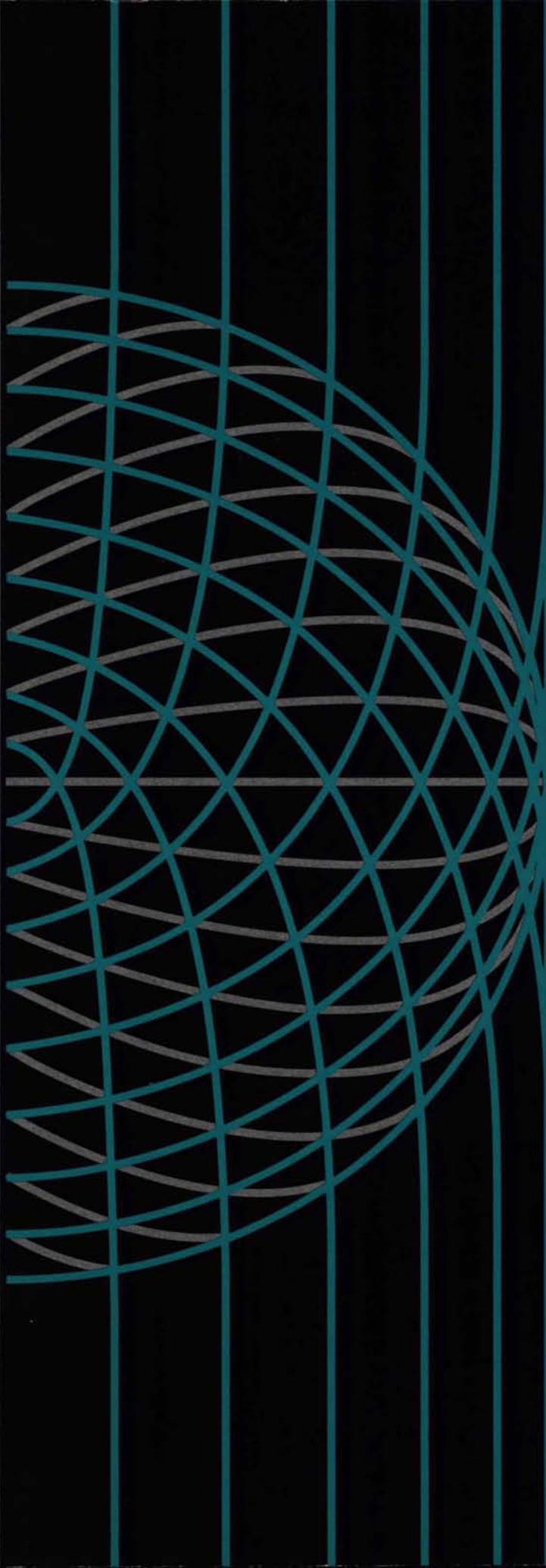


Huiles de table



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



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



1990-1991

HUILES DE TABLE

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

Structure et rendement

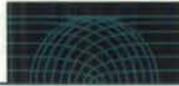
Structure

L'industrie canadienne du raffinage et de l'emballage des huiles de table regroupe des entreprises qui transforment des huiles végétales brutes et des graisses animales en *shortening*, en margarine et en huile à salade ainsi qu'en une variété d'autres produits comme les substituts de crème fouettée et les émulsifiants. Les produits sont soit vendus au détail, soit vendus à des établissements communautaires. Ils peuvent aussi être transportés par camion-citerne ou camion-wagon aux usines de produits alimentaires.

Les graines de plantes oléagineuses contiennent des huiles qui peuvent servir à des fins industrielles, à la

préparation de nourriture pour animaux et à l'alimentation humaine. Les huiles de table renferment de nombreux éléments nutritifs. Le sol et le climat du Canada permettent la culture commerciale de plusieurs oléagineux, surtout le canola (une variété de colza), le soja, le lin et le tournesol. La moutarde est aussi cultivée, mais sert uniquement à la fabrication de condiments. Parmi les principaux oléagineux exploités ailleurs dans le monde, notons le palmier, la noix de palme, l'arachide, l'olive, le sésame, la noix de coco, le colza et le coton.

