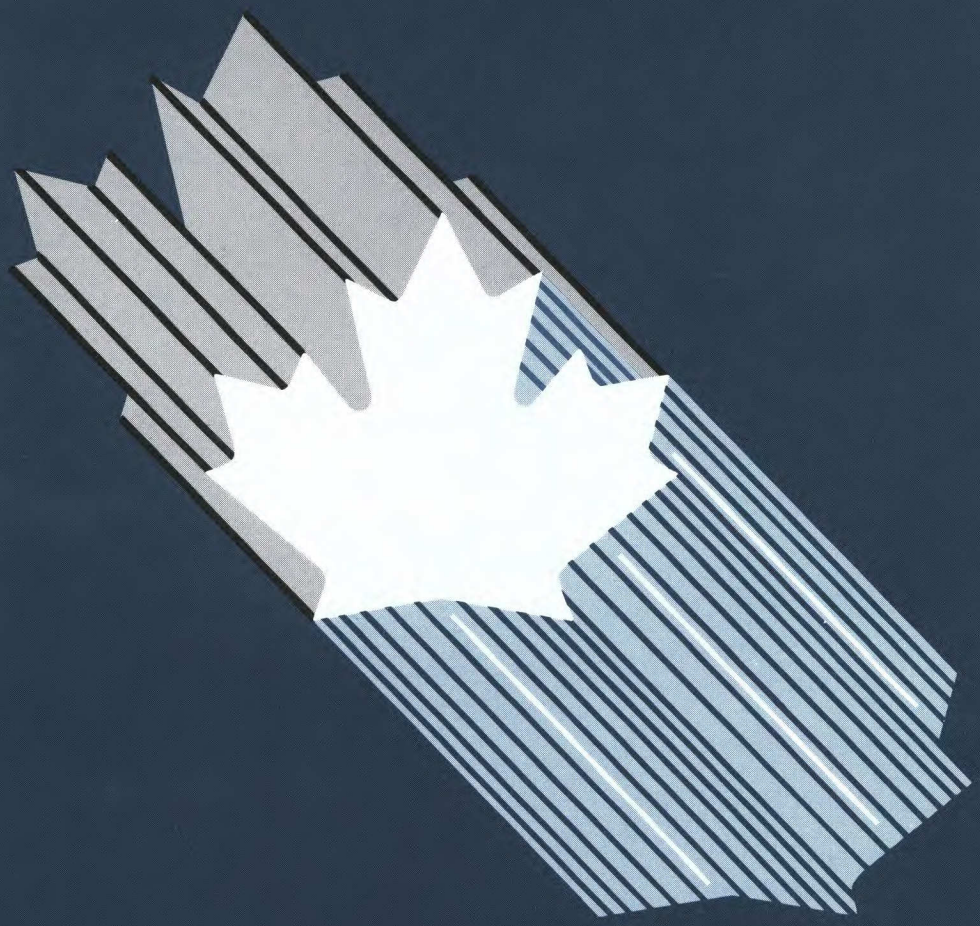
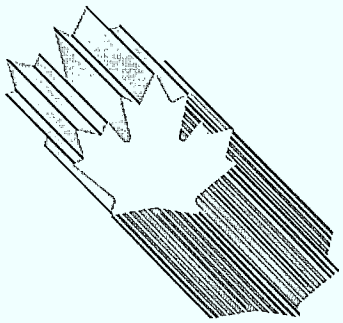
PROFIL DE L'INDUSTRIE



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

Jeux et jouets

Canada



PROFIL DE L'INDUSTRIE

JEUX ET JOUETS

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

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie des jeux et des jouets est composée de 3 secteurs principaux. Le premier qui comprend une vaste gamme de jeux, dont les jeux de société, les jeux d'action et d'adresse, les jeux vidéo, les casse-têtes et autres jouets, comptait pour 73 p. 100 du total des expéditions en 1986. Le second secteur, celui des poupées, vêtements de poupées et animaux en peluche constituait 21 p. 100 des expéditions, tandis que le troisième, celui des véhicules pour enfants comme les bicyclettes (roues d'un diamètre inférieur à 35,5 cm), les tricycles, les traîneaux, les toboggans, les trottinettes et les véhicules en plastique, correspondait à 6 p. 100. Les bicyclettes dont les roues ont un diamètre supérieur à 35,5 cm font partie du secteur des articles de sport, qui fait l'objet d'un autre profil de l'industrie.

