Agriculture et Agroalimentaire Canada | Agriculture and Agri-Food Canada

Le Bulletin bimensuel

Le 10 septembre 2004 Volume 17 Numéro 14

PROFIL DU SECTEUR CANADIEN DES OLÉAGINEUX : 2E PARTIE

Historiquement, les cultures oléagineuses ont tendance à être plus payantes que les céréales. Elles constituent donc pour les agriculteurs des cultures de remplacement qui permettent aussi de diversifier la production. Pour les producteurs de l'Ouest canadien, le canola, le lin, la graine de moutarde et le tournesol représentent des cultures commerciales, au même titre que le soja l'est pour les producteurs de l'Est. Même si les décisions relatives à la superficie consacrée à chaque culture sont prises de manière autonome par chaque producteur, la mise en marché des récoltes et des produits se fait par l'entremise de sociétés céréalières. Le présent numéro du *Bulletin bimensuel* dresse un portrait d'ensemble du volet de la mise en marché des oléagineux et des principaux organismes engagés dans ce secteur.

CANOLA

Les exportations de canola continuent de prendre de l'essor

Les produits du canola sont vendus au Canada et à l'étranger. Au début des années 90, environ la moitié des 3,9 millions de tonnes (Mt) de canola récoltées en moyenne était triturée au Canada et l'autre moitié était exportée. À partir de 1993, la production accrue de canola a fait grimper les exportations, qui ont atteint un sommet de 4,9 Mt en 1999. Depuis 1994, la capacité de trituration du canola a plus que doublé. Par conséquent, depuis 1995, l'industrie a axé ses efforts d'expansion des marchés vers les produits à valeur ajoutée (huile et tourteau de canola), tout en maintenant sa présence sur ses grands marchés pour la vente des graines entières, en particulier le Japon et le Mexique. Selon les prévisions pour les prochaines années, les exportations de graines se situeront aux alentours de 3 à 4 Mt, tandis que la transformation intérieure devrait aussi se situer entre 3 et 4 Mt.

En ce qui concerne les graines de canola, les exportations se sont chiffrées à 3,3 Mt en 2003. D'habitude, le Japon est le plus gros débouché du canola, suivi, depuis la fin des années 2000, du Mexique, de la Chine et des États-Unis (É.-U.).

Le canola est commercialisé par des sociétés céréalières pouvant faire appel à un réseau international de contacts d'affaires, d'agents et de représentants. La plupart des sociétés les plus importantes ont leurs propres silos de collecte qui leur permettent d'assurer la mise en marché, l'entreposage et la distribution. De plus, elles sont, pour la plupart, soit des propriétaires de silos terminaux situés à Vancouver ou à Prince Rupert en Colombie-Britannique et à Thunder Bay en Ontario, ou des partenaires dans ces installations, ou encore, ont conclu des accords d'exploitation avec celles-ci. Le silo terminal et les installations portuaires de Churchill (Manitoba) appartiennent à OmniTrax, une société ferroviaire privée, et leur administration est assurée par Louis Dreyfus, un exploitant de silos-élévateurs privé.

La Bourse des marchandises de Winnipeg et les prix du canola

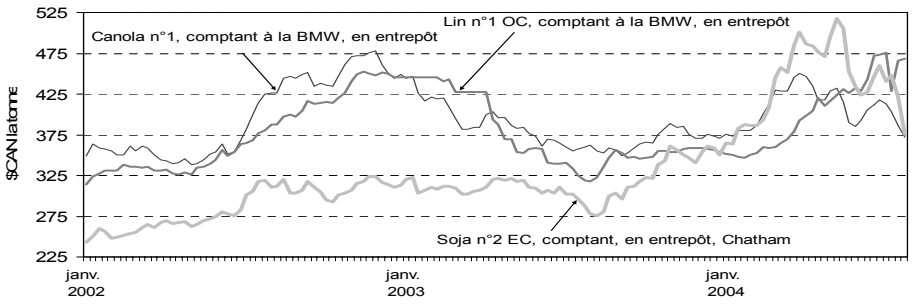
Les prix du canola sont établis sur le marché à terme de la Bourse des marchandises de Winnipeg (*Winnipeg Commodity Exchange*) au moyen de l'achat et de la vente de contrats par de nombreux négociateurs. Cette bourse

CANADA : EXPORTATIONS DE CANOLA

année civile	2002	2003	2004p
	…..milliers de tonnes…..		
Japon	1 557	1 682	1 700
Mexique	489	711	950
Chine	66	319	400
États-Unis	157	113	150
Autre	9	426	650
Total	**2 278**	**3 251**	**3 850**

p : prévision d'AAC, juillet 2004
Source : Statistique Canada

CANADA : COURS DE OLÉAGINEUX



Source : Bourse des marchandises de Winnipeg (BMW), Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario

fournit aux acheteurs, aux vendeurs et aux utilisateurs de canola les installations nécessaires pour échanger des contrats de canola.

