

P R O F I L
DE L'INDUSTRIE

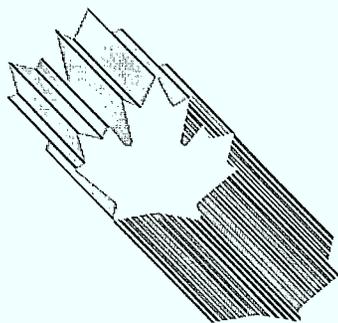


Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada

**Camions, poids lourds
et véhicules tous terrains**

Canada



P R O F I L

DE L'INDUSTRIE

CAMIONS, POIDS LOURDS ET VÉHICULES TOUS TERRAINS

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

Introduction

L'industrie canadienne de l'automobile regroupe les constructeurs de véhicules automobiles — voitures, camions, autobus et véhicules à usages spéciaux — ainsi que les fabricants de pièces détachées, y compris les pneus et les chambres à air, d'origine ou de rechange. Au Canada, la production de véhicules automobiles est directement liée aux secteurs industriels suivants : fer et acier, métaux usinés, alliages d'aluminium, caoutchouc, plastiques, textiles, verre et produits chimiques.

En 1986, ce large éventail d'activités représentait environ 16 p. 100 des expéditions canadiennes de produits manufacturés et quelque 44 p. 100 des exportations — produits manufacturés et produits finis — vers les États-Unis. Les expéditions du secteur de l'automobile atteignaient presque 41 milliards de dollars*, soit 25,1 milliards pour le montage d'automobiles, de camions et d'autobus; 12,2 milliards pour les pièces; 1,8 milliard* pour les véhicules à usages spéciaux et plus de 1,8 milliard* pour les pneus et les chambres à air. Cette industrie employait près de 148 800* personnes, dont 49 800 étaient affectées au montage des automobiles, des camions et des autobus, 16 600* à la construction des véhicules à usages spéciaux, 68 400 à la fabrication de pièces et 14 000* à la fabrication de pneus et de chambres à air.

Ce profil sur les camions, les poids lourds et les véhicules tous terrains fait partie d'une série de profils préparée sur le secteur de l'automobile comprenant :

- les autobus
- les automobiles
- les pièces d'automobile
- les pneus et les chambres à air
- les véhicules à usages spéciaux.

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne des camions et des poids lourds regroupe les constructeurs spécialisés dans le montage des cabines et des châssis de véhicules de transport routier ou poids lourds, de véhicules tous terrains de roulage utilisés par l'industrie de la construction de même que dans les industries minière et forestière, ainsi que des véhicules à usage particulier, telles les bétonnières. Les constructeurs de remorques et de carrosseries, fabriquant des produits sur commande montés sur des châssis fournis par les constructeurs de camions, font l'objet du profil sur l'industrie des véhicules à usages spéciaux.

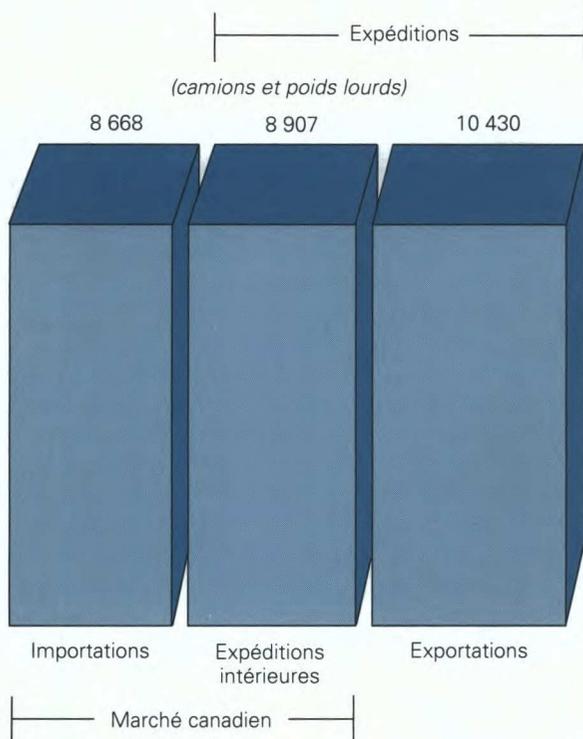
* Estimations d'ISTC.

