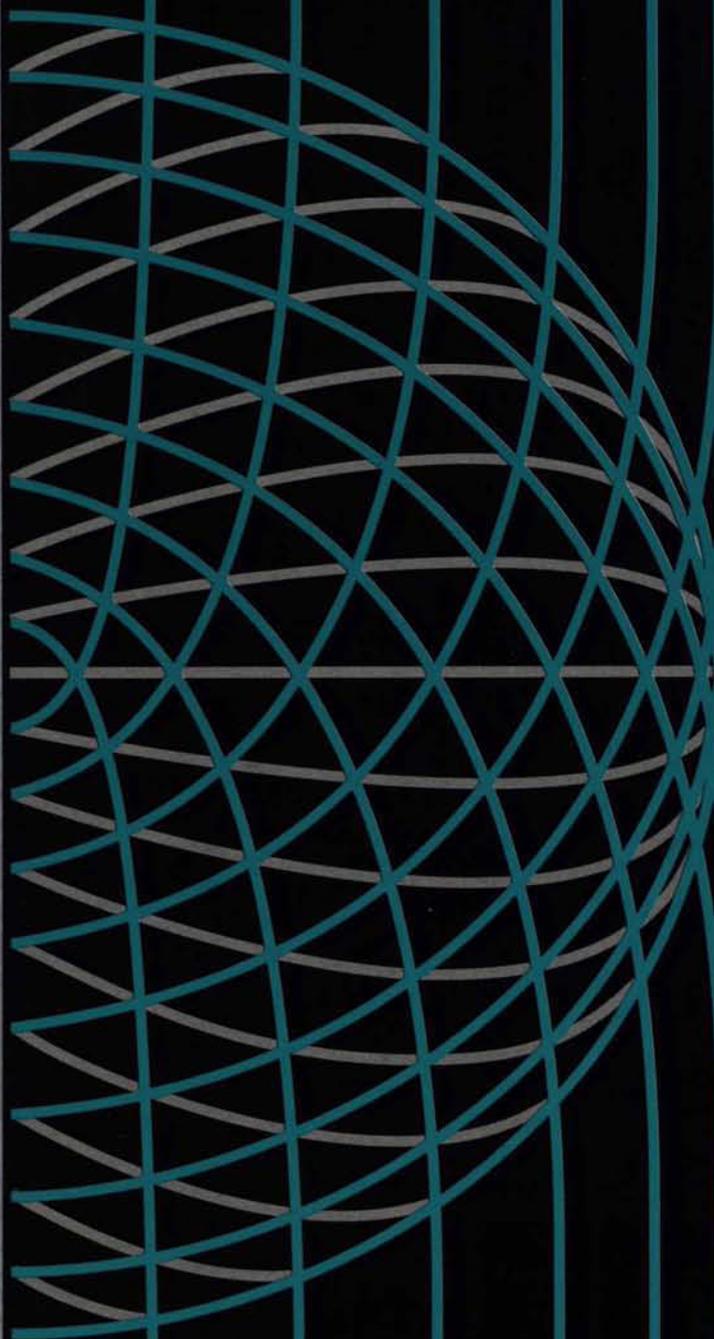


Aliments pour bétail et volaille



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



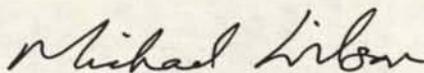
Industrie, Sciences et
Technologie Canada Industry, Science and
Technology Canada

1990-1991

ALIMENTS POUR BÉTAIL ET VOLAILLE**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.



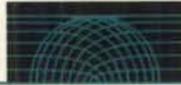
Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement**Structure**

L'industrie des aliments pour bétail et volaille regroupe les établissements qui fabriquent des aliments complets, des prémélanges (comprenant des vitamines, des minéraux et, parfois, des médicaments) et des aliments complémentaires (composés de prémélanges et de concentrés de protéines). Nous publions également dans la présente série des profils sur deux industries connexes : *Transformation du fourrage* (luzerne déshydratée) et *Aliments pour animaux de compagnie*.

