	-12,3	28,5	10,0
<b>Const. A.N.</b>	1 135	2 405	3 540	1 302	2 130	3 432	-12,8	12,9	3,1
<b>Const. Japon</b>	3 060	5 033	8 093	3 483	3 660	7 143	-12,1	37,5	13,3
<b>SUBARU</b>	11 659	3 731	15 390	9 998	4 611	14 609	16,6	-19,1	5,3
<b>Const. A.N.</b>	7 089	0	7 089	7 477	0	7 477	-5,2	0,0	-5,2
<b>Const. Japon</b>	4 570	3 731	8 301	2 521	4 611	7 132	81,3	-19,1	16,4
<b>TOTAL</b>	319 573	111 102	430 675	282 666	100 507	383 173	13,1	10,5	12,4
<b>Const. A.N.</b>	197 111	45 519	242 630	175 790	43 614	219 404	12,1	4,4	10,6
<b>Const. Japon</b>	122 462	65 583	188 045	106 876	56 893	163 769	14,6	15,3	14,8

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

Source: AIAMC

### Production de véhicules automobiles au Canada

	Janv-Déc 2001	Janv-Déc 2000	Changement %
<b>HONDA (HCM)</b>	370 994	326 804	13,5
<b>TOYOTA (TMMC)</b>	166 131	183 740	-9,6
<b>CAMI</b>	79 961	110 444	-27,6
<b>TOTAL</b>	<b>617 086</b>	<b>620 988</b>	<b>-0,6</b>

Source: JAMA Canada

### Exportations de véhicules automobiles du Canada

	Janv-Déc 2001	Janv-Déc 2000	Changement %
<b>HONDA (HCM)</b>	297 092	255 714	16,2
<b>TOYOTA (TMMC)</b>	127 486	138 657	-8,1
<b>CAMI</b>	72 939	100 159	-27,2
<b>TOTAL</b>	<b>497 517</b>	<b>494 530</b>	<b>0,6</b>

Source: JAMA Canada

### Importations (expéditions) de véhicules au Canada

	Janv-Déc 2001	Janv-Déc 2000	Changement %
<b>JAPON</b>	188 818	167 894	12,5
<b>É.-U./MEXIQUE</b>	124 605	107 759	15,6
<b>TOTAL</b>	<b>313 423</b>	<b>275 653</b>	<b>13,7</b>

Source: JAMA, JAMA Canada

#### ■ Suite de la page 1... Records de chiffre de ventes

chapitre. (CAMI a fermé sa chaîne de montage de voitures compactes à l'usine Ingersoll en avril 2001 à cause d'une faible demande en Amérique du Nord.)

Parmi les autres constructeurs automobiles, ceux de la Corée ont obtenu une bonne récolte. Le chiffre de ventes de Hyundai a bondi de 51,5 % en 2001 jusqu'à 59 166 unités, et Kia a presque doublé le sien, atteignant 26 013 unités en hausse de 95,0 %. Par contre, Daewoo a chuté de 60,9 % jusqu'à 1 567 unités.

Sous l'angle de la part de marché, les Trois Grands ont accusé un repli de 65,8 % à 61,2 % en 2001, tandis que les Nippons et les Coréens ont gagné du terrain, passant respectivement de 24,8 % à 27,5 % et de 3,7 % à 5,6 %. La part de marché des constructeurs européens est demeurée la même.

En ce qui a trait à 2002, la plupart des analystes et des représentants du secteur automobile prévoient un léger repli du marché canadien jusqu'à environ 1,4 million d'unités, mais qu'il fera meilleure figure que celui des États-Unis.

