

P R O F I L
DE L'INDUSTRIE

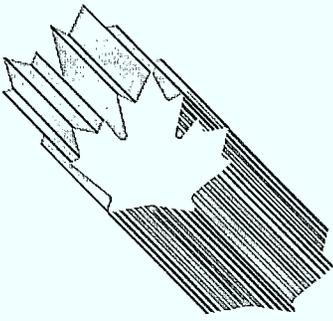


Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada

**Transformation
du fourrage**

Canada



P R O F I L DE L'INDUSTRIE TRANSFORMATION DU FOURRAGE

1988

AVANT-PROPOS



Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne de la transformation du fourrage regroupe les entreprises spécialisées dans la transformation de la luzerne séchée en comprimés et en cubes destinés à l'alimentation des animaux. Le fourrage, surtout la luzerne, est séché soit artificiellement (déshydraté) ou naturellement au soleil. L'addition de comprimés de luzerne déshydratée aux mélanges préparés industriellement pour le bétail est pratique courante; quant aux comprimés de luzerne séchée au soleil, ils sont employés le plus souvent comme supplément alimentaire, sans autre transformation. La luzerne en cubes (parfois appelé foin en cube) sert surtout comme source de matière fibreuse pour l'alimentation du bétail et des chevaux.

Cette industrie se compose d'une trentaine de petites entreprises ayant un chiffre d'affaires de l'ordre de 66 millions de dollars par an, dont 57 millions sont destinés à l'exportation, principalement au Japon. En raison de l'importance du cheptel et de la pénurie de terres arables, le Japon est un marché très recherché par les fournisseurs nord-américains de fourrage transformé. Les ventes à l'exportation, surtout les comprimés, sont coordonnées par 3 entreprises spécialisées en commercialisation; en revanche, de 50 à 60 p. 100 de la production de cubes sont vendus sur le marché intérieur. Les importations de comprimés et de cubes sont négligeables.

Cette industrie, de propriété surtout canadienne, emploie environ 725 personnes. La production annuelle de comprimés et de cubes dépasse 450 000 tonnes, soit près de 280 000 tonnes de comprimés de luzerne déshydratée et 70 000 tonnes de comprimés de luzerne séchée au soleil; quant aux cubes, ils forment de 20 à 25 p. 100 de la production, soit près de 100 000 tonnes en moyenne par an.

Les entreprises de ce secteur sont installées surtout dans l'Ouest canadien, la Saskatchewan et l'Alberta comptant plus de 60 p. 100 des usines et assurant 75 p. 100 de la production. Cependant, il existe des usines dans chaque province — sauf dans les provinces de l'Atlantique —, la seule usine en activité à l'Île-du-Prince-Édouard s'étant convertie à la fabrication de farine de poisson. La fabrication de ces comprimés se fait dans tout le pays, mais celle des cubes, surtout en Alberta et, en quantité moindre, au Manitoba et en Colombie-Britannique.

Dans ce secteur, le calibre des entreprises varie, l'Ontario et le Québec comptant des usines plus petites, dont la production annuelle de 2 000 à 4 000 tonnes en général, est surtout écoulee sur le marché local aux usines d'aliments pour animaux et représente environ 10 p. 100 de la production pour l'ensemble du pays, soit de 25 000 à 30 000 tonnes.

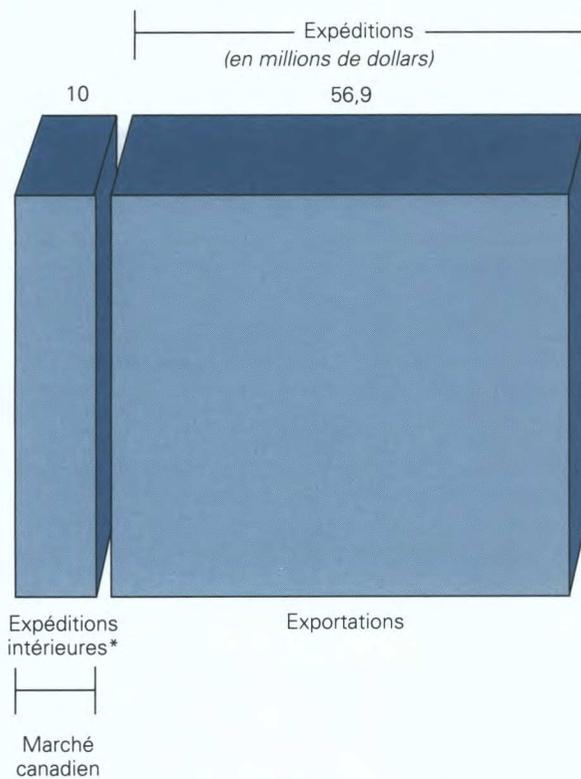
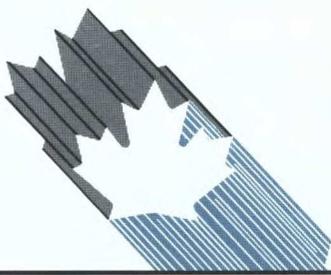
Les usines de l'Ouest produisent en moyenne de 15 000 à 20 000 tonnes par an, la production annuelle variant selon les entreprises de 5 000 tonnes à plus de 40 000 tonnes.