L'industrie de la fabrication des aliments pour animaux est la plus grande industrie de transformation fondée sur les céréales et les oléagineux, ses ventes totales s'établissant à environ 2,8 milliards de dollars. L'industrie des aliments pour

animaux comprend des entreprises de diverses tailles, dont les ventes annuelles vont de moins de 5 millions de dollars à plus de 130 millions. Sans compter les installations de préparation à la ferme, il existe au moins une centaine de fabricants indépendants d'aliments pour animaux, mais moins de dix exploitent des usines dans plus de deux provinces. En 1989, l'industrie comptait 510 établissements de production et employait environ 8 800 personnes. Moins de dix entreprises fournissent environ 70 % de la production totale du pays. Aux entreprises privées s'ajoutent les coopératives d'agriculteurs, qui sont des producteurs importants; elles produisent environ 30 % du total des expéditions. Les entreprises de l'industrie des aliments pour animaux sont largement engagées dans la vente au détail de leurs propres produits. Le franchisage et le recours à des marques de commerce sont des méthodes de commercialisation couramment utilisées.



L'industrie est le plus gros acheteur national de céréales. En effet, celles-ci, notamment le maïs et l'orge, constituent de 60 % à 70 % du volume de la plupart des aliments complets.

L'industrie des aliments pour bétail et volaille achète chaque année pour plus de 2 milliards de dollars d'une grande variété de matières premières, souvent des sous-produits des meuneries, des malteries et des brasseries, et des criblures provenant du nettoyage du grain. Elle utilise également de grandes quantités d'autres matières : des transformateurs de viande, elle achète les farines de viande, de plumes et de sang, et le suif; des conserveries de poisson, elle achète la farine de poisson, et, des producteurs d'huiles végétales, les tourteaux de soya, de canola et de lin. Parmi les autres matières premières importantes, mentionnons les vitamines, les minéraux, les oligo-éléments, les macro-éléments, les acides aminés et les médicaments vétérinaires. La plupart des grandes entreprises de l'industrie possèdent aussi des entreprises de transformation de la viande ou des oléagineux, ou de manutention des céréales, activités qui leur fournissent une grande quantité des matières premières dont ils ont besoin.

Les aliments pour le porc, le bétail laitier et la volaille représentent environ 85 % des ventes d'aliments complets. L'industrie approvisionne également l'important secteur de la préparation à la ferme en micro-prémélanges, en autres prémélanges et en concentrés alimentaires. (Les micro-prémélanges sont des mélanges, à faible volume et à valeur élevée, de vitamines et d'oligo-éléments qui entrent dans la composition des aliments équilibrés.)

L'industrie des aliments pour animaux dessert avant tout les marchés canadiens locaux. Les exportations se limitent généralement aux envois outre-frontière vers les États américains voisins. En 1989, les exportations, surtout de l'Ontario et du Québec, étaient évaluées à 40 millions de dollars. De petites quantités, moins de 10 % de l'ensemble des aliments industriels pour animaux exportés, sont expédiées vers des pays d'Europe, d'Amérique latine et du Littoral du Pacifique.

En 1989, les importations d'aliments industriels pour animaux et de suppléments alimentaires médicamenteux totalisaient 88 millions de dollars. L'industrie a importé des quantités élevées de nombreux ingrédients, comme le tourteau de soya, la mélasse, les vitamines, les oligo-éléments et les médicaments vétérinaires. Les États-Unis ont été de loin le plus gros fournisseur d'aliments manufacturés et de matières premières destinées à l'industrie des aliments pour animaux.

Malgré une forte présence étrangère dans l'industrie, la propriété canadienne est prédominante dans les entreprises petites et moyennes et dans les coopératives. Certaines entreprises établies aux États-Unis et en Grande-Bretagne possèdent des filiales canadiennes de bonne taille, qui

s'occupent de la fabrication de suppléments et d'aliments complets. L'appartenance étrangère est prédominante chez les entreprises qui fabriquent les prémélanges à valeur plus élevée et les aliments spécialisés (aliments pour poissons, aliments liquides, etc.).