Les contrats à terme se fondent sur des lots de 20 tonnes de canola n° 1 non commercialement propre, franco à bord (FAB) dans la région PAR (dans un rayon de 150 kilomètres de Saskatoon, en Saskatchewan). La Bourse de Winnipeg a quatre autres régions de livraison : Centre-Est (localité non-PAR en Saskatchewan à escompte de 0,00 $/t); Centre-Ouest (localité non-PAR en Saskatchewan à escompte de 2,00 $/t); Est (localité non-PAR au Manitoba à prime de 2,00 $/t); Ouest (localité non-PAR en Alberta à prime de 6,00 $/t).

Les prix contractuels à la Bourse de Winnipeg sont influencés principalement par l'offre et la demande de canola au Canada, la qualité du produit et l'offre/demande internationale de canola et de colza. Les facteurs internationaux, tels que la demande, l'offre et le prix des cultures concurrentes (p. ex., le soja), ont aussi une incidence sur le prix du canola à la Bourse de Winnipeg.

Le 19 mai 2004, les actionnaires de WCE Holdings Inc., la société-mère de la Bourse des marchandises de Winnipeg (Winnipeg Commodity Exchange Inc.) ont approuvé une résolution visant à transformer la méthode d'échange de la Bourse de la traditionnelle cotation à la criée à un système électronique. Cette résolution a été approuvée à 81 %. L'approbation réglementaire par la Manitoba Sécurities Commission est en instance. La Bourse compte mettre en place le nouveau système et lancer une méthode d'échange électronique d'ici décembre 2004.

SOJA

Le Canada exporte autour de 25 % de son soja

En 1985, la production intérieure de soja s'est accrue au point de parvenir à l'autosuffisance, même si le Canada dépend encore fortement des importations de tourteau de soja pour répondre aux besoins intérieurs de tourteaux protéiques destinés à l'alimentation du bétail.

Le Canada exporte environ 25 % de sa récolte de soja, surtout en Europe, aux É.-U., et en Asie-Pacifique (Japon, Hong Kong, Singapour, Malaisie, etc.). Les exportations vers l'Asie-Pacifique en particulier portent sur la variété à hile blanc de qualité spéciale (SQWHB) destinée à la consommation humaine sur le marché des aliments à base de soja

La mise en marché du soja relève de sociétés céréalières qui ont accès à une infrastructure de distribution et d'entreposage.

Les prix du soja au Canada : reflet des prix à Chicago

Les prix du soja et des produits du soja sont fixés à l'échelle internationale. Le Chicago Board of Trade (CBOT) exploite le plus gros marché à terme de marchandises, qui détermine le cours mondial du soja. Le prix international du soja est influencé par la conjoncture mondiale et les facteurs économiques et agronomiques internationaux ainsi que par les cycles de production de l'élevage des animaux.

GRAINE DE LIN

Le lin est surtout exporté vers l'Union européenne

La plus grande partie de la production de lin du Canada est destinée aux marchés d'exportation et est transformée en huile et en tourteau à l'étranger. Une portion relativement petite est triturée au Canada.

La mise en marché, l'établissement du prix et le transport du lin ressemblent beaucoup à ce qui se fait pour le canola. Un grand nombre des sociétés qui commercialisent d'autres grains canadiens s'occupent aussi du lin.

