



# AUTO QUARTERLY

Hiver 2006  
www.jama.ca

NEWSLETTER OF THE JAPAN AUTOMOBILE MANUFACTURERS ASSOCIATION OF CANADA

## Production, exportations et ventes : nouveaux records en 2005

### Ventes au Canada en 2005

Les ventes de nouveaux véhicules légers en 2005 ont augmenté de 3,2 %, à 1,58 millions d'unités. Il s'agit là de la troisième meilleure année jamais réalisée par rapport à 2002, alors que les ventes atteignaient les 1,7 unités. Deux facteurs ont contribué à stimuler les ventes : la diversité des nouveaux modèles ainsi que l'utilisation soutenue de mesures incitatives tout particulièrement chez les trois Grands.

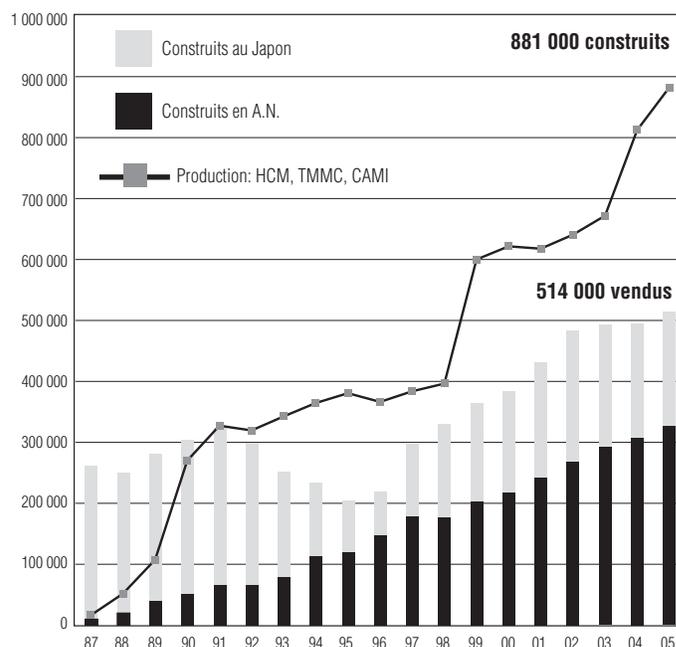
Combinées, les ventes des sociétés GM, Ford et DaimlerChrysler ont augmenté de 1,7 %, à 880 000 unités. Les ventes de véhicules légers japonais ont augmenté de 3,9 %, atteignant ainsi un nouveau record de 514 000 unités. C'est la première fois que les ventes dépassent le cap du demi-million d'unités. Dans l'ensemble, la part du marché japonais est passée à 32,5 %, soit une très légère augmentation par rapport à 32,3 % en 2004. Les trois Grands ont vu leur part de marché plonger à 55,6 %. Les constructeurs coréens ont vendu 9,7 % plus de véhicules que l'an dernier, tandis que les ventes des constructeurs européens ont augmenté de 7,4 %. Les parts de marché des constructeurs coréens et européens se sont situées à 5,9 % et 6,0 % respectivement.

Quant aux constructeurs japonais, ils ont obtenu en 2005 des résultats contrastés. En effet, alors que Nissan, Toyota et Mazda ont enregistré de nouveaux records de ventes, Honda Canada a, pour sa part, vu ses ventes augmenter de 7,0 %, sa troisième meilleure année. Les ventes réalisées par Mitsubishi, Subaru et Suzuki ont diminué par rapport à 2004. (Pour plus de détails, voir les tableaux en page 2.) Parmi tous les véhicules qu'ont vendus les membres de la JAMA du Canada en 2005, 64 % étaient de construction nord-américaine, soit une légère hausse par rapport à l'an dernier alors que le taux d'augmentation était de 6,0 %.

### Les dix véhicules les mieux vendus au Canada en 2005

<b>Honda Civic</b>	58 189	(+10,9 %)
<b>Mazda3</b>	45 806	(+20,4 %)
<b>Toyota Corolla</b>	40 884	(+6,4 %)
<b>Toyota Echo</b>	25,680	(-4,4%)
Ford Focus	23 796	(-3,7 %)
Chevrolet Cobalt	21 247	(s.o.)
<b>Toyota Matrix</b>	20 506	(+21,7 %)
<b>Honda Accord</b>	20 063	(-7,1 %)
<b>Toyota Camry</b>	16 649	(-3,9 %)
Pontiac Sunfire	16 248	(-43,2 %)

### Production et ventes de véhicules au Canada



Les importations du Japon ont, pour leur part, augmenté d'un faible 0,5 %.

Des dix véhicules les mieux vendus au Canada en 2005, sept étaient de construction japonaise, y compris les quatre premiers. En première place, pour la huitième année d'affilée, se trouvait la Honda Civic, tandis que la Mazda3, la Toyota Corolla et la Toyota Echo, toutes des voitures compactes, se sont classées en deuxième, troisième et quatrième places respectivement.

Quant au secteur des véhicules commerciaux intermédiaires et lourds, les ventes au total ont augmenté de 14,3 % en 2005, à 50 113 unités. Prises individuellement, les ventes de véhicules Hino (classes 5 à 7) ont baissé de 2,7 %, à 1200 unités (une part

• Voir *Production, exportations et ventes 2005...* suite en page 2

### DANS CE NUMÉRO

Production, exportations et ventes : nouveaux records en 2005	1-3
Aperçu de l'industrie automobile japonaise au Canada en 2005	3-4
Toyota agrandit son usine de Woodstock	4
Examen stratégique et perspectives du secteur canadien	4-7
AJAC : prix des Voitures de l'année 2006	7
L'Ontario lance sa nouvelle Stratégie d'investissement dans le secteur de fabrication de pointe	8
Prix ÉnerGuide pour les véhicules de l'année modèle 2006 les plus éconergétiques	8

• Suite de la page 1... **Production, exportations et ventes 2005**

de 7,8 % - utilitaires intermédiaires), tandis que celles de Mitsubishi Fuso (classes 4 à 7) ont bondi de 145,1 %, à 375 unités, soit une part de 2,4 % du secteur des véhicules commerciaux intermédiaires. Dans le secteur des véhicules commerciaux lourds (classe 8), les ventes de toutes les sociétés prises ensemble ont augmenté de 16,2 %, à 34 663 unités – la classe 8 ne comporte aucune marque japonaise concurrente.

