

1005-4027

R.

Mise à jour d'une étude sur
l'équipement et la machinerie
pour le travail du bois

Préparée pour
Le Ministère
de l'Expansion
Économique Régionale



TS
850
S6

4027

1005-4027

sorēs inc.

15
850
56
~~107~~



LES OPINIONS...
DANS...
...NOT NECESSAIRE...
...SONT PAS NECESSAIRE...
...COURS DU...
...EFFECTS OF...
...COURS DU...
...EFFECTS OF...

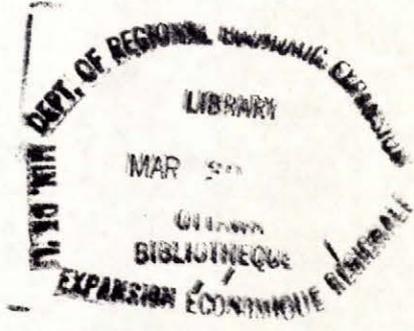
MISE A JOUR D'UNE ETUDE
SUR L'EQUIPEMENT ET LA MACHINERIE POUR LE TRAVAIL DU BOIS

Préparée pour

LE MINISTERE DE L'EXPANSION ECONOMIQUE REGIONALE

par

SORES INC.



Février 1977
N/Réf.: 1827

TABLE DES MATIERES

	Page
1. INTRODUCTION	
1.1 Le mandat	1
1.2 La méthodologie	1
1.3 Résumé	2
2. LES PRODUITS ET LES PRODUCTEURS	
2.1 Caractéristiques des produits	4
2.1.1 Définition	4
2.1.2 Classification des produits	4
2.2 Principaux manufacturiers canadiens	5
2.2.1 Manufacturiers au Québec	5
2.2.2 Manufacturiers en Ontario	6
2.2.3 Manufacturiers dans les autres provinces	7
2.3 Principaux distributeurs canadiens	7
3. LE MARCHÉ CANADIEN	
3.1 La production canadienne	8
3.2 Les importations	10
3.3 Les exportations	11
3.4 Le marché canadien pour les machines à travailler le bois	11
4. LA DEMANDE	
4.1 Les secteurs d'utilisation	16
4.2 L'évolution de ces secteurs	16
5. CARACTERISTIQUES DE L'INDUSTRIE	
5.1 Nature de la concurrence	21
5.2 La distribution	21
5.3 La recherche et le développement	21
5.4 Les pratiques de marketing	22
5.5 Capacité de l'industrie	22

TABLE DES MATIERES (suite)

		Page
6.	CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	
6.1	Résumé	23
6.2	Recommandations	24
ANNEXE 1	QUESTIONNAIRE POUR LES PRODUCTEURS	25
ANNEXE 2	QUESTIONNAIRE POUR LES DISTRIBUTEURS	26
ANNEXE 3	MANUFACTURIERS DE MACHINERIE A TRAVAILLER LE BOIS AU QUEBEC ET LEURS PRODUITS	27
ANNEXE 4	MANUFACTURIERS DE MACHINERIE A TRAVAILLER LE BOIS EN ONTARIO ET LEURS PRODUITS	32
ANNEXE 5	DISTRIBUTEURS DE MACHINERIE A TRAVAILLER LE BOIS AU QUEBEC	36
ANNEXE 6	DISTRIBUTEURS DE MACHINERIE A TRAVAILLER LE BOIS EN ONTARIO	38
ANNEXE 7	LISTE DES PERSONNES CONTACTEES	40

1. INTRODUCTION

1.1 Le mandat

Resources Management Consultants Ltée, de Toronto, a effectué en 1973 une recherche pour le compte du Ministère de l'Expansion Economique Régionale. Le rapport s'intitulait 'Woodworking Machinery-and Equipment Industry: a Preliminary Investigation of the Regional Economic Potential in Canada', selon cette étude, deux éléments fondamentaux caractérisaient cette industrie au Canada: une pleine utilisation de la capacité de production et une croissance significative de la demande pour ce type de produit. Par conséquent, la conclusion du rapport était qu'il serait opportun et rentable d'accroître la capacité de production de machines à travailler le bois au Canada.

En 1976, le Ministère de l'Expansion Economique et Régionale invitait Sorès Inc. à effectuer la mise à jour de cette étude selon les termes de référence suivants:

- Mise à jour des tableaux statistiques et contacts avec les experts et organismes pertinents.
- Entrevues avec les fabricants et distributeurs.
- Réévaluation des conclusions et recommandations.
- Mise à jour de la liste des fabricants et de leurs produits.

1.2 La méthodologie

Notre étude a pour base le rapport de Resources Management Consultants Ltée et nous avons d'abord cherché à connaître comment la conjoncture et les conditions de marché de la machine à travailler le bois avaient évolué depuis 1972.

Nous avons rencontré les principaux producteurs et distributeurs de ce produit au Canada et effectué nos entrevues à l'aide de deux types de questionnaires, l'un concernant les producteurs, l'autre les distributeurs. Les questionnaires (voir annexes 1 et 2) comportaient de nombreux éléments dont le profil de la compagnie, le nombre d'employés, la description des produits, l'état et les tendances du marché, la nature de la concurrence, le profil de la distribution, les caractéristiques technologiques, le volume et la distribution des ventes, les projets d'expansion, etc.

Nous avons mis à jour les données du rapport initial, à l'aide de statistiques officielles ou d'estimations selon la disponibilité des données. Enfin, nous avons rencontré plusieurs experts du gouvernement, d'associations ou d'entreprises privées pour connaître leur point de vue sur la conjoncture actuelle et les tendances de l'industrie de la machine à travailler le bois.

Le chapitre 2 consigne les spécifications du produit à l'étude et résume les principales caractéristiques des firmes productrices ou distributrices de ce type de machinerie au Canada. Le chapitre 3 analyse les tendances passées et ébauche des prévisions concernant la production, le commerce extérieur et le marché de la machine à travailler le bois au Canada. Le chapitre 4 présente les caractéristiques de la demande et les facteurs influençant la demande. Le chapitre 5 présente les caractéristiques de l'industrie, incluant la nature de la concurrence, la distribution, la recherche et le développement, les pratiques de marketing et la capacité de l'industrie. Le chapitre 6 résume les faits saillants de notre étude ainsi que nos conclusions et recommandations.

1.3 Résumé

Les faits saillants se dégageant du rapport sont les suivants:

- Le Québec produit surtout de la machinerie légère se vendant de \$100. à \$5,000.
- L'Ontario produit de la machinerie légère et moyenne se vendant de \$100. à \$35,000.
- Il n'y a pas de grosse machinerie se vendant de \$35,000. à \$300,000. fabriquée au Canada.
- Actuellement la capacité de production des manufacturiers canadiens n'est pas suffisante pour combler la demande.
- L'industrie a cependant montré beaucoup de dynamisme depuis 1973. La production a augmenté de 163% de 1970 à 1975.
- Le marché s'est développé:
 - La consommation apparente a augmenté de 212% de 1970 à 1975.
- La concurrence étrangère (américaine et européenne) est très forte.
 - Les importations ont augmenté de 239% de 1970 à 1975.
 - Toute la grosse machinerie est importée.
 - Les 2/3 de la machinerie légère utilisée est importée.
 - La moitié de la machinerie moyenne utilisée est importée.
- Les exportations n'ont augmenté que de 77% de 1970 à 1975.
- Il n'y a pas assez de recherche et développement effectué au Canada.

- Le coût de la main-d'oeuvre est élevé au Canada.
- Le marché canadien n'est pas assez large et la concurrence étrangère est trop élevée pour permettre de produire d'une façon rentable de la grosse machinerie au Canada.
- Il n'est pas prévu de croissance importante de la demande d'ici les prochaines années.

2. LES PRODUITS ET LES PRODUCTEURS

2.1 Caractéristiques des produits

2.1.1 Définition

Le terme "Machine à travailler le bois" (Woodworking Machinery and Equipment) réfère à de la machinerie utilisée pour la conversion du bois en grume (lumber) en produits du bois (meubles, portes et châssis, menuiserie générale, armoires de cuisine, accessoires en bois de maison et de magasin et autres produits divers en bois). Il est bien entendu que cette catégorie de machinerie ne comprend pas la machinerie destinée aux scieries.

