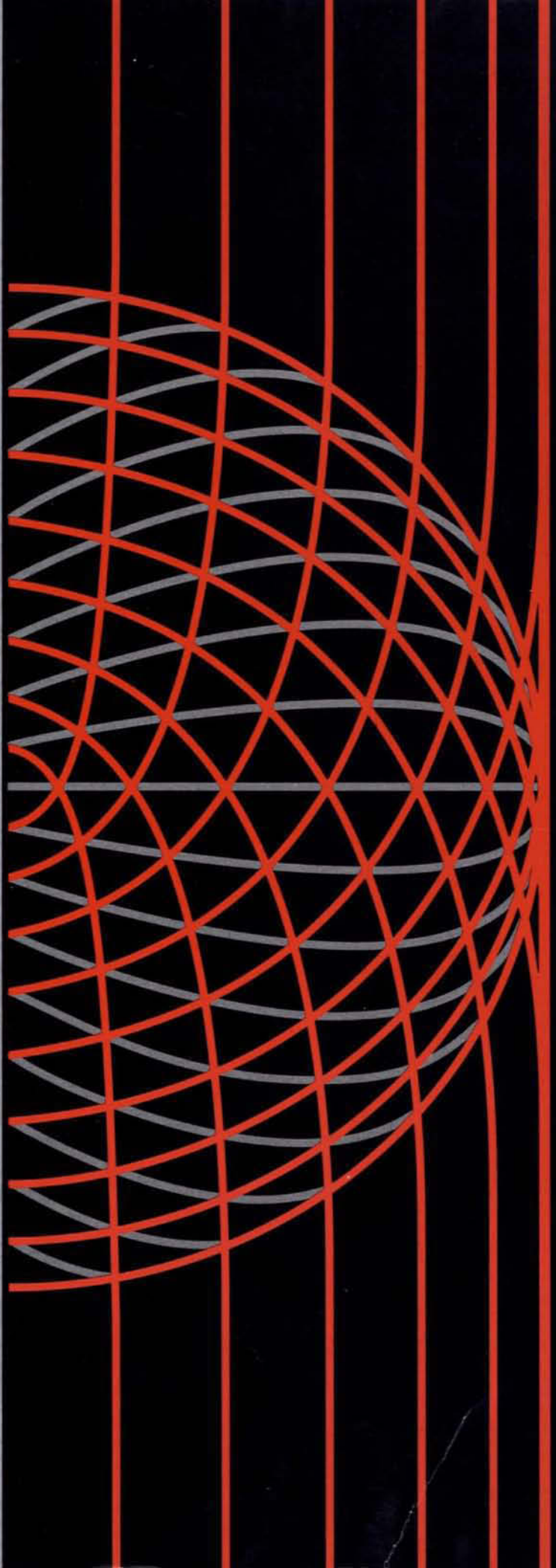
Camions lourds

PROFIL DE L'INDUSTRIE



Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

108372
INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Téléco

Ontar

Domin
1, rue
TORON
M5J 1
Tél. : (
Téléco

Manit

330, a
C.P. 9
WINNI
R3C 2
Tél. : (
Téléco

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Demandes de publicatio

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publi ervices aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vo ec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les
Directio
commu
Industri
Techno
235, ru
OTTAW
K1A 0H
Tél. : (6
Télécopieur : (613) 954-6436

Télécopieur : (613) 996-9709

ISTC 1551 (2/90)
DATE DUE - DATE DE RETOUR

Canada

HD9505/.C3/I5/1990-91
Canada. Industry, Science
Industry profile.
BFGJ H3 c.2

(V.6 92.04)

1990–1991

CAMIONS LOURDS

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Introduction

Globalement, l'industrie canadienne de l'automobile comprend les constructeurs de véhicules automobiles (voitures, camions, autobus et véhicules à usages spéciaux) ainsi que les fabricants de pièces, de pneus et de chambres à air utilisés comme pièces d'origine dans le montage des nouveaux véhicules automobiles ainsi que comme pièces de rechange et accessoires. La majeure partie de ce secteur est rationalisée et ne forme qu'un seul marché qui englobe à la fois le Canada et les États-Unis.

En 1989, les activités du secteur de l'automobile représentaient légèrement plus de 15 % des expéditions canadiennes de produits manufacturés, et quelque 32,5 % des exportations de produits manufacturés et de produits finis. La même année, les expéditions de ce secteur équivalaient à 28,1 milliards de dollars pour le montage d'automobiles, de camions et d'autobus, 14,7 milliards pour les pièces, 1,9 milliard pour les véhicules à usages spéciaux et 1,5 milliard[1] pour les pneus et les chambres à air. Toujours en 1989, cette industrie employait 185 200 personnes dont 55 500 étaient affectées au montage des automobiles, des camions et des autobus, 96 500 à la fabrication des pièces, 22 700 à la fabrication des véhicules à usages spéciaux, et environ 10 500[1] à la fabrication de pneus et de chambres à air.

