

Relations gouvernementales

Des progrès dans le dossier de la fabrication – L'industrie nautique relève le défi!

Global Public Affairs, le cabinet de services-conseil spécialisé en affaires publiques et en relations gouvernementales basé à Ottawa dont l'ACMPN a retenu les services, a rédigé à l'intention des membres de l'ACMPN un rapport portant sur les défis auxquels sont confrontés les fabricants de produits nautiques et sur la façon dont le gouvernement canadien réagit à ces situations.

Selon le rapport de Global Public Affairs, « Le volet économique constitue un défi pour le gouvernement conservateur. Malgré une économie globale généralement forte, les parties prenantes de l'industrie nautique militent activement en faveur de politiques plus bienveillantes envers leur industrie afin d'encourager la croissance et de favoriser le développement de ce secteur commercial. C'est le cas des fabricants.

Le Comité permanent de la Chambre des communes sur l'industrie, les ressources naturelles, les sciences et la technologie (INDU) a étudié les défis auxquels est confronté le secteur canadien de la fabrication et s'est penché sur ce que le gouvernement canadien pourrait faire de mieux face à ces situations. Dans son rapport, le Comité a émis des recommandations. Vous trouverez ci-dessous celles qui présentent le plus d'intérêt pour les membres de l'ACMPN ainsi que les dernières réactions du gouvernement à ces recommandations.

Veillez noter que la plupart des actions mises de l'avant en réaction aux difficultés qu'éprouvent les fabricants ont déjà été annoncées dans le cadre du budget 2007. Selon toute vraisemblance, les membres du secteur manufacturier vont devoir attendre le budget 2008 pour la mise en œuvre d'autres programmes et de nouvelles politiques gouvernementales. »

Veillez [cliquer ici](#) pour consulter la version complète du rapport rédigé par Global Public Affairs pour l'ACMPN.

Membres

Renouvellement de votre adhésion

Le processus de renouvellement des adhésions à l'ACMPN va débiter très prochainement. Les avis de renouvellement pour l'année 2007-2008 (qui s'étend du 1^{er} octobre 2007 au 30 septembre 2008) seront expédiés aux membres de l'ACMPN avant la fin du mois de juillet.

L'ACMPN encourage toutes les entreprises membres à lui faire parvenir les informations requises pour renouveler leur adhésion dès qu'ils recevront leur avis de renouvellement

afin de s'assurer de bénéficier des rabais sur la location d'espace qui seront offerts aux membres en règle pour les salons nautiques de la saison 2007/2008.

Si vous avez des questions au sujet de votre renouvellement, veuillez envoyer un courriel à Mme [Robyn Connolly](#).

Possibilités de carrière dans l'industrie du nautisme de plaisance

Y a-t-il des postes à combler au sein de votre entreprise? Les membres de l'ACMPN peuvent maintenant afficher ces postes dans la section « [Possibilités de carrière](#) » du site Web de l'Association ou mettre un lien dans cette section menant vers les pages où les postes vacants sont affichés sur le site Web de leur propre entreprise.

Pour plus d'information, veuillez communiquer par courriel avec Mme [Robyn Connolly](#). Vous pouvez aussi la joindre par téléphone en composant le (905) 845-4999, poste 222.

Nouvelles des membres de l'ACMPN

L'AMQ lance son propre Guide des Marinas pour la saison 2008

À la suite d'une résolution adoptée par son conseil d'administration, l'Association Maritime du Québec (AMQ) a décidé de lancer son propre Guide des Marinas pour la saison 2008. La toute première édition de ce Guide sera distribuée au Salon du Bateau de Montréal en janvier prochain.

Récemment, l'AMQ a mis fin à l'entente qui la liait avec Québec Yachting, l'organisme qui publie le Guide des Marinas auquel l'AMQ était associée depuis quelques années. Au terme d'un appel d'offres auquel tous les magazines de l'industrie nautique québécoise ont été invités à répondre, la publication du nouveau Guide ainsi que du celle du bulletin d'information Au Courant ont été confiés à La Presse Nautique.

