

CHAPITRE 4

LA PERSPECTIVE D'ENSEMBLE

Il est risqué de tenter de faire des prédictions sur la direction que prendront les événements futurs. Les risques sont décuplés lorsqu'on tente de prédire l'avenir de l'ensemble de l'industrie automobile qui, après des décennies d'évolution graduelle, passe maintenant par une période de changement révolutionnaire. On ne peut cependant pas éviter de déterminer ce que l'avenir nous réserve, car il faut faire des plans aujourd'hui pour faire face aux conditions qui verront le jour au cours des années à venir.

Même s'il est fort possible que la situation de l'industrie automobile soit très différente de tout ce qu'on peut anticiper aujourd'hui, il semble évident que des forces politiques et économiques fortes et interdépendantes s'exercent actuellement et qu'elles acheminent rapidement l'industrie vers une route raisonnablement prévisible.

Les Etats-Unis en tête, les gouvernements ont imposé des exigences de plus en plus rigoureuses à l'industrie pour qu'elle se conforme aux normes relatives à la consommation d'essence, à la sécurité et à l'écologie qui, au cours des quelques prochaines années, modifieront radicalement la forme, les dimensions et la technologie de l'automobile telle qu'on la connaît aujourd'hui. Ces progrès, de leur côté, entraîneront probablement une réduction importante de la quantité et de la variété des modèles, une normalisation beaucoup plus grande de ceux qui sont produits et, par

conséquent, une accélération de la tendance actuelle en faveur de la production d'une automobile internationale qui sera vendue sur les marchés à travers le monde.

Il est certain que les modifications de l'industrie nord-américaine qui auront le plus de portée seront celles qui découlent des exigences relatives à l'économie de l'essence établies par les lois américaines; d'autres exigences relatives à la sécurité et à l'écologie influenceront également sur ces modifications. Les premières sont entrées en vigueur après la crise de l'énergie de 1973, après la flambée des prix du pétrole qui a suivi et qui a fait croître considérablement les coûts pour les consommateurs et le fardeau sur la balance américaine des paiements internationaux et après les avertissements de nombreux experts voulant que le monde soit menacé du danger d'une pénurie croissante de pétrole bien avant la fin du siècle.

Le Canada et les Etats-Unis ont fixé des objectifs communs selon lesquels le parc d'automobiles vendues par un fabricant doit atteindre une consommation moyenne nominale de 24 milles par gallon impérial en 1980 et de 33 milles au gallon en 1985. Si l'on compare ces chiffres à la consommation moyenne nominale du parc d'automobiles, en 1975, pour ce qui est de la conduite combinée en ville et sur la grande route, on l'évalue à 18,3 milles au gallon au Canada et à 18,7 milles au gallon au Etats-Unis. Aux Etats-Unis, le fait de ne pas se conformer à l'objectif fixé par le Congrès peut entraîner une amende de \$5, multipliée par le nombre de véhicules vendus pour chaque dixième de mille séparant la consommation

moyenne nominale du parc du rendement requis.

Ces exigences et peut-être des normes encore plus strictes qui seront établies après 1985 ont des répercussions d'envergure. Par exemple, la société General Motors croit que, pour se conformer aux normes qui ont été fixées pour 1985, environ 85% de toutes les automobiles qu'elle vendra au cours de cette année-là ne devront pas peser davantage que sa minicomacte actuelle, la Chevrolet Vega. Compte tenu de l'illogisme des préférences des consommateurs, il est évident que les fabricants d'automobiles se heurteront à des inconnues importantes dans leurs tentatives de réaliser un assortiment de ventes de véhicules leur permettant de se conformer aux exigences de rendement de leur parc.

Même si le Congrès américain a souvent signalé son manque d'enthousiasme pour les dispositions canadiennes sur le contenu des automobiles, il n'est pas superflu de mentionner que le Congrès lui-même a adapté les dispositions sur le rendement kilométrique du parc d'automobiles pour établir ses propres dispositions sur le contenu. A la suite des pressions de la part des Travailleurs unis de l'automobile qui exigeaient une meilleure protection contre les importations captives de véhicules produits par des fabricants américains à l'étranger, le Congrès a statué, aux termes de l'Energy Policy and Conservation Act que, pour être incluses dans le calcul du rendement kilométrique du parc, les automobiles importées d'outre-mer et vendues par des fabricants américains après 1979 doivent avoir un contenu nord-américain d'au moins 75%.

Comme mesure visant à se conformer aux normes sur la consommation d'essence qui ont été fixées au Canada et aux Etats-Unis, les dimensions d'un nombre substantiel de modèles ont été réduites considérablement et leur poids a été rogné d'autant que 700 à 1 000 livres. Il semble cependant que, pour se conformer aux objectifs, d'autres réductions importantes devront être apportées aux dimensions moyennes des véhicules. On s'attend de plus à faire un usage beaucoup plus considérable de l'aluminium léger, des aciers haute résistance faiblement alliés, du plastique et d'autres matières premières.

Par exemple, on croit qu'en 1980, la quantité d'aluminium dans chaque véhicule sera passée du niveau actuel d'environ 100 à 200 livres pour remplacer plus de 500 livres d'acier qu'on utilise maintenant pour les pare-chocs, les planchers et les capots.

Après 1980, on prévoit d'autres gains importants en matière d'économie d'essence, non seulement à cause des nouveaux changements qui seront apportés aux dimensions et à la structure de l'automobile, mais également grâce à une amélioration de l'efficacité du moteur et à une réduction de la puissance, grâce à l'adoption de boîtes à 4 rapports, manuelles ou automatiques, à un meilleur allumage et à un meilleur carburateur et grâce à la conception de modèles plus aérodynamiques. Le rapport américain de 1976 du groupe de travail fédéral sur les objectifs de l'industrie automobile au-delà de 1980 (Federal Task Force on Motor Vehicle Goals beyond 1980) a calculé qu'en adoptant les diverses mesures qu'elle

préconise, la consommation d'essence, en 1995, pourrait être inférieure, de 40% à 50%, au niveau anticipé, si le rendement kilométrique moyen du parc d'automobiles restait le même que dans les modèles de 1975. Elle serait également inférieure, d'environ 26%, au niveau actuel de consommation d'essence, en 1976, qui était l'équivalent d'un peu plus que 5 millions de barils de pétrole par jour.

Certaines contingences obscurcissent cependant la configuration des événements futurs. Il existe souvent un rapport étroit et quelquefois contradictoire entre les exigences en matière de consommation d'essence, d'une part, et les exigences relatives à l'écologie et à la sécurité, d'autre part. On croit, qu'entre 1965 et 1974, le poids d'une compacte s'est accru, en moyenne, de 310 livres; cet accroissement, sauf pour 26 livres, était le résultat des nouvelles dispositions sur la sécurité que les fabricants ont été obligés d'intégrer à leurs véhicules. Le moteur diésel est très prometteur pour ce qui est de réaliser des gains importants d'économie d'essence et il crée peu de problèmes écologiques. On se demande, cependant, s'il serait possible, à un coût raisonnable, de réduire les émissions d'oxyde d'azote au niveau envisagé actuellement aux Etats-Unis. L'imposition de normes écologiques plus rigoureuses pourrait également être préjudiciable à l'économie d'essence d'autres moteurs. Dans un avenir plus lointain, il est possible qu'on mette à profit de nouveaux moteurs à combustion continue plus propres et plus efficaces que ceux qu'on utilise aujourd'hui. Il sera cependant nécessaire de les soumettre à d'autres vérifications

techniques avant qu'ils puissent devenir une solution de rechange pratique.

Dans une large mesure, l'industrie automobile canadienne, en tant que partie intégrante de l'industrie nord-américaine, est tributaire de ce qui se passe au sud de la frontière. La possibilité lui est cependant offerte d'aborder la situation sous un angle différent. Par exemple, le Canada a décidé de rompre avec les Etats-Unis lorsque ce pays a fixé des normes sur l'émission en 1975. En 1975, la pollution atmosphérique causée par les automobiles vendues au Canada et aux Etats-Unis était inférieure, d'environ 70%, au niveau qui existait en 1965. Aux termes de la Clean Air Act de 1970, le Congrès exigeait que les émissions des automobiles vendues aux Etats-Unis soient, en 1981, inférieures, de 90%, aux niveaux de 1965. Le gouvernement du Canada a décidé de ne pas imiter les Etats-Unis après 1975 parce qu'il croyait que le problème écologique était moins grave dans ce pays qu'aux Etats-Unis, que la technologie disponible était coûteuse et qu'elle n'avait pas été mise à l'épreuve et parce qu'il croyait, qu'en suivant la politique américaine, l'efficacité de l'essence serait considérablement réduite.

Les règlements canadiens sur la sécurité se sont également écartés sensiblement de ceux qui ont frappé les modèles 1974 aux Etats-Unis; ces règlements exigeaient l'installation d'un système de verrouillage réciproque d'allumage qui empêchait le moteur de démarrer si les ceintures de sécurité n'étaient pas attachées. Une vague de protestations de la part du public a ensuite entraîné le retrait de cette exigence. Le Canada a éga-

lement décidé de ne pas adopter un autre règlement américain selon lequel toutes les automobiles vendues dans ce pays (à partir de 1982 pour les plus grosses voitures et de 1984 pour les plus petites) devaient être munies de dispositifs de protection automatique. Ces dispositifs peuvent comprendre des coussins pneumatiques et des ceinture abdominales automatiques et des ceintures à l'épaule automatiques. Le gouvernement canadien a rejeté ces dispositifs parce qu'il les considère, non seulement coûteux (en particulier pour ce qui est du coussin pneumatique), mais également moins efficaces, dans la plupart des cas, que les ceintures de sécurité manuelles actuelles. Parce qu'il n'est pas obligatoire d'utiliser ces ceintures de sécurité, on croit que seulement environ 15% des chauffeurs américains les employent de plein gré. A cause des nombreuses lois provinciales rendant obligatoire l'utilisation de la ceinture de sécurité, on croit qu'environ 50% de tous les chauffeurs canadiens l'utilisent actuellement et l'on s'attend à ce que ce pourcentage atteigne 80% d'ici quelques années.

Certains observateurs canadiens sont d'avis que, tant que les exigences écologiques canadiennes seront moins strictes que celles des Etats-Unis, le Canada pourra mettre au point un type de moteur passablement différent de ceux qui sont actuellement envisagés par les principaux fabricants d'automobiles. Ils imaginent que ce moteur sera mieux adapté aux conditions de conduite hivernale dans notre pays, ce qui permettrait de réduire considérablement la quantité supplémentaire d'essence que consomment les types actuels de moteurs par temps froid. Il est ce-

pendant permis de douter que ce type de moteur constitue une solution pratique.

Il y a environ une décennie, il n'y avait que deux sortes d'automobiles, la voiture américaine et la voiture européenne. Les sociétés américaines fabriquaient un certain nombre de modèles différents d'automobiles dans un certain nombre de pays européens, mais ils étaient tous du type européen. Les fabricants en Europe, au Japon et aux Etats-Unis ont cependant de plus en plus tendance à produire des voitures de mêmes dimensions, de même style et de même conception et à leur ajouter les mêmes caractéristiques en matière de structure et d'ingénierie. Cette évolution vers "une voiture universelle" dont les principales caractéristiques ont vu le jour, dans une large mesure, à cause du travail de pionnier des fabricants étrangers, était probablement inévitable. Il semble cependant certain que l'allure a été activée par la multitude de nouveaux règlements en matière de sécurité, d'écologie et de consommation d'essence qui ont été imposés par les Etats-Unis et d'autres pays; de leur côté, ces règlements ont obligé les fabricants à rationaliser la production d'un nombre plus limité de modèles pour faire face à la hausse substantielle des coûts occasionnée par ces règlements.

La voiture universelle est déjà une réalité. La Kadett, d'abord mise au point et fabriquée par la filiale de la société General Motors en Allemagne de l'Ouest, est maintenant commercialisée en Amérique du Nord sous le nom de Chevette et le modèle de base est fabriqué dans six pays différents. La Fiesta de Ford a d'abord été fabriquée en Espagne en 1976. On la fabrique maintenant en Allemagne et en Grande-Bretagne.

Il se peut qu'elle soit également fabriquée à l'avenir aux Etats-Unis qui l'importent actuellement de l'étranger à cause des règlements nord-américains sur la teneur qui sont reliés aux exigences relatives au rendement kilométrique du parc auxquelles on a déjà fait allusion.

La complémentarité (un terme servant à décrire le processus selon lequel des pièces d'automobiles, fabriquées dans un pays, sont utilisées pour l'assemblage de véhicules dans un autre pays ou dans plusieurs autres pays) est un autre phénomène d'apparition récente, qui est relié à la mise au point de la voiture universelle. Il y a donc un fort taux de complémentarité dans l'industrie nord-américaine; le processus a cependant une envergure beaucoup plus internationale. A titre d'exemple, citons le numéro du premier trimestre de 1968 du Economist Intelligence Unit: "La tendance probable se fait déjà sentir dans la Ford Mustang qui est fabriquée au Canada à partir d'un moteur brésilien et d'une transmission française, mais qui, à des fins statistiques, est classée comme une voiture d'origine nationale."

L'introduction de la voiture universelle et le processus de complémentarité, en particulier parce qu'ils mettent en cause certains pays moins développés, ont été vus comme une menace dans certains milieux aux Etats-Unis et au Canada. Même si l'orientation des développements futurs est particulièrement difficile à prévoir, il reste, en fait que l'Amérique du Nord a atteint un niveau de plus en plus concurrentiel par rapport aux fabricants d'automobiles étrangers à cause du relèvement formi-

dable des devises étrangères au cours des dernières années. La société Volkswagen a déjà commencé à assembler ses voitures dans une usine de Pennsylvanie et il se peut que d'autres fabricants étrangers emboîtent le pas avant longtemps.

Dans son numéro du 23 septembre 1978, l'Economist Magazine déclarait ce qui suit: "La voiture japonaise importée à bon compte est chose du passé. Les sociétés de voitures japonaises sont actuellement en période de révolution. Au milieu des années 1980, les fabricants de voitures japonaise laisseront de côté les exportation à volume élevé et à faibles profits pour accéder aux modèles dont la production se fera sur une plus petite échelle et qui rapportera de plus gros profits; leur production ressemblera davantage aux BMW ou aux Mercedes qu'aux Datsun ou aux Toyota d'aujourd'hui. Certaines parties de l'industrie automobile japonaise seront démontées et transportées à l'étranger où les coûts de la main-d'oeuvre (même en Amérique) sont plus faibles."

Une partie de l'inquiétude relativement à la complémentarité a été reliée aux importations de produits automobiles au Canada en provenance de pays en développement. En 1977, ces importations totalisaient cependant 61 millions de dollars, ce qui n'intervenait que pour 0,5% de toutes les importations de produits automobiles du Canada. Presque toutes ces importations, en provenance de pays en développement, sont admises au Canada en franchise en vertu de l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile. Seulement un très faible pourcentage des importations en provenance de ces pays sont admises au Canada en franchi-

se en vertu du Système de tarif de préférence général. Il est évident, qu'actuellement, le volume des importations des produits de l'automobile en provenance de pays en développement est relativement peu important.

Au cours des dernières années, une menace plus grave a surgi dans le sud et l'ouest des Etats-Unis; ces régions ont commencé à attirer de plus en plus d'investissements nouveaux dans le domaine de l'automobile au détriment de leur assise traditionnelle dans le nord-est et le centre-nord à cause des salaires, des coûts immobiliers et des impôts plus faibles et à cause des incitations généreuses de la part des Etats et des administrations locales. Ces nouvelles régions se sont avérées extrêmement avantageuses pour ce qui est de la construction de nouvelles usines (spécialisées dans la production de pièces), tant pour les fabricants de véhicules que les sociétés indépendantes. Les coûts de la main-d'oeuvre sont restés considérablement plus bas que les niveaux en vigueur dans le nord des Etats-Unis et le centre du Canada, surtout à cause de la syndicalisation moins prononcée. On peut cependant considérer comme un signe avant-coureur de changement l'entente, acceptée par la société General Motors au mois de septembre 1978, en vertu de laquelle elle s'engage à embaucher, "de préférence", dans toutes ses usines du sud des Etats-Unis, les membres des Travailleurs unis de l'automobile qui travaillent actuellement dans des usines de General Motors où il y a déjà un syndicat. A tort ou à raison, les Travailleurs unis de l'automobile ont vu, dans cette entente, le moyen d'avoir un pied à terre, dans le sud des Etats-Unis, dans plus d'une douzaine d'usines (dont seulement une a son syndicat)

que la société a établie ou qu'elle a envisagé de construire au cours des dernières années.

Pour ce qui est des fabricants nord-américains de véhicules et de pièces, ils devront s'adapter au processus de changement révolutionnaire en cours; pour ce faire, ils devront consacrer énormément d'argent à la recherche et au développement et investir dans de nouvelles installations de production. On croit que les seuls fabricants américains de véhicules devront déboursier, pour se conformer aux exigences imposées par les gouvernements, au cours de la période allant de 1975 à 1985, entre 5 milliards et 15 milliards de dollars. Pour ce qui est de certaines des plus petites sociétés en particulier, ces coûts supplémentaires pourraient engendrer des difficultés financières graves, ce qui conduira peut-être à un nombre croissant de fusions chez les entreprises existantes. La gravité du problème est devenue évidente en 1978 alors que la société Chrysler s'est vue obligée de vendre ses installations très importantes en Grande-Bretagne et sur le continent européen à la société française P.S.A. Peugeot-Citroën pour réunir des fonds lui permettant de financer un programme d'investissement nouveau et important aux Etats-Unis.

Pour ce qui est du Canada, l'évolution rapide de la conjoncture, dans l'ensemble de l'industrie de l'automobile, lui offre des chances inouïes et des défis de taille. Parce qu'il est un pays comparativement riche dans le domaine des sources d'énergie et de nombreuses ressources minières qui serviront à produire les matériaux plus résistants et plus légers de la voiture de demain, le Canada a la chance de pouvoir profiter d'importantes nouvelles possibilités commerciales. Toutefois, il est également en danger de perdre du terrain s'il échoue dans ses tentatives de mettre au

point des techniques radicalement nouvelles et de se tenir au courant des progrès dans ce domaine; ces nouvelles techniques naissent à la fois du processus de la production d'automobiles et de la mise au point des véhicules plus perfectionnés de l'avenir.

CHAPITRE 5

L'INDUSTRIE CANADIENNE DE L'AUTOMOBILE:

PROBLEMES MAJEURS

Jusqu'à présent, nous avons étudié l'évolution de l'industrie canadienne de l'automobile et analysé ce qui s'est passé, récemment, dans ce domaine, ce qui nous a permis de souligner un certain nombre de problèmes majeurs de l'industrie de l'automobile. Dans ce chapitre, nous groupons ces problèmes et en discutons; dans les chapitres suivants, nous les analyserons et nous élaborerons une ligne de conduite appropriée.

Si l'on se reporte aux soixante-quinze dernières années, on constate qu'un certain nombre de thèmes reviennent, comme par exemple le coût élevé de la production, les prix élevés à la consommation, les résultats défavorables du commerce international, la gestion inadéquate dans certains cas, et l'incertitude constante quant à l'évolution de l'industrie. La conclusion du pacte de l'auto en 1965 a enclenché un processus d'expansion industrielle, qui a progressivement atténué les problèmes traditionnels de rentabilité de l'industrie et d'augmentation des prix des véhicules automobiles au Canada.

C'est aussi grâce au pacte de l'auto que le commerce de l'automobile, en Amérique du Nord, a connu une expansion marquée. Le Canada et les Etats-Unis ont tiré tous deux profit de cette expansion; pourtant, chacun peut estimer, une année, que l'autre

a tiré davantage profit du pacte. Le fait est que, dans l'ensemble les échanges commerciaux dans le cadre du pacte de l'auto n'ont jamais été tout à fait équilibrés. Pourtant, comme nous l'avons déjà mentionné, ce déséquilibre a toujours représenté une proportion infime de la valeur des échanges globaux. Toutefois, hors du cadre du pacte de l'auto, le Canada a continué d'accumuler des déficits chroniques, ce qui indique clairement que certains secteurs de l'automobile font face à des problèmes graves.

Comme la plus grande part de l'industrie canadienne du montage d'automobiles et une grande partie de l'industrie des pièces appartiennent à des capitaux étrangers, on en est venu à répartir les fonctions entre les sièges sociaux et les centres régionaux canadiens, ce qui a défavorisé le Canada. Ce principe de propriété étrangère a limité les possibilités de valorisation des postes et de formation de cadres et de chercheurs.

L'étude de la balance des paiements du Canada, dans le secteur de l'automobile, peut donner de précieux renseignements sur la nature et l'étendue des problèmes de cette industrie. Une étude des données relatives au compte courant de l'industrie de l'automobile nous a permis de déceler les principaux problèmes à examiner, analyser et résoudre.

Sur le plan du commerce international de l'automobile, le Canada a connu, en 1977, un déficit du compte courant évalué à 1,8 milliard de dollars environ et qui a dépassé tous les ans,

depuis 1973, le milliard de dollars. Malgré quelques fluctuations, il n'a cessé de s'aggraver au cours des années 1970.

L'importance et la persistance de ce déficit sont extrêmement inquiétantes. Ces résultats peu encourageants remettent sérieusement en question la compétitivité de certains secteurs de l'industrie canadienne de l'automobile sur le plan international, et divers aspects de la rentabilité de l'industrie, la pénétration des marchés, l'activité du siège social, et les lacunes sur le plan technique posent des problèmes très graves.

On peut définir ces problèmes en examinant les causes principales du déficit d'ensemble du compte courant. On constate d'emblée que ce déficit peut être attribué en grande partie aux échanges non visés par le pacte de l'auto. Les déficits récents du compte courant sont surtout attribuables aux facteurs suivants:

1. Les nombreux échanges non visés par le Pacte de l'auto entre le Canada et des pays d'outre-mer.

2. Le déficit créé par le commerce des pièces de rechange en Amérique du Nord.

3. Les droits que doit acquitter le Canada pour pouvoir utiliser les techniques, procédés et produits mis au point par les services de recherche et de développement des sociétés mères.

4. Les droits que doit acquitter le Canada pour pouvoir utiliser les services de gestion, d'ingénierie et d'usinage.

Nous allons étudier brièvement chacun de ces éléments.

1. Echanges avec d'autres pays, non visés
par le pacte de l'auto

En 1977, ces transactions se sont soldées par un déficit de 643 millions de dollars pour le Canada. En 1977 celui-ci a importé de tiers pays un total de 767 millions de dollars, dont 563 millions en véhicules, 110 millions en pneus, et 94 millions en pièces d'automobile. Les exportations, dans ces pays, ne se sont chiffrées qu'à 123 millions de dollars, dont 87 millions en véhicules, 49 millions en pièces, et 7 millions en pneus.

Il est évident que les importations d'automobiles et de camions représentent "la part du lion" dans ces échanges. Ces véhicules sont produits par d'importants fabricants d'automobiles, japonais et européens, qui ne sont pas affiliés aux principaux fabricants d'automobiles américains, et auxquels le Canada n'a vendu qu'une quantité infime d'équipement et de pièces d'origine. Le programme général de remise des droits offert aux importateurs d'automobiles n'a pas eu l'effet souhaité sur l'exportation de pièces, en partie parce que le crédit est limité à la valeur de pièces équivalentes dans des véhicules importés par le Canada. C'est la raison pour laquelle les ventes de pièces non visées par le pacte aux acheteurs étrangers n'ont augmenté que de \$25 millions entre 1970 et 1977.

Nous pouvons en conclure que le Canada doit trouver des moyens d'augmenter ses exportations particulièrement celles de pièces d'automobile pour contrebalancer les déficits continuels

de ces échanges commerciaux. Nous étudions cette question au chapitre 7.

2. Commerce des pièces de rechange en Amérique du Nord

En Amérique du Nord, le commerce des pièces de rechange, qui n'est pas visé par le pacte, revêt maintenant une importance capitale. En 1977, le Canada a enregistré un déficit de plus d'un demi-milliard dans ses échanges commerciaux (non visés par le pacte) avec les Etats-Unis; \$380 millions correspondent au déficit enregistré pour les pièces de rechange. Les fluctuations commerciales révèlent la non-continuité de ces transactions. Les importations canadiennes se sont chiffrées à environ \$490 millions, tandis que les exportations canadiennes de pièces de rechange aux Etats-Unis ont représenté à peine \$110 millions en 1977.

Dans l'ensemble, l'industrie canadienne de pièces de rechange est protégée par des droits qui s'échelonnent entre 12,5 et 17,5%; elle doit généralement payer un tarif de 4% pour ses exportations aux Etats-Unis. Les droits canadiens, relativement élevés, ne semblent pas indiquer le flot d'importations canadiennes; par contre la mise en vigueur d'un tarif plus bas aux Etats-Unis semble avoir réduit la possibilité, pour le Canada, de pénétrer le marché américain.

Il est important que l'industrie canadienne des pièces de rechange augmente sa compétitivité sur le marché international, pour que l'ensemble du secteur canadien de fabrication de ces pièces en arrive à une production équilibrée. Nous étudions cette question au chapitre 7.

3. Sommes versées aux sièges sociaux pour les avantages tirés du travail de recherche et de développement effectué aux Etats-Unis

On a déterminé qu'en 1977, les filiales canadiennes des principaux fabricants américains d'automobiles ont apporté 375 millions de dollars au budget de recherche et de développement¹ du siège social, alors que celui-ci a versé au secteur canadien de recherche et de développement moins de 5 millions de dollars.

