Bateaux de plaisance

PROFIL DE L'INDUSTRIE

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

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
108476

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Demandes de publi

Pour recevoir un exemplaire de l'un entre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près uniquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :

Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

ISTC 1551 (8/88)
DATE DUE - DATE DE RETOUR
FEB 18 2005

Canada

HD9505/.C3/I5/1990-91
Canada. Industry, Science
Industry profile.
BFGJ R1 c.2

(V.6.91.09)

1990–1991

BATEAUX DE PLAISANCE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

L'industrie de la construction des bateaux de plaisance comprend des entreprises qui construisent et réparent des embarcations de plaisance, notamment des voiliers de course ou de croisière, des dériveurs, des bateaux de croisière à moteur, des canots automobiles, des bateaux hors-bords, des canots, des chaloupes à rames, des bateaux pontons, des caravanes flottantes (house-boat) et d'autres genres d'embarcations. En valeur, le marché canadien est dominé à 75 % par les bateaux à moteurs, suivis par les voiliers (14 %), les embarcations de service (10 %) et les petits bateaux (environ 1 %).

Les Canadiens possèdent 2,3 millions de bateaux de plaisance. Annuellement, les dépenses directes consacrées à la plaisance au Canada comprennent les biens et services tels que bateaux et accessoires, entreposage, combustible, frais de marina et d'adhésion à un club. Le total de ces dépenses est évalué à 2,5 milliards de dollars, ce qui représente 7 % du total des dépenses mondiales de ce secteur, lesquelles sont estimées à 36 milliards de dollars. Les États-Unis comptent pour 18 milliards de dollars, soit 50 % du marché mondial.

En 1989[1], les expéditions ont totalisé 443,3 millions de dollars, dont 386 millions de dollars, soit 87 %, concernaient les bateaux de divers types. Les accessoires et les autres produits, ainsi que les réparations, représentaient environ 13 %, soit 57 millions de dollars (figure 1). Le marché canadien des embarcations de plaisance se situait autour de 540,9 millions de dollars en 1989. Même si on trouve un moteur sur la plupart des embarcations de plaisance, ceux-ci ne sont pas inclus dans les statistiques.

[1]Bien qu'ISTC dispose d'estimations pour 1990, celles-ci doivent être considérées comme des données préliminaires. Le présent profil est donc basé sur les estimations de 1989, qui correspondent mieux aux tendances à long terme de cette industrie.

Figure 1 — Importations, exportations et expéditions intérieures, 1989

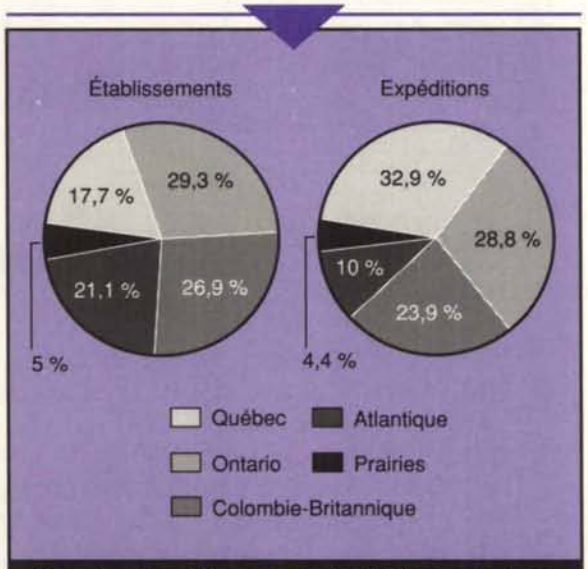

Figure 2 — Répartition régionale des établissements et des expéditions (moyenne de la période 1986–1988)

En 1989, les exportations d'embarcations totalisaient 110,3 millions de dollars, dont 99,2 millions (90 %) étaient destinées aux États-Unis, soit une augmentation de 94 % par rapport à 1986. En 1989 également, les exportations de bateaux de croisière avec moteur in-bord ou stern-drive ont surpassé pour une troisième année consécutive les exportations de voiliers, s'établissant à 25,5 millions de dollars comparativement à 17,5 millions de dollars pour les voiliers. Par contre, les importations, principalement de bateaux à moteur, ont totalisé plus de 207,9 millions de dollars, dont 193,2 millions de dollars (93 %) en provenance des États-Unis. Il en est résulté un déficit commercial de 97,6 millions de dollars pour 1989.

En 1989, 300 établissements s'occupaient de fabrication et de réparation de bateaux de plaisance, et employaient environ 4 840 travailleurs. Cependant, plus du tiers de l'emploi était concentré dans 17 établissements, qui employaient chacun plus de 50 personnes et réalisaient ensemble 46 % de toutes les expéditions d'embarcations. Quatre-vingt-sept pour cent des entreprises avaient moins de 20 employés; elles détenaient 39 % des emplois et ont effectué 38 % des expéditions.