Canada



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada



1986-1987 — Importations**, exportations et expéditions intérieures.

* Estimations d'ISTC.

** Les importations sont négligeables.

Le climat influe énormément sur les récoltes de luzerne et par conséquent le rendement de la production. Le froid intense de l'hiver ou la sécheresse peuvent causer des pénuries de matières premières. Par contre, s'il pleut pendant la récolte, la transformation devient plus difficile. Le climat ainsi que la nature essentiellement périssable du produit forcent les fabricants à investir des sommes importantes dans leurs installations d'entreposage. L'entreposage, en effet, est une question critique en raison de la courte saison de la récolte et de la nécessité de disposer d'un approvisionnement continu toute l'année.

La transformation ajoute au produit une valeur assez considérable qui, en pourcentage de la valeur du produit fini avant expédition, peut atteindre 75 p. 100. Les principaux coûts de transformation sont les combustibles pour le séchage, la main-d'œuvre et les matières premières.

Les coûts de fabrication varient peu selon les produits (cubes, comprimés de luzerne déshydratée ou séchée au soleil). La luzerne séchée au soleil coûte moins cher au séchage, mais plus cher au chapitre du bottelage, de la manutention et de l'entreposage jusqu'à la transformation. La déshydratation de la luzerne se fait en vrac, sur place, immédiatement après la coupe. Les comprimés de luzerne séchée à l'air libre se vendent en général un peu moins cher (10 à 15 p. 100) que les comprimés de luzerne déshydratée, considérés comme un produit de meilleure qualité. Il est possible de mettre la luzerne en cubes immédiatement après la coupe ou le séchage au soleil. La qualité des matières premières influe directement sur la qualité et le prix des produits finis.

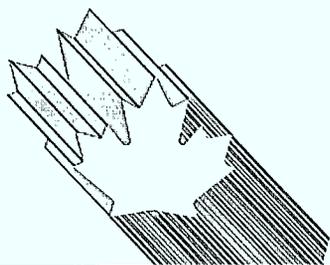
Rendement

Dans l'Ouest canadien, cette industrie connaît une croissance rapide depuis le début des années 70. Il s'y est fait d'importants investissements pour répondre à la demande des pays du Pacifique, surtout le Japon.

Dans l'Est, la déshydratation de la luzerne a fait son apparition vers la fin des années 40 pour servir les marchés locaux. Le jeu de l'offre et de la demande a toujours été assez stable et n'a pas changé depuis cette époque. Par contre, les exportations sont faibles en raison des coûts élevés de l'énergie et du transport. Depuis 10 ans, la production et les ventes restent pratiquement inchangées, car les fabricants déjà confinés à un marché local doivent encore soutenir la vive concurrence livrée par les autres aliments pour animaux.

En 1973, la production canadienne s'élevait à environ 125 000 tonnes alors que les exportations étaient évaluées à environ 60 000 tonnes. En 1986-1987, la production totale avait atteint un sommet de 453 000 tonnes et les exportations s'élevaient à 367 000 tonnes. En 1987-1988, grâce à des conditions météorologiques favorables, la production a dépassé 490 000 tonnes. Cependant, en 1988, la sécheresse a causé une pénurie de matières premières et abaissé le niveau de la production, surtout en Saskatchewan, bien qu'une production record dans certaines régions du nord et du centre de l'Alberta ait permis de compenser cette perte.

