PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

Trituration des oléagineux

Canada

PROFIL DE L'INDUSTRIE

TRITURATION DES OLÉAGINEUX

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.

Robert de Cotret

Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie de la trituration des oléagineux regroupe les entreprises spécialisées dans la transformation des oléagineux en huile végétale brute et en tourteau. Après trituration de l'oléagineux, l'huile extraite du tourteau obtenu est ensuite raffinée et transformée en huile de table, en margarine ou en alkydes utilisés à diverses fins industrielles. L'huile végétale raffinée est incorporée à un grand nombre de produits alimentaires, tandis que le tourteau entre dans la composition d'aliments destinés aux êtres humains, au bétail ou aux animaux familiers.

Au Canada, le soja et le canola, variété améliorée de colza, sont les 2 principaux oléagineux subissant une transformation. L'industrie de la transformation du soja utilise à l'heure actuelle 75 p. 100 de la récolte et la trituration du canola, 40 p. 100. Le lin et le tournesol sont également transformés au Canada, mais en faibles quantités.

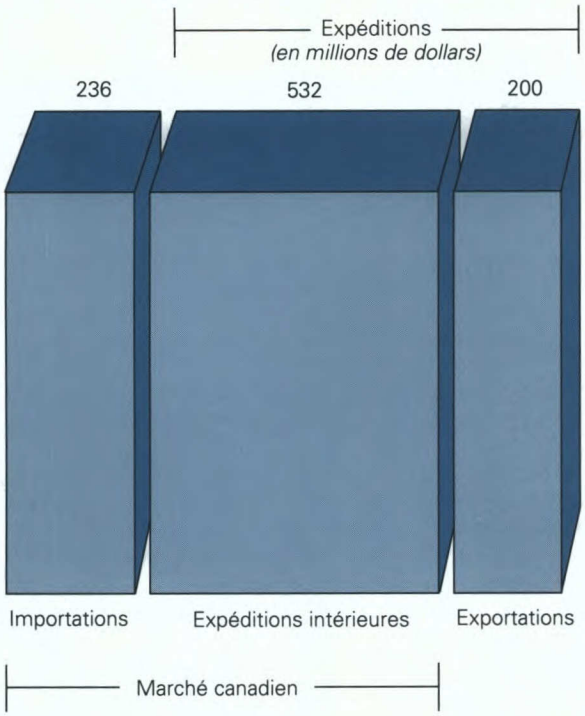
Le canola, trituré surtout pour son huile, donne 40 p. 100 d'huile et 60 p. 100 de tourteau. Les variétés canadiennes, connues pour leur qualité et leur valeur nutritive, sont les meilleures au monde. Le soja, trituré surtout pour le tourteau, donne environ 78 p. 100 de tourteau et 17 p. 100 d'huile.

En 1986, cette industrie employait 1 052 personnes et ses expéditions, soit 2,3 millions de tonnes, étaient estimées à 732 millions de dollars. L'huile brute de canola et celle de soja représentaient la plus grande proportion des expéditions, suivies du tourteau et d'autres dérivés, dont la lécithine, les écales et les résidus de tamisage. Les proportions relatives de soja et de canola triturés varient d'une année à l'autre.

Parmi les principaux produits dérivés qui sont exportés, citons l'huile de canola et le tourteau de canola. Dans le cas de l'huile, les États-Unis, l'Inde et l'Algérie sont les principaux clients du Canada, mais dans le cas du tourteau, ce sont les États-Unis, le Japon, la Norvège et la Corée du Sud. En 1986, les exportations étaient estimées à 200 millions de dollars, soit 142 pour l'huile et 58 pour le tourteau. Le Canada est un exportateur net d'huile, mais un importateur net de tourteau. Principal produit d'oléagineux importé par le Canada, le tourteau de soja comptait pour 168 des 236 millions de dollars de produits d'oléagineux importés en 1986. Environ deux tiers des importations de tourteau de soja sont destinés à l'est du Canada et le reste, à l'Ouest. Parmi les autres produits importés, notons l'huile de palme, l'huile d'olive ainsi que d'autres huiles comestibles.