Le présent profil ne traite que du secteur de la fabrication des camions lourds. Il s'inscrit dans une série de profils préparée sur le secteur de l'automobile, et comprenant

- *Pièces de rechange pour automobiles*
- *Pièces d'origine pour automobiles*
- *Pneus*

[1]Estimations d'ISTC.

- *Automobiles*
- *Véhicules à usages spéciaux*
- *Autobus urbains et interurbains*

Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne des camions lourds regroupe les constructeurs s'occupant essentiellement du montage des plus gros camions (plus de 15 tonnes) utilisés pour le transport routier, et des camions hors route utilisés par l'industrie de la construction et par les industries minière et forestière. On traite des constructeurs de camions légers dans un profil intitulé *Automobiles*, tandis que les constructeurs de remorques et de carrosseries, qui fabriquent sur commande des produits montés sur des châssis fournis par les constructeurs de camions, sont étudiés dans le cadre du profil de l'industrie des *Véhicules à usages spéciaux.*

En 1989, l'industrie des camions lourds a produit 26 199 véhicules, d'une valeur de 1,9 milliard de dollars, à l'aide d'un effectif de 4 105 personnes (figure 1). Près de 70 % des expéditions ont été exportées aux États-Unis. Les importations, surtout en provenance des États-Unis, comptaient pour plus de 50 % du marché intérieur. La figure 2 fait état de la production et du commerce des véhicules autorisés à circuler sur les autoroutes seulement.

Une grande partie de la production de camions lourds est réalisée à l'extérieur du corridor de l'industrie automobile, situé dans le sud de l'Ontario. Des huit établissements qui produisent des camions lourds au Canada, quatre sont installés en Ontario, un au Québec et trois en Colombie-Britannique (figure 3). Ces trois derniers sont particulièrement importants pour leur province, car, bien que leur production soit modeste par rapport à celle de l'ensemble de l'industrie du montage de véhicules, ils forment à eux seuls l'ensemble de l'industrie automobile de la Colombie-Britannique.

À cause des différences que l'on observe entre les camions de transport routier et les camions hors route sur le plan du design, des méthodes de production et des usages auxquels ils sont destinés, il est raisonnable de considérer ces deux types de camions comme constituant deux sous-secteurs distincts de l'industrie des camions lourds.

Le sous-secteur des camions de transport routier se spécialise dans la construction de camions de classe 8 (camions dont le poids nominal brut est supérieur à 33 000 livres ou 15 tonnes). Ce sous-secteur, qui employait 3 655 personnes en 1989, se compose de cinq filiales de sociétés étrangères, soit Freightliner, de Burnaby, en Colombie-Britannique; Mack, de Oakville, et Navistar, de Chatham, toutes deux en Ontario; Paccar, de Sainte-Thérèse, au Québec, ainsi que de Western Star Trucks, de Kelowna, en Colombie-Britannique. Ces cinq constructeurs sont assujettis aux dispositions de l'Accord canado-américain concernant les produits de l'industrie automobile (Pacte de l'automobile) conclu en 1965, qui autorise le commerce en franchise, entre le Canada et les États-Unis, des véhicules et des pièces d'origine. Pour être admissibles à des échanges en franchise aux termes du Pacte, les constructeurs doivent respecter certaines normes canadiennes de rendement pour chaque année automobile, qui débute le 1er août et se termine le 31 juillet. Globalement, la valeur ajoutée canadienne des véhicules et des pièces produits par les constructeurs doit être égale à 40 % de la valeur des véhicules vendus au Canada. Les constructeurs sont, en outre, astreints à certaines normes liées aux ventes des véhicules : la valeur au détail des véhicules produits au Canada doit équivaloir à une certaine proportion de la valeur des véhicules vendus sur le marché canadien. Cette proportion varie, selon le constructeur, dans le rapport de 75 contre 100 à 100 contre 100.

