

**P R O F I L**  
**D E L'INDUSTRIE**

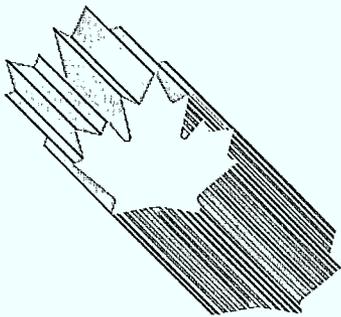


Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

Industry, Science and  
Technology Canada

**Vêtements de fourrure**

Canada



# P R O F I L

## DE L'INDUSTRIE

### VÊTEMENTS DE FOURRURE

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

#### 1. Structure et rendement

##### Structure

L'industrie canadienne de la fourrure regroupe les entreprises confectionnant des vêtements de fourrure, soit des manteaux, des vestes, des chapeaux, des étoles, etc., à partir de peaux apprêtées et teintées. En 1987, cette industrie se composait de 215 établissements — contre 327 en 1979 — qui employaient 3 000 personnes et expédiaient pour environ 418 millions de dollars de marchandises. Il s'agit surtout de petites entreprises, dont 70 p. 100 ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 1 million de dollars.

Dans ce secteur, toutes les entreprises sont des affaires familiales et de propriété canadienne. C'est un secteur où il est difficile d'automatiser les activités, car les entreprises sont de faible envergure, le travail requis se fait surtout manuellement et exige des compétences très spécialisées. Quelques grandes entreprises assurent une part croissante de la production, en effet, 20 p. 100 des établissements assurent 60 p. 100 de l'ensemble.

Depuis toujours, Montréal et Toronto ont été les 2 principaux centres de production, car ces villes disposent d'une abondante main-d'œuvre et sont situées à proximité des grands marchés canadiens et américains. Elles comptent respectivement pour 71 et 22 p. 100 de l'emploi dans ce secteur.

La confection de vêtements de fourrure comprend les étapes suivantes : achat des fourrures, teinture, apprêt, appariement, coupe, couture et finition. La plupart des entreprises achètent leurs peaux aux enchères, mais certaines se les procurent auprès de courtiers qui financent ainsi indirectement leurs achats. Les peaux proviennent surtout des États-Unis, du Canada et d'Europe de l'Ouest, 40 p. 100 étant importés.

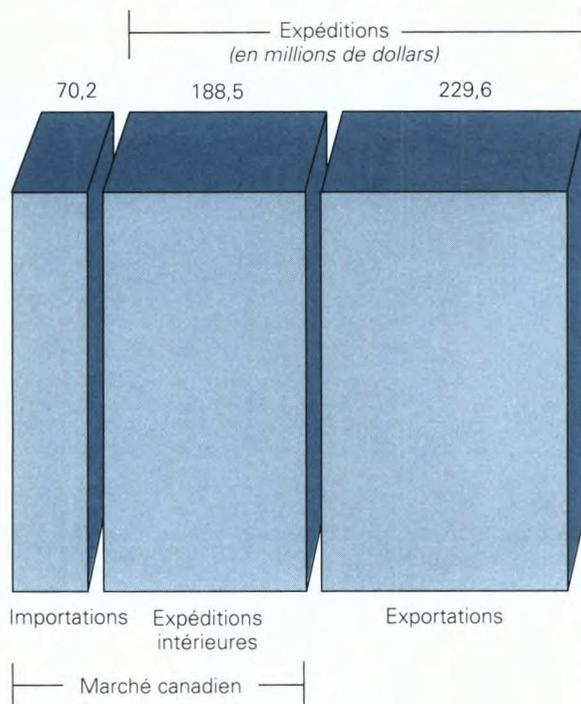
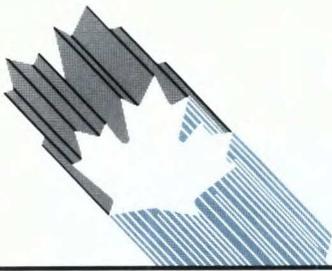
La teinture et l'apprêt sont faits par des entreprises spécialisées; le fourreur procède ensuite lui-même à l'assemblage des peaux ou le confie en sous-traitance à d'autres entreprises qui s'occupent de coupe ou de coupe et d'assemblage complet. Ces entreprises, dont l'activité fait partie intégrante du processus de confection, représentent environ la moitié des établissements ainsi que près de 40 p. 100 de l'emploi et de la valeur de la production.