Sur les marchés internationaux des produits d'oléagineux, les États-Unis, la CEE, le Brésil, l'Argentine et la Malaisie sont les principaux concurrents du Canada. L'huile de soja et l'huile de canola font concurrence à des produits de remplacement comme l'huile de palme, l'huile d'arachide et l'huile de graine de coton.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Au Canada, 2 sociétés dominent l'industrie de la trituration du canola : CSP Foods Ltd. et Canada Packers Inc. Elles exploitent 5 des 8 usines de ce secteur et disposent de 56 p. 100 de la capacité de trituration. Quant au soja, il est transformé dans 3 usines de même calibre, toutes situées en Ontario. La plupart des entreprises sont sous contrôle canadien, à l'exception de 2 sociétés installées en Ontario. De plus, dans l'ouest du Canada, les Japonais possèdent à 50 p. 100 une usine de trituration. La majeure partie des huiles brutes est raffinée dans des établissements appartenant à des entreprises spécialisées dans le raffinage d'huiles comestibles de différente nature — animale, marine et végétale — qui, à leur tour, donnent naissance à d'autres entreprises en aval. Quatre des usines de trituration d'oléagineux raffinent intégralement une partie de leur production*.

L'industrie canadienne des oléagineux est très régionalisée. Parmi les 8 entreprises qui la composent, 5 sont situées dans l'Ouest et 3 en Ontario et comptent respectivement pour 51 et 49 p. 100 des expéditions. Le canola est cultivé et transformé principalement dans l'Ouest et le soja, dans le sud-ouest de l'Ontario. Toutefois, les travaux d'hybridation modifient lentement cette situation.

* *Statistique Canada inclut une partie de l'huile raffinée dans les données sur la production totale des entreprises de trituration d'oléagineux.*

Par exemple, 2 des 3 entreprises de trituration de l'Ontario transforment maintenant du canola cultivé dans la province. Les entreprises de l'Ouest vendent leur production sur le marché local et les marchés de l'Est ainsi que sur les marchés d'exportation, auxquels ils ont accès via Vancouver. Les entreprises de l'Ontario écoulent leur production surtout dans l'est du Canada. Des tarifs de transport avantageux permettent aux entreprises de l'Ouest d'avoir accès au marché extérieur, par Vancouver, ainsi qu'aux marchés de l'Est canadien.

Au Canada, le commerce du canola n'est pas réglementé et des achats à terme peuvent être effectués par l'intermédiaire du Winnipeg Commodity Exchange. Les entreprises de trituration du canola peuvent protéger leurs achats d'oléagineux en recourant à la bourse des marchandises à terme ou s'approvisionner directement auprès des producteurs, mais pour le soja, les entreprises de trituration s'approvisionnent directement auprès des fournisseurs, des courtiers ou des producteurs, aux cours fixés par l'Ontario Soya-Bean Growers Marketing Board. Dans les 2 cas, les entreprises de trituration font appel à la bourse des marchandises à terme du Chicago Board of Trade pour protéger leurs ventes d'huile et de tourteau.

Rendement

Depuis 1973, les expéditions y compris les exportations de cette industrie augmentent. Toutefois, depuis 1982, l'industrie compte de moins en moins d'employés, car les usines ne cessent de se moderniser, adoptant de meilleures méthodes d'extraction de l'huile et une technologie nécessitant moins de main-d'œuvre et d'énergie.

Dans l'industrie de la trituration du canola, la rentabilité est cyclique. Les marges bénéficiaires varient énormément en raison des fluctuations importantes du prix des produits et des matières premières. Le marché japonais, où l'huile végétale est assujettie à des droits de douane élevés, achète constamment d'importantes quantités de canola. Étant donné les fluctuations de la demande mondiale d'huiles végétales et de tourteaux, il arrive que les entreprises de trituration de canola doivent acheter les oléagineux à des prix élevés, mais vendre leurs produits à des prix réduits.

Dans l'Est, la sous-exploitation des usines de trituration a elle aussi nui à leur rentabilité. L'accroissement de la part du marché intérieur détenue par l'huile de canola a provoqué une diminution des activités de trituration du soja et des importations de tourteau de soja. L'accès au marché américan de l'huile de soja a été bloqué par un droit à l'importation de 22,5 p. 100. Si ses usines tournaient à pleine capacité, l'industrie de trituration du soja pourrait produire suffisamment de tourteau pour remplacer les importations dans l'Est canadien.

La mise au point, au milieu des années 70, d'une variété améliorée de colza, appelée canola, a consolidé la réputation de cette plante au Canada comme source de tourteau et d'huile comestible. L'hybridation des plantes a permis d'éliminer l'acide érucique et les glucosinolates, 2 substances nocives contenues dans l'huile et le tourteau de canola.