Canada



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada



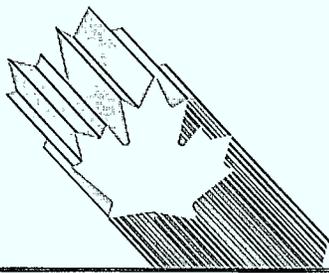
1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

En 1986, l'industrie des camions et des poids lourds, dont la production de 19 637 véhicules était évaluée à 1,5 milliard de dollars, employait 3 630 personnes. Plus de la moitié des expéditions étaient destinées au marché américain. Les importations, surtout en provenance des États-Unis, comptaient pour presque 50 p. 100 du marché intérieur. La production de camions se fait en grande partie à l'extérieur du « corridor de l'industrie automobile », situé dans le sud de l'Ontario. Au Canada, il existe 8 établissements, dont 4 sont installés en Ontario, 1 au Québec et 3 en Colombie-Britannique. Cette industrie est particulièrement importante pour cette province car ces 3 installations forment toute l'industrie automobile de la province.

Dans l'industrie des camions, les véhicules de transport routier et les véhicules tous terrains forment 2 sous-secteurs distincts. Le premier, soit les véhicules de transport routier, se spécialise dans la construction d'un seul véhicule, un camion de classe 8, défini comme un poids lourd, dont le poids brut est supérieur à 16,76 tonnes (33 000 lb.). Ce sous-secteur, qui employait 3 230 personnes en 1986, regroupe 1 société de propriété entièrement canadienne, Western Star Trucks Inc., installée à Kelowna, en Colombie-Britannique, et 4 filiales de sociétés américaines, soit Freightliner of Canada Ltd., de Burnaby, en Colombie-Britannique; Paccar Canada Ltd., de Sainte-Thérèse, au Québec; Navistar International Corporation Canada, de Chatham, et Mack Canada Inc., d'Oakville, toutes 2 en Ontario.

Les activités de ce sous-secteur s'exercent dans le cadre du Pacte de l'automobile de 1965 en vertu duquel les véhicules neufs et les pièces d'origine circulent librement entre le Canada et les États-Unis sous réserve du respect de certaines normes canadiennes de rendement. Ainsi, les constructeurs canadiens produisent une gamme limitée de modèles qui sont aussi montés dans les grandes usines américaines. Le Pacte de l'automobile a eu une incidence marquée sur les échanges commerciaux : des 19 337 camions construits au Canada en 1986 — chiffre d'affaires net, 1,3 milliard de dollars —, près de 10 430 ont été exportés aux États-Unis, soit 54 p. 100 des expéditions. Par ailleurs, quelque 8 668 camions, soit 49 p. 100 du marché intérieur, ont été importés surtout des États-Unis.

Par contraste, le sous-secteur des véhicules tous terrains est de moindre envergure et se spécialise dans la construction des véhicules particuliers. Ce sous-secteur, qui employait environ 400 personnes en 1986, regroupe 2 filiales en propriété exclusive de sociétés américaines installées en Ontario, soit Wabco Haulpack Division of Dresser Canada, à Paris, et V.M.E. Equipment of Canada Ltd., à Guelph, outre 1 société britannique, Pacific Truck & Trailer Ltd., à Vancouver, en Colombie-Britannique. Aucune de ces sociétés ne construit qu'une seule catégorie de véhicule; toutes peuvent produire une variété de véhicules de roulage utilisés par l'industrie de la construction et les industries minière et forestière et dont la charge utile varie de 20 à plus de 200 tonnes. Outre le montage, ces sociétés font des travaux de R-D axés sur les applications de leurs produits. Ce sous-secteur fonctionne conformément au décret de remise à l'égard des véhicules extraroutiers qui confère à ces sociétés les mêmes privilèges et leur impose les mêmes conditions que le Pacte de l'automobile. Contrairement au sous-secteur des camions et des poids lourds, les exportations aux États-Unis sont presque inexistantes et les importations sont négligeables, la production étant destinée aux grands projets d'exploitation des ressources naturelles, surtout dans les pays en développement. Par conséquent, les quelque 300 véhicules construits au Canada en 1986 — chiffre d'affaires net, 224 millions de dollars — ont presque tous été écoulés sur les marchés étrangers.



