

**BUREAU DE COORDINATION DES ÉTUDES**  
**Fiche d'identification de la mise à jour**

**COMMISSION :** Commission d'étude des questions afférentes à l'accèsion du Québec à la souveraineté.

**ÉTUDE ORIGINALE**

**Référence :** Volume 3, pages 307 à 355

**Auteur :** Dennis DesRosiers (DesRosiers Automotive consultants)

**Titre :** The Impact of Quebec's Accession to Sovereignty on the Automotive Industry in Quebec

**MISE À JOUR**

**Auteur :** Dennis DesRosiers (DesRosiers Automotive consultants)

**Titre :** The Impact of Quebec's Accession to Sovereignty on the Automotive Industry in Quebec

2001-12-19

# Conséquences de l'accèsion du Québec à la souveraineté sur l'industrie de l'automobile au Québec

## *Sommaire*

- Le sommaire des principales constatations de l'étude précédente menée au début des années 1990 est présenté dans la première partie du rapport. Les thèmes sont les suivants :
  - Performances économiques
  - Coût du capital
  - Devises
  - Formation, éducation, réservoir de main-d'œuvre
  - Subventions publiques
  - Voie maritime du Saint-Laurent
  - Chevauchement
  - Normes d'application de la réglementation
  - Problèmes de frontières, écrits commerciaux et administratifs
  - Questions et système juridiques
  - Langue
  - Réseau de distribution des concessionnaires
  - Publicité et promotion
  - Syndicats et associations
  - Politique sociale
  - Intervention, nationalisation
  - Politiques d'échange
  - Conclusions
  
- Au cours des années 90, le secteur automobile en Amérique du Nord a connu des succès records. Certains ont qualifié ces années d'« âge d'or » du secteur automobile. Presque toutes les variables d'évaluation de l'industrie ont franchi des niveaux records : les ventes, la production, l'emploi, la productivité, les dépenses en capital, etc.
  
- Au cours des quatre dernières décennies, la production automobile canadienne s'est constamment accrue. Pendant les années 60, le Canada ne s'appropriait que 7,7 % de la production nord-américaine. Cette proportion a grimpé à 12 % au cours des années 70, à 13,8 % dans les années 80 et 15,9 % dans les années 90. Lors de la dernière décennie, la part du Canada dans la production nord-américaine s'est maintenue entre 15 et 17 %, ne connaissant que peu d'oscillation d'une année à l'autre. On a en fait assisté à une légère augmentation de notre part de la production automobile au cours des dix dernières années.
  
- L'usine GM de Sainte-Thérèse a été créée en 1965 grâce aux dispositions du Pacte automobile selon lesquelles GM devrait produire un véhicule pour chaque véhicule vendu. En 35 ans, cette usine n'a jamais réussi à fonctionner à son plein rendement. En effet, la production moyenne est passée de 127 000 unités par an, pendant les années 80, à seulement 104 000 unités par an au cours des années 90. L'usine n'a réussi à réaliser une production de plus de 200 000 unités, atteignant presque son plein rendement, que pendant seulement trois ans, soit de 1985 à 1987. Le niveau de production de l'usine a été abaissé à 170 000 unités à la fin des années 80, et pendant la majeure partie de la dernière

décennie, l'usine n'a pas atteint son plein rendement. En septembre 2001, GM a annoncé la fermeture de cette usine pour septembre 2002.