Ces 10 dernières années, la part du marché intérieur détenue par l'huile et le tourteau de canola a crû sensiblement. En 1975, l'huile de canola représentait environ 33 p. 100 du marché canadien de l'huile végétale et l'huile de soja, 36 p. 100. Or, en 1988, la part du canola est passée à environ 63 p. 100, celle du soja tombant à 20 p. 100, les autres huiles végétales — maïs, tournesol et arachide — occupant le reste du marché. En 1975, le tourteau de canola représentait 16 p. 100 du marché canadien du tourteau de nature végétale et le tourteau de soja, 77 p. 100. En 1986, leurs parts respectives étaient de 22 et 72 p. 100.

Sur le plan international, les marchés des oléagineux ont déçu les attentes des entreprises canadiennes de transformation et ce, à cause du ralentissement de l'abandon des graisses du lait (beurre) au profit des huiles végétales (margarine) et de l'augmentation de la production internationale d'huiles très recherchées telles que l'huile de palme et l'huile de noix de coco. En outre, comme la plupart des pays importateurs d'huiles comestibles sont des pays en développement, leur pouvoir d'achat reste limité. Ils choisissent donc les fournisseurs offrant les meilleurs prix et achètent de préférence l'huile de palme ainsi que l'huile de soja et de tournesol d'Amérique du Sud. En raison de ces facteurs et des subventions directes accordées aux exportations par d'autres pays concurrents, l'industrie canadienne compte sur le marché intérieur et, dans une moindre mesure, sur le marché américain.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La concurrence est extrêmement vive sur les marchés internationaux de l'huile comestible et du tourteau. A cause des subventions directes à l'exportation et des barrières non douanières, cette industrie canadienne a du mal à pénétrer les marchés d'outre-mer. Sur le marché de l'huile comestible, l'huile de canola et l'huile de soja sont en butte à la concurrence des huiles meilleur marché comme l'huile de palme qui, en raison de son prix moins élevé, occupe une part importante du marché des pays en développement. La qualité de l'huile de canola et celle de l'huile de soja sont un atout sur des marchés plus évolués comme les États-Unis et le Canada.

Dans ce contexte, la qualité et la valeur nutritive de l'huile de canola sont des facteurs plus importants que le prix. De plus, la concurrence livrée par les producteurs bénéficiant de subventions aux exportations y est moins vive que sur les marchés d'outre-mer. Les marchés américain et canadien constituent les principaux débouchés de cette industrie, suivis de loin par les marchés d'outre-mer. Cependant, le secteur de la trituration du soja vend sa production au marché intérieur.

La compétence du Canada au chapitre de la trituration et du raffinage du canola lui a ouvert de nouveaux marchés. Des missions techniques informent les acheteurs sur la transformation et l'utilisation du canola et de ses dérivés. Bien que des concurrents comme la CEE cultivent des variétés améliorées de colza, le Canada possède les meilleures variétés de canola, adaptées à son climat et à ses sols. La technologie liée à ces variétés est essentielle au maintien de la part du marché intérieur et de certains marchés d'exportation comme les États-Unis. Le canola souffre toutefois d'un désavantage : son rendement est faible comparé à celui d'autres oléagineux, comme le soja ou le colza européen.

L'huile de canola est de plus en plus reconnue comme une huile de qualité supérieure et très nutritive. De plus, comme la société américaine Procter and Gamble l'a choisie pour sa principale marque d'huile végétale, *Puritan Oil*, un nouveau marché lucratif s'ouvre à elle aux États-Unis. En 1987, l'American Health Foundation décernait le titre de Produit alimentaire de l'année à l'huile *Puritan*. Par contre, l'huile de canola se prête moins bien que l'huile de soja à la fabrication de la margarine.

En raison des fluctuations de la production et de la vigueur de la demande, l'industrie de la trituration du canola a fait face jusqu'ici à des pénuries périodiques. Les entreprises canadiennes de trituration ont du mal à conserver leurs marchés d'exportation, car leurs concurrentes japonaises ne cessent d'offrir des prix plus élevés pour le canola canadien. Les entreprises japonaises, qui importent entre le tiers et la moitié de la production canadienne de canola, peuvent payer des prix supérieurs, car un droit élevé sur les importations d'huile végétale les protège de la concurrence étrangère.