La petite taille des entreprises manufacturières est attribuable aux coûts de livraison élevés et aux capitaux relativement faibles nécessaires pour se lancer dans la production de la plupart des bateaux, en particulier ceux qui sont fabriqués de fibre de verre. Les méthodes de fabrication actuellement utilisées dans les usines canadiennes ne permettent pas de réaliser de grandes économies d'échelle même quand il y a production en série, à cause du nombre limité d'embarcations produites à partir d'un même modèle. En outre, les dimensions réduites du marché local desservi par ces entreprises restreignent leur croissance.

Bien qu'elles soient généralement petites, les sociétés qui composent l'industrie sont des employeurs importants dans les économies locales. Le coût du transport des produits finis a contribué au morcellement de l'industrie et à la prépondérance des petites entreprises. Les frais de transport peuvent représenter jusqu'à 7 % du coût total d'un bateau; toutefois, cette proportion est plus faible dans le cas des gros bateaux plus coûteux. Généralement, une entreprise dessert un marché situé dans un rayon de 800 kilomètres de son usine.

Quoique l'industrie soit présente partout au Canada, le gros de l'activité est concentré au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique (figure 2). Les fabricants de voiliers prédominent en Ontario, alors que la majorité des fabricants de bateaux à moteur sont installés au Québec et en Colombie-Britannique. Les principaux marchés de la navigation de plaisance sont l'Ontario et le Québec pour les voiliers, et l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique pour les bateaux à moteurs.

L'industrie de la construction d'embarcations appartient à des intérêts canadiens, qui en assurent aussi le contrôle, à l'exception de Produits Nautiques Altra, de Princeville, Québec, qui est contrôlée par Outboard Marine Corporation (OMC), des États-Unis. Par contre, la propriété de l'industrie des moteurs hors-bord et des moteurs stern-drive est concentrée aux États-Unis, au Japon et en Suède. La production

canadienne de ces moteurs s'élevait à environ 248 millions de dollars en 1988. La plus grande partie de cette production se composait de produits importés et assemblés par des filiales de sociétés étrangères, et vendus par des concessionnaires.

Les principaux compétiteurs sur le marché canadien sont des multinationales américaines, qui exportent des bateaux plus gros et offrent une gamme d'embarcations plus complète et plus diversifiée. Par exemple, OMC, qui a acheté plusieurs entreprises américaines fabriquant des bateaux de plaisance, contrôle une grande proportion du marché nord-américain des embarcations par l'intermédiaire de Donzi, Four Winns, Chris-Craft et Sea Nymph, ainsi que le marché des moteurs au moyen de OMC Cobra, Johnson et Evinrude, toutes propriété de OMC.

De nombreux fabricants, surtout de petits constructeurs à la pièce de l'Est et de l'Ouest canadiens, passent rapidement de la construction de bateaux commerciaux aux embarcations de plaisance, ou d'un domaine à l'autre afin de répondre à la demande. Ainsi, certains fabricants de voiliers se sont récemment mis à produire des bateaux à moteur, pour compenser la faiblesse du marché des voiliers.

Pour rejoindre leurs marchés les plus éloignés, les fabricants d'embarcations de plaisance doivent mettre en place un réseau de détaillants, normalement par l'intermédiaire d'un agent commercial ou encore en vendant directement aux détaillants de sports nautiques. De façon générale, les détaillants cherchent à offrir un éventail de produits le plus large possible, en présentant des gammes complètes de bateaux en termes de longueur et de prix, et en vendant aussi des produits connexes comme les moteurs, les remorques et les accessoires.

La majorité des embarcations de plaisance sont fabriquées l'automne et l'hiver pour la saison d'été suivante. Par conséquent, les fabricants risquent toujours que la demande prévue ne se concrétise pas. On constate des changements fréquents dans l'industrie, car de nombreuses entreprises ferment à la suite de difficultés financières, surtout lorsque les conditions du marché sont mauvaises. En revanche, il se produit beaucoup de démarrages d'entreprises lorsqu'il y a reprise de la demande.

Rendement

Les ventes de bateaux de plaisance, comme celles d'un grand nombre de produits liés aux loisirs, ont tendance à suivre le cycle des affaires (figure 3). Entre 1983 et 1989, les expéditions totales de ce secteur sont passées de 183,2 millions de dollars à 443,3 millions, soit une augmentation moyenne de 16 % par année. En 1988, les expéditions ont atteint un sommet de 463,4 millions de dollars. En 1990, cependant, les expéditions ont presque chuté au niveau de

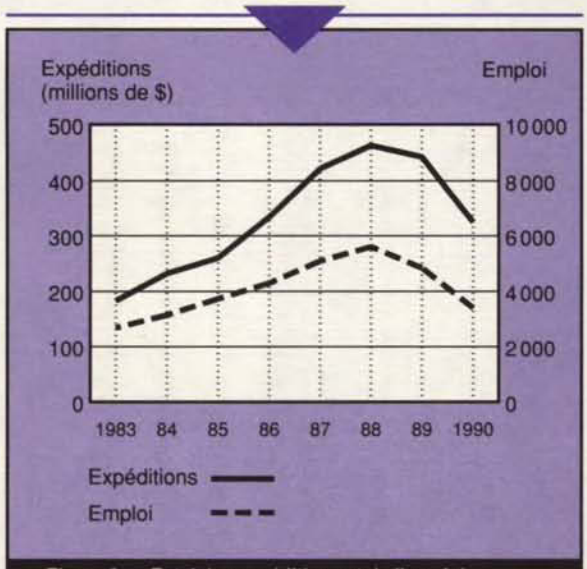

Figure 3 — Total des expéditions et de l'emploi

1986, soit 333,9 millions de dollars. Cette diminution des expéditions est principalement attribuable à une augmentation de la concurrence américaine, et à une baisse de la demande sur le marché canadien avec l'arrivée de la récession.