La croissance de la demande en provenance du marché japonais a contribué à l'essor de ce secteur dans l'Ouest canadien. Depuis 15 ans, le Japon connaît une expansion économique, s'étant progressivement converti aux méthodes occidentales d'alimentation et d'élevage du bétail, ce qui s'est traduit par une augmentation de la production de produits laitiers et de volaille. Ses importations d'aliments pour animaux connaissent donc une hausse marquée.



L'industrie canadienne réussit à fournir au marché japonais de la luzerne de qualité — surtout sous forme de comprimés — à des prix compétitifs par rapport à l'industrie américaine, sa principale concurrente, qu'elle a d'ailleurs délogée sur ce marché au cours des 10 à 15 dernières années. En 1986, le Japon a acheté 330 000 tonnes de comprimés, dont 300 000 tonnes au Canada.

Bien installée sur le marché japonais du comprimé de luzerne, l'industrie canadienne s'y trouve cependant confinée, car c'est un marché qui présente des signes de maturité. Les tentatives faites pour percer sur les marchés du Pacifique, comme la Corée du Sud et Taiwan, n'ont jusqu'ici connu que des succès modestes, même si une certaine croissance semble y être possible.

Sur le marché de l'Europe de l'Ouest, 4 facteurs limitent les ventes : l'éloignement, les coûts de fabrication qui se sont accrus au cours des années 70 en raison du coût de l'énergie, la concurrence des autres aliments pour animaux et la politique agricole commune de la CEE qui définit pour ces produits un très complexe régime de subventions. Les ventes aux États-Unis sont aussi limitées par la concurrence exercée par l'industrie américaine de la transformation du fourrage et les autres producteurs d'aliments pour animaux.

Pour le sous-secteur canadien des cubes, le transport est un obstacle majeur. La part canadienne de ce marché, dominé par les États-Unis, n'est que de 6 p. 100, les exportations oscillant entre 40 000 et 50 000 tonnes.

Contrairement aux États-Unis, il est difficile pour le Canada de mettre au point de nouveaux produits et de les imposer sur le marché. De plus en plus, le marché japonais des produits laitiers cherche un fourrage à fibres plus longues que celles présentes dans un comprimé de 0,5 cm de diamètre ou un cube de 2,5 cm de côté. Ce marché suscitant beaucoup d'intérêt, les producteurs font actuellement la mise au point et l'essai de procédés de fabrication pour obtenir des fibres beaucoup plus longues (de 5 à 15 cm), mais la part canadienne de ce marché reste inférieure à 1 p. 100.

Au Japon, les marchés du cube et de la fibre longue sont bien plus considérables que celui des comprimés; dominés par les États-Unis, ils absorbent plus de 1 million de tonnes.

Pour l'ensemble de l'industrie canadienne, le 2^e marché en importance est le marché intérieur, mais la concurrence des autres sortes d'aliments pour animaux réduit la demande de fourrage transformé. Les autres céréales fourragères (maïs et orge) et les farines d'oléagineux (soja et composés de canola), aussi cultivées au pays, livrent concurrence aux comprimés de luzerne. Les autres fibres, comme le maïs ensilé, le foin ensilé et le foin bottelé, limitent les ventes de cubes sur le marché intérieur.

Les bénéfices annuels avant impôts sont souvent supérieurs à 10 p. 100 du chiffre d'affaires, mais ils demeurent extrêmement variables, selon la quantité et la qualité des produits ainsi que le prix et la quantité des autres aliments courants, comme les farines de maïs ou de soja. Pour cette industrie canadienne qui doit composer, pour quelques produits, avec un seul marché d'exportation, soit le Japon, l'incertitude et la fluctuation des bénéfices aggravent les perspectives du marché actuel.

2. Forces et faiblesses

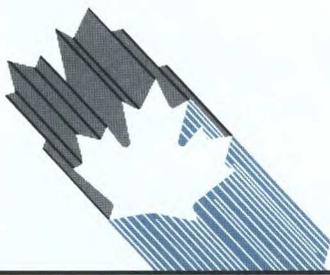
Facteurs structurels

L'accès aux matières premières, les coûts de l'énergie et du transport, le climat, la disponibilité des conteneurs, le prix et la disponibilité des produits concurrents sont les principaux facteurs influant sur ce secteur.