**Production de véhicules légers au Canada en 2005**

Au total, en 2005, la production de véhicules légers au Canada a baissé de 3,7 %, à 2,62 millions d'unités. La production réalisée par GM a diminué de 9,0 %, à 840 500 unités, tandis que celle de Ford a chuté de 40,4 %, à 221 800 unités, et celle de DCX a augmenté de 22,4 %, à presque 680 000 unités.

Dans l'ensemble, la production combinée aux usines Honda, Toyota et CAMI a atteint un nouveau record en raison de la hausse de production réalisée par l'usine CAMI (44,8 %, à 190 000 unités) et par l'usine TMMC (6,3 %, à presque 306 000 unités).

La production de l'usine HCM a diminué de 1,8%, à près de 385 500 unités. Combinée, la production a augmenté de 8,6 %, à 881 000 unités. Près de 33,6 % de toute la production de véhicules légers au Canada a été réalisée par les usines Honda, Toyota et CAMI.

**Exportations de véhicules légers en 2005**

Une fois de plus, un nouveau record s'est établi en 2005 du côté des exportations de véhicules assemblés, soit une hausse de 6,6 %, à 721 000 unités. Plus de 80 % de la production au Canada a été exportée vers les États-Unis et une demi-douzaine d'autres pays. Bien que les exportations à partir de l'usine Honda aient baissé de 4,8 %, à presque 319 000 unités, les usines CAMI et TMMC ont toutes deux enregistré des gains de 40,2 % (à 170 745 unités) et de 5,3 % (à 231 392 unités) respectivement.

• Voir **Production, exportations et ventes 2005... suite en page 3**

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

Constructeur	Janv-déc 2005			Janv-déc 2004			Changement %		
	VOITURES	CAMIONS	TOTAL	VOITURES	CAMIONS	TOTAL	VOITURES	CAMIONS	TOTAL
<b>HONDA</b>	110 597	43 990	154 587	106 562	37 893	144 455	3,8	16,1	7,0
Const. A.N.	102 164	28 014	130 178	97 582	22 505	120 087	4,7	24,5	8,4
Const. Japon	8 433	15 976	24 409	8 980	15 388	24 368	-6,1	3,8	0,2
<b>TOYOTA</b>	132 842	42 945	175 787	124 742	45 474	170 216	6,5	-5,6	3,3
Const. A.N.	92 759	26 573	119 332	86 732	27 852	114 584	6,9	-4,6	4,1
Const. Japon	40 083	16 372	56 455	38 010	17 622	55 632	5,5	-7,1	1,5
<b>MAZDA</b>	67 523	10 344	77 867	60 449	13 439	73 888	11,7	-23,0	5,4
Const. A.N.	11 738	7 546	19 284	10 213	8 576	18 789	14,9	-12,0	2,6
Const. Japon	55 785	2 798	58 583	50 236	4 863	55 099	11,0	-42,5	6,3
<b>NISSAN</b>	39 365	31 618	70 983	42 586	26 873	69 459	-7,6	17,7	2,2
Const. A.N.	32 809	14 604	47 413	36 461	7 542	44 003	-10,0	93,6	7,7
Const. Japon	6 556	17 014	23 570	6 125	19 331	25 456	7,0	-12,0	-7,4
<b>SUZUKI</b>	5 943	2 870	8 813	6 866	3 052	9 918	-13,4	-6,0	-11,1
Const. A.N.	0	0	0	0	744	744	0,0	-100,0	-100,0
Const. Japon	5 943	2 870	8 813	6 866	2 308	9 174	-13,4	24,4	-3,9
<b>SUBARU</b>	11 498	4 468	15 966	12 026	4 285	16 311	-4,4	4,3	-2,1
Const. A.N.	5 881	854	6 735	6 493	84	6 577	-9,4	916,7	2,4
Const. Japon	5 617	3 614	9 231	5 533	4 201	9 734	1,5	-14,0	-5,2
<b>MITSUBISHI</b>	6 338	4 053	10 391	7 414	3 369	10 783	-14,5	20,3	-3,6
Const. A.N.	2 228	1 040	3 268	1 924	1 008	2 932	15,8	3,2	11,5
Const. Japon	4 110	3 013	7 123	5 490	2 361	7 851	-25,1	27,6	-9,3
<b>TOTAL</b>	374 106	140 288	514 394	360 645	134 385	495 030	3,7	4,4	3,9
Const. A.N.	247 579	78 631	326 210	239 405	68 311	307 716	3,4	15,1	6,0
Const. Japon	126 527	61 657	188 184	121 240	66 074	187 314	4,4	-6,7	0,5

\* Les ventes d'automobiles comprennent les véhicules construits au Mexique

Source: AIAMC, DesRosiers Automotive Consultants Inc.

