



COMPTE-RENDU

ATELIER DE L'INDUSTRIE
Assemblée générale AMQ 2010
Assemblée Générale Annuelle de l'AMQ
Le mardi 13 avril 2010
Hôtel Sandman
Longueuil (Qc)

Durée : 12h45-14h05

Présences : Louis Ducharme (Atelier Nautique Richelieu Inc.); Claude Leroux (Bateaux Princecraft Inc.); Rémi Campan (Bonnaventura Yachting); Walter Timmerman (CMC Électroniques); Jean-Guy Leblanc (Delblanc); André Côté (Drummondville Marine inc.); Ian Lafontaine (Drummondville Marine inc.); France Laperrière (Elitech Sports Évasion); Gabriel Fugère (Elitech Sports Évasion); Bruno Lefebvre (Groupe Performance Marine); Pascal Langlois (Groupe Performance Marine – Succ. Saint-Paul - Marina le Refuge); Pierre Lefebvre (Groupe Performance Marine – Succ. Saint-Zotique); Marc-André Thomas (Groupe Thomas Marine); Jacques Guité (Guité Mécanique Marine Inc.); Luc Camirand (Honda Canada inc./ Div.Honda Marine); Pierre Harvey (La Presse Nautique); René Lemieux (Larson Boats); Roy Baird (Magazine Les Plaisanciers); Chantal Arrelle (Marina Lennox); Louis-Philippe Guerault (Marina Port-Lewis); Nicole Fafard (Marina Port-Lewis); Bruno Simard (Nautimax Aviva Élite); Luiz Saraiva (Navigation Québec Luiz); Louise Bédard (Notaire Louise Bédard); François Ferrer (Parcs Canada Canaux historiques Nationaux au Québec); Denis Polisen (Polisen Marine Int'l); Daniel Hébert (Québec Yachting); Michel Lajoie Station Nautique Rive-Sud; Sylvain Gadoury (Univesta); Norman Payeur (Yamaha moteur du Canada); Diane Larosée et Geneviève Guénette (Association Maritime du Québec) et Me Simon Robillard (avocat conseil pour l'AMQ - LAPOINTE ROSENSTEIN MARCHAND MELANÇON, S.E.N.C.R.L.).

L'AMQ m'a demandé d'agir à titre de modérateur pour l'atelier de l'industrie le 13 avril dernier, lequel atelier regroupait les membres manufacturiers, les membres détaillants et les membres entreprises de service.

Mis à part les discussions quant aux orientations pour améliorer le Salon du Bateau et des Sports Nautiques (le « **Salon** »), chaque orientation a été discutée environ une dizaine de minutes et quant au Salon une vingtaine de minutes.

1. Orientation - Promouvoir le nautisme

Les discussions ont beaucoup porté sur l'utilisation d'internet par l'AMQ.

Il y aurait lieu qu'une refonte du site soit effectuée pour étendre la visibilité des fournisseurs de service de l'industrie et ainsi faciliter le repérage desdits fournisseurs plus rapidement à même le site.

Par ailleurs, il y aurait lieu de procéder à certaines vérifications quant aux moteurs de recherche pouvant faire en sorte que le site de l'AMQ soit placé plus stratégiquement dans les choix offerts à l'utilisateur lorsque une recherche est faite par le nom.

Les membres ont également discuté du fait que la porte d'entrée de l'industrie pour le public en général était le Salon. Il y aurait lieu de réfléchir à une offensive grand public afin d'augmenter la visibilité de l'AMQ en plus du Salon.

Quant aux avantages d'être membre de l'AMQ (pour un plaisancier ou une compagnie), il y aurait lieu de prévoir une section sur le site internet afin de décrire lesdits avantages.

Par ailleurs, il y aurait peut-être lieu d'utiliser une seule adresse courriel et non 3 comme c'est le cas présentement. (nautismequebec.com, navigationquebec.com et salondubateau.com)

Les membres s'interrogent sérieusement sur la pertinence pour le site internet d'inclure un onglet « Transactionnel ». En effet, peu de membres utilisent les services transactionnels du site de l'AMQ et ceux qui l'ont utilisé n'ont jamais eu de vente directement liées audit site internet.

De plus, il existe quelques sites transactionnels spécialisés dans la vente des différents biens vendus par les membres de l'A.M.Q. qui fonctionnent.

Si l'AMQ décidait d'offrir ce service, il y aurait lieu alors que le site internet soit amélioré et qu'encore une fois un moteur de recherche permette un positionnement plus rapidement du site lors de recherche par une tierce partie.

Toujours relativement au site internet, les membres trouvent qu'il y a beaucoup trop d'informations sur la première page, ce qui fait qu'il est ardu de se retrouver. Il y aurait peut-être lieu de prévoir une arborescence faisant en sorte que la page d'ouverture contienne un plan du site pour permettre à toute personne visitant le site internet de s'y retrouver facilement.

Par ailleurs, il y aurait lieu d'utiliser davantage la télévision et la radio pour participer à des émissions ou faire certaines capsules informatives de certaines émissions et ainsi promouvoir le nautisme sans frais.

Certains membres prétendent que l'industrie ne doit pas faire démonstration de fausse pudeur pour vendre des bateaux et qu'il faut donc faire plus de promotion pour en vendre. Le principe de base est que s'il y a beaucoup de bateaux vendus, il y aura assurément plus de plaisanciers et donc une force du nombre quant aux revendications de l'AMQ et/ou de l'industrie du nautisme.