Les entreprises japonaises vendent leur huile sur le marché intérieur à des prix supérieurs aux prix mondiaux. Aussi, lorsque les stocks d'oléagineux diminuent, peuvent-elles offrir des prix plus élevés que les entreprises canadiennes. Depuis 3 ans, la production de canola augmente et l'offre suffit aux besoins des entreprises de trituration.

Le tourteau de soja et le tourteau de canola sont tous 2 utilisés comme suppléments protéiniques dans les aliments pour animaux, mais le premier se vend mieux que le second au Canada et sur les marchés d'exportation, car il a la préférence des éleveurs et contient plus de protéines, moins de fibres et plus d'énergie métabolisable.

Le tourteau de soja, qui contient au moins 48 p. 100 de protéines et au plus 3,5 p. 100 de fibres, est le supplément protéinique préféré dans une grande partie du Canada. La production de tourteau de soja est toutefois limitée par la faiblesse des débouchés pour l'huile de soja au Canada. Dans l'Ouest canadien, le marché du tourteau de soja, soit 200 000 tonnes, est approvisionné par des usines américaines situées près de la frontière.

Sur les marchés d'outre-mer, les entreprises canadiennes de trituration du soja subissent la concurrence des exportations subventionnées. De plus, le droit à l'importation élevé imposé par les États-Unis sur l'huile de soja limite la pénétration de ce marché.

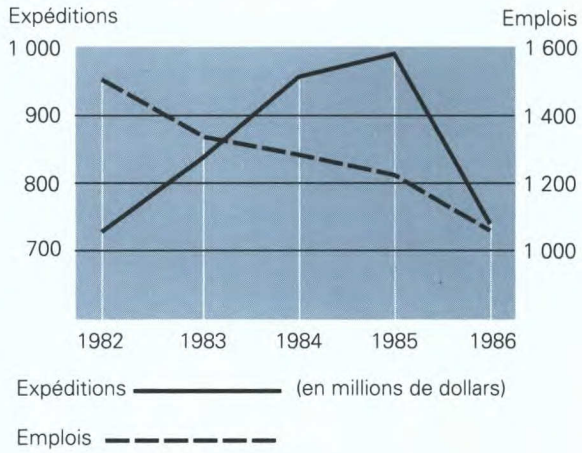
Pour les entreprises de trituration du soja et du canola, la compétitivité ainsi que la rentabilité de l'industrie du raffinage et de la transformation sont des facteurs importants. De 65 à 75 p. 100 de la production d'huile brute sont raffinés au pays, mais les raffineries canadiennes étant plus petites et moins spécialisées que celles des États-Unis, leurs prix de revient sont plus élevés.

Facteurs liés au commerce

Dans le monde entier, les importations d'huiles végétales brutes et raffinées sont réglementées et assujetties à des tarifs élevés visant à protéger l'industrie locale et, dans certains cas, les producteurs. Au Canada, des tarifs sont imposés sur les huiles végétales brutes et raffinées; ils varient de 7,5 à 15 p. 100 pour les huiles autres que celle de canola. Les tarifs touchant l'huile de canola s'élèvent à 10 p. 100, huile brute, et à 17,5 p. 100, huile raffinée. Les oléagineux et le tourteau bruts peuvent entrer au Canada en franchise. En vertu du tarif préférentiel général, les huiles brutes, palme et noix de coco par exemple, et certaines huiles raffinées provenant de pays en développement peuvent entrer au Canada en franchise.

Aux États-Unis, les tarifs oscillent entre 4 p. 100, pour l'huile de maïs brute ou raffinée, et 22,5 p. 100, pour l'huile de soja brute ou raffinée. Le tarif touchant l'huile de canola est de 7,5 p. 100. Les tarifs touchant le tourteau, variant de 7 à 26 ¢/kg, n'entravent guère les importations. Le soja entre en franchise, tandis que le canola est soumis à un tarif relativement faible de 9 ¢/kg.

Au Japon, les tarifs imposés sur l'huile de canola et de soja varient entre 17 et 20,7 yens/kg. Les oléagineux entrent en franchise. Le tarif prélevé sur l'huile de canola importée se chiffre actuellement à 165 $ CAN la tonne. Comme il n'est pas calculé en fonction de la valeur des importations, ce tarif, qui était de 60 $ CAN la tonne il y a moins de 5 ans, a atteint son niveau actuel à cause de l'appréciation du yen et constitue à présent une barrière considérable. Les tarifs touchant le tourteau de canola et de soja correspondent à 7 p. 100 de la valeur des importations.