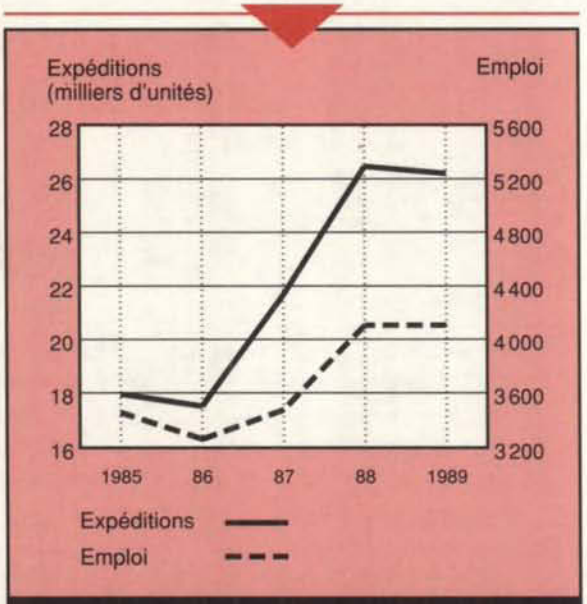


Figure 1 — Total des expéditions et de l'emploi

Les constructeurs canadiens de camions de transport routier produisent une gamme limitée de modèles, semblables à ceux qui sont montés dans les grandes usines américaines. Le Pacte de l'automobile a eu une incidence marquée sur les échanges commerciaux et les investissements dans l'industrie des camions lourds : les marchés canadien et américain forment désormais un seul grand marché nord-américain. Des 25 754 véhicules de transport routier construits au Canada en 1989 et

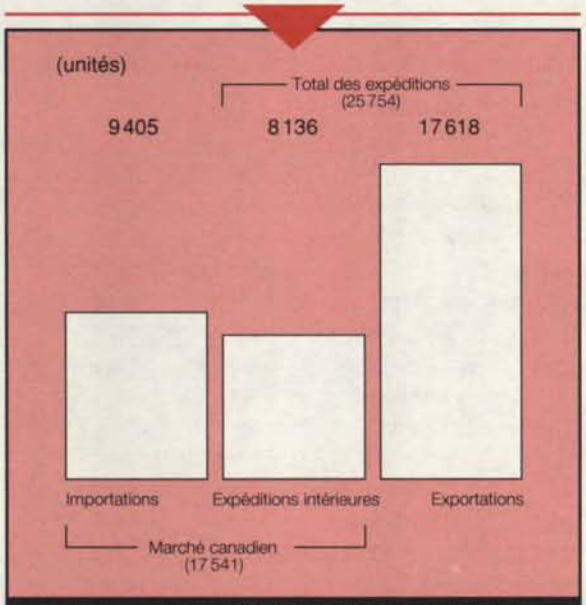


Figure 2 — Importations, exportations et expéditions intérieures des camions de transport routier, 1989

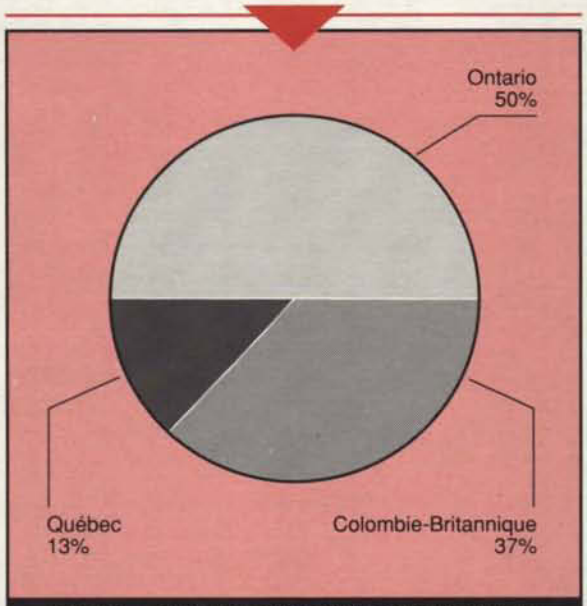


Figure 3 — Répartition régionale des établissements de camions lourds (moyenne de la période 1986–1988)

représentant une valeur de revente pour l'usine d'environ 1,74 milliard de dollars, quelque 17 618 véhicules, soit environ 68 % des expéditions, ont été exportés aux États-Unis. À l'inverse, environ 9 405 camions lourds vendus au Canada, soit près de 54 % du marché canadien, ont été importés des États-Unis. Pratiquement toutes les importations au Canada de camions de classe 8 proviennent des États-Unis.

Le sous-secteur des véhicules hors route est beaucoup plus petit que celui des camions de transport routier et produit des véhicules plus spécialisés. Ce sous-secteur, qui employait environ 450 personnes en 1989, est formé de trois filiales en propriété exclusive de sociétés étrangères : Komdresco, de Cambridge et VME Equipment, de Guelph, toutes deux en Ontario, et Pacific Truck & Trailer, de Vancouver, en Colombie-Britannique. Ces sociétés ne limitent pas leur production à une seule catégorie de véhicules, et elles sont capables de construire diverses catégories de véhicules hors route, dont la charge utile varie de 20 tonnes à plus de 200 tonnes, et qui sont destinés à l'industrie de la construction et aux industries minière et forestière. Outre le montage de véhicules, ces sociétés réalisent des travaux de recherche et de développement (R.-D.) axés sur les applications de leurs produits.