« Cette importante étape ouvre la voie à une nouvelle collaboration et à la publication d'un guide plus complet, déclarait Walter Timmerman, président de l'Association. Elle rapprochera aussi les entreprises membres de l'Association et, ce qui est tout aussi important, elle favorisera la production d'un ouvrage de bien meilleure qualité. »

Pierre Harvey, président de La Presse Nautique, a indiqué, pour sa part, qu'il était rempli d'enthousiasme à l'idée de travailler de près avec l'AMQ. « Cette relation va tout à fait dans le sens de la pensée et de l'orientation de notre jeune entreprise en évolution, a-t-il déclaré. Nous avons l'intention de produire un guide jeune, dynamique, coloré, et bien documenté pour répondre de notre mieux aux besoins de l'industrie nautique et des plaisanciers. »

Faits intéressants à noter :

* Seul le nouveau Guide de l'AMQ sera distribué aux visiteurs à l'entrée du Salon du Bateau de Montréal. Aucun autre guide ne le sera.

* Le contenu sera beaucoup plus détaillé et plus complet et le Guide comprendra une série de renseignements concernant tous les types de plaisanciers.

* Le Guide servira aussi de prolongement au Salon du Bateau pour les exposants. En ce sens, il renforcera le lien unissant l'AMQ à ses membres.

* Cette nouvelle relation entre l'AMQ et La Presse Nautique étendra considérablement la portée du Guide, qui bénéficiera du plus important réseau de distribution nautique du Québec.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec l'AMQ, soit par téléphone, en composant le (450) 466-1777 ou le 1 877 560-1777, ou par [courriel](#).

Actualités de l'industrie nautique

Votre entreprise diffuse-t-elle des nouvelles ou des communiqués de presse? Si oui, l'ACMPN aimerait recevoir ces renseignements. Vous pouvez les faire parvenir par courriel à cmma_info@cmma.ca.

Certification – dernières nouvelles

Les fabricants d'embarcations membres de l'ACMPN doivent obtenir leur certification de la NMMA d'ici le 31 juillet 2007

L'ACMPN et la NMMA en sont aux dernières étapes du processus de certification de leurs membres. Bientôt, tous les fabricants d'embarcations membres de l'ACMPN et de la NMMA auront obtenu leur certification de la NMMA. D'ici la fin de l'année modèle 2007 (soit d'ici le 31 juillet 2007), tous les fabricants d'embarcations membres de ces deux associations devront avoir entièrement terminé leur processus de certification, y compris en ce qui concerne la signature de l'entente de certification, la demande de certification, les inspections et les correctifs apportés aux écarts.

Les fabricants qui ont terminé le processus d'inspection sont priés de soumettre leur formulaire de demande de certification et leur rapport sur les correctifs apportés aux écarts au Service des normes d'ingénierie de la NMMA. Les formulaires de demande et les ententes de certification peuvent être obtenus en ligne, simplement en [cliquant ici](#).

Si vos produits n'ont pas encore subi d'inspection, veuillez communiquer sans tarder avec [Robert Newsome](#), directeur des normes d'ingénierie à la NMMA, afin de planifier une inspection dans les meilleurs délais possible. Vous pouvez aussi joindre M. Newsome par téléphone, en composant le (312) 946-6275.

La date limite du programme de certification des embarcations de la NMMA et du processus d'évaluation de l'ISC est le 31 juillet 2007

Tel qu'annoncé pour la première fois au mois de juillet 2004, la nouvelle version du programme de certification des embarcations de la NMMA exige que les fabricants intègrent à leurs opérations un processus de mesure du taux de satisfaction de la clientèle. Ce processus doit être opérationnel avant le 31 juillet 2007.