La production regroupée des usines canadiennes de montage de véhicules affiliées à des constructeurs japonais a atteint un total de 617 000 unités en 2001, soit un mince recul par rapport au record de 621 000 unités établi l'an dernier. Sur une base individuelle, la production chez Honda (HCM) a bondi de 13,5 % comparativement à 2000 pour atteindre un total de 371 000 unités, soit bien au-dessus de sa capacité normale de 350 000 unités répartie sur deux quarts de travail. Une forte demande pour la Civic, l'Odyssey et la MDX en Amérique du Nord a entraîné la production à des échelons jamais vus. La production de TMMC a glissé de 9,6 % à 166 100 unités en 2001, et CAMI (Suzuki-General-Motors) a chuté de 27,2 % jusqu'à environ 80 000 unités à la suite de la fermeture de la chaîne de montage de voitures sous-compactes en avril 2001. Pour sa part, TMMC a diminué la production de la Corolla en 2001 pendant qu'elle préparait le lancement simultané en janvier 2002 de la Corolla de 9<sup>e</sup> génération entièrement reconçue et de la Matrix sur la même chaîne de montage.

## Toyota (TMMC) lance simultanément deux nouveaux modèles : la Corolla et la Matrix



Fil d'arrivée de la chaîne de montage de la Toyota Corolla

Au début de janvier, Toyota Motor Manufacturing Canada (TMMC) a simultanément lancé deux nouveaux modèles 2003 sur la même chaîne de montage à son usine de Cambridge (Ontario) : la Corolla de neuvième génération, et son tout nouveau véhicule utilitaire à caisse transformable, la Toyota Matrix. Pour la première fois chez TMMC, les deux véhicules

partagent la même plate-forme de châssis et se font construire sur la même chaîne de montage. La production de l'usine s'accroîtra de 20 000 unités dans l'usine Nord pour ainsi faire gonfler la capacité totale de TMMC à 220 000 unités par année.

« Commencer la production de deux véhicules sur la même chaîne de montage en même temps s'est avéré un tour de force pour nous », a confié Ray Tanguay, Vice-président principal de TMMC.

« Nous avons arrêté la production du modèle précédent de la Corolla juste avant Noël, et en quelques semaines seulement, avons transformé notre usine afin de construire deux véhicules entièrement nouveaux comportant des caractéristiques et améliorations jamais vues auparavant.

Cette mise à niveau rapide n'était possible qu'avec un engagement total de la part de plus de 3 000 membres d'équipe et de notre infrastructure de fourniture de pièces, concentrée dans le Sud de l'Ontario mais répandue à l'échelle de l'Amérique du Nord », a renchéri M. Tanguay.

« Toyota a conçu ces deux véhicules expressément à l'intention du marché de l'Amérique du Nord; il est donc plein de bon sens que nous la produisions ici-même au Canada, a déclaré Tony Wearing, Vice-président de groupe chargé de la commercialisation et des ventes de véhicules chez Toyota Canada. Les Canadiens ont toujours apprécié la qualité, la fiabilité et la valeur de la Corolla, et nous sommes confiants qu'ils feront du modèle entièrement reconçu un autre succès de vente. Avec la Matrix, nous captiverons l'esprit et l'imagination d'une toute nouvelle génération de conducteurs exigeants. »

La Corolla et la Matrix 2003 deviendront disponibles dans les établissements concessionnaires d'un bout à l'autre du Canada en février.

Mise à jour des dossiers Canada-États-Unis

### Le Canada et les États-Unis signent une « déclaration d'administration efficace de la frontière »

Le 12 décembre dernier, l'ancien ministre des Affaires étrangères John Manley (maintenant Vice-premier ministre) et le directeur de la sécurité intérieure des États-Unis Tom Ridge ont conjointement signé la « Déclaration d'administration efficace de la frontière ». Cette démarche expose un plan d'action en 30 points, fondé sur quatre piliers, dont le but consiste à ce que les deux pays collaborent à identifier et à aborder les risques de sécurité tout en activant efficacement et effectivement la circulation légitime de personnes et de marchandises d'un côté et de l'autre de la frontière Canada-États-Unis.

