



Comité sectoriel  
de la main-d'oeuvre  
dans la fabrication  
métallique  
industrielle

## GRUPE INDUSTRIEL SCIAN 3321

## FORGEAGE ET ESTAMPAGE

Les entreprises du groupe industriel *Forgeage et estampage* sont reliées aux deux grands procédés de transformation du métal qui y sont appliqués plutôt qu'aux pièces qui y sont fabriquées. Le forgeage consiste en gros à façonner à chaud des blocs de métal au moyen de marteaux, de presses ou d'autres machines et outils. Les entreprises spécialisées en forgeage fabriquent, par exemple, des « arbres » (axes de transmission), des tourillons, des anneaux, des manchons ou autres pièces utilisées notamment dans les industries lourdes (sidérurgie, pâtes et papiers, mines, etc.). Elles peuvent aussi effectuer la finition (principalement la rectification et l'ébavurage) des pièces qu'elles fabriquent, mais sans les transformer davantage; elles se distinguent ainsi des entreprises qui utilisent également des techniques de forgeage, mais qui effectuent les opérations de transformation subséquentes.

L'estampage – notons que le terme anglais « *stamping* » est encore largement utilisé en milieu industriel – est un procédé de transformation qui consiste à découper, plier et emboutir des feuilles de métal au moyen de presses sur lesquelles sont montées des matrices. Les entreprises spécialisées en estampage fabriquent généralement, à la demande de diverses industries manufacturières, des pièces de produits assemblés : électroménagers, distributrices, ordinateurs ou autres appareils électroniques. Certaines entreprises effectuent également les opérations d'assemblage et de finition de leurs produits.

Notons qu'avec l'avènement de la technologie à commande numérique, ce type de fabrication tend à laisser la place à des équipements de découpage au laser, de poinçonnage et de pliage beaucoup plus souples et mieux adaptés à la production de pièces en petits lots.

### Chiffre d'affaires manufacturier / Valeur ajoutée manufacturière (en dollars constants de 1997)

#### Chiffre d'affaires

- 411,3 millions de dollars en 2003.
- Le chiffre d'affaires manufacturier du groupe industriel fluctue passablement au cours de la période 1992 à 2003. De fait, l'année 2000 s'est révélée la plus prolifique avec un chiffre d'affaires s'établissant à un peu plus de 492,9 millions, tandis que le creux de la vague était observé en 1994, avec un chiffre d'affaires se situant autour de 238,7 millions.
- Taux de croissance annuel moyen observé de 2000 à 2003 : -5,9 %.

#### Valeur ajoutée manufacturière

- 210,1 millions en 2003.
- La valeur ajoutée manufacturière du groupe industriel fluctue passablement au cours de la période 1992 à 2003. De fait, l'année 2000 s'est révélée la plus prolifique avec une valeur ajoutée s'établissant à un peu plus de 276,6 millions, tandis que le creux de la vague était observé en 1994, à 125,5 millions.
- Taux de croissance annuel moyen observé de 2000 à 2003 : -8,8 %.

### Commerce extérieur (en dollars constants de 1997)

#### Exportations

- 198,3 millions de dollars en 2005.
- En 2003, les exportations correspondaient à 32,7 % du chiffre d'affaires.
- La valeur des exportations a plus que doublé entre 1997 et 2005.
- En 2005, 90 % des exportations étaient destinées aux États-Unis.
- Principaux États américains où sont exportés les produits de l'industrie du forgeage et de l'estampage : New York (13 %), Pennsylvanie (10 %), Tennessee (8,5 %), Californie (7 %) et New Jersey (7 %).
- Part des exportations québécoises destinées aux États de la Nouvelle-Angleterre : 6,8 % ou 12,1 millions.

#### Importations

- 193,8 millions en 2005.
- La valeur des importations a plus que doublé entre 1997 et 2005.
- 50 % des produits importés provenaient des États-Unis, tandis que 15 % arrivaient de la Chine.

