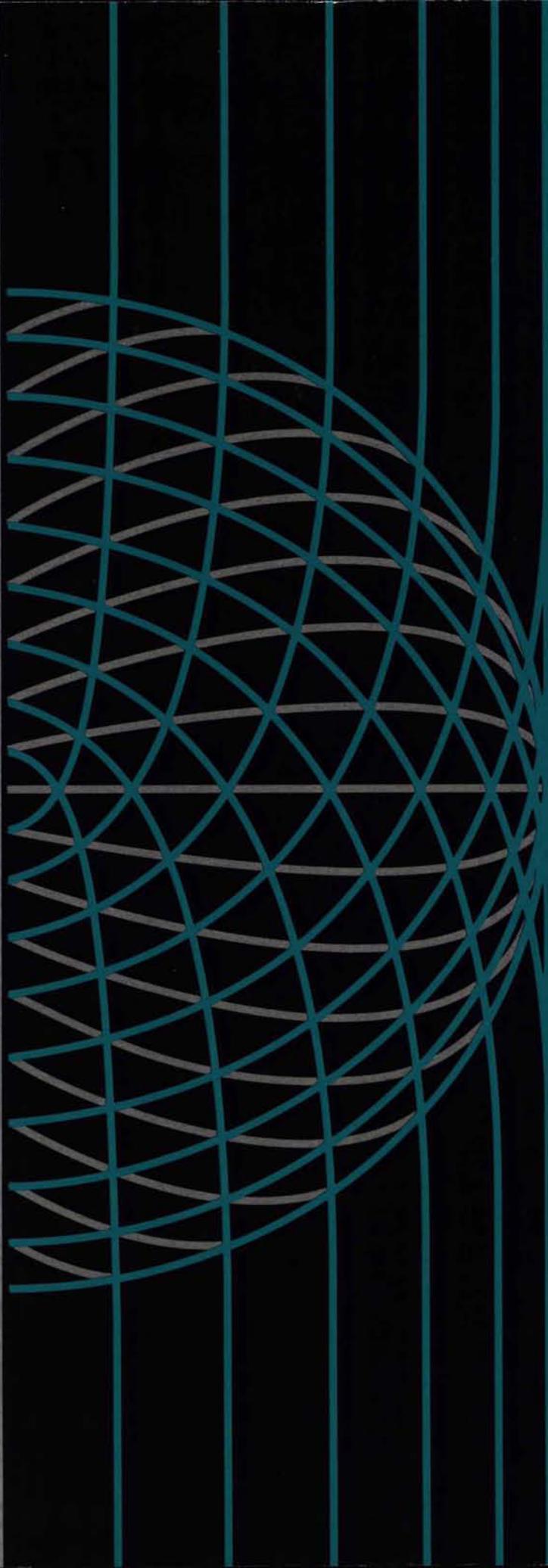
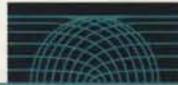


Transformation de la viande bovine



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

P
R
O
F
I
L
D
E
L
S
I
M
D
O
S
I
R
I
E



1990-1991

TRANSFORMATION DE LA VIANDE BOVINE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Introduction

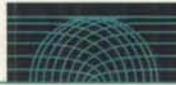
Le secteur canadien de la transformation de la viande est spécialisé dans la fabrication de produits dérivés des viandes rouges, dont le bœuf, le veau, le porc, l'agneau et le cheval. Les entreprises de transformation de la viande fabriquent une grande variété de produits carnés depuis la viande fraîche ou surgelée jusqu'aux viandes traitées, fumées, mises en conserve ou cuisinées, sans oublier les saucisses et les charcuteries de toutes sortes.

Ce secteur comprend trois grandes industries. Celles de la transformation de la viande de bœuf et de porc et celle de la deuxième transformation de la viande. Ces industries servent d'intermédiaires entre les éleveurs de bétail et les distributeurs d'aliments en gros et au détail. Les produits carnés sont vendus à des distributeurs comme les courtiers, les grossistes, les détaillants en alimentation, ainsi qu'aux hôtels, aux restaurants et aux établissements communautaires.

Les expéditions du secteur de la transformation de la viande représentent environ 25 % de celles de l'industrie alimentaire canadienne; elles atteignaient 8,72 milliards de dollars en 1989. La transformation de la viande de bœuf, la composante la plus importante de l'ensemble de l'industrie de la viande rouge au Canada, représentait près de 40 % des expéditions et approximativement 3,5 milliards de dollars en 1989. Le reste des expéditions se répartit de façon pratiquement égale entre le secteur de la transformation de la viande de porc et celui de la deuxième transformation de la viande (figure 1).

Au sein de l'industrie alimentaire, le secteur de la transformation de la viande est l'employeur principal. En 1989, 524 entreprises employaient 33 057 personnes.

L'annexe (p. 13-18) donne une description du secteur de la deuxième transformation de la viande. Comme complément au présent document, consulter le profil sur la *Transformation*



de la viande porcine. D'autres industries s'y rattachant font l'objet de profils intitulés *Transformation de la volaille et des œufs* et *Aliments pour bétail et volaille*.

Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne de la transformation de la viande de bœuf comprend aussi bien l'abattage des bovins que la transformation des carcasses de bœuf et de veau en un large éventail de produits frais ou surgelés.

Les produits du bœuf sont vendus au pays et à l'étranger sous forme de : carcasses; coupes primaires comme les cuisses, les longes ou les côtes; bœuf en carton, habituellement les coupes secondaires comme les rôtis et les biftecks; bœuf désossé; bœuf de transformation, surtout destiné à la préparation de viande hachée; et d'abats comestibles.

Au cours des années 1980, on a constaté une augmentation des ventes de bœuf aux hôtels, aux restaurants et aux établissements communautaires, particulièrement sous forme de produits destinés à la restauration rapide, comme les hamburgers. Les sous-produits du bœuf, comme le cuir, le suif et les autres produits de récupération, sont généralement vendus à des industries ou à des courtiers en commerce international.

D'importantes quantités de viande de bœuf sont également vendues à l'industrie de la deuxième transformation qui convertit le bœuf en produits salés ou cuits, principalement en viandes fumées, en saucissons et autres. D'après les estimations de l'industrie, environ 25 % du bœuf élevé au Canada sont transformés avant de parvenir au consommateur. Pour plus d'information sur les viandes transformées, se reporter à l'annexe.

En 1989, année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles, les entreprises canadiennes de transformation du bœuf produisaient environ 1,035 million de tonnes de bœuf et 50 000 tonnes de veau, d'une valeur estimative de 3,5 milliards de dollars (figure 2); les importations s'élevaient à 458 millions et les exportations, à 252 millions (figure 3). De 1984 à 1989, environ 10 % du volume total des expéditions de bœuf étaient exportés. Notons qu'en 1990, quelque 90 000 tonnes de bœuf frais et surgelé, d'une valeur de 254 millions de dollars, étaient exportées, et qu'en 1991 les exportations se chiffraient à 248 millions. Plus de 90 % (en volume) des exportations sont destinés aux États-Unis; le Japon demeure le deuxième marché en importance, comptant pour environ 5 % (en volume) des exportations totales de viande de bœuf. Plusieurs autres pays importaient de petites quantités de bœuf canadien, destiné presque exclusivement aux hôtels, aux restaurants et aux établissements communautaires.

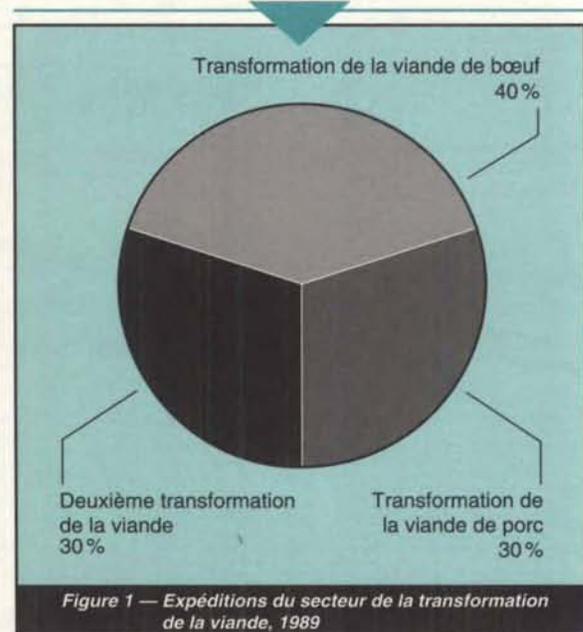


Figure 1 — Expéditions du secteur de la transformation de la viande, 1989

Des produits canadiens et des produits importés servent à approvisionner le marché canadien du bœuf. De 1984 à 1989, en moyenne environ 15 % du bœuf consommé sur l'ensemble du marché canadien étaient importés. En 1990, le volume des importations s'élevait à près de 150 000 tonnes, soit 554 millions de dollars, et en 1991, il grimpa à 626 millions. La moitié (en volume) de ces importations provenaient des États-Unis, principalement sous forme de viande fraîche de premier choix, tandis que l'Australie (22 %), la Nouvelle-Zélande (16 %) et le Nicaragua (11 %) fournissaient surtout du bœuf désossé et surgelé destiné à la transformation.