« Nous avons convenu d'établir un plan d'action vigoureux et ambitieux qui permettra le passage le plus sécuritaire et efficace des gens et des marchandises entre les deux pays, dans le cadre de notre engagement continu à la création d'une administration efficace de la frontière, a souligné le ministre Manley. Ce plan d'action rehaussera la technologie, la coordination et le partage d'information essentiels à la protection de nos sécurités mutuelles et au raffermissement du commerce transfrontière pour la relation d'échange commercial bi-nationale la plus étendue du monde. »

Le Vice-premier ministre Manley et le gouverneur Ridge se sont rencontrés au début de la nouvelle année, et ensuite de nouveau au forum économique mondial à New York. Ils ont réexaminé les chemins critiques qu'ils ont demandé aux autorités respectives d'élaborer en prévision de la réalisation de chacun des objectifs énoncés dans le plan d'action. Bien que les deux gouvernements demeurent résolus à faire fond sur ce plan d'action en discernant et en mettant en œuvre les mesures faisables pouvant sécuriser une administration efficace de la frontière, il y a une ombre au tableau. En effet, les différences survenant entre les dirigeants états-uniens sur le plan des questions de sécurité pourraient compliquer la tâche de respecter l'échéancier de monsieur Manley prévu pour la signature d'une entente bilatérale régissant la refonte des contrôles frontaliers au sommet économique du G8 en Alberta au mois de juin.

En appui à ces démarches, au début de décembre 2001, le ministre des Finances Paul Martin a déposé le budget fédéral pour 2002, qui comprenait une dépense de 1,2 milliard \$ répartie sur cinq ans et prévue pour l'amélioration des infrastructures aux postes frontaliers et le financement des mesures de sécurité, le tout conçu pour « garder les Canadiens en sécurité, garder les frontières ouvertes, mais garder les terroristes dehors, d'après monsieur Martin. Si nous devons créer la frontière la plus moderne du monde, il nous faut investir dans l'infrastructure physique qui la sous-tend : des accès routiers de première classe, de nouveaux centres de traitements de contenu de camions et des systèmes de transport intelligents qui s'occupent du prédédouanement des véhicules », a renchéri monsieur Martin dans son discours du budget.

Les problématiques douanières constituent une préoccupation de taille pour tous les intervenants du secteur automobile canadien, car plus de 80 % de tous les véhicules produits au Canada prennent le chemin de l'exportation, surtout vers les États-Unis. En réaction aux problèmes de sécurité soulevés par les événements du 11 septembre 2001 et aux démarches établies dans la Déclaration d'administration efficace de la frontière, plusieurs représentants du secteur automobile du Canada et des États-Unis ont mis sur pied le « Conseil de la frontière automobile Canada-États-Unis ». Le Conseil prépare actuellement à l'intention des gouvernements respectifs un mémoire contenant des recommandations fondées sur l'évaluation du plan d'action en 30 points par le secteur automobile et les priorités de ce dernier en prévision de mesures précises qui permettront la circulation sécurisée, efficace et sans entrave des marchandises à la douane. Dans le domaine de l'automobile et d'autres secteurs tributaires du commerce international dans les deux pays, on s'accorde largement à dire qu'au moyen de l'évaluation coordonnée du risque, de la technologie et du prédédouanement des personnes et marchandises à faible risque, les autorités frontalières seraient en mesure de concentrer leurs ressources sur des voyageurs et marchandises inconnus ou à risque potentiellement élevé. La tâche consiste à établir une sécurité physique et économique avec des frontières sécurisées, efficaces et ouvertes, bilatéralement avec les États-Unis et multilatéralement avec d'autres partenaires commerciaux.

## Nouveaux Président et Président du Conseil d'administration chez Toyota Canada



M. T. Tomikawa,  
Président

La nouvelle année a donné naissance à des changements au sein des rangs des dirigeants chez Toyota Canada (TCI). À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002, l'ancien Président de TCI, Yoshio Nakatani, s'est dessaisi des responsabilités de l'exploitation quotidienne afin de devenir Président du conseil d'administration de TCI, et on a nommé Kenji Tomikawa au poste de Président et Chef de la direction de Toyota Canada.