Bien que les filiales canadiennes profitent incontestablement des programmes de recherche et de développement qui favorisent l'élaboration de procédés de production plus efficaces et la mise au point des véhicules plus légers, plus sûrs et moins polluants, la participation du Canada à ce genre de programme est très nettement insuffisante. Dans le chapitre 8, il est question des fonds restreints alloués au programme de recherche et de développement dans l'industrie canadienne de l'automobile.

¹ Le chiffre de 375 millions est un chiffre estimatif qui correspond à trois types de paiements; les paiements faits directement aux sociétés mères, soit environ 230 millions en 1977; les frais imposés pour les véhicules finis importés des Etats-Unis, c'est-à-dire la fraction amortie des frais encourus par les Etats-Unis pour le programme de recherche et de développement, et enfin, les sommes versées par les filiales canadiennes à leurs sociétés mères pour certains services directs de recherche. On peut constater une légère ressemblance entre ces sommes et les montants versés à titre de paiements pour des services de gestion, d'ingénierie et d'usinage. Les données disponibles ne nous permettent pas de préciser davantage la répartition de ces coûts.

4. Sommes versées aux sièges sociaux pour les services de gestion, d'ingénierie et d'usinage

En 1977, les filiales canadiennes des principaux fabricants américains de véhicules automobiles ont versé à leurs sociétés mères 386 millions de dollars pour des services de ce genre. Nous donnons au tableau 5.1 la liste des sommes que les filiales ont versées chaque année depuis 1964 pour ces services.

TABLEAU 5.1
MACHINERIE ET EQUIPEMENT IMPORTES DES ETATS-UNIS ET SERVICES
DIVERS RENDUS PAR LES ETATS-UNIS AU CANADA

- Les quatre grands -
(en millions de dollars CAN)

<u>Année</u>	<u>Machinerie et équipement</u>	<u>Frais de services de gestion, d'ingénierie et d'usinage</u>	<u>Total</u>
	(a)	(b)	(c)
1964	45,7	50,7	96,4
1965	47,8	45,6	93,4
1966	72,2	84,7	156,9
1967	65,0	105,3	170,3
1968	73,6	92,1	165,7
1969	19,5	129,8	149,3
1970	55,6	140,6	196,2
1971	20,6	108,9	129,5
1972	13,6	135,0	148,6
1973	21,4	212,7	234,0
1974	32,3	264,4	296,7
1975	23,7	306,7	330,4
1976	30,2	393,4	423,6
1977	60,1	386,0	446,1

SOURCE: Données établies à partir des réponses des sociétés aux questionnaires de la Commission.

Les frais d'usinage comprennent les sommes utilisées pour rééquiper les usines de pièces de propre fabrication et les chaînes de montage, de coussinets, outils et autre équipement nécessaires pour monter les nouveaux types d'automobiles. Les filiales canadiennes paient également des frais d'ingénierie pour le réaménagement, l'installation et la vérification des chaînes de montage rénovées. Les sièges sociaux des entreprises, à Détroit, assurent des services de gestion dans des domaines tels que la planification financière, l'analyse de la production et le contrôle des stocks.

Les frais révèlent la réduction du nombre des services assurés par les sièges sociaux aux filiales canadiennes. Au chapitre 8, nous parlons des possibilités d'emploi limitées pour les professionnels dans l'industrie canadienne de l'automobile.

Les causes du déficit du compte courant de l'industrie de l'automobile, que nous venons d'évoquer, découlent de problèmes constatés dans divers sous-secteurs de cette industrie. Les résultats relatifs aux échanges soulignent le fait important que le déficit, dans l'industrie canadienne de l'automobile, est principalement attribuable aux paiements industriels et commerciaux qui ne sont pas visés par le pacte. En ce qui concerne les ventes d'automobiles et de pièces visées par le pacte, l'industrie canadienne de l'automobile est continuellement passée du déficit à l'excédent. Ce déficit et cet excédent n'ont jamais dépassé le dixième du total des échanges bilatéraux visés par le pacte, et ils s'expliquent facilement. Dans

une large mesure, ils découlent en effet des écarts cycliques quant à la demande (tendances et importance), à la gamme de produits finis, et aux coûts relatifs de la production, entre le Canada et les Etats-Unis.

Le Canada n'a connu des déficits substantiels quant à la vente en Amérique du Nord, de pièces d'origine fabriquées par des sociétés indépendantes, qu'au cours des premières années de la mise en vigueur de l'entente. En examinant le tableau 3.13 on constate que, depuis 1970, les cinq grandes sociétés américaines ont fourni un peu plus de pièces d'origine canadienne que les cinq grandes sociétés canadiennes.

Le problème lié à la fourniture de pièces, s'il se pose, découle du manque d'usines de fabrication de pièces d'origine, au Canada. Même si la production canadienne de ces articles, qui donnent naissance à une grande valeur ajoutée, a augmenté rapidement au cours de la dernière décennie, le déficit indiqué au tableau 3.13 révèle qu'elle peut encore augmenter considérablement; nous en parlerons au chapitre 6.

Il existe deux autres sources de problèmes qui ne sont pas directement liés à la balance des paiements.

Dans le premier cas, il s'agit de l'écart constant, avant les déductions fiscales, entre les prix des nouveaux véhicules fixés par les concessionnaires canadiens et américains. Depuis la mise en vigueur du pacte, cet écart a progressivement diminué;

il a pratiquement disparu, à l'heure actuelle, mais cela est dû au rajustement récent du taux de change et il peut ne s'agir que d'une situation temporaire. Du reste, la différence de prix demeure une question importante pour les Canadiens, et elle fait l'objet du chapitre 6.

Le deuxième problème concerne la répartition régionale de l'activité dans l'industrie canadienne de l'automobile. Comme Détroit est proche de l'Ontario, et vu l'emplacement de l'usine McLaughlin à Oshawa, l'Ontario a toujours regroupé un très grand nombre d'usines de montage du Canada. Bon nombre de fabricants de pièces d'automobiles se sont installés à proximité de ces usines. L'industrie canadienne de l'automobile doit-elle continuer à se concentrer dans cette région ou y a-t-il lieu de croire qu'on peut construire des usines ailleurs au Canada? Le chapitre 9 porte sur cette question.

En nous basant sur les principales préoccupations du secteur canadien de l'automobile mises en lumière dans ce chapitre, nous pouvons fixer des objectifs qui seront étudiés en profondeur dans les prochains chapitres; voici ces objectifs:

1. Augmenter la vente par le Canada de pièces d'origine et de pièces de rechange aux fabricants d'automobiles de tiers pays.
2. Augmenter la compétitivité du secteur canadien des pièces de rechange sur le plan international.

3. Augmenter les fonds alloués aux programmes de recherche et de développement dans l'industrie canadienne de l'automobile et pour renforcer la recherche et le développement dans ce domaine aux Etats-Unis.

4. Former des spécialistes sur place, pour être moins tributaire de services techniques et de services de gestion fournis par les sièges sociaux des fabricants américains d'automobiles.

5. Augmenter la capacité canadienne de production de pièces de propre fabrication.

6. Fixer des prix comparables au Canada et aux Etats-Unis, pour les véhicules automobiles.

7. Améliorer la répartition régionale de l'activité de l'industrie de l'automobile.

Dans les prochains chapitres, nous analysons et commentons les objectifs énumérés ci-dessus. Nous proposons quelques manières d'aborder les difficultés particulières et générales. Comme les principaux problèmes concernent, dans une large mesure, la nécessité d'augmenter la compétitivité de plusieurs sous-secteurs de l'industrie canadienne de l'automobile sur le marché international, il faut insister sur l'amélioration, le renouvellement et l'augmentation du potentiel actuel. Les deux prochains chapitres portent donc sur les investissements qui permettront à l'industrie canadienne de l'automobile d'augmenter sa productivité et les profits découlant d'une production massive. Viennent ensuite des chapitres distincts sur

la recherche et le développement, l'implantation d'usines dans les régions, et la possibilité de fabriquer une automobile canadienne.

CHAPITRE 6

PERSPECTIVES D'INVESTISSEMENTS DANS L'INDUSTRIE CANADIENNE DU MONTAGE D'AUTOMOBILES ET DE LA FABRICATION DE PIÈCES D'ORIGINE EXCLUSIVE

Les investissements dans les usines de montage de pièces d'automobiles et de fabrication de pièces d'origine exclusive

C'est entre 1965 et 1967 que le volume d'investissements dans l'industrie automobile canadienne a augmenté le plus rapidement; quelque \$400 millions ont alors été investis par les cinq grands, et le Canada a reçu près du onzième de l'ensemble des capitaux investis en Amérique du Nord par ces entreprises.

Cette augmentation du taux d'investissement s'expliquait, à cette époque, par les possibilités de rationalisation et de spécialisation offertes¹ par le Pacte. Le rythme de l'investissement diminua d'ailleurs progressivement; de 1971 à 1973, on n'investit plus, en effet, que quelque \$90 millions. Depuis la signature du Pacte, soit de 1965 à 1977, les cinq grands ont investi près de 1,4 milliard, soit 6,5% du capital net formé pour l'industrie de l'automobile par les cinq grands.

¹ Les fabricants d'automobiles se sont engagés séparément envers le gouvernement canadien à investir certaines sommes dans l'industrie durant les premières années d'application du Pacte.

La valeur de l'actif de l'industrie de l'automobile

La part maximum des immobilisations nettes totales en Amérique du Nord figurant au bilan a été enregistrée en 1967; elle a atteint alors 7,1%. À cette époque, ces immobilisations nettes canadiennes localisées étaient évaluées à quelque \$520 millions. De 1967 à 1976, cette valeur n'augmenta pratiquement pas; en fait, c'est en 1975 que l'on enregistra la valeur la plus basse pour la part canadienne du capital total nord-américain de l'automobile appartenant aux cinq grands. Une recrudescence des investissements en 1977 fit remonter le taux d'investissements, qui atteignit 6,6%, et fit augmenter la valeur comptable des immobilisations canadiennes, laquelle atteignit près de \$750 millions.

Pour résumer l'évolution des investissements des cinq grands au Canada:

- (1) Flût d'investissements de 1964 à 1967, ce qui fait augmenter la valeur nette des immobilisations de quelque 45%.
- (2) Comme nous allons le voir, ces nouvelles dépenses d'investissement ont amené graduellement une augmentation substantielle de la productivité de l'industrie canadienne du montage d'automobiles.
- (3) De 1967 à 1976, la valeur comptable des immobilisations nettes utilisées dans la fabrication d'automobiles par les cinq grands n'a augmenté que de \$36 millions, pour atteindre

556 millions. Donc, pendant dix ans, le capital-actions canadien de l'industrie du montage d'automobiles n'a augmenté que relativement peu.

- (4) Il ne faut pas oublier que les données ci-dessus sont exprimées en dollars courants ou nominaux. Il est évident que si l'on utilisait pour ce capital-actions, le dégonfleur voulu,² on constaterait une diminution de la valeur comptable réelle des immobilisations nettes utilisées dans la fabrication de produits visés par le Pacte de l'auto.
- (5) Depuis 1977 on constate une reprise des investissements; cette reprise annonce le besoin d'une nouvelle série d'investissements dans l'industrie automobile, entraîné par la nécessité de fabriquer des automobiles de plus petite taille, d'améliorer l'économie, de lutter contre la pollution et de renforcer la sécurité des nouveaux modèles d'automobiles.

² La Commission n'a pas tenté de dégonfler ces estimations du capital-actions. L'élaboration d'un dégonfleur théoriquement acceptable pose des problèmes conceptuels très complexes dont la Commission n'aurait pas le temps de traiter. Toutefois, si ces problèmes vous intéressent, reportez-vous à T.K. Rymes, Estimations du capital-actions canadien, volumes I et II, Statistique Canada, Ottawa, 1972.

Le lecteur intéressé par ce problème notera que le dégonfleur implique des prix du PNB canadien a augmenté de près de 75% de 1967 à 1976, alors que la valeur comptable nominale des investissements nets des cinq grands dans l'industrie automobile canadienne n'augmente que de 7% dans le même temps. Aux États-Unis, par comparaison, ces investissements ont augmenté, en valeur nominale, de 25%, de 1967 à 1976.

Sources d'investissements

Depuis la signature du Pacte de l'automobile en 1965, les cinq grands ont prélevé pratiquement 1 milliard sur leurs bénéfices aux Canadiens pour les réinvestir dans notre pays. En valeur comptable, l'injection de capitaux de sources américaines, ne s'est chiffrée qu'à 54,5 millions de dollars durant les treize dernières années (1965 à 1977). En fait, la plupart des capitaux ont été versés durant la première vague d'investissements (1965 à 1967), et ces valeurs brutes (169 millions) ont ensuite été compensées par le remboursement des emprunts (115 millions), effectué en 1968 et 1976 respectivement. Ces remboursements coïncident avec une période de diminution de la valeur réelle des immobilisations canadiennes nettes utilisées par les cinq grands dans l'industrie automobile.

Rendement des capitaux investis dans le montage d'automobiles et la fabrication de pièces d'origine exclusive

On a noté qu'entre 1965 et 1977, les cinq grands ont réinvesti \$1 milliard prélevés sur leurs bénéfices, dans l'industrie automobile. Dans le même temps, les fabricants canadiens ont renvoyé à leurs sociétés mères, aux États-Unis, quelque \$1,1 milliard de revenu net provenant de leur exploitation.

Les tableaux indiquent que les quatre grands³ américains ont enregistré, après impôt, des taux de rendement sur la valeur nette chaque année de 1960 à 1976, sauf en 1970, 1974 et 1975. Bien que ces

³ La Commission n'a pas pu tenir compte, dans ces résultats, des données recueillies par l'International Harvester.

résultats ne soient guère uniformes pour les quatre grands, leur moyenne collective a constamment dépassé celle de l'ensemble de l'industrie américaine. Souvenez-vous que 1970 a été une année de conflits industriels et que la crise de l'énergie de 1973 a précipité le déclin de l'activité industrielle américaine et particulièrement les ventes d'automobiles au cours des deux années qui ont suivi.

La position constamment favorable des quatre grands par rapport à l'ensemble de l'industrie américaine étant établie, nous pouvons maintenant nous demander où se situent leurs filiales canadiennes sous ce rapport? Malheureusement, la valeur nette ne peut plus servir de point de comparaison, car certaines entreprises canadiennes sont des filiales à cent pour cent. Lorsque les bénéfices nets sont exprimés en fonction de l'actif total, nous pouvons comparer les résultats obtenus par les quatre grands, tant aux États-Unis qu'au Canada. Ces rapports indiquent que, de 1965 à 1968, le rendement du capital total canadien a été inférieur au rendement obtenu aux États-Unis. Cela a été le cas, durant les premières années de mise en application du Pacte, années où l'actif canadien a augmenté rapidement, en raison des injections de capitaux, mais avant que les nouvelles usines, chaînes de montage et systèmes de production aient pu fonctionner ou être exploités à plein. Vers la fin des années soixante, les avantages de ces investissements ont commencé à se manifester. Exception faite de 1970, année où l'on a connu des grèves, jusqu'en 1976

Le taux de rendement a été élevé au Canada et toujours supérieur à celui des États-Unis. Si l'on établit la moyenne des taux de rendement des investissements de 1970 à 1976 au Canada et aux États-Unis, on constate que le Canada dépasse les États-Unis de 2,85% par an. Seule, la reprise soudaine des investissements au Canada depuis 1977 a permis aux États-Unis de reprendre la tête, avec un avantage de 2,8 pour cent.⁴ Ce résultat correspond à la deuxième moitié des années soixante, première période d'injections massives de capitaux par les quatre grands dans l'industrie automobile canadienne.

L'excellente rentabilité des filiales canadiennes des quatre grands⁵ s'explique de bien des manières:

Au Canada, le produit fini coûte plus cher. Les bons résultats obtenus en 1974 et 1975 s'expliquent partiellement par les ventes importantes réalisées au Canada, pendant une période de ventes faibles aux États-Unis.⁶

La productivité de l'industrie canadienne du montage d'automobiles a beaucoup augmenté. L'augmentation des bénéfices n'aurait guère pu avoir lieu, à salaires égaux, si la productivité n'avait pas, elle aussi, fait un bond en avant.

⁴ Il ne faut pas négliger l'effet du programme anti-inflation sur les bénéfices canadiens.

⁵ Parmi les quatre grands, certains ont eu d'excellents résultats, d'autres, des résultats moins encourageants.

⁶ Voyez également le troisième point, à la page suivante.

L'existence d'une parité des salaires, alors que la rentabilité de la main-d'oeuvre canadienne continue d'être inférieure de 10 à 15% à celle de la main-d'oeuvre américaine sur la base de la valeur ajoutée, aurait empêché d'obtenir des bénéfices importants. Cependant, le rendement des usines canadiennes dans les années soixante-dix, toutes choses étant égales par ailleurs, permet de douter de "la productivité faible de la main-d'oeuvre canadienne dans le montage d'automobiles". Plus haut, dans le chapitre 3 (Voir tableau 3.23), on a été démontré de manière convaincante que, pour ce qui est du montage d'automobiles, la productivité de la main-d'oeuvre canadienne était égale à celle de son homologue américaine, durant la dernière décennie. Ainsi donc, un rendement soutenu et élevé par heure-homme en volume depuis 1968 a contribué à l'excellence du rendement réalisé sur le capital investi.

Enfin, les résultats impressionnants obtenus par les entreprises canadiennes en 1974 et 1975 indiquent des bénéfices égaux à plus du double des bénéfices enregistrés aux États-Unis; cela vient, en partie, du taux relativement élevé d'utilisation pendant les années considérées. Le Canada fabriquait en effet des séries d'automobiles pour lesquelles la demande demeure importante sur le marché nord-américain: des voitures compactes et des automobiles de luxe de taille moyenne.

Il n'y a aucune raison de penser que la rentabilité élevée des filiales canadiennes des quatre grands durant les années soixante-dix a été l'effet du hasard ou même passagère. Cette rentabilité est attribuable à des investissements solides et à des décisions mûrement prises en matière de gestion. Puisque ces investissements ont donné d'aussi bons résultats, le Canada ne peut-il pas s'attendre à les voir augmenter. En outre, étant donné que le rendement est meilleur au Canada, celui-ci n'est-il pas en droit de s'attendre à ce que les sociétés-mères injectent des capitaux qui viendront grossir le flot normal de capitaux réinvestis?

La chute du dollar canadien par rapport au dollar américain et à d'autres devises a fait baisser un peu le prix des terrains et des constructions, tout en réduisant le coût relatif de la main-d'oeuvre canadienne. De plus, le coût, au Canada, de facteurs essentiels tels que l'énergie doit sembler fort attrayant à l'heure actuelle, par comparaison à celui des États-Unis. Ces facteurs revêtent une importance particulière lorsque l'on considère que des usines utilisatrices d'énergie, notamment des usines de fabrication de moteurs, des usines d'emboutissage, des affineries de métaux et des usines de refoulage à l'éthylène seront vraisemblablement installées au Canada.

Le déclin du dollar canadien influera sur le volume de ventes d'automobiles de certains fabricants américains. Si le volume de ce qu'ils importent du Canada est pratiquement au volume d'exportations par le Canada, cela leur permettra de compenser leurs pertes dues du taux

de change sur leurs ventes au Canada par les bénéfices réalisés grâce à l'achat à leurs filiales canadiennes. Néanmoins, cette compensation ne sera que de courte durée, car les fabricants américains d'automobiles auront tôt fait de se rendre compte qu'ils ont intérêt à augmenter leur production et leur volume d'exportations vers le Canada. À condition que le dollar canadien demeure suffisamment en deçà du dollar américain pendant plusieurs années, la production canadienne pourrait augmenter, tout comme les revenus nets du Canada, et le rendement des capitaux investis pourrait rester intéressant.

Le maintien d'un taux de rendement intéressant est essentiel; en effet, l'une des conséquences de la dévaluation du dollar canadien a été de supprimer, pour le moment, la différence de prix entre les automobiles américaines et canadiennes. L'écart s'est graduellement comblé depuis l'entrée en vigueur du Pacte. Cependant, la position privilégiée accordée par la "désignation des fabricants" en vertu du Pacte permet à ces fabricants de bénéficier d'un avantage faible mais appréciable en raison d'un "marché réservé". Cette marge a disparu à la suite des réajustements du taux de change en 1977 et 1978, et sa disparition a sans aucun doute contribué à la diminution du taux de rendement traditionnel des entreprises américaines sur les investissements au Canada. La question qui se pose maintenant est la suivante: les bénéfices tirés d'une production accrue et de l'augmentation du volume d'exportations vont-ils être suffisants pour permettre, étant donné la baisse

du dollar, de compenser la disparition immédiate de la différence de prix et pour favoriser de nouveaux investissements? Si ces gains ne compensent pas la disparition de la différence de prix, on peut s'attendre à voir cette différence réapparaître, sous peu.

Obstacle à l'augmentation des investissements des fabricants nord-américains d'automobiles

À longue échéance, il semble que la chute du dollar n'influera guère sur le taux probable de rendement des futurs investissements des quatre grands. Il n'en demeure pas moins que certains problèmes importants d'économie politique entrent en ligne de compte pour ceux qui veulent prendre ces décisions cruciales en matière d'investissements. Pour la plupart, ce sont des:

- (1) Le fait du prince - incertitude liée à la stabilité politique du Canada tant à l'échelle fédérale qu'aux niveaux provinciaux et à la longue durée des énoncés de politique;
- (2) Le désir des quatre grands de continuer à exercer un contrôle administratif sur la production afin que les centres de production soient eux-mêmes à proximité très étroite des principaux marchés de l'automobile, dans l'est, le centre et l'ouest des États-Unis;
- (3) Les préjugés de certains consommateurs américains au sujet des véhicules "made in U.S.A.";

- (4) Le fait que le Pacte de l'auto ne soit qu'un accord à court terme dont la fragilité a quelquefois été éprouvée; on a rapporté que le Pacte a bien failli être mis au rancart dans le cadre des mesures d'économie envisagées par M. Connally en 1971: il n'a supposément été sauvé qu'à la onzième heure;
- (5) Le risque pour les quatre grands que non seulement le Pacte de l'auto tombe en désuétude ou disparaisse, mais aussi que des changements importants soient apportés à la politique commerciale américaine ou canadienne. En d'autres termes, ils ne doivent jamais oublier que des barrières imprévues, tarifaires ou non tarifaires, pourraient être établies pour les pièces et véhicules échangés de part et d'autre de la frontière canado-américaine. Un changement dans ces lois ou règlements pourrait avoir de graves répercussions sur la rentabilité des activités des quatre grands au Canada.

La croissance du secteur de la fabrication de véhicules automobiles dépend, dans un avenir prévisible, des décisions que prendront les principaux fabricants d'automobiles américains au sujet de l'emplacement de leurs futures usines, étant donné que les fabricants japonais et européens ne semblent pas vouloir étendre leurs activités de montage au Canada.

Mesures en vue de susciter les investissements
des fabricants d'automobiles nord-américains

Le fait du prince existera toujours parce que le Canada n'est pas les États-Unis et que les investisseurs américains exigeront toujours un meilleur taux de rendement pour choisir le Canada. Cependant, certaines mesures peuvent être adoptées pour réduire au minimum les compensations requises pour ce genre de risque. La plus évidente est que le Canada doit entretenir un climat économique qui favorisera une fois de plus l'apport de capitaux étrangers qui sont de l'intérêt national. La perception et la réalité peuvent être très différentes dans ce domaine, mais il est évident que les investisseurs étrangers estiment que le Canada n'offre plus l'hospitalité industrielle manifeste du milieu des années soixante. Ils soutiennent que les activités de la FIRA, les conflits entre les objectifs d'orientation fédéraux et provinciaux, l'évidence de querelles industrielles tant au sein du secteur privé que public et l'incapacité à atteindre un semblant d'équilibre économique interne ou externe sont autant de facteurs qui sont venus s'opposer à ce que le Canada soit choisi comme site de l'expansion de l'industrie de l'automobile. Il faut cependant reconnaître en toute justice que les compagnies américaines attachent une importance beaucoup moins considérable à ces facteurs que les fabricants de véhicules automobiles de l'étranger. Néanmoins, un Canada fort sur le plan politique et économique inspirerait moins de crainte aux investisseurs éventuels.

Si l'on se penche maintenant sur la question des barrières institutionnelles mentionnées aux points (2) et (3) ci-dessus, il est évident que les Canadiens ne peuvent pas changer grand chose aux réalités que représentent la concentration de la population et les goûts des consommateurs en Amérique du Nord. Ces considérations tendent probablement à restreindre la mesure dans laquelle la rationalité économique et l'attrait exercé par certains endroits au Canada peut influencer sur les investissements dans le secteur de l'automobile. Toutefois, de l'avis de la Commission, ces contraintes sont loin d'être déterminantes dans la situation actuelle.

La menace toujours présente d'abrogation du Pacte de l'auto représente un obstacle important à la planification des investissements futurs dans l'industrie de l'automobile. Si l'on admet que les principales parties des deux côtés de la frontière désirent conserver le Pacte de l'auto, il serait utile que l'accord repose sur une base plus permanente, disons d'une durée de dix ou vingt ans. Si ce nouveau traité devait être élaboré, il faudrait renégocier un certain nombre de clauses et de conditions. Même si nos collègues américains sont actuellement beaucoup trop préoccupés de questions nationales et internationales pour ramener leur attention au Canada, une occasion de donner suite à ce projet peut très bien se présenter avant longtemps.

