



Industrie des véhicules spéciaux

Septembre 2005

Profil industriel



Publié par la Direction générale des communications et des services à la clientèle

Pour tout renseignement concernant le contenu de cette publication:

Direction des équipements de transport
710, place D'Youville, 9^e étage
Québec (Québec) G1R 4Y4
Téléphone : (418) 691-5956
Télécopieur : (418) 643-6669

MDEIE-Internet
<http://www.mdeie.gouv.qc.ca>
info@mdeie.gouv.qc.ca

Dépôt légal – Bibliothèque nationale du Québec, 2005
ISBN 2-550-45233-X

© **Gouvernement du Québec, 2005**





REMERCIEMENTS

L'élaboration du profil industriel a été rendue possible grâce aux collaborations suivantes :

Recherche et rédaction

Marc-André LeBlanc, conseiller en développement industriel, Direction des équipements de transport

Sous la direction de

Charles Dieudé, directeur, Direction des équipements de transport

Avec la collaboration de

Mawana Pongo, directeur, Direction du développement des filières industrielles

Nicolas Roy, économiste, Direction du développement des filières industrielles

Révision linguistique

François Grenier, Direction générale des communications et des services à la clientèle

En outre, nous tenons à remercier tous les représentants en entreprise consultés ainsi que tous les collègues du gouvernement du Québec qui s'intéressent de près ou de loin à la situation de cette industrie.





Table des matières

LISTE DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES	6
1. INTRODUCTION	7
2. DÉFINITION DU SECTEUR	9
3. CATÉGORIES DE PRODUITS	11
4. MARCHÉS MONDIAL ET NORD-AMÉRICAIN	13
5. PRINCIPALES ENTREPRISES	19
6. PROCESSUS DE PRODUCTION	21
7. PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE	23
7.1 NOMBRE D'ENTREPRISES DANS LA FABRICATION DE VÉHICULES SPÉCIAUX	23
7.2 NOMBRE D'EMPLOIS DANS LA FABRICATION DE VÉHICULES SPÉCIAUX	24
7.3 TAILLE DES ENTREPRISES	25
7.4 PRODUCTION DE VÉHICULES SPÉCIAUX	26
7.5 ÉVOLUTION DU COMMERCE INTERNATIONAL AU QUÉBEC	27
8. PRINCIPAUX ACTEURS	35
9. PRINCIPALES TENDANCES	37
10. CONCLUSION	39
BIBLIOGRAPHIE	41





Liste des tableaux

Tableau 1	<i>Catégories de produits de l'industrie des véhicules spéciaux</i>	10
Tableau 2	<i>Système de classification des véhicules en fonction de la masse et de la charge utile pour l'Amérique du Nord</i>	12
Tableau 3	<i>Part des catégories de produits dans les exportations et la production, Québec, 2004</i>	33
Tableau 4	<i>Principales associations nord-américaines regroupant les entreprises de l'industrie des véhicules spéciaux</i>	35

Liste des graphiques

Graphique 1	<i>Flotte de camions existante au Canada, 2003</i>	13
Graphique 2	<i>Flotte de camions existante au États-Unis, 2001</i>	14
Graphique 3	<i>Ventes mondiales de camions des classes 3 à 8 par entreprise, 2003</i>	15
Graphique 4	<i>Ventes de camions de classe 8 en Amérique du Nord par entreprise, 2003</i>	16
Graphique 5	<i>Ventes de camions de classe 6 en Amérique du Nord par entreprise, 2003</i>	17
Graphique 6	<i>Nombre d'entreprises et répartition par type de véhicules au Québec, 2004</i>	23
Graphique 7	<i>Nombre d'emplois et répartition par type de véhicules au Québec, 2004</i>	24
Graphique 8	<i>Nombre moyen d'emplois par entreprise selon le type de véhicules au Québec, 2004</i>	25
Graphique 9	<i>Production par type de véhicules au Québec, 2004</i>	26
Graphique 10	<i>Évolution des exportations et des importations internationales de l'industrie des véhicules spéciaux du Québec, 1995-2004</i>	28
Graphique 11	<i>Répartition des exportations internationales de l'industrie des véhicules spéciaux du Québec, 2004</i>	29
Graphique 12	<i>Répartition des importations internationales de l'industrie des véhicules spéciaux du Québec, 2004</i>	30
Graphique 13	<i>Exportations et importations internationales de l'industrie des véhicules spéciaux du Québec, États-Unis et autres pays, 2004</i>	31
Graphique 14	<i>Exportations, importations et balance commerciale par type de produits, Québec, 2004</i>	32
Graphique 15	<i>Production et exportations par type de produits, Québec, 2004</i>	34



INTRODUCTION

L'industrie des véhicules spéciaux produit des véhicules qui sont utilisés dans de multiples applications pour le transport de marchandises ou d'équipements. Elle comprend la fabrication de camions lourds, de carrosseries de camions et de véhicules transformés. L'industrie existe depuis plusieurs millénaires. En fait, elle date de l'invention de la roue elle-même, qui a permis de fabriquer les voitures à chevaux pour le transport de marchandises. L'avènement de l'ère industrielle a révolutionné ce secteur et, depuis un siècle, les camions lourds et les différents véhicules spéciaux ont su intégrer les nouvelles technologies. Il en résulte une vaste gamme de véhicules adaptés et spécialisés pour chaque application. En effet, la gamme de véhicules fabriqués consiste, entre autres, en des camions lourds, des semi-remorques pour camions, des camions transformés, des véhicules d'urgence et des camions d'entretien.

L'industrie des véhicules spéciaux du Québec occupe une place prépondérante dans l'industrie canadienne avec près du tiers de la production et entre 20 % et 25 % des volumes d'exportation. Plus de la moitié de la production est exportée à l'extérieur du Canada, principalement vers les États-Unis, puisque 93,4 % des exportations internationales de l'industrie y sont destinées. Le Québec a acquis une réputation enviable et reconnue mondialement, notamment en raison de ses innovations technologiques et des investissements réalisés en R-D, qui favorisent les exportations et la croissance de l'industrie. Les performances du secteur reposent principalement sur un grand nombre de PME et quelques grandes entreprises innovatrices, qui œuvrent chacune dans un marché spécifique. Plusieurs d'entre elles sont des chefs de file mondiaux dans leur propre marché et fabriquent une gamme variée de véhicules vendus dans le monde entier. L'industrie du Québec repose donc sur des fabricants de véhicules d'origine et un réseau de fournisseurs en mesure de fournir toutes les pièces nécessaires à l'assemblage des véhicules entièrement fabriqués au Québec.





DÉFINITION DU SECTEUR

Le secteur de la fabrication des véhicules spéciaux, comprenant la fabrication de pièces pour l'assemblage des véhicules, peut être classé selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Il faut cependant être prudent avec les données compilées en utilisant les codes SCIAN. Étant donné que l'industrie des véhicules spéciaux est très éclatée, les activités qui y sont reliées, notamment la fabrication de pièces, se retrouvent dans plusieurs classes de codes SCIAN et ne peuvent être toutes prises en compte. En effet, la classification repose sur le processus de production des établissements et non sur les produits fabriqués ni sur les marchés visés par ces produits. Cela signifie que certains établissements œuvrant dans l'industrie des véhicules spéciaux pourraient ne pas être comptabilisés, tandis que d'autres, non reliés à cette industrie, pourraient être inclus. C'est pourquoi quelques ajustements ont été apportés aux données afin de corriger les plus grandes incohérences. Malgré qu'il soit difficile de cerner exactement cette industrie au point de vue statistique, les données avancées dans ce profil peuvent fournir un portrait assez réaliste et fidèle de l'industrie, mais il faut être conscient des limites.

Voici donc les classes de codes SCIAN dans lesquels les fabricants de véhicules spéciaux se retrouvent. Elles se situent essentiellement à l'intérieur du sous-secteur fabrication de matériel de transport (336).