M. Y. Nakatani,  
Président du  
conseil  
d'administration

Monsieur Tomikawa occupait précédemment le poste de Directeur général de la division Americas de Toyota Motor Corporation (TMC) au Japon, mais le Canada ne lui est pas étranger. De 1996 à 1999, il a exercé les fonctions de Directeur coordonnateur et Adjoint au président de Toyota Canada. Il connaît donc très bien le Canada et le marché canadien à titre de membre principal de l'équipe des cadres supérieurs de TCI sous la gouverne de monsieur Nakatani vers la fin des années 90.

Monsieur Tomikawa a obtenu son diplôme en économie en 1970 de l'université Nagoya. Il s'est joint à Toyota Motor Corporation la même année et a travaillé au sein de divers bureaux de Toyota outre-mer, y compris en Afrique, aux Philippines et au Canada. La JAMA Canada désire accueillir monsieur Tomikawa à son retour au Canada et lui souhaite le plus grand succès dans ses nouvelles fonctions chez TCI.

En plus de son nouveau rôle de Président du conseil d'administration de TCI, monsieur Nakatani demeure actif dans le secteur automobile à titre de Président du conseil d'administration de la JAMA Canada, et dans les relations Canada-Japon en qualité de Vice-président du conseil de la Japan Society et d'ardent partisan d'un accord de libre échange Canada-Japon.

## Mitsubishi offrira aux consommateurs canadiens une gamme complète de produits en septembre 2002

Les dirigeants de Mitsubishi Motors ont annoncé récemment qu'ils avaient devancé le lancement de leur équipe de vente au Canada à l'automne prochain, et qu'une gamme complète de voitures et de véhicules utilitaires sport serait offerte aux consommateurs canadiens par l'entremise d'un réseau d'établissements concessionnaires à l'échelle du pays. Mettant en vedette leur famille complète de modèles au salon international de l'auto de Toronto, les dirigeants de l'entreprise ont affirmé avoir établi un plan de lancement ambitieux pour le Canada et sont confiants de son succès.

« Nous proposerons un éventail complet de véhicules, a déclaré Pierre Gagnon, Président et Chef de l'exploitation de Mitsubishi Motor Sales of America, Inc. C'est là un témoignage de notre confiance dans le marché canadien ainsi que la solidité de nos produits et de notre marque. »

Monsieur Gagnon a ajouté que le lancement hâtif au Canada aidera à Mitsubishi Motors à maintenir son élan extraordinaire en Amérique du Nord. En effet, l'entreprise a affiché une augmentation du chiffre de ventes de 69 % au cours des trois dernières années.

« Après trois années consécutives de records établis aux chapitres des ventes, des profits, de la sensibilisation à la marque et de la part de marché aux États-Unis, nous sommes maintenant prêts à effectuer

une entrée à toutes vapeurs dans le marché canadien », a renchérit monsieur Gagnon.

Randy Sears, Premier vice-président et directeur général de l'exploitation canadienne, a signalé que Mitsubishi Motors vise à ouvrir 51 établissements concessionnaires dans 23 marchés régionaux d'ici le début de 2003, et d'agrandir le réseau de concessionnaires jusqu'à 150 d'ici 2007. L'entreprise s'attend à enregistrer un volume de ventes de 20 000 véhicules pour la première année (2003), et à le faire gonfler jusqu'à 37 000 en 2007.

« La réponse fulgurante des concessionnaires potentiels alimente notre confiance en ce que nos prévisions pour ce marché sont entièrement atteignables », a poursuivi monsieur Sears.

Pierre Gagnon a exposé qu'en plus de ses 8 modèles actuels, Mitsubishi prévoit lancer trois nouveaux produits au cours des 12 prochains mois afin de porter la gamme totale à 11 modèles. Lui et Randy Sears ont confié se sentir particulièrement emballés des prévisions de ventes au Canada pour le modèle Lancer, soit la berline compacte présentée pour la première fois aux États-Unis en août.

En plus de la Lancer, l'entreprise avait mis en montre ses modèles Montero, Montero Sport, Eclipse, Eclipse Spyder, Galant et Diamante aux salons internationaux de l'auto de Montréal et de Toronto. Mitsubishi Motors se classe au 4<sup>e</sup> rang des constructeurs automobiles japonais en Amérique du Nord sur la base des ventes aux États-Unis, et affiche l'une des plus rapides croissances avec l'essor de 69 % de son chiffre de ventes au cours des trois dernières années.