L'intégration des activités de confection et de vente est assez poussée. Environ 35 p. 100 des établissements exploitent leurs propres magasins ou vendent leurs produits directement depuis l'atelier.

Les principaux clients de ce secteur, au pays comme à l'étranger, sont les magasins spécialisés dans la vente des vêtements de fourrure et les grands magasins, qui absorbent respectivement 60 et 25 p. 100 des expéditions. Comme les magasins de fourrure achètent en petites quantités, la plupart des fourreurs doivent servir un grand nombre de clients.

Une grande partie de la production, de 60 à 65 p. 100, est orientée vers la confection de vêtements de prix moyens et supérieurs, soit du milieu au haut de la gamme.

Cette industrie jouit d'une bonne situation financière, comme en témoignent les bénéfices après impôts en général élevés, un très bon rendement des investissements et un faible endettement à long terme.



1987 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

### Rendement

Depuis le début des années 70, le marché des vêtements de fourrure connaît une croissance vigoureuse, due en partie à l'augmentation de la clientèle, tant en Amérique du Nord qu'à l'étranger, augmentation résultant de l'entrée des femmes sur le marché du travail et du succès croissant des vêtements de fourrure.

De 1973 à 1987, les expéditions ont progressé de 316 millions de dollars (en dollars courants), pour un taux moyen de croissance annuel d'environ 11 p. 100. De 1984 à 1986, cette croissance a été particulièrement marquée, les expéditions ayant augmenté de 40 p. 100, accroissement qui représente à lui seul 35 p. 100 de la hausse totale observée de 1973 à 1987.

En 1987, toutefois, la croissance s'est stabilisée, les expéditions n'ayant progressé que d'environ 7 p. 100 et de nombreuses entreprises n'ayant que légèrement augmenté leurs ventes. Cette tendance s'est maintenue en 1988, en raison de la douceur de l'hiver et du fait que les détaillants ont été plus prudents dans leurs achats.

Sauf en 1977, en 1980 et en 1982, les expéditions ont augmenté chaque année à un taux variant de 1,5 p. 100 en 1983 à 23,8 p. 100 en 1978.

Une grande proportion, soit 60 p. 100, de la croissance observée depuis 1973 découle de la hausse des exportations. De plus, l'augmentation de la valeur des expéditions résulte d'une amélioration de la qualité et de la conception du dessin, ce qui a permis aux fourreurs de demander des prix plus élevés et d'utiliser une plus grande partie de leur capacité de production.

Quant aux ralentissements observés à quelques reprises, ils résultaient soit d'un hiver court et doux comme celui de 1987-1988, soit d'une période de récession comme celle de 1982, soit d'une hausse soudaine des prix, généralement attribuable à une augmentation du prix des peaux.

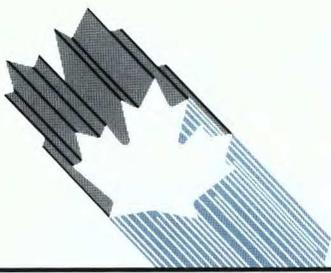
Cette industrie canadienne est axée sur l'exportation, vendant à l'étranger plus de la moitié de sa production. Les États-Unis absorbent près de 80 p. 100 des exportations canadiennes soit, en 1987, 179 millions de dollars. Les autres clients sont l'Europe de l'Ouest, qui importe du Canada 3,6 p. 100 des vêtements de fourrure, et le Japon, qui en importe 11 p. 100. Sur ce dernier marché, les principaux concurrents du Canada sont les États-Unis et l'Europe de l'Ouest.

Jusqu'au début des années 80, l'Europe de l'Ouest était le principal marché d'exportation. De 1981 à 1985, la part canadienne du marché européen détenue par le Canada a baissé régulièrement, en raison de l'influence croissante des mouvements « anti-fourrure », des taux de change défavorables, de l'intensification de la concurrence livrée par Hong-Kong et la Corée du Sud ainsi que de l'importance accordée par cette industrie au marché américain.