- La production canadienne a aussi augmenté comparativement à la taille de notre marché. Pendant la majeure partie de la dernière décennie, le Canada a produit environ deux véhicules pour chaque véhicule vendu au pays. Bien que relativement volatile, le ratio production-ventes s'est montré très stable au cours des huit dernières années. Le Mexique a connu une très forte croissance de la production relativement à la taille de son marché et il a produit bien au-delà de deux véhicules pour chaque véhicule vendu. Cela est dû à la combinaison de la forte production automobile du Mexique et de la faiblesse relative du marché.
- Pendant ses meilleures années de la dernière décennie (1994-1995), le Québec n'a produit qu'environ un demi véhicule pour chaque véhicule acheté au Québec. Et au cours des cinq dernières années, il n'a produit qu'un cinquième de véhicule pour chaque véhicule vendu dans la province.
- Le secteur des pièces automobiles représente environ 10 % de l'emploi au Canada et aux É.-U. et environ 9 % de la valeur des expéditions. Si on applique la formule classique 1 pour 10 servant aux comparaisons entre le Canada et les États-Unis, il semble que le secteur des pièces automobiles attire à peine sa juste part de l'activité entre le Canada et les États-Unis.
- On compte environ 50 fournisseurs de pièces d'origine au Québec, dont la plupart se spécialisent dans la fonte du métal léger et les pièces en caoutchouc. Deux bons exemples de ce secteur sont Woodbridge Foam et Thuna Industry. Il existe aussi un certain nombre de fournisseurs des paliers inférieurs rattachés à l'usine de Sainte-Thérèse, qui deviendront vulnérables par suite de la fermeture de cette usine.
- La croissance de la productivité dans les secteurs de l'assemblage des véhicules et des pièces d'automobile a affiché une amélioration importante au cours de la dernière décennie. La valeur ajoutée par travailleur de la production du secteur de l'assemblage a presque triplé, passant d'un faible 97 000 \$ par travailleur en 1991 à 287 000 \$ par travailleur en 1998.
- Les dépenses en capital liées à tous les aspects du secteur de l'automobile ont fait preuve d'une force exceptionnelle au cours des cinq dernières années. La moyenne de l'investissement a atteint les 4,4 milliards de dollars par an au cours des cinq dernières années, alors qu'elle était de 2,9 milliards de dollars par an au début des années 90.
- Le Québec n'a pas participé à cet essor de l'investissement dans le secteur de l'assemblage des véhicules et n'a participé que partiellement à celui du secteur des pièces d'origine. Les données québécoises ne sont pas disponibles mais, à quelques exceptions près dans le secteur des pièces d'origine, le Québec n'a accueilli aucun investissement important pendant plus d'une décennie.
- Aux dires de la plupart, le secteur de l'automobile au Canada est sain du point de vue structurel. Mais la presque totalité de la force de ce secteur se trouve en Ontario et non au Québec. S'il existe une faiblesse, elle se situe dans le secteur des pièces automobiles, qui semble perdre du terrain au profit du Mexique.

- Les marchés canadiens, américains et mexicains de l'automobile sont presque totalement intégrés. L'industrie canadienne et américaine a amorcé son processus d'intégration en 1965, lors de la signature du Pacte automobile.
- L'intégration de nos marchés signifie que le système de production est lui aussi intégré dans la mesure où un système de production peut l'être. Cela signifie en outre que toute évaluation des perspectives d'emploi au Canada, et par le fait même au Québec, doit porter sur l'ensemble du marché de l'automobile nord-américain et non pas sur celui d'un seul pays.
- Au cours de la dernière décennie, les « trois grands » ont exporté près de 90 % de leur production annuelle de véhicules chaque année.
- Le degré d'intégration de nos marchés et systèmes de production est aussi clairement évident dans les arrangements commerciaux du marché de l'automobile. Le Canada et le Mexique dépendent largement du marché américain pour l'exportation de leurs véhicules. Les exportations de véhicules du Canada vers les États-Unis se chiffrent à 69 milliards de dollars, tandis que le marché de l'importation en provenance des É.-U. ne s'élève qu'à 23 millions de dollars, pour un surplus commercial de 46 millions de dollars en l'an 2000. Les exportations de véhicules du Mexique vers les É.-U. atteignent 31 milliards de dollars, tandis que les importations ne s'élèvent qu'à 6 milliards de dollars, pour un surplus commercial de 25 milliards de dollars en l'an 2000.
- Les marchés canadiens, américains et mexicains étant hautement intégrés à l'échelle de toute l'Amérique du Nord, on assiste à une très forte intégration des secteurs de l'assemblage et des pièces de véhicules, secteur dans lequel 90 % de la production canadienne est exportée chaque année.
- Bien qu'on ait assisté à une remontée cyclique des ventes au cours des neuf dernières années, les marchés nord-américains des véhicules neufs sont considérés comme ayant atteint la maturité, affichant une hausse de moins de 1 % au cours des deux dernières décennies.
- Un autre facteur influençant le ralentissement de la croissance, au cours d'un cycle complet, est la durabilité accrue des véhicules ou la durée de vie prévue et le rejet de l'obsolescence prévue de la part des consommateurs. Lors des quelques dernières décennies, la tendance s'est continuellement maintenue au Canada et aux États-Unis vers l'augmentation de la distance parcourue au cours d'une année donnée, ce qui signifie un plus grand kilométrage enregistré sur les voitures mises au rancart.
- Nos prévisions quant à la production et aux ventes font état de la poursuite des tendances récentes en matière de croissance lente à long terme. Au cours de la première décennie du nouveau millénaire, on s'attend à ce que les ventes de l'Amérique du Nord (y compris le Mexique) dépassent de 8,3 % celles des années 90, pour une moyenne de 18,1 millions d'unités par an.
- Nos prévisions quant à la production de véhicules en Amérique du Nord sont directement liées à celles des ventes. Environ 90 % des véhicules vendus aux États-Unis sont