La plus grande partie des aliments manufacturés sont écoulés dans un rayon de moins de 100 kilomètres de la meulerie, mais les ingrédients et les aliments spécialisés à valeur plus élevée sont distribués dans un territoire beaucoup plus vaste. Afin d'offrir un service efficace à la clientèle, la distribution régionale des industries correspond à celle du bétail et de la volaille dans l'ensemble du pays.

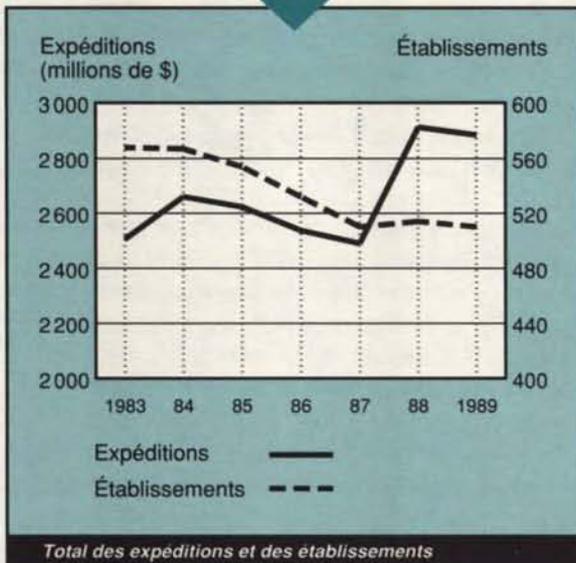
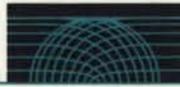
Bien qu'on trouve des meuneries de provende dans toutes les provinces, plus de 70 % des expéditions d'aliments pour animaux provenaient d'établissements situés à l'est de la frontière Ontario-Manitoba. Les coûts de production varient d'une région à l'autre. Les plus bas se retrouvent dans les Prairies et en Ontario, où les approvisionnements en grains de provende, ingrédient principal des aliments pour animaux, sont les plus abondants.

Dans une exploitation entièrement intégrée, la meulerie et l'élevage de bétail qu'elle dessert ont le même propriétaire. Une certaine intégration de l'industrie des aliments avec celle de l'élevage du bétail et de la volaille existe au Canada, mais dans une mesure moindre qu'aux États-Unis et ailleurs. En conséquence, les meuneries de provende canadiennes produisent habituellement une gamme plus vaste de produits et ont moins tendance à se spécialiser que certaines de leurs concurrentes étrangères.

Rendement

La valeur des expéditions mesurée en dollars constants de 1981 a augmenté de 87 % au cours des 15 dernières années, bien que le volume des expéditions soit demeuré approximativement le même. Alors que les expéditions connaissent une croissance constante depuis le début des années 1970, et dépassaient 2,8 milliards de dollars en 1989, le nombre total de meuneries n'a cessé de diminuer, et leur capacité a augmenté de façon très marquée.

Comme le matériel automatisé est coûteux, les entreprises sont très sélectives dans le choix des emplacements lorsqu'il s'agit de décider si une usine doit être modernisée ou fermée. La principale considération stratégique sous-jacente aux investissements dans des meuneries locales est le désir d'une entreprise de maintenir ou d'augmenter sa part du marché dans un environnement où les populations de bétail et de volaille se sont stabilisées. En conséquence, certaines installations plus petites et plus anciennes ont été remplacées par des établissements plus grands, centralisés, ayant un meilleur accès aux matières premières et aux marchés. Le



nombre d'établissements a diminué entre 1973 et 1989, passant de 719 à environ 510 (voir graphique).

L'emploi diminue lentement, à mesure que les meuneries de provende ferment leurs portes ou s'automatisent davantage. La productivité de la main-d'œuvre de l'industrie a légèrement augmenté avec la fermeture des petites meuneries et une plus grande centralisation de la fabrication. En 1989, l'industrie employait environ 8 800 personnes, comparativement à 9 683 en 1980.