- 333120 Fabrication de véhicules pour la construction
- 333920 Fabrication de matériel de manutention
- 336120 Fabrication de camions lourds
- 336211 Fabrication de carrosseries de véhicules
- 336212 Fabrication de remorques de camions
- 336215 Fabrication de véhicules mobiles
- 336990 Fabrication d'autres types de matériel de transport

Selon ces codes SCIAN, les produits fabriqués et vendus par les entreprises de l'industrie des véhicules spéciaux sont, entre autres, des camions lourds, des véhicules d'urgence, des véhicules hors route pour la construction, des véhicules transformés, des véhicules d'entretien, des camions bennes, des camions-citernes, des véhicules d'entretien des routes, des fourgons, des semi-remorques, des remorques et des véhicules d'entretien municipal et aéroportuaire.





Le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) regroupe tous ces produits en trois grandes catégories, auxquelles les codes SCIAN peuvent être associés.

Tableau 1

Catégories de produits de l'industrie des véhicules spéciaux

CATÉGORIES DE PRODUITS	CODES SCIAN ASSOCIÉS
Camions lourds	3361 20 Fabrication de camions lourds
Carrosseries de camions	336211 Fabrication de carrosseries de véhicules
Véhicules transformés	3331 20 Fabrication de véhicules pour la construction 333920 Fabrication de matériel de manutention 336212 Fabrication de remorques de camions 336215 Fabrication de véhicules mobiles 336990 Fabrication d'autres types de matériel de transport

Source: Direction des équipements de transport, MDEIE.





CATÉGORIES DE PRODUITS

Au Québec, près de 400 entreprises œuvrent dans la fabrication de camions lourds et de véhicules spéciaux. Il existe donc une grande variété de produits. Voici une liste exhaustive des produits fabriqués selon chacune des trois catégories.

Les camions lourds sont composés de fabricants de six classes (voir le tableau 2 pour référence) de camions lourds ainsi que de fournisseurs de pièces pour les assembleurs :

- les camions intermédiaires des classes 3, 4 et 5;
- les camions lourds des classes 6, 7 et 8;
- les fabricants de pièces pour camions intermédiaires et lourds.

Les carrosseries de camions comprennent cinq grandes catégories de produits de services et plateaux :

- les bennes, qui regroupent les camions à bennes basculantes, à bennes basculantes avec épandeurs, à bennes thermiques pour asphalte, ainsi que les bennes à déchets avec chargement arrière, chargement latéral et chargement frontal;
- les camions fourgons, qui regroupent les camions avec boîtes standards réfrigérées ou non, marchepieds (step-van), cabines coupées (*cutaway*) pour embouteilleurs, cabines coupées avec boîtes, cantines mobiles et camions blindés;
- les camions-citernes, qui regroupent les camions d'incendie, camions pour gaz comprimé et liquéfié, produits chimiques, produits comestibles et produits pétroliers, arroseurs de rue, de ravitaillement d'avion, de transport de goudron et de ciment en vrac, et camions à incendie aéroportuaires;
- les camions avec carrosseries de services, qui regroupent les véhicules d'urgence, d'incendie, de services municipaux et de services aéroportuaires et ambulances;
- les camions à plateaux, qui regroupent les camions à plateaux uniques, à plateaux avec système de toile rétractable, pour le transport d'automobiles et avec rideaux latéraux.

Les véhicules transformés se répartissent également en cinq grandes catégories :

- les semi-remorques pour camions lourds, qui regroupent les citernes, fourgons, plateaux et porte-conteneurs;
- les remorques utilitaires, qui regroupent les remorques d'appoint, à bennes basculantes, à plateaux, agricoles et fourgons;
- les tout-terrains à chenilles, qui regroupent les débardeurs forestiers, débroussailleuses, transporteurs tout-terrains, dameuses à neige pour pentes de ski et déneigeuses de trottoirs;





- les camions hors-route, qui regroupent les bennes basculantes pour mines, camions-grues, chenilles et chaînes de traction et porteurs d'appareils de forage;
- les camions de travaux publics, qui regroupent les camions avec ailes à neige amovibles, bennes chargeuses sur roues, chariots élévateurs, souffleuses à neige pour route et aéroportuaires.

L'industrie des véhicules spéciaux fabrique donc une très large gamme de véhicules, qui sont destinés à toutes sortes d'applications, passant du transport de marchandises à l'entretien des routes. Dans la majorité des cas, les véhicules sont fabriqués avec des camions lourds et semi-lourds. Le poids représente un élément de définition important pour établir les différentes classes de véhicules. Le tableau 2 présente le système normalisé de classification (huit classes) qui est employé partout en Amérique du Nord et qui répartit les véhicules selon leur masse nominale brute (en livres). Le tableau indique également certains types de carrosseries ainsi que les applications types relatives aux classes de poids.

Tableau 2

Système de classification des véhicules en fonction de la masse et de la charge utile pour l'Amérique du Nord

CLASSE	MASSE NOMINALE BRUTE DU VÉHICULE (LIVRES*)	CATÉGORIE SELON VIUS**	TYPE DE CARROSSERIE
8	33 001 et plus	poids lourd-lourd	Benne Bétonnière Lourde, essieu tandem, classique
7	26 001 à 33 000	poids lourd-lourd	Citernes à carburant Collecte sélective Midi-lourde classique
6	19 501 à 26 000	poids léger-lourd	Plateau à ridelles Produits embouteillés Fourgon à essieu simple
5	16 001 à 19 500	poids mi-lourd	Cabine à capot court, fourgon
4	14 001 à 16 000	poids mi-lourd	Cabine avancée, fourgon
3	10 001 à 14 000	poids mi-lourd	Fourgon intégré
2	6 001 à 10 000	poids léger	Camionnette
1	6 000 et moins	poids léger	Mini-fourgonnette

Source: Vehicle Inventory and Use Survey (VIUS), U.S. Department of Transportation, 2002.

* : Comprend la masse à vide du véhicule et la charge utile.

** : VIUS : Vehicle Inventory and Use Survey.



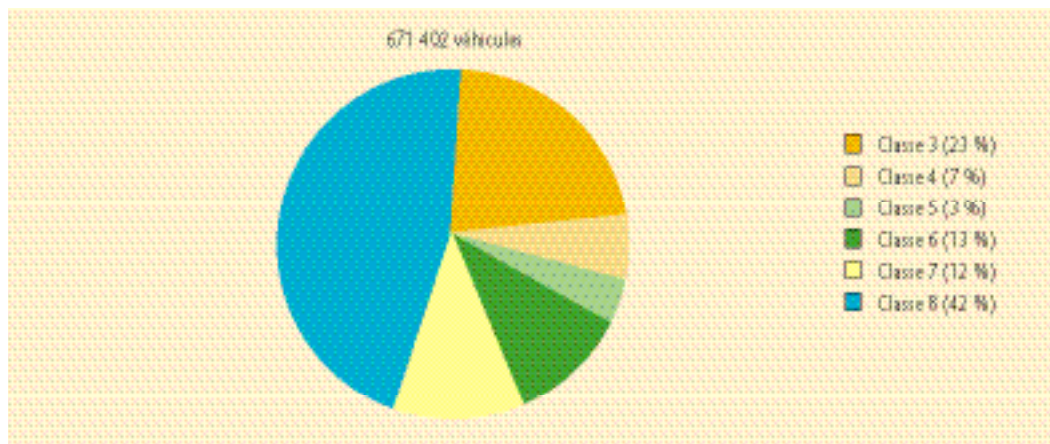


MARCHÉS MONDIAL ET NORD-AMÉRICAIN

Une grande proportion de véhicules spéciaux est assemblée à partir de châssis de camions des classes 3 à 8, selon la masse à transporter. Il est évalué que 671 402 véhicules spéciaux circulaient sur les routes canadiennes en 2003. Les camions de classe 8, essentiellement utilisés pour le transport de marchandises, sont les plus nombreux et représentent 42 % de toute la flotte. Les camions lourds de classe 3, servant de véhicules de service et d'entretien, se classent en seconde position quant au nombre de véhicules spéciaux en circulation avec 23 % de la flotte.

Graphique 1

Flotte de camions des classes 3 à 8 existante au Canada, 2003



Source : Enquête sur les véhicules au Canada, Statistique Canada, 2003.