Un traité de dix ans, couvrant la décennie commençant en 1980, conférerait sécurité et continuité aux échanges commerciaux au

cours d'une période vitale de nouveaux investissements dans l'industrie de l'automobile nord-américaine. Une commission de contrôle pourrait être établie aux termes de ce traité pour en surveiller la mise en oeuvre. Cette commission pourrait procéder à un examen annuel des échanges, des emplois et des investissements; elle pourrait également proposer certains changements de réglementation afin de favoriser une répartition efficace et équitable des activités et des emplois dans l'industrie. Un tel traité contribuerait grandement à atténuer certaines des inquiétudes des deux pays concernant l'évolution future du commerce et pourrait servir de modèle à des accords conditionnels sur le libre échange dans d'autres secteurs industriels nord-américains.

L'élaboration d'une politique complémentaire visant à insérer le Pacte de l'auto dans un traité supposerait l'établissement d'un plan d'assurance pour protéger les exportateurs de véhicules automobiles contre toute modification préjudiciable apportée à la politique commerciale des Etats-Unis ou du Canada. Cette mesure aurait pour objet de faire face aux incertitudes mentionnées au paragraphe (5) ci-dessus. Suivant le principe de l'assurance sur les crédits à l'exportation, le gouvernement du Canada offrirait une assurance pour compenser les pertes de revenus d'exportation découlant directement d'un changement à la politique commerciale de l'un ou l'autre pays. Les indemnités devraient cependant n'être versées que pendant une période relativement courte à la suite du changement d'orientation.

Afin d'assurer qu'un tel régime tienne compte de nos obligations commerciales internationales et soit exploité sur une base financière solide, les bénéficiaires éventuels devraient être tenus de souscrire à une police et de payer des primes pour pouvoir présenter une demande. Après un délai raisonnable, le fonds devrait pouvoir s'autofinancer dans une grande mesure. En cas de rupture des échanges commerciaux, le gouvernement du Canada devrait évidemment tenter d'atténuer, par le biais de négociations bilatérales et multilatérales, le genre de problème couvert par ce type d'assurance.

Les fabricants d'automobiles d'outre-mer et
l'investissement au Canada

La Commission s'est donnée beaucoup de peine pour essayer de comprendre l'attitude adoptée par les fabricants de véhicules japonais et européens à l'égard de l'investissement au Canada. Elle s'est rendue compte qu'il existe plusieurs obstacles importants à l'établissement d'installations de production et à la pénétration du marché de l'automobile nord-américain en prenant le Canada comme point de départ. Les fabricants d'outre-mer ne se contentent pas de se référer au genre de risques déjà énumérés dans la section "Obstacles à l'augmentation des investissements des fabricants nord-américains d'automobiles", mais se montrent également inquiets, comme les autres investisseurs canadiens et américains, du climat général des affaires au Canada. Etant plus éloignés de la scène, ils ont davantage tendance à exagérer l'importance des relations patronales-syndicales et les entraves à l'investissement étranger.

Les fabricants d'automobiles japonais

Les cinq grands du Japon sont Toyota, Nissan (Datsun), Honda, Mitsubishi et Toyo Kogyo (Mazda), suivant l'ordre de leur production intérieure. Honda occupe actuellement la tête au chapitre des exportations au Canada, Nissan et Toyota se disputant la deuxième place. Les voitures Mitsubishi sont vendues au Canada par l'entremise de Chrysler et comprennent des modèles comme l'Arrow et la Sapporo. Mazda connaît actuellement un regain de popularité au Canada après avoir perdu beaucoup de ventes à cause de la consommation d'essence de ces voitures à moteur rotatif.

Pour les raisons susmentionnées, seuls les trois grands japonais pourraient vraisemblablement établir en Amérique du Nord des usines de montage de véhicules automobiles. De ce groupe, la compagnie Honda est la seule qui a fait des démarches concrètes en vue de la construction d'installations de montage. Cependant, ces installations (à Columbus dans l'Ohio) sont destinées au montage de motocyclettes, quoique la compagnie a acquis suffisamment de terrain pour pouvoir un jour agrandir l'usine et fabriquer des véhicules automobiles. La consommation de voitures Honda est près d'atteindre un sommet au Japon (700 000 véhicules) alors que Toyota et Nissan ont encore une très grande capacité de production. Néanmoins, chacun des trois grands japonais semble avoir envisagé la possibilité d'investir dans une usine de montage en Amérique du Nord. Ces installations sont-elles

censées être construites au cours des cinq prochaines années et seront-elles situées au Canada? Ces deux questions seront analysées un peu plus loin.

Il devient de plus en plus difficile aux Japonais d'augmenter leurs ventes provenant des exportations sur le marché nord-américain à cause du déficit énorme de la balance japonaise des paiements avec les Etats-Unis et de la menace de mesures de représailles commerciales possibles de la part de ce pays. En outre, un quota global est fixé pour les exportations de véhicules par le ministre japonais du Commerce international et de l'industrie, mesures dont on pourrait bien se servir pour limiter les ventes aux Etats-Unis. Comme le marché domestique est près de la saturation, des fabricants de voitures japonais ont songé à de nouveaux débouchés au Moyen-Orient, en Afrique, en Europe et en Amérique du Sud, mais leurs principaux espoirs reposent toujours sur l'abondant marché nord-américain. Pour les Japonais, les pressions de coûts découlant de la hausse du yen, les coûts énergétiques de plus en plus élevés, la diminution de l'écart des salaires entre le Japon et l'Amérique du Nord et la concurrence sans cesse croissante entre petits fabricants de véhicules sont autant de facteurs qui militent en faveur d'un examen soigné de la possibilité de construire des usines de montage en Amérique du Nord.

Le déménagement en Amérique du Nord comporte cependant un certain nombre de désavantages. Les dépenses de transport et de

distribution semblent les plus importantes. Les voitures et les camions japonais sont actuellement transportés à bord de transrouliers de conception spéciale et acheminés jusqu'aux ports nord-américains, depuis ceux de Vancouver et de Long Beach (Californie) dans l'Ouest, en passant par les ports du Golfe, jusqu'aux ports de tête de ligne du New Jersey et des Maritimes dans l'Est. La Commission a déduit que malgré la récente hausse du yen et d'autres avantages financiers, les coûts au débarquement par unité sont d'au moins \$200 moins élevés en vertu de ce système d'expédition que ceux d'un véhicule qui aurait été fabriqué dans une usine de montage japonaise en Amérique du Nord. Bon nombre des pièces nécessaires à une telle usine devront encore être expédiées du Japon sous forme détachée et acheminées par voie de terre jusqu'aux différents points de montage. Ces considérations de coûts semblent à ce point importantes pour Toyota et Nissan, du moins en ce qui concerne l'avenir immédiat, que seules des pressions politiques pourraient les amener à changer d'avis. Auquel cas, le choix d'un emplacement en Amérique s'imposerait.

Si l'on va plus loin que les cinq prochaines années, il est possible que les trois grands Japonais décident d'établir des usines de montage en Amérique du Nord, dans le but évident de s'assurer un accès au marché des Etats-Unis⁷. On peut donc présumer que d'ici à

⁷ Veuillez noter qu'en 1976, le Japon a fabriqué 7.8 millions de véhicules. De ce montant, 3.7 millions ont été exportés, dont 1.4 million vendus aux Etats-Unis et 127 779 au Canada. Environ la moitié de la production des trois grands Japonais a été exportée en 1976.

l'an 2000 les Japonais pourraient établir une première usine de montage dans l'Ouest américain, ensuite dans le Mid-West et enfin dans l'Est. Le Canada pourrait bien être choisi pour l'une ou l'autre d'entre elles.

La Commission a cependant conclu que peu importe les avantages de coûts que le Canada peut offrir aux fabricants japonais, il y a très peu de chances pour que ces derniers songent à y établir une usine de montage dans le court terme. Si les premiers investissements importants des fabricants japonais dans le secteur du montage avaient lieu aux Etats-Unis, il se pourrait bien que des investissements complémentaires soient faits dans une usine de fabrication de pièces canadiennes, par exemple de blocs-moteurs en aluminium ou de garnitures de frein en amiante. En outre, les véhicules japonais montés aux Etats-Unis pourraient être admis à entrer en franchise si les pièces d'origine étaient achetées de fabricants canadiens. Pour atteindre cet objectif, le gouvernement du Canada doit concevoir une combinaison de politiques en veillant à éviter toute mesure de représailles de la part des E.-U. Cette question sera soulevée dans le prochain chapitre.

Les fabricants d'automobiles européens

Dans le cadre de discussions avec la Commission, les fabricants d'automobiles européens n'ont montré aucun intérêt pour l'établissement d'usines de montage au Canada. Volvo semble vouloir poursuivre

ses activités à Dartmouth en Nouvelle-Ecosse; Renault ne reprendra vraisemblablement pas les siennes au Québec; les fabricants européens n'ont aucun nouveau projet de montage au Canada. Les raisons fournies correspondent à peu de choses près à celles des Japonais. A l'exception de Volkswagen et d'une entreprise française conjointe, qui ont déjà pris des engagements avec les Etats-Unis à ce sujet, les fabricants semblent très peu intéressés à établir des usines de montage en Amérique du Nord. Dans le cadre des discussions avec la Commission, les fabricants européens ont fait valoir que des investissements importants ne pourront être faits dans le secteur du montage en Amérique du Nord qu'au moment où la part du marché justifiera de telles mesures.

Une fois de plus, l'approvisionnement en pièces ou même l'investissement dans une usine importante de fabrication de pièces semblent offrir les perspectives les plus intéressantes pour le Canada. Les fabricants européens ont manifesté quelque intérêt pour certains endroits au Canada, à condition qu'ils soient en mesure d'offrir des avantages concurrentiels sur le plan de la main-d'oeuvre, des coûts énergétiques et de l'approvisionnement en matières premières; certaines pièces pourraient même être fabriquées en vue d'être expédiées à des usines européennes. Ce genre de production et de commerce existe déjà dans le secteur des pièces re-manufacturées.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, le Canada devra user de discernement dans l'élaboration d'une combinaison de politiques,

s'il veut obtenir qu'une part importante des pièces nécessaires aux fabricants d'automobiles européennes, particulièrement ceux qui pourraient être établis aux Etats-Unis, proviennent de sources canadiennes. Ce problème est étudié plus en détail dans le prochain chapitre qui porte sur les perspectives d'expansion de l'industrie canadienne de la fabrication de pièces de véhicules automobiles.

CHAPITRE 7

PERSPECTIVES EN MATIERE D'INVESTISSEMENT DANS L'INDUSTRIE CANADIENNE DES PIECES D'AUTOMOBILE

Marché des pièces d'origine

Des pièces sont fabriquées au Canada en vue d'être utilisées dans les véhicules assemblés ici, dans les véhicules qui doivent être assemblés aux Etats-Unis et pour être exportées vers les usines d'assemblage outre-mer. On appelle "pièce d'origine", une pièce destinée à être employée dans le processus d'assemblage. Le marché de ce type de pièces en Amérique du Nord constitue presque un oligopsonne, c'est-à-dire qu'il compte peu d'acheteurs. Les quatre Grands le dominent en qualité de principaux acteurs, et les fabricants de camions et d'autobus y jouent des rôles de soutien importants.

Le secteur des pièces d'origine de l'industrie canadienne des pièces d'automobile compte trois groupes distincts de fabricants. En premier lieu se situent les fabricants de pièces de propre fabrication qui sont en réalité des entreprises détenues et exploitées par l'une des sociétés d'assemblage. Par exemple, l'un des quatre Grands exploite une usine de fabrication de transmissions automatiques. Ces usines de production propre de pièces sont vastes et emploient plus de capital et d'équipement que les installations où se fait l'assemblage. La production propre de pièces englobe habituellement des articles clés nécessaires aux automobiles, articles de grande valeur qui sont produits en longues

séries tels que les matrices, les blocs-moteur, les moteurs, les transmissions et les transmissions à cardan.

Le deuxième groupe de producteurs de pièces d'origine comprend les entreprises multinationales indépendantes qu'on peut trouver des deux côtés de la frontière et souvent, en Europe et en Asie également. Ces sociétés fabriquent des articles comportant un fort coefficient de valeur ajoutée, tels que les châssis, les suspensions, les systèmes d'allumage, et une gamme étendue de produits exclusifs.

Le troisième groupe est constitué du plus vaste groupe d'entreprises - plus de quatre cents - dont la taille varie de moins de 10 employés à plusieurs centaines, qui vendent des pièces d'origine en Amérique du Nord et, dans une certaine mesure, outre-mer, à partir de leurs usines établies au Canada. Ces fabricants indépendants du Canada fabriquent pour la plupart des pièces dont la production comporte assez peu de valeur ajoutée, utilisant des techniques de production basée plutôt sur la main-d'oeuvre. Cette description type des entreprises formant la troisième groupe compte plusieurs exceptions, dont les entreprises qui emploient des techniques très complexes et qui sont dotées d'usines et d'équipement extrêmement perfectionnés.

L'industrie des pièces d'origine au Canada se compose donc d'usines de propre fabrication des quatre Grands, de huit producteurs multinationaux indépendants et d'environ quatre cents autres fabricants dont les entreprises sont en grande partie détenues par des intérêts canadiens. Au cours de la dernière décennie, les quatre Grands ont produit aux Etats-Unis, dans leurs propres usines, environ 55% du total

de la valeur annuelle de production en pièces d'origine. En 1977, la production globale des Etats-Unis en pièces d'origine s'est élevée à plus de 50 milliards de dollars. Au Canada, les quatre Grands détiennent de 40 à 45% du total de la production de pièces d'origine de l'ensemble de l'industrie, total qui a été évalué à 4,4 milliards de dollars en 1977.

Dans les sections antérieures qui traitent des investissements des fabricants d'automobiles, nous avons remarqué que la valeur comptable réelle des immobilisations nettes de ces derniers a diminué entre 1968 et 1976, même si ces entreprises ont maintenu des flux nominaux d'investissements. Sont comprises dans les estimations des flux d'investissements et du capital-actions les sommes engagées par les cinq Grands, non seulement dans des installations d'assemblage, mais également dans des usines de production de pièces d'origine. Malheureusement, il est impossible de distinguer ces deux secteurs dans les données qui sont à la disposition de la Commission.

Il est toutefois connu que, pour ce qui est de l'industrie considérée globalement, les investissements de la part de tous les participants ont été relativement plus élevés depuis 1972 dans le secteur des pièces de l'industrie de l'automobile que ceux des cinq Grands, dans le secteur de l'assemblage seulement. En effet, une étude des séries de données concernant tant le Canada que les Etats-Unis, et portant sur des intervalles plus longs, révèle toujours que l'industrie des pièces a drainé plus d'investissements que l'industrie de l'assemblage. Rien de surprenant à cela puisque, en moyenne, la production des pièces requiert

plus de capital par employé et entraîne une valeur ajoutée plus élevée par heure-homme que ne le fait l'assemblage. On a également tout lieu de croire qu'une proportion aussi considérable que la moitié des investissements annuels bruts dans l'industrie des pièces sert à l'amélioration, à la maintenance et aux réparations des installations existantes.

Une étude du flux des investissements dans l'industrie des pièces au Canada révèle qu'il s'est produit quatre cycles au chapitre de ces dépenses depuis 1965. Entre 1965 et 1967, on a observé un premier essor d'installations d'une nouvelle capacité. La vague d'expansion suivante s'est produite en 1969-1970, pour ralentir ensuite jusqu'à 1972. Avec le maintien de la force de l'industrie canadienne de l'automobile a été atteint, en 1974, un autre sommet des achats de nouvelles machines et de nouvel équipement. Depuis, le flux des investissements a diminué assez brusquement, mais il connaît une nouvelle hausse depuis 1976. Cette courbe d'essors et de déclin dans les déboursés en investissements au Canada, depuis 1967, n'a pas coïncidé avec le relevé encore plus cyclique des investissements dans la capacité de production des pièces aux Etats-Unis. L'industrie canadienne est non seulement très différente de celle des Etats-Unis du point de vue du type de ses usines et de l'ensemble de production, mais le relevé de ses activités industrielles et de ses investissements au cours de la dernière décennie indique que l'expérience américaine a été tout à fait différente.

Rentabilité de l'industrie canadienne de fabrication
des pièces et accessoires d'automobile

Etant donné qu'un grand nombre des quelque quatre cents sociétés canadiennes de fabrication de pièces de taille plus restreinte sont des sociétés privées, ou que leurs données ne sont pas publiées, il n'est pas possible de présenter des données au sujet de leurs réalisations en matière d'investissements et de profits. Lorsque nous examinons une section des registres des usines de production propre de pièces, des multinationales et d'entreprises locales, tant des Etats-Unis que du Canada, on peut tirer certaines conclusions concernant la rentabilité industrielle globale. Le tableau 7.1 indique qu'entre 1967 et 1975, le taux moyen de rendement annuel, pour les fabricants de pièces et d'accessoires d'automobile aux Etats-Unis, a été de 9,4%, tandis qu'il se situait à 13,2% au Canada. On calcule ces pourcentages en exprimant les bénéfices avant impôts en tant que rapport de l'actif net. Comme ce rapport présente l'inconvénient de ne pas tenir compte des taux d'impôt différents, il indique que l'exploitation de l'industrie des pièces au Canada donne en moyenne un taux de rendement beaucoup plus élevé que les mêmes activités aux Etats-Unis. En effet, l'écart du taux de rendement favorable au Canada est même plus évident dans ce secteur que dans celui des activités d'assemblage.

TABLEAU 7.1

RENTABILITE DU SECTEUR DE LA FABRICATION
DES PIECES ET ACCESSOIRES D'AUTOMOBILES -
COMPARAISON ENTRE LE CANADA ET LES ETATS-UNIS

BENEFICES AVANT IMPOTS EN POURCENTAGE DES VENTES NETTES

Année	ETATS-UNIS	CANADA
	<u>Moyenne de l'industrie</u>	<u>Moyenne de l'industrie</u>
1965	-	11,6
1966	-	6,0
1967	10,8	8,4
1968	11,1	13,9
1969	9,8	14,9
1970	7,9	11,9
1971	10,0	12,4
1972	11,6	16,1
1973	11,1	18,7
1974	7,5	11,8
1975	4,8	11,4

SOURCE: Robert Morris Associates of U.S.A., tableau spécial de Statistique Canada

ETENDUE DE L'ECHANTILLON: Aux Etats-Unis, environ 145 états financiers ont été analysés.
Au Canada, la moyenne de l'industrie s'applique à 200 entreprises.

Une autre preuve est également fournie par la comparaison de la rentabilité de certaines grandes sociétés multinationales qui produisent des pièces d'automobile tant au Canada qu'aux Etats-Unis. Le tableau 7.2 permet d'étudier les résultats obtenus avant et après la déduction des impôts. Les exploitations canadiennes ont accusé un taux de rendement de plus de 7% supérieur à celui des sociétés américaines lorsque les bénéfices étaient calculés avant les déductions fiscales, et elles ont affiché un écart positif de plus de 5% dans le cas du calcul après déduction des impôts. Ces résultats constituent des moyennes établies d'après les résultats de 1973-1977 et ils sont légèrement gonflés à cause de 1973 qui a été une année excellente pour le Canada. Néanmoins, même si l'on considère séparément les résultats de chaque année, le taux de rendement au Canada n'a pas une seule fois été inférieur à celui des Etats-Unis.

Les preuves dont dispose la Commission laissent à entendre que:

1. Au Canada, l'industrie de fabrication des pièces et accessoires, considérée globalement, est nettement plus profitable que la même industrie aux Etats-Unis; et
2. Les activités de production de pièces de certaines entreprises multinationales sont, au Canada, beaucoup plus rentables que les activités de l'ensemble des mêmes entreprises aux Etats-Unis.

Le Canada ne semble pas subir de désavantage sur le plan de la concurrence, pour ce qui est d'attirer les investissements dans son industrie de production de pièces d'automobile, tous autres facteurs étant constants.

TABLEAU 7.2

PRINCIPAUX FABRICANTS INDEPENDANTS
 DE PIECES D'ORIGINE POUR AUTOMOBILES -
 COMPARAISON ENTRE LE CANADA ET LES ETATS-UNIS

COMPARAISON DE LA RENTABILITE

	Bénéfices avant impôts en pourcentage de la valeur nette		Bénéfices après impôts en pourcentage de la valeur nette	
	Exploitations canadiennes	Sociétés américaines	Exploitations canadiennes	Sociétés américaines
1973	37,9	21,8	23,1	12,2
1974	24,2	18,4	15,7	10,6
1975	20,6	17,0	12,2	10,3
1976	30,0	25,5	16,5	14,4
1977	35,4	28,2	21,0	15,5
Moyenne des cinq années	29,9	22,2	17,8	12,6

SOURCE: Etats financiers, rapport 10K de la S.E.C. (Commission des valeurs mobilières des Etats-Unis).

Réinvestissement dans l'industrie canadienne
des pièces et accessoires

Ainsi qu'il a été dit dans un chapitre précédent du présent rapport, la Canadian Automotive Parts Manufacturers' Association a fait valoir que ses membres devraient avoir accès à des fonds d'investissement à un taux inférieur à celui des banques pour pouvoir demeurer concurrentiels sur le marché international.

Les résultats concernant les taux de rendement permettent d'affirmer que l'industrie soutient déjà la concurrence à l'échelle internationale. Qu'est-il advenu des bénéfices réalisés? Ont-ils été réinvestis ou ont-ils été retirés de l'industrie? Pour les raisons déjà mentionnées, la Commission ne dispose d'aucun renseignement sur les pratiques de réinvestissement de la grande majorité des fabricants de pièces indépendants du Canada, dont les sociétés ne sont pas cotées en bourse. La seule donnée disponible a trait aux décisions relatives à l'investissement d'un groupe sélectionné de sociétés multinationales de production de pièces. Le tableau 7.3 indique qu'en tant que groupe ces fabricants n'ont réinvesti qu'un tiers environ des bénéfices considérables qu'ils ont réalisés au Canada. En revanche, aux Etats-Unis, la proportion était beaucoup plus élevée, soit les trois cinquièmes de la totalité des bénéfices après impôt, amortissement et paiement différé d'impôt.

Lorsque nous analysons plus tôt les problèmes d'investissement dans l'industrie canadienne de l'assemblage d'automobiles et de pièces d'origine exclusive, nous avons décelé l'existence d'un certain nombre de barrières institutionnelles. A partir de là, il nous est apparu que

même si la dernière ligne de l'état des profits et pertes semblait invariablement permettre de conclure à une croissance de la capacité de production au Canada, il existait d'importants facteurs de risque et d'incertitude sous-jacents aux indicateurs des bilans.

TABLEAU 7.3

COMPARAISON ENTRE LES PRINCIPAUX FABRICANTS INDEPENDANTS
DE PIECES D'AUTOMOBILE D'ORIGINE DU CANADA ET DES ETATS-UNIS

COMPARAISON ENTRE LES REINVESTISSEMENTS

Dépenses en capital relatives aux usines et au matériel
en pourcentage des bénéfices après impôt,
amortissement et paiement différé d'impôt

	<u>Exploitations au Canada</u>	<u>Sociétés américaines</u>
1973	44,1	67,3
1974	44,7	75,7
1975	26,0	52,4
1976	29,6	48,8
1977	31,2	56,9
Moyenne de cinq ans	35,3	59,3

SOURCE: Etats financiers, rapports K10 de la S.E.C. (Commission des valeurs mobilières)

Ces facteurs institutionnels semblent avoir pris un aspect énormément important en décourageant le réinvestissement dans l'industrie canadienne de fabrication de pièces d'origine et d'accessoires. L'un des principaux facteurs réside dans la réticence à s'engager dans la construction de nouvelles installations étant donné l'évolution des techniques et des méthodes de production que connaît l'industrie de l'automobile.

Les objectifs qui visent à obtenir un kilométrage accru, la dépollution des véhicules et une plus grande sécurité ont amené les quatre grands à modifier leur conception de la voiture nord-américaine. On assiste à une tendance générale vers des véhicules plus petits, plus légers, à traction avant qui dans leur ensemble seront acceptables pour le transport de particuliers. Ces voitures universelles pourraient annoncer une ère de production massive sur une très grande échelle, faisant souvent appel à des industries de montage automatisé, entièrement robotisées et comportant des systèmes hautement raffinés à commande numérique de la production et des stocks. Parallèlement à ces progrès en matière d'assemblage, les producteurs auront l'occasion de produire des pièces d'automobiles à l'échelle mondiale. Cependant, il semblerait que certains fabricants canadiens de pièces d'automobiles voient dans cette perspective de progrès de l'industrie, qui pourraient prendre forme dans les années 80, davantage une menace qu'un défi.

Les quatre grands envisagent d'accroître considérablement la capacité nord-américaine de production de pièces, en plus de procéder au renouvellement d'une grande partie de l'outillage et à une modernisation poussée des installations de production existantes. Pour ce faire ils devront puiser de fortes sommes dans leurs ressources financières durant cette nouvelle vague d'investissement. Vu leurs priorités, leurs projets d'investissement ne semblent pas devoir déborder le cadre de leurs habituelles activités d'assemblage et de production de pièces à haute valeur ajoutée. D'une part on assistera à la prolifération et à l'amélioration de leurs installations et, d'autre part, il n'y aura au Canada qu'un nombre restreint de nouveaux investissements importants pouvant donner lieu à un élargissement de la gamme de pièces produites. Les exigences en matière de marge d'autofinancement semblent devoir imposer aux quatre grands le maintien de l'achat plutôt que la fabrication de la gamme la plus large qui soit de pièces et accessoires de l'automobile. Les producteurs de pièces canadiens bénéficieront d'une marge d'action encore large pour mettre sur le marché des produits de fabrication concurrentielle.

