



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

GROUPE INDUSTRIEL SCIAN 3327

ATELIERS D'USINAGE, FABRICATION DE PRODUITS TOURNÉS, DE VIS, D'ÉCROUS ET DE BOULONS

La grande majorité des entreprises appartenant au présent groupe industriel, soit les *Ateliers d'usinage*, sont spécialisées non pas dans la fabrication d'un ou de plusieurs produits en particulier, mais dans la *fabrication sur mesure* au moyen de différentes techniques d'usinage. Ces entreprises se voient habituellement confier la réalisation de projets originaux et complexes par leurs clients – lesquels sont principalement des entreprises manufacturières. Les ateliers d'usinage se caractérisent par la présence d'une main-d'œuvre ouvrière hautement qualifiée et celle d'une grande variété de machines-outils (conventionnelles ou à commande numérique) telles que tours, fraiseuses, aléseuses, rectifieuses, visseuses automatiques, polisseuses et autres machines servant à travailler le métal. Le présent groupe industriel comprend aussi des ateliers où sont produites, en petite ou en grande série, des pièces d'assemblage industrielles telles que boulons, écrous, vis, rivets ou rondelles.

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

Chiffre d'affaires

- 844,5 millions de dollars en 2003.
- Le chiffre d'affaires de ce groupe industriel, après avoir connu le creux de la vague en 1996, avec 457,2 millions, s'est maintenu aux environs de 610 millions entre 1997 et 1999. Il a atteint un seuil de 893 millions en 2000 et 2001, avant de chuter les deux années suivantes aux environs de 850 millions.
- Taux de croissance annuel moyen observé de 2000 à 2003 : -1,8 %.

Valeur ajoutée manufacturière

- 573,6 millions en 2003.
- Ce groupe industriel a vu sa valeur ajoutée manufacturière augmenter à peu près tous les ans au cours de la période 1992 à 2003, atteignant son sommet en 2003.
- Taux de croissance annuel moyen observé de 2000 à 2003 : 2,9 %.

Commerce extérieur (en dollars constants de 1997)

Exportations

- 177,4 millions en 2005, uniquement tirés de la fabrication de produits tournés, de vis, d'écrous et de boulons.
- En 2003, les exportations correspondaient à environ 19,5 % du chiffre d'affaires.
- La valeur des exportations a diminué de 6 % entre 1997 et 2005.
- 85,5 % des exportations étaient destinées aux États-Unis.
- Principaux États américains où sont exportés les produits de l'industrie de la fabrication de produits tournés, de vis, d'écrous et de boulons : Georgie (22 %), Illinois (14 %), Ohio (14 %), Minnesota (7 %) et Michigan (7 %).
- Part des exportations québécoises destinées aux États de la Nouvelle-Angleterre : 1,4 % ou 2,1 millions.

Importations

- 197,6 millions en 2005, uniquement tirés de la fabrication de produits tournés, de vis, d'écrous et de boulons.
- La valeur des importations a augmenté d'environ 42 % entre 1997 et 2005.
- La majorité des produits importés proviennent de quatre pays en 2005, soit les États-Unis (48,1 %), Taiwan (16 %), la Chine (9,7 %) et le Royaume-Uni (6 %).
- La part des importations provenant de la Chine a plus que triplé depuis 1997.
- Principaux États américains d'où l'on importe des produits de l'industrie de la fabrication de produits tournés, de vis, d'écrous et de boulons : Californie (31 %), Texas (10 %), Connecticut (9 %), Pennsylvanie (5,5 %) et Indiana (5 %).
- Part des importations américaines provenant des États de la Nouvelle-Angleterre : 12,5 % ou 12,8 millions.

Balance commerciale

- Déséquilibre commercial de plus de 20 millions de \$ en 2005.