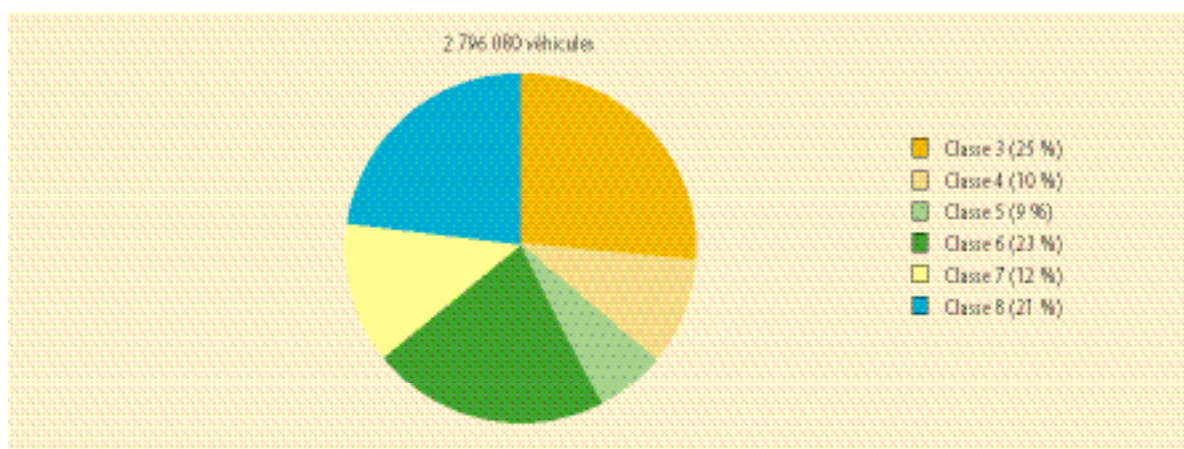




Aux États-Unis, la flotte de véhicules spéciaux des classes 1 à 8 était évaluée à 70,3 millions de véhicules en 2001, alors que la flotte de camions des classes 3 à 8 était évaluée à 2,8 millions de véhicules. Contrairement au Canada, les camions de classe 3 représentent aux États-Unis la plus grande proportion de la flotte avec 25 %. Les camions de classe 6 viennent en seconde position, avec 23 % de la flotte, et les camions de classe 8 se retrouvent au troisième rang, avec 21 % de la flotte.

Graphique 2

Flotte de camions des classes 3 à 8 existante au États-Unis, 2001



Source : Vehicle Inventory and Use Survey (VIUS), U.S. Department of Transportation, 2002.

La réalité territoriale explique les écarts dans la répartition des classes de camions qui circulent tant au Canada qu'aux États-Unis. Le plus fort pourcentage de camions de classe 8 au Canada se justifie par de plus grandes distances à parcourir pour le transport de marchandises en proportion de la population, ainsi que par l'activité industrielle plus importante au chapitre de la production et du transport de matières premières.



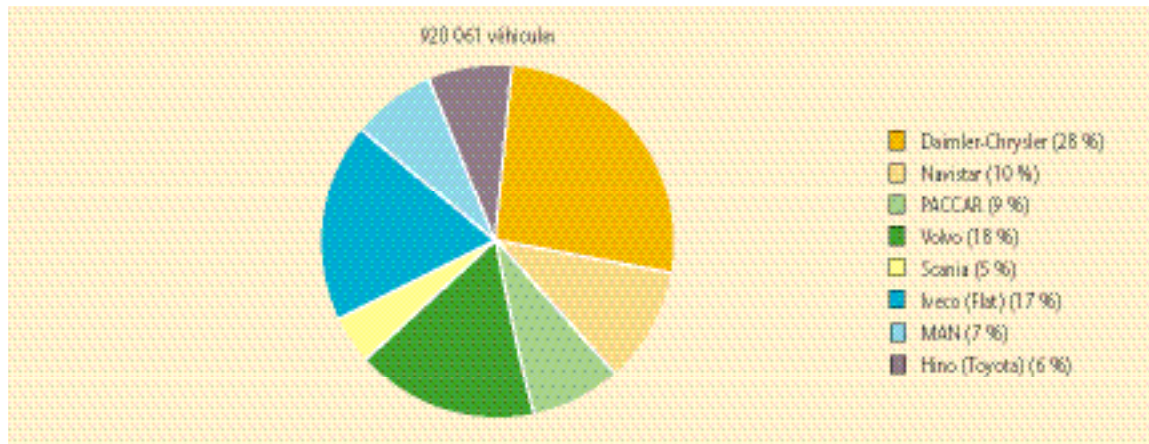


Les ventes mondiales de camions

Les véhicules spéciaux sont fabriqués à partir de camions des classes 3 à 8 fournis par les grands fabricants. En ce qui concerne les ventes mondiales de ces camions, le plus grand fabricant est Daimler-Chrysler et il détient 28 % du marché. De son côté, PACCAR occupe le cinquième rang mondial avec 9 % du marché, grâce à ses camions lourds. L'Association canadienne des constructeurs de véhicules (ACCV) a estimé que les ventes mondiales de camions en 2003 étaient de 920 061 unités.

Graphique 3

Ventes mondiales de camions des classes 3 à 8 par entreprise, 2003



Source : Association canadienne des constructeurs de véhicules (Statistique Camion 2003).



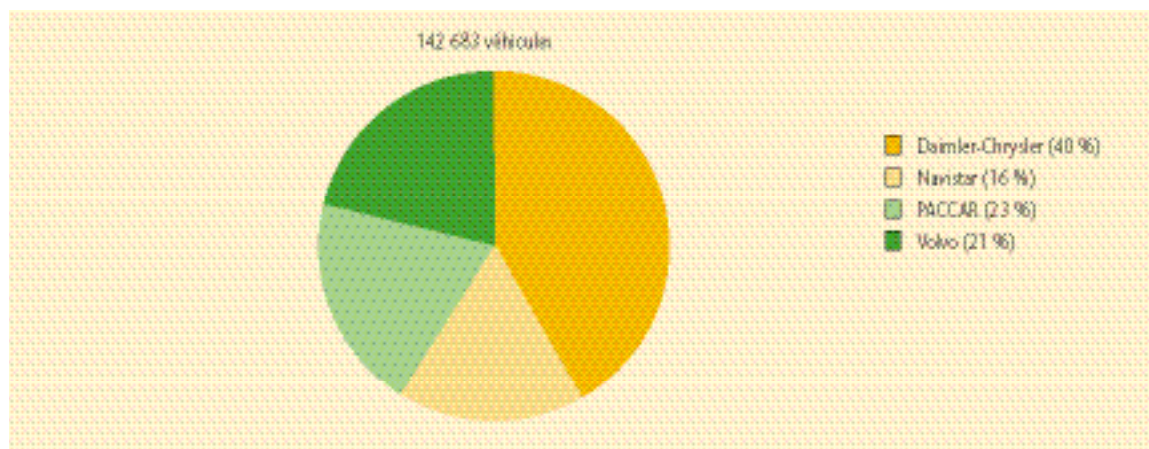


Les ventes de camions lourds en Amérique du Nord

Les camions lourds (classes 6, 7 et 8) représentent plus des deux tiers de la flotte de camions existante au Canada et ce marché est occupé par quelques grands fabricants nord-américains. Tout d'abord, en ce qui a trait aux camions lourds de classe 8, c'est 142 683 camions qui ont été vendus en Amérique du Nord en 2003. Daimler-Chrysler détient 40 % du marché et PACCAR, 23 %, notamment grâce à son usine de fabrication de camions lourds des classes 7 et 8, située à Sainte-Thérèse.

Graphique 4

Ventes de camions de classe 8 en Amérique du Nord par entreprise, 2003



Source : Rapport annuel des constructeurs, 2003.