**Production de véhicules automobiles au Canada**

	Janv-déc 2005	Janv-déc 2004	Changement %
<b>HONDA (HCM)</b>	385 491	392 528	-1,8
<b>TOYOTA (TMMC)</b>	305 966	287 859	6,3
<b>CAMI</b>	189 997	131 190	44,8
<b>TOTAL</b>	<b>881 454</b>	<b>811 577</b>	<b>8,6</b>

Source: JAMA Canada

**Exportations de véhicules automobiles du Canada**

	Janv-déc 2005	Janv-déc 2004	Changement %
<b>HONDA (HCM)</b>	318 995	334 903	-4,8
<b>TOYOTA (TMMC)</b>	231 392	219 837	5,3
<b>CAMI</b>	170 745	121 790	40,2
<b>TOTAL</b>	<b>721 132</b>	<b>676 530</b>	<b>6,6</b>

Source: JAMA Canada

## Importations de véhicules en 2005

Les expéditions du Japon à destination du Canada en 2005 ont augmenté de 14,8 %, à 191 500 unités. Les importations réalisées en 2005 à partir de la région de l'ALENA (États-Unis et Mexique) ont augmenté de 12,1 %, à 179 700 unités par rapport à 2004. Dans l'ensemble, les importations ont augmenté de 13,5 % en 2005, à 371 200 unités. Il y a maintenant treize ans que le Canada est un exportateur net de véhicules « japonais ». Il s'est exporté depuis 1993 deux millions de plus de véhicules qu'il ne s'en est importé du Japon, des États-Unis et du Mexique combinés.

## Aperçu pour 2006

Tout comme en 2004, les analystes prévoient encore une légère baisse de la demande de nouveaux véhicules en 2006 en raison de divers facteurs économiques négatifs, dont la hausse des taux d'intérêt, le fort niveau d'endettement des consommateurs et la restructuration chez GM et Ford. Bien que la valeur croissante du dollar canadien ait un impact favorable sur les prix à l'importation et qu'elle permette aux entreprises de continuer à recourir aux mesures incitatives, les économistes sont divisés sur la question à savoir si le dollar va poursuivre sa montée à 90 cents US ou baisser à 80 cents US. En raison des coûts élevés de l'essence et des autres frais de propriété, certains analystes prévoient que les véhicules d'entrée de gamme, qui sont plutôt écoénergétiques, vont continuer de faire augmenter les ventes et la part de marché, tout comme le feront d'ailleurs les véhicules de prestige dont les acheteurs ne sont pas aussi sensibles aux facteurs de coûts variables. On prévoit toutefois pour 2006 un relâchement de la demande de voitures intermédiaires familiales.

## Importations (expéditions) de véhicules au Canada

	Janv-déc 2005	Janv-déc 2004	Changement %
<b>JAPON</b>	191 499	166 858	14,8
<b>É.-U./MEXIQUE</b>	179 740	160 353	12,1
<b>TOTAL</b>	<b>371 239</b>	<b>327 211</b>	<b>13,5</b>

Source: JAMA, JAMA Canada

## Ventes de camions commerciaux au Canada

### Intermédiaires et lourds (classes 4 à 8)

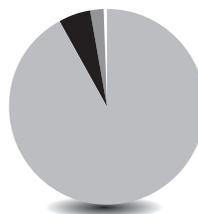
	2005	2004	Changement %
<b>Intermédiaires (japonais)</b>	1 575	1 386	13,6
<b>Hino (classes 5-7)</b>	1 200	1 233	-2,7
% part (intermédiaires)	7,8	8,8	
<b>Mitsubishi Fuso (classes 4-7)</b>	375	153	145,1
% part (intermédiaires)	2,4	1,1	
<b>Intermédiaires (tous les constructeurs)</b>	15 450	13 995	10,4
<b>Lourds (classe 8 - tous les constructeurs)</b>	34 663	29 837	16,2
<b>Total - intermédiaires/lourds</b>	<b>50 113</b>	<b>43 832</b>	<b>14,3</b>

Source: JAMA Canada

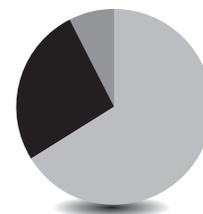
## Aperçu de l'industrie automobile japonaise au Canada en 2005

- La production combinée des usines Honda (HCM), Toyota (TMMC) et CAMI (la coentreprise de Suzuki et de General Motors située à Ingersoll) a atteint, au total, 881 000 unités en 2005, soit une hausse de 8,6 % par rapport à 2004, et représentant 33,6 % de la production totale canadienne, soit une hausse par rapport au 5,4 % réalisé en 1989.

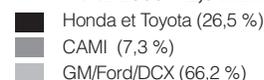
## Production de véhicules légers au Canada



### Total 1989 – 1,9 million



### Total 2005 – 2,6 millions

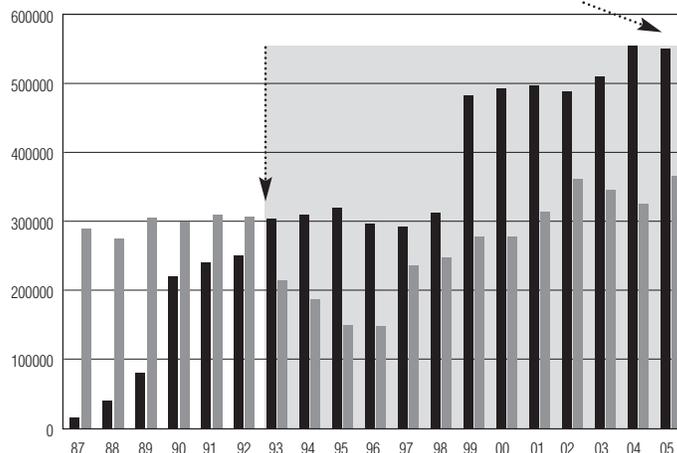


- L'usine TMMC a établi un nouveau record de production en 2005, soit 305 993 unités.
- Les exportations à partir de ces usines ont dépassé les 721 000 unités, ce qui représente un coefficient exportations-production de 82 %.
- Il y a maintenant treize ans que le Canada est un exportateur net de véhicules « japonais ». Durant ce temps, il s'est exporté du Canada au-delà de 2 millions de plus de véhicules qu'il s'en est importé du Japon, des États-Unis et du Mexique combinés.