La Commission est d'avis que l'industrie canadienne de fabrication de pièces d'origine possède les éléments voulus pour mettre au point et exploiter de nouvelles techniques. Toutefois, ces objectifs pourront le mieux se réaliser si dès maintenant des initiatives sont prises visant à faire le meilleur usage des compétences en gestion, des ouvriers spécialisés et des avantages

des ressources naturelles dont dispose le Canada. En général, la Commission estime que les progrès à venir dans l'industrie canadienne des pièces d'automobile doivent mettre en valeur les méthodes de production à fort coefficient de capitaux et à haute technicité afin d'en arriver à une production à l'échelle mondiale des éléments clefs. De la même façon, la Commission croit qu'il faut davantage de rationalisation et de regroupement de sociétés, ainsi qu'une expansion soutenue tant des multinationales que des sociétés de fabrication de pièces appartenant à des Canadiens. Pour réaliser ces objectifs il faudra édicter, en marge de politiques propres à stimuler l'investissement, des politiques qui mettent l'accent sur l'importance de l'adoption de nouvelles techniques, de la mise au point de nouveaux procédés et, dans certains cas, de la poursuite de la recherche fondamentale. Le chapitre suivant traite en profondeur de la question de la recherche et du développement et offre un aperçu des mesures possibles dans le cadre d'une telle politique. Nombre de ces mesures viennent compléter les principes de la politique d'investissement énoncée plus loin.

Il ne faudrait pas inférer de ce qui précède qu'il y aura une diminution des possibilités intéressantes et rentables offertes aux petits producteurs de pièces du Canada. Cependant, dans certains cas, ces producteurs pourraient faire face à des commandes dont l'ampleur dépasse leur capacité immédiate. Des avantages sur le plan des taux de change joint à la nécessité

pour les sociétés américaines de montage d'automobiles de s'approvisionner auprès de sources indépendantes susciteront à moyen terme d'intéressantes possibilités de vente. Ces débouchés assureront un bon rendement aux petits producteurs qui peuvent se tailler une place en conséquence et conserver la souplesse de leur production de manière à pouvoir tirer rapidement avantage des demandes de renseignements et des commandes éventuelles. Ils devraient être aussi en mesure de trouver sur les marchés d'exportation de nouveaux débouchés qui non seulement leur permettraient de vendre leurs produits, mais leur fourniraient aussi le stimulant nécessaire à création et à la mise en marché de nouvelles gammes de produits.

La Commission est convaincue que l'industrie canadienne de l'automobile peut s'assurer un avenir prospère et actif, notamment par un accroissement considérable de la production de pièces d'automobiles. Même si le montage des véhicules au Canada doit demeurer important, il est évident que la croissance et l'expansion de l'industrie canadienne des pièces de l'automobile se traduiraient par de meilleurs taux de rendement, des possibilités d'emploi plus grandes, des milieux de gestion plus riches en défis et des conditions plus favorables de recherche et de développement au Canada. En outre, les réalités à venir en matière de concurrence peuvent conduire à un rayonnement international de l'activité de montage d'automobiles. Ceci pourrait avoir pour effet de relever sensiblement la proportion de voitures universelles montées dans les pays en voie de

développement, réduisant d'autant l'éventualité d'un accroissement quantitatif du nombre de voitures montées en Amérique du Nord. Par comparaison, la production nord-américaine de pièces qui suppose des techniques avancées et une production en séries d'échelle mondiale semble devoir conserver sa viabilité beaucoup plus longtemps. Ceci dit, examinons maintenant les stratégies conçues en vue d'aider l'industrie canadienne des pièces d'automobiles à relever avec énergie les défis que représentent ces progrès.

Politique d'investissement visant les fabricants canadiens
de pièces d'origine autres que de propre fabrication

Les fabricants de pièces autres que de propre fabrication ont réussi à vendre leurs produits dans toute l'Amérique du Nord. Même si le commerce canadien de pièces visé par l'Accord accuse un déficit, c'était à prévoir et pas nécessairement à craindre. Les résultats de 1977 indiquent que le Canada a exporté vers les Etats-Unis pour \$3,5 milliards de pièces et en a importé pour quelque \$6,2 milliards, d'où un déficit de \$2,7 milliards pour le commerce bilatéral régi par le Pacte. Toutefois, une bonne partie de la totalité des importations se compose de pièces de propre fabrication produites en grande séries par les sociétés américaines de l'automobile. Parmi ces articles se retrouvent des pièces coûteuses comme les moteurs, boîtes de vitesse et grandes pièces embouties. Une certaine production de ce type s'est effectuée au Canada, mais dans une grande mesure celui-ci

ne disposait pas des installations pour produire les articles ici. Dans le chapitre précédent, nous avons décrit certaines conditions qui pourraient améliorer les perspectives d'installations plus nombreuses de production propre de pièces au Canada. Dans la mesure où l'on y parviendra, la nouvelle production remplacera une partie du débit actuel des importations de pièces à fort coefficient de capitaux et s'ajoutera au mouvement des exportations vers les Etats-Unis.

Au cours des années 70, les fabricants de pièces autres que de propre fabrication ont contribué entre 50 et 60% de la valeur des pièces produites au Canada. La Commission estime que la récente dévaluation du dollar canadien a accentué l'intérêt des pièces canadiennes dont s'approvisionnent les acheteurs nord-américains de pièces d'automobile. Les producteurs canadiens ont maintenant de réelles possibilités de négocier avec les quatre grands des contrats à moyen terme d'approvisionnement en pièces. Ainsi, il n'apparaît pas que les fabricants de pièces canadiens risquent de perdre leur actuel marché nord-américain. Toutefois, il se peut que les marchés continentaux ne soient pas les seuls à offrir des possibilités de croissance au cours de la prochaine décennie. Le commerce de l'automobile qui se fait à l'extérieur de l'Amérique du Nord et entre tierces parties semble riche de promesses en nouveaux marchés. Les producteurs de pièces canadiens doivent se préparer, tant sur le plan de l'amélioration des techniques que sur le plan de la rationalisation de la capacité

de production, si l'industrie entend relever les défis du marché de la prochaine décennie industrielle.

Compte tenu de ces facteurs, une politique globale pour ce secteur de l'industrie de l'automobile devrait comprendre entre autres objectifs:

1. maintenir et mettre en valeur la capacité de concurrence actuelle des fabricants de pièces canadiens afin d'assurer leur présence constante sur le marché nord-américain;
2. inciter les fabricants de pièces à réagir favorablement à l'égard des nouvelles techniques et des nouveaux procédés de production et à les adopter de façon à se tenir au courant des progrès les plus importants de l'industrie nord-américaine de l'automobile;
3. établir les fondements de la rationalisation de l'industrie canadienne des pièces, de sorte qu'à mesure que la conception de la voiture universelle évolue, les fabricants de pièces canadiens soient aptes à produire les pièces en séries d'échelle mondiale et à exploiter les économies d'échelle correspondantes; et afin,

4. assurer à l'industrie canadienne des pièces une part sensiblement élargie du marché international des pièces d'automobiles qui croît rapidement.

Avec le temps, l'ensemble de ce secteur de l'industrie parviendra à croître seulement si le Canada accapare une part plus considérable du commerce international des pièces et accessoires et augmente sa capacité de production en vue de desservir ces marchés plus importants.

La Commission propose pour la réalisation de ces objectifs un ensemble de politiques qui influent sur les deux parties de l'équation relative au marché international. Les objectifs 1 à 3 ci-dessus ont trait à la facilité d'approvisionnement, non seulement en ce qui concerne la capacité et le rendement, mais aussi la faculté d'adaptation de l'industrie à de nouvelles techniques, aux outils modifiés et aux changements dans les gammes de produits. L'objectif 4 a trait à la nécessité pour les producteurs de pièces canadiens d'ouvrir de nouveaux marchés internationaux, dans un pays ou dans un autre. La pénétration de nouveaux marchés ne peut se faire sur une grande échelle à moins et sûrement pas avant que l'industrie des pièces ne devienne internationalement tout à fait concurrentielle et efficace du point de vue des coûts.

Comme entrée en matière de l'étude des politiques qui pourraient favoriser l'expansion de l'industrie canadienne des pièces, voyons d'abord les politiques visant à encourager l'investissement dans les nouvelles usines, le matériel et la machinerie.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce étudie actuellement un plan proposant l'établissement d'une Corporation des investissements dans l'industrie automobile (CIIA). Ce plan a été proposé par L'Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada. En substance, il est proposé que la CIIA soit un organisme gouvernemental doté d'un fonds de 250 millions de dollars qui pourrait consentir des prêt à l'industrie canadienne de pièces autres que de propre fabrication au même taux que les taux d'intérêt préférentiel des Etats-Unis ou à un taux moins élevé. Ces prêts ne seraient offerts qu'à cette industrie et ne pourraient être utilisés que pour l'expansion du capital, l'outillage, la recherche et la développement.

La Commission a examiné en détail le plan proposant une CIIA et elle est d'avis qu'elle ne peut le recommander. Un certain nombre de raisons font que cette politique est inacceptable. Premièrement, tout porte à croire que l'industrie canadienne de pièces automobiles connaît un taux de rendement élevé. Deuxièmement, les données que nous possédons nous incitent à penser que les fabricants multinationaux de pièces

peuvent avoir été peu disposés à réinvestir leurs propres fonds dans leurs installations canadiennes. Troisièmement, rien ne prouve que les principaux fabricants de pièces autres que de propre fabrication ne peuvent obtenir des fonds sur les marchés de capitaux canadiens ou américains. Quatrièmement, il ne semble y avoir aucune raison pour laquelle les fabricants canadiens de pièces automobiles devraient être choisis pour bénéficier de prêts gouvernementaux subventionnés.

Si des prêts à intérêts subventionnés étaient accordés aux fabricants de pièces automobiles, d'autres ne tarderaient pas à faire la même demande en présentant des comparaisons semblables sur ce qu'il en coûte pour investir dans des usines américaines et canadiennes. Si les coûts sont différents, il n'y a pas qu'une industrie manufacturière canadienne qui soit dans cette situation. Ainsi, l'adoption du plan proposant une CIIA amènerait rapidement le gouvernement canadien à généraliser ses subventions des prêts industriels. Non seulement cette façon de procéder serait extrêmement onéreuse pour les deniers publics, mais il semble probable que ce genre de subventions inciterait le commerce à prendre des mesures compensatrices.

La Commission reconnaît que les petits fabricants canadiens de pièces autres que de propre fabrication peuvent avoir certaines difficultés à trouver des sources appropriées de nouveaux capitaux privés. C'est pour cette raison que la

Commission propose les mesures suivantes:

- i) le gouvernement du Canada reconnaît qu'il y a de réelles possibilités pour de nouveaux placements profitables dans l'industrie canadienne de pièces automobiles. Dans ces circonstances, le gouvernement devrait s'assurer qu'il est en mesure de répondre à la demande de garanties de prêts par son programme d'aide de transition, dont le plafond est récemment passé de 350 millions à un milliard de dollars. Etant donné qu'elle prévoit que le secteur des pièces automobiles fera un grand nombre de demandes, la Commission propose que le gouvernement se prépare en conséquence. Des agents compétents et expérimentés dans ce domaine devraient être affectés à ces demandes afin qu'une réponse juste et rapide soit donnée aux emprunteurs solvables.

Afin de faciliter l'augmentation de la capacité d'approvisionnement et l'amélioration de la technologie de l'industrie de pièces autres que de propre fabrication, la Commission propose ce qui suit:

- ii) une disposition devrait prévoir l'entrée en franchise du matériel qui sera utilisé pour

fabriquer les pièces et les accessoires automobiles au Canada. Une autre disposition devrait permettre que les manufacturiers canadiens de pièces automobiles importent en franchise les matières premières dont ils ont besoin, quelle que soit l'origine. Cela permettrait à ces fabricants de s'approvisionner à des prix mondiaux compétitifs. Cette mesure serait particulièrement importante pour des matériaux nouveaux comme les alliages légers de graphite et les plastiques qui pourront fort bien être les principaux matériaux utilisés pour les automobiles dans l'avenir.

Dans une section précédente, nous concluions qu'il y avait peu de chances de convaincre un manufacturier étranger d'établir une chaîne de montage au Canada. Ce n'est pas parce que le Canada offre un taux de rendement moins élevé que prévu, mais c'est plutôt parce que pour des raisons politiques, il est préférable de s'établir aux Etats-Unis. Dans la plupart des cas, comme nous l'avons souligné dans une discussion précédente, la production des pièces serait plus profitable, procurerait des salaires plus élevés et aurait probablement une durée technologique et concurrentielle plus longue que le montage au Canada. Quelles mesures pourraient être prise pour encourager les fabricants étrangers à se procurer des pièces au Canada ou à se joindre à des entreprises en coparticipation pour établir de nouvelles installations

de production ici?

Lors de discussions avec le Commissaire, les fabricants européens et japonais ont convenu que le Canada peut avoir certains avantages comparatifs, en ce qui concerne la production de pièces, sur les autres principaux pays producteurs d'automobiles. Certaines ressources que le Canada possède en abondance relative attireront de plus en plus les fabricants à l'avenir, étant donné surtout que les fabricants s'efforcent de réduire le poids des véhicules et d'améliorer l'efficacité opérationnelle. Si le Canada pouvait adapter ses avantages en matière de production d'aluminium, d'alliages ferreux et non ferreux, de produits pétrochimiques et d'énergie à prix concurrentiel aux nouveaux processus technologiques nécessaires à la production de pièces automobiles, il pourrait de plus en plus être considéré comme un pays propice à l'industrie.

Pour que les fabricants d'automobiles étrangers soient encouragés à se procurer des pièces au Canada ou à les fabriquer ici, la Commission propose d'élargir le processus de désignation adopté initialement dans le pacte de l'auto pour englober les acheteurs reconnus de pièces canadiennes qui seront exportées vers des usines de montage automobile ailleurs. L'agent chargé de l'achat de pièces serait nommé par une usine de montage automobile étrangère en tant que représentant ou "importateur de véhicules désigné". L'importateur de véhicules désigné" aurait le droit d'importer en franchise des véhicules étrangers, fabriqués par un manufacturier non désigné aux Etats-Unis ou dans un autre pays, pourvu que les acheteurs de pièces respectent

l'exigence relative à un minimum de 60% de la valeur ajoutée canadienne pendant la première année et augmentent progressivement ce pourcentage à 75% pendant les cinq années suivantes. Ce système serait un élargissement du processus canadien actuellement en vigueur en vertu du pacte de l'auto par lequel les fabricants de véhicules nord-américains peuvent être "désignés" comme ayant rempli les conditions relatives à 60% de la valeur ajoutée canadienne et peuvent ainsi faire entrer leurs produits en franchise sur le marché automobile canadien.

Un facteur important qui plaide en faveur de l'élargissement du processus de "désignation" pour encourager les achats de pièces et le commerce de véhicules est son acceptation probable en vertu des règles du commerce international. Du fait, la formule du "fabricant désigné" a d'abord été adoptée lorsque certaines compagnies américaines se sont plaintes du programme de "remise de droits" de 1963 du Canada et ont menacé de prendre des mesures compensatrices contre ce programme.¹

Les autorités canadiennes ont récemment ressuscité la "remise des droits" pour encourager Volkswagen à se procurer des pièces canadiennes. D'autres programmes semblables ont aussi été envisagés avec les Japonais et d'autres pays producteurs automobiles. Toutefois, pendant les discussions qu'a eues la Commission avec les fonctionnaires du Trésor américain à Washington, D.C., il est devenu très évident que la mise en oeuvre d'un programme de "remise de droits" par le Canada inciterait probablement les autorités américaines à imposer des droits compensateurs. Même si l'administration américaine ne prenait pas les devants immédiatement dans ce cas, il est fort probable qu'une entreprise privée demanderait que des mesures compensatrices soient

¹ Voir le chapitre 2 qui traite de l'historique de ces politiques et des événements qui ont finalement amené la signature du pacte de l'auto et l'utilisation de la technique du "manufacturier désigné".

prises. Ces droits compensateurs pourraient être appliqués aux pièces vendues par le Canada à Volkswagen, ce qui aurait pour effet de neutraliser complètement la remise des droits canadiens sur les importations de véhicules au Canada. Cela annulerait donc toute mesure importante visant à encourager la Volkswagen des Etats-Unis à se procurer des pièces au Canada.

La Commission pense donc que le processus de "remise des droits" visant à encourager les usines de montage étrangères (qu'elles soient situées aux Etats-Unis ou outre-mer) à se procurer plus de pièces au Canada ne serait pas une politique efficace. De fait, ce programme créerait probablement une situation commerciale délicate entre le Canada et les Etats-Unis. Une politique plus acceptable serait d'élargir le processus de désignation pour englober non seulement les fabricants de produits automobiles nord-américains mais aussi les représentants des manufacturiers automobiles étrangers chargés des importations canadiennes. Les conditions auxquelles les automobiles étrangères pourraient être importées en franchise au Canada seraient identiques à celles qui prévalent pour les véhicules nord-américains visés par le pacte de l'auto. Il n'y aurait aucune discrimination sur une base bilatérale. Cette politique serait clairement perçue comme une libéralisation du commerce de produits automobiles entre le Canada et le reste du monde. Elle encouragerait les activités afférentes à la production de pièces automobiles et engendrerait plus de concurrence dans les ventes de pièces au pays.

La politique qui consisterait à désigner les importateurs de véhicules serait appliquée de la façon suivante:

- iii) Chaque fabricant de véhicules qui ne bénéficierait pas d'un statut de "manufacturier désigné" en Amérique du Nord en vertu du pacte de l'auto pourrait nommer un "importateur de véhicules désigné" au Canada.

Il ne serait nécessaire que "l'importateur de véhicules désigné" soit la propriété d'un manufacturier de véhicules étrangers ou sous son contrôle. Toutefois, "l'importateur de véhicules désigné" devrait être l'acheteur exclusif de pièces d'automobiles du Canada pour les usines de montage, aux Etats-Unis ou outre-mer, du fabricant de véhicules étranger.

"L'importateur de véhicules désigné" reconnu devrait présenter au ministère du Revenu national les documents prouvant toutes les exportations de pièces et toutes les importations de véhicules. Après avoir atteint une valeur ajoutée canadienne de 60 à 75%, "l'importateur de véhicules désigné" aurait le droit de faire entrer en franchise au Canada des véhicules d'une valeur globale définie. Nous donnons ci-dessous un exemple de ce cas en nous fondant sur des estimations.

La proportion de valeur ajoutée canadienne serait calculée en tant que valeur des pièces canadiennes expédiées franco quai aux usines de montage des fabricants étrangers par rapport au coût des véhicules vendus au Canada. La valeur ajoutée canadienne serait calculée de la même façon que dans le pacte de l'auto.

L'exemple qui suit permettra de mieux comprendre l'application de ce programme. Un "importateur désigné" achète et expédie 15 millions de dollars de pièces canadiennes aux Etats-Unis ou vers des usines outre-mer appartenant un fabricant de véhicules étrangers. La cargaison pourrait être composée d'un assortiment de pièces détachées achetées à divers producteurs canadiens ou encore d'un seul produit fourni en vrac par une usine de pièces. L'usine en question pourrait être une entreprise indépendante, une usine affiliée au groupe des quatre grands ou encore une nouvelle usine de pièces de propre fabrication établie au Canada qui atteint une VAC d'un niveau assez élevé pour bénéficier de la franchise douanière au titre d'"importateur de véhicules désigné".

L'expédition de ce volume de pièces d'une valeur de \$15 millions de dollars confère à l'"importateur désigné" le droit d'importer des véhicules en franchise dont la vente au Canada atteindrait \$25 millions.

Selon la Commission, ce programme pourrait favoriser les nouveaux investissements canadiens et étrangers dans l'industrie canadienne de pièces d'automobiles. Non seulement il attire l'attention des entreprises de montage étrangères sur le milieu économique et les avantages qu'offre le Canada, mais il propose également un moyen de contrecarrer les barrières institutionnelles qui freinent l'investissement étranger au Canada dans le secteur automobile.

La possibilité d'obtenir le droit d'importer des véhicules étrangers en franchise à condition d'attendre une VAC de 60 à 75% est une offre bien séduisante, particulièrement pour les fabricants qui ont ressenti durement les derniers ajustements des taux de change. Il est également bien intéressant de pouvoir être libéré du tarif de la nation la plus favorisée (15%), que le Canada impose sur les véhicules non visés par le Pacte de l'auto, à une époque où des devises clés comme le deutsch mark, le yen et même le dollar américain ont pris de la valeur par rapport au dollar canadien. La franchise douanière permettrait aux grands fabricants de véhicules étrangers de réduire, pendant un certain temps, le taux d'augmentation du prix de vente de leurs véhicules au Canada. Cela leur permettrait également de rester concurrentiels et de garder leur part du marché notamment lorsque, d'autres indications démontrent que la montée rapide de leurs prix a déplacé leurs ventes vers une portion plus élastique de la courbe de la demande. Citons à titre d'exemple le relâchement

soudain des ventes de Honda après les diverses montées de prix qui ont suivi l'appréciation du yen en 1977-1978.

Lorsqu'un fabricant de véhicules étrangers aura décidé de se prévaloir du système de l'"importateur désigné" en s'approvisionnant au Canada ou en construisant une usine de pièces dans ce pays, la concurrence se trouvera renforcée sur ce marché et incitera les autres fabricants d'entrer eux aussi dans ce programme. Un tel programme aurait pour effet d'accroître de façon appréciable les investissements, l'emploi, la production et l'entrée de devises dans l'industrie canadienne de pièces d'automobile.

Production et distribution des pièces et accessoires de rechange au Canada

Dans les deux sections précédentes, nous avons analysé les perspectives de l'investissement dans les secteurs du montage des véhicules et des pièces d'origine exclusive, ainsi que le cas des fabricants de pièces indépendants. A ce stade-là, nous n'avons pas examiné directement l'un des marchés les plus importants pour les producteurs de pièces et accessoires d'automobiles, celui des pièces et accessoires de rechange, c'est-à-dire les pièces destinées aux réparations ou à la remise à neuf des véhicules et les accessoires qui peuvent s'ajouter à l'équipement standard d'un modèle.

Ainsi que nous l'avons mentionné précédemment, le commerce des pièces et accessoires de rechange, qui ne sont pas visés par le Pacte de l'auto, répond pour une bonne part du déficit du commerce canadien des produits d'automobiles. Ce déficit qui atteignait \$100 millions

de dollars en 1966 est passé à \$380 millions en 1977. La plus grande partie des pièces importées proviennent des Etats-Unis.

La question de l'inclusion des pièces et accessoires de rechange dans l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile a été abordée lors des négociations, mais l'Association des entreprises de l'automobile du Canada a demandé que cela ne se fasse pas parce qu'elle redoutait qu'à la suite de l'abolition de la protection douanière, ses membres ne soient plus en mesure de relever la concurrence des Etats-Unis au niveau des coûts.

On compte plus de 375 entreprises de fabrication de pièces et accessoires de rechange au Canada. Ces pièces et accessoires sont achetés par les particuliers, les garages et les concessionnaires pour l'entretien et la réparation des automobiles et ils sont distribués par un nombre important de fournisseurs aux entrepôts et de grossistes. Dans le commerce de détail, les pièces et accessoires de rechange sont vendus dans une multitude de points de vente dont certains sont affiliés à des magasins à succursales ou des compagnies pétrolières, mais dont un grand nombre sont des magasins spécialisés, indépendants, des garages ou des établissements concessionnaires.

Les ventes de pièces de rechange au Canada sont très élevées, accusant un excédent d'un milliard et demi de dollars au prix d'usine. Si l'on y ajoute les accessoires et les produits auxiliaires, ce marché dépasse 3 milliards de dollars au niveau du commerce de gros. Bien que les statistiques disponibles ne permettent pas d'établir de

comparaisons précises, il apparaît qu'une bonne partie des pièces de rechange vendues au Canada sont importées, probablement la moitié des pièces, à l'exclusion des accessoires.

On peut diviser les importations en quatre catégories. Il y a d'abord les pièces principales qui sont des pièces d'origine exclusives produites par les fabricants de véhicules américains ce sont, par exemple, les grosses pièces embouties ou montées qu'on ne peut pas se procurer au Canada. La deuxième catégorie comprend les pièces fabriquées exclusivement par et pour les usines de montage américaines qui utilisent un outillage spécial qui n'existe qu'aux Etats-Unis. La troisième catégorie comprend les pièces qui sont fabriquées à la fois aux Etats-Unis et au Canada. Enfin, il y a certaines autres pièces qui sont fabriquées uniquement aux Etats-Unis ou dans un autre pays. La valeur des importations de toutes provenances représente un montant considérable qui s'élevait à 633 millions de dollars en 1976 et à 588 millions en 1977.

En général, les fabricants canadiens produisent à la fois des pièces d'origine et des pièces de rechange. En fait, sur l'ensemble des 375 entreprises de fabrication de pièces une cinquantaine seulement se consacrent à la fabrication de pièces de rechange. Environ 35% des entreprises canadiennes de fabrication de pièces de rechange appartiennent aux Américains et la valeur de leur production représentent 60 à 65% de la production canadienne totale de pièces de rechange.

Quatre-vingt fabricants canadiens de pièces de rechange sont spécialisés dans la réflexion. Ils remettent à neuf des pièces usagées, des moteurs par exemple, qu'ils peuvent vendre à des prix bien inférieurs à ceux des pièces d'origine. Ce genre d'activité n'étant pas aussi courant dans les autres pays et ces fabricants spécialisés canadiens ayant acquis beaucoup d'assurance et d'habileté dans ce domaine, ils se sont taillés une place importante dans l'exportation de ces produits. On prétend que la valeur de ces exportations peut atteindre 100 millions de dollars par année.