Les statistiques sur l'emploi constituent une bonne indication du rendement récent de l'industrie, et illustrent la reprise qui s'est produite dans ce secteur entre 1983 et 1988. Le nombre total d'emplois reliés à la construction de bateaux de plaisance est passé de 2 684 en 1983, à 5 603 en 1988. Cependant, l'état actuel du marché laisse entrevoir une baisse marquée de l'emploi en 1989 et en 1990, à un niveau estimatif de 3 400 personnes.

En dollars constants de 1981, la valeur ajoutée par travailleur de la production a atteint un sommet de 34 070 $ en 1981, année où le marché était ferme, et un creux de 30 227 $ en 1983, immédiatement après la récession de 1981–1982. Entre 1980 et 1988, la valeur ajoutée a connu une croissance moyenne modeste de 2,5 % par année.

Le marché canadien des embarcations de plaisance est cyclique, et la demande est liée à l'activité générale de l'économie et au revenu disponible. Entre 1980 et 1983, le marché canadien a connu une baisse importante, passant de 208,8 millions de dollars à 180,7 millions. Il est ensuite remonté jusqu'à 277,3 millions de dollars en 1985, et a poursuivi cette hausse jusqu'en 1988, atteignant 542,4 millions. Il est alors redescendu à 540,9 millions en 1989, puis à un niveau estimatif de 362,4 millions de dollars courants en 1990. L'étude de cette tendance en dollars constants de 1981 ne montre toutefois pratiquement aucune évolution à long terme.

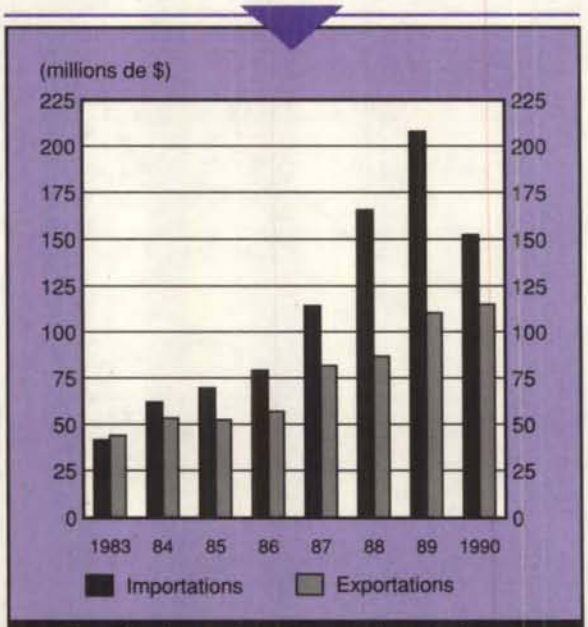

Figure 4 — Importations et exportations des bateaux de plaisance

Entre 1983 et 1988, la demande soutenue a permis un développement rapide de la capacité des entreprises de fabriquer des embarcations de divers modèles et de diverses longueurs. La saturation actuelle du marché des petites embarcations de fibre de verre de bas de gamme, causée par une surproduction, représente l'envers de cette croissance de la demande. La demande à court terme d'embarcations de fibre de verre haut de gamme semble encore prometteuse, particulièrement en ce qui concerne les embarcations à moteur de plus de sept mètres. On prévoit une demande inégale pour les embarcations de dimensions très en demande, entre cinq et six mètres. Chez les fabricants, la mode actuelle est d'offrir le moteur et la remorque assorties aux embarcations en style et en couleurs.

La demande de voiliers, en constant déclin depuis le début des années 1980, ne semble pas prometteuse à court terme. Seuls les catamarans de grande taille et les petits voiliers non munis de moteur de haute performance peuvent espérer un regain de popularité à moyen terme, et ceci a été confirmé par les ventes et l'intérêt observés lors des derniers salons nautiques de Miami, de Toronto, et d'Annapolis, au Maryland.

À cause de sa structure et de la faiblesse actuelle du marché qui a créé des niveaux élevés de stocks invendus, l'industrie nautique se trouve actuellement dans une situation financière précaire. Les 30 fermetures de fabricants survenues en 1990 illustrent bien cette situation. Ceci limitera la recherche et le développement (R.-D.), la mise au point de nouveaux produits et la mise en marché, particulièrement l'expansion du réseau de distribution.