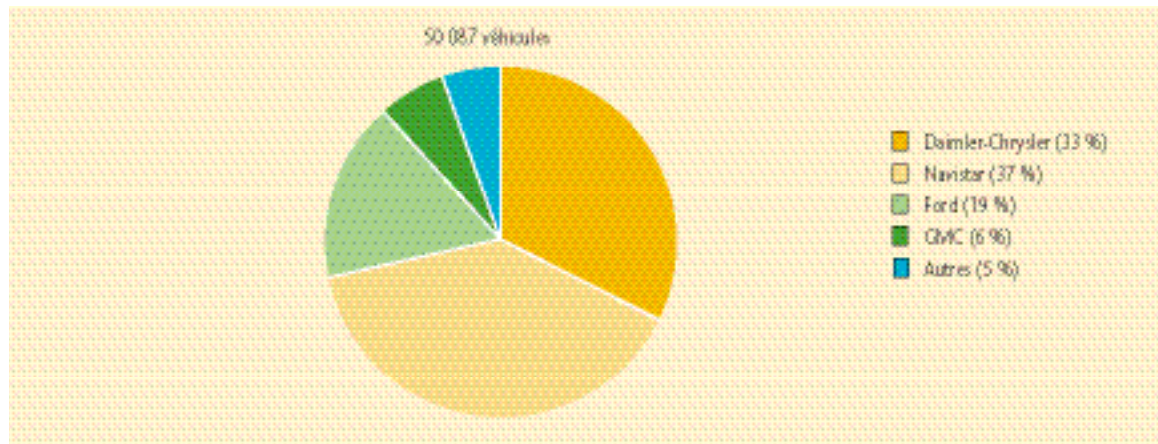




Enfin, pour ce qui est des camions de classe 6, 50 087 d'entre eux ont été vendus en 2003 en Amérique du Nord. Deux joueurs majeurs occupent ce marché avec 70 % du marché, soit Navistar (37 %) et Daimler-Chrysler (33 %).

Graphique 5

Ventes de camions de classe 6 en Amérique du Nord par entreprise, 2003



Source : Rapport annuel des constructeurs, 2003.



PRINCIPALES ENTREPRISES



La plus grande entreprise du secteur est l'usine PACCAR, de Sainte-Thérèse, qui fabrique des camions lourds. Elle assemble près de 47 camions lourds par jour et emploie près de 1 000 personnes. Il y a également l'usine Komatsu, à Candiac, qui assemble des chargeuses à benne et dont la production s'élève à environ 8 véhicules par jour. Parmi la cinquantaine de fabricants de pièces de première monte et de rechange pour les camions intermédiaires et lourds, les principales entreprises sont René Matériaux (cabines et capots), Fibrex (carrosseries en composites), Terminal et Câble TC (câblage électronique), Sixpro (revêtement de pièces) et Métaltek (tabliers, ailes et capots).

Les PME sont aussi très dynamiques dans chacun de leurs marchés respectifs, particulièrement dans la fabrication de véhicules d'origine ou de première monte où des chefs de file sont présents. En ce qui concerne les camions fourgons, les entreprises Fourgons Transit et Van-Action sont reconnues pour la fabrication de véhicules adaptés. Il y a aussi Ambulances Demers pour l'assemblage d'ambulances, NRC Industries pour les camions lourds de remorquage, Manac pour les semi-remorques, Cambli pour les camions blindés et RPM Tech pour les souffleuses à neige.





PROCESSUS DE PRODUCTION

Outre PACCAR, qui fabrique des camions des classes 7 et 8, la majorité des véhicules spéciaux sont montés sur des châssis de camions des classes 3, 4, 5 et 6, principalement en provenance des grands fabricants américains tels que Navistar, Daimler-Chrysler, GMC et Ford. Le secteur québécois compte tout de même des fournisseurs de pièces qui permettent aux fabricants de véhicules d'origine de se concentrer sur l'assemblage des composants constituant les véhicules.

Les véhicules sont assemblés à partir de pièces provenant de plusieurs secteurs industriels : acier, métaux légers (aluminium et magnésium), plastiques, tissus, électronique, matériaux électriques, caoutchouc, peintures, etc. L'assemblage se fait soit par unité ou sur des chaînes d'assemblage lorsque le volume de véhicules est important. Les usines transforment de grandes quantités d'acier et ont recours à des équipements à la fine pointe de la technologie pour travailler les métaux (plieuses, découpe au laser, contrôle numérique, etc.).





PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE

Une des principales caractéristiques du secteur de la fabrication de véhicules spéciaux au Québec est que chaque entreprise occupe des marchés bien spécifiques. Ces marchés, pouvant être privés ou publics, sont notamment ceux des services d'entretien, des réseaux routiers, des services d'approvisionnement en énergie, des services de télécommunications, des installations aéroportuaires, du transport de produits en vrac, semi-vrac ou unitaires et des véhicules de sécurité.

7.1. Nombre d'entreprises dans la fabrication de véhicules spéciaux

Au total, le Québec compte environ 400 entreprises dans la fabrication de véhicules spéciaux. Plus précisément, une cinquantaine d'entreprises fabrique des pièces de première monte et de rechange pour les camions intermédiaires et lourds. Le sous-secteur des carrosseries de camions compte près de 150 entreprises, tandis qu'environ 200 entreprises œuvrent dans l'assemblage de véhicules transformés.

Graphique 6

Nombre d'entreprises et répartition par type de véhicules au Québec, 2004



Source : Répertoire des entreprises de l'industrie des véhicules spéciaux au Québec, MDEIE.



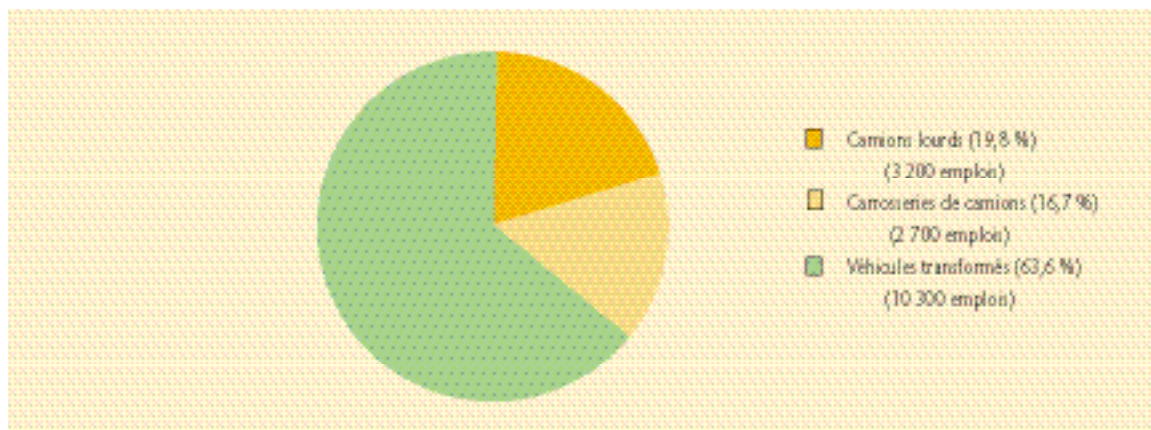


7.2. Nombre d'emplois dans la fabrication de véhicules spéciaux

L'industrie des véhicules spéciaux au Québec emploie environ 16 200 personnes. Le sous-secteur de la fabrication de véhicules transformés, composé de PME de diverses tailles, compte 10 300 employés. Le sous-secteur de la fabrication de camions lourds, largement représenté par PACCAR, qui emploie près de 1 000 personnes, compte environ 3 200 travailleurs. Le sous-secteur des carrosseries de camions est principalement composé de PME de petite taille et emploie 2 700 personnes.

Graphique 7

Nombre d'emplois et répartition par type de véhicules au Québec, 2004



Source : Répertoire des entreprises de l'industrie des véhicules spéciaux au Québec, MDEE.