Les entreprises canadiennes qui appartiennent à des Américains n'ont généralement pas le contrôle de leurs exportations. En d'autres mots, elles ne peuvent pas se permettre d'entrer en concurrence avec leurs sociétés mères lorsque les mêmes pièces sont fabriquées dans les deux pays. Les filiales canadiennes jouissant ainsi d'un marché plus limité, elles n'ont pas la possibilité d'atteindre une productivité et de bénéficier des réductions de coûts que favorisent un gros volume de production et la spécialisation. Cela ne veut nullement dire que les filiales canadiennes n'exportent pas leurs pièces. De fait, quelques-unes d'entre elles ainsi qu'un certain nombre de fabricants canadiens réussissent à exporter leurs pièces de rechange à l'étranger et font preuve de beaucoup d'initiative pour tenter d'accroître leurs exportations. En dépit de ces efforts, le ratio des importations et des exportations a été d'environ 3 6 pour 1 en 1977.

La plupart des exportations canadiennes de pièces de rechange

à destination des Etats-Unis sont soumises à des droits de douane de l'ordre de 4% en moyenne. Au Canada, les droits de douane varient de 12½ à 17½% et sont beaucoup plus élevés que les taxes américaines sur les pièces de rechange. Etant donné qu'un bon nombre de pièces de rechange de camions ne sont pas fabriquées au Canada, une bonne partie des importations de ce type sont assujetties à la franchise douanière parce qu'elles appartiennent à une catégorie de pièces qui ne sont pas fabriquées au Canada.

La situation actuelle du marché des pièces et accessoires de rechange ressemblent en beaucoup de points à celle du marché des véhicules automobiles et des pièces d'origine qui existait au début des années soixante. A cette époque, les fabricants canadiens faisaient face à une montée des coûts et à une concurrence de plus en plus forte de la part des fabricants des Etats-Unis et d'outre-mer. Ces fabricants étrangers ont pu réduire leurs prix et leurs coûts parce qu'ils ont su se spécialiser et réaliser des économies de volume de production. En raison de ces particularités économiques, même une protection douanière importante n'a pu aider l'industrie canadienne ni empêcher les importations d'augmenter. Toutefois, depuis 1965, l'abolition des droits de douane entre le Canada et les Etats-Unis a permis aux fabricants canadiens d'obtenir leur part du marché nord-américain des pièces d'origine et, par conséquent, de se spécialiser et d'augmenter considérablement leur volume de production. Dans le cadre de ce processus de rationalisation, un bon nombre de

filiales canadiennes qui n'avaient eu auparavant pas la possibilité d'exporter leurs produits, ont été encouragées par les sociétés mères à se spécialiser et à rationaliser leur production dans certains secteurs afin d'approvisionner les clients américains et canadiens à des prix concurrentiels.

Ainsi, bien que de nombreux fabricants de pièces canadiens soient maintenant en mesure de concurrencer les producteurs de pièces d'origine américains, ces fabricants estiment encore qu'il est plus difficile de relever la concurrence au niveau des ventes de pièces et d'accessoires de rechange au Canada en dépit de la protection douanière de 12½% et plus. Malgré l'intérêt de plus en plus grand manifesté pour le vaste marché américain et les droits de douane très faibles aux Etats-Unis, les exportations canadiennes de pièces et d'accessoires de rechange continuent d'accuser un sérieux retard par rapport aux importations.

La perspective d'une réduction des droits de douane aux Etats-Unis à des taux minimums offre à nouveau aux fabricants canadiens la possibilité de surmonter les barrières de leur marché limité. Pour tirer le meilleur parti possible de cette réduction il faut étudier la possibilité d'élargir la définition "d'importateur de véhicules désigné" afin d'y inclure le commerce des pièces et accessoires de rechange. A l'aide de la méthode décrite à la section précédente, on devrait pouvoir élaborer un système de franchise douanière parallèle à l'intention des producteurs et des distributeurs de pièces de rechange. Ainsi, les fabricants de pièces

de rechange au Canada, c.-à-d. les "importateurs de pièces désignés" qui répondent aux exigences relatives à la VAC, pourraient importer en franchise des pièces de rechange des Etats-Unis ou d'outre-mer. Les modalités d'application de ce système devraient être définies avec soin de façon à tenir compte des conditions particulières du marché des pièces et accessoires de rechange.

En raison du rôle clé des distributeurs dans le marché des pièces et accessoires de rechange et de leur aptitude à en assurer la rationalisation, il faudrait songer sérieusement à les inclure dans le programme de désignation. Le droit de bénéficier de la franchise douanière pourrait être accordé aux entreprises de cette catégorie, à condition que le rapport qui existe depuis toujours entre les achats de pièces de rechange au Canada et les ventes totales enregistrées dans cette catégorie de marchandises soit au moins maintenu.²

La Commission estime qu'il serait original et heureux d'inclure les fabricants ainsi que les distributeurs de pièces de rechange au Canada dans un programme de désignation des importateurs de pièces. La poursuite des efforts visant à préciser davantage la stratégie énoncée plus haut serait pour ainsi dire vaine, puis qu'elle est essentiellement indentique à la proposition iii) étudiée en détail pour le secteur des pièces d'origine. De plus, bon nombre de ces entreprises seraient touchées par les décisions prises à l'égard des deux catégories de marchandises et voudraient

² Cette condition constitue une garantie similaire à celle incluse dans le pacte de l'auto.

sûrement prendre des mesures en réaction à ces programmes.

La Commission est d'avis que la désignation des importateurs qui peuvent bénéficier de la franchise douanière dans l'industrie des pièces d'origine ou de rechange, ou encore dans les deux est, selon toute probabilité, une mesure efficace d'expansion et de rationalisation de l'ensemble de l'industrie canadienne des pièces autres que de propre fabrication. Il est préférable et de loin, d'avoir recours à cette méthode, plutôt que de continuer d'appliquer la protection douanière des pièces de rechange au taux actuel ou à un taux supérieur. L'industrie canadienne, faute d'impulsion visant sa modernisation et sa spécialisation, piétinera et tombera graduellement en désuétude. La stagnation du marché des pièces de rechange serait particulièrement regrettable, si, par ailleurs, le secteur des pièces d'origine connaissait une progression rapide pour atteindre un seuil de production élevée et un niveau de compétitivité internationale.

CHAPITRE 8

ASPECTS RÉGIONAUX DE L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

La production d'automobiles au Canada est largement concentrée en Ontario. En 1976, l'Ontario est intervenue pour 89 pour cent de la valeur totale des expéditions de véhicules automobiles, le Québec pour environ 6 pour cent, les provinces des Prairies pour 2 pour cent et la Colombie-Britannique et les provinces de l'Atlantique pour 1.5 pour cent chacune. Dans le secteur des pièces, l'Ontario est intervenu pour 98 pour cent de la production totale, le reste étant réparti principalement entre le Québec et les provinces des Prairies.

Au moment de la négociation de l'Accord sur les produits de l'automobile, l'industrie était déjà bien établie dans le sud de l'Ontario. En 1964, l'Ontario a répondu pour 98 pour cent de la production tant dans le secteur du montage que des pièces. En ce qui concerne le secteur des pièces, cette proportion est demeurée la même depuis la mise en oeuvre de l'Accord. La part de l'Ontario est toutefois passée de 98 pour cent à 89 pour cent pour ce qui est du montage. L'usine de la GM à Ste-Thérèse au Québec (qui intervient pour la majeure partie de l'augmentation dans le secteur du montage lorsque l'Ontario est exclue) et les quatre usines de camions dans l'Ouest du Canada sont responsables de la baisse enregistrée par l'Ontario sur le plan des activités de montage.

Certains prétendent que l'Accord sur les produits de l'automobile a nui à l'accroissement des activités régionales ayant trait à l'industrie automobile parce que la rationalisation nord-sud de la production qui en a découlé favorise les entreprises du sud de l'Ontario situées à proximité du centre des activités dans ce domaine aux Etats-Unis. On soutient que si l'Accord n'avait pas été conclu, les fabricants de véhicules automobiles auraient considéré le marché canadien comme une entité distincte et que l'industrie se serait développée suivant l'axe Est-Ouest. S'il est vrai que l'absence de négociation d'un tel accord aurait pu favoriser une meilleure répartition régionale de l'industrie, avec le maintien du statu quo, elle serait demeurée coûteuse, inefficace et largement dépendante d'une protection tarifaire élevée pour sa survie. En outre, pour toute répercussion négative de l'Accord sur le développement régional, il faudrait mettre en balance les divers avantages que toutes les régions retirent, notamment les prix plus bas que les consommateurs paient pour les voitures et les emplois régionaux indirects créés à la suite de l'expansion rapide dans le secteur de l'automobile. En ce qui concerne ce dernier point, le ministère de l'Expansion économique régionale estime que plus du tiers de l'augmentation des emplois indirects liée à l'accroissement de la production d'automobiles se produit hors de l'Ontario.

Perspectives d'investissement régional dans
l'industrie de l'automobile

Montage

Les perspectives d'investissement par des compagnies américaines dans de nouvelles usines de montage de véhicules automobiles ne sont guère favorables en ce moment en raison d'une capacité de production déjà trop élevée en Amérique du Nord. Il peut cependant y avoir certaines possibilités limitées pour le montage de véhicules commerciaux puisque ce marché continue à prendre de l'expansion. Dans un optique régional, il est possible que l'on investisse davantage dans les usines de montage de camions de l'Ouest du Canada à la suite de l'expansion rapide axée sur les ressources que connaît cette région.

Les possibilités d'investissement par des fabricants de l'étranger dans des activités de montage ne semblent pas meilleures. Malgré l'intérêt que présentent certains endroits de la côte Ouest et de la côte Est pour les fabricants du Japon et de l'Europe respectivement, comparativement à d'autres endroits dans le centre du pays, les investissements se feront très vraisemblablement aux Etats-Unis d'abord, ainsi qu'on a pu le voir au chapitre 5.

Certains fabricants de véhicules automobiles européens ont fait part à la Commission de propositions qu'ils avaient reçues d'autorités provinciales en vue d'entreprendre des activités de montage au Canada. Il s'agissait cependant toujours de projets à petite échelle,

incapables de répondre aux besoins du marché canadien. Quoique ce genre d'entreprise peut permettre aux économies régionales de tirer des avantages à court terme, très peu se sont avérées viables à long terme sur le plan économique, comme en témoigne la fermeture de l'usine Bricklin au Nouveau-Brunswick, Renault au Québec et Toyota au Cap Breton. A la suite de ces fermetures, les localités concernées peuvent éprouver de grandes difficultés à s'adapter. Par conséquent, la Commission recommande que les gouvernements fédéral et provinciaux veillent à ne pas encourager les investissements de fabricants étrangers dans le secteur du montage à moins que ces activités puissent être entreprises à une échelle assez grande pour soutenir la concurrence à long terme. Cela suppose que, dans la plupart des cas, les usines devraient être en mesure de desservir à la fois les marchés canadien et américain.

Secteur des pièces

Malgré le fait que la production de pièces soit concentrée en Ontario, les perspectives d'investissement régional dans les installations de fabrication des pièces semblent meilleures que pour le secteur du montage. Comme l'industrie de l'automobile tend de plus en plus à remplacer le fer et l'acier par des matériaux plus légers, de nouvelles possibilités devraient s'offrir aux régions qui occupent une position concurrentielle sur le marché de ces produits de rechange. La compagnie GM étudie également la possibilité d'établir une usine de

blocs-moteurs en aluminium et le Québec pourrait être choisi à cause de la possibilité de se procurer sur place les lingots d'aluminium et de l'énergie qui y est relativement moins coûteuse. Les fabricants japonais se sont montrés intéressés à investir dans des usines de fabrication de pièces d'aluminium sur la côte Ouest parce que leur propre industrie a à faire face à des coûts énergétiques élevés. La fabrication de garnitures de frein en amiante au Québec a également suscité de l'intérêt. Un autre secteur qui aurait avantage à être exploité est la production de pièces de plastique. A l'heure actuelle, le tiers de la production de plastiques au Canada a lieu hors de l'Ontario, principalement au Québec et dans l'Ouest du pays.

Il faudrait en outre souligner que le sud de l'Ontario n'est pas nécessairement l'emplacement le plus avantageux pour les fabricants de véhicules automobiles étrangers qui veulent investir dans des entreprises de fabrication de pièces d'origine exclusive à grande échelle, pour tirer profit des avantages en franchise découlant des modifications que l'on se propose d'apporter aux critères relatifs au "fabricant désigné". Outre les considérations au sujet des matières premières et de l'énergie, la proximité des usines de montage des Etats-Unis, du Japon ou de l'Europe qui ont besoin de ces pièces sera un facteur déterminant dans la prise de décisions touchant les investissements.

Les subventions à l'investissement

L'attrait que présentent certaines régions pour les genres d'investissement dont nous venons de parler sera évidemment accru grâce aux subventions au développement régional qu'offrent les gouvernements fédéral et provinciaux. Ces subventions ont pour objet de compenser les avantages des centres industriels sur le plan de l'emplacement.

Certains pourraient dire que l'important n'est pas de savoir où au Canada les investissements dans l'industrie de l'automobile seront faits, mais plutôt d'être certains que le Canada ne sera pas écarté au profit des Etats-Unis, du Mexique, du Brésil ou de tout autre pays. La Commission est d'avis que le climat général de l'investissement s'est à ce point amélioré au Canada qu'il peut obtenir une part raisonnable des investissements dans ce secteur en fonction de ses seuls mérites. Sous réserve de l'opposition susmentionnée, on peut s'attendre qu'une partie de ces investissements soit faite dans les régions qui bénéficient de certains avantages comparatifs, que vient renforcer l'aide au développement régional. De l'avis de la Commission, une approche rigide n'est ni justifiée ni souhaitable.

Il ressort, au cours des derniers mois, que les gouvernements des deux côtés de la frontière ont exercé une influence considérable sur le processus de prise de décisions touchant les investissements en offrant des subventions aux entreprises désirant s'établir dans les

régions hautement industrialisées. Cette façon de faire a gravement nui aux objectifs de développement régional du Canada, en tendant de fait à neutraliser l'impact des subventions régionales légitimes. La Commission s'oppose à ce genre de versements spéciaux, étant donné que seuls les actionnaires sortent gagnants lorsque les fabricants d'automobiles décident de vendre ces subsides aux enchères et d'accorder la nouvelle usine au plus offrant. Si les gouvernements municipaux, d'états, provinciaux, et fédéraux entrent en compétition pour l'octroi de subventions, on peut craindre la prise de décisions irrationnelles.

Dans les circonstances, la Commission demanderait au gouvernement canadien de se joindre sans tarder aux Etats-Unis et aux autres gouvernements pour essayer de résoudre le problème des subventions concurrentielles sur une base multilatérale. Ce ne sera pas là tâche facile, mais il faut espérer voir aboutir les négociations du GATT entamées en vue d'élaborer un code pour régir l'octroi de telles subventions. Dans le cas d'un échec, les gouvernements du Canada et des U.S. pourraient chercher à conclure un accord bilatéral. Il faut bien reconnaître que l'un des principaux problèmes est d'assurer que les autres paliers de gouvernement de chaque pays respectent les engagements.

CHAPITRE 9

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Le secteur de la conception, de la recherche et du développement emploie des scientifiques, des ingénieurs et des gestionnaires hautement compétents et contribue à l'expansion des industries fondées sur la technologie. Bien que l'industrie de l'automobile nord-américaine entreprenne de nombreux travaux de recherche et de développement, très peu d'entre eux sont effectués au Canada.

En 1977, les dépenses de recherche et de développement de l'industrie de l'automobile étaient de 3,4 milliards de dollars, c'est-à-dire une augmentation d'environ 15% par rapport à celles de l'année précédente. Les dépenses du Canada à ce titre se chiffrent à seulement 8 millions de dollars environ, dont la plus grande partie était engagée par les fabricants de pièces. Les filiales canadiennes des quatre Grands ont investi environ 2 millions de dollars dans la recherche et le développement mais ils ont payé plus de 300 millions de dollars pour la recherche et le développement effectués en leur nom dans les usines américaines. La technologie mise au point aux États-Unis est finalement intégrée dans des pièces, dessins et styles nouveaux qui servent aux véhicules montés au Canada.

TABLEAU 9.1

DÉPENSES DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT

INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE AU CANADA

En milliers de dollars

	<u>1964</u>	<u>1973</u>	<u>1975</u>	<u>1976^P</u>	<u>1977^P</u>
(1) *	--	3,251	2,491	2,672	2,101
(2) **	--	4,347	4,385	5,025	5,420
(3) ***	--	400	1,150	1,234	1,092
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
TOTAL	1,894	7,998	8,026	8,931	8,613

NOTES

L'année 1964 englobe les dépenses au titre de la recherche et du développement de toutes les industries de transport à l'exception de celles des aéronefs et de leurs pièces

* (1) Englobe les fabricants de véhicules automobiles

** (2) Englobe les fabricants de pièces et accessoires de véhicules automobiles

*** (3) Englobe les caisses de camions et les remorques

P Provisoire

SOURCE: Statistique Canada

Ces données laissent fortement supposer l'existence d'un grave déséquilibre croissant dans la composition technique de l'industrie de l'automobile canadienne. Ce déséquilibre est particulièrement grave dans le secteur du montage des voitures où, s'il en fut, les travaux de recherche et développement ont diminué depuis la rationalisation du secteur de montage nord-américain.

Les parties précédentes insistaient sur le fait que malgré la compétitivité canadienne sur tous les plans, il existe des barrières institutionnelles fondamentales pour empêcher les initiatives étrangères dans le domaine de l'automobile au Canada. Les négociateurs tant américains que canadiens ont admis l'existence de telles barrières lors de la première négociation du pacte de l'auto, en 1964, mais aucune de ces barrières en matière de recherche et de développement n'a vraiment été réduite.

La structure d'organisation de l'industrie est à l'origine de l'établissement des principales barrières interdisant une plus grande diffusion des entreprises nord-américaines de recherche et de développement. L'industrie de l'automobile canadienne a toujours effectué la plupart de ses travaux de recherche et de développement aux États-Unis. On peut soutenir qu'en intégrant les marchés américains et canadiens, le pacte a annulé la raison d'être de toute possibilité d'initiatives de recherche et de développement indépendantes au Canada. L'industrie de

l'automobile nord-américaine s'est rationalisée à partir de la centralisation du siège social et des fonctions de recherche et de développement et elle a décentralisé la production. Certaines autres industries internationales ont été organisées de manière à ce que des directions particulières d'une entreprise donnée se chargent de toutes les fonctions, de la recherche et du développement jusqu'à la production et à la commercialisation. Du point de vue technique, aucun système n'est supérieur à un autre et il serait naïf de croire que l'industrie de l'automobile aurait intérêt à modifier ses méthodes d'exploitation sans un stimulant financier important.

Dans l'industrie de l'automobile nord-américaine, les fonctions de recherche et de développement sont groupées aux environs du siège social à cause de l'importance de la communication entre les membres du personnel de base. Les directeurs et les cadres supérieurs des installations de recherche et de développement doivent collaborer étroitement avec la haute direction, les dirigeants de la commercialisation, les techniciens de la production et les autres spécialistes du secteur de la conception de l'industrie de l'automobile. Les quatre Grands sont d'avis qu'il est possible de réaliser d'importantes économies d'échelle en consolidant les opérations de conception et de recherche et de développement à proximité des sièges sociaux ou des centres

de compétence technique.

L'action réciproque des groupes du personnel de base localisés au même endroit entrave grandement la décentralisation des opérations de recherche et de développement. Il faut souligner que plus de 90% des dépenses de recherche et de développement sont consacrées à l'élaboration de produits nouveaux et améliorés et aux procédés de fabrication. Seulement un dixième de ces sommes est destiné à la recherche fondamentale, laquelle n'est pas toujours immédiatement applicable.

Au cours des dernières années, l'essor de la recherche et du développement dans le domaine de l'automobile était motivé par la nécessité de se conformer à de nouvelles normes américaines relativement à l'économie d'énergie, au contrôle de la pollution et à la sécurité. Par exemple, en 1975, General Motors consacrait 485 millions de dollars d'un budget total de 1,1 milliard de dollars à la recherche relative aux émissions de gaz. Ce sera vraisemblablement la principale question dans le domaine de la recherche et du développement d'ici 1985 et au cours des années subséquentes. Le respect des nouvelles normes posera de nombreux problèmes aux quatre Grands, particulièrement celles de l'économie de l'énergie. Il est difficile de concevoir que les fabricants d'automobile canadiens effectuent des travaux de recherche et de développement pour se conformer aux règlements américains. Les

différences entre les normes de protection de l'environnement et de sécurité du Canada et des États-Unis pourrait donner lieu à des initiatives indépendantes dans le domaine du développement au Canada.

Un certain nombre d'observateurs canadiens faisaient valoir la situation privilégiée du Canada concernant la recherche destinée à résoudre les problèmes relatifs aux climats nordiques. Les fabricants d'automobile prétendent toutefois que leurs produits conviennent à toutes les conditions climatiques de l'Amérique du Nord et que, par conséquent, il existe déjà une voiture appropriée au climat canadien, à laquelle le consommateur peut ajouter du matériel de grande puissance ou, au besoin, des accessoires particuliers pour les temps froids - ce qui est sujet à critique.

En dépit des barrières institutionnelles existantes, tout laisse entendre que des opérations de recherche et de développement devraient être effectuées au Canada à un coût inférieur à celui des États-Unis. L'expérience de sociétés canadiennes dans le domaine des télécommunications prouve que les coûts canadiens supportent très bien la comparaison avec ceux, disons, de la Californie. Les entreprises de recherche et de développement canadiennes ont été très fructueuses dans nombre d'industries, tant du point de vue technique que commercial.

Le traitement fiscal des opérations de recherche et de développement au Canada semble être aussi généreux, sinon plus que celui des États-Unis. Toutefois, les importantes subventions qu'accordent le gouvernement des États-Unis à son industrie de l'automobile ont largement contribué au financement général des travaux de recherche et de développement. Au Canada, le coût du matériel, pour la plupart importé, est généralement supérieur à celui des États-Unis, ne serait-ce qu'à cause du droit de douane et des taxes de vente perçus sur la valeur à l'acquitté.

Pour résumer, le Canada représente un emplacement concurrentiel pour les installations de recherche et de développement. Il peut toutefois être désavantagé par rapport aux États-Unis à cause des programmes d'aide gouvernementaux américains et du coût élevé du matériel importé. Le Canada devrait établir un vaste éventail de politiques pour abolir les barrières institutionnelles et accroître sa participation à la recherche et au développement dans le domaine de l'automobile en Amérique du Nord.

Mesures visant à accroître la recherche et le développement dans l'industrie canadienne de l'automobile

Un certain nombre de mesures sont actuellement en application pour venir en aide à toute industrie désireuse d'établir ou d'accroître ses opérations de recherche et de développement au

Canada. Ce sont: (1) une déduction de la taxe courante de 100% des dépenses de recherche et de développement du revenu imposable; (2) un report créditeur d'impôt spécial de 5% des dépenses de recherche et de développement, en vigueur depuis avril 1977, valable pour trois ans; dans des domaines particuliers, ce montant augmente jusqu'à 7½ et 10%; et (3) une radiation supplémentaire spéciale de 50% du montant excédentaire des dépenses de l'année courante par rapport à la moyenne des années précédentes.

L'annexe D du présent rapport donne certains exemples quant à l'utilisation avantageuse de ces mesures par les entreprises canadiennes. L'industrie des pièces et véhicules automobiles canadienne a entrepris peu de recherche et de développement en dépit des avantages d'ordre fiscal et autres. Il faut donc lui offrir des stimulants supplémentaires.

1. Crédit V.C.A. spécial pour augmenter la recherche et le développement au Canada

Les fabricants de véhicules automobiles devraient être autorisés, pour une période de cinq ans, à présenter une demande de remboursement de 200% des crédits V.C.A. pour les augmentations annuelles des dépenses de recherche et de développement sur la valeur d'une période de base. De tels crédits ne devraient pas dépasser 1% de l'exigence en

V.C.A. pour chaque société. En vertu de cette proposition, les dépenses de recherche et de développement dispensées au sein de la société ou dans des laboratoires indépendants ou des universités pourraient, à la suite d'un contrôle acceptable, constituer un crédit admissible.

2. Amélioration des taux tarifaires à l'égard du matériel de recherche importé

Pour neutraliser les coûts de matériel plus élevés, associés à la recherche et au développement au Canada, la Commission recommande que les deux tiers du droit de douane payables à l'égard du matériel importé destiné à la recherche et au développement au Canada fassent l'objet d'une remise.

3. Un élément supplémentaire au programme de développement des marchés d'exportation (PEMD)

Il est proposé au ministère de l'Industrie et du Commerce d'ajouter une nouvelle section au programme PEMD existant. Cette section accorderait des subventions aux fabricants qui désirent acheter des idées ou des dessins à l'étranger en vue de les

mettre au point au Canada. Elle aiderait spécialement les producteurs canadiens désireux de louer ou de vendre un procédé ou produit nouveau à l'extérieur du pays.