## Exportations et importations de véhicules au Canada

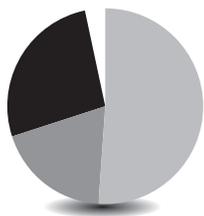


### 2 millions d'exportations nettes de véhicules depuis 1993



• Voir *Aperçu de l'industrie en 2005...* suite en page 4

## Emplois



### Total des emplois au Canada – 58 400

- Construction automobile (11 000)
- Construction pièces/matériaux/machines-outils (15 500)
- Administration des sièges sociaux et ventes (1 900)
- Concessionnaires (30 000)

- Les ventes de véhicules ont atteint, en 2005, un nouveau record, à 514 000 unités, soit une part de marché record de 32,5 %.
- Parmi les véhicules qui se sont le mieux vendus au Canada en 2005, la Honda Civic s'est classée première pour la huitième année d'affilée, suivie de la Mazda3 et de la Toyota Corolla – la Corolla et la Civic sont toutes deux de construction canadienne. En outre, sept des dix automobiles les plus vendues en 2005 étaient de marque japonaise.
- Cinq des huit véhicules (64 %) qui se sont vendus au Canada par les constructeurs japonais en 2005 sont de construction nord-américaine.
- Plus de 25 000 emplois manufacturiers se sont créés dans les usines de construction de véhicules et de fabrication de pièces d'automobile. De leur côté, les établissements concessionnaires d'un bout à l'autre du pays emploient 30 000 personnes, tandis que les sièges sociaux et les secteurs régionaux de vente et de distribution en emploient 1900. En tout, le nombre d'emplois directs et indirects s'élève à 57 000.
- Il existe actuellement au Canada 50 usines de fabrication de pièces d'automobile, d'équipements et de machines-outils.

## Toyota agrandit son usine de Woodstock destinée à la construction du RAV4

Toyota annonçait au début de février que la capacité de production annuelle de l'usine en cours de construction à Woodstock passera à 150 000 véhicules utilitaires sports RAV4. Il s'ajoutera 700 emplois supplémentaires, pour un total d'environ 2000, une fois que les installations atteindront la nouvelle capacité de production annuelle. L'investissement total passera à environ 1,1 milliard de dollars CA/950 millions de dollars US. La nouvelle concernant cette usine, gérée par Toyota Motor Manufacturing Canada (TMMC), de Cambridge, a été annoncée en juin dernier et la construction a débuté en octobre. La mise en production commencera en 2008.

« Cette hausse de capacité nous apporte la souplesse requise pour nous adapter à la demande à venir du marché, » explique Seiichi Sudo, président de Toyota Motor Manufacturing North America (TMMNA). « Nous avons pleinement confiance en la capacité de TMMC de gérer cette croissance. »

Ray Tanguay, président de TMMC, considère cette expansion comme une preuve additionnelle de la vigueur de l'industrie de l'automobile.

« Cette annonce est une manifestation de confiance à la fois de la part de Toyota et de la part des consommateurs, et elle démontre que le secteur de l'automobile se porte bien au Canada, » a-t-il déclaré. « C'est une bonne nouvelle non seulement pour les membres de notre équipe, mais aussi pour le Canada et pour nos fournisseurs de toute l'Amérique du Nord. »

« Nous savions que la nouvelle usine de Toyota à Woodstock aurait d'énormes retombées positives pour la collectivité locale et pour tout l'Ontario et, en un rien de temps, nos attentes les plus optimistes ont été dépassées, » s'est réjoui le ministre du Développement économique et du Commerce de l'Ontario, Joe Cordiano. « L'investissement additionnel de Toyota à Woodstock est une démonstration éclatante de la confiance que le constructeur porte à la main-d'œuvre hautement qualifiée de l'Ontario et nous sommes fiers de sa décision d'avoir choisi notre province. »

L'usine TMMC de Cambridge, qui emploie 4300 personnes à la construction des modèles Corolla, Matrix et Lexus RX330, est en exploitation depuis novembre 1988. TMMC a construit plus de 306 000 unités en 2005.

## Examen stratégique et perspectives du secteur canadien de l'automobile

Par Dennis DesRosiers



Lorsqu'il est question du secteur canadien de l'automobile, il importe de mentionner quelques-uns des critères fondamentaux propres au marché et les grandes tendances en cours. D'abord et avant tout, les ventes de véhicules légers ont augmenté l'an dernier, atteignant les 1,58 million d'unités. Bien qu'il s'agisse là d'une amélioration par rapport aux 1,53 millions d'unités vendues l'an

dernier, nous n'en sommes pas encore aux 1,7 million d'unités vendues en 2002. Au total, les ventes de véhicules (neufs et usagés) représentent environ 3,95 millions d'unités, c'est-à-dire 20,8 % des 19 millions de véhicules qui roulent sur la route. Ce chiffre nous permet d'en déduire qu'à chaque année un Canadien sur cinq se retrouve de façon active sur le marché de l'automobile.

Chaque société automobile possédant ses propres sous-segments, je préfère donc m'en tenir à des observations de nature plus générale et plus globale à propos du marché. C'est en quatre groupes que je divise le marché de l'automobile :

- Entrée de gamme
- Intermédiaires/familiales
- Grandes/de prestige/sports
- À vocation principalement commerciale

Ces groupes représentent les attitudes des acheteurs de façon simplifiée mais réaliste. Depuis une dizaine d'année déjà, le marché de l'automobile se diversifie de plus en plus et il est plus probable que les consommateurs magasinent leurs voitures à même les segments traditionnels.