Le profil intitulé *Trituration des oléagineux* traite de la transformation des graines oléagineuses en huile. Le « tourteau », un sous-produit de la trituration, est utilisé dans la plupart des aliments pour animaux — se reporter au profil *Aliments pour bétail et volaille*. Le maïs sert aussi à la préparation d'huile de table, sans pour autant faire partie de



la famille des oléagineux car sa teneur en huile n'est que de 6 %. L'huile de maïs est un sous-produit résultant de l'extraction du maïs par voie humide (consulter le profil intitulé *Amidon et produits connexes*).

Les huiles et les graisses provenant d'animaux et de poissons servent aussi à préparer des aliments nutritifs destinés à l'alimentation humaine. Autrefois étroitement associées à l'industrie de la viande, ces matières sont aujourd'hui utilisées dans quelques petites raffineries qui procèdent sur place à une telle transformation.

La teneur en huile et en tourteau des oléagineux poussant au Canada varie selon le climat, le sol et la variété de graines (voir le tableau 1).

Tableau 1 — Teneur en huile et en tourteau par rapport à la production, moyenne de cinq ans

	Huile	Tourteau
Soja	20,6	78
Canola	41,5	57
Lin	43,1	59
Tournesol	41,8	33

Source : Commission canadienne des grains.

En Amérique du Nord, les huiles « brutes » ne servent pas, en règle générale, à l'alimentation humaine ni à la préparation de produits alimentaires à cause de leur couleur et de leur odeur. Elles sont le résultat direct de la trituration et doivent donc être raffinées.

Le raffinage est un procédé complexe dont le présent document ne donne qu'un aperçu. Il sert à transformer l'huile brute pour qu'elle puisse servir à de multiples usages, de nombreux ingrédients étant ajoutés ou enlevés au cours du procédé. La trituration peut parfois inclure les premières étapes du raffinage, comme la démulcination pour enlever de faibles quantités de lécithine.

À l'étape suivante, ou blanchiment, l'huile brute est chauffée et mélangée à de l'argile traitée. Les pigments de couleur se déposent sur l'argile et sont ensuite enlevés de l'huile par un filtre-pressé. L'huile ainsi produite est claire et d'une teinte pâle, elle est prête pour la prochaine étape, ou formulation, durant laquelle les ingrédients nécessaires à la composition du produit fini sont ajoutés.

C'est ensuite la désodorisation, procédé qui consiste à chauffer sous vide à 260°C l'huile formulée ou blanchie. De la vapeur est injectée à l'huile pour enlever les acides gras libres contenus dans les huiles brutes. De plus, la vapeur enlève de nombreux éléments qui donnent goût et odeur à

l'huile. L'huile désodorisée est donc légère et insipide; elle peut servir d'huile à salade ou à cuisson, ou encore être transformée en d'autres produits.

Au cours du raffinage, l'huile peut aussi être « démar-garanisée » pour empêcher la solidification ou l'épaississement qui survient durant la réfrigération normale.

L'huile désodorisée destinée à la fabrication de *shortening* ou de margarine doit être traitée par hydrogénation, procédé par lequel des molécules d'hydrogène sont ajoutées à l'huile. Ce procédé permet de transformer les huiles liquides en produits semi-solides. Il accroît notamment la stabilité et améliore la couleur de l'huile.

La fabrication de la margarine requiert une étape supplémentaire : l'huile hydrogénée est mélangée à d'autres ingrédients tels de l'eau, des vitamines et du lait en poudre pour former une émulsion. En règle générale, l'huile hydrogénée produit une margarine « dure », alors que les huiles qui sont partiellement hydrogénées ou liquides produisent des margarines « molles ». L'émulsion est filtrée par un *votator*, soit un système d'échangeur de température qui refroidit l'émulsion et permet d'en extraire la margarine à l'état solide ou pâteux. La margarine est ensuite prête pour l'emballage. Le *votator* est aussi utilisé pour préparer du *shortening* hydrogéné.

L'huile de table sert surtout à la préparation de *shortening*, d'huile à salade et de margarine, et dans une moindre mesure, à des garnitures ou à des émulsifiants utilisés dans les substituts de produits laitiers (connus sous le nom de colorants à café), les sauces et autres produits. D'autres secteurs de l'industrie emploient aussi l'huile de table, entre autres pour la transformation des fruits et des légumes, la confiserie et la biscuiterie ainsi que la confection de « grignotises ».

Les usines fabriquent de l'huile raffinée en vrac, des produits emballés ou les deux, certains producteurs vendant même de l'huile brute. En 1992, l'industrie regroupait 31 usines, dont 5 raffineries, 10 usines d'emballage et 16 effectuant les deux opérations.