La Bourse de Winnipeg modifie le contrat du lin

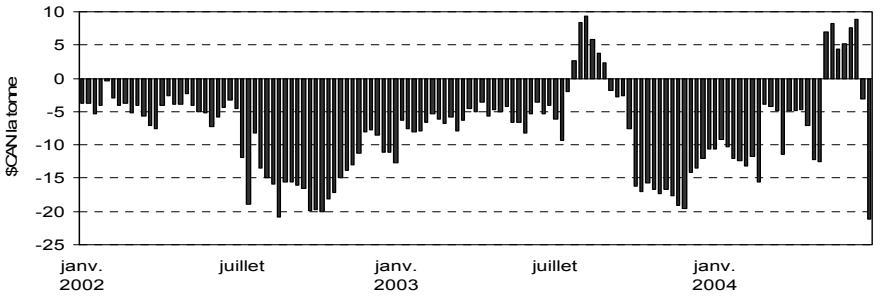
À l'heure actuelle, les prix du lin sont établis pour la plupart sur le marché au comptant, l'essentiel des ventes à l'exportation étant assuré par 2 ou 3 gros exportateurs qui vendent à un nombre similaire d'entités acheteuses. Le 17 juin, la Bourse de Winnipeg a provisoirement radié les contrats à terme du lin à échéance de décembre 2004 et de mars 2005. Les contrats à terme à échéance de juillet et d'octobre 2004 sont toujours cotés et se transigent selon les modalités courantes. En vertu des modifications proposées, le contrat de décembre et tous les contrats subséquents se transigeraient en dollars canadiens et les zones de livraison aux É.U. et à Thunder Bay seraient éliminées. Bien que des changements significatifs aient été

CANADA : EXPORTATIONS DE SOJA

année civile	**2002**	**2003**	**2004p**
	…..milliers de tonnes…..		
Pays-Bas	34	137	200
Japon	100	163	175
Malaisie	107	115	150
États-Unis	86	162	100
Iran	61	62	75
Autre	288	232	300
Total	**676**	**871**	**1 000**

p : prévision d'AAC, juillet 2004
Source : Statistique Canada

ÉCART DES PRIX AU COMPTANT DU SOJA EN ENTREPÔT À CHICAGO ET À CHATHAM



Source : Chicago Board of Trade, Ontario Soybean Growers

CANADA : EXPORTATIONS DE GRAINE DE LIN

année civile	**2002**	**2003**	**2004p**
	…..milliers de tonnes…..		
Belgique	541	520	525
États-Unis	60	95	90
Japon	34	18	19
Pays-Bas	39	1	1
Autre	29	51	50
Total	**703**	**685**	**685**

p : prévision d'AAC, juillet 2004
Source : Statistique Canada

apportés au contrat en 2003, les améliorations n'ont pas réussi à générer la participation attendue. Le lancement du nouveau contrat est prévu d'ici le 1er janvier 2005.

AUTRES OLÉAGINEUX

Tournesol
La plus grande partie du tournesol cultivé au Canada est utilisée par l'industrie de la confiserie, empaquetée pour l'alimentation des oiseaux ou exportée aux É.-U. et dans l'UE. Le volume est nettement plus faible que pour les autres oléagineux, et l'essentiel de la superficie consacrée à cette culture est lié à des contrats avec des transformateurs et des négociants. Les exportations de tournesol représentent environ 30 % de la production, le plus gros marché d'exportation étant les É.-U.

Moutarde
Le Canada est le plus grand exportateur de cet oléagineux dans le monde. Un très faible pourcentage de la récolte de moutarde est trituré localement, tandis qu'une autre portion est moulue pour fabriquer de la moutarde en poudre. La plus grande partie de la moutarde cultivée au Canada est exportée aux É.-U., en Europe et au Japon, pour servir de condiment. Le Bangladesh broie la moutarde pour en tirer une huile alimentaire piquante consommée dans le sous-continent indien.

En règle générale, la moutarde est mise en marché par des sociétés céréalières, et les prix sont déterminés à l'échelle internationale. La moutarde est surtout cultivée en vertu de contrats avec des transformateurs ou des négociants. Vu qu'il s'agit d'une culture de l'Ouest canadien, la moutarde est contrôlée et réglementée principalement par les organisations qui s'occupent du canola et du lin.

Graine de carthame
La plus grande partie du carthame cultivé au Canada est vendue aux É.-U., où elle est employée dans le marché des graines d'oiseaux haut de gamme. Le reste est vendu sur le marché local des graines d'oiseaux.

PRODUITS D'OLÉAGINEUX

Le Canada est un exportateur net d'huiles végétales
En 2003, les exportations ont atteint 0,9 Mt et les importations 0,3 Mt, pour une balance commerciale positive de 0,6 Mt. Les exportations d'huile de canola représentaient 92 % des exportations d'huile végétale enregistrées en 2003, et 95 % des exportations d'huile de canola étaient destinées aux É.-U., 1 % à Singapour, et moins de 1 % à la Malaisie, à Taiwan, à la Corée du Sud et à Hong Kong, dans cet ordre. En 2003, le Canada comptait pour 66 % des exportations mondiales d'huile de colza/canola, comparativement à 5 % des exportations d'huile de lin et à moins de 1 % des exportations d'huile de soja.