- La part des importations provenant de la Chine a augmenté d'environ 10 points de pourcentage depuis 1997.
- Principaux États américains d'où l'on importe des produits de l'industrie du forgeage et de l'estampage : Massachusetts (29 %), Californie (11 %), New York (10 %), Pennsylvanie (6 %), Missouri (4,5 %) et Connecticut (4 %).
- Part des importations américaines provenant des États de la Nouvelle-Angleterre : 34,4 % ou 33,4 millions.

#### **Balance commerciale**

- Surplus commercial de 4,5 millions en 2005.

#### **Investissements (en dollars constants de 1997)**

- Les dépenses en immobilisations étaient estimées à 12,7 millions en 2005, dont 95 % consacrées à l'achat de machines et d'équipements industriels. Par rapport à l'année précédente, les dépenses ont crû de plus de 60 %. Néanmoins, les dépenses demeurent inférieures de 50 % à ce qu'elles étaient en 2001.

#### **Entreprises**

##### **Ensemble du Québec**

- 168 établissements en décembre 2005, soit 8 % de l'industrie de la fabrication de produits métalliques au Québec.
- Diminution du nombre d'établissements depuis 2000.
- 90,5 % des établissements ont moins de 50 employés.
- Les établissements sont principalement concentrés dans les régions administratives suivantes : Montréal (30 %), Montérégie (20 %), Estrie (8 %) et Centre-du-Québec (7,5 %).

##### **RMR de Montréal**

- 93 établissements en décembre 2005, soit 55,4 % de l'ensemble des établissements de l'industrie du forgeage et de l'estampage du Québec.
- 91 % des établissements ont moins de 50 employés.
- Les établissements se répartissent comme suit : Montréal (59 %), la partie RMR de la Montérégie (15 %), Laval (10 %), la partie RMR des Laurentides (10 %) et la partie RMR de Lanaudière (6 %).

#### **Principaux employeurs**

##### **Autres régions du Québec**

- Les Forges de Sorel – Saint-Joseph-de-Sorel (250 à 499 employés)
- CMP Solutions Mécaniques Avancées – Châteauguay (250 à 499 employés)
- CBR Laser – Plessisville (100 à 249 employés)
- Sanimétal – Québec (100 à 249 employés)
- Termaco – Saint-Jean-sur-Richelieu (100 à 249 employés)
- Teknion Concept – Lévis (100 à 249 employés)
- Estampage ISE – Sherbrooke (100 à 249 employés)
- Outillage de précision Drummond – Drummondville (100 à 249 employés)

##### **RMR de Montréal**

- Sonaca NMF Canada – Mirabel (100 à 249 employés)
- Produits de métal Vulcain – Saint-Jérôme (100 à 249 employés)
- Artmetco – Montréal (100 à 249 employés)
- Métal Leetwo – Montréal (100 à 249 employés)
- Bedco, division de Géronde – Laval (100 à 249 employés)
- Shinei-Métaltek – Montréal (100 à 249 employés)

#### **Main-d'œuvre**

##### **Ensemble du Québec**

- 2 858 employés en 2003, soit 4,4 % de l'industrie de la fabrication de produits métalliques au Québec (*Enquête annuelle des manufactures*).
- Diminution du nombre d'employés de 18 % entre 2001 et 2003.
- Selon le recensement de 2001, ce groupe industriel comptait 3 480 personnes occupées.
- La main-d'œuvre est principalement concentrée dans les régions administratives suivantes : Montréal (25 %), Montérégie (18 %) et Centre-du-Québec (10 %).

## RMR de Montréal

- Selon le recensement de 2001, ce groupe industriel comptait 1 630 personnes occupées, soit 46,8 % de l'ensemble de la main-d'œuvre du groupe au Québec.
- La main-d'œuvre se répartit comme suit : Montréal (52 %), la partie RMR de la Montérégie (19 %), Laval (12 %), la partie RMR des Laurentides (10 %) et la partie RMR de Lanaudière (7 %).