L'industrie de la transformation de la viande de bœuf s'approvisionne principalement au Canada, directement auprès des agriculteurs, des grands éleveurs et des exploitants de parcs d'engraissement. Les importations de bovins sur pied représentent une part infime de l'abattage annuel, habituellement moins de 1 %; les exportations ont par contre monté en flèche ces dernières années, en raison de l'écart dans les cycles canadien et américain de production du bœuf. Ainsi, en 1990, l'exportation de bovins d'engraissement et de viande de boucherie vers les États-Unis équivalait-elle à près du quart de tous les bovins abattus au Canada. En 1990 et en 1991, des surplus commerciaux de 643 et de 646 millions de dollars respectivement résultant de la vente de bovins sur pied a plus que compensé des déficits commerciaux de 300 et de 378 millions de dollars dans la transformation du bœuf.

Le bœuf de premier choix produit au Canada provient en majorité de bouvillons et de génisses âgés de moins de deux

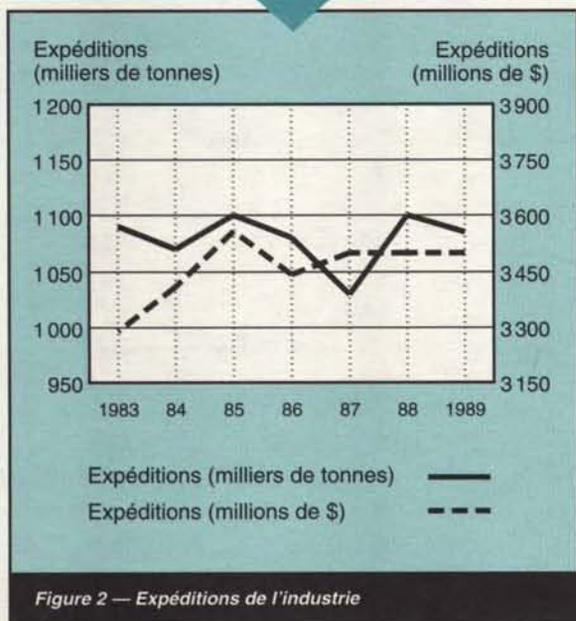
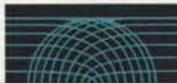


Figure 2 — Expéditions de l'industrie

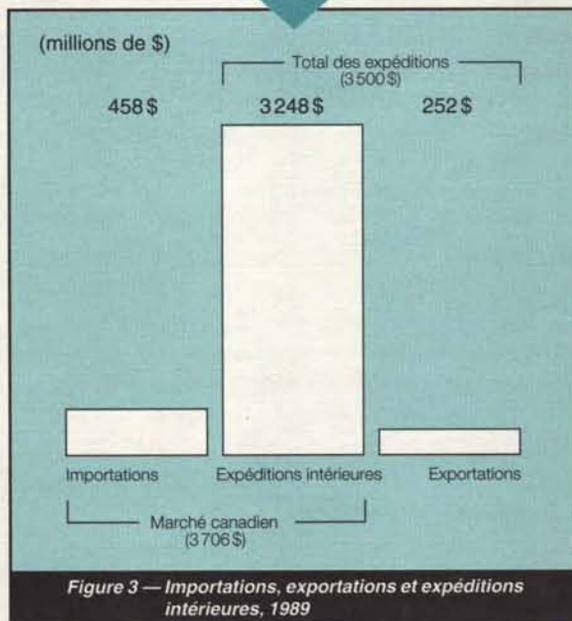


Figure 3 — Importations, exportations et expéditions intérieures, 1989

ans. Dans l'Ouest canadien, ce bétail est engraisé au moyen d'un régime à haute teneur en orge, tandis qu'en Ontario, on utilise plutôt du maïs-grain. Les vaches et les taureaux sont la principale matière première; il s'agit généralement de vaches laitières et de taureaux de reproduction. Une part importante du bœuf de transformation est commercialisée sous forme de viande hachée, le reste servant à la préparation des produits de deuxième transformation comme les saucisses de Francfort, les autres saucisses et la charcuterie.

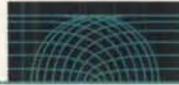
Comme un bon nombre des principales entreprises de l'industrie de la viande appartient à des intérêts privés, il n'existe pas de données sur le produit intérieur brut, les investissements, les bénéfices après impôt ni sur les emplois de cette industrie. Les tendances relatives à l'emploi, à l'importance des entreprises et à la concentration de la propriété peuvent être établies à partir de données touchant l'ensemble du secteur de la transformation de la viande.

Selon Statistique Canada, 33 057 personnes travaillaient dans ce secteur en 1989 et environ 80 % des établissements employaient moins de 50 personnes. Ces petits établissements, soumis à l'inspection provinciale, assuraient moins de 4 % des ventes totales de viande rouge en 1988; ils ne sont pas autorisés à expédier leurs produits à l'extérieur de la province où ils sont situés. Les principales usines de transformation de la viande peuvent toutefois employer jusqu'à 1 000 personnes. En 1989, sur un total de 524 installations, les 6 plus importantes réalisaient approximativement 55 % des ventes de viande. En 1988, 95 % de la production de viande du pays

provenaient d'établissements appartenant à des intérêts canadiens. En 1990, la vente de Canada Packers, la plus importante entreprise canadienne de transformation de la viande, à la Hillsdown Holdings PLC du Royaume-Uni, et l'ouverture à High River, en Alberta, en 1989, de l'usine de transformation du bœuf de Cargill, appartenant à des intérêts américains, ont constitué un changement important de la propriété de cette industrie. Comme ces entreprises sont des conglomérats offrant diverses gammes de produits, la part du marché encore détenue par des sociétés de propriété canadienne est difficile à évaluer.

En 1989, on comptait environ 70 établissements de transformation et de désossage de bovins soumis à l'inspection fédérale et agréés en vertu de la *Loi sur l'inspection des viandes*. Conformément à la Loi et à ses règlements, ces établissements sont autorisés à expédier la viande à d'autres provinces et à l'étranger. Seuls quelques-uns d'entre eux (moins de dix) possèdent d'importantes installations de transformation, et la plupart effectuent des activités à valeur ajoutée, comme le désossage, le dépeçage et le parage. Certains établissements intégrés transforment aussi le bœuf frais en produits transformés ou en sous-produits. D'autres s'occupent à la fois de la transformation de la viande de porc et de bœuf, même si, depuis de nombreuses années, ceux-ci se spécialisent davantage dans la transformation d'une seule espèce.

Bien que l'industrie soit d'envergure nationale, la transformation de la viande de bœuf est de plus en plus concentrée sur le plan régional. Ainsi, en 1990, 64 % de la viande de



bœuf étaient transformés dans l'Ouest canadien, comparativement à 57 % en 1980. Cinq entreprises assurent actuellement quelque 65 % de toute la transformation, et une seule d'entre elles est située dans l'Est canadien. Cette situation s'explique en partie par certains facteurs liés aux transports, qui ne favorisent plus comme autrefois l'acheminement des bovins sur pied, en particulier des bovins d'engraissement, vers l'Ontario.

Rendement

En règle générale, les établissements de transformation sont situés à proximité des centres d'élevage, qui à leur tour ont tendance à s'implanter dans des régions jouissant d'avantages concurrentiels, comme des terres bon marché, d'amples réserves de fourrage, de céréales fourragères et d'eau, ainsi qu'un approvisionnement fiable en veaux. Plus de 82 % du cheptel canadien de bœufs sont concentrés dans les provinces de l'Ouest, dont 40 % en Alberta.

L'Alberta domine tant l'industrie canadienne des bovins que celle de la viande de bœuf. En 1990, les établissements de transformation albertains assuraient 50 % de la production totale de viande de bœuf, allant aussi loin qu'au Manitoba pour s'approvisionner en bétail. Sur le plan de la concurrence, un fossé de plus en plus profond se creuse entre les nouveaux établissements ou les installations modernisées, qui sont équipées de la technologie la plus récente, et les autres usines, devenues vétustes. Les sociétés connues se sont abstenues d'investir, craignant d'aggraver le problème chronique de capacité excédentaire dont a souffert cette industrie canadienne tout au long des années 1980, problème issu de la saturation des marchés.

