

P R O F I L
DE L'INDUSTRIE

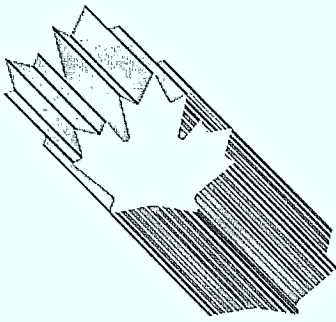


Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada

Meuble de bureau

Canada



P R O F I L

DE L'INDUSTRIE

MEUBLE DE BUREAU

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

L'industrie canadienne du meuble regroupe trois secteurs : le meuble de maison, le meuble de bureau et les meubles divers. L'industrie du meuble de maison effectue 42 p. 100 des expéditions de l'ensemble de l'industrie; le meuble de bureau, 26 p. 100 et les meubles divers, 32 p. 100. Ce dernier secteur comprend les sommiers et les matelas, les meubles d'hôtels, de restaurants et d'institutions, les cadres de tableaux et de miroirs, ainsi que les structures et les éléments de base des meubles. Le meuble de maison fait l'objet d'un autre profil de l'industrie.

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne du meuble de bureau regroupe les établissements fabriquant des meubles de bureau de bois, de métal et d'autres meubles. Elle produit annuellement des expéditions d'une valeur de un milliard de dollars environ et emploie 10 500 personnes.

Le meuble de bureau de métal - bureaux, chaises et classeurs divers - représente environ 55 p. 100 des expéditions; les écrans et cloisons, 25 p. 100; le meuble de bois et les autres meubles, 20 p. 100. La demande, qui est liée à la construction commerciale, à la rénovation et au remplacement du matériel, provient surtout des sociétés commerciales et des administrations publiques.

L'importance des exportations est assez prononcée : en 1986, leur valeur atteignait 361 millions de dollars, soit 38 p. 100 des expéditions. Les États-Unis sont le plus important marché de ce secteur, avec 95 p. 100 des exportations canadiennes.

Les importations qui s'élèvent à 39 millions de dollars, soit environ 6 p. 100 du marché intérieur, proviennent surtout des États-Unis, 68 p. 100 et d'Europe, 27 p. 100. Dans le secteur du meuble de bureau, l'excédent commercial canadien comparé aux États-Unis est de 318 millions de dollars.

La plupart des sociétés spécialisées dans le meuble de bureau sont considérées comme des PME. En 1986, environ 44 p. 100 des quelque 170 fabricants employaient moins de 20 personnes et effectuaient environ 5 p. 100 des expéditions; 38 p. 100, soit 65 établissements, employaient de 20 à 100 personnes avec 25 p. 100 des expéditions; 18 p. 100 des établissements employaient plus de 100 personnes et réalisaient 70 p. 100 des expéditions; enfin, 15 d'entre eux employaient plus de 200 personnes.

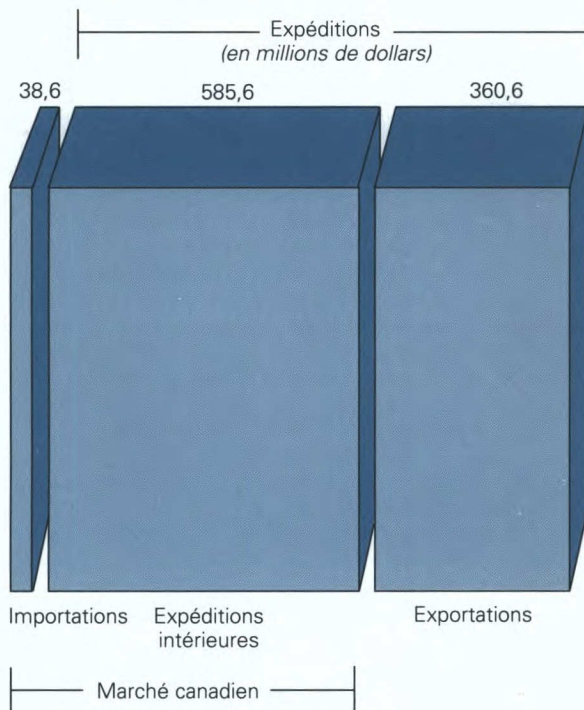
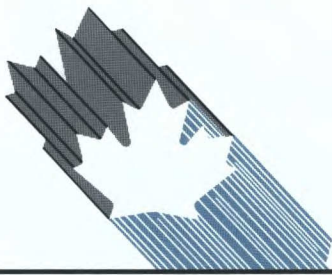
La proportion des entreprises de propriété canadienne est estimée à 90 p. 100 et assure 70 p. 100 des expéditions. Un certain nombre de grands fabricants américains exploite des filiales au Canada, dont la production est destinée aux marchés intérieur et d'exportation. Certaines des sociétés canadiennes les plus prospères exploitent des usines aux États-Unis.