2. Orientation - Contribuer à structurer le nautisme

Les membres suggèrent qu'une personne ressource pour les membres corporatifs soit dédiée à eux à la permanence de l'AMQ. Il s'agirait en l'occurrence d'un service à la clientèle pour tout type de questions.

Par exemple, un membre ayant un problème d'ordre juridique pourrait facilement être référé à l'avocat de l'AMQ pour répondre à ses besoins.

3. Orientation - Offrir des services de qualité aux membres

De nouveau, l'idée d'une personne ressource dédiée aux membres corporatifs au sein de la permanence a fait l'objet de discussions.

Quant aux membres plaisanciers, les membres détaillants aimeraient avoir la liste des avantages d'être membre plaisancier de l'A.M.Q. afin qu'ils puissent remettre à leurs clients une telle liste afin d'expliquer les avantages pour lesquels les plaisanciers devraient devenir membres de l'AMQ.

À cet effet, une suggestion pour aider les membres détaillants à intéresser leurs clients à devenir membre plaisancier de l'AMQ serait que les membres détaillants puissent vendre la carte de l'A.M.Q. eux-mêmes à leurs clients.

Par ailleurs, le coût de la carte, pour la première année, pourrait être compris dans le prix de la transaction ou assumé par le membre détaillant.

Quant aux membres corporatifs, il y aurait lieu d'étudier la possibilité d'augmenter la cotisation pour leur offrir un service juridique.

Certains membres s'interrogeaient à savoir l'avantage de l'entente exclusive avec les assureurs.

4. Orientation - Représenter l'industrie et accroître la reconnaissance de l'AMQ

Certains membres précisent que le virage vert est à nos portes et que partant l'AMQ pourrait dès immédiatement prendre les devants dans ce domaine et mettre en place des stratégies vertes.

Par exemple, il pourrait y avoir des représentations faites sur la question des crédits d'impôt pour l'acquisition de moteur moins polluant.

Un membre manufacturier précise que les moteurs polluants disparaissent peu à peu puisque les fabricants prévoient dans la fabrication des moteurs, l'ajout de catalyseurs. Cependant, le Canada n'oblige aucunement les fabricants à l'heure actuelle de mettre de tels catalyseurs.

Certains membres s'interrogent du pourquoi et surtout de l'utilisation des montants d'argent payés par les clients lors de la vente d'une embarcation pour le programme « Discovery Boating ». Selon certains membres, il existe une info-lettre hebdomadaire qui est bien écrite. De plus, le programme « Discovery Boating » est géré par les fabricants et augmente la visibilité du nautisme comme par exemple au Salon RV. Une question de l'assemblée est à savoir si le nautisme québécois est bien représenté par ce programme.

5. Orientation - Améliorer la fonctionnalité (et l'efficacité) entre les stations nautiques

Les membres corporatifs sont indifférents aux stations nautiques.

Il y a une méconnaissance du programme de leur part et surtout à savoir ce que ce programme peut leur amener de concret.

Certains membres se posent la question à savoir pourquoi structurer des services s'il n'y a pas de vente de bateaux.

De plus, il y aurait peut-être lieu pour l'AMQ de prioriser certaines actions et non pas s'étaler dans trop d'interventions.

6. **Orientation - Structurer l'industrie et l'aider à croître**

L'idée de créer un thème semble intéresser l'assemblée. Il y aurait peut-être lieu par exemple de créer un thème « Virage Vert » et créer un kiosque central avec ce thème lors du Salon.

L'assemblée s'est prononcée quant à savoir si la date de la tenue du Salon était optimale. Ainsi, fin février début mars pourrait être, selon les détaillants, la meilleure date pour tenir le Salon.

Un des problèmes que les détaillants vivent est relié au fait que le client doit souvent vendre sa propre embarcation avant de penser en acheter une nouvelle. Il va sans dire que vendre un bateau au mois de février est très peu probable.

De plus, monter et démonter la salle en plein hiver comporte certains problèmes.

Par ailleurs, les membres fabricants quant à eux veulent que le Salon soit tenu le plus tôt possible, et ce, compte tenu du fait qu'ils fabriquent maintenant sous la formule « Just on time ». Cependant, un salon tenu début mars pourrait également leur convenir.

Ainsi, il y aurait lieu que l'AMQ vérifie les dates de disponibilités de la Place Bonaventure mais également peut-être d'autres sites pouvant accueillir le Salon.

Quant au salon, il y aurait peut-être lieu de vérifier si le Salon pourrait être tenu conjointement avec un autre Salon, soit de le regrouper par exemple avec le Salon de pêche et chasse, et ce, comme il se fait à Québec.

Quant au choix des lieux, la Place Bonaventure est un choix plus intéressant et plus payant par visiteur comparativement au Stade Olympique, ceci s'expliquant sans doute par la collectivité d'affaires présente au Centre-ville.

Les membres reconnaissent d'emblée cependant qu'il existe un ensemble de facteurs à prendre en considération et que l'AMQ n'est pas en position d'imposer une décision quant au lieu et aux dates du Salon à qui que ce soit à l'heure actuelle.

Cependant, les membres tiennent à souligner que l'organisation du Salon est exemplaire et exceptionnelle.

Quant au choix des jours, les membres seraient tout à fait heureux de voir ajouter le mercredi et finir le Salon le dimanche puisque le lundi n'est aucunement une journée intéressante pour eux.

Les membres trouvent qu'un salon à flot en automne est une excellente idée, cette idée fait l'unanimité.

Simon Robillard