Le sous-secteur des véhicules hors route est assujetti au décret de remise à l'égard des véhicules extra-routiers, lequel confère aux sociétés les mêmes privilèges et leur impose les mêmes normes de rendement que le Pacte de l'automobile. Contrairement à ce que l'on observe dans le sous-secteur des camions routiers, on trouve dans le sous-secteur des véhicules hors route un important commerce d'importation et d'exportation avec des pays autres que les États-Unis. Des 445 véhicules construits au Canada en 1989, représentant une valeur de revente pour l'usine de près de 140 millions de dollars, 401 ont été exportés, dont 253 (environ 57 % des expéditions) aux États-Unis. Durant la même période, 408 véhicules, soit environ 90 % du marché canadien, ont été importés, dont 293 (65 %) des États-Unis.

Rendement

La courbe de croissance de l'industrie nord-américaine des camions lourds a atteint un sommet vers la fin des années 1970. Entre 1973 et 1980, à la faveur de l'expansion du secteur des richesses naturelles dans le monde entier, les deux sous-secteurs de cette industrie ont manifesté une vigueur soutenue. Cependant, la récession de 1981-1982 a porté un coup tellement brutal à l'industrie — la production ayant chuté de plus de 50 % — qu'elle ne s'en est jamais vraiment remise. Les ventes de camions de classe 8 par les usines nord-américaines ont atteint un sommet de 209 708 véhicules en 1979. Les ventes de ces camions augmentent graduellement depuis la récession mais, en 1989, elles ne représentaient toujours, avec 163 866 véhicules, que 78 % du niveau de 1979.

Le fléchissement de la demande au cours de cette période est probablement imputable à plusieurs facteurs, dont la crise internationale de l'endettement, qui a entraîné une diminution des ventes aux pays en développement, la concurrence de plus en plus vive sur les marchés étrangers, la déréglementation de

l'industrie américaine du camionnage, visant une utilisation plus rentable du matériel de transport, et l'amélioration de la qualité des camions neufs.

La faiblesse persistante des marchés a provoqué une réduction considérable du nombre de fabricants du sous-secteur des camions hors route. Jusqu'au début des années 1980, on trouvait au Canada cinq entreprises spécialisées dans la construction de camions à benne basculante hors route, destinés à l'industrie de la construction et à l'industrie minière. Or, l'effet conjugué de l'effondrement des marchés d'outre-mer et de la stagnation du marché nord-américain a incité la division Diesel de General Motors et la société Unit Rig and Equipment à abandonner en 1984 leur production de véhicules hors route au Canada. Les deux autres constructeurs canadiens de camions à benne basculante hors route, VME Equipment et Komdresco, continuent d'exporter une part importante de leur production vers les marchés d'outre-mer, mais les États-Unis constituent actuellement le principal marché d'exportation de ces constructeurs. Le Littoral du Pacifique représente un marché important pour Pacific Truck & Trailer, qui construit des grumiers hors route, soit des camions de classe 8 et des remorques.

En 1989, la production du sous-secteur des véhicules hors route a été légèrement supérieure à la production moyenne annuelle enregistrée au cours des huit années antérieures (soit 445 camions, comparativement à 329). Étant donné le faible volume de véhicules qu'elles produisent, les entreprises de ce sous-secteur ne sont pas assujetties aux impératifs de la chaîne de montage, comme le sont les constructeurs de camions de classe 8. Elles jouissent donc d'une plus grande souplesse, et peuvent plus facilement se consacrer à d'autres projets lorsque la demande pour leurs camions est en baisse.

Même si le sous-secteur des camions lourds de transport routier a réussi, jusqu'à maintenant, à soutenir la concurrence américaine, il devra amorcer bientôt un virage majeur pour conserver sa part du marché nord-américain et faire une nouvelle percée sur celui des pays en développement. Ce sous-secteur doit, en effet, affronter une concurrence de plus en plus vive de la part des constructeurs étrangers, à un moment où l'on s'attend à ce que les marchés nord-américains demeurent stagnants. Pour écouler leurs stocks et conserver ou accroître leur part du marché, les constructeurs de camions ont réduit leurs prix. Cela a diminué leurs marges bénéficiaires et les a obligés à réduire leurs coûts de production, soit en rationalisant leurs installations, soit en améliorant leur productivité, ou en poursuivant ces deux objectifs à la fois. Pour survivre sur ce marché où la concurence est très vive, les constructeurs canadiens ont tous adopté la même stratégie de base, qui consiste à réduire leurs frais, à compléter leurs gammes de produits en important des véhicules et des pièces, et à concentrer leurs ressources dans les secteurs où ils devancent leurs concurrents.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