4. Une diminution de la déduction fiscale concernant le coût d'importation de la recherche et du développement

Comme il a été mentionné précédemment, les quatre grandes usines de montage d'automobiles imputent à leur filiale canadienne plus d'un quart de milliard de dollars annuellement pour la recherche et le développement effectués en leur nom aux États-Unis. Si les mesures proposées par la Commission ne contribuent pas à augmenter la recherche et le développement dans le domaine de l'automobile au Canada, le gouvernement devrait étudier sérieusement la possibilité de rectifier la base d'imposition des paiements de recherche et de développement aux filiales étrangères. Une façon de résoudre cette question serait de contrebalancer ces déductions et les dépenses de recherche et de développement effectuées au Canada. Par exemple, les paiements de transfert pourraient d'abord être déductibles dans un

rapport de cinq à un dollar des dépenses de recherche et de développement. Ce rapport pourrait ensuite être rectifié progressivement jusqu'à ce qu'il devienne déductible de un dollar des paiements de transfert pour chaque dollar dépensé pour la recherche et le développement au Canada.

Plusieurs des propositions précédentes pour augmenter les activités de recherche et de développement dans l'industrie de l'automobile peuvent être applicables à une grande variété d'industries dans le secteur de la fabrication au Canada. Il est clair que le problème de la recherche et du développement ne se limite pas à l'industrie de l'automobile et des mesures semblables peuvent contribuer à neutraliser quelques-unes des barrières institutionnelles qui ont été créées au cours des années.

Mesures supplémentaires pour augmenter la recherche et le développement dans l'industrie des pièces canadiennes

La Commission est d'avis que l'industrie des pièces canadiennes peut s'accroître et exploiter de nouvelles techniques reliées à certains domaines avantageusement concurrentiels pour le Canada par rapport aux principaux pays producteurs d'automobiles. En fait, les fabricants japonais et européens ont souligné ce

point dans leurs pourparlers avec les membres de la Commission et se sont montrés intéressés à d'éventuelles entreprises en coparticipation dans le secteur de la fabrication et de la mise au point des pièces détachées. Certaines ressources relativement abondantes au Canada prendront une importance croissante au cours des années à venir puisque les fabricants essaient de réduire le poids des véhicules automobiles et d'améliorer le rendement d'exploitation. Ces ressources englobent l'aluminium, les alliages ferreux et non ferreux, les plastiques et les matières mixtes, de même qu'un approvisionnement suffisant d'énergie et de charge d'alimentation pour l'industrie pétrochimique à des prix concurrentiels. La clé du développement futur réside dans la capacité de combiner ces techniques propres au matériel et celles de l'automobile.

Les programmes de recherche et de développement existants ont tendance à encourager les innovations locales dans le secteur des pièces d'automobile. Les petites entreprises de fabrication de pièces canadiennes y ont souvent fait appel dans le cadre du programme d'expansion des entreprises (EDP) du ministère de l'Industrie et du Commerce qui accorde des subventions allant jusqu'à 50% des coûts de développement approuvés. Les fabricants de pièces plus importants sont toutefois, dans la plupart des cas,

inadmissibles à ces subventions parce que le programme EDP exige que le projet présenté constitue une "charge importante" selon les ressources de l'entreprise.

Pour redonner de l'élan aux activités de recherche et de développement et de conception dans l'industrie des pièces d'automobile canadienne, il est proposé que les sommes accordées dans le cadre du programme EDP soient augmentées de façon substantielle. On propose en outre que l'appui financier offert aux entreprises particulières soient également augmenté, spécialement à l'égard des activités des petites entreprises canadiennes.

Les petits fabricants de pièces qui disposent de ressources financières et techniques plus restreintes devraient pouvoir bénéficier d'une aide à l'amélioration de leurs produits sous forme de subventions pour englober pas moins de 75% des coûts et, dans le cas des spéculations particulièrement prometteuses, impliquant un financement qui constitue une charge, cette aide pourrait être augmentée de façon à amortir les coûts globaux. La Commission recommande également que le test de "l'importante charge financière" qui s'applique à toute la gamme de subventions et à tous les requérants soit aboli à l'égard des petites entreprises indépendantes.

Selon la Commission, l'aide accordée aux fabricants de pièces étrangers qui représentent pour la plupart des grandes

entreprises, devrait se faire sous forme de prêt à remboursement conditionnel ne dépassant pas 75% du coût du projet d'expansion. Dans tous les cas où le projet serait un succès commercial, l'entreprise rembourserait entièrement le prêt plus des intérêts raisonnables pendant un certain nombre d'années.

En se fondant sur ses pourparlers avec l'industrie, la Commission s'inquiète du fait qu'un programme d'expansion des entreprises embrassant une telle variété d'aide industrielle applicable à un tel éventail d'industries risque de devenir lourdement et excessivement bureaucratique. La recommandation deux propose la création d'un organisme consultatif pour étudier chaque année les progrès industriels dans le secteur de l'automobile et réviser également le fonctionnement du programme EDP à l'égard du même secteur.

CHAPITRE 10

LA VOITURE CANADIENNE

De tous les grands marchés mondiaux de l'automobile, le Canada est le seul à ne pas posséder d'industrie autochtone. Nous avons déjà mentionné le grand nombre de fabricants autochtones que l'on retrouve en France, en Italie, en Allemagne, en Grande-Bretagne et au Japon. Même la Suède, dont le marché intérieur est trois fois plus petit que celui du Canada, peut se vanter de posséder deux fabricants d'automobiles. Certes, des raisons historiques expliquent pourquoi l'industrie canadienne de l'automobile a emprunté des chemins si différents de ceux qu'ont suivis cette industrie dans d'autres pays, mais la Commission, comme tant d'autres qu'intéresse l'industrie de l'automobile au Canada, s'est demandé quelles seraient les chances de survie d'une industrie de l'automobile qui serait la propriété de Canadiens.

Si l'idée d'une voiture canadienne est si attrayante, c'est qu'elle permettrait peut-être de corriger faiblesse structurelle qui, selon le diagnostic posé par la Commission et décrit dans d'autres chapitres de la présente étude, paralyse l'industrie canadienne. Il s'agit évidemment de la structure tronquée, composée uniquement de succursales, en vertu de laquelle la recherche, la conception, la mise au point, les études techniques, la planification du produit et nombre d'autres activités des sociétés sont presque toutes menées par la société mère dans ses installations américaines, ce qui ne laisse à la décentralisation que la production et la distribution.

Les fabricants de véhicules ne manifestent aucun intérêt à étudier la modification éventuelle du régime actuel. La Commission a donc pris l'initiative d'étudier en détail les perspectives d'une industrie canadienne autonome. A supposer que l'on puisse l'établir, une telle industrie serait mieux équilibrée et mieux intégrée et permettrait de mener au Canada tout le cycle de l'innovation, de la recherche au marketing. On assisterait peut-être à la naissance d'une voiture qui serait beaucoup mieux adaptée au climat canadien que les produits actuellement offerts sur le marché. Le Canada pourrait offrir des emplois plus nombreux à ses ingénieurs, ses chercheurs, ses techniciens et ses diplômés en administration. Il y aurait même lieu d'en attendre un accroissement du nombre d'emplois à la production si la voiture canadienne délogeait les voitures importées et s'imposait sur les marchés étrangers. Fait encore plus important à long terme, la voiture canadienne permettrait au Canada d'occuper, dans la future industrie de l'automobile, une place qui est loin de lui être assurée si l'industrie canadienne continue d'être asservie à des intérêts étrangers. Déjà, le marché de l'automobile approche du point de saturation dans les pays industrialisés de l'Occident et les perspectives de croissance sont plutôt du côté des pays en développement. La production pourrait fort bien suivre la même évolution, laissant aux pays développés les activités hautement spécialisées, soit la recherche, la conception, les études techniques, la production de composants très spécialisés et la planification des opérations des sociétés. Nous

percevons déjà les premiers symptômes de ce phénomène quand nous voyons le Canada entrer en concurrence avec le Mexique et le Brésil pour se voir attribuer des usines de montage. Si l'évolution de l'industrie des textiles et des produits électroniques de consommation, c'est-à-dire si la production se concentre de plus en plus dans les pays en développement où les coûts de production sont plus bas, laissant aux pays développés la mise au point des produits, la gestion et le contrôle, seuls les pays dotés d'une industrie autochtone pourront survivre dans l'industrie de demain.

Si jamais une voiture canadienne voit le jour, elle devra être produite en nombre suffisant pour que son coût soit concurrentiel par rapport à celui des autres voitures qui luttent pour la faveur du consommateur. Tout en reconnaissant qu'il est encore possible de réaliser des économies d'échelle au-delà de 500 000 unités par année, la Commission estime qu'une production annuelle de 250 000 unités n'entraînerait qu'un accroissement marginal des coûts et permettrait à une industrie de demeurer concurrentielle à la condition qu'elle ne multiplie pas outre mesure les changements de modèle. Si elle atteignait ce volume de 250 000 véhicules par année, l'industrie créerait environ 15 000 emplois, dont certains, bien sûr, ne seraient que des transferts d'emplois existants.

Pour lancer la voiture canadienne, il faudrait cerner un créneau du marché où la demande est assez forte et où cette voiture aurait des chances de concurrencer avec succès les autres voitures

semblables. La Commission envisage la voiture canadienne comme une "voiture du nord", dont le rendement serait supérieur dans le climat canadien. Parmi ses caractéristiques propres, la Commission retient la traction avant, une puissance de démarrage exceptionnelle, une amélioration des systèmes de chauffage et de dégivrage et une plus grande résistance à la corrosion. Le marché global de voitures de tourisme dans les régions soumises à un climat septentrional pourrait atteindre 4 millions de véhicules par année, soit 1 million au Canada, 2,25 millions dans le nord des Etats-Unis et un autre 0,75 million dans les pays scandinaves et l'Europe. Pour atteindre un volume de 250 000 unités, la voiture canadienne devrait accaparer environ 6% du marché, soit 10% au Canada, et 5% sur les marchés étrangers.

La Commission estime que la construction d'une industrie intégrée capable de produire 250 000 véhicules par année pourrait coûter environ \$2 milliards, y compris les frais de lancement du produit. Voici la ventilation de ces coûts:

Montage	11 %
Coulage et montage des moteurs	27 %
Montage des boîtes de vitesses	11 %
Usine d'emboutissage	19 %
Sellerie	7 %
Fabrication et montage des composants (à l'exclusion des composants autres que de propre fabrication)	25 %
Total	100 %

Ce chiffre global de \$2 milliards ne comprend pas les frais de recherche et de développement qui n'atteindraient pas moins de 5 ou 10% du coût des installations, soit entre \$100 et \$200 millions. Ces estimations supposent qu'une bonne part de la technologie est acquise d'autres sources. Le chiffre de 2 milliards exclut également le coût d'établissement d'un réseau de détaillants et de centres de service, soit un investissement important pour chaque concessionnaire. Pour être réaliste, il faut néanmoins souligner que les coûts pourraient être réduits de façon appréciable si l'on se procure les composants importants, à savoir les moteurs et les boîtes de vitesses, de fournisseurs indépendants. Il faut d'ailleurs s'attendre à ce que, du moins au début, on procède ainsi pour la simple raison qu'un tel volume de production ne permettrait pas de réaliser les économies d'échelle nécessaires. Il faudrait donc prévoir que les activités initiales se limiteraient au montage et que l'usine coûterait environ \$225 millions.

Si les coûts inhérents à l'établissement d'une industrie de l'automobile nouvelle, intégrée et capable de répondre à une demande mondiale sont impressionnants, que dire des risques auxquels on s'expose? Soulignons d'abord le risque relié au lancement d'un nouveau produit; même les fabricants d'automobiles bien établis lancent parfois un modèle qui souffre de défauts de conception ou de défaillances techniques et doivent se résoudre à des rappels coûteux qui minent la confiance des consommateurs. En deuxième lieu, les coûts de production peuvent dépasser

les prévisions, le prix du produit peut être trop élevé pour attirer la faveur des consommateurs ou encore les fabricants actuels peuvent s'engager dans une guerre des prix qui ne permettrait pas au nouveau-venu d'afficher un profit raisonnable. Enfin, et c'est le risque le plus grave, la ligne et la conception générale de la voiture peut plaire à un nombre de consommateurs tellement restreint que la production n'atteindrait jamais le seuil de la rentabilité. Le risque est encore plus grand si l'on se limite à un ou deux modèles. Les grands fabricants étalent ce risque en offrant une gamme étendue de modèles dont ils peuvent accélérer ou ralentir la production selon la demande du marché. Il ne faut pas oublier non plus que la fidélité des consommateurs met du temps à s'enraciner. En effet, entre 60 et 80% des ventes se font à d'anciens clients. Il serait très difficile de compter sur l'acceptation par les consommateurs d'une voiture qui risque de ne pas survivre.

La concentration progressive de l'industrie rendrait encore plus précaire la survie d'une entreprise canadienne de fabrication de véhicules. D'après certains spécialistes, seule une dizaine de fabricants ont des chances de survivre sur le marché mondial. Les premières manifestations de cette tendance se font déjà sentir. Ainsi, Peugeot-Citroën vient de se porter acquéreur de toutes les opérations de Chrysler en Europe, passant ainsi au premier rang des fabricants européens; Renault poursuit des pourparlers avec AMC et avec Mack pour fusionner le marketing et la production de leurs véhicules; les fabricants européens ont

déjà des programmes communs de mise au point des moteurs; et le gouvernement japonais favorise les fusions dans l'industrie nippone pour protéger sa position concurrentielle sur le marché international.

Ces ententes sont en partie le fruit de la mise au point d'une voiture internationale ou "mondiale". Une voiture mondiale est une automobile qui se vend sur le marché international et dont les composants ont des caractéristiques presque identiques, quel que soit l'endroit où ils sont fabriqués. Le fabricant peut ainsi réaliser des économies d'échelle auxquelles la particularité des marchés lui interdisait de penser auparavant. Les petits fabricants ressentiront des pressions concurrentielles de plus en plus fortes sur ce marché mondial à moins qu'ils puissent conclure des ententes qui leur permettront de réaliser des économies semblables.

Un certain nombre d'entreprises semblent avoir décidé que leur viabilité, à titre de petits fabricants indépendants, est liée à la possibilité de se tailler une place sur le marché en vendant des voitures dont la qualité, la performance et la fiabilité justifient leur prix plus élevé. Si certains fabricants ont réussi à exploiter ce segment du marché, d'autres n'ont pas été aussi heureux et leur survie à long terme peut être mise en doute. Il est difficile de prévoir le succès ou l'échec de la voiture canadienne en se reportant à l'expérience d'autres fabricants, mais deux conditions préalables s'imposent d'emblée: cette voiture doit être de qualité exceptionnelle pour ne pas entrer en concu-

rence directe avec la voiture mondiale de grande série et elle doit faire l'objet d'un programme dynamique de marketing à l'étranger pour surmonter la faiblesse de la demande intérieure.

Toute cela amène la Commission à reconnaître qu'il est fort peu possible qu'un entrepreneur canadien arrive à établir une entreprise de fabrication de véhicules capable de livrer une concurrence valable sur le marché mondial. Le gouvernement dispose néanmoins de certains moyens qui rendraient le milieu plus propice à l'établissement d'une entreprise canadienne de fabrication d'automobiles.

Le premier consisterait à protéger le marché contre les voitures importées et même à limiter les activités des fabricants étrangers au Canada pour garantir au fabricant canadien le volume de ventes requis. A cause de sa taille, soit un million de voitures de tourisme par année, le marché canadien se prêterait bien à une telle mesure. La Commission ne croit pas, cependant, que le gouvernement soit justifié de prendre cette voie. Il s'agirait en effet d'une restriction indue des choix du consommateur et des libertés individuelles. De plus, c'est le consommateur qui en ferait les frais. Il faudrait même prévoir une guerre commerciale avec nos principaux partenaires commerciaux qui pourrait être très préjudiciable aux grands intérêts économiques du Canada. Ces mesures risqueraient d'annuler les progrès réalisés par cette industrie depuis 12 ans au chapitre de la production et de la création d'emplois et ouvriraient la porte à la nationalisation et aux problèmes qu'elle entraîne.

La deuxième possibilité serait que des intérêts canadiens se portent acquéreur d'un fabricant actuel. Un bon nombre de fabricants risquent éprouver des difficultés à s'adapter aux exigences qui auront cours dans les années '80; il est donc à prévoir qu'ils pourraient être intéressés à se défaire de leurs opérations canadiennes. La Commission n'a décelé, chez aucun fabricant, le souhait de se défaire de ses opérations canadiennes; elle ne retient donc pas cette solution pour le moment.

Une troisième façon de créer une industrie autochtone serait de se lier à un fabricant actuel. Une telle solution ne manquerait pas d'intérêt. Les risques techniques seraient moindres si l'on pouvait compter sur les spécialistes d'un fabricant bien établi et surtout si l'on pouvait concevoir la voiture canadienne à partir d'un modèle existant. En prenant une participation minoritaire, le fabricant étranger assumerait une part du risque financier. L'accès à un réseau établi de concessionnaires réduirait les coûts et favoriserait l'identification du consommateur à un nouveau produit.

La Commission s'est attardée sur cette possibilité lors de rencontres avec des fabricants américains, japonais et européens. Aucun d'entre eux n'a manifesté d'intérêt particulier pour la mise au point d'une voiture canadienne. A leur avis, les voitures actuelles répondent en grande partie aux besoins des consommateurs canadiens, et une voiture

adaptée au climat septentrional coûterait trop cher pour atteindre le volume de ventes requis pour une industrie qui prétend soutenir la concurrence sur le marché mondial. Un bon nombre de ces fabricants estiment que leurs propres modèles évoluent vers un type de voiture mieux adaptée au climat septentrional par l'incorporation de plus en plus fréquente de la traction avant, une protection accrue contre la corrosion et le perfectionnement des systèmes électriques. Certains d'entre eux ont également souligné que les consommateurs sont lents à adopter les groupes d'équipement optionnel conçu pour l'hiver dont le prix se répercute sur le prix global d'une voiture. Les fabricants ne croient pas que la voiture canadienne puisse concurrencer, du moins au début, les modèles de GM et de Ford à moins de jouir de mesures de protection particulières. De l'avis de certains, si l'on développait un créneau dans le marché restreint des véhicules spéciaux (volume annuel de 50 000 véhicules), il serait peut-être possible de vendre une automobile de grande qualité et de prix élevé, mais la concurrence sur le marché de l'automobile de grande série est pratiquement vouée à l'échec.

La Commission a en outre observé lors de ces rencontres qu'une entreprise en coparticipation ne semble pas cadrer avec la stratégie commerciale des grands fabricants. A l'heure actuelle, l'industrie évolue, pour le meilleur ou pour le pire, dans le sens opposé, soit vers la mise au point d'une voiture mondiale qui s'adapte à tous les marchés. L'idée d'une voiture conçue spécialement en fonction du climat septentrional

contredit directement cette évolution. Il ne faut pas oublier non plus que les fabricants bien établis sur le marché canadien risquent de voir la voiture canadienne comme une menace à la part du marché qu'ils occupent actuellement et non comme une occasion d'accroître leurs ventes. Par contre, les fabricants qui n'occupent qu'une part minime du marché canadien et que l'on pourrait envisager comme des partenaires éventuels dans une entreprise en coparticipation ont tendance à voir le Canada comme une partie du marché de l'Amérique du Nord et non comme un marché particulier. Pour eux, le marché américain est primordial et se voit attribuer en priorité leurs ressources limitées.

Après ses rencontres avec presque tous les principaux fabricants d'automobiles du monde, la Commission ne peut pas recommander au gouvernement de poursuivre activement, à l'heure actuelle, la réalisation d'une voiture canadienne. Cela ne veut pas dire, toutefois, qu'il faut éliminer une fois pour toutes ce projet. Tant que le Canada tirera profit de l'évolution de l'industrie automobile, cette idée demeurera trop risquée et trop coûteuse pour compenser les avantages que l'on espère en tirer. Toutefois, si les ententes commerciales ne peuvent être améliorées ou si les principaux participants ne traitent pas le marché canadien de façon juste et équitable, la production d'une voiture canadienne pourrait devenir une idée beaucoup plus intéressante qu'elle ne l'est aujourd'hui.

CHAPITRE 11

EN GUISE DE CONCLUSION : QUELQUES OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS

A la différence de la plupart des autres pays industriels avancés, le Canada ne possède pas et n'a jamais possédé d'industrie nationale intégrée de l'automobile. Dans ce domaine, presque tous nos problèmes réels ou perçus découlent des circonstances suivantes, qui revêtent pour ainsi dire un caractère de force majeure: existence d'un déficit sectoriel considérable et persistant; absence de centres importants de décision ou d'administration; insuffisance d'activités majeures en design, recherche et développement; faiblesse de l'industrie productrice d'outillage et d'équipement de soutien; risque constant d'un manque de capitaux; part qualitativement et quantitativement inadéquate de l'emploi; fabrication de produits qui ne conviennent pas tout à fait aux exigences du pays, de son climat et de sa géographie.

Le déficit imposant et continu de nos comptes internationaux dans le secteur automobile se compose de multiples éléments, dont voici les plus tenaces: déficit du commerce de véhicules complets avec les pays d'outre-mer; déficit du commerce des pièces de rechange et d'entretien avec les Etats-Unis et les régions d'outre-mer; paiements au titre de la recherche, du développement et des services commerciaux; remise des

bénéfices, dividendes et intérêts aux propriétaires et investisseurs américains; déficit au chapitre de l'outillage et de l'équipement utilisés dans l'industrie automobile, et déficit du commerce des pièces d'origine avec les Etats-Unis.

Contrairement à un sentiment très répandu dans le public et attribuable en partie à des données incomplètes ou à une interprétation fautive des statistiques publiées, le Canada n'est pas en déficit permanent avec les Etats-Unis sous l'empire de l'Accord concernant les produits de l'industrie automobile (Pacte de l'automobile).

Quand on cherche des réponses aux problèmes que le secteur automobile pose au Canada, il est tentant de croire qu'une solution globale possible consisterait à créer chez nous une industrie nationale intégrée de l'automobile. L'existence, en territoire canadien, d'un marché d'environ un million de voitures particulières et de 350,000 véhicules commerciaux vient à l'appui d'une telle hypothèse, que ces chiffres semblent rendre techniquement plausible. A notre avis, pareil développement ne saurait se produire en réponse à l'initiative d'entrepreneurs canadiens ou étrangers. Pour qu'une telle création d'industrie puisse se réaliser, il faudrait une ample participation des pouvoirs publics. Etant donné qu'à l'échelle mondiale l'industrie automobile est en pleine maturité, âprement concurrentielle et proche de la saturation sur le marché des pays industrialisés, compte tenu en outre de l'importance des capitaux qu'exigeraient la conception, la fabrication et la vente d'une

gamme canadienne de voitures et du risque énorme d'échec au sein d'un marché relativement libre, y compris la perturbation massive que pourrait subir les entreprises et les débouchés déjà établis au Canada et dans le reste du monde, la Commission juge qu'il serait imprudent pour le gouvernement d'envisager une initiative de ce genre, sauf si les circonstances évoluaient au point où l'avenir du pays sur le plan de l'industrie automobile ne pourrait pas être assuré autrement.

La commission Bladen de 1960, initiatrice des programmes de remise des droits de douane des premières années 60, et dont les membres furent les auteurs du Pacte de l'automobile de 1965, a sans doute envisagé la possibilité que le Canada se dote d'une industrie automobile nationale, mais elle a préféré des solutions plus modestes et moins entières. Depuis lors, l'évolution de la conjoncture tant au Canada qu'à l'étranger, et l'expansion massive des entreprises de montage et de production de pièces qui s'est produite chez nous par suite du Pacte de l'automobile rendent la possibilité de fabriquer des voitures canadiennes encore moins réalisable aujourd'hui qu'à cette époque.

Le Pacte canado-américain de l'automobile n'a pas résolu tous les problèmes réels ou apparents de notre propre industrie automobile. En fait, ce pacte ne visait pas régler tous ces problèmes. C'était une entente à but restreint, conclue pour étouffer la menace d'un conflit commercial entre les Etats-Unis et le Canada née des efforts de notre pays pour enrayer le déclin de son industrie automobile. L'objet

essentiel du pacte était d'obtenir pour le Canada une meilleure part qu'en 1964 du marché nord-américain du montage et de la production de pièces ainsi que de l'emploi, sans pénaliser pour autant les consommateurs ou les travailleurs canadiens. Le Pacte tendait à réaliser cet objectif en instituant avec les Etats-Unis, dans ce secteur, un libre-échange conditionnel, joint à la garantie d'une part minimale des activités de montage et de production de pièces au Canada qui devait être en rapport avec la consommation canadienne de véhicules automobiles. Le Pacte a dépassé ses objectifs limités. Par contre, il n'a pas donné bon nombre des autres résultats que certains Canadiens, à tort peut-être, attendaient de sa mise en oeuvre. Quel a été son succès? Quels ont été ses échecs?

Considéré du point de vue canadien, le Pacte de l'automobile a secouru nos opérations de montage et de fabrication de pièces, dont l'inefficacité et la cherté découlaient de la brièveté des séries de production, de la trop faible échelle de nos activités en la matière et de l'imposante diversité des modèles de voitures et de pièces destinés à un marché intérieur relativement restreint et fortement protégé. En encourageant la production d'une gamme plus modeste de voitures et de pièces d'origine pour l'ensemble du marché nord-américain, le Pacte a rapidement permis à notre pays d'acquérir la capacité de concurrencer pleinement les usines de montage et de fabrication de pièces établies au sud de la frontière. Aussi bien en termes absolus qu'en termes

relatifs, la production canadienne a progressé par bonds et par sauts. Au cours des quatorze années d'existence du Pacte, la valeur de la production au Canada de véhicules et pièces a, en moyenne, correspondu approximativement au chiffre de la consommation canadienne évaluée départ usine, après impôt et autres charges non directement liées à la production. Un très grand nombre d'emplois nouveaux ont été créés. D'autre part, les salaires ont progressé au point d'atteindre virtuellement la parité avec ceux des Etats-Unis, tandis que les différences de prix ont diminué sensiblement à l'avantage des consommateurs.