fabriqués ici et nous croyons que cette proportion devrait se maintenir au cours des dix prochaines années.

- On s'attend à ce que la production nord-américaine de véhicules atteigne en moyenne 16,3 millions d'unités par an au cours des dix prochaines années, soit une hausse de 10,5 % par rapport aux années 90.
- On s'attend à ce que la production canadienne demeure stable, à 2,69 millions par an de 2000 à 2009, et totalise 16,5 % du total de la production nord-américaine.
- La part du Canada dans le marché nord-américain des pièces a plus que doublé, passant de 4 %, dans les années 60, à 8,4 %, au cours des années 80, avant de retomber à 7,6 % dans les années 90. Nous prévoyons que la part du Canada dans la production de pièces demeurera à 7,5 % de 2000 à 2009.
- Le marché nord-américain des véhicules est mature, on prévoit qu'il connaîtra une croissance de seulement 8,3 % au cours de la prochaine décennie, comparativement aux années 90. Cette croissance se déroulant toutefois à partir d'un seuil relativement important, les ventes totales atteindront en moyenne 18 millions par année, comparativement à 16,7 millions d'unités par an au cours des années 90.
- Les conséquences de la souveraineté du point de vue du marché seraient davantage négatives aujourd'hui qu'elles ne l'auraient été au début des années 90. Cela dépend de la capacité du Québec de négocier sa participation à l'ALÉNA et aux régimes commerciaux de l'OMC.
- Au cours de la dernière décennie, les politiques canadiennes du commerce de l'industrie automobile ont subi une transformation complète. Jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 1989, le secteur canadien de l'automobile était régi par le Pacte automobile conclu avec les États-Unis. Le commerce non régi par ce Pacte l'était plutôt selon les règles de l'OMC (anciennement le GATT). De 1989 jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 1994, la politique du commerce automobile du Canada tenait compte à la fois des règles du Pacte automobile et de celles de l'ALE pour ce qui était des joueurs nord-américains ainsi que des règles de l'OMC relativement aux entreprises outre-mer. Au début de 2001, l'OMC a rendu une décision en défaveur du Canada qui a été forcé de mettre fin au Pacte automobile. Aujourd'hui la production et le commerce nord-américains sont régis par les règles de l'ALENA. La production et le commerce outre-mer sont quant à eux régis par les règles de l'OMC.
- Au début des années 50, la production automobile au Canada était protégée par une combinaison de tarifs douaniers et de dispositions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale. Par conséquent, l'industrie canadienne de l'automobile se caractérisait par un surplus de production des modèles, une production à petite échelle, un cycle de production court et des coûts élevés.
- En vertu du Pacte automobile, le Canada et les États-Unis devaient conclure une entente de franchise de droits visant les importations réciproques de véhicules automobiles et de pièces destinées à servir de composantes de montage.