Cette précision concernant les scieries est très importante car même dans les statistiques officielles, la distinction n'est pas toujours claire. Ainsi dans les données d'importation de Statistique Canada il ne faut retenir qu'un certain pourcentage des classes concernant les machines à travailler le bois. En effet, les machines destinées aux scieries sont incluses dans ces catégories. Nous examinerons ce problème en détail dans la suite du rapport.

Il reste un litige concernant la classification des outils à main à travailler le bois. Certaines personnes dans l'industrie les classent comme machinerie à travailler le bois, d'autres non. Dans la suite de ce rapport nous exclurons les outils à main (tels ceux manufacturés par Black & Decker), nous ne retiendrons que les outils de plancher. Au point de vue des utilisateurs, cela n'exclut pas les consommateurs qui se procurent la machinerie à bois légère pour leurs travaux de bricolage personnels.

2.1.2 Classification des produits

Dans l'étude initiale, nous trouvons une liste des produits compris dans la catégorie "Machines à travailler le bois". Cette liste comprend toutes les machines, quelle que soit leur fonction ou leur coût, les termes anglais couramment utilisés dans l'industrie sont indiqués entre parenthèses après les termes français.

- Scies et équipement de défonçage
(Sawing machines and breakout machinery)
- Moulureuses, façonneuses, défonceuses, raboteuses, corroyeurs et dégauchisseuses
(Moulding, shaping, routing, planing and jointing machines)
- Ponceuses et polisseuses
(Sanding and polishing machines)
- Perceuses, tenoneuses, mortaiseuses, ciseleuses et tours
(Boring, tenoning, mortizing, carving and turning machines)

- Presses, assembleuses et dérouleuses
(Pressing, clamping, laminating and edge banding machines)
- Meules
(Grinding equipment)
- Machines spéciales
(Special purpose machinery)

Cependant dans le but de nous renseigner sur l'industrie canadienne, il est très important de distinguer plusieurs catégories parmi ces machines. Cette distinction se fait par le coût et l'utilisation, nous la retrouverons tout au long du rapport:

- Machinerie légère se vendant de \$100. à \$5,000. destinée aux bricoleurs, ateliers de menuiserie générale ou petites manufactures de produits en bois. Dans cette catégorie on trouve presque toutes les machines répertoriées précédemment, mais ce sont les plus petites machines de la gamme et elles ne sont généralement pas automatisées.
- Machinerie moyenne se vendant de \$5,000. à \$35,000. destinée aux ateliers ou manufactures de produits en bois. Dans cette catégorie on trouve toute la gamme des machines listées précédemment dans les tailles intermédiaires et partiellement automatisées.
- Grosse machinerie se vendant de \$35,000. à \$300,000. destinée à la production de masse de produits en bois. Dans cette catégorie on trouve toute la gamme des machines entièrement automatisées.

2.2 Principaux manufacturiers canadiens

2.2.1 Manufacturiers au Québec

Au Québec nous avons cinq manufacturiers principaux qui manufacturent 42% de toute la machinerie à bois fabriquée au Canada soit un volume de vente de \$2,520,000. La liste de ces manufacturiers, les produits qu'ils fabriquent et des détails concernant leurs opérations se trouvent en Annexe 3.

Les 2 premiers manufacturiers cités en Annexe 3 sont les plus importants au point de vue du volume des ventes et semblent avoir une organisation dynamique. Ils ne fabriquent que de la machinerie dite légère se vendant de \$100. à \$5,000. Leur gamme de produits est très large (voir Annexe 3). Cependant cette machinerie au dire des distributeurs et utilisateurs ne peut être employée pour travailler le bois franc car elle n'est pas assez résistante. Elle est surtout utilisée dans les écoles et en menuiserie générale (armoires de cuisines et accessoires en bois). Les entreprises, même de taille moyenne (10 à 20 employés), voulant se lancer dans la manufacture de meubles préfèrent se procurer de la machinerie importée.

Le 3ième manufacturier cité en annexe se spécialise dans les perceuses, son produit est très au point et concurrence avantageusement les produits américains et européens. Sa présence au salon de Louisville (Kentucky) en octobre dernier lui a valu de nombreuses commandes pour les Etats-Unis. Ses machines sont de la catégorie moyenne et sont automatisées. Cependant les perceuses sont d'un usage très spécialisé et ne sont qu'un complément à la gamme complète des produits des manufacturiers précédents.

Le 4ième manufacturier est aussi dans un domaine très spécialisé: l'impression sur bois; le marché domestique est assez restreint et il faudrait qu'il développe son marché à l'exportation.

Un 5ième manufacturier ne fait que 10% de son chiffre d'affaires en machinerie à travailler le bois. Il fabrique surtout des machines à moulurer qui se classent dans la catégorie machinerie moyenne (\$8,000. à \$15,000.).

Ces cinq compagnies québécoises sont à capitaux entièrement canadiens.

On voit donc qu'au Québec on ne trouve pas de grosse machinerie à travailler le bois; on trouve deux types de machinerie de taille moyenne (perceuses et impression sur bois) qui sont de nature très spécialisée et on trouve la gamme complète de machinerie légère à travailler le bois. Cependant même dans cette gamme légère il y a beaucoup d'importations des Etats-Unis et d'Europe.

Une entreprise québécoise, Machinerie Lacasse, manufacturait une gamme complète de produits de taille moyenne mais des difficultés financières l'ont obligé à fermer ses portes.

2.2.2 Manufacturiers en Ontario

En Ontario se fabrique environ 40% de la machinerie à travailler le bois soit un volume de ventes de \$2,400,000. Les deux principaux manufacturiers en Ontario cités les premiers en Annexe 4 comptent pour 75% de toute la machinerie fabriquée dans cette province. Ce sont des filiales de compagnies américaines qui bénéficient à ce titre des réseaux de distribution de leur compagnie mère et distribuent des produits américains en plus des produits manufacturés au Canada.

Ces deux manufacturiers vendent de la machinerie des catégories légère et moyenne et distribuent de la grosse machinerie importée. Les produits et détails sur leurs opérations sont cités en Annexe 4.

Deux autres petits manufacturiers, 100% canadien, fabriquent de la machinerie petite et moyenne de type très spécialisé: les machines "V-grooving" et exportent vers les Etats-Unis. Leurs produits auraient encore besoin d'améliorations techniques.

2.2.3 Manufacturiers des autres provinces

Des enquêtes, dans le cadre de ce rapport, n'ont pas été faites dans les autres provinces qui comptent seulement pour environ 18% de la production canadienne totale soit un volume de ventes de \$1,080,000. Mais les représentants de l'industrie s'accordent pour dire que dans ces provinces, de même qu'au Québec et en Ontario aucune grosse machinerie n'est fabriquée.

2.3 Principaux distributeurs canadiens

Tous les distributeurs listés en Annexes 5 et 6, sont engagés dans la vente de grosse machinerie. Ces machines sont importées étant donné qu'il n'y en a pas de cette catégorie produite au Canada. Cependant comme nous l'avons mentionné précédemment, ils distribuent aussi de la machinerie importée dans les catégories de machinerie légère et moyenne.

Les distributeurs expliquent le recours massif aux importations dans les catégories manufacturées au Canada légère et moyenne pour deux raisons:

- un manque de capacité de production des manufacturiers canadiens;
- une mauvaise réputation des manufacturiers, notamment québécois, en dépit des efforts perçus d'amélioration des produits, délais de livraison et politique de marketing.

La machinerie légère fabriquée au Québec est très compétitive au point de vue prix, mais certains utilisateurs préfèrent payer plus cher une machine importée et avoir une machine plus robuste. De plus bien que certaines machines québécoises aient été très améliorées au point de vue technologique, d'autres laissent encore à désirer et on leur préfère les machines importées.

Les distributeurs répertoriés en Annexes 3 et 4 font environ 80% du chiffre d'affaires total en machinerie à travailler le bois. Quelques autres distributeurs moins importants se partagent le restant des ventes.