Sauf en 1983, la balance commerciale dans le secteur des embarcations de plaisance affiche un déficit depuis 1973. Les importations ont augmenté plus rapidement que les exportations jusqu'en 1989 (figure 4). Depuis 1985, la balance commerciale avec les États-Unis est négative. Environ 90 % des échanges se font avec les États-Unis; par contre, on constate une activité croissante du commerce avec l'Europe et le Japon.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

L'industrie de la fabrication des embarcations de plaisance est composée de nombreuses petites entreprises dispersées dans tout le pays, de sorte que le secteur manifeste les faiblesses liées à toute petite entreprise. Notons entre autres l'absence d'économies d'échelles, la difficulté de pénétrer les marchés d'exportations, le sous-financement, la taille restreinte du réseau de distribution et la sous-capitalisation. Les fabricants canadiens de gros voiliers ont eu généralement plus de succès sur les marchés de l'exportation que les fabricants de bateaux à moteur. Cela est dû à une réputation basée sur un excellent design et sur la qualité des produits, ainsi qu'à une solide image de marque et à des prix concurrentiels. Cependant, cette situation favorable du marché à l'exportation se détériore rapidement à cause de la marge bénéficiaire des producteurs, et à cause de la baisse constante sur le marché nord-américain de la demande de voiliers de fabrication canadienne avec moteurs auxiliaires. En 1987, pour la première fois, les exportations d'embarcations à moteur ont surpassé en valeur les exportations de voiliers.

Les plus gros fabricants de bateaux à moteur ont investi pour augmenter leur capacité de production. Ils ont également effectué de la R.-D. afin de mettre au point de nouvelles embarcations, généralement haut de gamme. Dans l'ensemble de l'industrie, les bénéfices d'exploitation représentent une moyenne de 4 % des ventes.

La productivité de l'industrie est limitée par le grand nombre de petites entreprises, et par le fait que 90 % des embarcations produites sont faites de fibre de verre, au moyen de procédés à haute intensité de main-d'œuvre (en général, le moulage ou le laminage manuel de la fibre de verre). Le taux horaire moyen payé aux employés de la production au Canada en 1989 était de 9,15 $, comparativement à 11 $ pour le reste de l'industrie manufacturière canadienne. Ce taux équivalait à 7,50 $ CAN pour les fabricants de bateaux du Nord des

États-Unis et à 7 $ CAN pour les fabricants du Sud de ce pays. La valeur ajoutée moyenne par heure de production s'établit à 25 $ CAN. Les matières premières représentent en moyenne 53 % du coût d'une embarcation, et la main-d'œuvre, seulement 17 %.

La structure financière des sociétés varie selon le type de produits fabriqués. Ainsi, en 1986, la moyenne de la valeur des immobilisations nécessaires pour produire 1 000 $ de vente dans l'ensemble de l'industrie s'établissait à 184 $. Dans le cas des fabricants de voiliers, ce montant atteignait 265 $. La valeur ajoutée par dollar d'outillage et de matériel variait entre 0,95 $ et 11,19 $, la médiane étant 2,99 $, selon qu'il s'agissait de la fabrication de voiliers ou d'embarcations à moteur de fibre de verre ou d'aluminium.

Comparativement à son homologue américain, l'industrie canadienne souffre d'un marché intérieur très restreint; cependant, la proximité du plus gros marché mondial du nautisme compense en partie cette difficulté.

Les fabricants canadiens se spécialisent dans des produits de haut de gamme destinés à des créneaux de marché particuliers, et ils possèdent une réputation bien établie de durabilité et de qualité. Cependant, la plupart des fabricants ne sont pas compétitifs face aux fabricants américains d'embarcations à moteur vendues à bas prix. La principale faiblesse structurelle de l'industrie est l'absence des ressources financières nécessaires pour pénétrer le marché américain et y maintenir un réseau de distribution complet. Elle souffre aussi d'un manque d'intégration verticale comparativement à ses compétiteurs américains, car la plupart des fabricants de moteurs des États-Unis font également partie de groupes de fabricants d'embarcations de plaisance.

Facteurs liés au commerce

Aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), les tarifs sur les bateaux de plaisance entre les deux pays seront supprimés en 10 étapes annuelles et égales. Cette période de transition est capitale pour l'industrie canadienne. Pour le secteur de la construction des embarcations de plaisance, les tarifs canadiens et américains sur les embarcations s'établissaient respectivement à 10,5 % et 1,05 % en 1991.

L'industrie s'inquiète des niveaux relativement élevés atteints récemment par le dollar canadien face au dollar américain (figure 5). Cependant les experts s'accordent à reconnaître un effet inflationniste à la dévaluation marquée de la monnaie. Avec le temps les prix plus élevés qui en resulteraient sur le marché domestique pourraient annuler les gains découlant d'un dollar dévalué.