Canada



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

L'Ontario assure 75 p. 100 de la production et le Québec, 20 p. 100. Le reste, soit 5 p. 100, provient surtout de l'Alberta. La plupart des entreprises sont situées dans les grands centres urbains.

La forte présence de la PME au sein de l'industrie canadienne se retrouve également dans les autres pays industrialisés. Le secteur américain du meuble de bureau (bois et métal) regroupe plus de 500 établissements, effectue des expéditions annuelles d'environ 6 milliards de dollars US et compte un nombre plus important de grandes usines que le secteur canadien. Toutefois, aucune usine canadienne n'est comparable aux plus grandes usines américaines. Aux États-Unis, les 5 plus importants fabricants de meubles de bois emploient chacun plus de 500 personnes et assurent à eux seuls 20 p. 100 des expéditions. Quant aux 6 plus importants fabricants américains de meubles de métal, ils emploient chacun plus de 1 000 personnes et effectuent à eux seuls 39 p. 100 des expéditions.

La plupart des meubles de bureau sont vendus par appel d'offres ou par contrat pour meubler de nouveaux bureaux ou rénover les espaces actuels occupés par des sociétés commerciales, des organismes, des cabinets d'affaires, des administrations publiques. Les architectes et les décorateurs ensembliers, à titre de représentants de l'acheteur, influencent beaucoup la sélection. Pour commercialiser leur production, les fabricants de meubles de bureau ont donc tout intérêt à maintenir des relations étroites avec les acheteurs ou leurs représentants. Ils se font connaître avec leurs produits dans des salles de montre permanentes, installées dans des centres de design ou de commercialisation connus; de plus, ils participent à des foires-expositions annuelles et organisent des visites de leurs salles de montre et de leurs établissements.

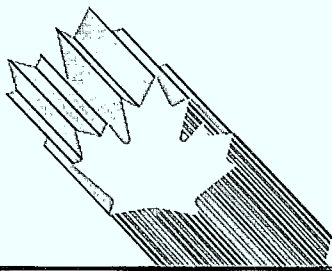
La commercialisation du meuble de bureau se fait également dans des établissements de détail. Le prix est alors un facteur très important; la sélection peut se faire sur catalogue ou selon les produits en montre.

Rendement

De 1973 à 1981, les États-Unis et le Canada ont connu une période de forte demande dans le secteur du meuble de bureau, avec une croissance annuelle moyenne, en chiffres réels, de 5 à 6 p. 100. Cette demande était due à l'expansion de la construction commerciale, à l'augmentation de la proportion des cols blancs dans ces deux pays, ainsi qu'à la disparition progressive du concept du bureau traditionnel avec ses bureaux, ses chaises et ses cloisons fixes, au profit de l'aménagement de l'espace et de la bureautique.

La récession de 1982 a interrompu cette forte croissance en réduisant le rythme de la construction commerciale. La reprise n'a cependant pas tardé malgré cette situation, puisque de 1980 à 1986 la croissance moyenne réelle de la demande au Canada était de 5,9 p. 100. La courbe de croissance américaine était semblable.