• Voir *Examen stratégique et perspectives...* suite en page 5

## Marché canadien des véhicules légers (1996-2005)

Année	Marché total	Entrée de gamme	Part entrée de gamme	Intermédiaire/Part Familial	intermédiaire/Familial	Grand/de prestige sport	Part grand/de prestige sport	Principalement commercial	Part principalement commercial
1996	1 173 090	356 416	30,4 %	521 253	44,4 %	101 260	8,6 %	194 161	16,6 %
1997	1 387 950	432 918	31,2 %	605 770	43,6 %	113 156	8,2 %	236 106	17,0 %
1998	1 389 126	435 705	31,4 %	592 599	42,7 %	124 746	9,0 %	236 076	17,0 %
1999	1 501 099	476 927	31,8 %	647 882	43,2 %	142 236	9,5 %	234 054	15,6 %
2000	1 549 441	536 797	34,6 %	623 570	40,2 %	154 435	10,0 %	234 639	15,1 %
2001	1 570 629	598 691	38,1 %	599 990	38,2 %	153 729	9,8 %	218 219	13,9 %
2002	1 703 246	648 709	38,1 %	650 341	38,2 %	169 583	10,0 %	234 613	13,8 %
2003	1 593 506	610 554	38,3 %	585 870	36,8 %	166 980	10,5 %	230 102	14,4 %
2004	1 534 415	609 622	39,7 %	512 712	33,4 %	170 769	11,1 %	241 312	15,7 %
2005	1 583 291	677 142	42,8 %	488 572	30,9 %	184 576	11,7 %	233 001	14,7 %
Changement	3,2 %	11,1 %		-4,7 %		8,1 %		-3,4 %	

Source: DesRosiers Automotive Consultants Inc., AIAMC et CVMA

## Production canadienne (1996-2005T)

	Production véhicules	Part A.-N.	Coefficient/ Production/ventes
1996	2 397 211	15,5 %	199,8 %
1997	2 567 750	16,0 %	180,8 %
1998	2 570 321	16,0 %	180,0 %
1999	3 056 616	17,4 %	198,4 %
2000	2 961 636	16,8 %	186,7 %
2001	2 532 363	16,0 %	158,5 %
2002	2 629 437	15,7 %	151,8 %
2003	2 552 862	15,7 %	157,1 %
2004	2 710 683	16,7 %	172,1 %
2005T	2 704 235	16,3 %	161,6 %

Inclut camions lourds

Source: DesRosiers Automotive Consultants Inc.

## Emploi secteurs canadiens automobile et ÉOAM

	Secteur montage	Secteur pièces	Secteur ÉOAM
1995	56 051	77 130	21 422
...	...	...	...
2001	51 435	95 060	27 473
2002	50 985	98 114	27 796
2003	48 735	103 413	28 246
2004	47 897	101 254	28 228
2005T	49 553	98 766	28 128

(ÉOAM - équipements, outilleurs-ajusteurs, moulistes)

Source: DesRosiers Automotive Consultants Inc.

• Voir Examen stratégique et perspectives... suite en page 6

### • Suite de la page 4... Examen stratégique et perspectives

Dans le segment des véhicules d'entrée de gamme, les constructeurs japonais ont profité d'une croissance soutenue. Ce sous-marché a presque doublé en taille depuis 1996, principalement en raison de la croissance qu'ont connue les segments des véhicules compacts et des VUS. Les constructeurs japonais détiennent actuellement une part de 46,8 % du marché des véhicules d'entrée de gamme. La société General Motors (22,7 %) se trouve toujours en tête du segment, suivie des sociétés Toyota (17,1 %), Honda/Acura (14,2 %), Ford (9,0 %) et Mazda (9,0 %).

Les constructeurs japonais, pour leur part, dominent moins bien le segment des voitures intermédiaires/familiales. En général, le marché des voitures intermédiaires/familiales a subi une baisse durant plusieurs années, passant de 650 341 véhicules en 2002 à seulement 488 572 en 2005. Même si les ventes ont diminué, la part japonaise de ce marché, elle, a augmenté. En 1996, les constructeurs japonais détenaient 15,6 % du segment; en 2005, ils en détiennent 29,3 %. Si l'on prend le total des ventes, la société General Motors (37,8 %) détient une

nette longueur d'avance, suivie des sociétés DaimlerChrysler (19,1 %), Ford (9,2 %), Toyota (8,9 %) et Honda (8,6 %).

Les grandes voitures, les voitures de prestige, ainsi que les voitures sport ont gagné énormément de terrain au cours de la dernière décennie, mais, en général, la part des constructeurs japonais s'est maintenue plutôt que d'augmenter. Ce segment est passé de 101 260 unités en 1996 à 184 576 en 2005, mais la part de marché des constructeurs japonais n'a pas dépassé 1,5 % durant cette même période. Stimulée par le succès de ses modèles 300/300C, la société DaimlerChrysler (17,7 %) se place en tête, suivie des sociétés Ford (12,1 %), BMW/Mini (11,7 %), General Motors (11,0 %), and Honda/Acura (9,0 %).

Quant au secteur des véhicules à vocation principalement commerciale, les constructeurs japonais ne concurrencent pas. Leur part de marché en 2005 n'étant que de 2,1 %, aucun des constructeurs japonais n'enregistre d'importantes percées dans les segments des grosses camionnettes ou des fourgonnettes. Dans ce segment, ce sont plutôt les sociétés General Motors, Ford et DaimlerChrysler qui dominent, avec une part de marché combinée de 97,9 %.

• Voir Examen stratégique et perspectives... suite en page 6

● *Suite de la page 5... Examen stratégique et perspectives*

Une analyse de rendement du marché dans son ensemble démontre nettement que le mythe du « mastodonte » japonais n'est bel et bien qu'un mythe. Bien que la part de marché des constructeurs de Detroit soit en effet en train de baisser, ceux-ci continuent, en très grande partie, de dominer le marché. La société General Motors détient une part de marché prédominante de 28,7 % par rapport à ses compétiteurs, suivie des sociétés DaimlerChrysler (13,7 %) et Ford (13,4 %). La société Toyota/Lexus occupe la quatrième place (10,5 %) et, en dernier lieu, vient la société Honda/Acura (8,4 %). Bien que les constructeurs japonais aient réalisé des gains impressionnants presque tous les ans où ils ont concurrencé sur le marché canadien, ils sont encore loin de dominer entièrement le marché.