La demande d'aliments pour animaux est directement liée à la production de bétail et de volaille. La croissance assez régulière de l'industrie sur le plan des expéditions dans les années 1970 a suivi la hausse constante des populations de bétail et de volaille. Certaines tendances importantes, amorcées au début de cette décennie dans les secteurs de la production du bétail et de la volaille, ont commencé à se répercuter de façon plus aiguë sur le rendement de l'industrie au cours des années 1980. L'évolution des goûts des consommateurs a eu un effet sur l'industrie alimentaire. Les populations de bétail ont diminué, en réponse au déclin de la consommation de viande rouge. La demande d'œufs et de lait s'est stabilisée, alors que la demande de volaille augmentait. Ces facteurs ont entraîné des changements correspondants dans la demande d'aliments pour animaux.

La forte demande d'aliments dans le secteur de la volaille a été le principal facteur de croissance de l'industrie. Les aliments pour volaille, surtout pour le poulet à griller et le dindon, les aliments à valeur élevée, comme la nourriture

pour poissons, les aliments spécialisés pour chevaux, les micro-prémélanges et les prémélanges sont les produits qui ont connu le rendement le meilleur et le plus constant au cours de la décennie écoulée. Plus récemment, les aliments pour espèces sauvages (cerf, élan, etc.) sont devenus des créneaux de marché possibles.

En plus des pressions des consommateurs, les progrès technologiques à la ferme ont aussi eu leur incidence sur l'industrie. Les progrès dans le matériel de meunerie à petite échelle et la plus grande dimension des exploitations agricoles ont entraîné une augmentation de la préparation à la ferme des aliments pour animaux, au détriment des usines indépendantes non intégrées à des exploitations de bétail.

Les progrès de l'élevage ont entraîné graduellement une amélioration du taux de conversion alimentaire chez les animaux (croissance plus rapide avec moins d'aliments). Lorsque l'amélioration de l'élevage se conjugue à une gestion compétente, un meilleur rendement du bétail et de la volaille entraîne une utilisation plus efficace des aliments. Les acheteurs d'aliments pour animaux sont maintenant plus avertis, et exigent des fabricants qu'ils répondent à leurs exigences techniques particulières à des prix compétitifs.

Cette évolution structurelle sous-jacente a graduellement provoqué une importante capacité excédentaire, dans toutes les régions du pays; nombre d'usines ont fonctionné à environ 60 % de leur capacité. Ces facteurs devraient continuer à exercer leur influence dans l'industrie au cours des années 1990.

Les frais pour les aliments sont de loin la dépense la plus importante des éleveurs de bétail et de volaille. Entre 1983 et 1989, la marge bénéficiaire des éleveurs de bétail et de volaille était généralement avantageuse, en raison des bas prix des grains de provende et d'un redressement des prix sur le marché des porcs et des bovins.

Les fabricants d'aliments pour animaux ont bénéficié de ce contexte commercial favorable, malgré certains bouleversements. Tout d'abord, les mesures compensatoires américaines sur le porc vivant (1985) et la viande de porc (1988, abolies en juin 1991) ont interrompu le courant des exportations vers les États-Unis, provoquant de l'incertitude et une perte de confiance de l'industrie du porc à l'égard du maintien de l'accès aux marchés d'exportation. En second lieu, la sécheresse de 1988 a provoqué une forte hausse des prix des grains de provende et des tourteaux protéiques, tant au Canada qu'aux États-Unis, dans la deuxième moitié de 1988 et au premier semestre de 1989. Dans l'industrie des aliments pour animaux, la rentabilité demeure liée au succès relatif de la clientèle, les éleveurs de bétail et de volaille.



Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La proximité des clients, le prix des ingrédients, la productivité de l'usine, la mise au point de produits et la préparation à la ferme sont des facteurs clés qui influent sur le rendement de l'industrie.

La proximité des clients est l'un des facteurs les plus importants sur le plan de la compétitivité. Les frais de transport sur de grandes distances ne peuvent se justifier pour la plupart des produits complets, dont la valeur est faible par rapport à leur volume et leur poids, à l'exception des produits spécialisés ou à valeur élevée. Afin de réduire ces frais, l'industrie possède dans tout le Canada un réseau très développé de meuneries de provende en mesure de desservir les clients locaux.