Les résultats du Pacte ont été décevants à plus d'un titre important. L'industrie canadienne de l'automobile n'a à peu près pas accompli de travaux de conception, de recherche et de développement. En fait, certaines tâches de cette nature qui, avant l'époque du Pacte, étaient exécutées en vue d'apporter des changements mineurs à des voitures conçues aux Etats-Unis, ou d'appliquer différentes techniques de peinture ont échappé à la main-d'oeuvre du Canada. De même, certaines activités directoriales, tels que les services d'approvisionnement, qui s'exerçaient au Canada avant 1965 ont été, dans une large mesure, transférées outre-frontière. En bref, sous le régime du Pacte, l'industrie canadienne n'a perdu aucune de ses caractéristiques satellites. Ce fut, à vrai dire, d'autant plus le cas à mesure que notre partenaire du Sud profitait des arrangements de libre-échange pour rationaliser ses activités, y compris celles qui s'inscrivaient dans le domaine de la gestion, des services

professionnels et des services scientifiques. Ce serait par contre une erreur de conclure que dans ce processus, le Canada a subi de lourdes pertes. La pure vérité est que le Canada ne possédait à peu près rien en ce domaine avant 1965. Notre actif y est encore moindre aujourd'hui, mais les apparences et les réalités sont maintenant en rapport plus étroits.

L'un des insuccès apparents du Pacte concerne la répartition régionale de l'industrie automobile canadienne. Dès son début, la production canadienne d'automobiles et de pièces s'est concentrée dans le Sud de l'Ontario, très près de l'industrie américaine et du secteur le plus vaste du marché canadien. Une importante usine de montage à Ste-Thérèse (Québec), une certaine fabrication de camions dans l'Ouest, une usine défailante de la société Renault au Québec, une entreprise que l'insuccès guettait comme celle de la société Toyota au Cap-Breton, et une usine de faible envergure de la société Volvo à Halifax peuvent difficilement être considérées comme des présences ayant un effet majeur de répartition régionale. Néanmoins, la fourniture de matériaux à l'industrie automobile a, sans aucun doute, amélioré le bilan des avantages régionaux, mais non d'une façon décisive. Il convient de noter que le Pacte ne comporte aucune disposition particulière visant à favoriser la répartition régionale de l'industrie automobile, même si raisonnablement on pouvait s'attendre à ce qu'une large expansion d'ensemble provoque un effet d'ondulation beaucoup plus ample et profond qu'elle ne l'a fait en réalité.

Une autre lacune du Pacte qui a retenu beaucoup l'attention ces dernières années concerne l'équilibre entre les activités de montage et la production de pièces au sein même de l'industrie. Cette impression d'insuccès se base sur un examen des statistiques commerciales qui laissent voir un déficit substantiel pour le Canada au chapitre des pièces, et un excédent au chapitre des véhicules. Même s'il s'agit là de données indéniables, l'analyse de la production et de l'emploi dans l'industrie automobile révèle, en termes absolus et en termes relatifs, une croissance supérieure dans le secteur des pièces comparativement au secteur du montage.

Aux yeux de certains Canadiens, le Pacte présente également le défaut de ne pas avoir, semble-t-il, contribué d'une manière sensible à l'accroissement de la propriété et du contrôle des sociétés d'automobiles en faveur des portefeuillistes du pays. Il ne s'est produit aucun changement dans la propriété et le contrôle des usines d'automobiles installées au Canada, et les plus gros fabricants indépendants de pièces sont des filiales canadiennes appartenant exclusivement à des entreprises américaines. Les compagnies indépendantes de pièces que possèdent les Canadiens ont diminué en nombre, mais celles qui subsistent se sont beaucoup améliorées en puissance et en qualité. Certes est-il malheureux de constater que seul un petit nombre des nouvelles entreprises de production automobile qui s'installent au Canada sont possédées et contrôlées par des Canadiens. Le Pacte lui-même ne prévoit rien au sujet

de la propriété et du contrôle des compagnies participant à l'industrie automobile, mais ici encore il n'eût pas été déraisonnable d'espérer que des perspectives considérablement élargies auraient pu attirer autant les entrepreneurs canadiens que les entrepreneurs américains.

D'un point de vue quelque peu différent mais non moins primordial, le Pacte n'a pas répondu aux premiers espoirs qu'il avait donné d'exercer une forte influence, positive et constante, sur les relations canado-américaines dans le secteur automobile ou sur nos relations économiques plus générales. Même si le Pacte a été manifestement très bénéfique pour le Canada et les Etats-Unis — aussi bien que pour les résidents et les sociétés des deux pays — il n'en demeure pas moins vrai que ses quinze années d'existence ont été ponctuées de récriminations et de plaintes des deux côtés de la frontière, allant parfois jusqu'à la menace d'une abolition soudaine et définitive.

Au sujet de la balance commerciale, le Pacte lui-même est vague, et il est encore plus imprécis quant à la durée des garanties. Peut-être est-ce là la raison de la controverse incessante qu'il soulève. Les Etats-Unis prétendent avec insistance que les garanties sont transitoires et qu'elles doivent aller dans le sens du libre-échange originel. De leur côté, les Canadiens tiennent obstinément aux garanties qui, selon eux, doivent conserver un caractère permanent — même si certaines ont pu devenir inutiles. Divers Canadiens soutiennent aussi que le succès ou l'échec du Pacte s'évalue par la mesure dans laquelle, d'une année à

l'autre, le Canada réalise sur son territoire une production égale à la consommation, non seulement dans l'ensemble mais aussi dans les diverses composantes du commerce en cause. On affirme parfois que les accords internationaux sont d'autant plus valables qu'ils survivent dans des circonstances où ils ne satisfont personne, du moins pas entièrement; si ce dicton est juste, le Pacte de l'automobile en constituerait une excellente confirmation.

La controverse qui entoure le Pacte de l'automobile fait peut-être ressortir une certaine vérité. Les données chronologiques semblent indiquer que, dans la pratique, la satisfaction la plus profonde — ou l'insatisfaction la moins grande — éprouvée d'un côté comme de l'autre s'observe lorsque le commerce régi par le Pacte atteint à peu près l'équilibre. Si l'harmonie est l'objectif recherché, peut-être avons-nous découvert un jalon utile dans cette forme d'entente, même si rien n'en prouve le bien-fondé du point de vue théorique ou logique.

Il est assez énigmatique que le Pacte de l'automobile n'ait pas subi de modifications notables depuis son établissement. En dehors de l'insertion dans ses listes — plus par inadvertance que par principe — d'éléments comme la motoneige et certains véhicules hors route, le Pacte est resté essentiellement inchangé. Même si l'on peut voir dans cette constance un gage de la valeur et de la sagesse initiale de l'Accord, pareille continuité est, à plusieurs égards tout au moins, décevante pour ses promoteurs.

Tout d'abord, il est historiquement indéniable que l'industrie automobile a connu une évolution importante qui exige, et tout autant justifie, une modification du Pacte. Pourtant, telle une religion ancienne, sa plus infime clause a ses adeptes. Pareille rigueur de culte est peut-être plus attribuable aux parties signataires du Pacte qu'à la nature même de celui-ci. Quoi qu'il en soit, il faut admettre que le Pacte n'a pas fourni un cadre flexible qui permettrait de s'attaquer à des problèmes réels et parfois urgents. Cette lacune appelle un redressement.

En second lieu, il n'est pas moins indéniable que, malgré les espoirs et les aspirations de ses auteurs, le Pacte de l'automobile n'a pas réussi, comme tel, à stimuler ou à inspirer la mise en place d'ententes analogues pour l'accroissement dans le volumineux commerce canado-américain. Indubitablement, on ne connaît aucun exemple manifeste d'autres industries transfrontalières où régneraient des conditions absolument identiques; toutefois, il n'est pas moins vrai qu'il existe au Canada, mais dans une mesure moindre aux Etats-Unis, de nombreux exemples d'industries où un plus haut degré de spécialisation d'un côté comme de l'autre assurerait de substantiels avantages à la population des deux pays. L'adoption d'ententes de libre-échange conditionnel dans de telles industries, où le Canada pourrait s'aventurer sans risquer la faillite, mérite d'être étudiée d'une manière soutenue de part et d'autre de la frontière. A une époque où de plus en plus de Canadiens se

déclarent en faveur de pareilles initiatives, il est assez intrigant qu'à ce sujet aussi les Etats-Unis observent un silence des plus éloquents.

La Commission a examiné avec de hauts fonctionnaires du gouvernement américain l'opportunité de refondre, à ce moment-ci, le Pacte de l'automobile en tenant compte de la transformation des circonstances et des besoins intervenue dans nos deux pays depuis la signature de cet accord, ainsi qu'en prévision de l'extraordinaire restructuration dont l'industrie mondiale sera vraisemblablement l'objet ces dix prochaines années. On ne nous a pas encouragés à croire que la présente période était favorable à une telle reconsidération du Pacte. Du côté américain, l'obligation de se pencher sur des problèmes plus pressants, notamment celle, plus contraignante et immédiate encore, de se concentrer sur les négociations multilatérales des tarifs douaniers à Genève, la satisfaction raisonnable des autorités américaines concernant l'état actuel du commerce canado-américain — secteur de l'automobile compris, ainsi que les pressions et tensions que subit le processus décisionnel sur le plan exécutif et législatif des Etats-Unis sont autant de facteurs qui militent contre la mise en délibération de nouvelles affaires à ce stade-ci. La Commission a également eu le sentiment que ces mêmes considérations, jointes à la préoccupation du gouvernement américain touchant ses relations avec d'autres grands partenaires commerciaux ont obscurci momentanément l'intérêt à long terme que les Etats-Unis peuvent

avoir d'explorer les possibilités d'initiatives hardies dans le contexte bilatéral du commerce canado-américain. Pour ces raisons, la Commission a conclu qu'il ne serait par opportun d'inviter les Etats-Unis à remettre en cause le Pacte de l'automobile. Elle a conclu aussi qu'il ne serait pas profitable en ce moment d'entrer en pourparlers pour étendre à d'autres secteurs industriels le libre-échange conditionnel que comporte le Pacte sur les produits automobiles. Quand les négociations multilatérales de Genève auront pris fin, peut-être sera-t-il utile de revenir à la charge au sujet de ces possibilités.

A l'heure actuelle, l'industrie canadienne de l'automobile réalise le montage d'un nombre d'unités nettement supérieur au chiffre global de notre consommation de véhicules. Les entreprises de montage sont spécialisées, efficaces et concurrentielles. Même si ces entreprises auront besoin d'importants capitaux frais pour faire face aux nouvelles exigences de la prochaine décennie, en plus des changements traditionnels de modèles, cette situation ne suscitera vraisemblablement pas la création de nouvelles usines d'assemblage en Amérique du Nord. Par conséquent, le Canada ne saurait escompter une augmentation majeure de sa capacité dans ce domaine. Une fois modernisées, nos usines actuelles seront tout à fait en mesure de produire des quantités accrues de voitures plus compactes, à proportion de la croissance modérée que connaîtra vraisemblablement la consommation de véhicules en Amérique du Nord.

Les producteurs d'automobiles d'outre-mer ont été interrogés au sujet des intentions qu'ils auraient d'entreprendre la fabrication de véhicules à moteur en Amérique du Nord. A brève échéance, il n'y a pas lieu de prévoir que les sociétés japonaises ou européennes prennent, dans ce domaine, des initiatives d'une envergure comparable à l'implantation industrielle de la compagnie Volkswagen en Pennsylvanie. A tout événement, le Canada n'occuperait pas dans l'échelle de leurs priorités un rang très élevé au cas où ces sociétés viendraient effectivement réaliser des opérations de montage en Amérique du Nord.

Aux considérations qui précèdent, il convient d'ajouter que les entreprises de montage, qui n'exigent qu'une main-d'oeuvre relativement peu spécialisée et bon marché, gravitent de plus en plus vers les pays du tiers monde de l'Amérique latine, de l'Extrême-Orient et du Moyen-Orient qui, tous, se disputent l'implantation d'usines de montage sur leur territoire. Cette tendance est peut-être bien inévitable, et le Canada n'aurait probablement aucun intérêt à y faire obstacle au moyen de mesures extraordinaires de subvention ou de protection accrue.

Pour notre pays, l'avenir s'avère plus prometteur dans le domaine des pièces d'origine, dont la production pourrait se faire dans des entreprises nouvelles ou agrandies qui alimenteraient les usines de montage du Canada même, des Etats-Unis et des autres parties du monde. Les innovations que nécessitera, par suite des normes gouvernementales et du prix croissant de l'énergie, la mise au point de voitures plus

petites, plus légères, plus sûres et plus efficaces, exigeront des usines améliorées ou nouvelles, capables de fabriquer une grande variété de grosses et petites pièces d'automobiles. Aux fins de ces fabrications, il faudra utiliser des matériaux plus légers, tels que l'aluminium et de plastique, ainsi que des alliages qui n'en sont encore qu'au stade de l'étude. Il faudra également créer de nouveaux dispositifs pour la surveillance et le réglage de diverses fonctions des véhicules concernant la sécurité, la pureté de l'air et l'utilisation rationnelle de l'énergie. Des consultations tenues avec presque tous les fabricants d'automobiles des Etats-Unis, du Japon, de l'Allemagne, de la France, de l'Italie et de la Suède ont révélé que d'ici cinq à dix ans de très gros investissements devront être consacrés à la fabrication des pièces nécessaires pour réaliser la nouvelle génération de voitures.

Le Canada a un authentique avantage à s'efforcer de conquérir une part de ce nouveau marché. Comme producteur majeur d'aluminium et d'autres métaux légers, pourvu en outre d'une capacité considérable et croissante de fabrication de matières plastiques de base et disposant d'un bon approvisionnement en énergie à prix compétitifs, notre pays possède les ressources essentielles au développement de la nouvelle génération de pièces constituantes d'automobiles. Quant à ces ressources s'ajoutent une main-d'oeuvre compétente et nombreuse, une favorable proximité par rapport aux grands marchés américains, la possibilité géographique d'atteindre aisément les clients d'outre-mer, un taux de

change hautement concurrentiel et un appréciable marché pour les voitures et pièces, il serait tout indiqué de faire des efforts concertés pour encourager l'expansion des usines canadiennes de pièces, pour pousser les entrepreneurs canadiens à se lancer dans cette forme d'activité financièrement prometteuse et pour attirer des capitaux des Etats-Unis et d'ailleurs.

Parmi les barrières qui entravent l'essor de l'industrie des pièces d'automobiles au Canada il convient de mentionner les risques sérieux que présente un marché où les acheteurs sont en petit nombre et forts, et où les vendeurs sont nombreux mais non encore aussi forts que les acheteurs. Il n'est pas exagéré de dire qu'en fait les producteurs indépendants de pièces, surtout ceux basés au Canada, sont souvent à la merci de leur clientèle. En une période où l'évolution rapide des techniques rend les risques du marché d'autant plus réels, les industriels hésitent fréquemment à procéder aux investissements indispensables, et des problèmes d'ordre pratique se posent en ce qui concerne l'obtention du financement requis par émission d'actions et par emprunts.

Il est donc compréhensible que l'industrie des pièces d'automobiles songe à presser le gouvernement d'adopter des mesures spéciales — sous une forme propre à lui assurer des marchés et à lui fournir, par l'intermédiaire d'organismes étatiques, des fonds à des taux d'intérêt subventionnés. La Commission ne croit pas qu'il est utile, en ce moment, qu'on entame des négociations pour la création de marchés assurés, au-delà de ceux que le Pacte de l'automobile a engendrés. Elle n'est pas

d'avis non plus qu'il existe des preuves qui justifierait le gouvernement de prêter des capitaux à des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché. Par contre, elle estime que les entreprises canadiennes indépendantes risquent de ne pouvoir profiter d'excellentes occasions par suite de la difficulté d'obtenir le financement que requerrait leur expansion ou la fabrication de nouveaux produits.

Ainsi que nous l'avons déjà signalé, le Canada subit un ample et croissant déficit dans le commerce des pièces de rechange et d'entretien bien que ce secteur soit protégé par des droits de douane assez élevés. Il convient de répéter que les fabricants canadiens indépendants qui ne produisent que des pièces pour le service d'après-vente forment le secteur le moins efficient de l'industrie automobile. Face aux mutations qui s'annoncent sur le marché, il est manifeste que le maintien des politiques et pratiques actuelles dans ce secteur perpétuera tout simplement les problèmes et y engendrera un déclin de la production et de l'emploi. On voit mal pourquoi l'accroissement, sur le plan de la spécialisation et de l'exportation, des possibilités qu'offrent les techniques prévues dans le Pacte de l'automobile et appliquées au domaine des pièces d'origine ne donnerait pas d'heureux résultats.

Dans plusieurs chapitres du présent rapport, nous avons mentionné diverses "barrières institutionnelles" qui gênent l'élargissement de l'industrie automobile au Canada. Ce qu'évoquent le plus souvent presque toutes les branches de l'industrie automobile, c'est la crainte

qu'un changement subit de politique commerciale anéantisse le marché d'un produit majeur, ce qui rendrait inutile la mise à contribution d'un gros investissement et menacerait parfois de faillite la compagnie en cause. Cette crainte a été exprimée devant la commission par des entreprises qui se livrent présentement à des activités de production au Canada, de même que par des investisseurs éventuels des Etats-Unis, du Canada, du Japon, de l'Allemagne et d'autres pays. Relativement aux sociétés protectrices d'automobiles et à d'autres industries manufacturières implantées au Canada, on peut citer de rudes exemples où cette considération a conduit à des décisions de ne pas investir en territoire canadien, même quand d'autres facteurs, y compris la rémunération du capital, militaient en faveur d'un tel investissement.

En ce qui regarde les mises de fonds au Canada, ce souci accompagne, bien entendu, les incertitudes que fait naître la politique commerciale des Etats-Unis — ou celle du Canada lui-même — en raison de désaccords possibles avec les autorités américaines. L'imposition d'un droit compensateur dans le cas du Pneu Michelin, la menace d'une riposte semblable dans le cas de la société Volkswagen, et la connaissance universellement répandue que des menaces de mesures restrictives sont proférées en d'assez fréquentes occasions renforcent cette crainte et font de cette incertitude une variable économique coûteuse, en plus de décourager sérieusement l'investissement au Canada.

Nous croyons opportun ici de faire remarquer qu'il n'est pas nécessaire que les cas d'application de mesures restrictives du commerce se multiplient pour transformer la crainte susmentionnée en une barrière majeure et onéreuse. Il suffit que la menace existe à l'arrière-plan et qu'elle soit évoquée de temps à autre dans les débats parlementaires ou internationaux pour devenir un authentique obstacle. Cependant, force est de reconnaître que le gouvernement américain a fait un usage des plus modérés des droits compensateurs et de ses autres pouvoirs de restriction du commerce. Mais bien entendu, là n'est pas la question; le loup n'a pas besoin de mordre; il lui suffit parfois de hurler — ou même simplement d'être un loup qui ne mord ni ne hurle.

Le problème n'est pas nouveau. Depuis des années, il fait l'objet de débats dans les relations commerciales entre le Canada et les Etats-Unis, ainsi que dans les négociations du GATT et autres discussions internationales sur le commerce avec d'autres grands partenaires également. A vrai dire, l'incertitude au sujet de la loi américaine sur l'imposition de droits compensateurs, notamment en ce qui touche le pouvoir qu'a l'exécutif de ne pas l'appliquer en certains cas, est devenu l'un des plus sérieux obstacles à l'aboutissement des négociations multilatérales actuelles du GATT.

Il n'existe aucune solution facile à ce problème; seule une longue période ininterrompue de "renoncement" de la part des Etats-Unis en particulier contribuera à le résoudre. Incluse dans les

recommandations qui suivent, une proposition inédite pourrait tout au moins tendre à tempérer quelques-uns des effets nuisibles de l'incertitude qu'inspire la politique commerciale. Nous formulons cette proposition en supposant que les Etats-Unis continueront, dans la pratique, à faire un usage prudent des mesures exceptionnelles de restrictions du commerce et que le Canada s'abstiendra de recourir à des moyens de même nature qui provoqueraient brutalement ses voisins. En fait, notre proposition est conçue de manière qu'on ne pourrait y donner suite que dans des cas de transgression assez évidente des règles reconnues du commerce international.

Recommandations

Voici une liste de recommandations qui se dégagent du corps du rapport. La Commission ne croit pas que le moment soit propice à la ré-ouverture de l'Accord, mais il existe un bon nombre d'interventions qui n'exigent pas le concours des Etats-Unis ou des autres partenaires commerciaux et qui, de l'avis de la Commission, n'exposent pas le Canada à des représailles de la part de ces pays. Il est vrai que l'action unilatérale est parfois moins efficace qu'un programme établi de concert avec nos partenaires commerciaux, mais, étant donné l'évolution rapide de l'industrie automobile, le Canada n'a pas d'autre choix que de prendre des mesures concrètes dans les plus brefs délais. La liste comprend également certaines recommandations d'allure négative

où la Commission demande au gouvernement d'écarter certaines lignes de conduite qu'elle croit nuisibles.

Statistiques et analyse

1. Il existe un besoin de préciser les données sur l'industrie dont disposent régulièrement le gouvernement et le public. Le gouvernement devrait agencer l'analyse statistique en fonction des grandes lignes que la Commission a dégagées dans le présent rapport pour que les données statistiques reflètent plus fidèlement l'évolution du commerce et de la production des produits de l'automobile.
2. Tout laisse prévoir une évolution rapide de l'industrie automobile à court et à moyen terme. Il faudrait donc instituer un examen annuel de cette industrie, examen qui, de l'avis de la Commission devrait être confié à un organisme consultatif et indépendant. Celui-ci serait habilité à faire enquête et à communiquer au gouvernement la situation évolutive de l'industrie.

L'Accord de l'automobile

3. La Commission n'estime pas que le moment soit propice à une réouverture des négociations avec le gouvernement américain au sujet de l'Accord. La Commission recommande donc de laisser intactes pour le moment les garanties prévues par le Pacte, à savoir le rapport entre la production et les ventes, la valeur

ajoutée canadienne et le seuil de production exigé, tout comme l'interdiction d'importer des voitures usagées et la restriction des importations en franchise à certains fabricants désignés. Toutes ces questions doivent être étudiées en profondeur pour se préparer à des négociations éventuelles.

Perspectives d'investissements

4. Les investisseurs éventuels estiment qu'en établissant des usines au Canada en vue de servir le marché nord-américain, ils s'exposent à des changements de politique commerciale qui pourraient perturber leurs ventes aux Etats-Unis. Pour annuler ce risque perçu, la Commission recommande que le gouvernement institue un programme d'assurance commerciale qui protégerait les investisseurs contre les répercussions d'une modification inattendue de la politique commerciale.
5. Le programme de remise des droits de douane que le gouvernement a négocié avec la société Volkswagen et qui sert de modèle pour les négociations avec d'autres sociétés expose le Canada à l'application de droits compensateurs. La Commission recommande de mettre fin à ces programmes et de s'engager dans le programme décrit ci-après dans la recommandation.

6. La Commission recommande que les véhicules de fabricants de tout pays qui ne jouit pas à l'heure actuelle de l'entrée en franchise aux termes du Pacte de l'Automobile puissent être importés en franchise à la condition qu'un "importateur désigné de véhicules", agissant au nom du fabricant étranger, puisse réaliser une VAC équivalente à 60 ou 75% du coût des ventes au Canada des véhicules du fabricant étranger. La VAC peut être réalisée par l'achat de pièces auprès de fournisseurs indépendants ou par la propre fabrication de pièces au Canada.
7. Les subventions spéciales accordées aux fabricants d'automobiles pour les inciter à s'établir dans des régions en plein essor minent gravement la politique de développement régional du Canada. La Commission recommande que le Canada tente d'obtenir, par accord multilatéral, ou, à son défaut, par accord avec les Etats-Unis, que les gouvernements cessent de subventionner les industries lorsque la région visée ne commande pas de mesures particulières de développement.

Restructuration de l'industrie

8. La Commission croit qu'il y a de réelles possibilités d'investissements nouveaux dans l'industrie canadienne des pièces d'automobile et que l'absence de facilités de financement adéquates peut être un obstacle. La Commission recommande en conséquence que le

gouvernement fasse en sorte d'être en mesure de répondre à la demande de prêts ou de garanties de prêts dans ce secteur du programme d'expansion des entreprises qui a été récemment élargi. En vue de la probabilité d'un grand nombre de demandes de producteurs de pièces d'automobiles, la Commission recommande que le gouvernement fasse les préparatifs nécessaires en désignant des fonctionnaires spéciaux compétents et expérimentés dans ce domaine pour s'occuper de ces demandes de façon que des réponses satisfaisantes puissent être données rapidement.

9. En dépit d'une protection continuelle, le Canada accuse un déficit chronique au chapitre des pièces de rechange. La Commission estime que la rationalisation de l'industrie des pièces de rechange sur un modèle semblable à celui de l'industrie des véhicules et des pièces d'origine est le meilleur moyen de favoriser dans ce secteur une production compétitive sur le plan international. Il faudrait songer à étendre la notion d'"importateur de véhicules désigné" de façon à y inclure le commerce des pièces de rechange. Les "importateurs de pièces désignés" pourraient importer en franchise des pièces fabriquées aux Etats-Unis et dans d'autres pays à condition qu'ils se conforment à une VAC convenue. Les "importateurs" de cette catégorie pourraient comprendre les fabricants et les distributeurs de pièces de rechange. Pour être admissibles, les distributeurs de pièces de rechange seraient tenus de maintenir au

moins le rapport traditionnel entre leurs achats de pièces de rechange canadiennes et leurs ventes globales de ces marchandises.