Rendement

La croissance de l'industrie des camions et des poids lourds a connu un sommet vers la fin des années 70. De 1973 à 1980, le marché des camions et des véhicules tous terrains est resté ferme, en raison de l'expansion, partout dans le monde, du secteur des ressources naturelles. Ainsi, en Amérique du Nord, les ventes au détail de camions de classe 8 se chiffraient à 174 000 en 1979, contre 115 000 en 1986. Cependant, la récession de 1981-1982 a si durement touché cette industrie — la production ayant chuté de plus de 50 p. 100 — qu'elle ne s'en est jamais vraiment remise. Depuis 1983, il y a eu une légère reprise, mais la production n'atteint encore que 78 p. 100 de son niveau de 1979. Ce faible taux de rendement est dû à la dette publique internationale, situation critique qui a entraîné une réduction des ventes aux pays en développement, a augmenté la concurrence des importations et a conduit à la rationalisation de l'économie nord-américaine, ce qui en retour a fait baisser la demande de camions. De plus, depuis le début des années 80, les constructeurs nord-américains doivent affronter une concurrence accrue sur les autres marchés internationaux.

Au cours des 5 dernières années, la production canadienne de camions et de poids lourds, qui se limite aux véhicules de classe 8, n'a été que de 15 180, contre près de 30 000 avant 1980. De ce nombre, environ 8 767 véhicules sont exportés chaque année aux États-Unis. D'autre part, la demande intérieure qui s'élève à 12 400 unités est satisfaite grâce à la production intérieure à laquelle s'ajoute l'importation de 6 000 unités par les 5 constructeurs canadiens. Les importations d'outre-mer ont considérablement augmenté leur part du marché canadien, certaines sociétés européennes ayant pour politique d'acquérir des intérêts dans des sociétés américaines en période de dépression (ainsi Renault/Mack et Mercedes Benz/Freightliner) ou de former des associations (GM/Volvo).

Le sous-secteur des véhicules tous terrains a connu une baisse semblable en raison de la faiblesse des marchés. Jusqu'au début des années 80, il existait 5 entreprises canadiennes spécialisées dans la construction de véhicules tous terrains destinés à l'industrie de la construction et à l'industrie minière. En 1984, l'effondrement des marchés d'outre-mer, conjugué au manque de débouchés sur le marché nord-américain, avait obligé la division General Motors Diesel ainsi que les sociétés Unit Rig and Equipment et Caterpillar Tractor, 3 sociétés canadiennes, à cesser leur production de véhicules tous terrains. Les 2 autres sociétés, V.M.E. (auparavant Euclid) et Wabco, exportent une bonne partie de leur production à l'étranger. De plus, les pays en bordure du Pacifique constituent un important marché pour Pacific Truck & Trailer, constructeur de camions de carottage de classe 8.

Même si jusqu'ici l'industrie canadienne des camions et des poids lourds a réussi à soutenir la concurrence américaine sur le marché intérieur, elle devra bientôt procéder à une rationalisation de ses activités pour conserver sa part du marché nord-américain et faire une nouvelle percée sur celui des pays en développement. De fait, cette industrie doit affronter la concurrence de plus en plus vive exercée par l'Europe de l'Ouest, le Japon et l'Amérique latine. Pour écouler les stocks et conserver ou augmenter leur part du marché, les constructeurs de camions ont coupé les prix, ce qui a diminué leurs marges bénéficiaires et les a obligés à réduire davantage leurs coûts, soit en rationalisant leur production, soit en l'améliorant ou en menant de front ces 2 opérations.

Pour survivre sur ce marché très compétitif, les constructeurs ont tous adopté le même plan d'action, réduisant leurs frais, élargissant leur gamme de produits en important des pièces et des véhicules et concentrant leurs ressources dans les secteurs où ils sont concurrentiels.