3. LE MARCHE CANADIEN

3.1 La production canadienne

Les producteurs du Québec et de l'Ontario dont nous avons donné la liste et les produits précédemment comptent pour 82% de la production totale et se répartissent de la façon suivante:

TABLEAU 1

Répartition régionale des chiffres d'affaires
des manufacturiers canadiens

	Pourcentage	Chiffre d'affaires (\$000)
Québec	42%	\$2,520
Ontario	40%	2,400
Autres provinces	18%	1,080
Total:	100%	6,000

Source: Estimation Sorès basée sur des contacts dans l'industrie.

Cette production totale a été estimée⁽¹⁾ à environ \$6,000,000. pour 1976. Les dernières statistiques officielles datent de 1974 et indiquent une production de \$2,540,000. (voir tableau 2); les gens consultés dans l'industrie considèrent que ce chiffre de \$2,540,000. pour 1974 est raisonnable. L'augmentation de production canadienne (163% de 1970 à 1976) peut donc s'expliquer par le dynamisme constaté chez les producteurs québécois et ontariens.

(1) Source: Estimation Sorès basée sur des contacts dans l'industrie.

TABLEAU 2

Production Canadienne
Machinerie à travailler le bois

Année	Production (\$000)
1964	1,424
1965	3,684
1966	2,267
1967	2,641
1968	1,325
1969	4,004
1970	2,281
1971	1,836
1972	1,712
1973	1,554
1974	2,540
1975	4,000 ⁽¹⁾
1976	6,000 ⁽¹⁾

Source: Statistique Canada - Catalogue 65202

(1) Estimation Sorès basée sur des contacts dans l'industrie.

Le tableau 2 montre que la production canadienne a fluctué grandement au cours des dernières années. Les années 1968, 1972 et 1973 ont été très basses.

La plupart des manufacturiers sont engagés dans la fabrication d'autres produits, cependant depuis les 3 dernières années, ces manufacturiers, conscients du potentiel existant dans la machinerie à travailler le bois, ont augmenté leur production de ces produits, ont dépensé plus en recherche et développement et se sont montrés actifs au niveau marketing. L'industrie canadienne a montré du dynamisme qui se concrétise notamment dans les projets d'expansion de l'ordre de 6 à 7 millions de dollars au Québec uniquement.

3.2 Les importations

Dans le rapport initial, les importations ont été calculées en additionnant pour chaque année 5 classes de Statistique Canada.

Classe 524-25	Scies, machines de scierie et pièces n.d.a.
524-48	Raboteuses, toupies, ponceuses et pièces
524-68	Machines à sécher feuilles placage et pièces
524-69	Machines placage, contre-plaqué n.d.a.
524-99	Machines, outillage et pièces à travailler le bois n.d.a.

Les représentants de l'industrie et experts estiment qu'il ne faut retenir que 3 classes parmi ces 5, respectivement:

Classe 524-25	Scies, machines de scierie et pièces n.d.a.
524-48	Raboteuses, toupies, ponceuses et pièces
524-99	Machines, outillage et pièces à travailler le bois n.d.a.

Cependant, comme nous l'avons déjà mentionné, dans ces catégories se glisse énormément de matériel de scierie. Seulement une partie des différentes catégories d'importations concerne le sujet à l'étude. Nous avons donc appliqué à chaque catégorie des pourcentages suggérés dans une analyse du Ministère de l'Industrie et du Commerce (1) pour connaître la valeur des importations des machines à travailler le bois exclusivement. Ces pourcentages sont les suivants:

Classe 524-25	Scies, machines de scierie et pièces n.d.a.	23%
524-48	Raboteuses, toupies, ponceuses et pièces	24%
524-99	Machines, outillage et pièces à travailler le bois n.d.a.	12%

Les représentants de l'industrie et experts consultés sont d'accord avec les deux premiers pourcentages mais suggèrent de prendre 25% de la catégorie 524-99: machines, outillage et pièces à travailler le bois n.d.a. C'est donc ce pourcentage 25% pour la classe 524-99 que nous utilisons dans le tableau 3, page 13.

Ce tableau nous indique que de 1970 à 1975 les importations totales (3 catégories) sont passées de \$4.7 millions à près de \$16 millions soit une augmentation de 239% au taux annuel composé de 22%.

Les importations de scies et machines de scierie ont augmenté, de 1970 à 1975, de 213% soit un taux annuel composé de 21%. Les importations proviennent surtout des Etats-Unis. Le pourcentage varie de 70% à 84% selon les années et ne semble pas vouloir diminuer. Le principal autre pays d'origine est la Suède suivi d'autres pays européens.

(1) Machines à travailler le bois - Avril, mai et juin 1976
ITC - Analyse des importations

- Les importations de raboteuses et toupies à bois ont augmenté, de 1970 à 1975, de 93% soit un taux annuel composé de 11.7%. Les importations proviennent surtout des Etats-Unis (de 68% à 80%), puis des pays européens.
- Les importations de machines-outils pour le travail du bois sont les plus importantes au point de vue valeur des importations. Elles ont augmenté de 285% de 1970 à 1975, soit un taux annuel composé de 25%. Les produits américains, de 45% à 70% du total, sont en concurrence avec des produits de Suède, d'Allemagne, du Royaume Uni et d'Italie. Il semble que les produits européens deviennent de plus en plus populaires dans cette catégorie.

Les machines à travailler le bois importées au Canada sont imposables aux termes du numéro tarifaire 42700-1. Le tarif de la nation la plus favorisée (U.S.A., Europe, Japon) est de 15%.

3.3 Les exportations

Les exportations de machines à travailler le bois sont groupées dans la classe 524-99 dont on ne retiendra que 50%⁽¹⁾ du total en raison de la présence de machines de scierie dans cette classe. Les exportations ont augmenté à un rythme beaucoup moins rapide que les importations. Elles sont passées de 1.3 million en 1970 à \$2.4 millions en 1975 soit une augmentation totale de 77% à un taux de croissance annuel composé de 10%. Les exportations se font principalement vers les Etats-Unis avec quelques exceptions vers la Suède, le Brésil et l'Iran (voir tableau 4, page 14).

3.4 Le marché canadien pour les machines à travailler le bois

Le tableau 5, page 15, montre que le marché (production plus importations) est passé d'environ \$7 millions en 1970 à près de \$20 millions en 1975 soit une augmentation de 185% et que la consommation apparente, c'est-à-dire le marché moins les exportations a augmenté à peu près dans les mêmes proportions (212%) pour atteindre \$17.5 millions. En 1976, en raison d'une baisse des importations, on estime que la consommation apparente a été d'environ 16 millions de dollars. Le pourcentage de la production canadienne par rapport à la consommation apparente est passé de 41% en 1970 à un minimum de 14% en 1973. Actuellement, la tendance semble se renverser et on assiste à une augmentation de la production canadienne par rapport à la consommation apparente. Les chiffres de 1976 ne sont que pour 10 mois, mais ils indiquent un net recul des importations et montrent que 44% de la consommation sont couverts par la production canadienne.

(1) Estimation Sorès, basée sur des contacts dans l'industrie.

Dans l'industrie on explique la baisse des importations en 1976 par la mauvaise conjoncture économique notamment dans le secteur du meuble. On explique l'augmentation de la production canadienne par un regain de dynamisme dans l'industrie.