L'industrie canadienne des camions lourds comprend surtout des activités de montage de véhicules. L'avantage dont jouissent les constructeurs canadiens de camions de transport routier réside dans l'accès à l'ensemble du marché nord-américain que leur garantit le Pacte de l'automobile, de même que dans leurs coûts de production, qui se comparent avantageusement à ceux de leurs concurrents américains. D'autres facteurs contribuent également à leur compétitivité : la stabilité du marché des camions de classe 8, une dette moins lourde, et une efficacité accrue et des frais moindres, du fait de ne produire qu'un seul modèle de véhicule.

Les coûts relativement avantageux de la main-d'œuvre constituent également un facteur-clé de la compétitivité du sous-secteur des camions hors route; le montage d'un véhicule peut, en effet, nécessiter plus de 200 heures de travail. En outre, le financement des exportations par la Société pour l'expansion des exportations (SEE) ainsi que les programmes d'aide de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) facilitent les ventes de camions aux pays en développement. Mais les concurrents étrangers ont également accès à des programmes de financement semblables.

La principale faiblesse de cette industrie est l'insuffisance des ressources de R.-D. axée sur les produits, lacune imputable à la propriété étrangère et à des volumes de production trop faibles pour absorber les coûts de R.-D. Ces mêmes facteurs expliquent pourquoi les entreprises hésitent à adopter des techniques plus modernes et plus efficaces, comme l'automatisation, la robotique et la conception assistée par ordinateur.

Étant donné ses volumes de production relativement faibles, l'industrie canadienne des poids lourds ne peut fabriquer les principales composantes de ses camions. Elle peut trouver au Canada les pièces de carrosseries, de châssis, de l'arbre de transmission et de suspension, mais elle doit importer des États-Unis les moteurs diesels, les transmissions et les systèmes. Par conséquent, même s'ils respectent les normes de rendement stipulées dans le Pacte de l'automobile, les constructeurs éprouvent parfois des difficultés à doter leurs véhicules de la teneur en éléments canadiens exigée comme critère d'admissibilité à leurs programmes de financement des exportations.

Facteurs liés au commerce

Le Canada produit des camions de transport routier et des véhicules hors route très compétitifs qui soutiennent la concurrence étrangère sur le marché nord-américain. Le tarif imposé par le Canada sur les produits semblables importés

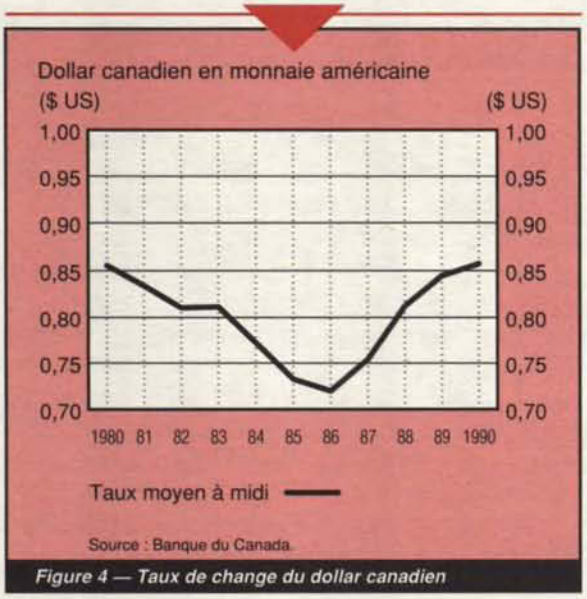


Figure 4 — Taux de change du dollar canadien

de pays jouissant du statut de la nation la plus favorisée (NPF) est de 9,2 %, ce qui accorde aux constructeurs une certaine protection et les incite à adhérer au Pacte de l'automobile. Quant aux États-Unis, ils imposent un tarif NPF de 4 % sur les cabines et châssis équipés de moteurs diesels et sur les tracteurs, mais assujettissent la plupart des autres camions à des droits de 25 %.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) prévoit l'abolition graduelle, en 10 étapes annuelles et égales, des tarifs bilatéraux en vigueur sur les véhicules et les pièces d'origine. L'ALE prévoit également la suppression complète, en cinq étapes annuelles et égales, des tarifs sur les pièces de rechange, et l'abolition des barrières à l'importation au Canada des camions d'occasion. L'élimination progressive de ces tarifs a débuté dès l'entrée en vigueur de l'ALE, le 1er janvier 1989.