## Honda Canada construira le nouveau VUS Pilot à son usine d'Alliston



Le VUS Pilot de Honda

Dans le sillage de la récente mise en route de la toute nouvelle usine de Honda en Alabama, que Honda a désignée comme principales installations de construction de la minifourgonnette Odyssey en Amérique du Nord, Honda Canada a annoncé tout juste avant Noël que HCM à Alliston commencera la production à grande

échelle du véhicule utilitaire sport Pilot au printemps de 2002. Tandis que la majeure partie de la production de l'Odyssey se déplace en Alabama, HCM continuera de fabriquer l'Acura MDX et y ajoutera la Pilot, qui, selon toute vraisemblance, remplacera la Honda Passport, un VUS non vendu au Canada et fabriqué actuellement par Isuzu à l'usine Subaru-Isuzu America aux États-Unis.

Honda Canada a également annoncé que la capacité de fabrication annuelle de l'usine 2 (Odyssey, MDX et Pilot) grimperait de 10 000 unités pour s'élever à 190 000 unités par suite de l'ajout de la Pilot. HCM jouira de la souplesse nécessaire pour fabriquer l'un quelconque de ces trois véhicules et de la possibilité de changer d'un à l'autre selon la demande du marché.

HCM poursuivra la construction de la Honda Civic et de l'Acura 1.7EL à l'usine 1 sur la base de la capacité de fabrication actuelle de 170 000 unités répartie sur deux quarts de travail. Grâce à cette expansion, la capacité de fabrication annuelle totale de Honda Canada passe à 360 000 unités, ce qui équivaut à plus du double de son chiffre de ventes record de 150 000 unités au Canada établi en 2001. HCM exporte environ 80 % de sa production à divers pays dont les États-Unis, le Mexique et le Japon.

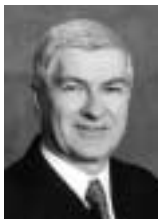
## Élimination accélérée des tarifs sous l'égide de l'ALÉNA

Au début de janvier, le ministre du Commerce international Pierre Pettigrew a annoncé que le Canada, les États-Unis et le Mexique ont convenu d'accélérer l'élimination des tarifs de l'ALÉNA sur une panoplie de produits à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002.

« L'élimination accélérée des tarifs est une démarche pilotée par l'entreprise privée. Cette annonce souligne le succès ininterrompu de l'ALÉNA et l'importance de l'accès sans tarifs aux yeux de l'entreprise privée, a déclaré le ministre Pettigrew. L'éradication des tarifs mexicains sur certains produits à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002 au lieu du 1<sup>er</sup> janvier 2003 rendra les exportateurs canadiens plus concurrentiels au sein du marché mexicain. »

Le Mexique supprimera les tarifs sur des produits comme les véhicules automobiles, certaines pulpes de bois, les pièces de matériel ferroviaire, les planeuses, les calibreuses et les niveleuses. Pour sa part, le Canada enlèvera les tarifs sur les véhicules automobiles produits au Mexique. On estime la valeur du commerce bilatéral de marchandises sous l'égide de ce programme à environ 3,1 milliards \$. Les tarifs sur les marchandises admissibles échangées entre les États-Unis et le Canada sont en franchise de droits depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1998. Les États-Unis et le Mexique ont également convenu d'un programme d'accélération de l'élimination des tarifs.

## Ray Tanguay nommé Président de l'usine TMMC à Cambridge



M. R. Tanguay

Réal (Ray) Tanguay est devenu le premier Canadien à accéder au poste de Président de Toyota Motor Manufacturing Canada Inc. (TMMC), en vigueur le 1<sup>er</sup> mars 2002. Dans le cadre de l'équipe des dirigeants au cours des 11 dernières années, il a pris une part très active à hisser TMMC au rang des chefs de file du secteur automobile nord-américain aux chapitres de la sécurité, de la qualité et de la productivité.