Dans les pays de la CEE, les tarifs levés sur l'huile de canola et de soja sont de 10 p. 100 pour l'huile brute et de 15 p. 100 pour l'huile raffinée; le tourteau entre en franchise. En Norvège, l'huile de canola et l'huile de soja font l'objet de tarifs variables, mais le tourteau n'est assujetti à aucun tarif.

Les exportations de l'industrie de la trituration des oléagineux font face à certaines barrières non douanières. Certains pays, comme la Corée du Sud, interdisent l'entrée des dérivés du canola. D'autres ne délivrent que des licences d'importation restreintes, comme le Maroc pour les huiles raffinées, ou créent des agences pour contrôler les importations, telle l'Algérie. Soucieux de parvenir à l'autosuffisance, des pays comme l'Inde, qui importent depuis longtemps des produits d'oléagineux, ont entrepris de contrôler les importations. Les pays qui ne peuvent parvenir à l'autosuffisance imposent des tarifs élevés et des barrières non douanières qui favorisent l'importation d'oléagineux pour trituration plutôt que l'importation de produits finis. Au Canada, l'interdiction dont sont frappées les importations de margarine profite aux raffineurs canadiens et, indirectement, à l'industrie de la trituration.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, seront éliminés sur 10 ans les tarifs touchant l'huile et le tourteau, et abolies les subventions au transport par rail accordées en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest* pour les dérivés du canola exportés via Vancouver dans les territoires relevant de la douane américaine.

Autres facteurs

Le gouvernement fédéral, qui a contribué à la création de variétés adaptées au climat canadien et plus nutritives, a joué un rôle majeur dans l'essor de l'industrie du canola. En outre, il a soutenu l'industrie de la trituration du canola de nombreuses façons : aide à la recherche, à la création d'usines et à la commercialisation, et aide au transport des produits par la réglementation. Agriculture Canada continue de soutenir l'industrie par son Programme d'aide pour l'utilisation du canola. Les centres de recherche

sur les techniques de transformation alimentaire exploités par les gouvernements provinciaux, ainsi que l'Usine pilote d'amélioration des protéines, huiles et féculents, mettent au point des produits et de nouveaux procédés. Les initiatives menées dans le domaine de l'hybridation ont permis de créer des variétés de soja pouvant être cultivées ailleurs au pays. Enfin, l'industrie du soja a également reçu une aide pour ses installations d'entreposage.

L'industrie du canola dans l'Ouest bénéficie de tarifs spéciaux établis en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest* pour le transport des dérivés de canola vers Thunder Bay-Armstrong, en Ontario. Elle profite aussi de tarifs réglementés, tarifs compensatoires minimaux, pour le transport des produits expédiés de Thunder Bay vers l'est du Canada. Pour le canola de l'Ouest expédié vers l'Ontario pour y être transformé, les tarifs de la Loi s'appliquent jusqu'à Thunder Bay.

3. Évolution de l'environnement

Dans l'ensemble, la demande mondiale d'huile et de tourteau d'origine végétale devrait dépasser l'offre, faisant augmenter les prix à court terme. A moyen terme, cette hausse des prix entraînera un accroissement de la production.

Pour les dérivés de canola, les perspectives d'exportation ailleurs qu'aux États-Unis dépendront des négociations commerciales multilatérales menées dans le cadre du GATT. L'objectif est de réduire les barrières non douanières, en particulier les subventions en faveur des produits agricoles destinés au marché intérieur ou à l'exportation. L'industrie de la trituration du canola devrait conserver sa part du marché canadien, le marché américain offrant de nouveaux débouchés pour les exportations canadiennes d'huile et de tourteau de canola.

Dans le contexte commercial actuel, l'industrie de la trituration du soja restera probablement axée sur le marché intérieur. Son expansion sera limitée par la concurrence livrée par l'huile de canola, mais il se peut que d'autres installations de l'est du Canada se spécialisent dans la trituration du canola.

L'Accord de libre-échange devrait avoir des répercussions positives sur cette industrie canadienne, mais à court terme, l'industrie de la trituration du canola devra s'adapter pour soutenir la concurrence. Estimée à 4 millions de dollars, la perte des subventions au transport pour les exportations aux États-Unis via Vancouver dépassera le profit initial découlant de l'élimination progressive des droits à l'importation imposés par les États-Unis.