Investissements (en dollars constants de 1997)

- Les dépenses en immobilisations étaient estimées à 33,7 millions en 2005, dont 89 % consacrées à l'achat de machines et d'équipements industriels. On note une légère diminution des investissements par rapport à l'année précédente. Ces investissements sont malgré tout revenus sensiblement au même niveau qu'en 2001.

Entreprises

Ensemble du Québec

- 683 établissements en décembre 2005, soit 32,5 % de l'industrie de la fabrication de produits métalliques au Québec.
- Augmentation du nombre d'établissements depuis 2001.
- 94 % des établissements ont moins de 50 employés.
- Les établissements sont principalement concentrés dans les régions administratives suivantes : Montérégie (22 %), Montréal (19,5 %), Chaudière-Appalaches (8,5 %) et Estrie (6 %).

RMR de Montréal

- 279 établissements en décembre 2005, soit 40,9 % de l'ensemble des établissements de l'industrie des ateliers d'usinage, de la fabrication de produits tournés, de vis, d'écrous et de boulons du Québec.
- 94 % des établissements ont moins de 50 employés.
- Les établissements se répartissent comme suit : Montréal (47,5 %), la partie RMR de la Montérégie (26,5 %), Laval (12 %), la partie RMR des Laurentides (8 %) et la partie RMR de Lanaudière (6 %).

Principaux employeurs

Autres régions du Québec

- Marmen – Trois-Rivières (500 employés et plus)
- Infasco – Marieville (500 employés et plus)
- Usinatech – Richmond (100 à 249 employés)
- Dalkotech – Sherbrooke (100 à 249 employés)
- Charl-Pol Saguenay – La Baie (100 à 249 employés)
- Camoguid – Acton Vale (100 à 249 employés)
- Machinerie PW - Québec (50 à 99 employés)
- Mercier, industries en mécanique – Jonquière (50 à 99 employés)
- Groupe Meloche – Salaberry-de-Valleyfield (50 à 99 employés)

RMR de Montréal

- Cobra Fixations – Montréal (250 à 499 employés)
- Weir Canada – Montréal (100 à 249 employés)
- Industries Perfection – Laval (50 à 99 employés)
- Abipa Canada – Laval (50 à 99 employés)
- Élimétal – Montréal (50 à 99 employés)

Main-d'œuvre

Ensemble du Québec

- 9 205 employés en 2003, soit 20,6 % de l'industrie de la fabrication de produits métalliques au Québec (*Enquête annuelle des manufactures*).
- Augmentation du nombre d'employés d'environ 2 000 personnes depuis l'an 2000.
- Selon le recensement de 2001, ce groupe industriel comptait 8 520 personnes occupées.
- La main-d'œuvre est principalement concentrée dans les régions administratives suivantes : Montérégie (27 %) et Montréal (14 %), Estrie (11 %), Chaudière-Appalaches (6 %) et Lanaudière (6 %).

RMR de Montréal

- Selon le recensement de 2001, ce groupe industriel comptait 2 875 personnes occupées, soit le tiers (33,7 %) de l'ensemble de la main-d'œuvre du groupe au Québec.
- La main-d'œuvre se répartit comme suit : Montréal (41 %), la partie RMR de la Montérégie (28,5 %), Laval (11 %), la partie RMR des Laurentides (10,5 %) et la partie RMR de Lanaudière (9 %).

Ensemble du Québec

- Hommes : 85,4 % (2001)
- Travail à temps plein : 73,9 % (2001)
- Âge moyen : 37 ans (2001)
- Répartition selon l'âge – 15 à 24 ans : 19,4 % ; 25 à 44 ans : 50,9 % ; 45 ans et plus : 29,7 % (2001)
- Répartition selon la scolarité – aucun diplôme d'études : 19,1 % ; diplôme d'études secondaires : 22,1 % ; diplôme de métiers ou collégial : 52,2 % ; diplôme d'études universitaires : 6,6 % (2001)
- Salaire horaire moyen en 2004 : 17,62 \$ (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 15,06 \$, soit 10 % de plus que le taux horaire moyen de 1997, en l'occurrence 13,73 \$.
- Le coût unitaire de la main-d'œuvre est passé de 0,33 \$ en 1997 à 0,48 \$ en 2003. La moyenne du CUM entre 1997 et 2003 pour ce groupe industriel s'est établie à 0,40 \$, comparativement à 0,36 \$ pour l'ensemble du sous-secteur.