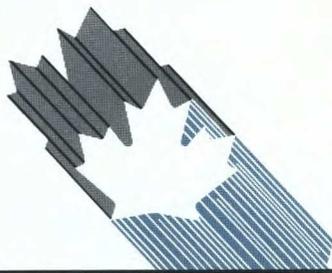
2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

L'industrie canadienne des camions se spécialise dans le montage. Sur le plan de la compétitivité, la force des constructeurs canadiens de camions et de poids lourds résulte de leurs coûts de production concurrentiels et de l'accès au marché nord-américain qui leur est assuré en vertu du Pacte de l'automobile. Les usines canadiennes, source de bénéfices sur le plan de la production, sont plus rentables que les usines américaines, en raison de la stabilité du marché des véhicules de classe 8, du fardeau de la dette moins élevé dans ce secteur, ainsi que des facteurs économie et rentabilité liés à la production d'un seul modèle de véhicule.

La compétitivité des frais de montage est aussi un facteur clé pour le sous-secteur des camions et des poids lourds, car le montage d'un véhicule peut parfois exiger plus de 200 heures. De plus, 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. Dans ces pays, le gouvernement est souvent le principal acheteur et de plus, des programmes semblables de financement sont mis à la portée des concurrents étrangers.

La principale faiblesse de cette industrie résulte du manque de travaux de R-D axés sur les produits. Ce phénomène est dû à l'importance de la propriété étrangère et à l'impossibilité de réaliser des économies d'échelle. Pour ces mêmes raisons, les entreprises hésitent à adopter des techniques plus modernes et plus rentables, comme l'automatisation, la robotique et la conception assistée par ordinateur.



En raison de son faible taux de production, cette industrie ne dispose pas des compétences pour fabriquer les grandes composantes. Ainsi, les constructeurs de poids lourds se procurent au Canada la carrosserie, le châssis, la direction et les organes de suspension, mais doivent importer des États-Unis les moteurs diesels, les systèmes d'embrayage et les organes de transmission. Par conséquent, même si elles respectent les normes de rendement stipulées dans le Pacte, ces entreprises éprouvent parfois de la difficulté à atteindre les seuils de contenu canadien établis pour les véhicules, pour être admissibles aux programmes de financement des exportations de la SEE et de l'ACDI.

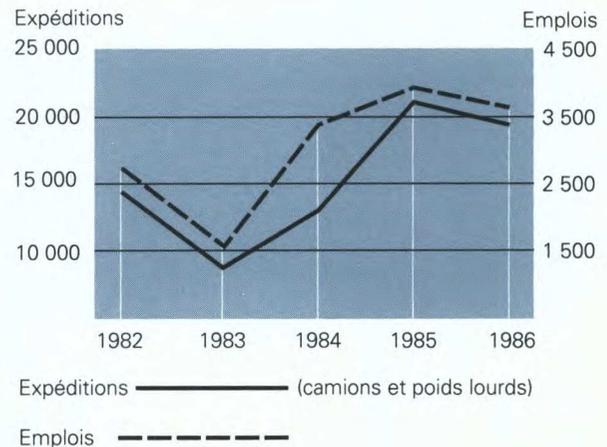
Facteurs liés au commerce

Cette industrie canadienne construit des véhicules très concurrentiels qui continuent à dominer le marché nord-américain, malgré la concurrence de plus en plus vive des véhicules européens et japonais. Le tarif de la nation la plus favorisée (TNF), de 9,2 p. 100 au Canada, protège les constructeurs et les incite à participer aux termes du Pacte. Les États-Unis imposent un tarif de 25 p. 100, mais laissent entrer en franchise les véhicules construits au Canada qui respectent la règle d'origine de 50 p. 100 prévue dans le Pacte de l'automobile.

Les barrières européennes douanières et non douanières n'influent guère sur les entreprises canadiennes, car les débouchés sur le marché européen sont à peu près inexistantes. En général, les poids lourds fabriqués au Canada sont trop grands pour les routes européennes et peu de grands projets d'exploitation des ressources requièrent des poids lourds tous terrains.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs bilatéraux en vigueur sur les véhicules et les pièces d'origine seront éliminés d'ici 10 ans et les tarifs sur les pièces de rechange le seront d'ici 5 ans. Les dispositions canadiennes du Pacte de l'automobile restent en vigueur, mais seules les sociétés agréées en vertu de l'Accord pourront s'en prévaloir.