À partir de 1985, le Canada, qui était jusque-là un exportateur net de viande de bœuf, est progressivement devenu un importateur net de ce produit, ce revirement étant en partie attribuable à l'écart dans les cycles canadien et américain de production du bétail, et à l'évolution de la demande pour divers produits du bœuf. Actuellement, les produits importés sont principalement ceux qui ne satisfont pas à la demande, ou dont le coût de production n'est pas aussi avantageux que celui de certains grands pays exportateurs. Depuis la fin des années 1980, les importations américaines de viande de bœuf fraîche et désossée, offerte à des prix défiant toute concurrence, ont monté en flèche. En 1990, le Canada importait 40 000 tonnes de ces coupes de viande, comparativement à 4 700 tonnes en 1980. La plupart des importations en provenance des États-Unis sont expédiées en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique, où elles sont vendues aux hôtels, aux restaurants et aux établissements communautaires, pour lesquels les prix constituent un facteur important, ainsi qu'aux détaillants en alimentation, à des prix souvent beaucoup plus bas que ceux pratiqués par les fournisseurs de bœuf canadien.

Les grandes entreprises de transformation de la viande de bœuf sont parvenues à maturité, et sont en mesure d'approvisionner le marché intérieur. Les bénéfices nets sont habituellement de l'ordre de 1 % du chiffre d'affaires, tandis que le rendement des investissements oscille entre 2 et 3 %. Ces dernières années, les établissements les plus modernes au Canada et aux États-Unis ont eu une surcapacité de production, qui a causé des pertes financières à de nombreuses sociétés. On estime qu'au cours des années 1980, le niveau de production de l'industrie se situait entre 75 et 90 % de sa capacité totale. Les fermetures et les fusions survenues durant cette décennie ont favorisé une rationalisation de la capacité, et celle-ci devrait se stabiliser au cours des années 1990.

La consommation canadienne de bœuf, tout comme celle des autres viandes rouges, a diminué lentement au cours de la dernière décennie, passant de 29,3 kg par personne en 1980 à 27,5 kg, en 1989, d'après le poids des ventes au détail. Cette baisse résulte de divers facteurs, dont le prix relativement élevé du bœuf par rapport à celui des autres viandes, la désaffection générale des consommateurs à l'égard des aliments ayant une teneur élevée en matières grasses, une population vieillissante traditionnellement portée à réduire sa consommation de viande rouge, l'accès à un choix varié de mets étrangers et de plats cuisinés qui ne contiennent pas de bœuf (pâtes, plats orientaux, etc.), et la préférence de plus en plus marquée des consommateurs pour la volaille. En effet, la consommation de volaille est passée de 22,7 kg par personne en 1980 à 27,7 kg en 1989 et on ne prévoit pour l'instant aucune augmentation de la consommation personnelle de viande de bœuf.

Malgré la baisse générale de la consommation de viande de bœuf, la vente de certaines catégories, notamment celles qui sont les plus faciles à préparer, a augmenté. C'est dans la catégorie du bœuf haché qu'a été observée la croissance la plus importante de la consommation personnelle, croissance qui est principalement due à l'essor des établissements de restauration rapide. Plus de 35 % de toute la viande de bœuf consommée au Canada servent à la préparation de hamburgers tandis que cette proportion s'élève à 50 % aux États-Unis. L'industrie américaine offre de plus en plus de produits à valeur ajoutée présentés dans des emballages prêts pour la vente au détail, comme des biftecks, des rôtis et des galettes de viande conditionnés en portions-consommateur. Souvent, ces produits sortent de l'usine portant une étiquette et un prix, et même la marque de commerce d'un détaillant en alimentation. Cette tendance est toutefois moins répandue au Canada qu'aux États-Unis.



Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Parmi les facteurs clés influant sur la compétitivité de l'industrie de la transformation de la viande de bœuf, mentionnons l'approvisionnement et le prix des bovins, les économies d'échelle réalisables dans les usines, la demande de viande de bœuf sur les marchés américain et japonais, et la technologie de pointe. D'autres facteurs entrent aussi en jeu, dont les débouchés récents pour les produits à plus forte valeur ajoutée et la demande accrue pour des produits frais plutôt que surgelés. Les entreprises canadiennes de transformation sont aussi touchées par la hausse du coût des produits, de la main-d'œuvre et des transports.

Les éleveurs canadiens peuvent compter sur des approvisionnements fiables en fourrage et en céréales fourragères de première qualité, produits de base nécessaires à l'élevage de grands cheptels. Ces derniers sont constitués de races de bœufs de boucherie très productives, notamment Heréforde, Angus, Charolais et Simmentals, dont la viande de première qualité convient au marché nord-américain. À cela s'ajoute une solide infrastructure, comprenant d'importants programmes de recherche et de génie génétique touchant les cultures et le bétail, de même qu'un système internationalement reconnu d'inspection du bétail et de la viande.

Pendant des années, les éleveurs de bovins et les établissements de transformation de la viande de bœuf ont évolué dans un marché canado-américain soutenu par des tarifs douaniers très faibles. Les prix pratiqués dans les deux pays étaient toujours comparables, sauf lorsqu'ils étaient modifiés par le loi de l'offre et de la demande dans certaines régions ou localités, et par d'autres facteurs non tarifaires, comme les règles relatives aux inspections à la frontière. Toute fluctuation des prix sur le marché de la viande de transformation est rapidement transmise aux éleveurs, par une majoration ou une baisse correspondante du prix du bétail.

Le libre-échange entre le Canada et les États-Unis et la forte demande de bovins sur pied outre-frontière ont entraîné, de 1988 à 1990, une hausse de plus de 50 % des exportations canadiennes de bovins sur pied, soit de 425 000 à 675 000 têtes. Cette augmentation a fait monter les prix des bovins au Canada, et a provoqué une baisse de l'utilisation de la capacité de production dans les abattoirs canadiens, réduisant ainsi les bénéfices d'exploitation des entreprises.

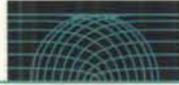
Pendant qu'il exportait vers les États-Unis des nombres records de bovins destinés à l'abattage, le Canada importait de plus en plus de viande de bœuf. Les entreprises américaines de transformation ont souvent été en mesure, ces dernières années, de payer des prix plus élevés par tête de bétail, grâce

à des marges bénéficiaires plus élevées. Toutefois, les investissements récents de plusieurs grandes entreprises canadiennes afin d'intégrer leurs abattoirs et leurs usines de transformation de la viande de bœuf permettront usines canadiennes de rivaliser avec leurs concurrentes américaines. Une fois la solution trouvée à certains autres problèmes, tel celui de l'harmonisation des règlements techniques et des normes d'inspection appliquées par le Canada et les États-Unis, l'industrie canadienne du bœuf sera plus en mesure de soutenir la concurrence sur le marché nord-américain.

Au cours des cinq dernières années, les acquisitions et les investissements considérables faits aux États-Unis et au Canada par les quatre plus grandes entreprises américaines ont aussi entraîné une nette augmentation de la concentration des activités. En 1989, ces quatre géants ont effectué 70 % de l'abattage, comparativement à 35 % par les quatre plus grands abattoirs en 1979. IBP Inc., la plus grande entreprise de transformation américaine de la viande de bœuf avec 35 % du marché, peut abattre 175 000 têtes de bétail par semaine dans ses 11 usines. Par comparaison, Canada Packers, le plus grand abattoir canadien de bœuf avant sa réorganisation de 1991, pouvait traiter un total de 12 000 têtes par semaine dans ses trois usines de l'Ouest canadien. Les économies d'échelle réalisées par les grands établissements américains leur donnent un avantage sur les entreprises de moindre envergure situées au Canada et aux États-Unis.

Le Canada dispose d'un système internationalement reconnu d'inspection d'usines. Ce système, placé sous l'égide du gouvernement fédéral, vise à garantir le respect des normes les plus sévères sur la santé des animaux et la salubrité des viandes. Le nombre d'entreprises est suffisant pour assurer un approvisionnement adéquat des marchés régionaux et spécialisés. Le bœuf canadien, dont la demande varie selon les prix et la qualité, est très recherché sur la plupart des grands marchés d'exportation. La compétitivité du Canada face aux marchés américain et japonais s'améliorera grâce aux modifications apportées en 1992 aux normes de classement du bœuf. Les normes canadiennes, qui datent de 1972, excluent à l'heure actuelle les viandes persillées, dont les faisceaux musculaires sont infiltrés de gras. Cependant, ces viandes sont très appréciées des consommateurs américains et japonais, et admises par les normes de ces pays. C'est pourquoi le bœuf canadien de catégorie A1 et A2, les meilleures catégories sur le marché intérieur, se vend à rabais sur ces importants marchés d'exportation.