Le principal débouché de l'huile de canola réside aux É.-U., où elle connaît une bonne expansion. En 1996, l'huile de canola représentait 8 % de la consommation d'huile alimentaire aux É.-U., comparativement à 4,5 % l'année précédente. La demande d'huile de canola augmente aussi en République populaire de Chine. Enfin, les É.-U. sont le principal débouché du tourteau de canola.

Les prix de l'huile et du tourteau de soja au Canada : reflet des prix au CBOT
Pour l'huile et le tourteau de canola, les circuits de vente ressemblent généralement à ceux qui ont été décrits pour les graines entières, mais le mécanisme d'établissement des prix repose sur les contrats à terme de l'huile et du tourteau de soja cotés au CBOT. Étant donné que les transactions du CBOT se font en dollars américains, l'industrie doit aussi se protéger contre les fluctuations du dollar canadien. Comme la teneur en protéines du tourteau de canola représente près de 70 % de celle du tourteau de soja, le prix du tourteau de canola se situe à environ 70 % de celui du tourteau de soja. Ce coefficient est pris en considération dans les contrats d'arbitrage du tourteau de canola au CBOT. L'huile et le tourteau de soja canadiens sont surtout consommés au pays; leur commercialisation est similaire à celle de l'huile et du tourteau de canola destinés à la consommation intérieure, et leurs prix se fondent sur les cours du CBOT.

L'Ouest canadien exporte le tourteau de canola, importe le tourteau de soja
Les échanges de tourteaux protéiques représentent un commerce de taille. Le Canada est un grand exportateur net de tourteau de canola et un grand importateur net de tourteau de soja, principalement dans l'Ouest canadien.

CANADA : IMPORTATIONS D'HUILES VÉGÉTALES

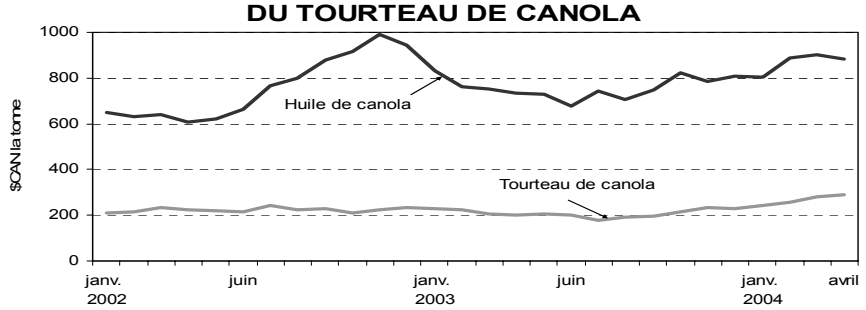
année civile	2002	2003	2004p
	…..milliers de tonnes…..		
Huile de soja	125	140	130
Huile de coton	36	36	35
Huile de canola	32	29	30
Huile de palme	12	26	30
Huile d'olive	25	25	25
Huile de tournesol	28	18	20
Huile de coco	13	16	15
Huile de palmiste	8	10	10
Huile de lin	5	6	5
Autre	46	41	50
Total	**330**	**347**	**350**

CANADA : EXPORTATIONS D'HUILES VÉGÉTALES

année civile	2002	2003	2004p
	…..milliers de tonnes…..		
Huile de canola	568	788	780
Huile de soja	39	37	35
Huile de lin	6	25	25
Autre	27	24	30
Total	**640**	**874**	**870**

p : prévision d'AAC, juillet 2004
Source : Statistique Canada, COPA

CANADA : COURS DE L'HUILE ET DU TOURTEAU DE CANOLA



prix en entrepôt à Vancouver
Source : Statistique Canada

En 2003, le Canada a exporté pour un peu plus de 250 M$ de tourteaux protéiques. Le tourteau de canola occupait la part du lion de ces exportations, à 226 M$, suivi du tourteau de soja, à 22 M$ et du tourteau de lin, à 4 M$. En contraste, au cours de l'année civile 2003, le Canada a importé pour 328 M$ de tourteaux protéiques, principalement du tourteau de soja évalué à 325 M$ ainsi que du tourteau de canola pour une valeur de 2 M$.