De 124 millions de dollars en 1973, les expéditions de meubles de bureau fabriqués au Canada sont passées à 497 millions en 1981, soit, en chiffres réels, une croissance moyenne annuelle de 8,5 p. 100. Ce taux de croissance s'est maintenu jusqu'en 1986, les expéditions atteignant alors 946 millions de dollars. Pendant cette même période, les exportations canadiennes de meubles, qui étaient de 18 millions de dollars en 1973, sont passées à 361 millions en 1986, soit une hausse de 15 à 38 p. 100 des expéditions.



La quasi totalité de la croissance des exportations serait due à l'augmentation des ventes de produits canadiens sur le marché américain. Au cours des 15 dernières années, le niveau des exportations vers les États-Unis est resté stable, soit entre 93 et 95 p. 100.

Les importations ont toujours représenté moins de 10 p. 100 du marché du meuble de bureau. Les meubles en provenance des États-Unis ont toujours constitué la plus grande partie des importations malgré une baisse régulière de 87 p. 100 en 1983 à 68 p. 100 en 1986. Toutefois, les meubles américains de design ou de marques reconnues continuent d'être très populaires sur le marché canadien, en raison de l'installation de filiales américaines au Canada. Les importations en provenance d'Europe se sont accrues pour passer de 12 p. 100 du total en 1983 à 27 p. 100 en 1986. Même si les importations en provenance d'Asie ont augmenté de 4 p. 100 de 1983 à 1986, elles correspondent toujours à moins de 5 p. 100, ce qui leur confère à ce jour une importance minime. La croissance de la part européenne des importations et la diminution de la part américaine des expéditions sont survenues au moment où les prix des biens fabriqués en Europe devenaient meilleur marché en raison de la fluctuation des taux de change entre ces pays, de 1982 à 1985.

Malgré une augmentation de ses activités depuis 1971, la structure de cette industrie n'a pas connu de changement notable. Ainsi, les entreprises employant moins de 20 personnes ont maintenu leur part des expéditions et celles de moins de 100 personnes ont connu une baisse infime. La moyenne des expéditions par établissement, en dollars de 1981, était de 3,4 millions de dollars en 1971 et de 4,1 millions de dollars en 1985.

En général, cette industrie réalise des profits, mais en 1983 elle subissait une perte de 0,05 p. 100 des ventes. Les bénéfices après impôts étaient de 3 p. 100 des ventes en 1982 et de 4,5 p. 100 en 1985. Ces résultats sont tout à fait comparables à ceux de l'industrie américaine. Une étude de Dun and Bradstreet sur l'exercice se terminant en juillet 1987 situe respectivement à 3 et à 4,6 p. 100 la médiane des bénéfices après impôts pour le secteur du meuble de bureau de métal et pour celui du meuble de bureau de bois. Au cours de la période de 5 ans se terminant en 1986, la moyenne des dépenses en immobilisations correspondait à environ 3 p. 100 des expéditions, contre 6 p. 100 pour l'ensemble de l'industrie manufacturière canadienne.

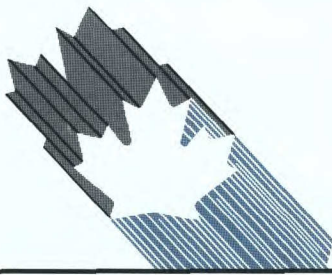
2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les meubles de bureau font l'objet généralement d'un marché de ventes par contrat où le design, la qualité et la possibilité de satisfaire aux exigences de l'acheteur ont plus d'importance que sur le marché de la consommation, où le prix peut jouer le rôle principal. Les étroites relations entre l'acheteur ou son représentant et le fournisseur éventuel constituent donc un élément clé lors du choix de meubles fonctionnels. Le prix revêt plus d'importance dans le secteur de la vente au détail ou encore dans le cas de meubles d'usage courant où le style passe au deuxième plan.