## Caractéristiques de l'emploi

### Ensemble du Québec

- Hommes : 80 % (2001)
- Travail à temps plein : 70,4 % (2001)
- Âge moyen : 39 ans (2001)
- Répartition selon l'âge – 15 à 24 ans : 16,1 % ; 25 à 44 ans : 53,1 % ; 45 ans et plus : 30,8 % (2001)
- Répartition selon la scolarité – aucun diplôme d'études : 25 % ; diplôme d'études secondaires : 26 % ; diplôme de métiers ou collégial : 42,3 % ; diplôme d'études universitaires : 6,6 % (2001)
- Salaire horaire moyen en 2004 : 17,10 \$ (en dollars courants)
- Augmentation constante du taux horaire moyen depuis 2000 (en dollars courants)
- Le salaire horaire moyen de 2004, une fois ramené en dollars constants de 1997, équivaut à 14,62 \$, soit 2,9 % de moins que le taux horaire moyen de 1997, en l'occurrence 15,06 \$.
- Le coût unitaire de la main-d'œuvre (CUM) est passé de 0,35 \$ en 1997 à 0,44 \$ en 2001, avant de redescendre en 2003 à 0,35 \$. La moyenne du CUM entre 1997 et 2003 pour ce groupe industriel s'est établie à 0,37 \$, comparativement à 0,36 \$ pour l'ensemble du sous-secteur.

### RMR de Montréal

- Hommes : 73,7 % (2001)
- Travail à temps plein : 73,1 % (2001)
- Répartition selon l'âge – 15 à 24 ans : 13,5 % ; 25 à 44 ans : 51,2 % ; 45 ans et plus : 35,3 % (2001)
- Répartition selon la scolarité – aucun diplôme d'études : 28 % ; diplôme d'études secondaires : 29 % ; diplôme de métiers ou collégial : 32,5 % ; diplôme d'études universitaires : 10,5 % (2001)

## Évolution du secteur entre 2001 et 2006

- L'éclatement de la bulle technologique en 2001, notamment avec la baisse de la demande pour des équipements de télécommunications et des équipements informatiques, a considérablement réduit le carnet de commandes de plusieurs entreprises de ce secteur, et ce, jusqu'en 2004. Selon certains, il y aurait encore en ce moment dans l'industrie de la tôlerie de précision un surplus de capacité.
- On assiste à des mises à pied importantes en 2001 et 2002, bien que certaines entreprises aient maintenu le plus longtemps en emploi les ouvriers les plus spécialisés de manière à éviter d'avoir à en recruter au moment de la relance de l'économie.
- Les entreprises ont entrepris des démarches pour diversifier leur clientèle. On pratique du marketing plus dynamique auprès de clients américains.
- Cette stratégie semble porter des fruits puisque, malgré la hausse du dollar canadien au cours des dernières années, les exportations vers les États-Unis n'ont cessé d'augmenter.
- La hausse de 30 % du prix de l'acier en 2004 a freiné le développement de l'industrie, en reportant l'octroi de certains contrats par les clients.
- La décision par certains grands clients de faire fabriquer une partie de leur production en Chine a modifié passablement le visage de la concurrence : de locale, voire nationale, la concurrence est devenue véritablement mondiale.
- Le recrutement de la main-d'œuvre dite spécialisée (opérateurs de presses plieuses, opérateurs de presses poinçonneuses, tôliers et soudeurs) s'est révélé ardu malgré la stagnation du secteur au cours de cette période. La situation est encore pire lorsque l'industrie aéronautique se porte bien.

### Autres régions du Québec

#### Investissements majeurs

- 3 M\$ pour l'ajout d'un atelier de peinture chez Godro de Roxton Pond (2001) ;
- 1 M\$ pour la construction d'un bâtiment par les Aciers Richelieu de Sorel-Tracy (2001) ;
- 1 M\$ pour la construction d'un immeuble par Métal Duquet de Saint-Côme-Linière (2002) ;