Rien n'indique que le marché canadien de l'automobile soit en train d'éprouver des difficultés à long terme. Considérées d'une décennie à l'autre, nos statistiques de ventes et d'utilisation, prises dans leur ensemble, démontrent une croissance soutenue. Bien que les Canadiens aient acheté un peu plus de 13 millions de véhicules et parcouru, en tout, 3,4 milliards de kilomètres entre 1990 et 1999, il est prévu que l'achat de véhicules augmentera de 21,2 % et l'utilisation de 21,9 % au Canada au cours de cette décennie. Nos prévisions indiquent que d'ici la fin de cette décennie, les Canadiens auront acheté moins de 15,8 millions de véhicules et que la flotte de véhicules, dans son ensemble, aura parcouru autour de 4,15 milliards de kilomètres.

Au niveau de la prédiction de l'avenir de l'industrie automobile, il continue d'y avoir deux camps : ceux qui insistent sur l'importance des variables économiques et ceux qui insistent sur les variables s'appliquant à l'industrie. Ceux qui se fient aux indicateurs économiques sont en général plus positifs. Ils font référence à la croissance positive de l'emploi, au PIB et aux statistiques sur la confiance des consommateurs. Leur enthousiasme est quelque peu tempéré par le fort niveau d'endettement des consommateurs, le niveau élevé des taxes et le risque potentiel de hausse des taux d'intérêt.

Quant aux analystes qui se fient aux variables s'appliquant à l'industrie, leur opinion est un peu plus négative. Voici ce qu'ils anticipent : une faible croissance au niveau de la propriété proportionnelle, des valeurs résiduelles moins élevées, des coûts d'exploitation plus importants, moins de retours de location, ainsi qu'un climat où les prix continuent d'être influencés par des mesures incitatives. Sur une note positive, ils indiquent que la mise à la ferraille des véhicules est un avoir, que des nouveaux produits inondent le marché, et que l'utilisation est un avoir. En raison de ces variables, la plupart des analystes en déduiraient que nous sommes sur le point de subir un ralentissement cyclique.

Nous sommes également de cet avis : le marché s'apprête à connaître un léger ralentissement au cours des deux prochaines années en déclinant d'environ 5 % par an. Au cours de la deuxième partie de cette décennie, le secteur de l'automobile devrait connaître une forte croissance cyclique qui se poursuivra tout au cours de la prochaine décennie. Les catégories de véhicules traditionnels, comme les berlines intermédiaires et les minifourgonnettes, sont mises de côté et remplacées par des modèles d'entrée de gamme et par de grands modèles, des

modèles de prestige et des modèles sport. Certains segments du marché seront donc en meilleure santé que d'autres. À mesure que les voitures compactes deviennent plus puissantes et mieux équipées, elles représentent une alternative plus attrayante pour les consommateurs qui souhaitent réduire les coûts d'utilisation sans pour autant sacrifier leur expérience de conduite.

Une foule de nouveaux modèles inondent le marché en ce moment à un rythme inégalé. Bien qu'il n'était pas rare au cours de la dernière décennie de voir apparaître sur le marché entre 30 et 35 nouveaux modèles de voitures par année, nous entrons actuellement dans une période intense de prolifération de produits. Au cours des quatre dernières années, près de 45 nouveaux modèles de voitures sont apparus à chaque année sur le marché et on prévoit, pour 2007, le lancement de 67 nouveaux produits. Ce qui nous inquiète, c'est que bon nombre de ces produits ne trouveront pas leur place sur le marché, les constructeurs s'efforçant de leur trouver une place dans leurs matrices publicitaires.

Les constructeurs OEM ont souvent recours à cinq tactiques pour se départir des surplus d'inventaire de véhicules. Nous appelons ces tactiques « soupapes de sûreté », car elles fonctionnent de manière analogue à un bon vieux robinet de trop plein – on vend l'excès de produits à très faible marge, ou même à perte, afin d'éviter les dangers que représentent les surplus d'inventaire.

Les mesures incitatives à l'endroit des consommateurs représentent la plus tangible des cinq tactiques. Les constructeurs automobiles de Detroit (et leurs filiales importatrices) y ont énormément recours. Ce sont les sociétés GM, Ford et DaimlerChrysler qui y ont surtout recours dans l'industrie (environ 2500 \$ US). Les marques importées coûtent environ 1000 \$ de moins par véhicule que la moyenne industrielle.

Les ventes de flottes sont très répandues chez les constructeurs automobiles de Detroit. Les véhicules impopulaires sont souvent vendus à d'importants rabais aux entreprises de location ou de gestion de flottes, ce qui permet aux usines de demeurer actives et de conserver des résultats de ventes artificiellement élevés. Les marges bénéficiaires sont très faibles sur la vente de ces véhicules et les flottes sont souvent perçues comme dernier recours au cas où un véhicule ne trouverait pas sa place sur le marché de la consommation. Bien que General Motors et Ford aient réussi à réduire leurs volumes de ventes de flottes en 2005 de 3 % et 9 % respectivement, DaimlerChrysler a, de son côté, augmenté son pourcentage de 17,8 %, ce qui indique la présence de problèmes d'exploitation au niveau des ventes aux consommateurs.

La location est une autre façon fiable de se départir d'un grand nombre de véhicules en peu de temps. En établissant des valeurs résiduelles démesurément élevées et des taux de location plus alléchants, les constructeurs OEM peuvent inciter les consommateurs à acheter des produits qui autrement stagneraient sur la propriété des entreprises concessionnaires. Après plusieurs années de déclin, la location commence à reprendre depuis quatre ans. La location représente actuellement 45 % du marché du financement automobile, son plus haut depuis 1997.