Cette même année, l'industrie raffinait 907 000 tonnes d'huile (tableau 2). Toutefois les opérations sont regroupées, car une société exploite 8 usines à travers le pays, soit 58 % de la capacité de production au pays.

Le raffinage et l'emballage des produits dérivés des huiles de table s'effectuent surtout en Ontario, 13 usines y possédant 49 % de la capacité totale de production au pays. Les Prairies exploitent 7 usines — 40 % de la capacité de production — et le Québec, 8 usines effectuant surtout l'emballage — 11 % de la capacité de production. Les provinces de l'Atlantique possèdent 3 usines d'emballage qui ne font pas de raffinage.

En 1992, la production d'huile végétale représentait 93 % des activités canadiennes de raffinage. L'huile de canola raffinée, pour sa part, correspondait à 60 % de la production totale d'huile de table raffinée. L'huile de soja — 24 % de la production — et dans une moindre mesure, les huiles de maïs



Tableau 2 — Production et raffinage de certaines entreprises canadiennes, 1992

Société	Production annuelle	Produit (milliers de tonnes)
ADM Agri-Industries Ltd.	Huile à margarine Huile à salade Huile à <i>shortening</i>	159
Best Foods Canada (1991) Inc. (division de Canada Starch Company Inc.)	Huile à salade	50
Canbra Foods Ltd.	Huile à margarine Huile à salade Huile à <i>shortening</i> Margarine <i>Shortening</i>	68
Gainers Inc.	Huile à <i>shortening</i> <i>Shortening</i>	9
J.M. Schneider Inc.	<i>Shortening</i>	5
Les Aliments CanAméra	Huile à margarine Huile à salade Huile à <i>shortening</i> Margarine <i>Shortening</i>	529
Thomas J. Lipton Inc.	Huile à margarine Huile à <i>shortening</i> Margarine <i>Shortening</i>	82
Autres sociétés		5
Total		907

Source : Canadian Oilseed Processors Association et *Huiles et corps gras*, n° 32-006 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

et de tournesol, d'autres variétés d'huiles végétales sont raffinées au Canada. En Amérique du Nord, l'huile de lin, obtenue par trituration des graines de lin, n'est pas comestible, même si des essais sont en cours pour cultiver des graines à faible teneur linoléique pouvant servir à l'alimentation humaine. Les graines de moutarde sont moulues pour servir de condiment.

Les huiles végétales importées comme l'huile de graine de coton, de palmier, de noix de palme et de noix de coco sont également raffinées au Canada et sont destinées à des usages précis. La graisse animale ne constitue que 7 % de la production d'huile de table.

Cette même année, la production totale d'huile de table raffinée (désodorisée) s'élevait à 764 000 tonnes et comprenait l'huile de *shortening*, 42 %, l'huile à salade, 38 %, et

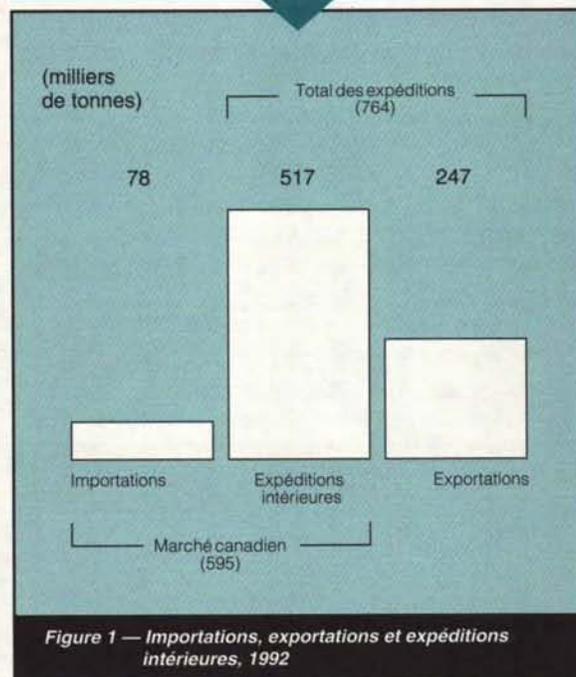


Figure 1 — Importations, exportations et expéditions intérieures, 1992

l'huile de margarine, 20 %. Les ventes en vrac totalisaient 544 000 tonnes, et celles de margarine, de *shortening* et d'huile à salade emballée, 344 000 tonnes.