L'importante expansion de cette industrie dans l'Ouest est due à certaines caractéristiques régionales. Le prix moins élevé des matières premières et de l'énergie réduit les frais de production, et le coût plus bas des terres arables rend la production de fourrage plus rentable que dans les autres régions du Canada ou des États-Unis. Ainsi, dans le nord-est de l'Alberta ou de la Saskatchewan, la culture du fourrage coûte moins cher que celle de la luzerne avec irrigation dans le sud de l'Alberta, l'est du Canada ou en Californie.

Comme les frais de séchage constituent une importante proportion des dépenses d'exploitation, la présence de gaz naturel relativement bon marché, en Saskatchewan et en Alberta, est un important avantage pour les producteurs de l'Ouest. Au cours des années 70, la pénurie d'énergie et le prix élevé du pétrole brut avaient même entraîné des baisses de production aux États-Unis, dans la CEE et en Nouvelle-Zélande.

Au Canada, la production est plus saisonnière qu'aux États-Unis où la température plus clémente permet une saison plus longue pour la culture de la luzerne. En outre, la faible demande pour le comprimé de luzerne séchée au soleil entraîne chaque année la fermeture temporaire des usines canadiennes. Cependant, la fabrication des cubes peut se poursuivre plus avant dans la saison grâce au foin en balles. Par ailleurs, le climat des États-Unis et les variétés de luzerne qui y sont cultivées permettent la fabrication, grâce aux usines mobiles, de cubes d'un beau vert céleri qui sont maintenant les produits les plus recherchés par le Japon.

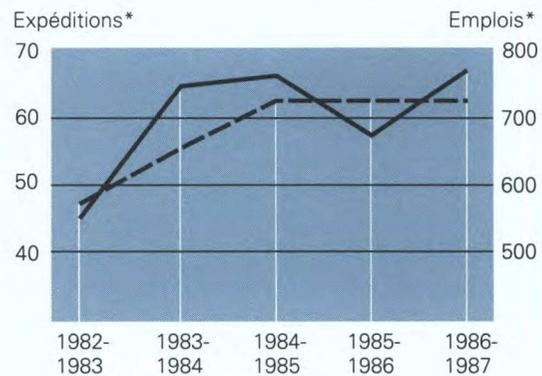


L'industrie canadienne doit faire face à diverses difficultés liées au transport. Le fourrage transformé supporte mal le transport et certains producteurs des provinces des Prairies sont plus éloignés du Pacifique que les grands centres de production de luzerne, situés dans les vallées de l'Ouest américain. De plus, les usines des Prairies sont bien loin de l'important marché du Centre du pays et encore plus loin des grands ports expéditeurs en eaux libres toute l'année. Ainsi, en raison du coût du fret et de la manutention, le prix des exportations canadiennes — surtout des cubes expédiés par conteneurs — est supérieur à celui de certaines exportations américaines. Le Canada n'étant pas situé sur les principales routes commerciales, les coûts du transport des marchandises à destination de nombreux marchés d'Amérique latine, d'Europe de l'Ouest et d'Afrique sont inévitablement élevés. Utilisant le système fluvial du Mississippi, les exportations américaines coûtent moins cher et ont donc toujours mieux réussi à pénétrer les marchés d'Europe de l'Ouest et d'Amérique latine.

Les cubes de luzerne et les produits de fibres comprimées sont transportés en conteneurs tandis que les comprimés peuvent l'être en vrac. La disponibilité des conteneurs et les coûts de manutention ont toujours causé plus de difficultés aux producteurs canadiens qu'à leurs rivaux américains, ce qui a ralenti la diversification et l'essor de l'industrie canadienne. Aux États-Unis, l'économie et le volume du commerce favorisent la présence d'un plus grand nombre de conteneurs. De plus, les installations requises pour la manutention y sont plus modernes qu'au Canada où les expéditions à partir de Vancouver se composent surtout de produits courants en vrac (céréales, charbon, etc.).

L'inclusion dans la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest* de dispositions portant sur les comprimés et les cubes de luzerne a permis aux producteurs canadiens d'alléger quelque peu le poids du fret ferroviaire jusqu'aux ports. Cependant, les autres aliments pour animaux jouissent également de cette protection si bien que, sur des marchés comme le Japon où ces produits sont en concurrence, ils bénéficient des mêmes avantages que les comprimés et les cubes.