● *Voir Examen stratégique et perspectives... suite en page 7*

• Suite de la page 6... **Examen stratégique et perspectives**

La croissance de la location est particulièrement risquée pour les constructeurs OEM à cause de la déflation qu'a connue le secteur des véhicules usagés. Au cours de cette décennie, il y a eu diminution à chaque année des valeurs résiduelles, rendant dangereuse la pratique des divisions de financement d'établir des valeurs résiduelles alléchantes au moment de la location. Ce sont les constructeurs japonais qui offrent de façon soutenue les meilleurs valeurs résiduelles, les sociétés Honda, Toyota et Acura se trouvant en tête de liste. Dans le cadre de notre analyse de 48 mois sur les valeurs résiduelles des automobiles, seulement trois marques japonaises ont obtenu des scores inférieurs à la moyenne.

La quatrième tactique a trait à une pratique qui consiste à prolonger la durée d'utilisation d'une plate-forme en particulier même une fois passé le stade de compétitivité du produit. Ces véhicules peuvent alors se vendre à prix moindres que les nouveaux modèles, les frais d'outillage et de design étant amortis depuis longtemps. Certains constructeurs OEM, en particulier, les sociétés General Motors et Ford, vendent bon nombre de véhicules dont les plate-formes n'ont pas fait l'objet d'améliorations ou de modifications de conception substantielles depuis neuf ou dix ans. La grande majorité des voitures des constructeurs japonais sont en grande partie exemptes de ce défaut.

La cinquième et dernière tactique a trait au transfert d'inventaire. Il s'agit d'un phénomène difficile à documenter et qui se produit régulièrement au niveau des entreprises concessionnaires. Les constructeurs OEM forcent les entreprises concessionnaires à accepter un grand nombre de véhicules dont ceux-ci n'auraient pas autrement besoin. Cette pratique augmente la disponibilité et, par conséquent, les ventes, mais potentiellement aux dépens de l'entreprise concessionnaire.

Bien qu'il existe de l'instabilité dans le secteur canadien de l'automobile, ces problèmes se limitent en particulier à certains constructeurs OEM, fournisseurs, entreprises concessionnaires, régions et syndicats. L'industrie croît bel et bien et elle va continuer de croître.

Les dépenses d'investissement sont à la hausse. Il n'existe pas de meilleur indicateur de croissance future pour une industrie que l'argent qui s'y investit au moment présent. Le Canada attire de façon soutenue, à chaque année, plus de 3 milliards de dollars en nouvelles dépenses d'investissement. Sa part de placement de capitaux en Amérique du Nord est passée de 11,8 % en 2000 à 17,1 % en 2005.

La part du Canada dans la production automobile en Amérique du Nord se maintient entre de 16 ou 17 %, où elle se situe depuis le milieu des années 1990. L'emploi se maintient dans le secteur de l'automobile.

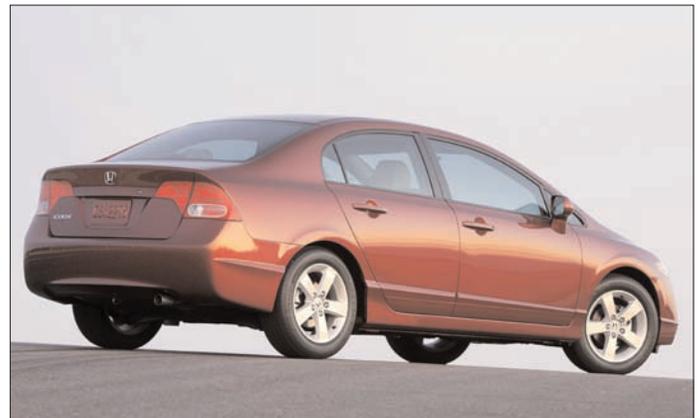
Toutes choses considérées, le secteur canadien de l'automobile semble relativement bien portant. Bien qu'il soit prévu que le marché subisse un ralentissement cyclique, les ventes seront d'environ 20 % plus élevées que celles réalisées durant la dernière décennie. La part du marché canadien que détient le Japon continue de croître. Et notre assise manufacturière maintient sa part de production nord-américaine de véhicules et de pièces. De solides dépenses d'investissement devraient aider le secteur canadien de l'automobile à demeurer très robuste.

## AJAC : prix des Voitures de l'année 2006

L'AJAC annonçait récemment les gagnants des prix de la Voiture de l'année 2006 dans dix sous-catégories. Les membres de la JAMA du Canada ont remporté plusieurs de ces prix. Honda a raflé plusieurs prix cette année, y compris celui de la Voiture de l'Année et du Meilleur véhicule utilitaire de l'année pour la Honda Civic et le Honda Ridgeline respectivement. Mais avant tout, il s'agit de deux véhicules construits à l'usine Honda, à Alliston, en Ontario.

Voiture canadienne de l'année	<b>Berline Honda Civic</b>
Véhicule utilitaire canadien de l'année	<b>Honda Ridgeline</b>
Voiture économique	<b>Berline Honda Civic</b>
Voiture sport	<b>Coupé Honda Civic Si</b>
Camionnette	<b>Honda Ridgeline</b>
Véhicule familial polyvalent	<b>Mazda5</b>
Véhicule à motorisation de rechange	<b>Honda Civic Hybride</b>
Meilleure nouvelle technologie	<b>Lexus IS 350</b>

Les journalistes de l'AJAC ont décerné les prix après avoir administré l'automne dernier, au cours d'une période de quatre jours au Shannonville Motorsport Park, de Belleville, en Ontario, une batterie de tests concrets destinés à comparer les vertus des nouveaux ou de substantiellement nouveaux véhicules de l'année modèle 2005. Il est possible de s'informer davantage concernant l'AJAC et les prix des Voitures de l'année en se rendant sur le site [www.ajac.ca](http://www.ajac.ca).