Au cours des 10 à 15 dernières années, le concept du bureau traditionnel a connu une profonde transformation. Les bureaux et les postes de travail classiques ont fait place à des ensembles comprenant des écrans acoustiques, des aires de travail et des cloisons complètes ou partielles. Les fabricants canadiens n'ont pas tardé à suivre ce courant, mettant l'accent sur le design, la qualité et le service à la clientèle. En faisant connaître leurs produits aux utilisateurs éventuels et aux agents de spécification, ils ont réussi non seulement à conserver leur place dominante sur leur propre marché, mais encore à se faire bien connaître sur le marché américain. Certains ensembles de bureau canadiens sont reconnus en Amérique du Nord pour leur design et leur utilité. Les meubles de bureau fabriqués aux États-Unis sont donc par comparaison plus concurrentiels dans les secteurs du marché où les produits sont plus normalisés et où le prix est la principale considération.

Les matières premières et la main-d'œuvre représentent de 65 à 70 p. 100 de la valeur des expéditions, tant aux États-Unis qu'au Canada; à eux seuls, salaires et traitements représentent environ 25 p. 100 des expéditions. Lorsque le dollar canadien oscille entre 75 et 80 ¢ US, les coûts de main-d'œuvre et des matières premières dans les 2 pays sont presque équivalents. Cependant, grâce à la dimension de leurs installations et à leur vaste marché intérieur, les grandes sociétés américaines peuvent réaliser des économies d'échelle en produisant des lots de fabrication plus importants et en se servant d'équipement plus automatisé. Leurs usines ont recours, pour la plupart, à des techniques plus avancées que celles utilisées dans l'industrie canadienne.



Facteurs liés au commerce

La classification des meubles de bureau importés au Canada se fait selon l'élément de composition le plus important. Le tarif de la nation la plus favorisée (TNF) dans le secteur du meuble de métal (c'est-à-dire dont l'élément ajoutant le plus à la valeur des meubles est le métal) est de 12,5 p. 100. Pour les autres meubles, y compris les meubles de bois, il est de 15 p. 100. Les taux généraux préférentiels correspondants sont de 8 et de 10 p.100.

Les tarifs douaniers frappant le meuble canadien exporté aux États-Unis varient de 2 à 7 p. 100. Ainsi, pour le meuble de bois, sauf les chaises, il est de 2,5 p. 100; pour les meubles et les éléments recouverts de tissu, de 7 p. 100.

Dans le cas de la CEE, le TNF pour les meubles et les pièces est de 5,7 p. 100; pour le Japon, il est de 3,8 p. 100.

Les matières premières importées au Canada font l'objet de droits très variables. Le bois brut et le bois débité entrent généralement en franchise; le TNF pour les panneaux de particules est de 6 p. 100; les composantes sont en général frappées du même tarif que les produits. Le taux imposé sur la plupart des articles de quincaillerie est de 10,2 p 100 et sur les tissus pour meubles rembourrés, de 25 p. 100.

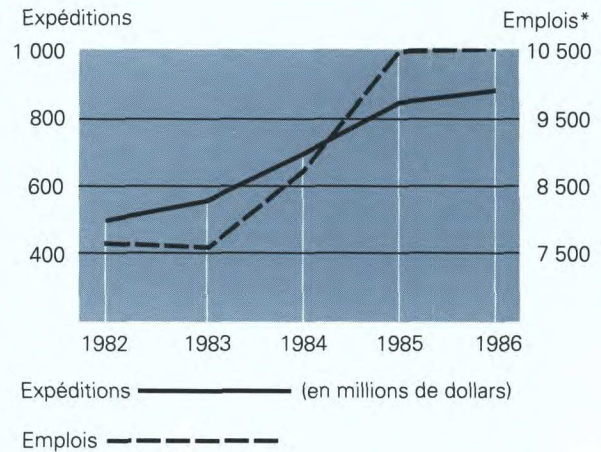
Les barrières non douanières ne jouent pour ainsi dire aucun rôle dans le commerce international du meuble.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoit l'élimination des tarifs sur les produits finis et les pièces en 5 étapes annuelles successives, dont la première débutera le 1^{er} janvier 1989. Les tarifs applicables à la majorité des produits utilisés en cours de fabrication, dont la quincaillerie et les textiles, disparaîtront d'ici 10 ans.