La presque totalité des composantes et des accessoires d'embarcations sont importés des États-Unis. Dans le cadre

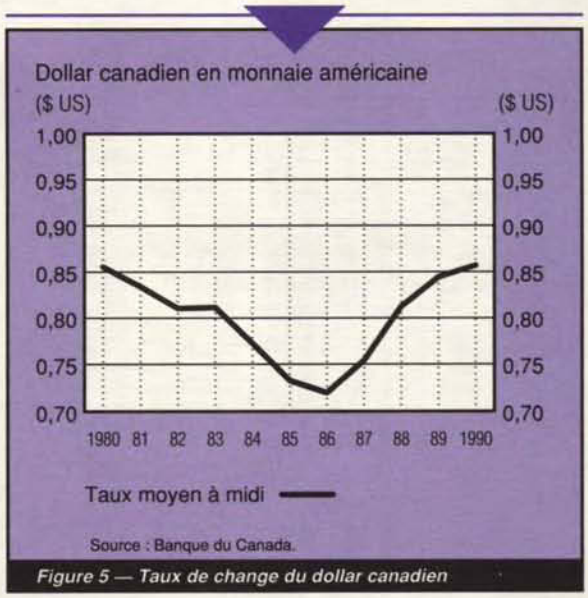

Figure 5 — Taux de change du dollar canadien

de l'ALE, l'élimination (en dix étapes) des droits de douane, qui se situent en moyenne à 10 % sur ces produits, réduira également les coûts de production des produits finis. Pour les petits producteurs, les coûts des composantes sont généralement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, à cause du plus faible volume de production, des droits de douane plus élevés et d'une chaîne de distribution plus longue.

Le principal marché d'exportation pour les producteurs canadiens est le marché américain, qui est protégé par la *Merchant Marine Act*, communément appelé la « Jones Act ». Cette loi s'applique à toute embarcation qui n'est pas strictement destinée à être utilisée à des fins de plaisance. Cette législation constitue une barrière non tarifaire importante pour tous les fabricants étrangers de bateaux à moteur ou de voiliers de croisière qui désirent vendre sur ce marché leurs embarcations destinées à la location. Cependant, les embarcations de fabrication étrangère peuvent être affrétées par une compagnie américaine sans vider la « Jones Act » si l'embarcation est enregistrée pour utilisation à des fins de plaisance seulement, et si elle est affrétée ou louée sans équipage.

Contrairement au Canada, où les normes de fabrication ne s'appliquent aux petites embarcations que lors de leur utilisation, on exerce aux États-Unis un contrôle très strict, par l'intermédiaire de la garde côtière américaine et de la National Marine Manufacturers Association, sur toutes les embarcations vendues et importées. De plus, le système judiciaire américain tend à favoriser les litiges dans les cas de défectuosité des embarcations, de sorte que les fabricants et les distributeurs doivent payer des primes très élevées pour

leur assurance-responsabilité. Ces frais d'assurances, s'ajoutant au coût du démarrage d'un nouveau réseau de distribution, constituent un obstacle supplémentaire pour un nouvel exportateur.

Depuis plus de 30 ans, l'association canadienne des fabricants et distributeurs-grossistes de bateaux, l'Allied Boating Association of Canada, s'emploie à établir des normes de fabrication et de règlements de sécurité pour les petites embarcations. De par ses liens avec le comité technique et le comité de certification de l'Organisation internationale pour la standardisation et du Conseil international des associations nautiques, l'Allied Boating Association travaille à harmoniser, lorsque possible, les normes de construction et les procédures de certification en vigueur au niveau international.

Facteurs technologiques

Le design, le style et la performance constituent des facteurs importants pour les embarcations de plaisance. Au Canada, les constructeurs de voiliers qui excellent dans le domaine du design obtiennent du succès non seulement au pays, mais également sur les marchés d'exportation. Les meilleurs constructeurs canadiens de bateaux à moteur fabriquent des produits de qualité supérieure, et présentent des modèles originaux. Il s'agit là d'une évolution particulièrement intéressante, car la plupart des producteurs adoptent habituellement les innovations et les améliorations venant de l'extérieur, principalement des États-Unis.

À l'échelle internationale, les manufacturiers américains sont très présents, avec plus de 15 compagnies actives en Europe et en Asie. Pour les fabricants canadiens, les percées sur les marchés mondiaux sont plus rares, bien que plusieurs nouveaux produits canadiens aient été présentés lors de salons nautiques internationaux. Les produits canadiens se comparent avantageusement aux produits étrangers par leur style, leur qualité et leur design.

Plusieurs approches peuvent être utilisées afin de développer un style exclusif ou une gamme de produits exclusive et obtenir ainsi des avantages de mise en marché. Plusieurs fabricants canadiens commandent un modèle particulier de bateau à des architectes navals. La procédure habituelle est de payer un montant fixe pour les plans, et de payer par la suite une redevance sur chaque unité produite. En achetant tous les droits, certains fabricants peuvent ensuite accorder des licences à d'autres fabricants pour produire des bateaux identiques destinés à un marché particulier. Les compagnies qui produisent de gros voiliers et de gros yachts à moteur destinés aux croisières utilisent fréquemment cette technique.