En 2003, les exportations de tourteaux protéiques se sont chiffrées à 1,2 Mt, et les importations à 1,1 Mt (dont 98 % de tourteau de soja provenant des É.-U.), pour une balance commerciale positive de 0,1 Mt. Les exportations de tourteau de canola représentaient 92 % des exportations totales de tourteau protéique en 2003, et 90 % des exportations de tourteau de canola étaient destinées aux É.-U., 4 % à l'Irlande, 2 % à Taiwan et moins de 1 % à Singapour. Le Canada comptait pour 46 % des exportations mondiales de tourteau de colza/canola, comparativement à 40 % des exportations de tourteau de lin et à moins de 1 % des exportations de tourteau de soja et de tournesol.

CANADA : IMPORTATIONS DE TOURTEAUX PROTÉIQUES VÉGÉTALES

année civile	**2002**	**2003**	**2004p**
	…..milliers de tonnes…..		
Tourteau de soja	1 077	1 043	1 000
Tourteau de canola	14	10	10
Tourteau de lin	3	2	2
Tourteau de tournesol	2	1	1
Autre	15	12	12
Total	**1 111**	**1 068**	**1 025**

CANADA : EXPORTATIONS DE TOURTEAUX PROTÉIQUES VÉGÉTALES

année civile	**2002**	**2003**	**2004p**
	…..milliers de tonnes…..		
Tourteau de canola	765	1 127	1 130
Tourteau de soja	107	72	65
Tourteau de lin	10	24	22
Autre	17	7	8
Total	**899**	**1 230**	**1 225**

p : prévision d'AAC, juillet 2004
Source : Statistique Canada, COPA

L'expansion de la demande de margarine ralentit

La demande d'huile à margarine a grimpé en flèche dans les années 70, principalement aux dépens des produits laitiers classiques comme le beurre. À partir des années 80 et au cours des années 90, le taux de croissance de la margarine a diminué considérablement, pour diverses raisons : les stratégies de commercialisation efficaces de l'industrie laitière, les préoccupations diététiques des consommateurs; la demande accrue d'aliments « naturels » et l'intérêt pour la cuisine gastronomique. En outre, les règlements provinciaux, qui exigent une coloration distinctive pour la margarine, ont nui aux ventes de margarine sur les grands marchés de l'Est du Canada.

En 1997, toutes les provinces, sauf le Québec, avaient renoncé à réglementer la margarine et adopté des normes nationales. Cette évolution devrait favoriser les transformateurs d'oléagineux et surtout le secteur du soja et de l'huile de soja.

ORGANISATIONS

Conseil canadien du canola (CCC)

L'organisation nationale pour le canola et ses produits est le CCC. Le Conseil est une association nationale sans but lucratif, financée par les membres de l'industrie canadienne du canola. Le CCC a pour mission d'accroître la capacité de l'industrie à produire de manière rentable du canola ainsi que de l'huile et du tourteau de canola et à fournir ces produits de prestige dans le monde entier.

Le Conseil compte parmi ses membres des producteurs, des transformateurs et des exportateurs de canola ainsi que des sociétés céréalières, des fournisseurs d'intrants, des gouvernements et des fabricants d'aliments et de provendes.

Une liste complète des organisations engagées dans l'industrie du canola est affichée au site Web du CCC.

Le financement du Conseil canadien du canola provient de trois sources principales :
1) le prélèvement sectoriel facultatif consenti par les triturateurs et exportateurs canadiens;
2) les contributions des producteurs de canola;
3) les programmes des gouvernements fédéraux et provinciaux.

Le Conseil dispose d'un budget qui varie entre deux et six millions de dollars par année et qui est réparti entre quatre secteurs d'activité : extension des superficies (promotion de la culture), communications, utilisation (développement des marchés et accès), et affaires générales / finances / administration. Ces allocations visent un seul but : l'avancement de tous les aspects de l'industrie du canola. Pour atteindre cet objectif, le CCC entreprend une foule d'activités. Sur la scène internationale, le CCC :
a) aide les membres de l'industrie lors de missions d'acheteurs ou de missions à l'étranger (pour percer de nouveaux marchés et fournir un soutien technique aux clients existants);
b) aide les membres de l'industrie au moyen d'ateliers techniques (notamment sur l'utilisation du tourteau de canola dans l'alimentation des animaux et les aspects commerciaux des produits du canola);
c) favorise la consommation des produits du canola en organisant des activités de formation nationales et internationales;
d) aide les membres de l'industrie qui participent à des foires commerciales, à des conférences internationales et à d'autres manifestations internationales à promouvoir les produits du canola.