Dans l'ensemble, l'industrie nord-américaine de la viande fait peu appel à la technologie de pointe. L'Australie, la Nouvelle-Zélande et certains pays européens prennent actuellement des dispositions pour accroître l'intégration des techniques de pointe dans leurs usines. L'industrie canadienne examine



quant à elle la possibilité de doter ses usines des nouvelles techniques, notamment celles permettant d'améliorer la productivité et d'utiliser des emballages prolongeant la durée de conservation des produits à l'état frais.

La taille réduite du marché canadien, le climat, et l'éloignement des marchés d'outre-mer sont autant d'obstacles à l'essor de l'industrie canadienne de la viande de bœuf. Cependant, de nombreux débouchés s'offrent aux établissements canadiens à condition de ne pas craindre les défis, d'être prêts à innover, à s'adapter et à tirer parti d'avantages concurrentiels tels les compétences techniques poussées et les programmes de recherche; ainsi, les entreprises canadiennes seront-elles mieux placées pour soutenir la concurrence internationale. La taille relativement réduite des usines canadiennes, un inconvénient à certains égards, lui donne cependant une plus grande marge de manœuvre pour desservir des créneaux spécialisés.

Facteurs liés au commerce

Partout au monde, l'industrie de la viande est surtout axée sur le marché intérieur, et très peu de pays exportent plus de 10 à 15 % de leur production. Si l'industrie de l'abattage et de la transformation veut consolider sa position et exporter de façon concurrentielle, elle doit disposer d'un marché intérieur important. Cependant, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont réussi à bâtir des industries solides tournées vers les marchés d'exportation. Bien qu'elle livre concurrence au Canada pour les produits moins coûteux, l'Australie accroît son cheptel de bovins d'engraissement pour pénétrer sur les marchés internationaux grâce à des produits de plus haute qualité.

La transformation de la viande de bœuf et de veau dans les grands pays producteurs a atteint 44 millions de tonnes en 1989. Au cours de cette même année, le volume des exportations mondiales était évalué à 4 millions de tonnes. Le commerce du bœuf et du veau était essentiellement régi par la demande de trois grands importateurs : les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne (CE). Les exportateurs canadiens qui tentent de s'implanter sur ces marchés font face aux barrières commerciales — quotas d'importation, tarifs variables, règlements sur la santé et normes divergentes de classement des produits. Les exportations canadiennes représentent moins de 3 % du commerce international. Cependant, ce dernier joue un rôle de plus en plus important dans la rentabilité de l'industrie et la structure des investissements. Dans le commerce de la viande de bœuf, l'Australie, la CE, les États-Unis et la Nouvelle-Zélande sont les principaux concurrents du Canada.

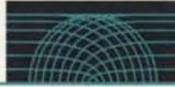
Les règlements techniques et les normes d'inspection de la viande et de la volaille entravent le commerce avec les États-Unis. Le 1^{er} janvier 1989, le département américain de l'Agriculture a imposé à la frontière des inspections des

produits de viandes canadiennes, remplaçant l'inspection à destination. Or, ces inspections à la frontière ont augmenté les coûts et sont inéquitables pour les exportateurs canadiens. Aussi, depuis le 10 août 1992, les exportations canadiennes de viande et de volaille qui doivent être inspectées une deuxième fois, peuvent l'être dans l'un des 200 points d'inspection aux États-Unis. D'autres installations pourraient être ouvertes durant la prochaine étape de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), si elles sont approuvées par le département américain de l'agriculture et si le volume des importations le justifie. Bon nombre d'exportateurs pourront ainsi éviter le déchargement et le rechargement de leur fret à la frontière, ainsi que les délais coûteux y étant associés.

Opérant à toutes fins utiles dans un environnement exempt de tarifs, le commerce canado-américain de bovins et de viande de bœuf revêt une grande importance pour l'industrie canadienne du bœuf. Alors qu'aux États-Unis les importations canadiennes représentent moins de 1 % du marché, les importations américaines comptent pour environ 5 % du marché canadien. Le Canada exporte surtout de la vache aux États-Unis, et, en retour, importe des coupes plus coûteuses vendues aux hôtels, aux restaurants et aux établissements communautaires. La valeur de chaque morceau de bœuf canadien exporté vers les États-Unis représente la moitié seulement de celle des morceaux importés des États-Unis. Cela résulte de la forte concentration de cheptels laitiers au Québec et en Ontario, à la qualité supérieure des cheptels de bœuf de l'Ouest, et à l'ensemble de la demande au Canada et aux États-Unis.

En plus de permettre la libre circulation des produits, l'ALE, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1989, permet au Canada et aux États-Unis d'échapper aux dispositions de leurs lois sur l'importation de la viande. Ainsi, lorsque les États-Unis s'entendent avec d'autres pays sur des restrictions ou des quotas d'importation, le bœuf canadien a encore accès au marché américain.

Le Japon a adopté de nouveaux règlements commerciaux qui ont permis d'élargir l'accès à ce marché en éliminant les quotas d'importation de produits du bœuf depuis le 31 mars 1991. En conséquence, les importations totales de bœuf au Japon, en particulier la viande fraîche, passeront de 375 000 tonnes en 1988, année de l'annonce de la libéralisation, à plus de 500 000 tonnes en l'an 2000. L'industrie canadienne du bœuf, sous l'égide de la Canada Beef Export Federation, administre un important programme d'exportation vers le Japon, notamment aux hôtels, aux restaurants et aux établissements communautaires, et mène une campagne publicitaire sur la qualité du bœuf canadien et sa capacité de répondre aux goûts les plus divers. La demande japonaise pour des coupes de qualité supérieure peut jouer un rôle



très important dans l'établissement des normes de qualité dans l'industrie.

La République de Corée est devenue, depuis quelques années, un débouché plus important pour les pays exportateurs de bœuf et cette tendance devrait s'accroître au cours des années 1990.

La CE constituait, autrefois un grand marché pour le bœuf canadien. Elle a pris ces dernières années, aux termes de la Politique agricole commune (PAC), des dispositions visant à établir des prix intérieurs indépendants des marchés mondiaux pour les produits agricoles vendus sur son territoire. La PAC a également permis à la CE de devenir à toutes fins utiles autosuffisante pour ses approvisionnements en bœuf, au moyen de l'imposition de quotas, de tarifs et de droits extrêmement élevés sur les importations de bœuf, ainsi que de l'octroi de subventions aux producteurs de céréales et de bétail de la CE. Ces mesures ont entraîné des excédents importants de bœuf surgelé sur le territoire de la CE, les stocks « d'intervention » atteignant 800 000 tonnes en 1991. L'écoulement de ces stocks à bas prix risque de perturber l'industrie mondiale.

Pour pouvoir exporter dans un pays de la CE, les exportateurs doivent respecter les normes sévères en vigueur sur l'inspection des viandes provenant de pays tiers, normes qui obligent à un processus de modernisation coûteux que seules quelques usines canadiennes et américaines, ont amorcé jusqu'à maintenant. Cependant, le 1^{er} janvier 1989, la CE interdisait l'importation de viande provenant de bovins auxquels ont été administrées des hormones de croissance, ce qui est pratique courante dans l'industrie nord-américaine. À toutes fins utiles, cette règle a banni de la CE tout le bœuf nord-américain. L'Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) pourraient hâter la levée des barrières érigées par la PAC, et rouvrir la porte à ce qui était jadis un important marché pour le Canada. D'ici là, les États-Unis, le Japon et la République de Corée constituent les seuls marchés d'exportation importants pour le bœuf canadien.

La question des droits compensatoires instaurés en 1986 par le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) sur les importations de bœuf subventionné de la CE est un autre sujet de discorde commerciale. Un tribunal d'arbitrage du GATT institué à la demande de la CE a statué que l'imposition de droits par le Canada était contraire aux règlements du GATT. Les premières mesures compensatoires venaient à échéance en juillet 1991, mais le TCCE a prolongé l'imposition de ces droits pour une période de cinq ans afin de régler le litige.

Facteurs technologiques

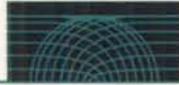
L'industrie canadienne de la transformation du bœuf se modernise de plus en plus. Mentionnons entre autres les installations nécessaires à la diversification de la production et la refonte du système de classement du bœuf afin de mieux répondre aux exigences de marchés particuliers (hôtels, restaurants et établissements communautaires, marchés d'exportation et consommateurs canadiens). Des techniques améliorées de production, dont l'automatisation de l'abattage, les dispositifs électroniques de détection et de balayage optique, le classement électronique des carcasses et les postes de travail ergonomiques et efficaces sont autant de facteurs propres à réduire les coûts et à accroître la productivité et l'uniformité des produits. Il y aurait lieu en outre de généraliser l'emploi de techniques de contrôle des procédés et la saisie des données, afin d'appuyer la technologie destinée à prolonger la durée de conservation des viandes réfrigérées.