L'ALE n'aura aucune incidence immédiate sur l'industrie canadienne des camions lourds, car les dispositions du Pacte de l'automobile garantissent déjà à tous les constructeurs l'entrée en franchise des camions et des pièces d'origine. L'ALE ne modifie pas les dispositions canadiennes du Pacte, mais seules les sociétés agréées en vertu de l'ALE peuvent s'en prévaloir. Une fois que les tarifs bilatéraux auront été complètement éliminés, soit le 1er janvier 1998, les constructeurs canadiens de camions ne seront tenus de se conformer aux normes de rendement stipulées dans le Pacte que s'ils souhaitent conserver leur admissibilité aux importations en franchise de pays tiers.

L'ALE modifie toutefois les dispositions américaines du Pacte de l'automobile. À l'heure actuelle, les véhicules produits au Canada peuvent être exportés en franchise aux États-Unis si au moins 50 % de leur valeur ajoutée provient de pièces, de main-d'œuvre ou d'intrants d'origine nord-américaine. Le chapitre de l'ALE portant sur les règles d'origine hausse le pourcentage de contenu nord-américain requis pour l'entrée en franchise de véhicules aux États-Unis. Cette nouvelle norme devrait fournir d'autres débouchés aux fournisseurs nord-américains de pièces, en encourageant les constructeurs de camions à s'approvisionner auprès d'eux au lieu d'importer leurs pièces d'outre-mer.

Les barrières douanières et non douanières sur les marchés européens n'ont guère d'incidence sur les constructeurs canadiens, car les débouchés sont très rares sur ces marchés. En général, les poids lourds de construction canadienne sont trop gros pour les routes européennes, et les projets d'exploitation des ressources nécessitant l'utilisation de gros véhicules hors route sont rares sur le continent européen.

L'unification du marché européen après 1992 ouvrira des débouchés à certains constructeurs, mais ne garantit en rien une augmentation sensible de la demande de véhicules de classe 8 construits au Canada. L'abolition des frontières commerciales en Europe devrait entraîner une amélioration des services de transport et une exploitation plus efficace du matériel de transport routier, grâce à l'allongement des trajets et à l'utilisation éventuelle de camions plus gros. Mais il se peut aussi que le rendement accru des entreprises de camionnage entraîne une stabilisation du marché des camions. Cela aurait des répercussions néfastes sur l'industrie de la fabrication des camions, par suite des efforts des gros constructeurs pour augmenter leur part de marché au détriment de leurs concurrents. C'est ainsi qu'un certain nombre de constructeurs européens de camions ont conclu récemment des fusions et des alliances, afin de réduire la concurrence et d'étendre leurs réseaux de concessionnaires et de services, de façon à accroître leur capacité concurrentielle sur tous les grands marchés.

Facteurs technologiques

Le Canada ne réalise aucune activité importante, dans le domaine de la R.-D., axée sur les véhicules. Cela est principalement dû au fait que les entreprises canadiennes construisent leurs camions sur commande et importent la plupart des composantes de pointe.

La fabrication des pièces de transmission pour poids lourds est concentrée aux États-Unis. De fait, les entreprises canadiennes ne sont pas intéressées à fabriquer ces composantes au Canada, car si l'on tient compte du large éventail de modèles différents et du nombre relativement faible de véhicules produits au Canada, il n'est pas rentable d'investir les sommes nécessaires. Cependant, même si l'on ne fabrique pas au Canada de moteurs diesels, ni de transmissions, ni d'autres pièces de la chaîne motrice des poids lourds, les fabricants canadiens de pièces d'automobile sont en mesure de fournir

un grand nombre d'autres composantes de base, comme les châssis, les pneus, les sièges, les cabines-couchettes et les pièces embouties.

La plupart des moteurs diesels qui équipent les camions lourds produits au Canada sont importés des États-Unis et, comme tels, sont fabriqués conformément aux normes de contrôle des émissions polluantes établies par l'Environmental Protection Agency (EPA, agence américaine de protection de l'environnement), lesquelles sont plus sévères que les normes canadiennes. En 1993, L'EPA resserrera encore ses normes relatives aux émissions polluantes. Avec le temps, Transports Canada entend harmoniser ses normes avec celles en vigueur aux États-Unis. Entre temps, les producteurs canadiens de véhicules installent des moteurs conformes aux normes de l'EPA. Cette approche leur permet de maintenir l'accès au marché nord-américain et de contribuer, sur une base volontaire, à la protection de l'environnement au Canada.