A partir de 1985, les exportations vers l'Europe de l'Ouest ont recommencé à augmenter, lentement mais sûrement. En 1987, elles ont crû de 12,4 millions de dollars pour atteindre 39 millions, soit une hausse de 47 p. 100 supérieure à celle observée pour les exportations vers les États-Unis.

Bien qu'elle y ait connu d'abord un certain succès, cette industrie canadienne n'est guère parvenue à pénétrer le marché japonais, le 3<sup>e</sup> au monde. Cette situation est due surtout au système différent de mensuration, aux frais de vente et aux tarifs élevés, de même qu'à la vive concurrence livrée par les États-Unis et la République fédérale d'Allemagne, ainsi que par Hong-Kong et la Corée du Sud.

Depuis 1982, les importations canadiennes s'accroissent rapidement. Cette évolution pourrait ainsi s'expliquer : plusieurs pays disposant de main-d'œuvre bon marché, surtout la Corée du Sud et Hong-Kong, se sont lancés dans la confection de vêtements de fourrure et, de ce fait, beaucoup de grands fabricants recourent de plus en plus aux importations pour compléter ou varier leurs gammes de produits. De 60 à 65 p. 100 des importations seraient attribuables aux fourreurs.



Bien qu'elles aient augmenté leur part du marché, qui est passée de 7 à 27 p. 100 de 1982 à 1987, les importations n'ont guère eu d'effet jusqu'ici sur la production canadienne. Celles-ci comprennent des produits bas de gamme, que les fourreurs canadiens délaissent, mais elles deviennent de plus en plus menaçantes à mesure que les fournisseurs disposant de main-d'œuvre bon marché améliorent la qualité de leurs produits.

Jusqu'ici, les entreprises de ce secteur n'ont pas beaucoup investi pour moderniser leurs usines ou acquérir du matériel. La plupart des installations et des machines, souvent anciennes, demeurent toutefois utilisables et suffisantes. Si cette industrie n'a pas été portée à investir dans la technologie, c'est en grande partie parce qu'aucun progrès important n'a été accompli à ce chapitre. La fabrication de vêtements de fourrure exige beaucoup de main-d'œuvre, mais celle-ci ne représente que 15 p. 100 des coûts de production. Ce sont les matières premières qui coûtent cher.

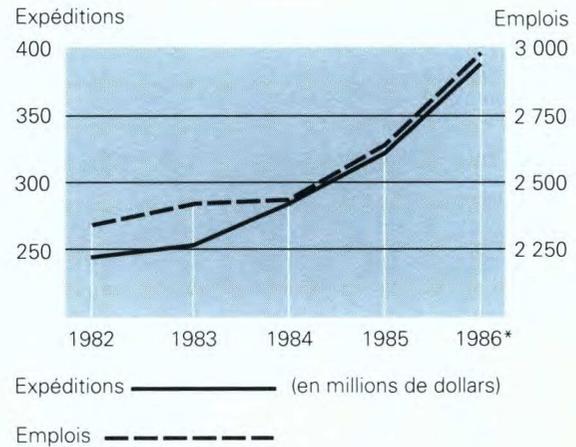
## 2. Forces et faiblesses

### Facteurs structurels

Le secteur canadien des vêtements de fourrure est renommé pour la variété, la qualité et le style, de même que pour sa compétence en gestion et en commercialisation. Bien que les vêtements de fourrure canadiens aient toujours été réputés dans le monde entier, les fourreurs canadiens ont investi temps, argent et idées pour mettre en évidence le style et la qualité uniques de leurs produits sur le marché international. Ces fourreurs, dont les produits sont griffés, disposent généralement d'un avantage concurrentiel. Bon nombre d'entre eux ont leurs propres stylistes ou leurs dessinateurs et s'emploient à promouvoir leur nom. Cette industrie canadienne est actuellement bien implantée dans les segments moyen et supérieur du marché mondial de la mode, segments les plus lucratifs, les plus stables et les moins sensibles aux variations de prix.