Les industries du raffinage et de la trituration sont étroitement liées : des quatre usines de trituration situées au Canada, une vend de l'huile brute, une utilise à l'interne toute sa production et est en fait un acheteur d'huile brute, et les deux autres combinent leurs propres besoins de raffinage et vendent leur excédent d'huile brute.

Les exportations de produits dérivés des huiles de table raffinées s'élevaient à 247 000 tonnes (figure 1), soit une valeur de 158 millions de dollars, en 1992. Les importations représentaient 91 millions de dollars, soit 78 000 tonnes. Les produits importés sont surtout des huiles de table qui ne sont pas produites au pays, dont l'huile de palmier et l'huile de graine de coton, des graisses animales ainsi que des substituts de saindoux et de *shortening*, ces derniers provenant surtout des États-Unis.

En 1992, d'après la valeur, 44 % des importations de produits dérivés des huiles de table raffinées provenaient des États-Unis, 33 %, de la Communauté européenne (CE), et 9 %, d'Asie, surtout de Malaysia et d'Indonésie. Les exportations étaient presque exclusivement — 93 % — vers les États-Unis.

Rendement

De 1988 à 1992, les expéditions intérieures de cette industrie ont légèrement oscillé, passant d'une hausse de 9 %

du volume en 1991 à une baisse de 4 % l'année suivante. Les expéditions totales de l'industrie ont toutefois connu une hausse constante du volume, au total 24 %, résultat d'un excellent rendement à l'exportation (figure 2).

Les activités commerciales de cette industrie ont considérablement évolué depuis 1988¹. La valeur et le volume des exportations de produits dérivés du raffinage et de l'emballage des huiles de table ont grimpé de 108 et de 127 % respectivement, de 1988 à 1992 (figure 3). La valeur et le volume des importations ont aussi augmenté, mais plus lentement, de 44 et de 18 %, respectivement.

Ce sont les exportations vers les États-Unis qui ont augmenté le plus, les consommateurs américains soucieux de leur santé préférant utiliser les produits canadiens à base d'huile de canola connus pour leur faible teneur en graisse saturée et leur composition d'autres éléments nutritifs. Par contre, les exportations vers les marchés asiatiques et d'autres marchés ont chuté. La CE n'a jamais été un marché important pour les produits canadiens. Par ailleurs, les importations canadiennes de produits dérivés des huiles de table ont peu changé au cours des dernières années. Seules celles provenant d'Asie ont sensiblement baissé, passant de près du quart, en 1988, à moins de un dixième, en 1992.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La vaste gamme de produits préparés par chaque société et la grande qualité des matières premières disponibles sont les principaux facteurs influant sur le rendement de l'industrie des huiles de table.

La plupart des usines canadiennes proposent une grande variété de produits destinés à un vaste marché géographique. Elles doivent donc toutes exploiter plusieurs chaînes de production et déboursent des frais de transport élevés. En revanche, les usines américaines se spécialisent dans certains produits destinés à un marché géographique donné. Les usines canadiennes ne peuvent donc pas réaliser les économies d'échelle de leurs voisins du Sud.

Les fabricants de margarine livrent concurrence aux fabricants de beurre sur le marché des produits à tartiner. En effet, la margarine ne contient pas de cholestérol, ce qui lui vaut la faveur des consommateurs soucieux d'une alimentation saine. Toutefois, la préparation de la margarine entraîne une augmentation de la teneur en graisse saturée de l'huile qui la compose.

En Ontario et au Québec, les fabricants doivent colorer la margarine pour la différencier du beurre. Ils doivent donc