L'ACMPN donne à ses membres la possibilité d'utiliser le programme de mesure de la satisfaction de la clientèle de l'industrie nautique offert par l'entremise de la NMMA. Ce programme clé en main robuste et abordable excède toutes les exigences du programme de certification des embarcations de la NMMA en ce qui a trait au processus d'évaluation de la satisfaction de la clientèle que les fabricants d'embarcations doivent mettre en place. À l'heure actuelle, plus de 100 petites et grandes marques prennent part à ce programme, qui prend de l'expansion sous l'impulsion de ses membres.

Pour obtenir des précisions sur le programme de mesure de la satisfaction de la clientèle de l'industrie nautique, [cliquez ici](#).

Si vous voulez vérifier si votre programme d'évaluation de la satisfaction de la clientèle satisfait les exigences du programme de certification des embarcations de la NMMA ou si vous avez besoin d'aide pour mettre en place un processus d'évaluation de la satisfaction de la clientèle, veuillez envoyer un courriel à [M. Terry Leitz](#), directeur des programmes d'évaluation de la satisfaction de la clientèle. Vous pouvez aussi communiquer avec lui par téléphone, en composant le (312) 946-6212.

Promotions

Le système d'indication de clients potentiels du programme

« Découvrez le nautisme »

Le système d'indication de clients potentiels, le dernier-né des outils Web du programme « Découvrez le nautisme », a été mis en œuvre et les fabricants ont déjà commencé à l'utiliser.

L'accès aux informations concernant les clients potentiels est réservé aux fabricants d'embarcations qui acquittent les frais reliés au programme « Découvrez le nautisme » (que ceux-ci soient ou non membres de l'ACMPN ou de la NMMA).

Le système d'indication de clients potentiels constitue un moyen très proactif pour les fabricants d'orienter leurs détaillants vers des acheteurs potentiels mais il ne fonctionne que si on l'utilise. Et pour ce faire, il faut pouvoir y accéder.

Si vous n'avez pas encore reçu le nom d'utilisateur et le mot de passe qui vous permettront d'accéder au système, veuillez communiquer par courriel avec [Armida Markarova](#) ou la joindre par téléphone en composant le (312) 946-6284.

Pour de plus amples renseignements au sujet du système d'indication de clients potentiels, [cliquez ici](#) ou communiquez par courriel avec [Lindsay Rennie](#), directeur du marketing du programme « Découvrez le nautisme ».

Bulletin Info-plaisance

Pour vous obtenir les renseignements les plus récents au sujet du programme canadien « Découvrez le nautisme » et vous tenir au courant de tous les détails le concernant, consultez le numéro de juin du bulletin Info-plaisance en [cliquant ici](#).

Pour plus de renseignements sur ce bulletin ou sur le programme « Découvrez le nautisme » en général, vous pouvez envoyer un courriel à [Lindsay Rennie](#), directeur du marketing du programme.

Actualités de l'industrie nautique

[Le soutien financier de GE Canada permet à l'OMOA de redonner vie au programme « Clean Marine »](#)

Après des recherches approfondies pour trouver un commanditaire, la Ontario Marine Operators Association (OMOA) est très heureuse d'annoncer que la société GE Canada (qui regroupe GE Money et GE Financement Commercial aux Détaillants Canada) sera le commanditaire principal du programme « Clean Marine ». Ce partenariat conclu avec GE Canada assura la continuité de la réussite du programme et permettra à l'OMOA d'atteindre ses objectifs en matière d'excellence environnementale au sein de l'industrie nautique.

Le programme « Clean Marine » a été reconnu comme étant le meilleur programme sur la qualité des pratiques environnementales en vigueur dans les marinas dans le monde entier. Dans le cadre de ce programme, auquel l'adhésion est entièrement volontaire, plus de 250 marinas ontariennes ont été vérifiées et classées. Ce programme a beaucoup contribué à faire progresser le recyclage des emballages sous pellicule rétractable, des huiles usées, de l'antigel et des déchets et a aussi entraîné une diminution importante des ressources énergétiques utilisées, incluant l'eau et le carburant.