La nomination de monsieur Tanguay s'accorde avec la progression constante de Toyota vers un statut de société d'envergure mondiale. « Durant les 15 dernières années, Toyota a pris un essor remarquable en régionalisant la production et les fournisseurs, a souligné Teruyuki Minoura, Président de Toyota Motor Manufacturing North America (TMMNA). La promotion de Ray au poste de Président fait foi de l'évolution continue de notre engagement à la régionalisation, à mesure que nous cultivons des gestionnaires de grand talent dans les pays où nous construisons nos produits. »

Ray a joint les rangs de TMMC en 1991 à titre de Directeur général des affaires générales et des systèmes d'information. En 1993, il a gravi jusqu'au poste de Vice-président de la fabrication et de l'ingénierie. Puis, en 2000, il a obtenu le poste de Vice-président principal de TMMC, assumant les responsabilités des ressources humaines, des affaires générales, des systèmes d'information, des achats et de la gestion de la production. Sa direction éclairée a donné le ton à plusieurs innovations au sein de différents services de Toyota, y compris les technologies de l'information et la logistique. Il cumule aussi les fonctions d'administrateur aux conseils de Pièces d'automobile du Canada, Toyota Inc. (CAPTIN), de Toyota Canada Inc. (TCI), de Crédit Toyota Canada Inc. (TCCI) et de TMMC.

Ray remplace Takanori Sakaue, qui retourne à Toyota Motor Manufacturing au Japon après trois ans et demi à la tête de l'exploitation manufacturière canadienne. Une série d'étapes déterminantes a marqué la durée des fonctions de monsieur Sakaue à la barre de TMMC. En 1999, TMMC a produit sa première Solara décapotable. Plus tard durant la même année, Toyota a annoncé que TMMC serait la première usine outre-mer à produire la marque vedette Lexus de l'entreprise. Et juste le mois dernier, TMMC a amorcé la production de la Corolla de neuvième génération et de la Matrix de première génération sur la même chaîne de montage.

« C'est un hommage pour moi d'avoir joué un rôle prépondérant dans la croissance de Toyota en Amérique du Nord en général et au Canada en particulier, a confié monsieur Sakaue. Le succès dont a joui Toyota au Canada est en raison directe de la qualité des gens qui travaillent ici », a-t-il poursuivi. Ray Tanguay a renchéri ainsi : « La vision de TMMC consiste à devenir l'exploitation manufacturière la plus admirée en Amérique du Nord. Cette occasion me remplit d'humilité, et ses défis m'inspirent. Nous disposons d'un superbe noyau de membres canadiens au sein de notre équipe, qui comprennent ce qu'il faut pour construire quelques-uns des meilleurs véhicules en Amérique du Nord. Je me sens honoré de faire partie d'une si brillante équipe. »

Avec un peu plus d'un an et demi à faire avant que ne débute la production de la Lexus, monsieur Tanguay prend les rênes du plus haut poste de Cambridge au moment où l'organisation amorce une période critique de son histoire. « L'annonce de la production des modèles Lexus représente un énorme vote de confiance en faveur de notre usine de Cambridge, a reconnu monsieur Minoura. La nomination de Ray Tanguay comme premier Canadien au poste de Président à Cambridge constitue un autre exemple de la confiance que nous témoignons à l'endroit de notre exploitation manufacturière canadienne. »

L'usine de Cambridge fabrique la Corolla de neuvième génération, la toute nouvelle Matrix, ainsi que la Camry Solara en versions à toit rigide et décapotable. Lorsque débutera la production Lexus en 2003, elle affichera une capacité de fabrication annuelle de 220 000 véhicules. TMMC a raflé sept prix J. D. Power et associés pour la qualité d'usine, et a tout récemment remporté son quatrième prix Usine d'or en 2001.

Originaire de l'Ontario du Nord, Ray s'adonne à la navigation de plaisance en été, et raffole du ski de fond et de la motoneige en hiver.