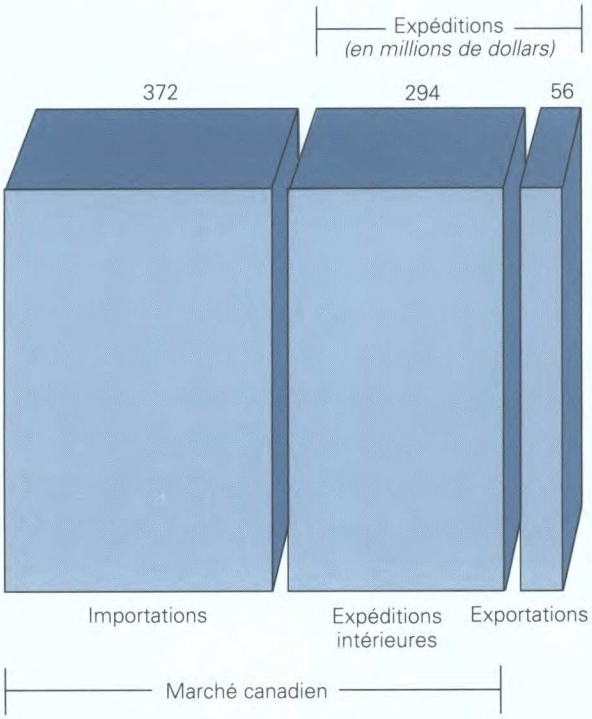
En 1986, cette industrie regroupait près de 98 entreprises qui employaient 3 925 personnes et fabriquaient des biens évalués à environ 350 millions de dollars. Les importations se chiffraient à 372 millions, soit 56 p. 100 du marché intérieur. Les principales sources d'importation du marché canadien sont les États-Unis, 105 millions de dollars; Hong-Kong, 73 millions; la Corée du Sud, 42 millions et Taïwan, 32 millions.

Les exportations, évaluées à 56 millions de dollars, représentaient 16 p. 100 des expéditions. Les États-Unis, qui achètent surtout des jeux de société, sont le principal marché des exportations canadiennes, avec 48 millions de dollars, suivis de la Grande-Bretagne, 3,3 millions et de l'Allemagne de l'Ouest, 1,3 million. Les entreprises canadiennes établies surtout à Toronto, 51 p. 100, et à Montréal, 30 p. 100, ont accès à des marchés importants, à un vaste bassin de main-d'œuvre ainsi qu'aux matières premières et à la sous-traitance, notamment pour le moulage en plastique, l'emballage et la couture.

Cette industrie est dominée par quelques grandes sociétés dont la vaste gamme de produits constitue une partie importante de l'ensemble de la production. En 1986, 21 des 98 entreprises canadiennes ont assuré 88 p. 100 des expéditions. Le reste de l'industrie se compose surtout de petites entreprises familiales. En 1986, 68 p. 100 de ces entreprises employaient moins de 20 personnes chacune, leur production ne totalisait que 7 p. 100 des emplois et des expéditions et la plupart se spécialisant dans la fabrication d'une ou de deux gammes de produits.

Depuis 1973, la propriété étrangère (surtout américaine) et la domination des grandes entreprises se sont accentuées. En 1986, les entreprises étrangères possédaient 40 p. 100 des établissements et fournissaient 68 p. 100 des expéditions de cette industrie. Cependant, Coleco et Tonka, deux importantes sociétés étrangères, ont interrompu en 1987 la fabrication de leurs produits au Canada, facteur qui devrait entraîner en 1988 une réduction de l'emploi et des expéditions intérieures.

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



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

La majorité des fabricants de jeux et de jouets oriente la production vers le marché canadien, fabriquant ainsi sous licence des produits dont les droits d'exportation sont de plus en plus contrôlés par d'importantes multinationales américaines. De plus, les entreprises canadiennes sont souvent appelées à répondre aux besoins à court terme des multinationales américaines et d'autres pays.

Rendement

La demande de jeux et de jouets dépend d'un certain nombre de facteurs démographiques, sociaux et économiques. Le niveau de revenu réel disponible est un élément particulièrement déterminant des dépenses des consommateurs en ce domaine. A cela s'ajoute le nombre d'enfants de moins de 15 ans, étant donné que beaucoup d'adultes de la génération de l'explosion démographique choisissent de devenir parents plus tard dans leur vie.