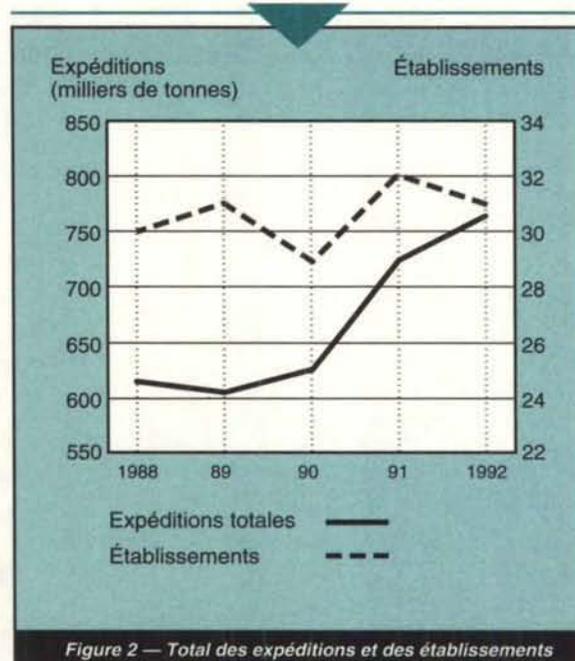


Figure 2 — Total des expéditions et des établissements

stocker trois différentes couleurs de margarine, ce qui augmente leurs coûts de production. Sauf en Nouvelle-Écosse et en Saskatchewan, des règlements provinciaux régissent aussi les mélanges d'huile végétale et de produits laitiers, comme le mélange beurre/margarine. L'importation de margarine au Canada est interdite en vertu des politiques laitières du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux.

L'industrie canadienne dispose de matières premières de grande qualité, surtout les huiles brutes de canola et de soja. Le Canada est le chef de file mondial de la production d'huile de canola, un produit très populaire auprès des marchés privilégiant une alimentation saine comme celui de l'Amérique du Nord.

L'intégration verticale de cette industrie regroupe tous les secteurs, allant de la production d'huile brute à l'emballage. Quant au soja et au canola, l'industrie possède une source sûre d'approvisionnement et entraîne une valeur ajoutée en effectuant l'emballage du produit final. Environ les trois-quarts des activités de production de cette industrie (d'après la capacité de raffinage) sont entièrement intégrées, de l'approvisionnement en matières premières au produit final.

Les prix des huiles sont établis selon les marchés américains de l'huile de soja, mais le prix de la graine de canola peut varier au pays selon l'abondance des récoltes et les prix des oléagineux canadiens sur les marchés d'exportation. La

¹ Depuis que Statistique Canada a adopté en 1988 le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises servant au classement des tarifs, les données sur les produits dérivés des huiles de table raffinées sont fournies séparément. En conséquence, seules des données pour la période 1988-1992 sont disponibles.

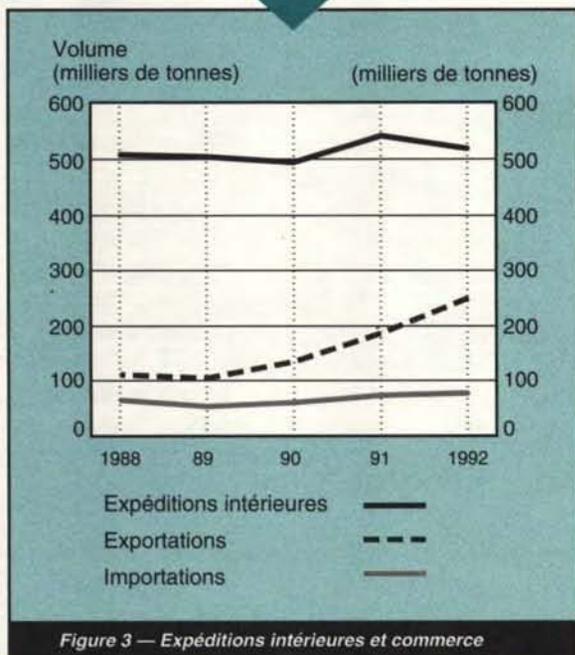


Figure 3 — Expéditions intérieures et commerce

marge de profit pour l'huile de canola brute est donc souvent faible. Elle a des répercussions sur les activités intégrées de trituration et de raffinage de l'huile de canola, les fabricants devant compenser les profits peu élevés réalisés durant la trituration aux étapes de raffinage et d'emballage.

La CE est un important producteur de colza FTAE (à faible teneur en acide érucique), un produit qui livre une concurrence directe à l'huile de canola et se vend moins cher. Le canola résulte d'un croisement du colza et possède des qualités nutritives supplémentaires. En raison de l'importance des subventions accordées aux agriculteurs de la CE, les exportations d'huile de colza FTAE vers les États-Unis pourraient faire baisser le prix de l'huile de canola canadienne sur ce marché et ainsi réduire davantage la marge de profit des producteurs.