Les fournisseurs canadiens — de comprimés surtout — doivent affronter le marché japonais, très avancé sur le plan technique et très exigeant au chapitre de la qualité des produits. Au Japon, les centres de distribution, les acheteurs en vrac et les producteurs d'aliments pour animaux sont à la pointe du progrès et surveillent de près les cours internationaux et les réserves mondiales de tous les produits concurrents, notamment le maïs, les farines de soja et le gluten de maïs. Les cours et les réserves étant soumis à d'importantes variations, la conjoncture reste incertaine pour les producteurs canadiens. Peu nombreux au sein des fournisseurs du marché japonais, les fournisseurs canadiens doivent donc s'adapter aux conditions du marché, à ses prix et à ses tendances techniques.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

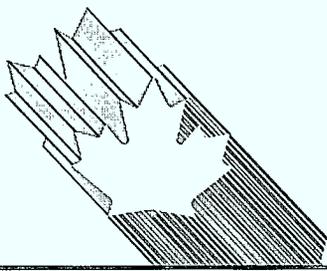
Emplois - - - - -

* Estimations d'ISTC.

Facteurs liés au commerce

Les produits de la transformation du fourrage entrent en franchise dans les pays de la CEE et, à l'instar de la plupart des autres aliments pour animaux, au Japon. Aux États-Unis, ils sont frappés d'un tarif de 3 p. 100 *ad valorem*, contre 10 p. 100 au Canada. La Corée du Sud impose sur ces produits un tarif de 20 p. 100 *ad valorem*, ce qui nuit à leur compétitivité, le tarif pour beaucoup de produits concurrents n'étant que de 7 p. 100 au plus.

Sauf en Corée du Sud où les tarifs sont un obstacle, ce sont plutôt la politique commerciale des États-Unis et celle des pays de la CEE qui influent sur la circulation des produits de transformation du fourrage et des autres aliments pour animaux. La CEE est devenue un important producteur d'aliments pour animaux — et a donc grandement réduit ses importations en provenance d'Amérique du Nord — étant donné les diverses politiques commerciales en vigueur, dont les droits variables exigibles à l'importation, les importantes subventions des exportations et les régimes d'assistance au séchage pour ses producteurs de fourrage déshydraté.



En conséquence, les Américains ont récemment adopté des lois et une politique destinées à rendre leurs aliments pour animaux plus compétitifs sur les marchés internationaux. Les producteurs américains de luzerne déshydratée ne jouissent pas de subventions à l'exportation semblables à celles qui sont prévues par le Export Enhancement Program. Cependant, la politique agricole américaine, qui repose sur un système complexe de soutien des prix et de prêts en nature, influe considérablement sur l'approvisionnement et les prix des ingrédients entrant dans la composition des produits concurrents. Depuis 1980, ces derniers prix ont donc baissé aux États-Unis et partout dans le monde, ce qui a entraîné l'affaiblissement des prix des produits américains à base de luzerne déshydratée et, dans le cas des comprimés, un net recul de la production, de la consommation intérieure et des exportations.

La Corée du Sud a imposé sur le commerce des produits agricoles et alimentaires une série de mesures : la plupart de ces produits figurent sur les listes de produits contrôlés par le gouvernement et ce dernier limite les importations des principaux produits agricoles par un système de permis réservés à des importateurs choisis. Avant 1987, ce pays n'avait délivré aucun permis d'importation pour le commerce des produits à base de luzerne déshydratée, cependant, le gouvernement coréen commence à accepter les importations de luzerne, mais il les soumet encore à des mesures extrêmement rigoureuses.

Les barrières non douanières sous forme de normes nuisent à l'entrée du Canada sur le vaste marché japonais des fibres longues. Les Japonais craignant que les importations en provenance d'Amérique du Nord n'amènent chez eux la mouche de Hesse, ont conclu avec les États-Unis une entente qui permet l'entrée des bottes de foin soumis à la fumigation.