La demande est aussi très saisonnière. Les deux tiers des ventes se font au cours des trois derniers mois de l'année, les ventes restant liées aux variations du revenu personnel disponible, au degré de confiance du consommateur et à l'engouement pour certains jeux et jouets en vogue comme *Quelques arpents de pièges*, les poupées *Bout de chou* et les animaux *Wrinkles*.

De 1973 à 1986, les expéditions ont augmenté annuellement à un taux moyen réel de moins de 2 p. 100. Pendant cette période, l'industrie est devenue plus capitalistique, car les activités faisant surtout appel à la main-d'œuvre sont de plus en plus assurées par les fabricants étrangers à faible prix de revient, dont les coûts de production sont moins élevés. Conséquemment, le nombre d'emplois a diminué de plus de 1 p. 100 par année, soit une baisse d'environ 4 400 à 3 925 au cours de la période.

Le nombre d'établissements a augmenté de façon irrégulière, passant de 63 en 1973 à 98 en 1986. Ces nouvelles entreprises, en général de peu d'envergure, emploient au plus 4 personnes et cherchent à profiter des nouvelles demandes des consommateurs, comme celles du marché renouvelé des jeux de société à la suite du lancement des jeux *Quelques arpents de pièges* et *Balderdash*.

De 1973 à 1984, les exportations ont augmenté très lentement. Cependant, la popularité du jeu *Quelques arpents de pièges* a entraîné une augmentation importante des exportations de 1984 à 1986.

Au cours des 10 dernières années, les États-Unis ont été le principal marché des jeux et des jouets fabriqués ou assemblés au Canada. En 1986, ce pays a absorbé 86 p. 100 des exportations canadiennes, soit 48 millions de dollars. Avant 1980, les exportations vers les États-Unis étaient surtout des produits pour lesquels la demande ne justifiait pas la fabrication économique par les sociétés mères américaines, notamment les piscines avec glissoire, les pièces en plastique moulé et les pièces de jeux de société.

Les importations, contrairement aux exportations, se sont approprié une proportion croissante du marché canadien apparent des jeux et jouets, passant de 41 p. 100 en 1973 à près de 56 p. 100 en 1986. Elles se composent surtout de jouets et de pièces, 167 millions de dollars; de jouets en peluche, 50 millions; de poupées et de pièces de poupées, 40 millions ainsi que de jeux et de matériel de divertissement, 31 millions.

Avant 1981, le marché canadien était surtout alimenté par les États-Unis. Toutefois, au cours des 3 dernières années, les pays où les salaires sont bas, tels Hong-Kong, Taïwan et la Corée du Sud, ont augmenté considérablement leur part du marché canadien apparent. Les activités faisant surtout appel à la main-d'œuvre ont été confiées à des fabricants étrangers à faible prix de revient, comme le confirme l'importance grandissante des importations en provenance d'Asie : en 1986, 60 p. 100 des importations canadiennes provenaient de ce continent. Il s'agissait principalement de produits finis comme les poupées, les animaux en peluche et les jouets en métal moulé, produits qui remplacent aujourd'hui les produits fabriqués au Canada. Par ailleurs, les importations en provenance des États-Unis se composaient surtout de pièces qui devaient être retravaillées au Canada.

La situation financière de l'industrie des jeux et des jouets est difficile à évaluer, en raison de l'absence de données sur ce secteur.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Sur le plan international, cette industrie est dominée par quelques multinationales, surtout américaines, qui décident de la conception, de la fabrication, de la commercialisation et de la promotion de leurs produits. Cette industrie rationalise et concentre de plus en plus ses activités de fabrication afin d'augmenter la part des marchés occupée par les multinationales et leurs réseaux de distribution. L'industrie nord-américaine doit donc faire face à de sérieuses pressions résultant d'une forte augmentation des importations, due à l'afflux de produits faits encore à la main dans les pays d'Asie connus pour leurs coûts de main-d'œuvre relativement bas. Cette industrie tend de plus en plus à se spécialiser dans l'assemblage, l'emballage et la distribution.