Les établissements canadiens hésitent à entreprendre seuls la modernisation de leurs installations, en raison du coût des techniques de pointe. Sachant que la collaboration est nécessaire à la réalisation des projets d'envergure, toute l'industrie travaille à l'élaboration et à l'intégration d'une technologie qui convient aux usines canadiennes.

Autres facteurs

L'industrie se penche également sur la question de la manutention des matériaux utilisés pour emballer et expédier les produits. L'emballage de la viande est étroitement surveillé et réglementé par Agriculture Canada, qui exige l'utilisation exclusive de matériau « neuf ». La majorité des viandes est expédiée dans des cartons cirés et les frais de mise au rebut d'un matériau aussi encombrant peuvent parfois être absorbés par les emballeurs. Les pressions exercées par le milieu pour réduire l'utilisation de certaines matières, comme la pellicule de plastique, qui prolonge la durée de conservation à l'étalage, feront naître de nouveaux défis pour l'industrie qui cherche à vendre davantage au détail des viandes déjà emballées.

Afin de répondre aux préoccupations écologiques, l'industrie de la transformation de la viande de bœuf s'efforce de réduire les déchets en utilisant au maximum la viande abattue. Les usines de transformation sont soumises aux règlements gouvernementaux relatifs à la pollution de l'eau et de l'air. On estime que les activités de transformation ne causent que très peu de pollution directe; certaines usines plus anciennes situées dans des centres urbains ou à proximité de ceux-ci se sont installées ailleurs en réponse à certaines inquiétudes environnementales. Toutefois, la campagne et surtout les cours d'eau risquent d'être pollués dans les régions d'élevage intensif, tels les parcs d'engraissement des bovins.



Évolution du milieu

Le mouvement de rationalisation et de regroupement qui a touché l'industrie se poursuivra. Compte tenu de la stagnation prévue, et même le déclin de la demande, les faibles marges de profit, le taux élevé de rotation des stocks et la vive concurrence continueront de caractériser cette industrie. Malgré la fermeture de plusieurs grandes usines, la rationalisation des années 1980 n'a pas réduit la concurrence parmi les entreprises restantes. En 1991, lorsque Aliments Maple Leaf (autrefois Canada Packers) a fermé deux de ses principales usines de transformation du bœuf dans l'Ouest, et en a vendu une troisième, elle a amorcé un virage, annonçant le début d'une période de réorganisation au sein des autres grandes entreprises.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les exportations canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les responsables américains et canadiens des règlements en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliore les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALE et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des régimes de remboursement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de remboursement permanent.

Le bœuf et les bovins canadiens peuvent être librement exportés sur le marché mexicain. En vertu de l'ALENA, les tarifs canadiens imposés sur le bœuf surgelé désossé seront éliminés d'ici cinq ans, alors que tous les autres tarifs imposés sur le bœuf le seront dès l'entrée en vigueur de l'ALENA. Aux termes de l'ALENA, le Canada exemptera le Mexique des

dispositions de la *Loi sur l'importation de la viande*; les États-Unis feront de même à l'égard de leur loi régissant l'importation de la viande. Dans le cadre de l'ALE, le Canada et les États-Unis s'étaient déjà mutuellement exemptés de ces mêmes dispositions.

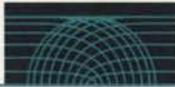
L'ALE a changé les méthodes de commercialisation de la viande de bœuf et des bovins à l'échelle du continent, le rapport entre les exportations et les importations évoluant. Le Canada a exporté un nombre record de bovins aux États-Unis, alors que les produits des entreprises américaines ont envahi le marché canadien, en particulier l'Ontario et le Québec. Une révision des normes de classement du bœuf, afin que les produits canadiens puissent répondre aux exigences des marchés étrangers, devrait aider les exportateurs canadiens. L'accroissement de la part de marché aux États-Unis, au Japon, en République de Corée, à Taiwan et dans d'autres pays importateurs de moindre envergure est un facteur important de l'expansion de cette industrie.

Évaluation de la compétitivité

Cette industrie canadienne produit la viande maigre et de grande qualité exigée par les consommateurs canadiens, et continue de dominer le marché intérieur. Toutefois, les importations de viande fraîche à prix concurrentiel en provenance des États-Unis ont augmenté. Comment s'adapter aux goûts des consommateurs et freiner le flux des exportations de bovins sur pied en faveur de produits du bœuf, tel est le défi posé à l'industrie canadienne.

Sur une échelle plus large, les entreprises canadiennes ne pourront soutenir la concurrence des autres pays exportateurs qu'en améliorant continuellement leur rendement, en abaissant tous les coûts de production, en s'appropriant des créneaux spécialisés (en particulier celui des coupes de viande fraîche les plus coûteuses), et en adaptant leurs produits aux besoins et aux spécifications des clients étrangers. En s'appuyant sur des efforts concertés pour corriger les problèmes actuels et profiter des débouchés, et compte tenu de la rationalisation déjà en cours, l'industrie devrait améliorer sa compétitivité.

L'industrie du bœuf, en accord avec les éleveurs de bétail, a lancé des campagnes de relations publiques pour améliorer la vente de ses produits. Ces campagnes faisaient une large place aux préférences des consommateurs pour la viande maigre, les produits de restauration rapide et les repas prêts-à-servir. Certaines entreprises de transformation de la viande utilisent de plus en plus leurs propres marques de commerce pour différencier leurs produits.

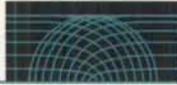


Selon certaines études récentes, les coupes de bœuf offertes sur le marché ont une teneur beaucoup plus faible en gras et en cholestérol que l'on ne croit généralement. Grâce à de meilleures méthodes de classement, à l'élimination d'une plus grande proportion de la graisse de surface et à de meilleures méthodes d'alimentation et de gestion des cheptels, la teneur en gras des viandes a baissé au cours de la dernière décennie. Ces mesures, conjuguées à un plan de communications efficace, sont de nature à renverser, ou encore à stabiliser la demande de bœuf en Amérique du Nord.

La construction d'usines et la modernisation des chaînes de production, la mise en œuvre de nouvelles techniques de production, de transformation et d'emballage, la sauvegarde des marchés actuels et l'expansion des créneaux spécialisés sont autant de facteurs importants reliés à la compétitivité du Canada. La deuxième transformation ou l'ajout de valeur aux coupes de bœuf pourrait améliorer et accroître la rentabilité des entreprises canadiennes. Grâce à l'application des nouvelles normes de classement des carcasses de bœuf, l'industrie pourra mieux pénétrer sur les marchés d'exportation à la recherche de viande de bœuf fraîche de grande qualité.

**Pour plus de renseignements sur ce dossier,
s'adresser à la**

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Transformation de la viande bovine
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2922
Télécopieur : (613) 941-3776



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Expéditions (millions de \$)	3 290	3 411	3 557	3 443	3 500	3 500	3 500	n.d.	n.d.
(milliers de tonnes) ^b	1 090	1 070	1 100	1 080	1 030	1 100	1 085	n.d.	n.d.

^aEstimations d'ISTC pour la transformation de la viande de bœuf. Voir *Industries des aliments*, n° 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 1011 (Industrie de la viande et de ses produits, sauf la volaille).

^bVoir *Consommation apparente des aliments par personne au Canada, partie I*, n° 32-229 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^d	1989 ^d	1990 ^d	1991 ^d
Exportations ^a (millions de \$)	167	209	239	219	217	198	252	254	248
Expéditions intérieures ^b (millions de \$)	3 123	3 202	3 318	3 224	3 283	3 302	3 248	n.d.	n.d.
Importations ^c (millions de \$)	189	277	256	260	329	413	458	554	626
Marché canadien ^b (millions de \$)	3 312	3 479	3 574	3 484	3 612	3 715	3 706	n.d.	n.d.
Exportations (% des expéditions)	5,1	6,1	6,7	6,4	6,2	5,7	7,2	n.d.	n.d.
Importations (% du marché intérieur)	5,7	8,0	7,2	7,5	9,1	11,1	12,4	n.d.	n.d.

^aVoir *Exportations par marchandises*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^bEstimations d'ISTC.

^cVoir *Importations par marchandises*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^dIl importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de ces années.

n.d. : non disponible



PROVENANCE DES IMPORTATIONS^a (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
États-Unis	30	39	42	41	45	47	57	60	65
Australie	23	15	20	34	28	26	15	17	17
Nouvelle-Zélande	38	19	26	22	24	21	17	14	13
Nicaragua	1	7	2	1	2	6	10	8	5
Autres pays	8	20	10	2	1	—	1	1	—

^aVoir *Importations par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^bBien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des importations, mais aussi le changement de système de classification.