Le Canada n'ayant pas signé d'entente analogue, les produits canadiens ne peuvent entrer au Japon sans avoir subi un strict examen à vue par les inspecteurs d'Agriculture Canada. Au début de 1988, cependant, le Japon a finalement accepté un protocole d'entente qui permet, sous certaines conditions, l'emballage et l'expédition sans inspection à vue d'un produit déshydraté à fibres longues.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoit l'élimination des tarifs appliqués par les 2 pays à ces produits. Le Canada accepte de mettre fin aux subventions qu'il versait, en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest*, aux exportations vers les États-Unis à partir des ports de l'Ouest. Cette mesure ne touchera cependant pas les expéditions vers des pays tiers qui ne font que transiter par les ports américains.

Facteurs technologiques

La majorité des techniques de pointe utilisées dans les usines canadiennes ont été mises au point à l'étranger, mais les usines qui se modernisent pour améliorer leur rendement adoptent certaines innovations. L'industrie de la transformation du fourrage faisant une ample consommation d'énergie, les nouveaux combustibles et la conservation de l'énergie y sont actuellement à l'étude.

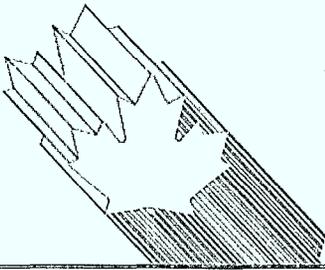
Les universités et les centres de recherche d'Agriculture Canada dans l'Ouest canadien étudient en outre la valeur nutritive des produits à base de luzerne et l'optimisation des méthodes d'alimentation. Pour diversifier la gamme de produits de cette industrie, les chercheurs ont mis à l'essai, un régime d'alimentation du bétail à base de céréales fourragères entières déshydratées et de luzerne à fibres longues.

Cette industrie a également tiré parti des nouvelles variétés de luzerne, à haut rendement et plus résistantes au froid, ainsi que des nouvelles méthodes de gestion des façons culturales. Actuellement, les chercheurs s'emploient à trouver des méthodes pour combattre la mouche de Hesse et les variétés de plantes qu'elle attaque. Réduire l'inquiétude des Japonais quant à l'introduction de ce parasite est une condition nécessaire à l'entrée d'une plus grande variété de produits canadiens à fibres longues.

Cette industrie canadienne cherche également à réduire les coûts élevés du transport de ses volumineux produits sur les longues distances qui la séparent de ses marchés d'exportation. Pour faciliter son accès aux marchés étrangers de la luzerne déshydratée à fibres longues, elle s'emploie à perfectionner ses systèmes d'emballage, à automatiser sa production de façon économique et à mettre au point du matériel fiable pour la fabrication d'un produit plus dense.

3. Évolution de l'environnement

Cette industrie continuera sans doute de dépendre des marchés d'exportation. Il lui faudra donc élargir son actuel réseau d'activité, déjà considérable pour l'envergure de son marché, et envisager de nouveaux débouchés.



Les producteurs de luzerne déshydratée devront probablement continuer à vivre dans l'incertitude en raison de leur dépendance par rapport au marché japonais et concurrencer les autres aliments pour animaux sur les marchés intérieur et extérieur. Cette situation semble exclure toute possibilité d'une expansion comparable à celle des années 70, à moins que ne s'ouvrent de nouveaux marchés comme celui de la Corée du Sud. En 1987, cette dernière autorisait pour la première fois l'importation commerciale de comprimés de luzerne à raison de 2 000 tonnes en provenance du Canada et 8 000 des États-Unis. Certains signes laissent prévoir une plus ample libéralisation des exportations d'ici quelques années. Parmi les pays du Pacifique nouvellement industrialisés, la Corée du Sud représente un marché prometteur en raison de l'importance du cheptel et de la superficie limitée des terres arables.

L'essor de cette industrie reste lié à la diversification des produits pour élargir le domaine des produits à fibres. A titre d'exemple, soulignons que le vaste marché japonais de la fibre longue a absorbé des expéditions de 400 000 tonnes en 1987, surtout dans l'industrie laitière. A l'échelle mondiale, les diverses politiques en vigueur sur le commerce des produits agricoles et les conditions météorologiques devraient rester les facteurs déterminants de l'approvisionnement et des prix des aliments pour animaux, tant pour les produits de la transformation du fourrage que pour les produits concurrents.