L'industrie canadienne se compose surtout de filiales de sociétés étrangères, établies pour servir le marché canadien plutôt restreint et protégé par des tarifs élevés. Comme elle ne bénéficie ni d'économies d'échelle importantes, ni de frais de production avantageux, ni d'autres avantages inhérents, elle se trouve donc très désavantagée par rapport à l'industrie américaine et au reste du monde. Les coûts des matières premières, des frais de transport et d'économies d'échelle entre les fabricants canadiens et leurs concurrents jouent un rôle déterminant lorsqu'il s'agit « de fabriquer ou d'acheter ».

En général, les matériaux de fabrication coûtent moins cher aux États-Unis qu'au Canada, en raison des rabais accordés pour les achats en grandes quantités. Les éléments et les pièces proviennent surtout des États-Unis à la suite de transferts effectués à l'intérieur de la même entreprise. Même s'ils sont assujettis à des tarifs, ils ne sont pas à l'abri des taux de change. Par ailleurs, plusieurs anomalies ont été relevées quant aux tarifs applicables aux pièces et aux jouets importés. Les tarifs sur les produits finis sont de beaucoup inférieurs à ceux qui frappent les pièces de ces mêmes produits. Actuellement, le cycle de fabrication des lots et les réglages fréquents augmentent considérablement les frais de fabrication. Même si la différence entre les salaires en vigueur dans cette industrie au Canada et aux États-Unis est minime, il se peut qu'en raison des frais de transport, la fabrication au Canada de jouets volumineux comme les véhicules en plastique et les gros jouets en peluche destinés au marché intérieur soit rentable.

La promotion des produits au moyen de campagnes de publicité massives et coûteuses (films, messages publicitaires pendant les émissions de télévision du samedi matin) ainsi que l'octroi de licences sont des facteurs importants, contribuant à créer une demande pour les jouets et à en faciliter la vente. Chef de file mondial de la conception et de la vente des jeux et des jouets, l'industrie américaine occupe la première place en raison de ses techniques de commercialisation, de publicité et de promotion.

Sur le plan mondial et nord-américain, les sociétés américaines ont tendance à autoriser des entreprises canadiennes à fabriquer sous licence les gros jouets destinés au marché canadien afin de compenser les limites de capacité à court terme des multinationales américaines et étrangères. De plus, elles chargent les sociétés canadiennes de la fabrication, pour l'ensemble de l'Amérique du Nord, des produits arrivés à maturité ou moins en demande.

Filiales de multinationales américaines, les entreprises canadiennes de jeux et de jouets ont facilement accès au transfert de la technologie, aux compétences en gestion et en commercialisation, ainsi qu'aux ressources particulières en matière de publicité, de promotion et de finances. En outre, afin d'encourager la fabrication au Canada, ces filiales peuvent profiter d'une ordonnance spéciale d'exonération qui autorise l'entrée temporaire des formes, des moules et des patrons. Ces articles peuvent entrer temporairement au Canada moyennant des droits de douane sur 1/60e de la valeur des objets pour chaque mois ou partie de mois de leur passage au Canada. Cette disposition élimine la reproduction coûteuse des moules et des formes servant à la fabrication de petits lots. Par ailleurs, les entreprises de propriété étrangère ont imposé à leurs filiales canadiennes certaines limites sur la commercialisation et sur les exportations de leurs produits ainsi que sur leurs travaux de R-D effectués sur place. Elles sont aussi astreintes à la fabrication de produits arrivés à maturité.

Facteurs liés au commerce

Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux imposent les tarifs douaniers suivants sur les jouets et les jeux :

TARIF DE LA NATION LA PLUS FAVORISÉE 1988

	Canada	É.-U.	CEE	Japon	Australie
Produits finis	3,9-17,6	5-12	6-10,5	3,8-4,6	10-25
Pièces	0-25	0-10	5,5-8	0-4,6	10-25

Les tarifs douaniers perçus au Canada sont généralement plus élevés que ceux des États-Unis, de la CEE et du Japon, mais ils sont inférieurs à ceux de l'Australie. Le tarif préférentiel général (TPG) pour les pays en développement, qui varie entre 0 et 11,5 p. 100, s'appliquerait à quelque 63 p. 100 des produits importés au Canada. Les États-Unis et la CEE offrent des exonérations de tarifs et des tarifs préférentiels aux pays en développement.