TABLEAU 3
Machines à travailler le bois (M.T.B.) Importations canadiennes
1970-1976 (\$ 000)

ANNEE	Scies, machines de scierie et pièces n.d.a. Code: 524-25						Raboteuses, toupies à bois et pièces n.d.a. Code: 524-48				Machine-outillage, travail du bois et pièces n.d.a. Code: 524-99								Importations totales: machines à travailler le bois exclusivement		
	Total \$	U.S. \$	%	Suède \$	%	M.T.B. (1) exclusivement 23% du total	Total \$	U.S. \$	%	M.T.B. (1) exclusivement 24% du total	Total \$	U.S. \$	%	Suède \$	%	Allemagne \$	%	Royaume-Uni \$		%	M.T.B. (1) exclusivement 25% du total
1970	5,955	4,519	76	883	15	1,370	2,578	1,827	71	619	10,888	5,662	52	514	5	3,410	31	351	3	2,722	4,711
1971	6,090	4,318	71	1,043	17	1,401	2,235	1,782	80	536	8,489	5,716	67	345	4	1,450	17	393	5	2,122	4,059
1972	8,789	6,130	70	1,431	16	2,021	2,834	2,166	76	680	12,545	7,225	58	368	3	3,287	26	425	3	3,136	5,837
1973	15,391	11,305	73	2,396	16	3,540	4,921	3,569	73	1,181	24,319	17,557	72	2,259	9	2,334	9	821	3	6,080	10,801
1974	19,595	14,444	74	2,399	12	4,507	5,945	4,388	74	1,427	38,887	20,951	54	6,203	16	8,387	22	1,056	3	9,722	15,656
1975	18,631	15,264	82	1,151	6	4,285	4,966	3,667	74	1,192	41,941	18,911	45	8,650	21	9,747	23	1,047	2	10,485	15,962
1976(2)	14,153	11,916	84	794	6	3,255	3,591	2,426	68	862	17,728	12,325	70	1,569	9	1,085	6	1,333	7	4,432	8,549
	Augmentation totale (1970-1975): 213%						Augmentation totale (1970-1975): 93%				Augmentation totale (1970-1975): 285%								Augmentation totale (1970-1975): 239%		
	Taux annuel composé (1970-1975): 21%						Taux annuel composé (1970-1975): 11.7%				Taux annuel composé (1970-1975): 25%								Taux annuel composé (1970-1975): 22%		

(1) Seulement une partie des différentes catégories d'importations concerne le sujet à l'étude; nous avons donc appliqué à chaque catégorie des pourcentages suggérés par le ministère de l'Industrie et du Commerce pour connaître la valeur des importations des machines à travailler le bois exclusivement.

(2) 10 mois.

Source: Statistique Canada, catalogue 65-203

TABLEAU 4
Exportations - Machinerie à travailler le bois
Classe 524-99
(\$000)

Année	Total	Vers les Etats-Unis		MBT exclusivement 50% du total
		Valeur	% du total	
1964	492	349	70%	246
1965	785	666	84%	393
1966	2,410	1,289	53%*	1,205
1967	2,581	1,154	44%*	1,291
1968	879	721	82%	440
1969	1,258	1,198	95%	629
1970	2,769	2,087	75%	1,385
1971	1,481	1,102	74%	741
1972	1,848	1,656	89%	924
1973	2,533	1,904	75%	1,267
1974	5,394	3,511	65%**	2,697
1975	4,902	2,879	59%***	2,451
1976 (10 mois)	4,315	2,859	66%	2,158

Augmentation totale 1970-1975 : 77%

Taux de croissance annuel composé: 10%

Source: Statistique Canada - Cat. 65202.

* Des commandes importantes de Taïwan expliquent ces chiffres.

** Des commandes importantes de la Suède et du Brésil expliquent ces chiffres.

*** Des commandes importantes de la Suède et de l'Iran expliquent ces chiffres.

TABLEAU 5

Production, importations, exportations et consommation apparente
Machine à travailler le bois
Canada: 1970-1975
(\$000)

Année	(1) Production(*)	(2) Importations	(3) Exportations	(1 + 2) Marché	(1 + 2 + 3) Consommation apparente	% de la production par rapport à la consommation apparente
1970	2,281	4,711	1,385	6,992	5,607	41%
1971	1,836	4,059	741	5,895	5,154	36%
1972	1,712	5,837	924	7,549	6,625	26%
1973	1,554	10,801	1,267	12,355	11,088	14%
1974	2,540	15,656	2,697	18,196	15,499	16%
1975	4,000(e)	15,962	2,451	19,962	17,511	23%
1976 (10 mois)	5,000**	8,549**	2,158**	13,549**	11,391**	44%

Marché: augmentation totale (1970-1975): 185%
taux annuel composé (1970-1975) 18%

Consommation apparente: augmentation totale (1970-1975): 212%
taux annuel composé (1970-1975): 21%

(e) Estimations Sorès basées sur les enquêtes

* Source: Statistique Canada - catalogue 65202

** 10 mois

4. LA DEMANDE

4.1 Les secteurs d'utilisation

Le marché peut être divisé en quatre secteurs:

- meubles	55%
- portes et châssis	15%
- menuiserie générale (armoires de cuisine et accessoires domestiques)	20%
- divers	<u>10%</u>
	100%

4.2 L'évolution de ces secteurs

● L'industrie du meuble

Le plus gros secteur d'utilisation est sans aucun doute le meuble. On sait que l'industrie du meuble est caractérisée par un grand nombre d'établissements de petite taille, en 1974 on comptait 721 établissements dont 640 (89%) comprenaient moins de 100 salariés⁽¹⁾. Les établissements de petites tailles sont susceptibles d'utiliser de la machinerie légère et moyenne. Cependant, certains utilisateurs ont fait remarquer que la machinerie légère telle que fabriquée au Québec, n'était pas assez résistante pour travailler le bois franc. En faisant certains efforts d'amélioration technique des machines dans le cas du Québec, on peut considérer que le potentiel est très grand pour la machinerie légère et moyenne dans l'industrie du meuble.

La grosse machinerie est utilisée dans les manufactures de meubles importantes; mais cette machinerie est très résistante et peut durer de 10 à 20 ans. Le marché est trop restreint au Canada pour justifier l'implantation d'un manufacturier au Québec ou en Ontario.

Le tableau 6, page suivante, montre que les investissements publics et privés pour les machines et outillage pour fabriquer les meubles et accessoires ont augmenté à un taux composé de 8.7% par année au Québec et 9.5% en Ontario depuis 1970, ceci n'est pas énorme si l'on considère la part de l'inflation.

D'autre part, l'industrie des meubles en bois est en nette croissance. Les livraisons⁽¹⁾ sont passées de 143 millions de dollars en 1970 à près de 300 millions de dollars en 1974. Les importations ont beaucoup augmenté pendant la même période mais il sem-

(1) Source: Statistiques Canada, catalogue 35-211.

TABLEAU 6

Investissement public et privé
Machine et outillage
Dépenses de capital et d'entretien

Année	CANADA			QUEBEC				ONTARIO				
	Meubles et accessoires (\$'000,000)			Meubles et accessoires (\$'000,000)			<u>Québec</u> % Canada	Meubles et accessoires (\$'000,000)			<u>Ontario</u> % Canada	
Capital	Entretien	Total	Capital	Entretien	Total	Capital		Entretien	Total			
1970	8.6	5.5	14.1	3.3	2.3	5.6	40	4.1	2.5	6.6	47	
1971	9.4	5.2	14.6	3.8	2.0	5.8	39	4.2	2.6	6.8	46	
1972	13.7	6.7	20.4	7.0	3.4	10.4	51	5.7	2.7	8.4	41	
1973	21.0	6.9	27.9	8.7	3.3	12.0	43	10.0	2.9	12.9	46	
1974	25.5	8.3	33.8	9.2	3.5	12.7	37	12.0	3.7	15.7	46	
1975	18.2	8.3	26.5	7.3	3.1	10.4	39	9.1	4.4	13.5	51	
1976(e)	16.5	8.5	25.0	6.9	3.2	10.1	40	8.1	4.4	12.5	50	
	Augmentation totale (1970-1976): 77%			Augmentation totale (1970-1976): 80%					Augmentation totale (1970-1976): 89%			
	Taux annuel composé (1970-1976): 8.5%			Taux annuel composé (1970-1976): 8.7%					Taux annuel composé (1970-1976): 9.5%			

(e): Estimation

Source: Statistiques Canada, catalogue 61-205.

blerait qu'elles se stabilisent. Les deux dernières années, 1975 et 1976, ont été assez mauvaises pour le meuble mais la part des meubles en bois est en augmentation. Ceci s'explique par le goût des consommateurs pour un retour au mobilier traditionnel. Pour 1977, on prévoit une croissance modérée mais les industriels présents au Salon du Meuble de Toronto, du 10 au 13 janvier 1977, ne se sont pas montrés trop pessimistes.