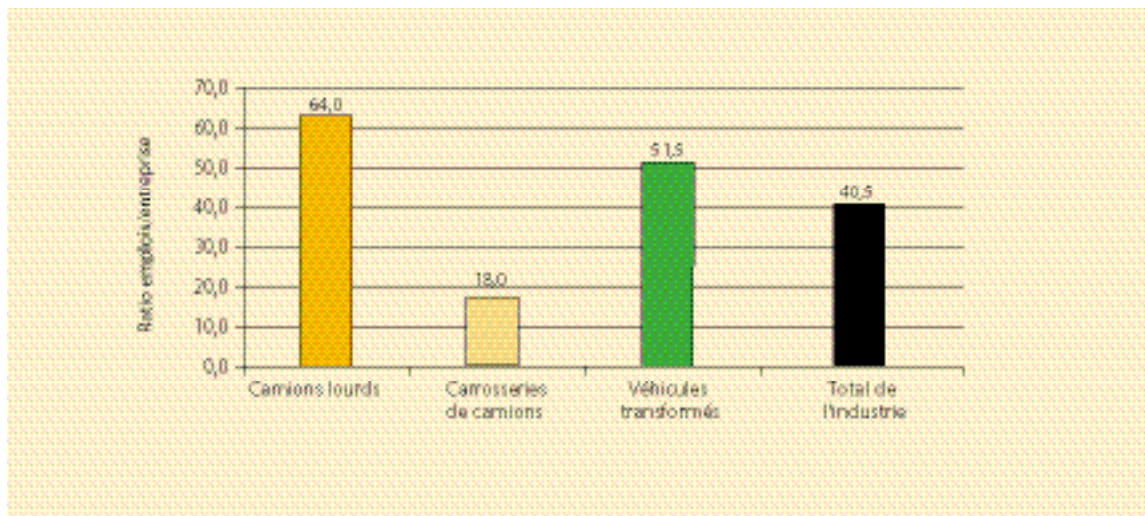


7.3. Taille des entreprises

Malgré la présence de quelques grandes entreprises, les entreprises québécoises dans l'ensemble de l'industrie des véhicules spéciaux sont principalement des PME, puisqu'elles comptent en moyenne seulement un peu plus de 40 employés. Par la présence de PACCAR, le sous-secteur de la fabrication de camions lourds possède le ratio emplois/entreprise le plus élevé, soit 64. En ce qui concerne la fabrication de carrosseries de camions, un ratio de seulement 18 emplois par entreprise indique qu'il s'agit d'un sous-secteur fortement composé de plus petites entreprises. Enfin, dans la fabrication de véhicules transformés, bien que ce sous-secteur compte près de 200 entreprises, le ratio moyen est supérieur à celui du secteur en général, avec 51,5 emplois par entreprise.

Graphique 8

Nombre moyen d'emplois par entreprise selon le type de véhicules au Québec, 2004



Source : Répertoire des entreprises de l'industrie des véhicules spéciaux au Québec, MDDE.





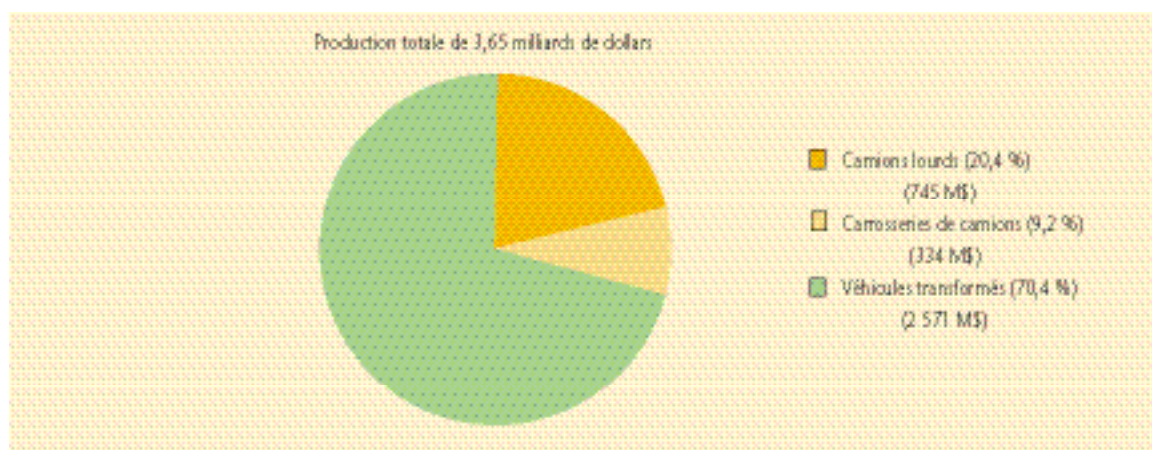
7.4. Production de véhicules spéciaux ¹

La production de l'industrie manufacturière de véhicules spéciaux au Québec en 2004 est estimée à 3,65 milliards de dollars, alors qu'elle était évaluée à 3,25 milliards de dollars en 2001 et à 2,55 milliards de dollars en 1998. Avec un taux de croissance annuel moyen de 6,2 % entre 1998 et 2004, cela représente donc une augmentation totale de la production de 43 %.

En utilisant les trois grandes catégories de produits qui composent l'industrie des véhicules spéciaux, le graphique 9 illustre la répartition de la production totale de 3,65 milliards de dollars réalisée au Québec en 2004. La fabrication de camions lourds et de leurs composantes représente 20,4 % du chiffre d'affaires de toute l'industrie avec un montant de 745 millions de dollars. Quant à la fabrication de carrosseries de camions, celle-ci est plus modeste avec une production évaluée à 334 millions de dollars, soit 9,2 % du total de l'industrie. Enfin, avec un chiffre d'affaires de 2,57 milliards de dollars, les véhicules transformés constituent la principale activité de fabrication de véhicules spéciaux au Québec, représentant 70,4 % de la production totale.

Graphique 9

Production par type de véhicules au Québec, 2004



Source : Enquête annuelle et mensuelle sur les manufactures, Statistique Canada.

¹ Étant donné la confidentialité de certaines données de l'enquête sur les manufactures, des estimations ont dû être réalisées. Des ajustements ont également été apportés aux données afin de pallier certaines limites reliées aux codes SCIAN, notamment pour exclure l'industrie des autocars et des autobus. Il faut donc utiliser les chiffres avec précaution.





7.5. *Évolution du commerce international du Québec*²

Au cours des 10 dernières années, les fabricants de véhicules spéciaux ont connu une très forte progression de leurs exportations, la valeur de celles-ci ayant presque doublé, passant de 932 millions de dollars en 1995 à 1,86 milliard de dollars en 2004. Cela représente un taux de croissance annuel moyen de près de 8 %, mais cette évolution ne s'est pas réalisée de façon constante. En effet, depuis 2000, les exportations se sont accrues de seulement 0,6 % par an, tandis que leur croissance fut de 14,2 % par an durant la période 1995-2000.

C'est en 2000 que les exportations québécoises ont véritablement connu une explosion avec une croissance de 32 %. En examinant plus attentivement l'évolution des exportations par sous-secteur d'activité, force est de constater que la fabrication de camions lourds explique cette hausse soudaine. Effectivement, pendant que les exportations des autres sous-secteurs demeuraient relativement stables, celles de la fabrication de camions lourds se sont accrues de 66 % lors de cette seule année. Étant donné que ces dernières représentent environ 40 % des exportations totales de l'industrie des véhicules spéciaux, leur forte progression a nécessairement eu un impact global significatif. Cette situation se justifie par la mise en activité de la nouvelle usine de PACCAR, à Sainte-Thérèse, en août 1999. Ainsi, à partir de 1999, mais surtout en 2000 grâce à une année complète, l'augmentation des exportations de camions lourds a été remarquable.

² Les données sur le commerce international doivent également être utilisées avec précaution, puisque des estimations ont été effectuées et des ajustements ont été apportés afin de pallier certaines limites reliées aux codes SCIAN, notamment pour exclure l'industrie des autocars et des autobus.