Cette industrie utilise d'excellentes méthodes de commercialisation à l'étranger. Elle dispose de plans d'action très agressifs et d'organisations solides; elle publie également un excellent document de promotion, à savoir le *Guide de l'industrie de la fourrure*. En outre, elle peut compter sur un salon de renommée internationale tenu au Canada pour promouvoir ses produits.

Cette industrie doit son succès à sa facilité d'adaptation, à l'évolution de la mode, à son flair pour exploiter les nouveaux débouchés et maintenir la compétitivité de ses prix. Ajoutons qu'un grand nombre de sociétés canadiennes donnent le ton dans le domaine de la mode.



\* Estimations d'ISTC.

Cette industrie dispose des ressources financières et des moyens nécessaires pour élargir ses marchés. Comme les initiatives d'exportation coûtent habituellement très cher, il faut des ressources financières considérables pour maintenir une présence sur les marchés mondiaux.

Les entreprises de ce secteur jouissent pour la plupart d'une situation financière saine, mais un nombre croissant d'entre elles ont de la difficulté à conserver leur rentabilité. Par suite d'une diminution du taux de croissance de la demande, la concurrence est de plus en plus vive et les prix stagnent, alors que les coûts de production continuent d'augmenter.

L'industrie des vêtements de fourrure est travaillistique et doit donc disposer d'une importante réserve de main-d'œuvre qualifiée. Jusqu'ici, les entreprises ont toujours fourni elles-mêmes à leur personnel une formation en cours d'emploi. Les coûts de cette formation ont augmenté, mais la demande de main-d'œuvre a récemment diminué, car certains fourreurs ont réduit leurs activités de production et accru leurs importations.

Les fourreurs canadiens confient la plus grande partie des opérations d'apprêt et de teinture des peaux à des entreprises canadiennes. Cependant, pour certains procédés spéciaux, ils doivent faire appel à des entreprises américaines ou européennes.

Les entreprises canadiennes ont toutefois des coûts de main-d'œuvre inférieurs à ceux de leurs concurrentes européennes ou américaines, ce qui leur procure un certain avantage concurrentiel. Par contre, elles versent des salaires considérablement plus élevés que ceux en vigueur à Hong-Kong ou en Corée du Sud.



Sur les marchés d'exportation, leur succès dépend en grande partie des taux de change. Jusqu'en 1988, la faiblesse du dollar canadien a énormément profité aux exportations canadiennes de fourrures aux États-Unis. Toutefois, le raffermissement survenu récemment a entraîné une diminution du taux de croissance des exportations vers les États-Unis.

Inversement, le marché européen gagne actuellement en importance parce que le dollar canadien jouit d'un taux de change favorable par rapport à la plupart des devises européennes.

Par son style, la qualité et la diversité de ses produits, cette industrie canadienne livre une vive concurrence aux fourreurs européens et américains. Ces 3 facteurs déterminants de la demande compensent tout désavantage au chapitre des coûts.

Dans l'ensemble, les entreprises de fabrication de vêtements de fourrure sont de faible envergure, les vêtements étant confectionnés à la main séparément et souvent en très petites quantités; par conséquent, le calibre d'une entreprise n'est pas un facteur déterminant de sa compétitivité.

#### Facteurs liés au commerce

Les tarifs douaniers ne sont généralement pas considérés comme un important obstacle à l'exportation des fourrures canadiennes. Les principaux marchés, soit les États-Unis et la CEE, frappent les fourrures importées de tarifs de 5,8 et de 6 p. 100 respectivement. Quant au Japon, il impose un tarif moyen de 20 p. 100, mais une demi-douzaine de sociétés canadiennes a quand même réussi à pénétrer cet important marché. Le Canada frappe la plupart de ses propres importations d'un tarif relativement bas de 12,3 p. 100, ce qui ne semble pas constituer un obstacle.

En vertu de l'Accord de libre-échange, tous les tarifs touchant le commerce des fourrures entre le Canada et les États-Unis sont éliminés depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1989. Il est probable qu'un plus grand nombre d'entreprises chercheront à exporter aux États-Unis et que celles qui exportent déjà vers ce pays voudront y accroître leurs ventes. Comme les règles d'origine relatives au textile et au vêtement ne s'appliquent pas aux fourrures, aucun obstacle n'entravera le commerce de celles-ci avec les États-Unis.