Malgré le nombre restreint d'employés s'occupant à plein temps de R.-D. pour la mise au point de nouveaux designs, il semble que l'industrie canadienne des bateaux de plaisance soit bien informée des développements dans le secteur et utilise dans certains cas particuliers les nouveaux matériaux, les nouvelles techniques de production et les nouveaux designs. Les embarcations à moteur fabriquées au Canada ces dernières années montrent un heureux mélange de nouveau design et d'esthétique, jumelés à une qualité souvent supérieure à celle des produits américains. Ainsi, on retrouve dans de nombreux produits canadiens des coques construites à l'aide des plus récentes technologies de la fibre de verre, notamment la construction en sandwich, où l'on plaque une couche de fibre de verre de chaque côté d'une couche de mousse à haute densité. Cette technique, qui réduit substantiellement le poids de la coque tout en lui conférant une résistance supérieure, est largement utilisée en aéronautique et dans la construction des dragueurs de mines de la flotte américaine. L'emploi par les entreprises canadiennes de concepteurs spécialisés contribue grandement à la diffusion de cette technologie.

Les fabricants canadiens consacrent moins de 1 % de leurs revenus à la recherche et au développement de nouveaux produits. Pour demeurer compétitifs, ils devront investir dans de nouvelles méthodes de production, utiliser de nouveaux matériaux, généraliser le recours à un processus continu de développement de produits à l'intérieur des entreprises, et collaborer avec le réseau de sous-traitants qui s'est graduellement développé.

Évolution du milieu

Avant la récession des années 1981–1982, le plaisancier typique possédait un voilier. Celui d'aujourd'hui possède probablement un bateau à moteur, et a déjà eu un voilier. En 1981, les fabricants de voiliers étaient à leur apogée, et pouvaient à peine répondre à la demande qui n'avait cessé de grandir depuis l'avènement des nouveaux produits de fibre de verre à la fin des années 1960. Les voiliers comptaient pour plus de 55 % des expéditions en 1981, tandis que les bateaux à moteur ne représentaient que 15 % du total.

Depuis 1982, les expéditions de bateaux à moteur augmentent à un rythme annuel moyen de plus de 60 %, et sont ainsi passées de 14,9 millions de dollars en 1982 à 28,5 millions de dollars en 1983, et à plus de 137,5 et 148 millions de dollars en 1987 et 1988 respectivement. Rien de comparable pour les expéditions de voiliers, dont les ventes moyennes étaient de 80 millions de dollars par an entre 1982 et 1985, et qui n'ont cessé de décroître, se fixant à 40,1 millions de dollars en 1988. Ceci ne représente plus que 9 % des expéditions d'embarcations de plaisance. Plusieurs fabricants de voiliers ajoutent des bateaux à moteur à leurs gammes de produits, en vue de suivre cette vague de popularité.

La valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, l'intérêt des détaillants canadiens vis-à-vis des produits américains et les taux d'intérêts élevés ont une influence considérable sur les expéditions canadiennes de bateaux de plaisance, et affectent le volume d'importations et d'exportations. Ainsi, le taux d'augmentation des exportations de produits canadiens aux États-Unis a ralenti en 1988 et en 1990. En même temps, le taux d'augmentation des importations de produits américains a dépassé de beaucoup le taux d'augmentation des exportations vers ce pays jusqu'en 1990, lorsque la récession a fortement réduit l'écart.

Plusieurs facteurs nous portent à croire que le marché nord-américain de ce secteur connaîtra une croissance durant les années 1990. Les facteurs démographiques favorables, le financement à long terme mis à la disposition des consommateurs pour l'achat d'embarcations, la qualité et la diversité des produits offerts, l'amélioration et l'addition de quais d'amarrage que feront les 3 700 opérateurs canadiens de marinas, la publicité croissante accordée aux courses et aux événements nautiques internationaux contriburont tous à la croissance du marché nord-américain. De plus, les principaux fabricants possèdent une capacité de fabrication excédentaire, et ils ont les produits nécessaires pour profiter des principaux marchés d'exportation, à savoir les États-Unis, l'Italie, le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Japon et la France.

La consolidation rapide de l'industrie américaine à la suite de nombreuses fusions et acquisitions de fabricants de bateaux par les géants OMC (moteurs Johnson, Evinrude et OMC Cobra) et Brunswick (moteurs Mercury, Mercruiser, Mariner et Force) a ajouté à l'intégration verticale qui caractérisait déjà les fabricants américains. En outre, cela a rompu l'équilibre du marché et a créé des conflits de loyauté chez les détaillants nautiques qui vendent les marques de bateaux d'un manufacturier et les moteurs de l'autre.

Les principaux problèmes auxquels le marché canadien fait face proviennent de l'acceptation grandissante des produits américains par les détaillants nautiques, des possibilités de réglementation de la taille et de l'utilisation des bateaux afin de protéger l'environnement, des fermetures de lacs au Québec par règlements municipaux, de la guerre prévisible des prix livrée par les produits américains de bas de gamme, ainsi que des contrôles affectant les produits canadiens exportés aux États-Unis. Cette situation fera disparaître plusieurs fabricants et détaillants nord-américains. On peut s'attendre, selon la santé de l'économie, la valeur du dollar et les taux d'intérêt canadien et américain, à une période de faiblesse pour les trois prochaines années. Cette période sera suivie d'une phase de croissance dont le rythme serait de 3 à 5 % depuis 1993 jusqu'à la fin de la décennie.

Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne de la fabrication d'embarcations de plaisance a déjà montré qu'elle pouvait être compétitive sur les marchés nord-américains. Les fabricants canadiens offrant des produits spécialisés et de haute qualité seront en position concurrentielle, particulièrement en ce qui a trait aux bateaux haut de gamme, grâce à leur style, aux matériaux utilisés et à leur performance.

Cependant, l'industrie est handicapée par sa structure et par ses caractéristiques liées à la petite taille des entreprises. En outre, les activités de l'industrie suivent partiellement les grands cycles de l'économie, puisque la demande est reliée au revenu personnel disponible.

L'innovation au niveau des produits a été particulièrement importante dans le secteur des voiliers. Le succès remporté sur le principal marché mondial d'exportation, celui des États-Unis, dépend de la réputation de ces voiliers aux plans de la qualité et de la performance. L'ALE forcera les fabricants canadiens d'embarcations à devenir plus productifs, novateurs et spécialisés dans leur approche du marché, s'ils veulent demeurer concurrentiels face à des producteurs américains en général plus gros et mieux financés.

L'amélioration des moteurs, des accessoires électroniques, du design des embarcations, de la variété des produits offerts et des méthodes de production a contribué à rendre les bateaux de plaisance plus abordables. Pour maintenir sa croissance, l'industrie doit pénétrer davantage le marché américain, se tourner vers de nouveaux marchés d'exportation, développer son marché intérieur en améliorant et en développant le design, le style et la technologie de ses embarcations et, enfin, innover dans ses méthodes de service après-vente.

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou pour obtenir les documents d'ISTC dont la liste se trouve à la page 12, s'adresser à la

Direction générale des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Bateaux de plaisance
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3760
Télécopieur : (613) 954-3107

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989[b]	1990[b]
Établissements	241	342	369	361	359	327	379	300	270
Emploi	3 079	2 684	3 056	3 729	4 294	5 089	5 603	4 840	3 400
Expéditions (millions de $)	80,0	183,2	232,1	260,2	333,9	421,2	463,4	443,3	325,0
Valeur-ajoutée, activité manufacturière (millions de $)	38,8	84,2	110,8	119,4	143,2	166,2	189,7	187,0	135,0

[a]Voir *Industries du matériel de transport,* nº 42-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 3281 (Industrie de la construction et de la réparation d'embarcations).

[b]Estimations d'ISTC.

STATISTIQUES COMMERCIALES[a]

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988[b]	1989[b]	1990[c]
Exportations (millions de $)	23,0	44,0	53,2	52,4	56,9	81,5	86,6	110,3	115,0
Exportations, É.-U. seulement (millions de $)	21,8	42,5	51,9	50,1	54,5	78,2	79,3	99,2	100,0
Expéditions intérieures (millions de $)	57,0	139,2	178,9	207,8	277,0	339,7	376,8	333,0	210,0
Importations (millions de $)	24,1	41,5	62,0	69,5	79,0	114,2	165,6	207,9	152,4
Importations, É.-U. seulement (millions de $)	21,3	33,6	46,5	50,3	62,0	96,7	148,7	193,2	142,9
Marché canadien (millions de $)	81,1	180,7	240,9	277,3	356,0	453,9	542,4	540,9	362,4
Exportations (% des expéditions)	28,8	24,0	22,9	20,1	17,0	19,3	18,7	24,9	35,4
Importations (% du marché canadien)	29,7	23,0	25,7	25,1	22,2	25,2	30,5	38,4	42,1
Balance commerciale (millions de $)	-1,1	2,5	-8,8	-17,1	-22,1	-32,7	-79,0	-97,6	-37,4

[a]Voir *Exportations par marchandise,* nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, et *Importation par marchandise,* nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[b]Il importe de noter que les données de 1988 et des années suivantes se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la classification des produits industriels (CPI), la classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de la période de 1988 et des années suivantes ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.

[c]Estimations d'ISTC.

IMPORTATIONS PAR TYPES D'EMBARCATIONS[a] (millions de $)

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990[b]
Bateaux moteurs in-bord/hors-bord	14,5	20,6	33,5	44,5	54,8	86,9	122,1	160,5	103,2
Voiliers	–	7,9	13,1	11,1	7,2	7,7	10,6	11,2	7,3
Chaloupes, hors-bords et autres	9,6	13,0	15,4	13,9	17,0	19,6	32,9	36,2	41,9
Total	24,1	41,5	62,0	69,5	79,0	114,2	165,6	207,9	152,4

[a]Voir *Importations, commerce de marchandises,* nº 65-203 au catalogue de Statistique Canada, annuel.
[b]Estimations d'ISTC.

EXPORTATIONS PAR TYPES D'EMBARCATIONS[a] (millions de $)

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990[b]
Bateaux moteurs in-bord/hors-bord	6,0	4,5	3,6	8,4	11,5	36,7	44,7	25,5	31,3
Voiliers	14,9	35,6	44,4	36,9	36,2	32,8	26,6	17,5	16,6
Chaloupes, hors-bords et autres	2,1	3,9	5,2	7,1	9,2	12,0	15,3	67,3	67,1
Total	23,0	44,0	53,2	52,4	56,9	81,5	86,6	110,3	115,0

[a]Voir *Exportations, commerce de marchandises,* nº 65-202 au catalogue de Statistique Canada, annuel.
[b]Estimations d'ISTC.