*Berline Honda Civic – Voiture de l'année 2006 AJAC*



*Honda Ridgeline – Véhicule utilitaire de l'année 2006 AJAC*

## L'Ontario lance sa nouvelle Stratégie d'investissement dans le secteur de fabrication de pointe

Le ministre du Développement économique et du Commerce de l'Ontario, Joseph Cordiano, a récemment lancé un appel d'offres dans le cadre d'un nouveau programme de prêts remboursables de 500 millions de dollars. Connu sous le nom de *Stratégie ontarienne d'investissement dans le secteur de fabrication de pointe*, le programme aidera les partenaires de l'industrie à créer et à mettre en place des technologies et innovations de pointe et à soutenir la concurrence sur la scène mondiale. Selon les responsables du MDEC, ce fonds a créé séparément et en plus du programme de 500 millions de dollars connu sous le nom de Stratégie d'investissement dans l'industrie automobile et vise dans les grandes lignes la fabrication de pointe, incluant le secteur des pièces d'automobile.

« Nous accordons beaucoup d'importance au secteur de la fabrication en Ontario, étant donné qu'il est le plus grand créateur d'emplois de notre province. Grâce à cette stratégie, nous investissons dans notre main-d'œuvre hautement spécialisée en aidant les fabricants à garder leur longueur d'avance dans le domaine de la technologie, » a déclaré M. Cordiano. « C'est ce qui permettra à nos entreprises de soutenir la concurrence à l'échelle mondiale et de créer des emplois pour les travailleurs de l'Ontario. »

La Stratégie ontarienne d'investissement dans le secteur de fabrication de pointe a pour but d'attirer les investissements en aidant les entreprises de la province à prendre des mesures immédiates pour créer et utiliser des technologies et innovations de pointe qui renforceront leur compétitivité à l'échelle mondiale. Le gouvernement appuiera les processus et technologies de fabrication, les innovations de matériel, les technologies de gestion des déchets innovantes et les efficacités énergétiques.

Les prêts remboursables ne portent pas intérêt pendant les cinq premières années. Le programme de 500 millions de dollars peut octroyer jusqu'à 10 pour 100 du total des coûts admissibles du projet.

« Pour que l'Ontario ait une longueur d'avance sur la scène mondiale en matière d'innovation, nous devons être les premiers à découvrir de nouvelles idées, les premiers à les transformer en nouveaux produits et services et les premiers à vendre ces produits et services aux autres pays, » a déclaré Dalton McGuinty, premier ministre de la province et ministre de la Recherche et de l'Innovation. « En investissant stratégiquement dans l'innovation, l'Ontario créera des emplois extrêmement gratifiants et une économie très solide. »

Le ministre Cordiano a annoncé le programme à l'Institute for Aerospace Design and Innovation de l'Université Ryerson et a lancé le premier appel d'offres. Un maximum de trois appels d'offres sera effectué chaque année pendant cinq ans, selon le nombre de projets retenus. Pour en apprendre davantage sur la Stratégie ontarienne d'investissement dans le secteur de fabrication de pointe, les critères d'admissibilité, les formulaires de demande et les lignes directrices du programme, visiter [www.ontariocanada.com](http://www.ontariocanada.com).

## Prix ÉnerGuide pour les véhicules de l'année modèle 2006 les plus éconergétiques

Les véhicules suivants construits par les membres de la JAMA du Canada ont remporté un prix ÉnerGuide pour l'année modèle 2006 :

		<b>Consommation de carburant</b>
<b>Honda Insight</b>	Deux places	Ville : 3,9 l/100 km (72 mi/gal) Route : 3,3 l/100 km (86 mi/gal)
<b>Toyota Yaris</b>	Sous-compacte	Ville : 6,9 l/100 km (41 mi/gal) Route : 5,5 l/100 km (51 mi/gal)
<b>Honda Civic Hybride</b>	Compacte (CVT)	Ville : 4,7 l/100 km (60 mi/gal) Route : 4,3 l/100 km (66 mi/gal)
<b>Toyota Prius</b>	Intermédiaire	Ville : 4,0 l/100 km (71 mi/gal) Route : 4,2 l/100 km (67 mi/gal)
<b>Mazda B2300</b>	Camionnette	Ville : 9,9 l/100 km (29 mi/gal) Route : 7,3 l/100 km (39 mi/gal)
<b>Toyota Matrix</b>	Familiale	Ville : 7,9 l/100 km (36 mi/gal) Route : 5,9 l/100 km (48 mi/gal)
<b>Honda Odyssey EX-L et Touring</b>	Fourgonnette	Ville : 12,0 l/100 km (24 mi/gal) Route : 7,7 l/100 km (37 mi/gal)

Extrait du Guide de consommation de carburant 2006, publié par l'Office de l'efficacité énergétique de Ressources naturelles Canada. Pour obtenir de plus amples détails, consultez le site Web ÉnerGuide à l'adresse [www.vehicules.gc.ca](http://www.vehicules.gc.ca).

### Aperçu du secteur des véhicules automobiles au Japon (Revue de fin d'année 2005)

Voitures, camions, autobus		TOTAL
<b>PRODUCTION<sup>1</sup></b>	<b>Janv-déc 2005</b>	10 799 659
	<b>Janv-déc 2004</b>	10 511 518
	<b>Changement %</b>	2,7
<b>EXPORTATIONS<sup>2</sup></b>	<b>Janv-déc 2005</b>	5 053 061
	<b>Janv-déc 2004</b>	4 957 663
	<b>Changement %</b>	1,9
<b>VENTES/ ENREGISTREMENTS<sup>3</sup></b>	<b>Janv-déc 2005</b>	5 852 068
	<b>Janv-déc 2004</b>	5 853 382
	<b>Changement %</b>	-0,1
<b>VENTES DE VÉHICULES IMPORTÉS<sup>4</sup></b>	<b>Janv-déc 2005</b>	268 112
	<b>Janv-déc 2004</b>	272 880
	<b>Changement %</b>	-1,7

\* (y compris les modèles construits par les fabricants d'automobiles japonais outre-mer)

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