Sur le plan international, le seul véritable obstacle au commerce des fourrures est la réglementation sur l'étiquetage proposée par le Parlement européen. Cette réglementation exigerait que les articles de fourrure portent une étiquette indiquant que les peaux proviennent peut-être d'animaux pris au moyen de pièges à mâchoire. En outre, certaines dispositions limitent les exportations canadiennes de vêtements confectionnés à partir de peaux d'espèces en voie d'extinction.

#### Facteurs technologiques

Comme le secteur canadien de la fourrure se compose surtout de petites entreprises extrêmement spécialisées et offrant une vaste gamme de produits, les possibilités d'automatisation semblent limitées. A l'exception de certaines nouvelles méthodes qui simplifient les opérations de couture, la technologie employée demeure plutôt simple. La plupart des innovations techniques résultent des initiatives des fourreurs eux-mêmes.

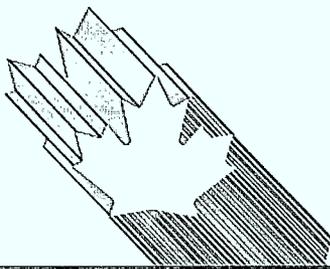
### 3. Évolution de l'environnement

Ces dernières années, la demande mondiale de vêtements de fourrure a augmenté de façon spectaculaire, mais il semble que, sur les marchés des grands pays industrialisés, elle ait atteint un point culminant en 1986-1987 et qu'elle se soit stabilisée depuis. A moyen terme, elle devrait connaître une croissance modeste. Par contre, dans de nombreux pays, notamment ceux disposant d'une main-d'œuvre bon marché, la capacité de production s'est accrue. A mesure que ces pays augmenteront leur production, leur compétence technique et leurs dessins de mode, l'actuel marché de vendeurs pourrait graduellement faire place à un marché d'acheteurs.

Les États-Unis resteront le principal marché du Canada, mais perdront de l'importance au profit de l'Europe de l'Ouest et du Japon. L'Accord de libre-échange facilitera les exportations vers les États-Unis et incitera un plus grand nombre de fourreurs canadiens à pénétrer ce marché. En outre, il encouragera les sociétés exportatrices établies à accroître leurs initiatives. Toutefois, devant l'intensification de la concurrence venant des sociétés américaines et autres, les entreprises canadiennes devront consacrer plus de ressources à la commercialisation.

Si l'actuel taux de change favorable se maintient, les fourreurs canadiens devraient reprendre pied sur le marché européen. En outre, quelques sociétés pourraient trouver des débouchés au Japon grâce à leurs ressources, à la qualité de leurs produits et à la notoriété de leurs griffes.

Au cours des prochaines années, ce sont les sociétés qui commercialiseront leurs produits à l'échelle mondiale qui se développeront le plus. Comme le marché canadien demeurera à peu près stable, les entreprises axées sur celui-ci ne connaîtront probablement qu'une croissance modeste et risqueront d'être éliminées tant par les importations que par leurs concurrentes canadiennes.



Il est peu probable que les dernières innovations techniques révolutionnent ce secteur; cependant, certains progrès devraient survenir, résultant soit de l'informatisation des activités, telle la conception assistée par ordinateur, soit de l'informatisation dans l'appariement ou de la mécanisation de la couture des peaux. Ces améliorations ne devraient toutefois pas augmenter sensiblement la productivité dans un avenir proche.

Si la tendance actuelle se maintient, les fourreurs importeront davantage pour élargir leur gamme de produits et accroître leur rentabilité.

#### **4. Évaluation de la compétitivité**

Dans l'ensemble, l'industrie canadienne de la fourrure a la réputation, les ressources, la capacité, la compétence et les produits nécessaires pour conserver sa position sur le marché international. Jusqu'ici, grâce à ses vigoureux efforts de promotion et de commercialisation, elle a réussi à s'ancrer solidement dans le domaine des produits de qualité moyenne et supérieure. Elle fera peut-être face à une concurrence plus vive au cours des prochaines années, mais elle a démontré qu'elle pouvait innover et s'adapter à l'évolution de la mode internationale, offrir des prix compétitifs et exploiter de nouveaux débouchés. Les fourreurs canadiens devraient donc maintenir leur présence sur le marché international.