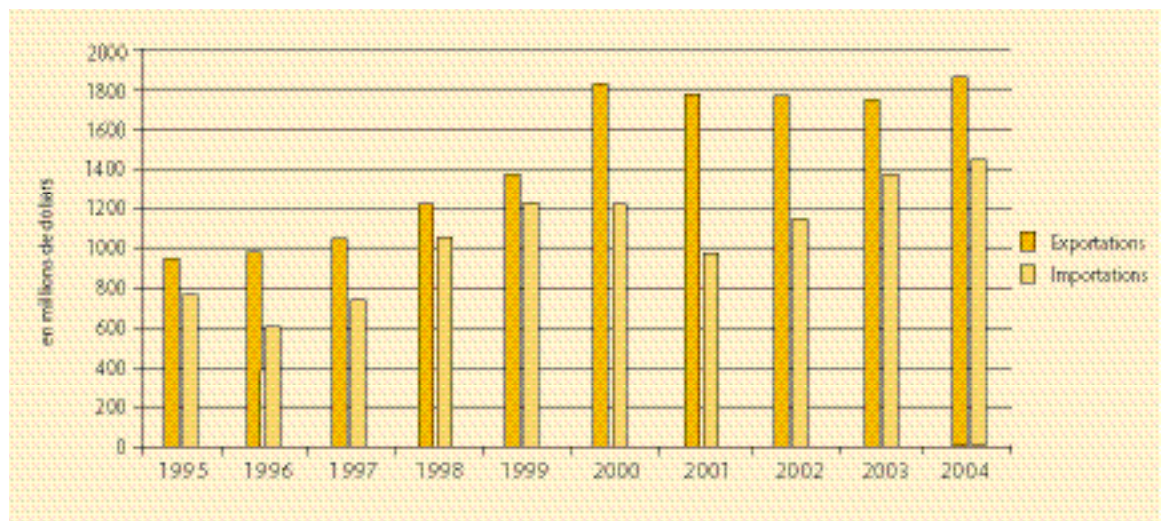




Quant aux importations, celles-ci ont progressé d'environ 7,5 % par an au cours de la période 1995-2004. Toutefois, depuis 2001, les importations effectuées par le Québec sont en nette progression, à près de 14 % par an, et se situent à 1,44 milliard de dollars en 2004. Avec un niveau d'exportations relativement stable, il en résulte que le solde positif de la balance commerciale de l'industrie des véhicules du Québec a diminué de presque 50 %, passant de 793 millions de dollars en 2001 à 418 millions de dollars en 2004. Il est à noter que les données concernent uniquement le commerce international, soit entre le Québec et les pays autres que le Canada.

Graphique 10

Évolution des exportations et des importations internationales de l'industrie des véhicules spéciaux du Québec, 1995-2004



Source : Données sur le commerce international par industrie, Statistique Canada et ISQ.



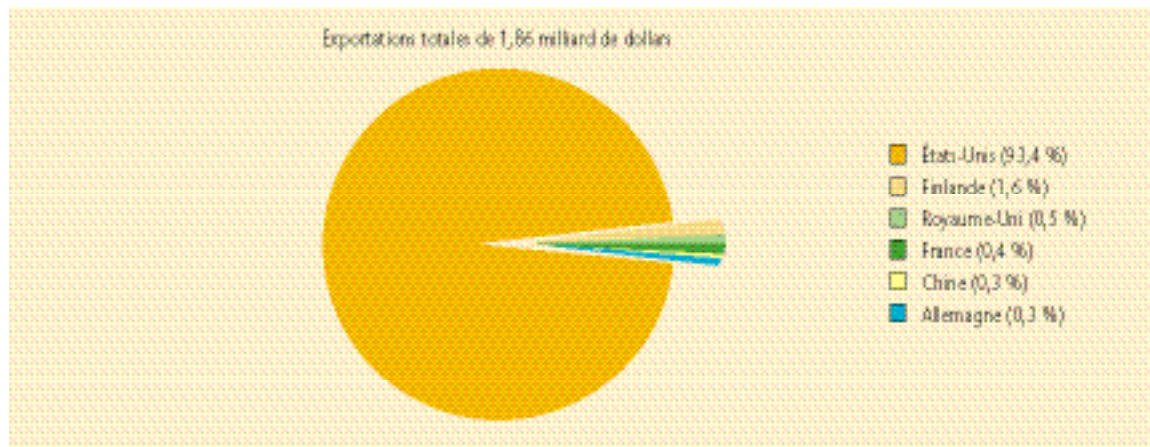


Principaux partenaires commerciaux du Québec

Pour l'ensemble du secteur manufacturier québécois, environ 85 % des exportations sont destinées aux États-Unis. En ce qui concerne le secteur des véhicules spéciaux, les exportations du Québec vers ce marché sont encore plus importantes, puisqu'elles représentent 93 % des exportations totales en 2004, soit 1,73 milliard de dollars. Les autres marchés (7 %) sont donc beaucoup moins significatifs pour le Québec. Il s'agit notamment de la Finlande (1,6 %), du Royaume-Uni (0,5 %), de la France (0,4 %), de la Chine (0,3 %) et de l'Allemagne (0,3 %)

Graphique 11

Répartition des exportations internationales de l'industrie des véhicules spéciaux du Québec, 2004



Source : Données sur le commerce international par industrie, Statistique Canada et ISQ.



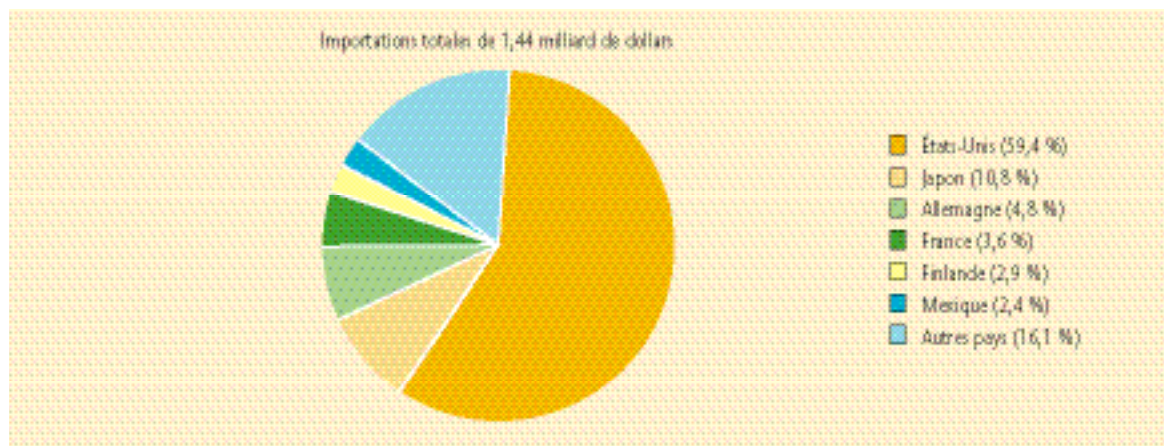


En 2004, le Québec a importé pour 1,44 milliard de dollars de produits de l'industrie des véhicules spéciaux. Près de 60 % des importations du Québec, soit 853 millions de dollars, proviennent des États-Unis, faisant de ce pays le principal fournisseur du Québec.

Contrairement aux exportations, les importations du Québec dépendent un peu moins des États-Unis, puisque le Québec s'approvisionne davantage auprès d'autres pays tels que le Japon (10,8 %), l'Allemagne (4,8 %), la France (3,6 %), la Finlande (2,9 %) et le Mexique (2,4 %).

Graphique 12

Répartition des importations internationales de l'industrie des véhicules spéciaux du Québec, 2004



Source : Données sur le commerce international par industrie, Statistique Canada et ISQ.