En vertu de l'Accord de libre-échange, les tarifs seront supprimés bilatéralement au cours d'une période de 10 ans. Les règles d'origine joueront un rôle déterminant pour les entreprises qui assemblent des pièces importées et exportent les produits finis aux États-Unis. Les remises de tarifs sur les pièces importées des pays en développement pour les produits exportés aux États-Unis seront éliminées après 5 ans. L'Accord prévoit également l'harmonisation des normes techniques.

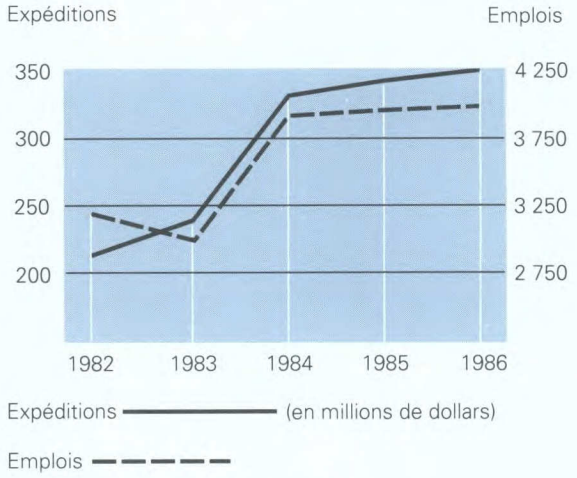
Facteurs technologiques

En raison de la domination des sociétés étrangères, l'industrie canadienne effectue peu de travaux de R-D et de promotion, par comparaison avec les États-Unis, Hong-Kong et l'Europe de l'Ouest. Par conséquent, peu de produits sont mis au point par l'industrie canadienne ou lancés d'abord au Canada. L'industrie canadienne, qu'il s'agisse de filiales de sociétés étrangères ou d'entreprises appartenant à des intérêts canadiens, dépend de sources étrangères, surtout américaines, sur le plan de la technologie — achetée ou employée sous licence — de nouveaux produits, d'inventions et de modes. En outre, ce secteur a été devancé par ses concurrents américains en matière de modernisation des installations de fabrication. Les dépenses d'immobilisations, par rapport au chiffre d'affaires, ont été moins élevées au Canada qu'aux États-Unis.

Autres facteurs

La *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, concernant le bilinguisme de l'emballage, et la *Loi sur les produits dangereux*, touchant la sûreté des jouets, sont les deux principaux textes régissant l'industrie canadienne des jeux et des jouets. En outre, depuis avril 1980, le Québec interdit la diffusion télévisée de publicité destinée aux enfants de moins de 13 ans.

Il n'existe aucune barrière non douanière touchant les échanges commerciaux au Canada dans le secteur des jeux et des jouets, mais comme dans la plupart des pays, il faut noter des règlements, établis en accord avec l'industrie, au sujet de la sûreté des jouets. L'Association canadienne des fabricants de jouets a collaboré avec ses homologues étrangers à l'établissement de normes communes.



Un guide d'achat des jouets, publié chaque année par le Canadian Toy Testing Council, organisme paragouvernemental à but non lucratif, influe également sur la popularité des jouets sur le marché. Les jouets sont évalués d'après leur sûreté, leur conception, leur durabilité et, facteur encore plus important, leur valeur « récréative ».

3. Évolution de l'environnement

Des études récentes démontrent que le jouet est de plus en plus considéré comme un outil pour l'épanouissement de l'enfant. Les parents qui sont sur le marché du travail disposent de moins de temps à consacrer à leurs enfants d'âge préscolaire, mais jouissent de revenus supérieurs. Ils exigent des jouets de nature à aider leurs enfants à se développer et non des jouets purement divertissants. Certains petits manufacturiers canadiens ont créé des jeux éducatifs originaux pour répondre à cette tendance qui ouvre un marché en pleine expansion.

La rationalisation de l'industrie nord-américaine, résultant de fusions, de prises de contrôle et de déssaisissements par des multinationales afin d'étendre le réseau global de distribution, se traduira par une concentration encore plus grande de cette industrie. Celle-ci est désormais composée d'entreprises plus importantes et plus solides, mieux armées pour profiter des économies d'échelle. Cependant, il faut s'attendre à ce que la production canadienne ne puisse soutenir le rythme de la demande, étant donné le recours à des entreprises situées à l'étranger, dans des pays où les salaires sont moins élevés. Ce phénomène diminuera la production au Canada et favorisera l'entreposage de produits fabriqués aux États-Unis et en Asie.