Facteurs liés au commerce

Des barrières tarifaires et non tarifaires sont favorables aux activités de l'industrie canadienne du raffinage et de l'emballage des huiles de table. Les tarifs canadiens protègent les producteurs des importations provenant de pays bénéficiant du tarif de la nation la plus favorisée (NPF), à l'exception des États-Unis. Ces tarifs varient de 10,8 à 17,5 % *ad valorem* pour les principaux produits dérivés des huiles de table.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), les tarifs canadiens sont abolis

progressivement en dix étapes égales, annuelles, et ce, depuis l'entrée en vigueur de l'ALE le 1^{er} janvier 1989. Des négociations supplémentaires ont entraîné une accélération de l'élimination des tarifs sur les huiles de canola et de soja ainsi que sur les huiles animales raffinées. Les tarifs s'appliquant aux huiles de canola et de soja hydrogénées sont abolis selon le même calendrier que les huiles raffinées. Les tarifs canadiens et américains pour les principaux produits dérivés des huiles de table sont énumérés au tableau 3.

Depuis 1992, la libre circulation sur les marchés américains des produits canadiens dérivés des huiles de table a rendu l'huile de canola plus concurrentielle par rapport aux autres huiles de table, notamment l'huile de colza FTAE de la CE. L'élimination des tarifs imposés sur l'huile de soja en vertu de l'ALE a été reportée et aura lieu d'ici 1995, et ce, pour donner le temps à l'industrie canadienne de se préparer à la concurrence serrée que lui livreront les fabricants américains et de trouver des débouchés aux États-Unis. Les tarifs imposés sur les autres produits dérivés des huiles de table décrits au tableau 3 seront éliminés d'ici le 1^{er} janvier 1998.

Les tarifs de la CE sur les importations d'huiles de canola et de soja raffinées sont de 15 % et sur celles de margarine, de 25 %. Ceux sur les importations d'huiles hydrogénées varient de 17 à 20 %. D'autres droits peuvent s'ajouter à ces tarifs.

L'Asie est le troisième partenaire commercial du Canada pour le raffinage et l'emballage des huiles de table, représentant 9 % des importations canadiennes en 1992. Le Japon est le principal marché des huiles de table en Asie, ses tarifs étant de 28 yen² par kilogramme pour les huiles de canola, de soja et de maïs raffinées, de 15 % pour l'huile hydrogénée et le *shortening*, et de 35 % pour la margarine.

Des barrières non tarifaires sont aussi imposées sur les échanges commerciaux touchant le raffinage et l'emballage des produits dérivés des huiles de table. Le Canada impose des restrictions sur les importations de margarine provenant de tous les pays (auxquels se greffent les tarifs encore en vigueur). Les subventions accordées par les pays de la CE aux producteurs d'oléagineux ont des retombées sur les produits importés. Certaines de ces barrières non tarifaires seront graduellement abolies si l'on parvient à une entente dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

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

² En juillet 1993, 100 yen valaient 1,223 \$ CAN.



Tableau 3 — Tarifs canadiens sur les importations de produits dérivés des huiles de table

	NPF	ALE		
		Jan. 1992	Juil. 1994	Jan. 1995
Tarifs canadiens				
Huile de canola raffinée	17,5 %	franchise	franchise	franchise
Huile de soya raffinée	15 %	9 %	4,5 %	franchise
Huile de maïs raffinée	15 %	9 %	6 % ^a	4,5 %
Margarine	17,5 %	10,5 %	7 % ^a	5,25 %
Shortening végétal	17,5 %	10,5 %	7 % ^a	5,25 %
Huile animale raffinée	10,8 %	franchise	franchise	franchise
Huile animale hydrogénée	17,5 %	10,5 %	7 % ^a	5,25 %
Tarifs américains				
Huile de canola raffinée	7,5 %	franchise	franchise	franchise
Huile de soya raffinée	22,5 %	13,5 %	6,75 %	franchise
Huile de maïs raffinée	4 %	2,4 %	1,6 % ^a	1,2 %
Margarine	15,4 ¢ US/kg	9,2 ¢ US/kg	6,2 ¢ US/kg ^a	4,6 ¢ US/kg
Shortening végétal ^b	11 ¢ US/kg	6,6 ¢ US/kg	4,4 ¢ US/kg ^a	3,3 ¢ US/kg
Huile animale raffinée	5 %	franchise	franchise	franchise
Huile animale hydrogénée	11 ¢ US/kg	6,6 ¢ US/kg	4,4 ¢ US/kg ^a	3,3 ¢ US/kg

^a Les tarifs applicables à ces produits sont entrés en vigueur le 1^{er} janvier 1991.