- 250 K\$ pour l'achat d'équipements par Métal Laroche de Lac Mégantic (2002);
- 2,5 M\$ pour la relocalisation de Lasertech à Saint-Augustin-de-Desmaures (2003);
- 1,1 M\$ pour l'acquisition d'une découpeuse laser par Coopérative Techno-Laser de Sorel-Tracy (2003);
- 1,8 M\$ pour l'achat d'outils, de poinçons, de matrices, de découpeuse laser, de plieuse, de robots soudeurs, pour une distributrice à outils et l'accès extranet pour les clients chez Termaco, de Saint-Jean-sur-Richelieu (2003 et 2004);
- 1,2 M\$ pour la relocalisation et l'agrandissement de Qualtech à Sainte-Foy (2004);
- 2,2 M\$ pour la relocalisation de Machinerie Guy Simard à Donnacona (2004);
- 2,5 M\$ pour l'acquisition d'équipements ultramodernes et l'implantation de nouveaux outils de gestion par Métal Grenier, de Saint-Lambert-de-Lauzon (2004);
- 600 K\$ pour l'agrandissement de Côté Inox de Saint-Lazare (2005);
- 3 M\$ pour l'agrandissement des installations par Métal Bernard, de Saint-Lambert-de-Lauzon (2006).

**Vente, acquisition et ouverture de nouvelles entreprises**

- Ouverture de l'usine d'armature de métal Arrowhead Industries à Sherbrooke (2002);
- Acquisition de CorrectServ par SML Groupe Acier inoxydable – connu aussi sous le nom de Sanimétal – de Québec (2003);
- Achat de Camoguid d'Acton Vale par le groupe Multina de Drummondville (2003);
- Ouverture d'une usine en Caroline du Nord aux États-Unis par CMP Solutions Mécaniques Avancées de Châteauguay (2005).

**Fermeture d'entreprises**

- Whirlpool à Montmagny (2004).

**RMR de Montréal**

**Investissements majeurs**

- 15 M\$ pour de nouvelles installations chez Leetwo Métal à Pointe-Claire (2001);
- 1,8 M\$ pour un bâtiment par Métal CN, à Terrebonne (2001);
- 4 M\$ pour la construction d'une usine par Électron Métal de Laval (2001);
- 5,2 M\$ pour l'agrandissement de l'usine par Sonaca NMF, à Mirabel (2001);
- 3 M\$ pour l'agrandissement de l'usine par le Groupe Tekdata de Brossard (2002);  
1 M\$ pour l'achat d'une découpeuse laser et d'une poinçonneuse (2005);
- 11 M\$ pour l'ouverture d'une usine à Terrebonne par Aciers Blais de Lachine (2005).

**Vente, acquisition et ouverture de nouvelles entreprises**

- Acquisition par le groupe californien Solectron au coût de 4,3 G\$ de C-Mac/ Shinei-Métaltek, située à Dollard-des-Ormeaux (2001);
- Rachat par des intérêts québécois de l'entreprise Produits de Métal Vulcain de Saint-Jérôme (2002);
- Ouverture d'une usine à Plattsburg aux États-Unis par le Groupe Tekdata, de Brossard (2005).

**Fermeture d'entreprises**

- Metelpro C-Mac à Anjou (2002).

**Défis à relever d'ici 2010**

- Recruter de la main-d'œuvre spécialisée (opérateurs de presses plieuses, opérateurs de presses poinçonneuses, tôliers et soudeurs).
- Accroître la flexibilité de la main-d'œuvre en développant ses compétences.
- Redessiner les pièces, tout en révisant les méthodes de production pour éliminer tout ce qui est non productif et en s'interrogeant sur des solutions quant aux types de matériaux utilisés.
- Poursuivre la réduction des coûts de main-d'œuvre, tout en gardant le cap sur la qualité et la réduction des délais de livraison.
- Considérant que l'on ne sait plus ce qu'on aura comme contrat au cours du mois suivant, il faut apprendre à planifier de manière flexible.
- Décrocher de nouveaux clients de manière à diminuer le risque de dépendance s'il y en a un ou deux qui nous font faux bond. Le déclin de l'industrie manufacturière au Québec devrait accélérer cette recherche de nouveaux clients.
- Signer des ententes de coopération avec des partenaires étrangers afin de percer de nouveaux marchés.
- Composer dès maintenant avec la parité éventuelle du dollar canadien vis-à-vis la devise américaine.
- Ne pas chercher à concurrencer la Chine ou les autres pays émergents dans les mêmes créneaux, en continuant d'accroître le développement de produits et de services à valeur ajoutée.