Afin d'assurer l'amélioration continue des produits du canola, le CCC :
1) collabore étroitement avec l'usine pilote POS et d'autres établissements de recherche à des travaux de recherche appliquée;
2) coordonne les activités des membres de l'industrie visant à diffuser les résultats des recherches afin que le canola et ses produits soient acceptés par les organismes de réglementation;
3) effectue des études de marché qui contribuent à orienter les activités indiquées ci-dessus.

Par son programme de cultures, le CCC étudie activement les pratiques agronomiques exemplaires pour accroître la productivité à la ferme et favorise l'application de ces pratiques. La réussite du CCC est principalement attribuable à la mise en commun des efforts de l'industrie, des producteurs et des gouvernements ainsi qu'à l'étroite collaboration entre ces intérêts variés.

Le Conseil du canola a fixé quatre objectifs pour 2007 :
1) une production annuelle soutenue de 7 Mt;
2) de 2 à 3 nouveaux acheteurs permanents de canola (p. ex., l'Iran);
3) le doublement du niveau d'utilisation d'huile de canola par les É.-U.;
4) une nouvelle application dans le marché intérieur (biodiesel).

Entre-temps, l'industrie canadienne du canola traverse un période de grands changements. On estime que, d'ici 5 ans, 50 % des superficies en canola seront consacrées à des variétés spécialisées ou fonctionnelles, telles que des variétés à faible teneur en acide linolénique, à teneur faible (5 %) ou nulle (2 % ou moins) en gras saturés, ou encore des variétés riches en omega-3 ou d'autres variétés présentant des qualités nutraceutiques (p. ex., une teneur élevée en vitamine E). Le canola générique ou classique occupera l'autre moitié des superficies.

Les variétés de canola issues d'organismes génétiquement modifiés (OGM) ont également le vent dans les voiles. Au Canada, il existe actuellement trois groupes distincts de canola résistant aux herbicides : les variétés Roundup Ready et Liberty Link, obtenues par modification génétique, et les variétés Clearfield, qui sont mises au point selon une méthode de sélection traditionnelle appelée mutagenèse.

Parmi les variétés OGM nouvellement mises au point figurent un canola Roundup Ready à faible teneur en acide linolénique et à haute teneur en acide oléique, des variétés Roundup Ready hybrides, et les hybrides qui tolèrent le Clearfield. Dans un avenir plus lointain, on voit poindre des variétés Roundup Ready hybrides à faible teneur en acide linolénique et à haute teneur en acide oléique.

Canadian Canola Growers Association
Dans chacune des grandes provinces productrices, il existe des organisations de producteurs de canola qui défendent les intérêts des producteurs de canola et de cette culture. Ces organisations sont la Manitoba Canola Growers Association, la Saskatchewan Canola Growers Association (se penche sur les questions de politique), la Saskatchewan Canola Development Commission, l'Alberta Canola Producers Commission et l'Ontario Canola Growers Association. Afin de coordonner les intérêts des producteurs à l'échelle nationale et de répondre à leurs besoins agronomiques, ces associations ont formé la Canadian Canola Growers Association. Toutes les organisations de producteurs appuient fortement le Conseil canadien du canola et y jouent un rôle actif.

Ontario Soybean Growers (OSG)
Les producteurs de soja ont affiché un haut degré de cohésion et de capacité organisationnelle. L'Ontario Soybeans Growers' Marketing Board a été fondé en 1949. Rebaptisé *Ontario Soybean Growers* (OSG), l'organisme représente actuellement 30 000 producteurs et négocie certains aspects de l'établissement des prix du soja en Ontario, tandis que la manutention, la trituration et l'exportation du soja et de ses produits sont effectuées par des sociétés céréalières. L'objectif de l'OSG consiste à améliorer la mise en marché du soja de l'Ontario. Ses pouvoirs sont les suivants : accorder des permis aux producteurs, négociants, vendeurs et courtiers en grains; fixer les droits et négocier avec les négociants et les manutentionnaires les frais de manutention, de nettoyage et de séchage.