Autres facteurs

Les tarifs à l'importation, notamment la taxe de 25 % imposée par les États-Unis sur une vaste gamme de camions, ont nui aux exportations directes, sur le marché nord-américain, de camions lourds de transport routier fabriqués outre-mer. En outre, la nette préférence des camionneurs nord-américains pour les composantes fabriquées en Amérique du Nord (en particulier les moteurs, les transmissions et les essieux arrière) a sans aucun doute contribué à freiner la pénétration sur le marché nord-américain des camions de classe 8 produits outre-mer. Presque tous les camions de classe 8 vendus sur le marché nord-américain sont produits en Amérique du Nord. Des sociétés étrangères, désireuses de faire une percée sur ce marché, ont acquis une participation dans des sociétés nord-américaines (notamment Renault/Mack et Mercedes-Benz/Freightliner) ou ont établi des liens stratégiques avec des entreprises d'ici (General Motors/Volvo). Bien capitalisées, les entreprises européennes possèdent la réputation et la vigueur nécessaires pour concurrencer les constructeurs nord-américains établis de longue date, au chapitre des prix, de la qualité et du service.

L'industrie a exprimé son inquiétude face au niveau relativement élevé, ces derniers temps, du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 4). Par ailleurs, on reconnaît généralement que, dans certaines conditions économiques, une baisse sensible du dollar canadien aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts qui en découlerait sur le marché intérieur pourrait, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme fournis par une telle baisse du dollar.

Évolution du milieu

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. Durant la récession, les entreprises ont vu leurs carnets de commandes diminuer. Ce fléchissement, conjugué à la capacité excédentaire de l'industrie des camions lourds, a avivé la concurrence sur le marché nord-américain, ce qui déclenchera probablement une guerre des prix, non seulement sur le marché des véhicules, mais aussi sur celui des composantes. On peut donc s'attendre à ce que nombre d'entreprises n'enregistrent que de faibles bénéfices, voire des pertes. Il en résultera d'autres restrictions et la mise en œuvre de nouvelles mesures de réduction des coûts de production. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

L'industrie nord-américaine des camions lourds est arrivée à maturité, tout comme le marché sur lequel elle livre concurrence. Ainsi, ne prévoit-on pas de croissance du marché des camions lourds de transport routier avant au moins un an, et cette croissance continuera de dépendre principalement de la demande intérieure. Quant à la demande de camions hors route, elle pourrait se raffermir sur les marchés étrangers, mais le lourd fardeau de la dette des pays en développement continuera de nuire aux ventes.

La refonte, en janvier 1988, de la *Loi sur le transport par véhicule à moteur* de 1977 avait pour objectif une déréglementation progressive, sur une période de trois à cinq ans, du camionnage interprovincial et transfrontalier. Cette refonte visait à doter le pays d'une industrie du camionnage sûre, productive et hautement concurrentielle, pour desservir les expéditeurs canadiens sur les marchés intérieurs, promouvoir l'essor économique de toutes les régions du Canada, et donner aux industries canadiennes les moyens d'assurer l'expansion de leurs marchés aux États-Unis dans le contexte du libre-échange. Parallèlement à la déréglementation du camionnage, les gouvernements fédéral et provinciaux ont convenu de mettre au point un Code national de sécurité, qui uniformisera les règles auxquelles sont soumis les camionneurs canadiens en ce qui a trait à l'entretien et à l'exploitation de leurs véhicules. En outre, des normes relatives au poids et aux dimensions des véhicules ont été établies sous les auspices de l'Association des transports du Canada, afin de garantir que soient appliquées à la grandeur du Canada des normes uniformes dans la fabrication de véhicules plus sûrs et plus performants.

L'ALE ne devrait pas avoir de répercussions importantes, à court et à moyen terme, sur le secteur des camions. Lorsque la libéralisation totale des échanges entre le Canada et les États-Unis sera chose faite, le 1er janvier 1998, les usines de montage établies au Canada pour respecter les dispositions du Pacte de l'automobile seront moins nécessaires. En conséquence, le rendement à long terme des filiales canadiennes de constructeurs américains dépendra de leur capacité de soutenir la concurrence directe de leurs homologues américaines. Toutefois, le fait que le Pacte de l'automobile permettra alors d'importer en franchise des véhicules et des pièces d'autres pays que les États-Unis pourrait constituer une raison suffisante, pour les constructeurs de camions de propriété étrangère, de maintenir leurs activités de montage au Canada.