10. La Commission recommande qu'une disposition tarifaire soit prévue pour l'importation en franchise des matériaux utilisés dans la production de pièces et d'accessoires d'automobile au Canada. Cette disposition serait un numéro tarifaire spécial pour utilisation finale suivant le principe des numéros tarifaires semblables qui existent actuellement pour l'industrie des instruments aratoires et pour certaines autres industries. Cela permettrait aux producteurs de pièces d'automobile d'acheter à des prix concurrentiels sur le marché mondial. Cette disposition pourrait avoir une importance particulière pour certains matériaux nouveaux comme les alliages légers et les matières plastiques qui pourraient être les principales matières utilisées dans le futur pour la fabrication des pièces.
11. L'application des recommandation de la Commission pourrait entraîner une restructuration importante de l'industrie des pièces d'automobile. La Commission propose donc que si ses recommandations sont adoptées un programme d'aide soit établi pour offrir une compensation aux travailleurs déplacés par suite de changements fondamentaux dans l'industrie.

Recherche et développement

12. Dans sa huitième recommandation, la Commission a proposé que des fonctionnaires compétents et expérimentés dans les questions relatives aux pièces d'automobile soient désignés pour administrer les demandes d'entreprises qui veulent obtenir une aide financière en vertu du programme d'expansion des entreprises (PEE), de façon que cette activité soit gérée d'une manière efficace et rapide.

Pour donner une impulsion nouvelle à la recherche, au développement et à la conception dans l'industrie canadienne des pièces d'automobile, la Commission propose que les fonds disponibles en vertu du PEE soient considérablement augmentés. La Commission propose en outre que l'aide financière offerte aux entreprises soit également augmentée, surtout pour les petites entreprises d'appartenance canadienne.

En ce qui concerne les petits fabricants de pièces, dont les ressources financières et techniques sont plus limitées, la Commission propose que l'aide au développement des produits prenne la forme de subventions qui couvrent au moins 75% des coûts et, pour les projets particulièrement prometteurs dont le financement serait lourd, que cette aide englobe la totalité des coûts. La Commission recommande aussi que le critère du "fardeau financier important", qui s'applique actuellement à toutes les

formes d'aide et à tous les candidats, soit aboli pour les petits fabricants indépendants.

Pour les fabricants de pièces d'appartenance étrangère, qui pour la plupart sont de grandes entreprises, la Commission recommande que l'aide prenne la forme de prêts à remboursement conditionnel ne dépassant pas 75% du coût de développement des projets. Dans les cas où le projet deviendrait un succès commercial, l'entreprise bénéficiaire devrait rembourser le prêt intégralement avec un intérêt raisonnable sur un certain nombre d'années. Après consultation auprès de l'industrie, la Commission trouve qu'il y a lieu de s'inquiéter de la possibilité que le PEE, qui vise des formes d'aide industrielle et des industries très diverses, ne devienne un appareil lourd et excessivement bureaucratique. La deuxième recommandation proposait la création d'un organisme consultatif chargé de procéder à une revue annuelle des développements dans l'industrie automobile. La Commission recommande que cet organisme soit aussi chargé de la revue des opérations du PEE se rapportant à l'industrie automobile.

13. La Commission recommande en outre que les producteurs de véhicules puissent réclamer en vertu de l'Accord des crédits pour une valeur de 200% de la VAC en raison des augmentations annuelles des coûts de la recherche et du développement par rapport à une valeur établie à une certaine période.

14. Pour compenser les coûts d'équipement plus élevés au Canada au chapitre de la recherche et du développement, la Commission recommande que les deux tiers des droits de douane exigibles sur l'équipement importé au Canada pour la recherche et le développement ne soient pas perçus.
15. La Commission recommande qu'une nouvelle section soit ajoutée au programme de développement des marchés d'exportations pour aider les fabricants canadiens à obtenir de l'étranger des compétences techniques qui peuvent être adaptées et développées au Canada.
16. Si, dans le domaine de l'automobile, les mesures proposées par la Commission pour faire avancer la recherche et le développement au Canada s'avéraient inefficaces, le gouvernement pourrait souhaiter une méthode de plus grande portée et plus restrictive pour obtenir les résultats voulus, du genre de celle qui est décrite au chapitre 9. Une telle mesure pourrait consister à limiter le montant accordé aux filiales étrangères pour la recherche et le développement et déductible du revenu imposable.

Négociations tarifaires multilatérales

17. Le gouvernement participe actuellement aux négociations tarifaires multilatérales tenue à Genève dans le cadre du GATT. Il se peut que le Canada envisage d'offrir des réductions tarifaires sur les

véhicules à moteur et les pièces d'automobile dans le cadre de ces négociations. La Commission n'est pas en mesure de juger si de telles concessions seraient justifiées pour obtenir un accord général équilibré. Toutefois, la Commission est tout à fait d'avis que dans le contexte proprement dit de l'industrie automobile ces concessions ne seraient pas utiles. En fait, la possibilité d'accroître la production et l'emploi au Canada, qui est l'objet principal des recommandations de la Commission, serait compromise si le gouvernement s'engageait maintenant à réduire les tarifs de la nation la plus favorisée sur les véhicules et les pièces.

LISTE DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES

Tableau n ^o	Titre	Page
3.1	Données publiées par Statistique Canada sur le commerce de l'automobile entre le Canada et les Etats-Unis, certaines années	56
3.2	Données sur le commerce visé et non visé par l'Accord canado-américain des produits de l'automobile, certaines années	59
3.3	Données sur le commerce Canada-Outre-mer des produits de l'automobile, années choisies	66
3.4	Données sur le commerce Canada/Outre-mer visé et non visé par l'Accord	69
3.5	Commerce, visé par l'Accord, des produits de l'automobile entre le Canada et tous les pays	70
3.6A	Le solde canadien et américain du secteur automobile au titre des opérations sur invisibles liées au pacte de l'auto, pour certaines années	77
3.6B	Déséquilibre canadien des opérations du compte courant entre le Canada et tous les autres pays relativement au secteur de l'automobile	78
3.7	Valeur de la production canadienne par rapport à la valeur de la production canadienne et américaine reliée au pacte	82
3.8	Valeur de la production et de la consommation au Canada par rapport à la valeur de la production et de la consommation au Canada et aux Etats-Unis visées par le pacte	85
3.9	Valeur ajoutée canadienne globale de la production exprimée en pourcentage du chiffre des ventes au Canada	86

Tableau n ^o	Titre	Page
3.10	Lien causal entre le déséquilibre des échanges commerciaux canado-américains visés par le pacte et la valeur ajoutée canadienne de la production automobile	88
3.11	Valeur ajoutée canadienne globale	96
3.12	Fabrication de pièces d'origine destinées au montage de véhicules automobiles au Canada et aux Etats-Unis	98
3.13	Provenance des pièces d'origine des cinq grands fabricants de véhicules automobiles	103
3.14	Productivité des usines de fabrication de pièces d'automobiles au Canada et aux Etats-Unis	108
3.15	Tableau comparatif de la rentabilité des fabricants de pièces et accessoires d'automobiles du Canada et des Etats-Unis	110
3.16	Comparaison entre les principaux fabricants de pièces d'origine autres que de propre fabrication du Canada et des Etats-Unis	111
3.17	Nouvelles dépenses en capital engagées par les fabricants de pièces et accessoires d'automobiles du Canada et des Etats-Unis, 1964-1977	115
3.18	Tableau comparatif des principaux fabricants de pièces d'origine autres que de propre fabrication du Canada et des Etats-Unis - comparaison de la marge d'autofinancement	116
3.19	Tableau comparatif des principaux fabricants de pièces d'origine autres que de propre fabrication du Canada et des Etats-Unis - comparaison des dépenses en capital	117
3.20	Tableau comparatif des principaux fabricants de pièces d'origine autres que de propre fabrication du Canada et des Etats-Unis - comparaison des réinvestissements	118
3.21	Emploi dans l'industrie automobile canadienne, 1964-1977	121

Tableau n ^o	Titre	Page
3.22	Répartition du personnel qualifié au Canada et aux Etats-Unis - Les cinq grands	122
3.23	Ratios de productivité: Canada et Etats-Unis, nombre de véhicules produits par rapport au nombre d'heures-hommes travaillées	125
3.24	Ecart du prix moyen entre le Canada et les E.-U. (prix à l'usine)	128
3.25	Rendement de l'actif des quatre grands	133
3.26	Revenu net après impôt exprimé en pourcentage de l'actif total	134
3.27	Tableau comparatif de la rentabilité des fabricants d'automobiles	135
3.28	Investissements directs et nets dans l'usine et l'équipement servant à la fabrication de produits de l'automobile, visés par l'accord - les cinq grands	137
3.29	Valeur comptable des immobilisations nettes dans la fabrication de produits visés par l'Accord, au Canada et aux Etats-Unis-les cinq grands	138
3.30	Financement des investissements directs et nets au Canada, dans la fabrication de produits de l'automobile visés par l'Accord - les cinq grands	139
3.31	Flux nets du revenu des investissements dérivé des exploitations canadiennes - les cinq grands	140
5.1	Machinerie et équipement importés des Etats-Unis et services divers rendus par les Etats-Unis au Canada.	170
7.1	Rentabilité du secteur de la fabrication des pièces et accessoires d'automobiles: comparaison entre le Canada et les Etats-Unis.	202
7.2	Principaux fabricants independants de pièces d'origine pour automobiles: comparaison entre le Canada et les Etats-Unis.	204
7.3	Comparaison entre les principaux fabricants independants de pièces d'automobiles d'origine du Canada et des Etats-Unis.	207

Tableau n ^o	Titre	Page
9.1	Defences de recherche et de développement industrie de l'automobile au Canada.	242

GRAPHIQUES

Graphique n ^o	Titre	Page
1A	Balance du commerce des produits de l'automobile entre le Canada et les Etats-Unis.	62
1B	Balance commerciale relative aux produits de l'automobile entre le Canada et tous les pays.	71
2	VAC globale: VAC (montage), VAC (pièces), pièces d'origine exportées.	97

A N N E X E S

ANNEXE A-1

COMMERCE CANADA-AMERICAIN DES PRODUITS DE L'AUTOMOBILE (DONNEES DE STATISTIQUE CANADA)

En millions de dollars CAN	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
<u>IMPORTATIONS AMERICAINES DU CANADA</u>													
Véhicules à moteur	95	488	995	1603	2267	2127	2536	2752	3060	3407	3790	4774	5996
Pièces	151	389	512	846	1037	1127	1496	1778	2171	1953	2045	2942	3721
Pneus et chambres	4	9	13	9	5	15	8	22	68	64	68	163	144
Total	250	886	1520	2458	3309	3269	4040	4552	5299	5424	5903	7879	9861
<u>IMPORTATIONS CANADIENNES DES E.-U.</u>													
Véhicules à moteur	154	384	720	998	1055	934	1321	1551	2082	2531	3126	3291	3948
Pièces	797	1093	1314	1820	2307	2107	2485	2907	3553	3892	4522	5474	6847
Pneus et chambres	10	10	8	29	37	24	36	50	92	219	174	115	153
Total	961	1487	2042	2847	3399	3065	3842	4508	5727	6642	7822	8880	10948
<u>AUTRES</u>													
Véhicules à moteur	(59)	104	275	605	1212	1193	1215	1201	978	876	664	1483	2048
Pièces	(646)	(704)	(802)	(974)	(1270)	(980)	(989)	(1129)	(1382)	(1939)	(2477)	(2532)	(3126)
Pneus et chambres	(6)	(1)	5	(20)	(32)	(9)	(28)	(28)	(24)	(155)	(106)	48	(9)
Total	(711)	(601)	(522)	(389)	(90)	204	198	44	(428)	(1218)	(1919)	(1001)	(1087)

SOURCE: Statistique Canada

ANNEXE A-2

COMMERCE CANADO-AMERICAIN VISE ET NON VISE PAR L'ACCORD

0115-70.3 (2/73)

En millions de dollars CAN	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
IMPORTATIONS AMERICAINES DU CANADA												
Visées	481.4	988.0	1588.0	2247.7	2115.4	2473.6	2738.1	3040.2	3391.0	3726.1	4703.6	5942.8
- Véhicules à moteur	398.8	458.2	789.4	953.6	1037.8	1386.2	1645.0	2048.0	1816.9	1909.2	2766.6	3488.4
- Pièces	820.2	1446.2	2377.4	3201.3	3153.2	3859.8	4383.1	5088.2	5207.9	5635.3	7470.2	9431.2
- Total partiel												
Non visées	4.4	4.4	9.9	10.3	12.3	62.1	13.5	20.8	14.3	60.5	69.1	51.4
- Véhicules à moteur	49.2	53.2	54.3	70.9	89.4	109.3	133.3	123.6	136.1	131.4	174.9	112.7
- Pièces	8.6	12.9	8.6	5.4	14.6	8.1	21.8	68.0	63.6	68.1	163.7	143.6
- Pneus et chambres	62.2	70.5	72.8	94.6	116.3	179.5	168.6	212.4	214.0	260.0	407.7	307.7
- Total partiel												
IMPORTATIONS CANADIENNES DES E.-U.												
Visées	371.3	772.9	1073.4	1120.8	880.3	1283.6	1538.7	2010.1	2443.9	3000.3	3129.7	3846.1
- Véhicules à moteur	989.7	1216.0	1705.7	2168.2	2005.4	2113.5	2718.5	3236.3	3546.6	4039.9	4800.8	6218.3
- Pièces	1361.0	1988.8	2779.1	3289.0	2885.7	3597.1	4257.2	5246.5	5990.5	7040.2	7930.5	10064.4
- Total partiel												
Non visées	38.5	36.3	37.7	56.6	65.6	75.6	87.2	94.1	108.1	277.6	201.3	206.2
- Véhicules à moteur	132.1	140.0	149.4	196.6	183.3	213.6	237.6	303.8	341.4	356.6	578.8	511.7
- Pièces	9.7	7.6	29.1	36.8	24.0	36.4	50.5	92.0	218.1	172.8	114.4	153.1
- Pneus et chambres	180.3	183.9	216.2	290.0	272.9	325.6	375.3	489.9	667.6	807.0	894.5	871.0
- Total partiel												
AUTRES												
Visées	110.1	215.1	514.6	1126.9	1235.1	1190.0	1199.4	1030.1	947.1	725.8	1573.9	2096.7
- Véhicules à moteur	(650.9)	(757.9)	(916.3)	(1214.6)	(967.6)	(927.3)	(1073.5)	(1188.3)	(1729.7)	(2130.7)	(2034.2)	(2729.9)
- Pièces	(540.8)	(542.7)	(401.7)	(87.7)	267.5	262.7	125.9	(158.2)	(782.6)	(1404.9)	(460.3)	(633.2)
- Total												
Non visées	(34.1)	(31.9)	(27.8)	(46.3)	(53.3)	(13.5)	(73.7)	(73.3)	(93.8)	(217.1)	(132.2)	(154.8)
- Véhicules à moteur	(82.9)	(86.8)	(95.1)	(117.7)	(93.9)	(104.3)	(104.3)	(180.2)	(205.3)	(225.2)	(403.9)	(399.0)
- Pièces	(1.1)	5.3	(20.5)	(31.4)	(9.4)	(28.3)	(28.7)	(24.0)	(154.5)	(104.7)	49.3	(9.5)
- Pneus et chambres	(118.1)	(113.4)	(143.4)	(195.4)	(156.6)	(146.1)	(206.7)	(277.5)	(453.6)	(547.0)	(486.8)	(563.3)
- Total												

SOURCE: Données compilées à partir de la série de publications de Statistique Canada sur les importations de marchandises par poste tarifaire, ainsi que de divers numéros du rapport du Président des Etats-Unis au Congrès relativement aux opérations de l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile.

ANNEXE A-3

COMMERCE DES PRODUITS DE L'AUTOMOBILE ENTRE LE CANADA ET LES PAYS D'OUTRE-MER (DONNEES DE STATISTIQUE CANADA)

0115-70.3 (2/73)

En million de dollars CAN	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
EXPORTATIONS CANADIENNES												
Véhicules à moteur	110	100	133	108	141	114	117	126	204	421	427	614
Pièces	42	53	68	91	99	85	88	119	142	180	171	195
Pneus et chambres	4	4	3	2	3	4	3	5	5	5	8	7
Réexportations	6	9	11	10	9	7	6	8	7	10	10	10
Total	162	166	215	211	252	210	214	258	358	621	615	826
IMPORTATIONS CANADIENNES												
Véhicules à moteur	111	114	177	245	240	374	464	377	450	410	522	592
Pièces	33	35	60	93	130	133	191	212	260	206	231	235
Pneus et chambres	5	7	10	13	19	27	42	57	70	82	79	110
Total	149	156	247	351	289	534	697	646	780	698	842	937
AUTRES												
Véhicules à moteur	(1)	(14)	(44)	(137)	(99)	(260)	(347)	(251)	(246)	11	(95)	22
Pièces	9	18	8	(2)	(31)	(48)	(103)	(93)	(118)	(26)	(60)	(40)
Pneus et chambres	(1)	(3)	(7)	(11)	(16)	(23)	(39)	(52)	(65)	(77)	(71)	(103)
Réexportations	6	9	11	10	9	7	6	8	7	10	10	10
Total	13	10	(32)	(140)	(137)	(324)	(483)	(388)	(422)	(82)	(227)	(111)

SOURCE: Statistique Canada

ANNEXE A-4

COMMERCE, VISE ET NON VISE PAR L'ACCORD, DES PRODUITS DE L'AUTOMOBILE ENTRE LE CANADA ET LES PAYS D'OUTRE-MER

En millions de dollars CAN	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
EXPORTATIONS CANADIENNES D'OUTRE-MER												
Visées	101.3	89.3	120.8	98.0	123.0	97.8	102.0	109.5	177.5	356.5	376.0	546.5
- Véhicules à moteur	36.0	42.8	49.5	66.8	72.0	60.8	63.8	85.5	102.8	132.8	128.3	146.3
- Pièces	137.3	132.1	170.3	164.8	195.0	158.6	165.8	195.0	280.3	489.3	504.3	692.8
- TOTAL												
Non visées	6.7	8.7	11.2	10.0	19.0	16.2	15.0	16.5	26.5	64.5	51.0	67.5
- Véhicules à moteur	16.0	18.2	19.5	24.2	27.0	24.2	24.2	33.5	39.2	49.2	50.7	55.7
- Pièces, pneus & chambres	22.7	26.9	30.7	34.2	46.0	40.4	39.2	50.0	65.7	113.7	101.7	123.2
- TOTAL												
IMPORTATIONS CANADIENNES D'OUTRE-MER												
Visées	1.9	2.2	8.2	12.2	7.7	31.8	43.6	51.7	51.5	40.8	65.7	73.3
- Véhicules à moteur	6.0	8.2	11.5	14.2	32.1	39.1	64.9	63.4	91.3	109.6	127.8	128.9
- Pièces	7.9	10.4	19.7	26.4	39.8	69.9	108.5	115.1	142.8	150.4	193.5	202.2
- TOTAL												
Non visées	86.8	86.6	180.5	265.2	266.4	355.3	436.7	350.7	405.4	262.8	481.5	563.0
- Véhicules à moteur	26.5	26.8	36.0	46.6	67.1	105.2	107.5	129.7	148.8	158.6	163.3	203.9
- Pièces, pneus & chambres	113.3	113.4	216.5	311.8	333.5	460.5	542.2	480.0	554.2	421.4	644.8	766.9
- TOTAL												
AUTRES												
Visées	129.4	121.7	150.0	138.4	155.2	97.7	57.3	79.9	137.5	338.9	310.8	490.6
Non visées	(90.6)	(86.5)	(185.8)	(277.6)	(287.5)	(420.1)	(503.0)	(493.4)	(488.5)	(307.7)	(543.1)	(643.7)

SOURCE: Voir l'annexe A-2.

ANNEXE B

CONSOMMATION, PRODUCTION ET VALEUR DE TRANSFERT

DES VEHICULES A MOTEUR

Au chapitre 3, la proportionnalité de la consommation et de la production est établie en fonction de renseignements fournis par les grands fabricants et de données communiquées par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Les fabricants américains ont été priés de suivre une règle uniforme en présentant les valeurs de transfert, à savoir de se fonder sur la valeur qu'ils calculent lorsqu'ils transfèrent un véhicule à l'une de leurs filiales canadiennes. Cette valeur de transfert est calculée par la société lorsque le véhicule passe au premier niveau de distribution, soit, dans la plupart des cas, à une autre division de la société.

Les règlements tarifaires relatifs à l'Accord définissent à la fois le coût des marchandises vendues, qui sert habituellement de mesure de la consommation, et la valeur ajoutée canadienne (VAC), qui sert de mesure de la production. La VAC a été consignée par année de fabrication (débutant le premier août de chaque année), alors que les valeurs de transfert communiquées dans le cadre de la présente enquête ont été calculées par année civile.

Aux termes du numéro tarifaire 950 du Canada, la valeur ajoutée canadienne comprend tous les coûts reliés au montage ou à la production de pièces d'origine, par exemple, pièces et matières servant au montage, combustible, transport, entretien, amortissement, outils, matrices et gabarits, frais de recherche et de design engagés au Canada et les frais généraux reliés à la production, mais non les profits nets que le fabricant tire du montage ou de la fabrication des pièces d'origine. Le coût des marchandises vendues correspond au montant facturé au premier niveau de distribution au Canada. Le coût des marchandises vendues comprend habituellement tous les coûts de production ainsi que certains coûts relatifs à la distribution et aux ventes et enfin une certaine partie des bénéfices inclus dans le prix facturé. Tout cela revient à mesurer un produit transféré à l'intérieur de la même société, c'est-à-dire à la valeur de transfert.

ANNEXE C

EMPLOIS DES CATEGORIES DE LA CAE QUI SE RAPPORTENT A L'INDUSTRIE
AUTOMOBILE - CANADA ET E.-U. (1976)

EMPLOI AU CANADA

CAE 323-325	Fabricants de véhicules, de pièces et d'accessoires	106,800
CAE 188	Industrie des accessoires en tissu pour l'automobile	<u>5,557</u>
	Total CAE 323-325 et 188	112,357

Emploi aux Etats-Unis †

CAE 371	Fabricants de véhicules, de pièces et d'accessoires	797,000
CAE 2396	Sellerie d'automobile	20,000
CAE 3231	Produits du verre (automobile)	2,000
CAE 3465	Pièces embouties pour l'automobile	123,000
CAE 3493	Ressorts en acier, à l'exception du fil (automobile)	5,000
CAE 3592	Carburateurs, pistons, bagues de pistons et valves (automobile)	25,000
CAE 3647	Accessoires d'éclairage pour automobiles	12,000
CAE 3694	Matériel électrique pour moteurs à combustion interne (automobile)	46,000
CAE 3825	Instruments de mesure et d'essai des circuits et du signal électrique (automobile)	4,000
	Total pour les Etats-Unis	<u>1,034,000</u>

Note † selon la Classification des activités économiques des Etats-Unis, (1972)

Source: Statistique Canada, n^{os} 72-002 et 34-222 et Bureau of Domestic Business Development, Department of Commerce (E.-U.).

ANNEXE D

PRESENTATION DETAILLEE DES CALCULS

EXEMPLE I

Revenu imposable en 1978	\$10,000,000
R et D de l'année en cours - \$1 000 000	
Frais de R et D des 3 années précédentes:	
1975 - \$400 000	
1976 - \$600 000	
1977 - \$800 000	
Moyenne des 3 années - \$600 000	<u>50,000</u>
Plus dégrèvement fiscal de 5 %	
Revenu global en 1978	\$10,050,000
Moins: R et D de l'années en cours - \$1 000 000	
plus 50 % de la différence entre les	
frais de l'année en cours et la	
moyenne des 3 années précédentes - \$200 000	<u>1,200,000</u>
	\$ 8,850,000
Soit un taux d'imposition combiné (fédéral et provincial) de 50 %	
$\frac{50}{100} \times 8\,850\,000 = 4\,425\,000 - 50\,000 =$	4,375,000
Sans le dégrèvement fiscal, (5 % et 50 %), l'impôt serait de:	
$\frac{50}{100} \times 9\,000\,000 = 4\,500\,000$	
Les mesures incitatives produisent donc une économie de \$125 000.	

EXEMPLE II

Revenu imposable en 1978	\$10,000,000
R et D de l'année en cours - \$1 000 000	
Frais de R et D des 3 années précédentes:	
1975 - \$751 000	
1976 - \$826 000	
1977 - \$909 000	
Moyenne des 3 années - \$828 867	
Plus dégrèvement fiscal de 5 %	<u> 50,000</u>
Revenu global en 1978	\$10,050,000
Moins: R et D de l'année en cours - \$1 000 000	
plus 50 % de la différence entre les	
frais de l'année en cours et la moyenne	
des 3 années précédentes - \$85 566	<u> 1,085,566</u>
	\$ 8,964,434
Soit un taux d'imposition combiné (fédéral et provincial)	
de 50 %	

$$\frac{50}{100} \times 8\,964\,434 = 4\,482\,217 - 50\,000 = \text{\$ } 4,432,217$$

Les mesures incitatives produisent donc une économie de \$67 783.