En janvier 2007, le programme « Clean Marine » avait été suspendu faute de fonds suffisants. Aujourd'hui, avec plus de 100 marinas qui attendent leur homologation environnementale, l'OMOA est ravie que le programme reprenne ses activités.

« L'engagement de GE Canada à soutenir le programme " Clean Marine " pour les trois prochaines années va nous permettre de poursuivre les améliorations à la qualité de l'eau et de l'air auxquelles nous travaillons, explique Bob Eaton, directeur des projets environnementaux à l'OMOA. Le fait d'avoir trouvé une entreprise commanditaire dont les visées et les objectifs sont complémentaires à ceux du programme " Clean Marine " constitue un remarquable exploit », conclut-il.

GE Canada et ses filiales, GE Money et GE Financement Commercial aux Détaillants Canada, saisissent bien toute l'importance que revêt le programme « Clean Marine » pour l'industrie nautique. Cette entreprise présente une belle complémentarité avec l'OMOA ainsi qu'avec le programme « Clean Marine », entre autres par son projet Ecomagination et aussi par sa participation à l'industrie nautique en tant que source de financement à services complets.

GE Canada est impatiente d'entreprendre cette commandite de trois ans avec l'OMOA. « La société GE est heureuse d'appuyer le programme " Clean Marine " car cette commandite nous permet de réaffirmer notre engagement envers les collectivités ontariennes ainsi qu'envers nos clients », déclarait Jeff McDermott, vice-président des programmes de vente nationaux visant l'industrie nautique chez GE Canada.

Pour la prochaine année, le ministère de l'Environnement de l'Ontario et Environnement Canada offriront aussi un soutien financier au programme « Clean Marine ».

Événements commerciaux

Il reste de l'espace pour exposer au salon MAATS 2007

L'édition 2007 du salon [Marine Aftermarket Accessories Tradeshow](#) (MAATS) se déroulera du 18 au 20 juillet, à l'hôtel Hilton de Las Vegas ainsi qu'au Convention Center de Las Vegas. Cet événement est le plus important salon de pièces et d'accessoires nautiques de tous les États-Unis. Le salon MAATS fournit aux fabricants une excellente occasion d'accéder aux détaillants et distributeurs tant américains qu'internationaux et son concept unique en son genre favorise l'expansion commerciale des participants et offre une plateforme intéressante pour le lancement de nouveaux produits.

Il reste encore de l'espace pour les exposants. Les fabricants désirant exposer au salon MAATS 2007 peuvent envoyer un courriel à [Mme Joanne Miller](#) ou lui téléphoner au (312) 946-6245. Pour obtenir plus de renseignements sur le salon ou pour réserver de l'espace, vous pouvez aussi envoyer un courriel à [Mme Shannon Green](#) ou communiquer avec elle par téléphone en composant le (312) 946-6206.

Les constructeurs d'embarcations de la Nouvelle-Écosse ont leur propre salon commercial

Ce salon, c'est le nouveau [Nova Scotia In Water Boat Show](#), qui se déroulera du 2 au 5 août 2007, parallèlement au 18^e festival annuel Classic Boat, de Mahone Bay.

Au plus fort de la saison touristique en Nouvelle-Écosse, les clients potentiels auront l'occasion de monter à bord d'embarcations fabriquées par divers constructeurs de la Nouvelle-Écosse et de s'entretenir avec eux, dans le cadre d'un festival populaire se déroulant dans un village pittoresque, situé en bordure de la mer.

Au cours des dernières années, les constructeurs de la Nouvelle-Écosse ont diversifié leur production. Celle-ci était autrefois axée sur les embarcations commerciales, mais les constructeurs effectuent maintenant une percée sur les marchés internationaux avec des embarcations de plaisance à voile et à moteur, des bateaux patrouilles et des embarcations pour la recherche.