DESTINATION DES EXPORTATIONS^a (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
États-Unis	84	88	86	84	87	77	78	90	91
Communauté européenne	2	5	4	6	4	—	—	—	—
Japon	5	5	7	8	6	13	12	8	7
Autres pays	9	2	3	2	3	10	10	2	2

^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^bBien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des exportations, mais aussi le changement de système de classification.

^cEn 1989, 6 % des exportations étaient destinés à la République de Corée.

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	8	32	27	24	9
Expéditions (% du total)	3	9	25	60	3

^aEstimations d'ISTC. Seuls les établissements de transformation de la viande de bœuf soumis à l'inspection fédérale, et enregistrés en vertu de la *Loi sur l'inspection des viandes* et de ses dispositions sont inclus.



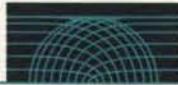
PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principales usines
Better Beef Limited	Canada	Guelph (Ontario)
Cargill Limited	États-Unis	High River (Alberta)
Intercontinental Packers Limited	Canada	Saskatoon (Saskatchewan)
Lakeside Packers (une division de Farm Industries Limited)	Canada	Brooks (Alberta)
XL Foods Ltd.	Canada	Bonnybrook (Alberta) Foothills (Alberta)

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Canada Beef Export Federation
6715, 8^e Rue nord-est, bureau 215
CALGARY (Alberta)
T2E 7H7
Tél. : (403) 274-0005
Télécopieur : (403) 274-5686

Conseil des viandes du Canada
5233, rue Dundas ouest, bureau 304
ISLINGTON (Ontario)
M9B 1A6
Tél. : (416) 239-8411
Télécopieur : (416) 239-2416



ANNEXE — DEUXIÈME TRANSFORMATION DE LA VIANDE

Structure et rendement

Structure

Les profils de l'industrie portant sur la transformation de la viande de bœuf et de la viande de porc traitent de deux des trois principales composantes de l'industrie canadienne de la viande rouge, évaluée à 8,72 milliards de dollars annuellement. La troisième composante, celle de la deuxième transformation de la viande, comprend un groupe vaste et complexe d'entreprises qui transforment la viande fraîche en une grande variété de produits traités ou cuisinés dont le bacon, le jambon, la saucisse, les charcuteries et les pâtés. Les viandes transformées permettent à l'industrie d'ajouter beaucoup de valeur et de variété à des produits qui, autrement, seraient tous semblables, d'utiliser toutes les matières premières comestibles et, surtout, d'innover dans le domaine de la mise au point des produits et de leur commercialisation.

Les viandes transformées représentent jusqu'à 70 % de la production canadienne de viande de porc et 25 % de celle de viande de bœuf. Elles ont généralement une durée de conservation avant vente beaucoup plus longue que la viande fraîche, et permettent à l'industrie de mieux équilibrer ses systèmes de production et de distribution. La plupart des progrès technologiques réalisés dans l'industrie de la viande reposent sur les innovations apportées à la production et à l'emballage des viandes transformées.

Le sous-secteur des viandes transformées est formé de deux principaux groupes, qui se distinguent d'après la matière première, le porc ou le bœuf. La différence entre ces deux groupes est également maintenue par l'utilisation de recettes et de méthodes traditionnelles ainsi que par les règlements sur l'étiquetage et les ingrédients.

Le secteur de la transformation fournit environ 40 % des emplois de l'ensemble de l'industrie de la viande et 50 % des emplois dans la transformation de la viande de porc.

Le commerce international des produits carnés de base est beaucoup plus important que celui des viandes transformées. En 1989, les exportations canadiennes de porc et de bœuf transformés n'atteignaient que 72 millions de dollars, alors que celles de viandes et de produits dérivés étaient évaluées à 1,3 milliard de dollars. La même année, les importations de viande transformée totalisaient moins de 60 millions de dollars sur les 900 millions d'importations totales de viande. Une grande partie des viandes importées étaient constituées de jambon en conserve, provenant principalement du Danemark, et de *corned-beef* de l'Argentine. Les exportations

canadiennes de viandes transformées, dont 80 % étaient destinés aux États-Unis, consistaient surtout en jambon de salaison, en bacon et en saucisses de toutes sortes.

L'industrie est représentée par le Conseil des viandes du Canada et jouit du soutien des groupes de producteurs, dont Porc Canada et le Centre d'information sur le bœuf, ainsi que des associations de producteurs et des organismes intéressés à la transformation comme la Canada Beef Export Federation et Canada Porc International. Le Conseil canadien du porc, la Canadian Cattlemen's Association et d'autres associations de producteurs sont également conscients du rôle que peut jouer la transformation dans la diversification des produits et l'élargissement du marché.

L'industrie des viandes transformées est formée de trois principales composantes : les entreprises intégrées, qui produisent leur propre matière première et la transforment; les entreprises spécialisées, qui achètent leur viande des abattoirs ou des commerçants et la transforment; et une multitude de petits établissements, qui fabriquent au moins quelques-uns des produits qu'ils vendent au détail dans leur magasin. Le premier groupe comprend des entreprises de réputation nationale comme les Aliments Maple Leaf, J.M. Schneider et Burns Foods; le deuxième groupe est formé d'entreprises de réputation nationale ou régionale comme Piller, Kretschmar, Coorsh, Kwinter et Primo, et le dernier groupe est constitué des épicerie fines et traditionnelles qui desservent les marchés locaux des grandes villes.

Les producteurs intégrés dominent le marché des produits transformés de base comme les viandes à sandwiches et les saucisses de Francfort; ils vendent la majorité de leurs produits le moins cher possible, tandis que les entreprises spécialisées réussissent bien sur le marché des produits de qualité supérieure. Les entreprises de transformation intégrées fabriquent une variété considérable de produits à partir d'une grande quantité de parures de premier choix résultant de leurs activités de transformation de la viande fraîche. Les entreprises spécialisées, qui n'ont pas leurs propres stocks de viande, utilisent des viandes de premier choix pour fabriquer leurs produits de marque, et sont souvent mieux placées pour satisfaire rapidement la demande des nouveaux marchés. Les entreprises de transformation intégrées occupent une position privilégiée pour entreprendre la commercialisation massive de leurs produits et les distribuer à l'échelle nationale, particulièrement lancer un nouvel emballage ou un nouveau concept publicitaire.

Bien que la majorité des entreprises de ce secteur appartienne à des intérêts canadiens, certains entrepreneurs



étrangers, surtout les Européens, investissent actuellement dans l'industrie. Les entreprises européennes jouent un rôle particulièrement important dans la rapide croissance des produits dits « allégés », dont la teneur en gras et en sel a été réduite. La demande de plus en plus forte des consommateurs pour de tels produits pourrait modifier les principes qui régissent cette industrie depuis des décennies, et revitaliser toute l'industrie de la viande.

L'industrie de la viande transformée repose sur la commercialisation. La diversité des méthodes utilisées témoigne de la multitude des marchés et des créneaux susceptibles d'être desservis avec succès. Les marchés les plus importants pour les entreprises de transformation d'envergure nationale sont les rayons des viandes des supermarchés, où l'on peut trouver, au comptoir ou en libre-service, la majorité des produits carnés emballés sous vide à l'aide de la méthode *Cryovac*. Ce créneau de marché est complété par les comptoirs de charcuterie dans les épicerie, où les consommateurs peuvent acheter la quantité de viande désirée. Ces comptoirs offrent une plus grande variété de produits de qualité supérieure que les comptoirs libre-service. Le secteur de la restauration, qui représente un marché de plus en plus important, achète énormément de saucisses pour garnir les pizzas, de jambons de type italien, de bœuf fumé pour sandwiches prêts-à-servir et de saucisses vendues par les marchands ambulants durant l'été. Enfin, un nouveau marché est en train d'apparaître pour les viandes transformées utilisées comme ingrédients dans les aliments préparés, particulièrement pour les repas des écoliers.

Les viandes transformées font concurrence aux produits traditionnels comme le bœuf et le porc frais, la volaille et le fromage ainsi qu'à une gamme toujours plus grande de plats cuisinés et de produits étrangers. Parmi ces derniers, mentionnons les pâtes alimentaires italiennes, les aliments préparés à l'orientale, les produits d'Amérique latine à base de maïs, de même que les plats végétariens du Moyen-Orient à base de *bulgur* ou de couscous. Les plats cuisinés comprennent les repas surgelés ou de longue conservation vendus en portion unique. Ces nouveautés culinaires ont toutefois créé de nouveaux marchés pour certains produits de viande transformée, en particulier ceux que l'on utilise comme ingrédients, ou qui servent de compléments aux aliments ethniques.