A plus long terme, l'élimination des tarifs américains et les modifications aux lois sur l'étiquetage faciliteront la pénétration du marché américain pour l'huile et le tourteau. Cette percée pourrait être compromise si l'Accord ne permet pas le recours à la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest* et aux droits compensatoires minimaux pour favoriser les expéditions des usines de l'Est à destination du marché américain. Comme les États-Unis ne sont pas un important producteur de canola, il est peu probable que l'élimination des tarifs canadiens sur l'huile de canola ait des effets dans un avenir proche. Étant donné la qualité de ses variétés de canola et de ses techniques de transformation, le Canada devrait rester compétitif sur son marché intérieur une fois l'Accord en vigueur.

Grâce à l'élimination du tarif américain touchant l'huile de soja, des débouchés s'ouvriront aux États-Unis pour l'huile de soja canadienne, aussi les exportations d'huile de soja permettront-elles d'accroître les activités de trituration au Canada et de remplacer les importations de tourteau de soja.

4. Évaluation de la compétitivité

Il faut replacer la compétitivité de l'industrie canadienne de la trituration dans un contexte mondial où la plupart des pays subventionnent leurs producteurs ainsi que leurs entreprises de trituration et de raffinage. Bien que l'industrie canadienne de la trituration produise de l'huile brute et du tourteau végétal à des prix compétitifs sur les marchés intérieur et américain, elle a de plus en plus de mal à percer les marchés d'outre-mer à cause des programmes de subventions et des barrières non douanières. L'industrie de la trituration du canola est compétitive sur les marchés canadien et américain. Quant à l'industrie de la trituration du soja, elle vise le marché intérieur, car des droits à l'importation élevés l'ont empêchée de pénétrer le marché américain.

A la suite de l'élimination complète des tarifs résultant de l'Accord, l'industrie de la trituration du canola devrait être bien placée pour accroître sa part du marché américain et soutenir la concurrence étrangère sur le marché intérieur.

L'industrie de la trituration du soja devrait elle aussi profiter de l'Accord. L'accès au marché américain de l'huile végétale devrait lui permettre d'utiliser davantage sa capacité de production et d'accroître ses profits.

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 : Trituration des oléagineux
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2924

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 1061 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	10	12	10	10	11	11
Emplois	842	1 504	1 342	1 289	1 209	1 052
Expéditions*	218	722	834	964	987	732
Expéditions**	n.d.	1 877	1 995	1 999	2 157	2 269
Produit intérieur brut***	n.d.	632	653,7	n.d.	n.d.	n.d.
Investissements*	2,2	53	21,6	13,6	22,5	15,1
Bénéfices après impôts*	n.d.	161,2	220,5	n.d.	n.d.	n.d.
(en % des revenus)	n.d.	2,5	3,2	n.d.	n.d.	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	15	152	121	258	274	200
Expéditions intérieures*	203	570	713	706	713	532
Importations*	38	173	205	286	248	236
Marché intérieur*	241	743	918	992	961	768
Exportations (en % des expéditions)	7	21	15	27	28	27
Importations (en % du marché intérieur)	16	23	22	29	26	31

Source des importations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1981	80	6	13	1
	1982	81	6	12	1
	1983	80	6	13	1
	1984	80	5	14	1
	1985	73	5	20	2
	1986	83	6	9	2

Destination des exportations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1981	9	34	37	20
	1982	10	23	20	47
	1983	21	14	37	28
	1984	14	11	55	20
	1985	14	4	61	21
	1986	26	4	55	15

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	—	—	27	73	—
Emplois (en %)	—	—	31	69	—
Expéditions (en %)	—	—	43	57	—

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
CSP Foods Ltd.	canadienne	Altona et Harrowby (Manitoba) Nipawin (Saskatchewan)
Division de la transformation des huiles canadiennes de Canada Packers Inc.	canadienne	Hamilton (Ontario)
Agri-Industries Ltd.	américaine	Windsor (Ontario)
Victory Soya Mills Division de Central Soya of Canada Ltd.	américaine	Windsor (Ontario)

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les quantités indiquées sont exprimées en milliers de tonnes.
*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.

Bureaux régionaux

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
108398

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Éc

1496, rue Low
C.P. 940, succ.
HALIFAX
(Nouvelle- Écc
B3J 2V9
Tél. : (902) 426

Nouveau-Bru

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Bruns
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3051

QUEEN HD 9505 .C3 I5 O2 1988
Canada. Industry, Science an
Oilseed crushing : industry
DATE DUE