Ce nouveau salon, qui se déroulera sur l'eau, est présenté par la Nova Scotia Boatbuilders Association (NSBA), qui représente presque tous les chantiers maritimes à temps plein de la province. « Ce salon donne la chance aux constructeurs de présenter leurs produits pratiquement dans leur cour arrière, sans avoir à déboursier beaucoup d'argent. C'est l'occasion par excellence de donner une visibilité à leurs embarcations sur le marché », déclare Tim Edwards, directeur exécutif de la NSBA.

« Le salon est une nouvelle initiative emballante qui élargit le spectre des activités du festival, déclare Dave Devenne, président de l'édition 2007 du festival de Mahone Bay, l'évènement qui est à l'origine du salon. Et ce qui est encore plus important, ajoute-t-il, c'est qu'il nous donne l'occasion de mettre en valeur le grand savoir-faire des constructeurs d'embarcations néo-écossais d'aujourd'hui. »

La NSBA profitera de six salons commerciaux se déroulant aux États-Unis et au Canada au cours de l'hiver et du printemps pour faire la promotion du nouveau Nova Scotia In Water Boat Show. Pour plus de renseignements, [cliquez ici](#).

[3^e édition du tournoi de pêche Pro Am annuel au profit de l'industrie – Inscrivez-vous dès maintenant!](#)

Pour faire suite à deux premières éditions couronnées de succès, le troisième tournoi de pêche Pro Am annuel au profit de l'industrie nautique et de l'industrie de la pêche se déroulera le mercredi, 15 août 2007 au Centre de villégiature Goreski, en bordure du lac Scugog.

Les deux premières éditions de cet événement ont permis de recueillir plus de 6 000,00 \$ au profit de la Canadian Sportfishing Industry Association (CSIA) et du programme « Découvrez le nautisme ».

À l'issue de l'édition inaugurale de cet événement, les participants de l'industrie nautique

avaient damé le pion aux participants de l'industrie de la pêche, ce qui a poussé Andrew Klopak, de Lund Boats Canada, et Tom Brooke, de Shimano, à lancer un défi officiel à leurs concurrents.

En 2006, les participants de l'industrie nautique ont à nouveau fait étalage de leurs talents de pêcheurs et remporté les honneurs de la compétition.

« Le tournoi Pro Am était une véritable partie de plaisir. C'était une expérience formidable, s'exclamait Michael Walker, directeur des ventes chez CFA Communications. Je n'aurais jamais cru que la pêche pouvait être si amusante! Si j'avais le choix entre participer à ce tournoi et une journée de golf, je choisirais le Pro Am! »

Nous encourageons TOUS les membres de l'industrie nautique canadienne à s'inscrire à cet événement festif et à y participer. En plus de vous permettre de faire connaître les joies de la pêche à vos employés et clients, cette activité amusante est aussi une excellente façon de « découvrir un tout nouveau monde sur l'eau »!

Rick Layzell, président du conseil d'administration de l'ACMPN et directeur national, véhicules nautiques et de plein air motorisés chez Yamaha Motor Canada, souligne : « Nous travaillons trop fort dans cette industrie et nous ratons trop d'occasions de sortir et de jouir du plaisir sportif que procurent les activités nautiques. Cet événement représente une chance incroyable de pêcher avec un professionnel et de voir des membres de tous les secteurs de notre industrie réunis dans le cadre d'une compétition amusante et amicale. Qu'est-ce que je peux dire de plus? Pour moi, cette journée a été l'une des plus mémorables de la saison 2006. J'ai très hâte au tournoi de cette année! »

Pour vous inscrire à cet événement, [cliquez ici](#).