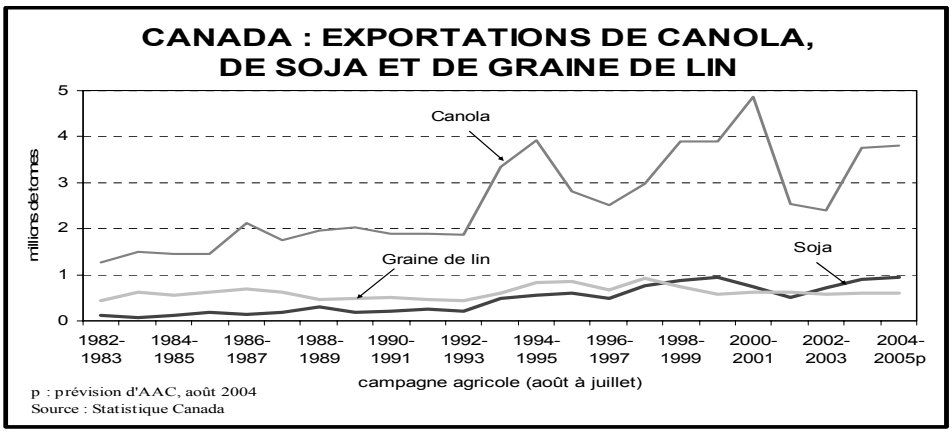
Les transformateurs, les huileries et les courtiers ont convenu de verser aux producteurs l'équivalent du prix américain du soja, ajusté pour tenir compte de la qualité, du transport, de la manutention, de l'assurance et du cours de la monnaie. L'OSG négocie les facteurs que comportent ces activités. Toutes les ventes sur le marché intérieur, les marchés d'exportation et le marché des graines de semence s'effectuent par l'entremise de sociétés céréalières au prix en vigueur, établi conformément à la méthode convenue avec l'OSG. Même si l'OSG peut acheter et vendre du soja, il n'a jamais exercé ce pouvoir. Les modifications aux politiques d'exploitation de l'OSG s'effectuent selon les instructions des producteurs de soja et avec leur accord.

L'OSG fournit plusieurs services importants. Au nom des producteurs, le Conseil collecte et diffuse des renseignements sur les marchés et sur les prix. L'OSG tient les registres de vente à partir desquels il calcule le prix moyen versé aux producteurs pour chaque campagne. Il collecte les renseignements à partir desquels les paiements de stabilisation fédéraux et provinciaux sont établis. L'OSG encourage la consommation de soja et de ses produits au Canada et sur les principaux marchés étrangers. Par son entremise, les producteurs financent divers projets de recherche, notamment sur des variétés améliorées et des utilisations telles que les graines de soja cuites et destinées à l'alimentation des animaux. Enfin, l'OSG défend activement les intérêts de l'industrie auprès du gouvernement fédéral et des provinces. Une liste complète des organisations engagées dans le commerce du soja et de ses produits est affichée au site Web http://www.soybean.on.ca.

Canadian Soybean Export Association (CSEA)
Au milieu des années 90, des exportateurs de soja de qualité alimentaire de l'Ontario, du Québec, du Manitoba et de la Colombie-Britannique se sont regroupés pour former la CSEA. Cette association s'occupe des questions qui intéressent les exportateurs canadiens et explore les possibilités de vendre des graines de soja de haute qualité à prix élevé sur les marchés existants et éventuels en vue de la fabrication d'aliments pour humains à base de soja. Cette association comprend des représentants de l'industrie, des gouvernements et de l'OSG.

Flax Council of Canada (FCC)
Le FCC est la seule organisation qui représente les producteurs, les manutentionnaires céréaliers, les transporteurs, les exportateurs et les utilisateurs finaux de lin. Fondée en 1986 et représentant tous les intérêts agricoles et industriels relatifs au lin, le FCC favorise l'avancement du lin et de ses produits. Ses bureaux se trouvent à Winnipeg, au Manitoba.

Le Conseil axe les ressources de l'ensemble de l'industrie canadienne du lin sur l'expansion des marchés, les études de marché, la recherche sur la culture du lin et la promotion de cette dernière. Par ses activités de promotion et ses programmes de communication, le FCC crée des débouchés mondiaux pour le lin. Le FCC insiste beaucoup sur la recherche et les aspects techniques, en appuyant la recherche sur le lin par du financement direct et, indirectement, par ses activités de coordination.



Le rôle du FCC consiste à dégager les possibilités et les défis concernant le lin et les produits du lin et à servir de catalyseur pour assurer le succès de l'industrie canadienne du lin.