Évaluation de la compétitivité

Dans le contexte économique et réglementaire actuel, l'industrie canadienne des camions de transport routier et hors route est compétitive sur ses créneaux de marché. Cependant, l'industrie nord-américaine souffre d'une capacité de production excédentaire, et les usines canadiennes construisent souvent des modèles semblables à ceux produits par leurs sociétés mères américaines, dont les volumes de production sont supérieurs. En outre, des fabricants d'Europe, du Japon et de certains pays en développement, pressés de trouver de nouveaux débouchés pour leurs produits, ont pris l'Amérique du Nord pour cible et pourraient tenter une percée sur le marché des véhicules de classe 8. Par conséquent, une fois que les tarifs bilatéraux auront été éliminés aux termes de l'ALE, les entreprises canadiennes devront faire la preuve de leur capacité concurrentielle au chapitre des coûts, et démontrer toute l'importance d'être établies au Canada pour répondre aux besoins particuliers du marché nord-américain des camions lourds.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale du transport routier, urbain et ferroviaire
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Division de la statistique, du Pacte de l'automobile et des camions
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3441
Télécopieur : (613) 952-8088

PRINCIPALES STATISTIQUES

	1985	1986	1987	1988	1989
Établissements[a]	10	9	8	8	8
Emploi[a]	3 456	3 263	3 476	4 105	4 105
Expéditions[b] (milliards de $)	n.d.	n.d.	1,7	1,9	1,9
Total des camions (unités)	17 956	17 514	21 674	26 464	26 199
Camions routiers (unités)	17 625	17 096	21 378	26 080	25 754
Camions hors route (unités)	331	418	296	384	445
Valeur canadienne ajoutée[a] (millions de $)	n.d.	n.d.	395,5	481,4	451,7

[a]Estimations d'ISTC fondées sur les données relatives au volume fournies par la Motor Vehicle Manufacturers' Association et sur les données relatives à la valeur tirées des rapports relatifs au Pacte de l'automobile remis à ISTC.

[b]Coût de production manufacturier.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1985	1986	1987	1988	1989
Camions de transport routier					
Exportations[a] (unités)	8 888	8 468	12 510	16 639	17 618
Expéditions intérieures (unités)	8 737	8 628	8 868	9 441	8 136
Importations[a] (unités)	10 078	9 823	11 176	14 697	9 405
Marché canadien (unités)	18 815	18 451	20 044	24 138	17 541
Exportations (% des expéditions de ce sous-secteur)	50,4	49,5	58,5	63,8	68,4
Importations (% du marché canadien pour ce sous-secteur)	53,6	53,2	55,8	60,9	53,6
Camions hors route					
Exportations[a] (unités)	244	356	253	350	401
Expéditions intérieures (unités)	87	62	43	34	44
Importations[a] (unités)	175	169	881	408	408
Marché canadien (unités)	262	231	924	442	452
Exportations (% des expéditions de ce sous-secteur)	73,7	85,2	85,5	91,1	90,1
Importations (% du marché canadien pour ce sous-secteur)	66,8	73,2	95,3	92,3	90,3

[a]Estimations d'ISTC fondées sur les données tirées de rapports relatifs au Pacte de l'automobile.

PROVENANCE DES IMPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	99	98	98	97	96
Communauté européenne	—	—	—	1	3
Asie	1	1	1	—	—
Autres	—	1	1	2	1

[a]Estimations d'ISTC fondées sur les données tirées de rapports relatifs au Pacte de l'automobile.

DESTINATION DES EXPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	99	99	99	96	93
Communauté européenne	—	—	—	—	—
Asie	—	—	—	1	2
Autres	—	—	—	3	5

[a]Estimations d'ISTC fondées sur les données tirées de rapports relatifs au Pacte de l'automobile.

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (moyenne de la période 1986–1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	—	13	50	—	37
Emploi (% du total)	—	22	49	—	29
Expéditions (% du total)	—	14	60	—	26

[a]Estimations d'ISTC.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Freightliner du Canada Ltée	Allemagne	Burnaby (Colombie-Britannique) St. Thomas (Ontario), en construction
Komdresco Canada Inc.	États-Unis Japon	Cambridge (Ontario)
Mack Canada Inc.	France	Oakville (Ontario)
Société Navistar Internationale du Canada inc.	États-Unis	Chatham (Ontario)
Paccar du Canada Ltée	États-Unis	Sainte-Thérèse (Québec)
Pacific Truck & Trailer Ltd.	Royaume-Uni	Vancouver (Colombie-Britannique)
VME Equipment of Canada Ltd.	États-Unis	Guelph (Ontario)
Camions Western Star Inc.	Australie	Kelowna (Colombie-Britannique)

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

La Société des fabricants de véhicules à moteur
25, rue Adelaide est, bureau 1602
TORONTO (Ontario)
M5C 1Y7
Tél. : (416) 364-9333
Télécopieur : (416) 367-3221

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.