^b Contient moins de 5 % d'huile de soja.

Source: Tarif douanier canadien selon le système harmonisé de tarifs des États-Unis, Annotation, Deuxième ronde sur l'alimentation accélérée des droits de douanes en vertu de l'ALE.

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.

L'ALENA abolira les tarifs relatifs aux produits dérivés des huiles de table imposés par le Mexique, le Canada et les États-Unis en 10 étapes, et les licences d'importation mexicaines seront converties en tarifs et donc éliminées selon le calendrier décrit précédemment. Le Canada exempt immédiatement le Mexique de ses droits d'importation sur la margarine. La ratification de l'ALENA est en cours au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Le tableau 4 présente les tarifs mexicains sur les produits dérivés des huiles de table provenant des pays jouissant du tarif de la nation la plus favorisée.

Le Canada exporte des quantités importantes de graines de canola vers le Mexique. Selon l'ALENA, les tarifs et les licences d'importation sur les produits dérivés des huiles de table seront abolis, offrant ainsi des nouveaux débouchés à l'exportation aux produits transformés.

Facteurs technologiques

Grâce à la biotechnologie, les producteurs d'oléagineux peuvent créer des variétés de graines servant à des fins industrielles et à la consommation. La moutarde joncée, à titre d'exemple, est transformée génétiquement pour créer une graine de type canola comestible qui sera disponible sur le marché dans quatre ou cinq ans.

Autres facteurs

La valeur nutritive est un élément important de la mise en marché des huiles de table, surtout au Canada et aux États-Unis. Les consommateurs veulent un produit qui possède un faible taux de graisse saturée. Les produits dérivés de graines canadiennes de canola et de soja répondent bien à cette demande. L'huile de canola possède le taux de graisse saturée le moins élevé de toutes les huiles vendues sur le marché et, dans leurs campagnes de publicité, les sociétés canadiennes et américaines misent sur cet avantage.

Les graisses et les huiles animales n'occupent qu'une infime part du marché nord-américain, les consommateurs boudant ces produits à cause de leurs taux de cholestérol et de graisse saturée. Les qualités nutritives de l'huile de poisson rendent ce dernier produit plus intéressant, mais sa part du marché en est restreinte (consulter le profil de l'industrie intitulé *Farine et huile de poisson*).



Tableau 4 — Tarifs mexicains (NPF)

	Tarif
Huile de canola raffinée	franchise
Huile de soja raffinée	franchise
Huile de maïs raffinée	franchise
Margarine	15 %
Shortening végétal	franchise
Huile animale raffinée	5 %
Huile animale hydrogénée	5 %

Source : Bulletin international des douanes.

L'utilisation accrue de substituts de graisses animales dans la préparation d'aliments crée des débouchés pour certains produits dérivés des huiles végétales. Les huiles végétales modifiées servent à remplacer les graisses, habituellement celles de sources animales.

Un surplus de matières grasses pourrait résulter de l'accroissement de la demande pour du lait possédant un taux de matières grasses de 1 % au lieu de 2 %. Si cette tendance se maintient, la concurrence entre le beurre et la margarine pourrait s'intensifier.

Évolution du milieu

Les tarifs canadiens et américains sur les huiles de canola raffinée et hydrogénée ont été éliminés en vertu de l'ALE. Ceux imposés sur les huiles de soja le seront d'ici janvier 1995. Les tarifs sur les autres huiles de table raffinées et emballées seront abolis d'ici janvier 1998. L'ALE, de même que l'ALENA s'il est ratifié, ne peut empêcher le Canada d'interdire les importations de margarine. Toutefois, dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du GATT, les barrières non tarifaires, telles celles sur l'importation de margarine, pourraient être converties en tarifs et seraient ainsi progressivement éliminées.