En outre, cette industrie profitera de la libéralisation du commerce avec les États-Unis. En Europe de l'Ouest, ses débouchés devraient augmenter, grâce aux taux de change favorables et aux initiatives audacieuses qu'elle prendra pour contrer la mauvaise publicité faite par les mouvements de défense des droits des animaux. L'Exposition canadienne internationale de la fourrure de Montréal, manifestation annuelle bien établie, continuera de faire connaître les fourreurs canadiens sur le marché international.

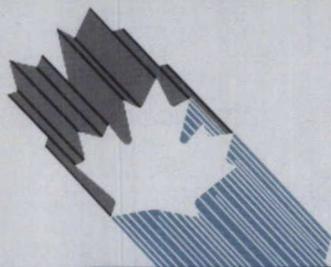
Par ailleurs, les fourreurs canadiens sont prêts à consacrer plus de ressources au développement de marchés inexploités comme la République fédérale d'Allemagne, la Suède, l'Italie et le Japon.

L'Accord devrait profiter à cette industrie, car il lui permettra de conserver sa part du marché américain où, en 1987 et en 1988, son taux de croissance a commencé à se stabiliser. Grâce à l'Accord, cette industrie a beaucoup plus de chances de retrouver les niveaux de croissance qu'elle a connus de 1982 à 1986.

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 : Vêtements de fourrure  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2884



PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 2495 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Établissements	338	n.d.	266	272	243	n.d.	215 <sup>e</sup>
Emplois	2 525	2 333	2 423	2 437	2 640	2 989 <sup>e</sup>	n.d.
Expéditions*	101,7	247,2	251,0	280,2	321,7	390,4 <sup>e</sup>	418,1 <sup>e</sup>
Bénéfices après impôts* (en % des ventes)	2,4 2,4	6,6 2,7	8,7 3,5	13,2 4,7	n.d. n.d.	n.d. n.d.	n.d. n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exportations*	29,7	111,6	99,3	141,0	160,0	207,7	229,6
Expéditions intérieures*	72,0	135,6	151,7	139,2	161,7	182,7	188,5
Importations*	1,9	9,7	12,2	19,9	26,3	41,6	70,2
Marché intérieur*	73,9	145,3	163,9	159,1	188,0	224,3	258,7
Exportations (en % des expéditions)	29	45	40	50	50	53	54
Importations (en % du marché intérieur)	3	7	7	13	14	18	27
Source des importations (en %)			É.-U.	Europe de l'Ouest**	Asie	Autres	
		1982	14	18 (14)	63	5	
		1983	20	16 (11)	63	2	
		1984	9	27 (21)	62	2	
		1985	11	32 (28)	56	2	
		1986	6	34 (31)	59	1	
		1987	4	26 (25)	69	1	
Destination des exportations (en %)			É.-U.	Europe de l'Ouest**	Japon	Autres	
		1982	41	48 (27)	9	2	
		1983	59	31 (19)	8	2	
		1984	76	16 (8)	6	2	
		1985	83	11 (5)	3	2	
		1986	82	13 (7)	4	1	
		1987	78	17 (9)	4	1	



RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne de 4 années (1982-1985)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	1	67	28	2	2
Emplois (en %)	x	70	23	x	x
Expéditions (en %)	x	79	18	x	x

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
D.H. Grosvenor Inc.	canadienne	Montréal (Québec)
Amsel & Amsel 1962 Inc.	canadienne	Montréal (Québec)
Yarrow Fur Inc.	canadienne	Montréal (Québec)
Les fourrures naturelles du Canada Inc.	canadienne	Montréal (Québec)
Einhorn W. Furs Limited	canadienne	Toronto (Ontario)

e Estimations d'ISTC.

x Données confidentielles.

\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

\*\* Grande-Bretagne, Irlande, Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, République fédérale d'Allemagne, Grèce, Islande, Luxembourg, Italie, Pays-Bas, Norvège, Portugal, Espagne, Suède, Suisse.

( ) Part des pays de la CEE.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.