Le Symposium annuel du CCSN se déroulera du 20 au 22 septembre 2007

Le [Conseil canadien de la sécurité nautique](#) (CCSN) a pour rôle de promouvoir une navigation de plaisance sécuritaire et responsable partout au Canada. À titre d'alliance de membres s'engageant à prévenir les blessures et les noyades occasionnées par la navigation de plaisance, le CCSN travaille à accomplir sa mission en offrant du perfectionnement professionnel à ses membres et ses autres organisations partenaires au Canada.

La conférence annuelle du CCSN est un élément-clé de nos engagements envers l'éducation et l'échange d'idées et de renseignements sur les activités de plaisance sécuritaires au Canada.

Prévoyez participer à notre conférence en 2007 et tirez profit de séminaires et de

présentations remarquables, de possibilités de réseautage ainsi que de la splendide côte sud de la Nouvelle-Écosse.

[Cliquez ici](#) pour obtenir plus d'information et pour vous renseigner sur les modalités d'inscription.

[Il reste encore de l'espace pour exposer au Salon IBEX 2007](#)

[Le salon International BoatBuilders' Exhibition and Conference](#) (IBEX) est l'événement commercial le plus important de l'année pour l'industrie de la construction d'embarcations, tant sur le plan de la formation aux nouvelles technologies que sur celui des échanges avec l'ensemble des membres de l'industrie, sans compter qu'il représente aussi une excellente occasion d'entrer en relation avec des collègues et des fournisseurs.

Chaque année, des milliers de constructeurs, de concepteurs, de réparateurs, d'experts maritimes et d'exploitants de chantiers maritimes et de marinas venus de partout dans le monde visitent le salon IBEX pour voir et essayer les plus récents produits et les toutes dernières technologies.

Votre entreprise utilise-t-elle de nouvelles technologies concurrentielles qui sont en train de modifier la fabrication des embarcations, soit en matière d'outils, de méthodes ou de matériaux? Si c'est le cas, elle aurait beaucoup à gagner à exposer au salon IBEX. Celui-ci se déroulera du 10 au 12 octobre 2007, au Convention Center de Miami Beach.

Pour recevoir les informations visant les exposants du salon IBEX 2007, vous pouvez communiquer par téléphone avec [Tina Sanderson](#) au (802) 879-8324 ou avec [Anne Dunbar](#) au (716) 662-4708 ou bien leur envoyer un courriel en cliquant sur les liens.

[Conférence et assemblée générale annuelle de l'AMTA](#)

La conférence et l'assemblée générale annuelle de la [Atlantic Marine Trades Association](#) (AMTA) se dérouleront les 29 et 30 novembre 2007, à l'hôtel Delta Beauséjour, à Moncton, au Nouveau-Brunswick.

Notez bien cette date à votre agenda et restez à l'écoute pour de plus amples informations sur cet événement à ne pas manquer.

[Les meilleurs détaillants 2007](#)

Dans une atmosphère d'exaltation et de fébrilité entourant le couronnement du détaillant numéro un pour l'année 2007, le magazine Boating Industry et Leadership Alliance annoncent le lancement de l'édition 2007 du programme de désignation des 100 meilleurs détaillants.

L'an dernier, le magazine Boating Industry a reçu plus de 400 demandes de détaillants espérant se classer parmi les 100 meilleurs. Le programme a vraiment le vent dans les voiles et sa notoriété augmente rapidement, car, d'une part, il souligne de belle façon la réussite des détaillants et, d'autre part, il contribue énormément à aider les détaillants de produits nautiques à s'améliorer. Cette année, le programme devrait générer encore davantage d'intérêt parce que sa réputation ne cesse de grandir et aussi parce que MarineMax, le seul détaillant ayant décroché le titre de détaillant numéro un jusqu'ici, ne participera pas à la compétition.

Pour en apprendre davantage au sujet de l'édition 2007 du programme des 100 meilleurs détaillants, [cliquez ici](#).

Événements à surveiller

Calendrier des événements

[Cliquez ici](#) pour tous les détails.