Ces sociétés seront tenues de se conformer aux normes de rendement stipulées dans le Pacte pour être admissibles aux importations en franchise en provenance de pays tiers, une fois les tarifs bilatéraux éliminés. L'Accord prévoit aussi que les véhicules et les pièces exportés aux États-Unis seront régis par une nouvelle règle d'origine établissant à 50 p. 100 le contenu nord-américain, norme plus stricte que les dispositions actuelles du Pacte. Cette norme devrait faciliter l'approvisionnement en pièces et créer des débouchés pour les fournisseurs nord-américains.



L'Accord prévoit également la suppression des contrôles pour l'importation au Canada de camions d'occasion et ce, d'ici 5 ans.

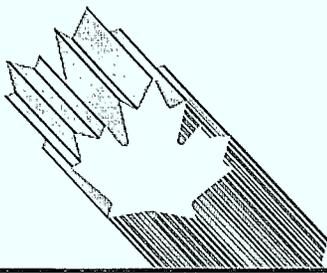
Facteurs technologiques

Le Canada ne mène pas d'importants travaux de R-D axés sur les véhicules, car les entreprises canadiennes offrent des produits prêts-à-monter et importent la plupart des composantes de pointe.

La fabrication des organes de transmission pour poids lourds se faisant surtout aux États-Unis, les entreprises canadiennes hésitent à fabriquer ces composantes au Canada étant donné que la diversité requise pour rendre la production rentable ne suffit pas à justifier les énormes sommes qu'il faudrait investir. Cependant, même si le Canada ne dispose pas des compétences pour fabriquer les moteurs diesels ou les organes de transmission pour les poids lourds, les fabricants canadiens de pièces d'automobile peuvent fournir les autres composantes de base.

Autres facteurs

Les taux de change de même que les tarifs élevés imposés par les États-Unis ont nui aux exportations directes japonaises et européennes de camions et de poids lourds sur le marché nord-américain. Pour remédier à cette situation, certaines sociétés étrangères ont commencé à fournir des camions au marché nord-américain par l'intermédiaire de constructeurs disposant de main-d'œuvre bon marché, comme c'est le cas au Brésil.



Les taux de change canadien par rapport à d'autres devises sont aussi un facteur de la compétitivité du secteur des véhicules tous terrains. Le financement par l'intermédiaire de la SEE reste un élément essentiel pour obtenir des contrats outre-mer, y compris les projets financés par la Banque mondiale. Sans un taux de change favorable et le financement des exportations, les constructeurs canadiens de véhicules tous terrains ne pourraient pas soutenir la concurrence étrangère, qui accroît sa part du marché international grâce à des salaires et des frais généraux beaucoup moins élevés, et bénéficie d'avantageuses conditions de financement.

3. Évolution de l'environnement

L'industrie nord-américaine des camions est arrivée à maturité, tout comme le marché où elle livre concurrence; elle ne devrait donc connaître une croissance que de 1 à 2 p. 100 par an. Quant à la demande de véhicules tous terrains de roulage, elle pourrait augmenter sur les marchés étrangers, mais le lourd fardeau de la dette des pays en développement continuera à nuire aux ventes.

La faible demande conjuguée à la capacité excédentaire de cette industrie a intensifié la concurrence internationale sur le marché nord-américain, ce qui pourrait entraîner une guerre des prix non seulement pour les véhicules mais aussi pour les composantes. Comme les entreprises de cette industrie verront diminuer leurs bénéfices, elles chercheront donc à imposer des contrôles plus sévères et des mesures pour réduire davantage leurs coûts.

A court et à moyen termes, l'Accord de libre-échange ne devrait pas avoir de répercussions importantes sur le secteur des camions. A long terme, le rendement sera fonction de la compétitivité des usines canadiennes, de l'importance des avantages multilatéraux garantis aux constructeurs en vertu du Pacte de l'automobile, et de la demande de camions nord-américains.