L'Accord ne devrait pas avoir d'importantes répercussions sur cette industrie. Dans le secteur du fourrage, le commerce canado-américain est assez limité et les 2 pays exportent vers des pays tiers. La décision du Canada de mettre fin aux subventions qu'il versait en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest*, aux exportations vers les États-Unis à partir des ports de l'Ouest, pourrait nuire à ses ventes sur le marché américain. Toutefois, cette situation sera probablement compensée par l'augmentation des ventes, sur le marché intérieur, aux producteurs de bétail de l'Ouest qui profiteront d'un meilleur accès au marché américain de la viande rouge.

4. Évaluation de la compétitivité

En tant qu'important producteur d'aliments pour animaux et exportateur de produits de transformation de la luzerne, le Canada devrait continuer à voir son marché intérieur limité par la concurrence des autres produits. Le Canada est riche en aliments à base de fourrage, de céréales et d'oléagineux. Dans l'Ouest canadien, cette industrie est née de l'exportation et elle devrait demeurer compétitive sur ce marché grâce à l'avantage découlant de réserves bon marché de gaz naturel et de l'abondance de matières premières.

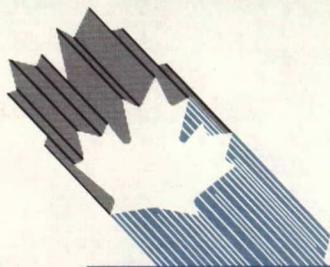
Son éloignement et les coûts du transport de ses produits volumineux et difficiles à transporter limitent les possibilités pour cette industrie de percer sur les marchés étrangers. Le climat, les difficultés liées à l'utilisation et à la disponibilité des conteneurs, de même que les diverses politiques commerciales et agricoles en vigueur sont aussi des obstacles à son expansion.

Dans l'ensemble, l'Accord ne devrait pas avoir de grandes répercussions sur cette industrie, car chacun des 2 pays jouit d'avantages compétitifs naturels dans le secteur des produits à base de fourrage. Chacun devrait rester un important exportateur sur les marchés d'outre-mer, et le commerce canado-américain devrait rester limité et surtout régional.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Transformation du fourrage
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2942



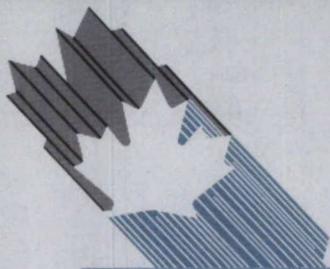
PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 1055 (1980)

	1973- 1974	1982- 1983	1983- 1984	1984- 1985	1985- 1986	1986- 1987
Établissements ^e	23	25	29	35	35	35
Emplois ^e	n.d.	575	655	725	725	725
Expéditions*/ ^e	8,5	45,6	64,5	66,6	57,9	66,9
Volume de comprimés**/**	125	242	335	381	325	347
Volume de cubes**/**	—	47	57	65	85	106

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973- 1974	1982- 1983	1983- 1984	1984- 1985	1985- 1986	1986- 1987
Exportations*/****	6,0	36,6	52,5	47,6	46,9	56,9
Expéditions intérieures*/ ^e	2,5	9,0	12,0	19,0	11,0	10,0
Importations*/****	négligeable					
Marché intérieur*/ ^e	2,5	9,0	12,0	19,0	11,0	10,0
Exportations (en % des expéditions)	70,6	80,3	81,4	71,5	81,0	85,1
Part canadienne du marché international (en %)	5,0	25	30	40	35	35
Destination des exportations, comprimés seulement (en %)*			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1981	3	8	89	—
		1982	3	—	97	—
		1983	2	2	95	1
		1984	1	—	97	1
		1985	4	—	96	—
		1986	4	9	87	—



RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %) ^e	3	3	21	70	3
Emplois (en %) ^e	1	1	9	88	1
Expéditions (en %) ^e	1	1	9	88	1

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Tisdale Alfalfa Dehy Ltd.	canadienne	Tisdale (Saskatchewan)
Parkland Alfalfa Products Ltd.	canadienne	Zenon Park (Saskatchewan)
Falher Alfalfa Ltd.	canadienne	Falher (Alberta)
Tirol Dehydraters Ltd.	canadienne	Tilley (Alberta)

^e Estimations d'ISTC.

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

** Les quantités indiquées sont exprimées en milliers de tonnes.

*** Dans ce secteur, l'année se termine le 31 mai et non le 31 décembre. Les données des volumes de production sont estimatives et proviennent du ministère de l'Agriculture de l'Alberta.

**** Données de Statistique Canada.