Les principaux concurrents des viandes transformées sont les produits de la volaille, dont la demande s'est accrue régulièrement au cours des vingt dernières années sur tous les marchés et dans toutes les catégories de produits. La viande de volaille est de plus en plus utilisée dans la fabrication de produits auparavant constitués uniquement de viande rouge comme les saucisses et les saucisses de Francfort. Le roulé de dinde remplace souvent le jambon.

Rendement

Dans l'ensemble, la vente de viandes transformées stagne depuis de nombreuses années, parallèlement à la situation

générale de l'industrie de la viande rouge. Cependant, des changements importants de la demande ont favorisé la croissance des charcuteries de type européen et des saucissons secs à l'italienne, souvent au détriment des produits de salaison plus traditionnels comme le jambon et le bacon. La demande pour les produits de bœuf transformé a augmenté elle aussi au rythme de la croissance des chaînes de restauration offrant des *sous-marins* ou des sandwiches au bœuf fumé, une caractéristique des marchés des grands centres urbains. L'industrie de la deuxième transformation de la viande a montré qu'elle pouvait s'adapter aux nouvelles conditions du marché canadien. Certaines usines se modernisent afin de mieux s'équiper, particulièrement en matériel destiné à l'emballage des produits transformés. Par conséquent, une bonne partie des fonds investis ces dernières années dans la modernisation des usines ont servi à l'achat de ce matériel. On a également effectué des investissements considérables dans des installations de salaison et de fumage totalement automatisées.

L'industrie de la deuxième transformation de la viande représente environ 30 % des expéditions du secteur de la viande rouge, et une proportion croissante des emplois et du nombre des produits à valeur ajoutée de ce secteur. L'augmentation du nombre d'emplois et du nombre de produits à valeur ajoutée est due à un changement structurel survenu dans l'industrie qui a délaissé les activités intégrées pour se tourner vers les activités spécialisées. Ce changement s'est produit lorsque Hillside Holdings PLC a acheté Canada Packers en 1990. Après la restructuration, les vastes activités de transformation de la viande fraîche auxquelles se livrait Canada Packers ont été centralisées dans une seule usine importante de transformation du porc, mais l'entreprise qui lui a succédé, les Aliments Maple Leaf, poursuit ses activités sur le marché national des viandes transformées. Ce relâchement des liens entre les entreprises de transformation de la viande fraîche et les établissements de transformation est comparable à celui qui s'est produit aux États-Unis, où les principales entreprises vendant sous de grandes marques comme George Hormel, Oscar Mayer et Sara Lee ne s'occupent plus de la production de viande fraîche.

Cette tendance à la spécialisation montre également que l'industrie de la deuxième transformation de la viande se sent plus libre d'adopter de nouvelles techniques. Les activités de transformation ont toujours été, par unité de production, plus capitalistiques que celles du secteur de la viande fraîche. Le capital investi dans les techniques de transformation a généralement un effet direct sur la productivité, la qualité et, de plus en plus, sur la gamme des produits fabriqués. L'amélioration continue des techniques de transformation et d'emballage a permis d'accroître considérablement la productivité et les bénéfices de l'industrie, surtout dans les entreprises moyennes.

Un secteur qui n'a pas progressé de façon constante est celui de la préparation de nouveaux produits. Les règlements qui régissent les ingrédients ajoutés à ces produits comme les liants, les *allongeurs* (dans ce profil, par *allongeur*



on entend tout produit naturel ajouté à la recette originale pour en modifier la composition) et les agents de salaison ont incité les entreprises à la prudence dans l'élaboration de nouvelles recettes. Un changement majeur dans la structure de la demande, en faveur des produits à faible teneur en gras et en sel, devrait avoir d'importantes répercussions sur l'industrie, car il est possible que l'on doive modifier toute la définition de certains produits si l'on veut y incorporer des substituts de la graisse.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Ces dernières années, l'industrie canadienne de la deuxième transformation de la viande s'est surtout occupée de desservir le marché intérieur. Le rôle de l'industrie consistait à trouver un usage pour les parures et les coupes moins populaires résultant de la transformation de la viande fraîche. Ces produits sont hachés, reconstitués, puis utilisés comme chair à saucisse ou dans la fabrication de jambons et de pains de viande pressés. Les règlements nationaux régissant la fabrication de ces produits diffèrent beaucoup d'un pays à l'autre, et les taux relativement élevés des tarifs imposés jouent à l'encontre du commerce international; par conséquent, les exportations et les importations tiennent relativement peu de place dans la structure de l'industrie. Les produits transformés faits de morceaux de viande entiers, comme les jambons complets et le bacon, dépendent des approvisionnements et le commerce international est souvent entravé par des pénuries.

Il est important de réaliser des économies d'échelle dans la fabrication des viandes transformées utilisées comme aliments de base, telles les saucisses fumées et les jambons reconstitués, mais ces économies revêtent moins d'importance dans la fabrication de produits de qualité supérieure, tels les jambons traditionnels et les produits de bœuf fumé.

Principales entreprises de transformation de la viande, 1990

Pays	Ventes annuelles (millions de \$ CAN)	Nombre d'employés	Usines
Canada	500	3 300	7
États-Unis	3 000	15 000	25

Les viandes en conserve, autrefois un marché important, ont connu une baisse généralisée, sauf sur les marchés régionaux où les frais de distribution des aliments sont particulièrement élevés. Le jambon en conserve, la viande à sandwiches et le *corned-beef* forment le noyau de ce commerce; seule une gamme limitée de repas en conserve se trouve

encore sur le marché. Ces derniers ont été supplantés par les repas surgelés ou de longue conservation en portion unique.

Le commerce international dans le domaine des viandes transformées se limite aux produits en conserve et aux produits de salaison. Les principaux concurrents sur ce marché en déclin sont le Danemark, les Pays-Bas et la Pologne pour les jambons en conserve, et l'Argentine et l'Uruguay pour le *corned-beef*. Seules les miettes de jambon et les viandes à sandwiches, qui sont encore produites au Canada, ont enregistré une certaine croissance.

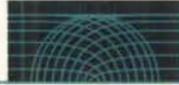
Les progrès techniques en matière de transformation n'ont pas fourni un apport important à l'évolution récente de cette industrie. Les techniques d'emballage ont beaucoup plus influé sur la structure de l'industrie, quoiqu'il convienne de noter la récente application de la technique de la coextrusion, venue d'Europe, ainsi que des techniques permettant de réduire la teneur en gras des produits.

La main-d'œuvre revêt moins d'importance dans ce sous-secteur de l'industrie que dans les sous-secteurs en amont, car la transformation est par nature plus facile à automatiser. Bien que la majorité des activités de transformation se fasse encore par lot, un grand nombre des opérations de salaison et d'emballage sont déjà automatisées et effectuées en mode continu. Les activités de transformation traditionnelles étaient accomplies par une main-d'œuvre relativement non qualifiée, mais le contrôle de la qualité et l'automatisation nécessitent de plus en plus d'employés qualifiés.

L'industrie consomme beaucoup d'énergie, car de nombreux produits doivent être cuits ou traités à haute température. Cependant, les frais de transport et de distribution des produits de viande transformée représentent toutefois un coût beaucoup plus important : ces denrées périssables sont distribuées dans tout le Canada par camions réfrigérés. Bien que certaines gammes de produits aient une durée de conservation à l'étalage relativement longue, de nombreux autres, particulièrement la charcuterie, exigent beaucoup de précautions, et sont par conséquent distribués aux commerçants en plus petites quantités à une fréquence plus élevée.

Les pratiques de gestion de l'industrie des viandes transformées sont déterminées par la nécessité d'intégrer des cycles de production de haute qualité à des systèmes de distribution de plus en plus perfectionnés permettant d'assurer la livraison au moment adéquat. Les directeurs des ventes et de la production travaillent dans un milieu fortement réglementé, au sein duquel des inspecteurs gouvernementaux surveillent la production, la distribution et les ventes.

Si l'on compare l'industrie canadienne de la transformation de la viande avec d'autres industries concurrentes équivalentes, on peut observer plusieurs différences. Comparativement aux entreprises américaines, les entreprises canadiennes sont relativement petites, et souvent étroitement liées à des activités intégrées de transformation de la viande fraîche. Les entreprises américaines qui dominent le marché, George Hormel, Oscar



Mayer et Sara Lee, ne s'intéressent pas au secteur de la viande fraîche. Elles concentrent plutôt leurs efforts sur la production et la commercialisation à l'échelle nationale. Ces entreprises sont également dignes de mention pour leurs investissements dans des usines vastes et neuves, équipées de la technologie la plus perfectionnée, et pour la préparation de nouveaux produits. L'échelle de leur production et leur habileté à incorporer la viande de volaille dans la composition de nombreux produits constituent des avantages concurrentiels importants sur leurs propres marchés.