La suppression des droits sur les panneaux de particules utilisés dans la fabrication de meubles pourrait demander plus de temps, en raison d'une stipulation de l'Accord selon laquelle la Société canadienne d'hypothèques et de logement doit approuver l'utilisation du contre-plaqué américain de qualité C-D pour la construction des maisons dont elle garantit le financement. Même si l'on trouve des panneaux de particules au Canada, leur prix est en général équivalent à celui des panneaux de particules américains après douane.

Les règles d'origine prévues par l'Accord ne s'appliqueront qu'aux meubles dont les composantes ou les matières brutes auront subi suffisamment de transformation pour recevoir la classification de meuble et dont au moins la moitié des coûts de fabrication doit être contractée dans l'un, l'autre ou les 2 pays.

Enfin, en vertu de l'Accord, la limite à partir de laquelle les achats du gouvernement seront ouverts à la compétition internationale a été abaissée, passant de 171 000 à 25 000 \$ US et s'applique à tous les achats actuellement soumis au code du GATT sur les achats publics.



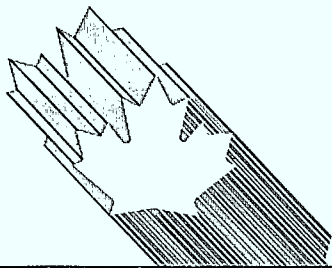
* Estimations pour 1986.

Facteurs technologiques

Dans ce secteur, même si les techniques de fabrication sont restées traditionnelles, les nouvelles machines en service sont plus rapides et plus précises.

Les machines plus récentes et l'équipement de pointe sont à la disposition de cette industrie partout dans le monde. Toutefois, seules les plus grandes usines peuvent, en raison de leur production, justifier les lourds investissements requis pour l'achat de matériel automatisé. La main-d'œuvre, qui est encore très importante dans ce secteur, a amélioré sa productivité au cours des 3 dernières années, surtout aux étapes de l'ajustage et de la finition des meubles en bois.

Même si de nombreux fabricants canadiens restent fidèles aux machines et aux outils classiques, d'autres ont installé un équipement moderne et complexe, comme les scies à panneaux et les toupies informatisées. Un certain nombre d'usines construites au cours des dernières années disposent aussi de machines les plus modernes. Les fabricants de bureaux et de classeurs de métal utilisent des machines classiques pour le cisailage et le découpage. Bien qu'il ne soit pas encore généralisé, le fini cuit, ou poudre électrostatique, est utilisé à plus grande échelle et remplace de plus en plus la traditionnelle pulvérisation de la peinture. Les fabricants spécialisés dans les systèmes de bureau utilisent généralement l'équipement le plus avancé.



Les fabricants canadiens savent parfaitement que les techniques de fabrication et les systèmes manufacturiers actuels, intégrant techniques et matériel de pointe, leur permettent d'augmenter la productivité et la rentabilité sans les astreindre à produire d'importants lots de fabrication ni à spécialiser leurs produits. Au nombre de ces nouvelles techniques, la fabrication intégrée par ordinateur ainsi que la conception et la fabrication assistées par ordinateur (CAO/FAO) sont maintenant, à des degrés de complexité divers, à la portée des fabricants canadiens. Pour que leur usage se répande dans l'industrie, il faudrait augmenter de façon importante les dépenses en immobilisations, ce qui pourrait être critique pour certaines entreprises.

Autres facteurs

Dans le commerce international du meuble de bureau, la fluctuation des taux de change joue un rôle important. Au milieu des années 70, soit au moment où le dollar canadien atteignait sa plus haute valeur face au dollar américain, les fabricants canadiens ont dû faire face à la concurrence serrée des importations américaines. Parallèlement, de 1982 à 1985, les importations européennes ont augmenté leur part du marché canadien au moment où les devises nord-américaines se sont raffermies face aux devises européennes.