Un autre indice utile pour prévoir l'augmentation de la consommation des meubles et autres produits en bois est le nombre de logements mis en chantier. Le Tableau 7 résume ces données.

TABLEAU 7

Nombre de logements mis en chantier au Canada

Année	Total	3ers trimestres
1970	190,528	-
1971	233,653	-
1972	249,914	-
1973	268,529	-
1974	222,123	176,023
1975	231,456	155,129
1976	n.d.	200,984

Source: Statistiques du logement au Canada
Société Centrale d'Hypothèque et de Logement,
Ottawa, 1976.

n.d. : non disponible

L'année 1976 semble montrer certains progrès sur les 2 années précédentes.

- L'industrie des portes et châssis

Cette industrie qui utilise de la machinerie moyenne et de la grosse machinerie est nettement en croissance depuis 1970 comme le montre le Tableau 8.

Les livraisons ont plus que doublé pendant la période considérée. A l'inverse du meuble, les deux dernières années (1975-76) ont été bonnes et les prévisions pour 1977 semblent être optimistes.

TABLEAU 8

Livraisons de portes et châssis

Année	\$ 000
1970	224,343
1971	267,351
1972	290,516
1973	362,482
1974	403,936
1975(e)	500,000

Source: Statistiques Canada, catalogue 35,205

(e) estimation

- La menuiserie générale

Ce secteur comprend les armoires de cuisine, les dessus de tables, de buffets et de comptoirs, les accessoires domestiques et tous les produits en bois manufacturés à façon.

Les statistiques montrent que les livraisons des armoires de cuisine⁽¹⁾ sont passées de 40 millions de dollars en 1970 à 92 millions de dollars en 1976. Les livraisons de dessus de table, de buffet et de comptoirs sont passées de 6.8 millions de dollars en 1970 à 18.3 millions de dollars en 1974.

En 1975 et 1976, ces deux industries ont montré une croissance modérée. Les prévisions pour 1977 sont conservatrices. Les travaux de menuiserie à façon semblent le secteur le plus en hausse.

Les trois secteurs que nous venons d'examiner, soit meubles, portes et châssis, armoires de cuisine, ont connu de réelles augmentations dans les années 1970 à 1975 qui vérifient les augmentations que l'on a constatées dans la consommation apparente de machinerie à travailler le bois pour les mêmes années.

Les prévisions dans les mêmes secteurs ne sont pas excessivement optimistes. On prévoit qu'ils vont suivre l'activité économique en général. De plus, la Chambre de Commerce Canadienne a prévu pour 1977:

- des dépenses plus basses dans le secteur domiciliaire;
- une diminution dans les taux des dépenses des consommateurs;
- une absence de croissance réelle dans les investissements commerciaux en usines et équipements.

(1) Source: Statistiques Canada, catalogue 35-205.

Cependant, l'industrie des machines à travailler le bois qui a repris une certaine vigueur dans les trois dernières années, se montre optimiste au sujet de la demande de machinerie légère et moyenne.

On prévoit aussi que la fin des contrôles anti-inflationnistes pourrait marquer une reprise dans les investissements des secteurs utilisant la machinerie à travailler le bois.

La consommation apparente estimée à environ 16 millions de dollars en 1976, pourrait atteindre 20 à 23 millions de dollars en 1980, en considérant un taux de croissance de 9 à 10%.

Ces prévisions sont très inférieures à celles du rapport antérieur, mais elles sont plus réalistes compte tenu de la pondération des importations et exportations.

5. CARACTERISTIQUES DE L'INDUSTRIE

5.1 Nature de la concurrence

Dans la gamme de machinerie légère on retrouve 4 producteurs: 2 au Québec et 2 en Ontario. Les producteurs ontariens distribuent aussi des produits américains qui viennent concurrencer les produits québécois. On estime que dans la machinerie légère 2/3 des produits sont importés de Grande-Bretagne, d'Allemagne, d'Italie et des Etats-Unis. Certains produits québécois concurrencent avantagement les produits étrangers, mais d'autres laissent à désirer du point de vue technologique. Certains efforts au niveau du design industriel sont faits au Québec grâce à un programme d'aide fédérale.

La moitié des produits sont importés dans la gamme de machinerie moyenne. Dans cette gamme les 2 compagnies québécoises (perceuses et imprimerie sur bois) sont très spécialisées et n'ont pas de concurrents. De même les compagnies ontariennes de machines "V-grooving".

La concurrence se fait surtout sur la gamme complète des machines à travailler le bois (la liste se trouve au chapitre 2) la production ontarienne vient en concurrence avec de la machinerie américaine, allemande, italienne, suédoise et japonaise.

Dans la gamme de grosse machinerie, les importations des Etats-Unis et d'Europe se font concurrence.

Les prix canadiens sont la plupart du temps compétitifs mais les producteurs se plaignent du coût élevé de la main-d'oeuvre qui leur cause un handicap par rapport aux producteurs américains.

5.2 La distribution

Au Québec la distribution se fait principalement par des distributeurs alors qu'en Ontario les principaux manufacturiers, filiales de compagnies américaines, sont eux mêmes distributeurs de produits américains.

5.3 La recherche et le développement

Dans la machinerie à travailler le bois, il est très important d'améliorer constamment les produits et de développer de nouveaux produits. En effet, avec les coûts croissants de la main-d'oeuvre, les utilisateurs recherchent de plus en plus des machines faciles d'utilisation demandant le moins de main-d'oeuvre possible. Les distributeurs et utilisateurs de machines à travailler le bois sont conscients des efforts faits au Québec pour améliorer la technologie des machines mais ils désireraient encore des améliorations pour ne pas avoir à recourir aux importations.

5.4 Les pratiques de marketing

Comme on l'a souligné, l'industrie des machines à travailler le bois a montré beaucoup de dynamisme depuis les dernières années. Les utilisateurs deviennent très exigeants et sont au courant des nouvelles machines paraissant sur le marché autant canadiennes qu'étrangères. Les manufacturiers participent donc massivement aux divers salons d'équipements pour manufacturiers de produits en bois. Le dernier en date a eu lieu à Louisville (Kentucky) en octobre 1976 et a été un succès. Le prochain se tiendra à Montréal: INFOTECANADA 77 en octobre 1977 et la plupart des manufacturiers et distributeurs canadiens cités dans ce rapport sont déjà sur la liste des participants. Ces salons permettent aux manufacturiers canadiens de montrer et de vendre leurs produits et de connaître la concurrence.

5.5 Capacité de l'industrie

Malgré le développement de l'industrie, il reste encore un problème de capacité, même si les producteurs canadiens répondaient exactement aux besoins du marché:

- plus de machinerie moyenne pouvant être utilisée dans toutes les manufactures de meubles
- machinerie plus perfectionnée et plus robuste

Ils ne pourraient satisfaire toutes les demandes. En Ontario, il est possible d'augmenter la capacité de production. Au Québec, les projets d'expansion en cours par les deux manufacturiers les plus importants devraient être dirigés de façon à répondre aux besoins du marché: manufacture de machinerie moyenne, robuste et plus perfectionnée.

Actuellement, vu la conjoncture économique générale, il n'est pas opportun tant en Ontario qu'au Québec d'envisager la construction de nouvelles usines manufacturant des machines à travailler le bois. Il faut plutôt augmenter et améliorer la capacité de production actuelle.

6. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

6.1 Résumé

Les faits saillants se dégageant du rapport sont les suivants:

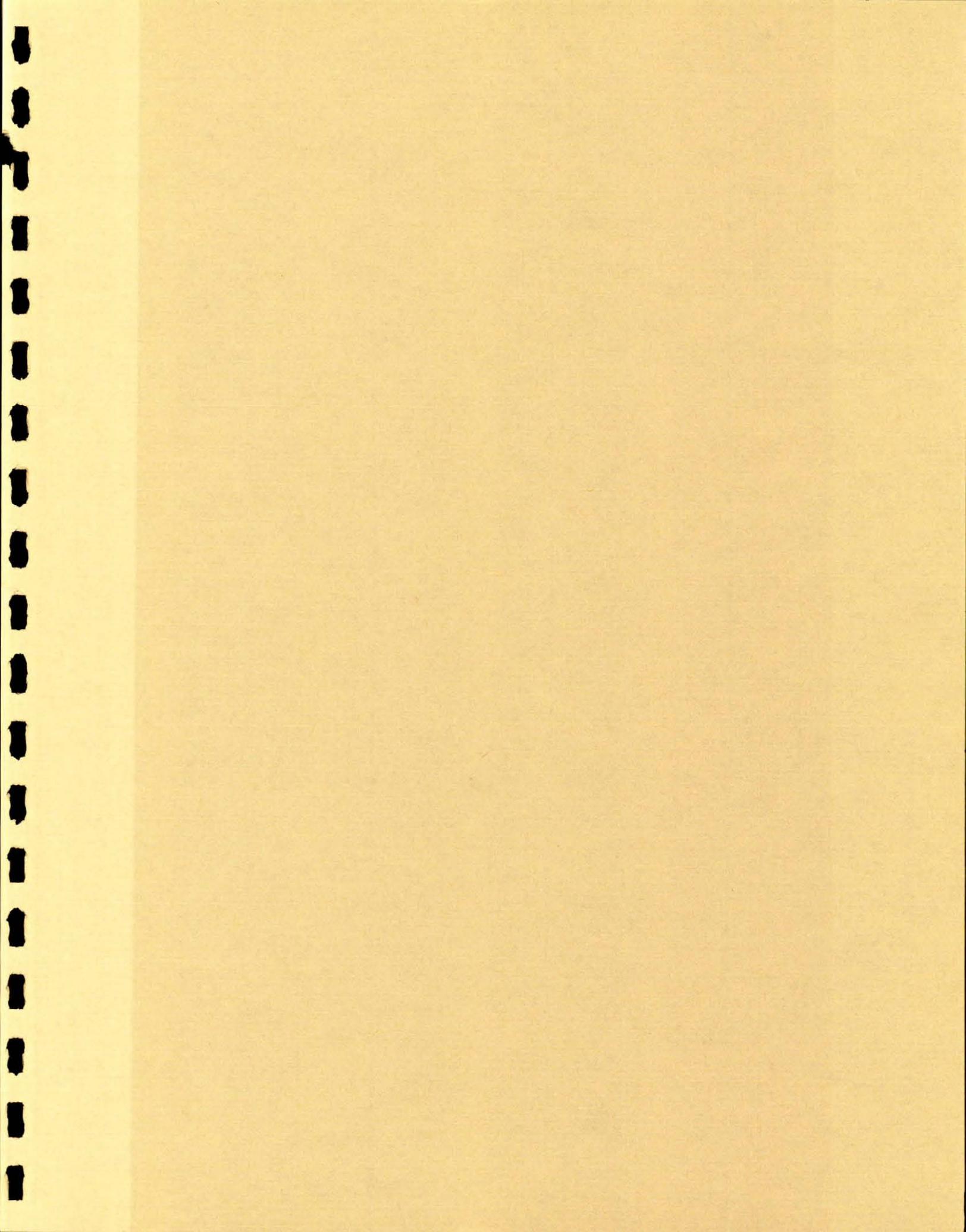
- Le Québec produit surtout de la machinerie légère se vendant de \$100. à \$5,000.
- L'Ontario produit de la machinerie légère et moyenne se vendant de \$100. à \$35,000.
- Il n'y a pas de grosse machinerie se vendant de \$35,000. à \$300,000. fabriquée au Canada.
- Actuellement la capacité de production des manufacturiers canadiens n'est pas suffisante pour combler la demande.
- L'industrie a cependant montré beaucoup de dynamisme depuis 1973. La production a augmenté de 163% de 1970 à 1975.
- Le marché s'est développé:
 - la consommation apparente a augmenté de 212%.
- La concurrence étrangère (américaine et européenne) est très forte:
 - Les importations ont augmenté de 239% de 1970 à 1975.
 - Toute la grosse machinerie est importée.
 - Les 2/3 de la machinerie légère utilisée est importée.
 - La moitié de la machinerie moyenne utilisée est importée.
- Les exportations n'ont augmenté que de 77% de 1970 à 1975.
- Il n'y a pas assez de recherche et développement effectué au Canada.
- Le coût de la main-d'oeuvre est élevé au Canada.
- Le marché canadien n'est pas assez large et la concurrence étrangère est trop élevée pour permettre de produire d'une façon rentable de la grosse machinerie au Canada.
- Il n'est pas prévu de croissance importante de la demande d'ici les prochaines années.

6.2 Recommandations

Le rapport initial recommandait d'accroître la capacité de production de machines à travailler le bois au Canada.

Les recommandations du présent rapport vont dans le même sens en précisant certains points:

- Il n'y a pas lieu de s'engager dans la production de grosse machinerie. La concurrence des Etats-Unis et de l'Europe est trop forte. Les besoins du Canada dans ce type de machinerie sont trop limités. Les investissements et les besoins en capital humain seraient trop importants.
- Au niveau du Québec, il ne faut pas dans l'immédiat créer de nouvelles entreprises mais plutôt orienter les projets d'expansion en cours vers la production de machinerie moyenne, à l'avant-garde au point de vue technologique qui soit utilisable dans l'industrie du meuble et des portes et châssis et dont la qualité et les prix soient compétitifs avec la machinerie étrangère du même type.
- Au Québec, il faut aussi faire des efforts au point de vue recherche et développement pour la machinerie légère. Il faut surveiller l'image des produits québécois par rapport aux produits étrangers et améliorer l'organisation des entreprises existantes de façon à être mieux perçus et à rencontrer les exigences du marché.
- En Ontario, il faut aussi augmenter la capacité de production de la machinerie de type légère et moyenne. Actuellement, il n'apparaît pas nécessaire de créer de nouvelles entreprises.
- Les entreprises du Québec et de l'Ontario doivent continuer leurs efforts pour accroître leurs ventes à l'exportation.
- Les entreprises du Québec et de l'Ontario devraient se regrouper en une association active et structurée qui garderait à jour les données sur le marché et décèlerait les opportunités dans tel ou tel type de machinerie. Une telle association permettrait aux manufacturiers de s'organiser pour mieux connaître la concurrence étrangère et lui faire face.
- Des projets d'assistance technique du gouvernement, comme il en existe déjà, devraient être répandus pour améliorer la recherche et le développement pour tous les types de machinerie au Québec et en Ontario.
- Si des projets de "joint venture" se présentaient, ils devraient être examinés avec beaucoup de soin de façon à n'entraver en aucun cas le développement des entreprises canadiennes.



A N N E X E S

ANNEXE 1

Questionnaire pour les producteurs

1. Nom, adresse et téléphone de la compagnie.
2. Propriétaire et filiales.
3. Nombre d'employés.
4. Description des lignes de produits.
5. Volume des ventes réparti:
 - par produit
 - par région - domestique
 - extérieur
 - par utilisateur (marché libre ou captif)
 - part du marché canadien.
6. Nature de la concurrence
 - principaux concurrents (manufacturiers, distributeurs et leurs produits)
 - part de marché des concurrents
 - tendance des importations et exportations
 - tendance des prix
 - projets d'expansion
 - y-a-t-il de la place pour de nouveaux manufacturiers?
7. Derniers progrès technologiques et tendances en technologie
 - font-ils du R & D?
 - quelles sont les nouveautés et tendances?
8. Demande
 - tendances et facteurs affectant la demande
 - projections des ventes par produit, utilisateur et région.
9. Pratiques de marketing.
10. Forces et faiblesses de l'industrie.