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (moyenne de la période 1986–1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	21,1	17,7	29,3	5,0	26,9
Emploi (% du total)	13,1	31,6	29,4	5,1	20,8
Expéditions (% du total)	10,0	32,9	28,8	4,4	23,9

[a]Voir *Industries du matériel de transport,* nº 42-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Bateaux Doral Ltée	Canada	Grand' Mère (Québec) (BM)
Bombardier Inc.	Canada	Valcourt (Québec) (MM)
C.S. Yachts Limited	Canada	Brampton (Ontario) (V)
Cadorette Marine Co.	Canada	Grand' Mère (Québec) (BM)
Canoe Cove Manufacturing Ltd.	Canada	Sidney (Colombie-Britannique) (BM)
Cooper Yachts Ltd.	Canada	Maple Ridge (Colombie-Britannique) (BM)
Hinterhoeller Yachts	Canada	St. Catharines (Ontario) (V)
Produits nautiques Altra Inc.	États-Unis	Princeville (Québec) (BM) (C)

(BM) Bateaux à moteurs (C) Chaloupes à rames
(MM) Motomarines (V) Voiliers

PRINCIPAUX COMPÉTITEURS AMÉRICAINS

Nom	Ventes nautiques (1989)	Marques
Brunswick Corporation	2,007 milliards de $	Bayliner, Sea Ray, Maxum, Arriva, Cobra, Starcraft, Fisher, Monark, Procraft, Astroglass, Blue Fin, Spectrum Moteurs : Mariner, Force, Mercury, Mercruiser
Outboard Marine Corporation	1,12 milliard de $	Stratos, Sea Nymph, Donzi, Four Winns, Irisbowl (Australie) Chris-Craft, Lowe, Sunbird, Grumman, Sea Swirl, Hydra Sports, Ryds Batinchestri (Suède) Altra (Canada) Moteurs : Evinrude, Johnson, Cobra
Genmar Industries Inc. (Minstar Inc.)	473,5 millions de $	Lund, Glastron, Larson, Wellcraft, Crestliner, Hatteras, Minnetonka, Ski Supreme, Carver, Ranger (Miramar Marine Inc., 277 millions de $) Moteurs : Volvo Penta

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Alberta Marine Trade Association
a/s Auto Marine Specialties Ltd.
4718, 1re Rue, sud-ouest
CALGARY (Alberta)
T2G 0A2
Tél. : (403) 287-2121
Télécopieur : (403) 287-2122

Allied Boating Association of Canada
5468, rue Dundas ouest, bureau 324
ISLINGTON (Ontario)
M9B 6E3
Tél. : (416) 236-2497
Télécopieur : (416) 236-3670

Association québécoise de l'industrie du nautisme
4545, rue Pierre-de-Coubertin
MONTRÉAL (Québec)
H1V 3N7
Tél. : (514) 257-7600
Télécopieur : (514) 257-7362

Atlantic Marine Trade Association
C.P. 339
WAVERLEY (Nouvelle-Écosse)
B0N 2S0
Tél. : (902) 860-2220

Marine Trades Association of British Columbia
1075, rue Georgia ouest, bureau 240
VANCOUVER (Colombie-Britannique)
V6E 3C9
Tél. : (604) 683-5191
Télécopieur : (604) 688-3105

Mid-Canada Marine Dealers Association
23, croissant Sage
WINNIPEG (Manitoba)
R2Y 0X8
Tél. : (204) 831-5438
Télécopieur : (204) 831-5438

Ontario Marina Operators Association
4, rue Cataraqui, bureau 211
KINGSTON (Ontario)
K7K 1Z7
Tél. : (613) 547-6662
Télécopieur : (613) 547-6813

Personal Watercraft Industry Association
5468, rue Dundas ouest, bureau 324
ISLINGTON (Ontario)
M9B 6E3
Tél. : (416) 236-2497
Télécopieur : (416) 236-3670

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Les documents suivants sont disponibles à Industrie, Sciences et Technologie Canada (voir l'adresse à la page 7).

Base de données sur l'industrie des bateaux de plaisance

La base de données est constituée d'une liste des constructeurs canadiens d'embarcations, des fabricants d'accessoires et des fournisseurs de l'industrie. Des répertoires des fabricants, des listes de produits et des listes des entreprises exportatrices sont publiés périodiquement. Deux listes sont actuellement disponibles :

- *Canadian Boat and Accessory Exporter Directory*
- *Répertoire de l'industrie canadienne de la construction des bateaux.*

Comparaisons inter-entreprises des fabricants de bateaux de plaisance au Canada (1986 et 1990)

Le but de ces études, compilées par ISTC, est d'aider les entreprises participantes à améliorer leur productivité et leur rentabilité, en leur fournissant des analyses détaillées sur leurs forces et leurs faiblesses par rapport à des entreprises semblables du même secteur industriel.

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.