3. Évolution de l'environnement

L'expansion des activités économiques et la hausse prévue du nombre des cols blancs devraient entraîner une croissance constante de la demande pour le meuble de bureau. De plus, la conversion à la bureautique semble durable et devrait faire monter les ventes au fur et à mesure que les acheteurs moderniseront leurs installations ou qu'ils amélioreront leurs systèmes de première génération. Cependant, la croissance totale du marché en chiffres réels devrait être légèrement moindre qu'au début des années 70 et 80, alors que la vogue pour les systèmes de bureau était à son plus haut point. L'orientation du marché américain devrait être semblable à celle du marché canadien.

La croissance des meubles classiques ou à usage unique connaîtra probablement un certain ralentissement. Comme la plupart des systèmes de bureau sont maintenant en métal, ce secteur d'activité occupera une place de plus en plus importante sur un marché en expansion. Le bois sera en perte de vitesse, en raison notamment de sa durée limitée et de son manque de résistance aux éraflures. Par ailleurs, l'atmosphère chaleureuse qui se dégage du bois continuera d'en faire le matériau de choix pour les bureaux des cadres supérieurs.

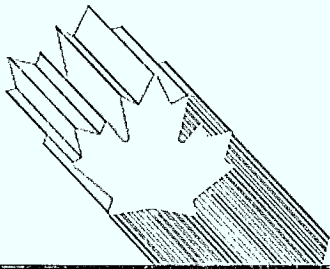
La conception de meubles de bureau pour intégrer les ordinateurs et les autres appareils électroniques, dont la durée est limitée, exige des fabricants une certaine polyvalence afin de leur permettre de s'adapter à un équipement en constante évolution. Ces derniers devront maintenir des relations étroites avec les fabricants d'équipement de bureautique et leurs utilisateurs afin de rester au courant des besoins ainsi que des innovations et de fournir les données essentielles à la conception et à la commercialisation de leurs produits. La compétitivité de l'industrie canadienne sur son propre marché et sur les marchés extérieurs continuera, en grande partie, à dépendre de ces relations entre fabricants de bureautique et utilisateurs.

L'élimination progressive des tarifs, en vertu de l'Accord de libre-échange, favorisera l'accès des produits canadiens au marché américain et inversement. Les fabricants canadiens devront continuer de mettre à profit ces occasions d'affaires pour des produits dont le design, la qualité et le service sont des facteurs déterminants. Pour les fabricants américains de meubles, les occasions seront plus nombreuses, en raison de l'élimination des tarifs canadiens se situant entre 12,5 et 15 p. 100.

Même si les fabricants canadiens pénètrent assez facilement le marché américain, l'Accord consolidera cet accès, ce qui pourrait les inciter davantage à s'engager pleinement sur ce marché. De plus, le secteur des administrations américaines devrait s'ouvrir encore plus, car un plus grand nombre d'achats publics seront ouverts à la compétition en vertu de l'Accord.

Les fabricants américains n'auront que peu de modifications à apporter pour profiter des occasions résultant de l'ouverture du marché canadien, d'autant plus qu'ils bénéficieront d'un avantage : les tarifs sur les matériaux utilisés par les fabricants canadiens ne seront éliminés que d'ici 10 ans alors que les tarifs sur les meubles exportés par les fabricants américains seront éliminés d'ici 5 ans. Les règles d'origine prévues par l'Accord ne devraient pas être une entrave pour les fabricants canadiens ni pour les fabricants américains.

Afin d'améliorer leur productivité pour soutenir la concurrence de leurs rivaux américains, les fabricants canadiens devront se tourner davantage vers les dernières techniques de pointe ainsi que les systèmes manufacturiers de pointe automatisés et en accélérer l'adoption. Cependant, ils devront rester à l'écoute de leur clientèle pour la conception et la quantité, ce qui leur permettra de tirer davantage parti du marché américain.