RMR de Montréal

- Hommes : 83,7 % (2001)
- Travail à temps plein : 76 % (2001)
- Répartition selon l'âge – 15 à 24 ans : 16,3 % ; 25 à 44 ans : 49,2 % ; 45 ans et plus : 34,5 % (2001)
- Répartition selon la scolarité – aucun diplôme d'études : 20,7 % ; diplôme d'études secondaires : 22,2 % ; diplôme de métiers ou collégial : 46,5 % ; diplôme d'études universitaires : 10,6 % (2001)

Évolution du secteur entre 2001 et 2006

- Les clients majeurs des ateliers d'usinage n'hésitent plus à confier les grosses productions en série, et même les plus petites productions sans valeur ajoutée, aux entreprises situées en Chine ou dans les autres pays émergents.
- La concurrence n'est plus locale ou régionale, elle est vraiment mondiale. De plus, avec le phénomène de l'encan inversé dans Internet, qui prend de l'ampleur, on ne connaît plus les concurrents. On ne peut plus s'appuyer sur la connaissance des forces et des faiblesses des compétiteurs pour élaborer des soumissions.
- On a assisté à un accroissement des fonctions « vente » et « R-D » dans certaines entreprises, alors qu'on misait auparavant sur le bouche à oreille ou qu'on effectuait de la R-D pour ses propres besoins et non pour les clients.
- On assiste de plus en plus à des ententes de partenariat entre les entreprises de la fabrication métallique d'ici afin de pouvoir offrir des services intégrés aux clients. Par exemple, certains ateliers d'usinage ont signé des ententes avec des entreprises de tôlerie.
- Le recrutement de main-d'œuvre, surtout du côté des machinistes, s'est révélé assez ardu. Au cours des dernières années, le problème s'est accentué avec la diminution du nombre de personnes qui se sont inscrites dans le programme de Techniques d'usinage.
- La hausse du dollar canadien par rapport à la devise américaine a éliminé en grande partie l'avantage compétitif des entreprises québécoises. Certaines entreprises américaines n'hésitent pas à faire de la prospection auprès de clients d'ici et à soumissionner pour des contrats.
- Plusieurs entreprises ont investi dans l'achat d'équipements à la fine pointe de la technologie afin de réduire leurs coûts de production.

Autres régions du Québec

Investissements majeurs

- 1 M\$ pour l'acquisition d'équipements chez Bélisle Industries de Saint-Jean-de-Dieu (2001) ;
- 1 M\$ pour l'agrandissement de l'usine par Rasakti, Saint-Germain-de-Grantham (2001) ;
- 900 K\$ pour la construction d'un nouveau bâtiment par Ateliers B.G. de Fleurimont (2001) ;
- 900 K\$ pour la commercialisation de nouveaux produits par Usital Canada à Neuville (2002) ;
- 750 K\$ pour l'achat d'une MOCN multi axes par Usinage Protech 30-55, de Bécancour (2003) ;
- 1,25 M\$ pour l'agrandissement de l'usine par Machinage Piché de Daveluyville (2003) ;
- 1,4 M\$ pour la construction d'un nouveau bâtiment par Ferrotech Ménard, de Coaticook (2003) ;
- 1,8 M\$ pour l'agrandissement de l'usine et l'achat d'équipements par Nutech de Disraeli (2003) ;
- 3 M\$ pour l'achat d'équipements par Industries Spectal de Granby (2003) ;
- 860 K\$ pour l'agrandissement de l'usine par Bertrem, à Saint-Joseph-de-Sorel (2003) ;
- Modernisation de l'usine de Machinerie PW (2003) ;