ANNEXE 2

Questionnaire pour les distributeurs

1. Nom, adresse et téléphone de la compagnie.
2. Lignes de produits
 - origine - domestique
 - importation
 - destination - domestique
 - exportation.
3. Volume des ventes réparti
 - par produit
 - par région - domestique
 - extérieur
 - par utilisateur.
4. Nature du marché
 - principaux producteurs canadiens
 - principaux concurrents dans la distribution
 - part du marché canadien.
5. Profil du réseau de distribution.
6. Perspectives du marché
 - par produit
 - par utilisateur
 - tendances de la demande
 - facteurs affectant la demande.
7. Tendances des prix et projections.
8. Y-a-t-il de la place pour un nouveau manufacturier au Canada? Si oui, pour quels produits?
9. Est-ce que les consommateurs sont satisfaits des produits?
10. Quelles sont les forces et faiblesses de l'industrie?
11. Principaux changements prévus
 - technologiques
 - profil de distribution
 - projets d'expansion.

ANNEXE 3

Manufacturiers de machinerie à travailler le bois au Québec

1. Cie General Mfre Ltée
835, Cherrier
Drummondville, Québec
(819) 472-1161

Monsieur Tony Leclerc, gérant des ventes

General est le manufacturier le plus important au Canada, la compagnie possède sa propre fonderie (fonte).

• Ligne de produits

Gamme complète de machinerie légère à travailler le bois de prix variant de \$150. à \$5,000.

- corroyeurs (jointers) 4", 6", 8"
- dégauchisseuses (jointers and planers) 12", 16"
- perceuses (drill press) 15"
- scies circulaires (tilting arbor saws) 8", 10", 12", 14"
- raboteuses (single surface planers) 14", 20", 24"
- ponceuses à disque de 16" et à courroie 6" x 6" (disc and belt sander)
- scies à ruban à bois (woodcutting band saws) 15", 20"
- scies à ruban à métal (metal cutting band saws) 15"
- mortaiseuses à bedane (hollow chisel mortisers)
- tours à bois (wood lathes) 12"

• Ventes

30% à 40% du chiffre d'affaires est réalisé en machinerie à travailler le bois. Ces ventes ont triplé en cinq ans malgré les grèves que General subit tous les deux ans. Les exportations représentent environ 12% de ce chiffre d'affaires.

ANNEXE 3 (suite)

- Répartition des ventes

60% aux écoles de la province de Québec
40% aux industries, ateliers et bricoleurs.

- Distribution

300 points de distribution par l'intermédiaire de distributeurs: Cooper & Horton, Ackhurst, CAE Morse, Pascal, Continental Machinery et Eastern Machinery sont les plus importants.

- Employés

200 y compris ceux de la fonderie.

- Expansion

Des projets d'expansion importants sont en cours.

2. Jos Poitras & Fils Ltée
C.P. 128
Ville de l'Islet, Québec
(418) 247-3988

Monsieur Bertrand Poitras, gérant

La compagnie possède sa propre fonderie (acier).

- Ligne de produits

Gamme complète de machinerie légère. Les prix des produits varient de \$250. à \$5,000. avec un modèle (raboteuse) allant jusqu'à \$7,000.

- corroyeurs et dégauchisseuses (jointers) 6", 8", 12"
- scies radiales (radial saws) 14"
- scies circulaires (tilting arbor saws) 12", 14"
- scies à panneaux (panel saws) 12", 14"
- scies à ruban (band saws) 24"
- toupies-arbre (arbor shapers) 3/4", 1 1/4"
- raboteuses (planers) 12"

ANNEXE 3 (suite)

- tenonneuses (tenoners)
- affuteuses de couteaux droits (straight knife grinders)
- machines à goujons (dowell machines)
- souffleurs (exhaustiers)

- Ventes

Elles ont été multipliées par six en trois ans pour la machinerie à travailler le bois. Poitras tire aussi ses revenus de la fabrication de meubles et de la fonderie. Ils cherchent à développer le marché à l'exportation.

- Répartition des ventes

Dans les industries du travail du bois, certains meubles, portes et châssis, artisans, ateliers de réparations.

- Distribution

Par des distributeurs uniquement: Ackhurst, Ferro Machinery, Galt Canadian, Cooper & Horton, Continental Machinery et Eastern Machinery sont les plus importants.

- Expansion

Des projets importants d'expansion sont en cours.

3. Paul Sicotte & Fils Ltée
71, Dubois
Ste-Thérèse, P.Q.
(514) 622-0595

Monsieur Jacques Sicotte, président

- Ligne de produits

Machinerie moyenne de nature spécialisée. Les machines (surtout des perceuses) sont entièrement automatisées. Les tables sont commandées par des systèmes hydrauliques et les contrôles sont électriques. Elles permettent une grande précision et une grande versatilité d'utilisation. Les prix varient de \$6,000. à \$35,000.

ANNEXE 3 (suite)

- perceuses multiples (multi-spindle boring machines) 4", 6", 8", 10"
- perceuses d'angle (angular boring machines)
- perceuses horizontales et verticales
- machines à tourner et percer (double turning and boring machines)
- perceuses (deep drillings)
- tables d'assemblage (assembly tables)
- ponceuses (sanders)
- scies à panneaux (panel saws)

- Ventes

Leur chiffre d'affaires est surtout réalisé au Québec mais depuis le salon de Louisville en automne 1976 leurs exportations aux Etats-Unis ont considérablement augmenté. Leur produit est en effet technologiquement beaucoup plus au point que les produits américains et se compare favorablement aux produits européens.

- Répartition des ventes

80% aux fabricants de meubles et menuiserie générale
20% aux autres utilisateurs.

- Distribution

Les ventes se font directement ou par l'intermédiaire de distributeurs: Ackhurst, Cooper & Horton, Galt Canadian.

- Expansion

Expansion souhaitée, mais pas de projet précis.

ANNEXE 3 (suite)

4. Lorraine Craining Machine Inc.
440, Papin, Parc Colbert
Ste-Foy, Québec
(418) 658-6655

Monsieur Michel Gamache

- Ligne de produits

Machinerie moyenne de type spécialisé. Ce sont des machines à imprimer le bois. Leur produit est très original et bien au point.

- Ventes

Le montant des ventes et les autres informations ne sont pas disponibles.

5. Comact Inc. (Joe Côté Inc.)
400, 40e rue
St-Georges Ouest
Comté de Beauce, Québec
(418) 288-8911

Monsieur Lucien Poulin, président

- Ligne de produits

Surtout machinerie pour scieries. Seulement 10% du chiffre d'affaires est réalisé dans la machinerie à travailler le bois. Leur principal produit est la machine à moulurer (moulding machine). Les prix varient entre \$8,000. et \$15,000. Ils sont les seuls au Canada à fabriquer ces machines.

- Répartition des ventes

300 machines ont déjà été vendues aux fabricants de portes et châssis qu Québec.

- Distribution

Ils vendent directement aux utilisateurs.

ANNEXE 4

Manufacturiers de machinerie à travailler le bois en Ontario

1. Campbell Machinery Ltd.
P.O. Box 152
Kitchener, Ontario
(519) 743-1421

Monsieur Brian East, président

Filiale de ACME Manufacturing Co. (U.S.A.).

● Ligne de produits

Machinerie moyenne. Ce sont des produits intermédiaires entre la petite machinerie qui est fabriquée au Québec (General ou Poitras) et la grosse machinerie qui n'est pas fabriquée au Canada. Cette machinerie est destinée à la production en série. Les prix vont de \$1,500. à \$30,000.

- raboteuses (planers)
- entrées et bouts de convoyeurs (infeed and tailing systems)
- scies à refendre (rip saws)
- scies à tronçonner (cut-off saws)
- colleuses (gluers)
- assembleuses (clamps)
- façonneuses (shapers) pour bâtons de hockey et rames de canot

● Ventes

La machinerie à bois représente 40% du chiffre d'affaires total. Il n'y a pas encore d'exportation mais c'est dans les projets de la compagnie.

● Répartition des ventes

90% aux fabricants de meubles (incluant les armoires de cuisine)
10% aux fabricants de bâtons de hockey, rames de canot et autres articles divers.

ANNEXE 4 (suite)

- Distribution

Les ventes se font directement.

- Expansion

Pas de projet d'expansion actuellement.