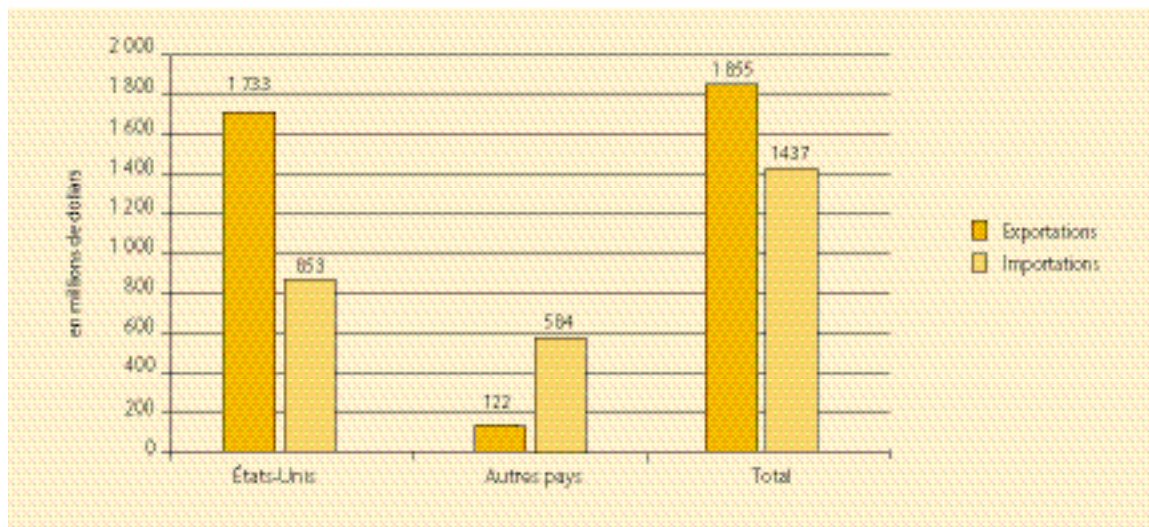
Balance commerciale du Québec

En résumé, il est évident que les États-Unis représentent le principal partenaire commercial du Québec. Des importations de près de 853 millions de dollars et des exportations qui sont près de deux fois supérieures font donc que la balance commerciale du Québec avec les États-Unis est fortement positive, s'élevant à 880 millions de dollars en 2004. La raison principale de cette bonne performance est le fait que les véhicules spéciaux sont destinés à de petits marchés spécifiques nécessitant des applications bien précises et dans lesquels les entreprises québécoises peuvent être performantes.

Considérant que la balance commerciale du Québec au total est de 418 millions de dollars et que celle avec les États-Unis est de 880 millions de dollars, cela signifie que les importations en provenance des autres pays sont nettement plus élevées que les exportations qui y sont destinées. Comme le montre le graphique 13, il en résulte une balance commerciale déficitaire de 462 millions de dollars avec les pays autres que les États-Unis en 2004.

Graphique 13

Exportations et importations internationales de l'industrie des véhicules spéciaux du Québec, États-Unis et autres pays, 2004



Source : Données sur le commerce international par industrie, Statistique Canada et ISO.

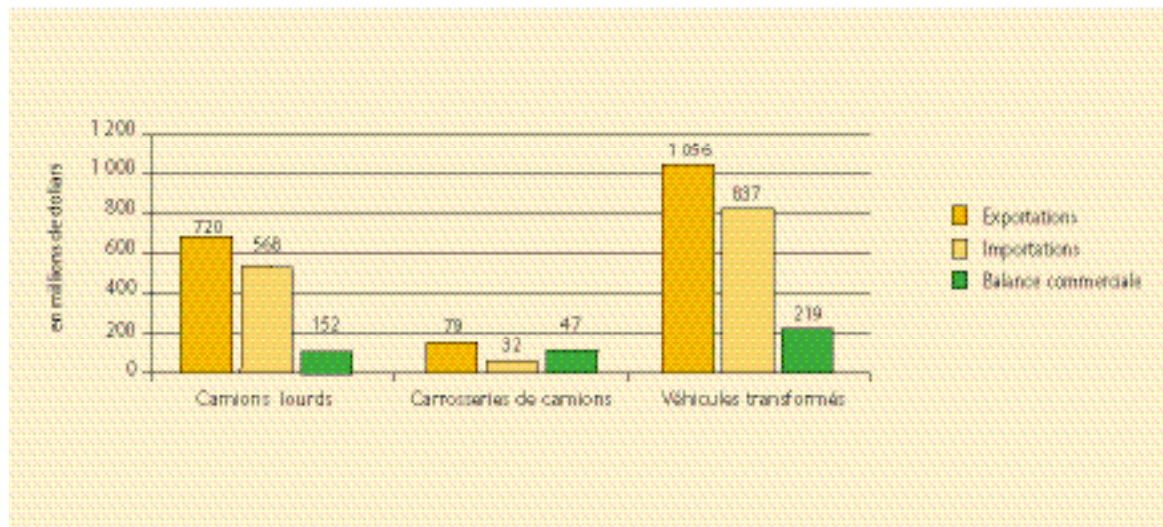




Il est également possible de présenter les échanges commerciaux par catégorie de produits. Ainsi, le graphique 14 met en relief le fait que la balance commerciale des échanges est excédentaire tant pour les camions lourds et les carrosseries de véhicules que pour les véhicules transformés.

Graphique 14

Exportations, importations et balance commerciale par type de produits, Québec, 2004



Source : Données sur le commerce international par industrie, Statistique Canada et ISO.





Degré d'ouverture du Québec selon les catégories de véhicules spéciaux

Il a été estimé que la production de véhicules spéciaux au Québec en 2004 est de 3,65 milliards de dollars, tandis que les exportations internationales sont évaluées à 1,86 milliard de dollars. Ainsi, près de 51 % de toute la production de véhicules spéciaux réalisée au Québec est exportée en dehors du Canada. Pour les exportations internationales, le degré d'ouverture de l'économie québécoise dans l'industrie des véhicules spéciaux (51 %) est donc similaire à celui de l'ensemble du secteur manufacturier, qui s'établit à environ 50 %.

Toutefois, la répartition des exportations par type de produits permet de constater que la proportion des exportations en regard de la production est très différente d'une catégorie de produits à l'autre.

Tableau 3

Part des catégories de produits dans les exportations et la production, Québec, 2004

CATÉGORIE DE PRODUITS	EXPORTATIONS (EN M\$)	PART (%)	PRODUCTION (EN M\$)	PART (%)	EXP./PROD (%)
Camions lourds	720	38,8	745	20,4	96,6
Carrosseries de véhicules	79	4,3	334	9,2	23,7
Véhicules transformés	1 056	56,9	2 571	70,4	41,1
Total	1 855	100	3 650	100	50,8

Source : Données sur le commerce international par industrie, ISQ. Enquête mensuelle sur les manufactures, Statistique Canada.

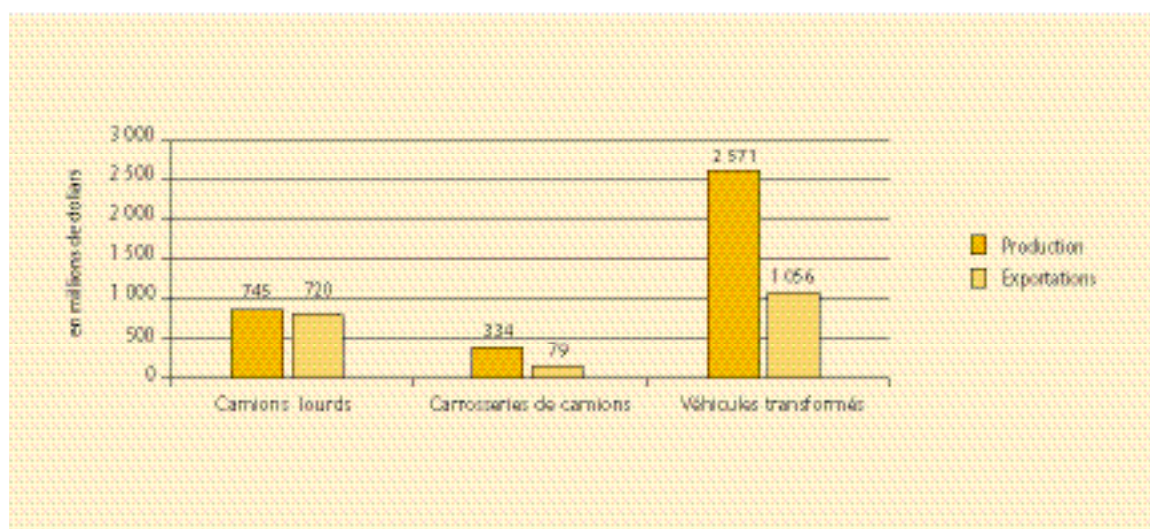




En ce qui concerne la catégorie des camions lourds, la production représente environ 20 % de la production totale de l'industrie des véhicules spéciaux, alors que cette catégorie constitue près de 40 % des exportations totales du secteur. Cela s'explique par le fait que près de 97 % de la production québécoise de camions lourds est exportée à l'extérieur du Canada, tandis que le degré d'ouverture pour les deux autres catégories est beaucoup plus faible. En effet, la production de carrosseries de véhicules est exportée dans une proportion de seulement 24 % et dans le cas des véhicules transformés, ce ratio est de 41 %. Ainsi, par rapport à l'ensemble de l'industrie, les exportations de carrosseries de véhicules et de véhicules transformés représentent une part plus faible que celle de leur production respective, soit 4,3 % contre 9,2 % pour les carrosseries de véhicules et 56,9 % contre 70,4 % pour les véhicules transformés.