L'industrie devra faire face à une augmentation de la concurrence directe des produits américains à mesure que les tarifs seront éliminés au cours de la période de 10 ans suivant la signature de l'Accord. Compte tenu de l'envergure des grandes sociétés américaines, de l'importance de leurs campagnes publicitaires et du rôle prépondérant de la fabrication sous licence, les fabricants américains continueront de dominer ce secteur. Les règles d'origine auront un effet négatif sur les entreprises qui assemblent les pièces importées puis exportent les produits vers les États-Unis, étant donné que ces produits ne pourront bénéficier d'un traitement préférentiel. Cette situation ne fera qu'accélérer le déplacement aux États-Unis ou ailleurs de la fabrication de jouets destinés au marché américain. Même si un certain nombre de petits fabricants demeurera au Canada, il est probable que la majorité des entreprises canadiennes s'éloigneront de la fabrication pour se cantonner dans l'entreposage et la distribution de produits importés.

4. Évaluation de la compétitivité

Dans un proche avenir, l'industrie canadienne des jeux et des jouets qui n'est pas compétitive sur le plan international continuera d'être désavantagée sur le plan de la concurrence. Cette industrie se compose essentiellement de filiales d'entreprises étrangères servant le marché intérieur et elle est dominée par quelques grandes multinationales étrangères qui contrôlent l'industrie partout dans le monde. Les usines de petit calibre installées au Canada ne profitent pas d'économies d'échelle, de frais de production avantageux ou d'autres avantages inhérents. La fabrication faisant surtout appel à la main-d'œuvre étant de plus en plus confiée à des installations situées à l'étranger en raison des bas salaires payés, l'industrie canadienne oriente davantage ses activités vers l'emballage et la distribution.

En général, l'élimination des tarifs en vertu de l'Accord devrait avoir des répercussions négatives sur la production de jeux et de jouets au Canada ainsi que sur les tendances d'ensemble dont il a déjà été question.

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

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Jeux et jouets
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3104

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 3932 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	63	76	74	96	98	8
Emplois	4 408	3 241	3 000	3 878	3 900	3 925
Expéditions*	98	215	240	330	340	350

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	13,7	31	28,4	84,6	56,3	56,0
Expéditions intérieures*	85,3	184	211,6	245,4	283,7	294,0
Importations*	60,3	287	293,8	337,8	325,0	372,0
Marché intérieur*	145,6	501	505,4	583,2	608,7	666,0
Exportations (en % des expéditions)	14,0	14,4	11,8	25,6	16,5	16,0
Importations (en % du marché intérieur)	41,4	57,3	58,1	57,9	53,4	55,9

Source des importations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1981	38,7	7,2	49,7	4,4
1982	35,4	10,4	51,3	2,9
1983	43,0	10,7	44,0	2,3
1984	34,3	6,0	50,7	9,0
1985	25,3	5,9	63,0	5,8
1986	28,3	6,5	60,3	4,9

Destination des exportations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1981	57,3	25,8	1,0	16,2
1982	55,1	18,8	2,0	24,1
1983	67,3	14,4	4,0	14,3
1984	92,9	3,8	2,6	0,7
1985	90,7	4,8	0,5	4,0
1986	86,0	9,5	0,8	3,7

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	4,1	30,2	51,1	8,3	6,3
Emplois (en %)	0,2	29,7	68,7	0,4	1,0
Expéditions (en %)	0,1	24,9	71,6	1,0	2,4

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Irwin Toy Ltd.	canadienne	Toronto
Kenner Parker Tonka Canada Inc.	américaine	Toronto
Hasbro Canada Inc.	américaine	Montréal
Charan Toy Co. Inc.	canadienne	Montréal

*Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

Bureaux régionaux

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
108537

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

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

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

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

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

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

Territoires du Nord-Ouest

ilding
)
Nord-Ouest)
-8568

ISTC 1551 (8/88)
DATE DUE - DATE DE RETOUR

QUEEN HD 9505 .C3 I5 T1 1988
Canada. Industry, Science an
Toys and games : industry pr

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3023