2. Rockwell International Co. of Canada Ltd.
40, Wellington Street
Guelph, Ontario
(519) 836-2840

Monsieur Jim McIntee, directeur du marketing

Filiale de Rockwell International Co. (U.S.A.)
Ils ont leur propre fonderie de fonte.

- Ligne de produits

Machinerie légère. Ils manufacturent de la machinerie légère destinée aux consommateurs ou aux secteurs industriels se vendant de \$300. à \$3,000. sous la marque Rockwell-Beaver et Rockwell-Delta. Ces produits sont les suivants:

- raboteuses (planers)
- scies de table (table saws)
- dégauchisseuses (jointers) 6", 10"
- perceuses (drill presses) 15"
- scies circulaires (tilting arbor saws) 10"
- scies à ruban à bois (wood cutting band saws) 14"
- tours à bois (wood lathes) 12"
- mouleuses-sableuses (sander-grinders) de courroie 1"

De plus, ils distribuent des outils à main électriques et de la grosse machinerie à travailler le bois destinée à la production de masse, de prix allant de \$10,000. à \$100,000. et plus, de marque DELTA. Ces produits sont les suivants:

ANNEXE 4 (suite)

- dégauchisseuses (planers) de table de 13" x 6", 18" x 6", 24" x 9"
- perceuses (drill press) de 14" à 20"
- scies à ruban (band saws) de 14" à 20"
- scies radiales (radial saws) de 12" à 20"
- scies circulaires de table (circular table saws) 12", 14"

- Ventes

65% de leur chiffre d'affaires provient de la machinerie à travailler le bois; le reste est de la machinerie à travailler le métal.

- Répartition des ventes

Fabricants de meubles et menuiserie générale.

- Distribution

Ils distribuent eux-mêmes leurs produits.

3. Automated Tool & Machinery Co. Ltd.
40, Millwick Drive
Weston, Ontario
(416) 749-5281

Monsieur John Steyr, président

- Ligne de produits

Machinerie moyenne:
Machines "V-grooving"
Scies

- Ventes

Elles sont réparties également entre les deux types de produits.

- Répartition des ventes

50% aux fabricants de meubles
30% aux fabricants d'armoires de cuisine
20% aux fabricants d'accessoires (meubles de télévision, de système de son et aménagement de magasins)

ANNEXE 4 (suite)

70% des ventes se font en Ontario, 30% au Québec.

- Distribution

Vendent directement aux utilisateurs.

- Expansion

Pas de projet d'expansion.

4. Abal Manufacturing Inc.
106, Fenmar Drive
Weston, Ontario
(416) 749-3355

Mr. A. Nesbitt, président

- Ligne de produits

Machinerie moyenne. Principalement des machines "V-grooving". Elles peuvent être plus ou moins sophistiquées et permettre le découpage d'une entaille en "V" et en plus permettre de plier et coller.

- Ventes

60% sont les machines à travailler le bois, dont 90% sont exportées vers les Etats-Unis.

- Répartition des ventes

Fabricants d'armoires de cuisine, de dessus pour comptoirs de cuisine, de meubles de télévision ou de système de son, de tout meuble léger et d'accessoires de magasin.

- Distribution

70% de la production est vendu directement, 30% par des distributeurs: Cooper & Horton, Ferro Machinery, Galt Canadian.

- Employés

44

- Expansion

Pas de projet d'expansion.

ANNEXE 5

Distributeurs de machinerie à travailler le bois au Québec

Les principaux distributeurs sont les suivants:

1. Ackhurst Machinery Ltd.

- Vancouver, B.C.
- Totonto, Ontario
- et Montréal, 4018, Côté Vertu
(514) 331-1740
Monsieur Charles Baly, président

• Lignes de produits distribués

Gamme complète de machinerie à travailler le bois de \$1,000. à \$100,000.

- Machinerie légère telle les lignes Poitras, General; des lignes américaines et italiennes pour compléter ce qu'il ne peut obtenir des manufacturiers québécois. Les produits québécois comptent seulement pour 25% des produits distribués dans cette catégorie.
- Machinerie moyenne et grosse machinerie destinée à la production de masse (\$7,000.-\$100,000.) produits Sicotte, puis par ordre d'importance, des produits allemands, hollandais, américains, japonais et anglais.

• Réseau de distribution

Tout le Canada.

2. William & Wilson Ltd.

544, Inspector
Montreal, Quebec
(514) 866-2851

Monsieur Ebacher, président

• Lignes de produits distribués

Gamme complète de machinerie à travailler le bois de \$1,000. à \$100,000. destinée à la production de masse. Machinerie légère, moyenne et grosse. Ces machines sont exclusivement anglaises de marque WADKIN. Ces produits concurrencent les machines de General et Poitras dans la machinerie légère et les machines américaines ou d'autres pays d'Europe dans les autres lignes.

ANNEXE 5 (suite)

- Réseau de distribution

Tout le Canada.

ANNEXE 6

Distributeurs de machinerie à travailler le bois en Ontario

1. Cooper & Horton Ltd.
301, Rexdale Blvd.
Rexdale, Ontario
(416) 743-8511

Monsieur Bob Wark, gérant

● Lignes de produits distribués

Gamme complète de machinerie légère, moyenne et grosse à travailler le bois de \$200. à \$100,000.; produits neufs et usagés.

- Machinerie légère de type Poitras, General et des lignes américaines.
- Machinerie moyenne de type Sicotte et Rockwell.
- Grosse machinerie destinée à la production de masse, américaine et européenne.

● Réseau de distribution

Tout le Canada.

2. Ferro Machinery Ltd.
139, Front E.
Toronto, Ontario
(416) 368-3884

Madame Lilly Kerbes, présidente

● Lignes de produits distribués

Gamme complète de machinerie à travailler le bois de \$500. à \$100,000.; produits neufs et usagés.

- Machinerie légère, Poitras et General et lignes importées surtout d'Europe et du Japon. Ils exportent surtout de la machinerie usagée vers les pays sous développés.
- Machinerie moyenne et grosse, américaine, européenne et japonaise.

ANNEXE 6 (suite)

- Réseau de distribution

Tout le Canada.

Deux autres distributeurs importants de la gamme complète de machinerie sont:

Galt Wood & Tool
Cambridge, Ontario
(519) 623-6350

et

Galt Canadian Woodworking Machinery Ltd.
Cambridge, Ontario
(519) 621-7420

ANNEXE 7

Liste des personnes contactées

• Ministère de l'Industrie et du Commerce - Ottawa

M. R.I. Billard, division de la planification et de l'analyse
M. Barry, chef, division machines à bois
M. Copland, chef, division menuiserie générale
M. Rowlands, chef, division meubles
M. Sudbury, chef, division panneaux en bois
M. J. MacKinnon, chef, division analyse des importations

• Statistique Canada - Ottawa

M. Blaney, division du commerce extérieur
Mme Groom, assistante de J.L. Barnes
M. Barnes, chef, machinerie, produits métallurgiques et chimiques

• Ministère de l'Industrie et du Commerce - Québec

M. R. Somelzi, chef, division machinerie

• Manufacturiers

Québec

M. Tony Leclerc, gérant des ventes, Cie Général Mfre Ltée
M. Bertrand Poitras, gérant, Jos Poitras & Fils Ltée
M. Jacques Sicotte, président, Paul Sicotte & Fils Ltée
M. Lucien Poulin, président, Comact Inc.

Ontario

M. Brian East, président, Campbell Machinery Ltd.
M. Jim McIntee, directeur du marketing, Rockwell International Co. of
Canada Ltd.
Mr. John Steyr, président, Automated Tool & Machinery Co. Ltd.
M. A. Nesbitt, président, Abal Manufacturing Inc.

• Distributeurs

Québec

M. Charles Baly, gérant, Ackhurst Machinery Ltd.
M. J.G. Ebacher, gérant, William & Wilson Ltd.

ANNEXE 7 (suite)

Ontario

M. Bob Wark, gérant, Cooper & Horton Ltd.
Mme Lilly Kerbes, présidente, Ferro Machinery Ltd.

• Divers

M. Gilles Martin, directeur, Association des fabricants
de meubles du Québec Inc.
Woodworking Machinery Manufacturers of America