4. Évaluation de la compétitivité

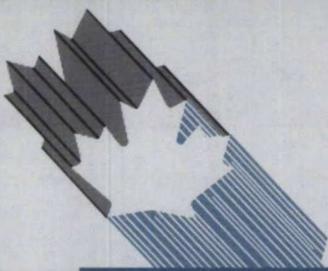
Dans le contexte économique et législatif actuel, l'industrie canadienne des camions, des poids lourds et des véhicules tous terrains est compétitive sur ses créneaux du marché. Cependant, l'industrie nord-américaine connaît une capacité excédentaire et les usines canadiennes construisent souvent des modèles identiques aux modèles américains dont le volume de production est supérieur. De plus, l'Europe de l'Ouest, le Japon et les pays en développement à la recherche actuellement de nouveaux débouchés considèrent l'Amérique du Nord comme leur cible. Par conséquent, avec l'élimination des tarifs bilatéraux aux termes de l'Accord, les entreprises canadiennes devront démontrer leur compétitivité au chapitre des coûts et prouver que leur présence au Canada leur permet de mieux répondre aux besoins particuliers du marché intérieur des poids lourds. Enfin, l'accès aux programmes de financement des exportations restera un important facteur de la concurrence de cette industrie sur les marchés d'exportation.

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

Matériel du transport de surface et machinerie
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Camions, poids lourds
et véhicules tous terrains

235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3725



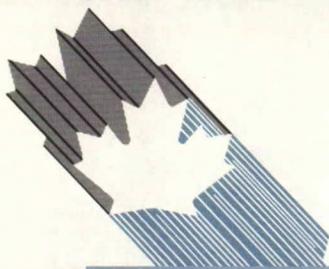
PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 3231 (1980)

Transport routier et hors route	1979	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	10	10	10	9	9	8
Emplois	5 646	2 728	1 574	3 439	3 950	3 630
Expéditions*	1,8	0,77	0,65	0,90	1,74	1,52
Expéditions (véhicules)	28 585	14 760	8 516	13 145	21 371	19 637

STATISTIQUES COMMERCIALES

Transport routier seulement**	1979	1982	1983	1984	1985	1986	
Expéditions (véhicules)	27 585	14 452	8 206	12 865	21 036	19 337	
Exportations (véhicules)	14 617	8 032	6 201	7 382	11 790	10 430	
Expéditions intérieures (véhicules)	12 969	6 420	2 005	5 483	9 246	8 907	
Importations (véhicules)	8 617	4 454	2 718	6 048	8 062	8 668	
Marché intérieur (véhicules)	21 585	10 874	4 723	11 531	17 308	17 575	
Exportations (en % des expéditions)	53	56	76	57	56	54	
Importations (en % du marché intérieur)	40	41	57	52	47	49	
Transport routier et hors route				É.-U.	CEE	Asie	Autres
Source des importations (en %)		1982	95	5	—	—	—
		1983	95	5	—	—	—
		1984	90	10	—	—	—
		1985	90	10	—	—	—
		1986	90	10	—	—	—
Transport routier et hors route				É.-U.	CEE	Asie	Autres
Destination des exportations (en %)		1982	90	—	5	5	—
		1983	90	—	5	5	—
		1984	90	—	10	—	—
		1985	90	—	10	—	—
		1986	90	—	10	—	—



RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	—	10	60	—	30
Emplois (en %)	—	17	51	—	32
Exportations (en %)	—	10	65	—	25

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Freightliner of Canada Ltd.	américaine	Burnaby (C.-B.)
Paccar Canada Ltd.	américaine	Sainte-Thérèse (Québec)
Navistar International Corporation Canada	américaine	Chatham (Ontario)
Mack Canada Inc.	américaine	Oakville (Ontario)
Western Star Trucks Inc.	canadienne	Kelowna (C.-B.)
Wabco Haulpack Division of Dresser Canada	américaine	Paris (Ontario)
V.M.E. Equipment of Canada Ltd.	américaine	Guelph (Ontario)
Pacific Truck & Trailer Ltd.	britannique	Vancouver (C.-B.)

* Les montants indiqués sont exprimés en milliards de dollars.

** Des statistiques détaillées sur le sous-secteur des véhicules tous terrains ne sont pas disponibles.