## Prix de voiture de l'année de l'AJAC 2002 et Pyramide de la CAA

Les membres de la JAMA Canada ont récemment reçu plusieurs prix, dont ceux de la voiture canadienne de l'année de l'AJAC (Association des journalistes automobiles du Canada) et les Pyramides de la CAA (Association canadienne des automobilistes).

### Voiture de l'année AJAC 2002 :

- |   |                  |
|---|------------------|
| • Meilleure nouvelle voiture économique | Mazda Protégé ES |
| • Meilleure nouvelle voiture familiale  | Nissan Altima    |
| • Meilleure nouvelle minifourgonnette   | Honda Odyssey    |
| • Meilleure nouvelle conception         | Nissan Altima    |
| • Meilleur nouveau coupé sport          | Acura RSX        |
| • Voiture canadienne de l'année         | Nissan Altima    |

■ Voir AJAC 2002... suite en page 6

Commentaire : William C. Duncan, Directeur général, JAMA Washington  
**Naguère, maintenant et désormais**



J'ai visité le salon de l'auto de Tokyo pour la première fois en novembre 1979. Il s'agissait d'une année de crises. La révolution iranienne avait éclaté en février, et le choc du pétrole atteignait un sommet. Néanmoins, un optimisme considérable régnait au moment de l'ouverture du 23<sup>e</sup> salon de l'auto de Tokyo le 1<sup>er</sup> novembre 1979, par un après-midi

ensoleillé au Harumi Fairground. Puis, le 4 novembre, des manifestants ont envahi l'ambassade états-unienne à Téhéran, et la longue crise des otages s'est amorcée. Peu après, les États-Unis subissaient leur pire récession depuis les années 30.

Maintenant, 22 ans plus tard, la vivacité et l'enthousiasme habituels de ce salon de l'auto se sont encore fait amortir. Cette fois-ci, par la terreur et la mort aux États-Unis, la guerre en Afghanistan, et une récession imminente. Le 35<sup>e</sup> salon de l'auto de Tokyo s'est inauguré tout doucement, sans les célébrations de gala coutumières, mais plutôt avec un recueillement et un respect à la mémoire des gens qui ont perdu la vie à New York et à Washington. En tout et partout, on sentait une reconnaissance persistante de ce que le monde avait changé pour toujours.

La thématique du salon de cette année mettait clairement en point de mire les nouvelles technologies : des technologies hybrides et électriques, des méthodes pour s'adapter aux personnes ayant une déficience physique, de nouveaux moyens de maximiser l'espace intérieur limité, etc. Mais le plus impressionnant, c'était le point jusque auquel le défi technologique se relève sur une base multinationale et multientreprise. Par exemple :

- Le kiosque Ford, mettant en vedette une Thunderbird vert thé, s'intégrait étroitement avec les présentations de ses entreprises affiliées, Mazda d'un côté, Volvo d'un autre, et Land Rover, Jaguar et Aston Martin tout près.
- Le kiosque de General Motors, qui mettait pleins feux sur sa Chevrolet Cruze tout récemment lancée, conçue et construite chez Suzuki, coulait jusqu'aux présentations d'Opel et de Saab (affiliées à GM) et à celles des partenaires de GM par alliances stratégiques Isuzu, Subaru et Suzuki.
- Daimler Chrysler, qui arborait une PT Cruiser décapotable d'un pourpre brillant et d'une fière allure ainsi qu'un Jeep vert fluorescent, se tenait adjacent au groupe Mercedes noir aérodynamique. De l'autre côté de ce couloir se trouvait Mitsubishi, le partenaire de DC.
- La liste se poursuit : Nissan s'ouvrait à côté de son partenaire Renault; BMW partageait un kiosque avec sa nouvelle Mini du vieux groupe Rover; Volkswagen se flanquait de sa nouvelle acquisition, Rolls Royce, etc.

Le salon de 1979 s'était organisé par pays sous la thématique « Véhicules reliant le monde ». Il est devenu impossible de l'organiser ainsi. « Le brillant avenir de l'automobile » constitue maintenant la plaque tournante.