Graphique 15

Production et exportations par type de produits, Québec, 2004



Sources : Données sur le commerce international par industrie, ISQ et Enquête mensuelle sur les manufactures, Statistique Canada.





PRINCIPAUX ACTEURS

Au Québec, l'Association des manufacturiers d'équipements de transport et de véhicules spéciaux (AMETVS) est le principal organisme qui regroupe les entreprises du secteur des véhicules spéciaux. En fait, l'AMETVS représente l'ensemble de l'industrie manufacturière de véhicules terrestres.

D'autre part, il existe une vingtaine d'associations en Amérique du Nord qui chapeautent les différents marchés sectoriels. Le tableau 4 présente quelques-unes des plus importantes associations en Amérique du Nord. La presque totalité se situe aux États-Unis.

Tableau 4

Principales associations nord-américaines regroupant les entreprises de l'industrie des véhicules spéciaux

NOM DE L'ASSOCIATION	DOMAINE D'ACTIVITÉ
American Trucking Associations, Inc.	Camions lourds
Association d'Équipement de Transport du Canada	Véhicules commerciaux/spécialisés
Express Trucking (North American Truck Show)	Camions lourds
Family Motor Coach Association	Camions lourds
Independent Armored Car Operators Association	Véhicules transformés
National Truck Equipment Association	Camions lourds
Recreation Vehicle Industry Association	Véhicules transformés

Source: Direction des équipements de transport, MDDE.



PRINCIPALES TENDANCES



Depuis 2000, la production des entreprises manufacturières de véhicules spéciaux du Québec continue à croître mais à un rythme plus modéré, soit environ 3 % par an. Les exportations sont relativement constantes, avec une progression de moins de 1 % par an, tandis que les importations ont connu une croissance annuelle moyenne de plus de 4 %. Il en résulte donc que l'excédent de la balance commerciale a diminué annuellement de près de 9 % au cours de la période 2000-2004.

Malgré tout, l'industrie des véhicules spéciaux, comme tous les sous-secteurs qui la composent, demeure un important exportateur net, ainsi qu'en témoigne une balance commerciale excédentaire de 418 millions de dollars en 2004. Ce solde des échanges représente 22,5 % des exportations totales du secteur, comparativement à -14,3 % pour le secteur de la fabrication de matériel de transport et 0,6 % pour le secteur manufacturier. D'autre part, il est intéressant de noter que le Québec est la seule province, avec l'Île-du-Prince-Édouard, dont l'industrie des véhicules spéciaux affiche un solde des échanges commerciaux positif. Au Canada, la balance commerciale est déficitaire de plus de 4 milliards de dollars en 2004. La raison principale de la bonne performance du Québec en ce qui a trait aux exportations est due à la forte proportion de PME innovantes qui s'adaptent rapidement à la demande du marché et qui peuvent ainsi profiter des occasions offertes.

Plus spécifiquement, le sous-secteur des camions lourds au Québec a connu une forte croissance en 1999 et 2000 tant sur le plan de la production que sur celui des exportations, à la suite de l'arrivée de PACCAR. Par ailleurs, les ventes de camions en Amérique du Nord sont en croissance depuis 2003 avec une moyenne de 27 % pour les classes 3 à 8.

Bien que le Québec soit bien positionné sur le marché depuis plusieurs années, l'industrie a présentement plusieurs défis à relever :

- Dans un contexte où 93 % des exportations québécoises (hors du Canada) sont destinées aux États-Unis, la montée du dollar canadien par rapport au dollar américain a réduit de façon importante les marges bénéficiaires des entreprises exportatrices.
- La montée vertigineuse du prix de l'acier au Canada représente une autre difficulté à surmonter pour les entreprises québécoises, particulièrement en considérant que les entreprises de fabrication aux États-Unis ont subi des hausses du prix de l'acier beaucoup moins importantes.
- L'émergence de la Chine représente une menace pour l'industrie québécoise, tant les fournisseurs (fabrication de pièces à plus faibles coûts) que les grandes entreprises (incitation à la délocalisation de certaines usines). Toutefois, les PME québécoises qui fabriquent leurs propres véhicules d'origine destinés à des marchés de niche sont peu touchés pour l'instant, justement en raison de leur spécificité.





CONCLUSION

Le Québec dispose d'atouts importants pour pouvoir saisir les occasions offertes par les divers marchés :

- Une grande variété de véhicules de qualité sont fabriqués au Québec notamment les camions lourds, les pièces de camions lourds, les semi-remorques, les camions citernes, les véhicules de sécurité, les camions de déneigement, les véhicules d'entretien aéroportuaire, les camions pour réseaux de distribution électrique, les fourgons, les remorqueuses pour camions lourds et les véhicules d'entretien municipal.
- Une forte croissance des marchés est anticipée tant pour les camions lourds que les véhicules transformés et les carrosseries de véhicules. Pour les camions lourds, le taux de croissance annuel serait de 5 % jusqu'en 2007.
- Il existe une grande diversité de la clientèle (secteur parapublic, secteur public, entreprises de services, entreprises de fabrication, industries lourdes et entreprises commerciales).
- Un marché potentiel d'exportation vers les États-Unis s'offre aux entreprises québécoises dans la majorité des secteurs de l'industrie des véhicules à moteur. Il y a une demande réelle de nouveaux fournisseurs et la quasi-totalité des acheteurs estiment que les entreprises peuvent bénéficier de fournisseurs additionnels de produits de qualité à prix concurrentiel.
- Plusieurs PME du Québec se distinguent sur le marché des États-Unis en étant parmi les principaux fournisseurs de véhicules, et ce, dans plusieurs marchés spécifiques, ce qui démontre la crédibilité des produits québécois sur le marché américain.

L'industrie des véhicules spéciaux est présente dans de nombreux marchés et les entreprises du Québec occupent une position de leader dans plusieurs de ces marchés grâce à des véhicules compétitifs. Le marché du camion lourd est en progression et le Québec est en mesure d'augmenter sa part dans ce marché au cours des prochaines années.

Cependant, l'industrie des véhicules spéciaux est morcelée en plusieurs sous-secteurs. Il serait donc important de rallier les différents fabricants et intervenants afin d'unifier leurs forces et ainsi, favoriser le développement de cette industrie.





À cet effet, les principaux efforts de l'industrie des véhicules spéciaux devraient consister à :

- saisir de nouvelles occasions d'affaires afin de pénétrer d'autres marchés au Canada et aux États-Unis, où plusieurs fabricants sont peu présents;
- diversifier les activités vers les marchés internationaux afin de réduire la dépendance du Québec à l'égard des États-Unis;
- favoriser davantage la gestion des innovations en entreprise afin que le Québec profite pleinement de la demande potentielle de nouveaux produits;
- implanter en usine des meilleures pratiques d'affaires afin d'amener les entreprises à être parmi les plus compétitives.



BIBLIOGRAPHIE

ASSOCIATION CANADIENNE DES CONSTRUCTEURS DE VÉHICULES. *Statistique Camion*, 2003.

DAIMLER-CHRYSLER, FORD, GMC, NAVISTAR, PACCAR, VOLVO ET AUTRES. *Rapport annuel*, 2003.

INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC. *Commerce international par industrie du Québec et du Canada*, avril 2005.

MINISTÈRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, DE L'INNOVATION ET DE L'EXPORTATION. *Répertoire des entreprises de l'industrie des véhicules spéciaux au Québec*, 2004.

STATISTIQUE CANADA. *Enquête annuelle sur les manufactures*, 2004.

STATISTIQUE CANADA. *Enquête mensuelle sur les manufactures*, 2005.

STATISTIQUE CANADA. *Enquête sur les véhicules au Canada*, 2003.

U.S. DEPARTMENT OF TRANSPORTATION. *Vehicle Inventory and Use Survey (VIUS)*, 2002.