L'industrie canadienne des huiles de table doit être rationalisée pour faire face à la concurrence accrue et aux nouveaux débouchés résultant de l'élimination de tarifs en vertu de l'ALE et de l'ALENA. Une nouvelle société, Les Aliments CanAméra, a été créée en 1992 par la fusion de trois sociétés. CanAméra possède des installations intégrées de trituration, de raffinage et d'emballage de grande envergure et peut livrer concurrence sur les marchés canadiens et américains. Elle possède aussi des intérêts dans la Central Soya Company,

une importante entreprise américaine de transformation d'huile de table. ADM Agri-Industries a acheté une usine de trituration de canola et est devenue une entreprise intégrée effectuant la trituration et le raffinage à la fois dans l'est et dans l'ouest du Canada. Sa société-mère, Archer Daniels Midland, est une importante société américaine de transformation des huiles de table. Ces changements ont amené une intégration est-ouest des entreprises, selon les matières premières (canola et soja) et la préparation du produit fini.

Les efforts de commercialisation aux États-Unis joueront un rôle crucial pour faire des économies d'échelle suffisantes afin de livrer concurrence aux principaux producteurs américains. Les liens entre CanAméra et ADM Agri-Industries et leurs sociétés-mères américaines leur donnent accès aux échanges nord-sud. L'accès à d'autres usines les rend plus aptes à desservir le marché nord-américain.

Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne du raffinage et de l'emballage des huiles de table sera de plus en plus compétitive sur les marchés nord-américains au fur et à mesure que les tarifs et les barrières non tarifaires seront éliminés. Des tarifs élevés, des barrières non tarifaires et des subventions accordées aux concurrents limiteront l'accès à certains marchés outre-mer, à moins que les négociations multilatérales du GATT ne favorisent davantage le libre-échange.

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

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet : Huiles de table

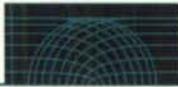
235, rue Queen

OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2924

Télécopieur : (613) 941-3776



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1988	1989	1990	1991	1992
Établissements	30	31	29	32	31
Expéditions (milliers de tonnes)	616	606	627	724	764

^aVoir *Huiles et corps gras*, n° 32-006 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1988	1989	1990	1991	1992
Exportations ^a					
(millions de \$)	76	76	96	117	158
(milliers de tonnes)	109	102	133	184	247
Expéditions intérieures (milliers de tonnes)	507	504	494	540	517
Importations ^b					
(millions de \$)	63	59	72	77	91
(milliers de tonnes)	66	55	63	71	78
Marché canadien (milliers de tonnes)	573	559	557	611	595
Exportations (% du volume des expéditions)	18	17	21	25	32
Importations (% du volume du marché canadien)	12	10	11	12	13

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

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



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

	1988	1989	1990	1991	1992
États-Unis	37	43	33	44	44
Communauté européenne	33	27	31	30	33
Asie	24	20	14	12	9
Autres pays	6	10	22	14	14

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

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

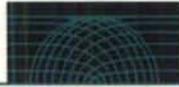
	1988	1989	1990	1991	1992
États-Unis	68	68	86	87	93
Communauté européenne	1	–	–	–	–
Asie	11	13	1	3	–
Autres pays	20	19	13	10	7

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

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (1991)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	10	26	42	22	–
Installations de raffinage (% du total)	–	11	49	40	–

^aVoir *Huiles et corps gras*, n° 32-006 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.



PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
ADM Agri-Industries Ltd.	États-Unis	Windsor (Ontario)
Best Foods Canada (1991) Inc. (division de Canada Starch Company Inc.)	États-Unis	Cardinal (Ontario)
Canbra Foods Ltd.	Canada	Lethbridge (Alberta)
Kraft General Foods Canada Inc.	États-Unis	Mont-Royal (Québec)
Les Aliments CanAmera	Canada/Italie	Montréal (Québec) Dundas (Ontario) Toronto (Ontario) Altona (Manitoba) Russell (Manitoba) Nipawin (Saskatchewan) Edmonton (Alberta) Wainwright (Alberta)
Procter & Gamble Inc.	États-Unis	Hamilton (Ontario)
Thomas J. Lipton Inc.	Royaume-Uni/Pays-Bas	Rexdale (Ontario)

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Canadian Oilseed Processors Association
360, rue Main, bureau 1030
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 3Z3
Tél. : (204) 942-3408
Télécopieur : (204) 956-4498

Institute of Edible Oil Foods
885, chemin Don Mills, bureau 301
DON MILLS (Ontario)
M3C 1V9
Tél. : (416) 510-8036
Télécopieur : (416) 510-8044

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