## L'avenir

On retrouvera l'héritage du salon de l'auto de Tokyo de cette année non pas tellement dans les tragédies qui ont précédé le salon comme dans la guérison et la reprise qui s'ensuivront. Je pouvais entrevoir cette promesse dans le salon et les foules qui en sont devenues partie intégrante. La façon dont cela se produira m'y apparaissait également claire : des entreprises solides relèveront les défis technologiques de l'avenir en fonctionnant chacune selon différentes stratégies et sur la base de diverses alliances, mais dans le cadre d'un seul tissu industriel d'envergure mondiale.

Pour obtenir plus de renseignements et des statistiques mensuelles à jour, veuillez visiter le site Internet de la JAMA à : [www.jama.or.jp/e\\_press/index.html](http://www.jama.or.jp/e_press/index.html).

## Aperçu du secteur des véhicules automobiles au Japon

Automobiles particulières, camions, autobus		TOTAL
PRODUCTION <sup>1</sup>	Janv-Déc 01	9 777 191
	Janv-Déc 00	10 140 796
	Changement %	-3,6
EXPORTATIONS <sup>2</sup>	Janv-Déc 01	4 166 169
	Janv-Déc 00	4 454 885
	Changement %	-6,5
VENTES/ ENREGISTREMENTS <sup>3</sup>	Janv-Déc 01	5 906 469
	Janv-Déc 00	5 963 042
	Changement %	-0,9
VENTES DE VÉHICULES IMPORTÉS <sup>4</sup>	Janv-Déc 01	275 279
	Janv-Déc 00	275 452
	Changement %	-0,1

\* (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 5... Prix de l'AJAC 2002 et Pyramide de la CAA

Les journalistes de l'AJAC déterminent les récipiendaires des prix de l'AJAC à la suite d'un essai comparatif de quatre jours mettant aux prises des véhicules 2002 nouveaux ou considérablement nouveaux au Shannonville Motorsport Park à Belleville (Ontario). Certaines entreprises choisissent de ne pas participer aux prix de l'AJAC.

## Prix Pyramide CAA 2002 pour la satisfaction des propriétaires à l'égard de leur véhicule :

- Satisfaction globale des propriétaires, Toyota Corolla  
véhicules généraux (modèles 1993 à 1997)

La génération de 1993 à 1997 de la Toyota Corolla a remporté le prix Pyramide 2002 de la CAA pour la satisfaction globale des propriétaires à l'égard de leur véhicule, catégorie des véhicules généraux pour avoir enregistré un pointage moyen de satisfaction globale à l'égard du véhicule de 8,9 sur 10, une incidence de réparation de 60 % sous la moyenne pour les autres véhicules du même âge, et un coût moyen de réparation inférieur de 46 % à la moyenne pour les autres véhicules du même âge. 94 % des propriétaires ont déclaré qu'ils rachèteraient leur Toyota Corolla s'ils pouvaient retourner derrière dans le temps jusqu'au moment où ils l'ont achetée. Il s'agit de la sixième fois que la Corolla se mérite ce prix depuis que la CAA a institué ses prix Pyramide en 1983, et, fait sans précédent, du 16<sup>e</sup> prix Pyramide pour Toyota.

- Satisfaction globale des propriétaires, Honda CR-V  
camions légers (modèles 1997 à 2001)

La génération de 1997 à 2001 du Honda CR-V a remporté le prix Pyramide 2002 de la CAA pour la satisfaction globale des propriétaires à l'égard de leur véhicule, catégorie des camions légers pour avoir enregistré un pointage moyen de satisfaction globale à l'égard du véhicule de 8,8 sur 10, et une incidence de réparation de 94 % sous la moyenne pour les autres véhicules du même âge. 93 % des propriétaires ont déclaré qu'ils rachèteraient leur CR-V s'ils pouvaient retourner derrière dans le temps jusqu'au moment où ils l'ont achetée.

Les prix Pyramide se fondent sur un sondage du propriétaire auprès de plus de 19 000 membres de la CAA.