- 1 M\$ pour l'agrandissement de l'usine et l'achat d'équipements par Industries Valtech, de Salaberry-de-Valleyfield (2003); 1,4 M\$ pour l'agrandissement de l'usine (2005);
- 750 K\$ pour l'achat d'équipements par MF2 de Trois-Rivières (2004);
- Expansion de Martin Lemire et fils de Drummondville (2005);
- 8 M\$ pour l'agrandissement des installations par Marmen, à Trois-Rivières (2005);
- 1 M\$ pour l'agrandissement de l'usine et l'achat d'équipements par Ateliers B.G. de Fleurimont (2005);
- Ouverture d'une usine pour le Groupe Meloche à Salaberry-de-Valleyfield (2005);
- 2 M\$ pour l'agrandissement de l'usine et l'achat d'équipements par Nutech, de Disraeli (2005).

Vente, acquisition et ouverture de nouvelles entreprises

- Fusion de Précis-Max de Granby avec Nutech de Disraeli (2001);
- Acquisition par le Groupe Cardinal de Mécanique industrielle de Québec, à Québec (2004);
- Ouverture d'une usine en Caroline du Sud par Industries Spectal de Granby (2005).

RMR de Montréal

Investissements majeurs

- 2 M\$ pour l'acquisition d'équipements chez Industries Perfection, à Laval (2001);
- 500 K\$ pour l'acquisition d'équipements chez Atelier Onmec, de Sainte-Julie (2002);
- 1,2 M\$ pour l'agrandissement de l'usine chez Cobra Fixations, à Montréal (2002);
- 600 K\$ pour la construction de nouveaux ateliers par Usinage M.D.G., à L'Assomption (2005);
- Acquisition d'équipements par Élimétal, de Saint-Laurent (2005);
- 2,5 M\$ pour la relocalisation de S.E. Techno Plus à Laval (2005).

Vente, acquisition et ouverture de nouvelles entreprises

- Acquisition par le Groupe Industriel Lemex d'Usinage Profab, de Saint-Hubert (2002);
- Acquisition par Sargent Aérospatiale Canada de Tournage de précision Airborne et d'Atelier d'usinage Arell, à Montréal (2003);
- Acquisition par Sargent Aérospatiale Canada (Dover Corporation) de Avborne Accessory Group de Miami (2005);

Défis à relever d'ici 2010

- Se tourner vers les projets à valeur ajoutée en offrant l'usinage, le cintrage, le polissage, la peinture, l'assemblage, etc. Les entreprises qui continueront d'offrir un seul service risquent d'être éliminées du marché ou d'être confinées à stagner.
- Faire de la prospection auprès de clients potentiels et non plus attendre que ceux-ci se présentent. Par le fait même, revoir la structure organisationnelle afin d'accorder une plus grande place à la fonction « vente ».
- Revoir l'ensemble des méthodes de travail afin d'accroître la productivité.
- Développer des méthodes qui permettent de s'adapter rapidement à la variation de la demande compte tenu qu'il devient de plus en plus difficile de planifier la production des mois à l'avance.
- Le marché du réusinage de pièces métalliques (par exemple, des cylindres) offre de bonnes perspectives de croissance d'autant plus que les grandes entreprises manufacturières ont pour la plupart éliminé leurs propres ateliers de réusinage.
- L'accroissement de la robotisation et de l'automatisation des procédés, tout en diminuant le personnel, devrait permettre à certains ateliers d'usinage de pouvoir concurrencer les entreprises chinoises ainsi que celles des autres pays émergents.
- Promouvoir le métier de machiniste auprès des jeunes pour que ceux-ci s'inscrivent dans le programme de Techniques d'usinage afin que les entreprises puissent combler leurs besoins en main-d'œuvre dite spécialisée.