La taille des usines européennes est généralement plus réduite que celle des entreprises américaines, mais ces usines bénéficient souvent d'une technologie très perfectionnée, soutenue par des normes élevées de qualité et une plus grande expérience de la transformation de la viande. De nombreux produits connus sont d'origine européenne, de sorte que les produits en provenance de ce continent jouissent d'un prestige considérable sur les marchés internationaux. Les prix des viandes transformées en Europe sont souvent élevés en raison des coûts importants des matières premières et de la main-d'œuvre.

L'industrie canadienne est actuellement en train de s'adapter aux nouvelles réalités commerciales, et les principales entreprises reconnaissent la nécessité d'améliorer leur productivité et de mettre au point de nouveaux produits. Une tendance croissante à la propriété étrangère, ou l'établissement de liens étroits avec des entreprises européennes, pourrait aider l'industrie à atteindre ces objectifs.

Facteurs liés au commerce

En raison des barrières tarifaires et des exigences relatives aux normes des produits, le commerce des viandes transformées est relativement modeste. Les tarifs de la nation la plus favorisée sur les produits de viande transformée demeurent relativement élevés, et se situent généralement autour de 17,5 %. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989, prévoit l'élimination des tarifs douaniers, processus qui sera réalisé en 10 étapes annuelles et égales. Le marché européen n'est pas avantageux pour les viandes transformées dans les pays étrangers en raison des tarifs élevés, des droits variables et des barrières non tarifaires. Le système tarifaire japonais a eu pour résultat de limiter les importations aux viandes fraîches et surgelées, de sorte que très peu de produits transformés entrent dans ce pays. Certaines viandes transformées au Canada, surtout le porc salé, sont exportées aux Antilles, mais le volume de ces exportations est assez réduit.

Les tarifs ont freiné la croissance commerciale de nombreux produits transformés, mais des considérations non tarifaires, notamment des exigences relatives à la santé des animaux et à la salubrité des aliments, ont joué un rôle encore plus déterminant sur les fluctuations du marché. Des catégories entières de produits sont interdites dans

plusieurs pays par crainte de la fièvre aphteuse. Des restrictions semblables s'appliquent aux importations de produits cuisinés et en conserve. Le commerce international a également été ralenti par la nécessité de se conformer à des règlements toujours plus sévères sur la salubrité des aliments. Ces règlements touchent les agents de conservation et la contamination bactérienne.

Facteurs technologiques

L'industrie dans son ensemble ne s'est pas montrée très innovatrice dans le domaine de la transformation ou de la mise au point de produits, préférant adapter aux conditions canadiennes les idées et les produits européens ou américains. Il se fait maintenant peu de recherche et de développement au pays, en particulier depuis la fermeture, en 1990, du centre de recherches de Canada Packers. Actuellement, la recherche s'effectue essentiellement par contrats dans divers centres spécialisés, notamment à Saint-Hyacinthe, à Portage-la-Prairie et à Leduc, avec l'appui de laboratoires universitaires et d'entreprises de formulation d'ingrédients alimentaires. L'industrie canadienne a été capable d'adopter la plupart des techniques nouvelles, lorsque celles-ci sont apparues sur le marché, et a apporté sa propre contribution, particulièrement en mettant au point des systèmes de commande de processus, des composantes importantes comme des fumoirs-tunnels, et des ingrédients innovateurs comme la farine de moutarde inactivée, utilisée comme *allongeur*.

Autres facteurs

Les taux de change jouent un rôle important dans la détermination du coût des intrants comme les machines de transformation et les matériaux d'emballage. Les coûts du bétail au Canada sont concurrentiels avec ceux aux États-Unis.

Les lois sur l'environnement affectent la nature et la quantité du matériel d'emballage utilisé par les entreprises canadiennes. Celles-ci doivent en outre se conformer aux règlements sur les aspects nutritionnels des produits transformés, notamment leur teneur en gras et la quantité d'agents de conservation utilisée. L'industrie a déjà réalisé de grands progrès en lançant sur le marché des produits à faible teneur en gras (« allégés ») et en sel. La question de l'étiquetage est actuellement à l'étude par suite de la décision du gouvernement américain exigeant que la plupart des étiquettes des produits alimentaires indiquent le contenu nutritionnel d'ici 1994.

Évolution du milieu

Il semble que le plus important débouché pour l'industrie des viandes transformées au cours de la prochaine décennie soit le marché des aliments sur commande. Les tendances convergentes du marché et de la technologie mènent vers la



reformulation des aliments en fonction d'exigences précises visant la qualité nutritionnelle et la commodité d'emploi.

Les viandes transformées peuvent de plus en plus être recomposées de manière à respecter n'importe quelle exigence du marché grâce au nombre croissant de substituts du gras que l'on peut maintenant se procurer. L'apparition du bœuf haché à teneur réduite en gras, dans l'industrie de la restauration d'abord, puis dernièrement sur le marché de détail américain, va peut-être permettre aux viandes transformées de faire un retour sur le marché des viandes habituelles. Une tentative similaire, préconisant l'utilisation de protéines végétales (fèves de soja) comme *allongeurs*, a échoué au début des années 1970. Les travaux récents dans ce domaine semblent poussés par les exigences des consommateurs pour un produit carné « universel », doté de caractéristiques nutritionnelles bien précises.

La croissance du marché des viandes transformées restera liée à celle du marché intérieur et à l'harmonisation des normes et des règlements applicables aux produits en Amérique du Nord. Les ventes à l'exportation dépendront de créneaux spécialisés, particulièrement celui des grignotines à base de viande (comme le *charqui*) qui continueront vraisemblablement de croître en Asie.

L'industrie des viandes transformées pourrait bien obtenir une part beaucoup plus grande du marché canadien à mesure que seront acceptées les viandes hachées préparées selon de nouvelles recettes. Ces viandes seront sans doute vendues comme produits de marque avec suffisamment de valeur ajoutée pour être clairement intégrées à la catégorie des viandes transformées. Le succès de ces produits reposera sur le soutien d'une industrie des ingrédients alimentaires capable d'offrir des produits perfectionnés, et sur l'adoption générale d'une forme quelconque d'étiquetage indiquant le contenu nutritionnel, notamment l'équilibre des protéines, le taux de gras et la nature de ce dernier. La demande des pays industrialisés pour des produits prêts-à-consommer contribuera également à déterminer la nature de ces produits.

Évaluation de la compétitivité

Des tarifs relativement élevés caractérisent encore l'industrie des viandes transformées. L'ALE réduit les tarifs commerciaux entre les États-Unis et le Canada. Lorsqu'il sera en vigueur, l'ALENA abaissera ou abolira les tarifs commerciaux entre le Canada et le Mexique. Un marché réduit comparativement à celui des États-Unis, des usines plus petites, des coûts généralement supérieurs pour les intrants secondaires et l'emballage, et le nombre limité d'entreprises qui peuvent lancer des campagnes publicitaires chères sur le marché national sont autant de désavantages concurrentiels pour l'industrie canadienne.

Dans le cadre de l'ALE, les entreprises canadiennes doivent affronter la concurrence. De la même façon, l'ALE et l'ALENA permettent aux entreprises canadiennes de transformation de trouver de nouveaux débouchés pour des produits susceptibles de combler des créneaux aux États-Unis, notamment pour les charcuteries à base de porc comme les jambons cuits ou les produits ethniques de qualité supérieure.

Si la dernière ronde des négociations commerciales multilatérales du GATT (Uruguay Round) entraîne la libéralisation des marchés internationaux, le commerce d'une vaste gamme de produits de viandes transformées pourrait prendre de l'expansion. En pareil cas, tout porte à croire que l'industrie canadienne de la transformation de la viande serait en mesure d'atteindre un niveau intéressant de compétitivité à l'échelle internationale.



PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principales usines
Aliments Maple Leaf Inc.	Royaume-Uni	Kitchener (Ontario) Burlington (Ontario) Vancouver (Colombie-Britannique)
Burns Meats (une division de Burns Foods (1985) Limited)	Canada	Winnipeg (Manitoba) Calgary (Alberta)
Gainers Inc.	Canada	Edmonton (Alberta)
Intercontinental Packers Limited	Canada	Saskatoon (Saskatchewan)
Piller Sausage & Delicatessen Limited	Canada	Waterloo (Ontario)
J. M. Schneider Inc.	Canada	Kitchener (Ontario)

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