La vision du Conseil, jusqu'en l'an 2005, est la suivante : « Être une organisation respectée, axée sur le marché et la recherche, qui encourage la consommation de lin à des fins industrielles et nutritionnelles (pour les humains et les animaux), ainsi que la consommation du solin sur le marché des huiles végétales; qui trouve des débouchés pour écouler la récolte obtenue annuellement sur une superficie de 5 millions d'acres; qui renforce la position du Canada à titre de producteur dont les coûts sont les plus bas et de fournisseur respecté de lin et de produits du lin. »

Une liste des organisations engagées dans l'achat et la vente du lin et des produits du lin est affichée à la page Web http://www.flaxcouncil.ca/sup_ind.htm.

Canadian Oilseed Processors Association (COPA)
La COPA est une association sectorielle sans but lucratif qui représente toutes les entreprises de transformation des oléagineux au Canada. Les membres de la COPA comprennent : ADM Agri-Industries Company, Bunge Canada, Canbra Foods Ltd. et Cargill Grain Limited.

Les objectifs de la COPA consistent à :
a) promouvoir la transformation des oléagineux au Canada et la transformation ultérieure des produits oléagineux en huiles raffinées, tourteaux protéiques et autres produits finis;
b) constituer une tribune où discuter et étudier les questions relatives à l'industrie de la transformation;
c) élargir la portée des débouchés nationaux et internationaux pour les produits oléagineux canadiens à valeur ajoutée;
d) présenter aux organismes gouvernementaux et aux autorités les points de vue des transformateurs sur toutes les questions relatives à l'industrie de la transformation et faire des recommandations à ce sujet;
e) promouvoir la recherche sur les produits oléagineux;
f) constituer un centre d'information qui fait autorité;
g) informer le public sur les questions qui intéressent l'industrie de la transformation;
h) informer le public de la contribution des huileries canadiennes à l'économie du Canada;
i) aider les membres de l'Association à entretenir des rapports efficaces avec tous ceux qui participent, directement ou indirectement, à l'industrie de la transformation des oléagineux au Canada.

Association canadienne de biodiesel
En 2003, on a vu naître l'Association canadienne de biodiesel, qui vise à promouvoir l'expansion de l'industrie du biodiesel au Canada. Sa mission avouée est de favoriser l'essor de l'industrie canadienne du biodiesel en appuyant les politiques gouvernementales et la législation, en sensibilisant les consommateurs et en leur faisant accepter le concept de carburants renouvelables, et en contribuant à l'établissement de normes commerciales et de spécifications techniques des produits. Une liste des organismes engagés dans la production et la commercialisation du biodiesel est affichée au site Web de la **Canadian Renewable Fuels Association** (http://www.greenfuels.org/bioindex.html).

Publié pour la première fois par Sergei Obolenski, Agent principal des marchés internationaux, Bureau de la chaîne de valeur des aliments (AAC), dans Profil du secteur des oléagineux, livraison de juillet 2004

Certaines modifications ont été apportées pour les fins de ce Bulletin.

Pour de plus amples renseignements :

Chris Beckman
Analyste du marché
Téléphone : (204) 983-8467
Courriel : beckmac@agr.gc.ca

© Sa Majesté du chef du Canada, 2004

Version électronique disponible à www.agr.gc.ca/mad-dam/

ISSN 1207-6228
No d'AAC 2081/F

Le Bulletin bimensuel est publié par :
la Division de l'analyse du marché,
Direction des politiques de commercialisation,
Direction générale des politiques stratégiques,
Agriculture et Agroalimentaire Canada
303, rue Main, pièce 500
Winnipeg (Manitoba) Canada R3C 3G7
Téléphone : (204) 983-8473
Télécopieur : (204) 983-5524

Directrice : Maggie Liu
Chef : Fred Oleson

Directeur de la rédaction :
Gordon MacMichael

Pour recevoir un abonnement gratuit, veuillez transmettre votre adresse électronique à bulletin@agr.gc.ca.

Publié aussi en anglais sous le titre :
Bi-weekly Bulletin
ISSN 1207-621X
No d'AAC 2081/E

© Imprimé sur papier recyclé

Bien que la Division de l'analyse du marché assume l'entière responsabilité de l'information présentée dans ce document, elle tient à reconnaître les organismes suivants qui ont contribué à sa préparation :
Conseil canadien du canola, Canadian Oilseed Processors Association, The Flax Council of Canada, Ontario Soybean Growers, Bourse des marchandises de Winnipeg, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés (AAC)