Dans l'ensemble, les importations américaines et les exportations canadiennes pourraient augmenter leur part respective du marché. A moyen terme, cela ne devrait entraîner aucun changement important de la structure de l'industrie canadienne, mais à plus long terme, si la productivité s'améliore, les fabricants canadiens pourraient devenir de plus en plus compétitifs dans un plus vaste éventail de produits.

4. Évaluation de la compétitivité

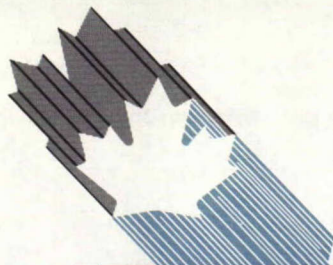
Bien à l'abri derrière les tarifs actuels, les fabricants canadiens de meubles de bureau dominent le marché intérieur. Parallèlement, certaines sociétés ont réussi à percer le marché américain avec de nombreux produits originaux bien conçus et de qualité supérieure, surtout dans des secteurs où les considérations de prix sont secondaires. Leur succès résulte de leur réputation pour le design, la qualité et le service, réputation qu'ils ont acquise sur le continent, mais qui est aussi liée à leurs stratégies de commercialisation bien menées. Toutefois, lorsque le facteur prix entre en jeu, les fabricants canadiens sont généralement moins compétitifs que les fabricants américains.

En général, l'Accord aura des conséquences diverses. La concurrence sera plus importante sur le marché canadien pour un vaste éventail de produits alors que les créneaux d'exportation s'accroîtront sur le marché américain. A plus long terme, l'amélioration de la productivité, en raison d'une adaptation plus rapide, devrait accroître la compétitivité de l'industrie canadienne par rapport à l'industrie américaine dans certaines catégories de produits.

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 : Meuble de bureau
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3093



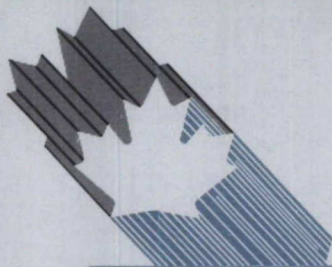
PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 264 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	72	145	172	168	168	170 ^e
Emplois	5 030	7 640	7 583	8 795	10 498	10 500 ^e
Expéditions*	123,8	517,1	550,3	700,6	845,6	946,1
Expéditions**	257,9	469,0	489,2	592,2	679,2	717,3
Investissements*		14,9	8,0	14,5	37,4	31,0
Bénéfices après impôts (en % des revenus)		3,0	-0,5	4,2	4,5	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	18,3	166,3	203,9	270,9	300,4	360,6
Expéditions intérieures*	105,5	350,8	346,4	429,7	545,2	585,6
Importations*	7,7	24,4	25,4	33,7	37,4	38,6
Marché intérieur*	113,2	375,2	371,8	463,4	582,6	624,1
Exportations (en % des expéditions)	14,8	32,2	37,1	38,7	35,5	38,1
Importations (en % du marché intérieur)	6,8	6,5	6,8	7,3	6,4	6,2
Source des importations (en %)			É.-U.	Europe	Asie	Autres
		1983	87	12	1	—
		1984	82	15	2	1
		1985	73	24	2	1
		1986	68	27	5	—
Destination des exportations (en %)			É.-U.	Europe	Asie	Autres
		1983	95	1	—	4
		1984	93	—	1	6
		1985	95	—	1	4
		1986	95	3	—	2

**RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années**

	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest du Canada
Établissements (en %)	—	24	61	15
Emplois (en %)	—	24	70	6
Expéditions (en %)	—	20	75	5

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Artopex Inc.	canadienne	Québec
Bilrite Nightingale Inc.	canadienne	Québec, Ontario
Croydon Furniture Systems Inc.	canadienne	Québec, Ontario
Steelcase Canada Limited	américaine	Ontario
SunarHauserman Ltd.	américaine	Québec, Ontario

e Estimations.

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.