- Pour qu'une certaine classe de véhicules motorisés et de pièces d'origine soit admissible en franchise de droits vers le Canada, un fabricant canadien de véhicules de cette classe doit répondre à trois critères, tels qu'établis dans l'annexe A de l'Accord :
  1. Le fabricant canadien doit avoir produit des véhicules de cette classe, c'est-à-dire des automobiles, des autobus et des véhicules commerciaux spéciaux, pendant chacun des trimestres de l'année de référence (1964) et pendant chaque année modèle subséquente.
  2. Le ratio de la valeur nette des ventes de véhicules de cette classe produits au Canada par le fabricant, y compris ceux destinés à l'exportation, à la valeur nette des ventes de tous les véhicules vendus par le fabricant à des fins de consommation au Canada (habituellement appelé ratio production-ventes) doit être au moins égal au ratio correspondant de l'année de référence (mais non inférieur à 75 sur 100);
  3. La « valeur ajoutée au Canada » (VAC) de la production de véhicules de cette classe au Canada doit être au moins égale au niveau correspondant de l'année de référence, soit dans la plupart des cas 1964-1965.
  
- Le Pacte automobile a créé au Canada un régime d'échange à deux paliers. Les entreprises du premier palier fonctionnent selon les règles du Pacte et celles du deuxième palier se plient aux règles des NPF. Les principales entreprises du premier palier sont GM, Ford, Chrysler, Volvo et AMC mais incluent aussi des douzaines d'entreprises de fabrication de véhicules spécialisés, de producteurs de camions lourds, d'autobus et de matériel hors routes. Tous les autres importateurs de véhicules légers sont considérés comme des entreprises du deuxième palier.
  
- À la fin des années 80, Honda, Toyota, CAMI et Hyundai ont tous signalé leur intention de construire une usine au Canada. Pour faciliter ces investissements, Ottawa a négocié une nouvelle série de décrets de remise communément appelés remises de types I et II.
  
- L'Accord de libre-échange (ALE) conclu entre le Canada et les États-Unis est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1989. Il établissait une zone de libre-échange entre le Canada et les É-U. pour tous les produits, à condition que certains critères soient respectés. Des modalités spéciales ont été négociées pour le secteur de l'automobile.
  
- L'ALE a retiré au gouvernement fédéral le pouvoir de négocier en vertu du Pacte automobile. Il a offert aux producteurs régis par le Pacte automobile des possibilités qui n'existaient pas avant l'adoption de l'ALE. Ceux-ci peuvent dorénavant se prévaloir de l'exemption de droits selon les modalités du Pacte ou celles de l'ALE. Il était toujours avantageux de choisir le Pacte mais celui-ci devenait redondant.
  
- Après la conclusion de l'ALE, les É-U. et le Canada ont négocié avec le Mexique l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) afin de créer un marché nord-américain intégré. Cet accord est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994.
  
- L'ALENA a aussi introduit une nouvelle méthode de calcul de la teneur en regard de la règle d'origine. En vertu de l'ALE, les entreprises étaient autorisées à « cumuler » la teneur jusqu'à 100 %, relativement aux véhicules et aux pièces, dès que la teneur des véhicules ou des pièces atteignaient 50 %. Sous l'ALENA, une méthode de calcul de la

teneur dite du « coût net » a été établie, ne permettant que d'utiliser la teneur réelle aux fins du calcul.

- En 1999, le gouvernement japonais a mandaté l'OMC d'examiner le Pacte automobile en tant que programme de subvention commerciale déloyale. Après deux ans d'examen, l'OMC a rendu une décision en défaveur du Canada, et le 16 février 2001, le Canada a annulé le Pacte automobile. Il existe donc maintenant deux régimes de politiques commerciales : l'ALENA qui régit la production nord-américaine et l'OMC qui régit la production outre-mer.
- Du point de vue du Québec, cela est important puisque le pouvoir que procuraient les mesures de protection du Pacte automobile n'est plus valide. C'est pourquoi GM peut fermer son usine d'assemblage. L'ALÉNA favorise aussi la concentration des investissements en Amérique du Nord et au Mexique plutôt qu'au Canada. La capacité du Québec d'attirer l'investissement dans le secteur de l'assemblage est donc limitée et, bien sûr, on peut en dire autant du Canada.