Tant au Canada qu'aux États-Unis, la production et la mise en marché visent la clientèle régionale et locale. Quelques meuneries canadiennes desservent un marché international, mais il s'agit habituellement d'un marché transfrontière local. Les importations en provenance des États-Unis sont surtout constituées de produits à valeur élevée, comme les suppléments alimentaires médicamenteux, qui peuvent justifier les frais de transport. Comme le Canada ne produit pratiquement pas de vitamines et très peu de produits chimiques pharmaceutiques fins, la plupart de ces additifs doivent être importés.

Le Canada et les États-Unis sont de grands producteurs d'ingrédients d'aliments pour animaux (comme les grains de provende et les tourteaux protéiques), qui représentent environ 80 % des frais de production des aliments. Dans les deux pays, la disponibilité et le prix des céréales et des aliments protéiques locaux dans une région donnée influent davantage sur les frais de production que tout autre facteur. Les meuneries des régions à déficit céréalier, comme les États de Nouvelle-Angleterre, les provinces Atlantiques et la Colombie-Britannique, peuvent avoir des frais de production jusqu'à 25 % plus élevés que les régions d'Amérique du Nord bénéficiant d'un excédent céréalier (les zones de production de maïs et de soya du Sud-Ouest de l'Ontario et du Mid-West des États-Unis, ou les régions productrices de grains de provende de l'Ouest du Canada).

La productivité varie grandement d'un établissement à l'autre. Les taux de rémunération sont assez uniformes dans l'ensemble du pays, mais on observe une variation considérable de la taille, de l'âge, de l'efficacité de l'aménagement et du niveau d'automatisation des meuneries. Malgré l'importance des économies d'échelle dans le processus de production, les liens étroits avec les marchés locaux limitent les

économies d'échelle possibles. Les usines canadiennes, polyvalentes, fabriquent une assez grande variété de produits, et se caractérisent donc par des lots de production plus réduits que certaines usines américaines spécialisées. La qualité des produits canadiens et le niveau technologique des meuneries sont comparables à ceux qu'on trouve aux États-Unis.

En ce qui concerne la mise au point de produits, les nutritionnistes canadiens ont prouvé qu'ils sont capables de soutenir l'industrie naissante de l'aquaculture et de mettre au point des régimes à l'intention d'espèces spéciales (cerf, élan, etc.). De plus, l'industrie canadienne s'adapte à l'évolution des goûts des consommateurs en étudiant des modifications possibles aux formules des aliments. On peut mentionner à cet égard l'abandon des matières grasses tirées du lait au profit des protéines dans les aliments pour le bétail laitier, afin de soutenir la nouvelle politique de prix du lait; un régime adapté à l'évolution du rapport muscle/graisse dans l'industrie des viandes rouges, ainsi que les aliments pour volaille formulés afin d'obtenir des œufs à teneur en cholestérol réduite.

L'accroissement des meuneries-maison a entraîné une modification de la demande en faveur des prémélanges et des concentrés, à partir desquels les agriculteurs peuvent préparer des aliments complets à l'aide de leurs propres céréales. La préparation à la ferme prédomine dans les régions où la production céréalière est bonne. Dans les régions à déficit céréalier, la demande d'aliments commerciaux complets est plus forte. À long terme, la préparation à la ferme représente une menace sérieuse pour les fabricants indépendants, tant au Canada qu'aux États-Unis.

Facteurs liés au commerce

Comme les pays qui font l'élevage du bétail et de la volaille possèdent généralement leur propre industrie de fabrication d'aliments pour animaux, le commerce international porte surtout sur les ingrédients plutôt que sur les produits finis.

Lors de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) le 1^{er} janvier 1989, les tarifs douaniers canadiens et américains sur les aliments pour animaux ont été éliminés. Le commerce bilatéral des aliments pour animaux entre les deux pays n'en a subi aucun contre-coup, car, pour la plupart, ces aliments ou leurs ingrédients étaient déjà admis en franchise ou imposés à très faible tarif avant l'ALE.

Des droits compensatoires canadiens sur les importations de maïs américain sont en vigueur depuis novembre 1986. Actuellement, ces droits s'élèvent à 0,46 \$ le boisseau. Les utilisateurs et fabricants d'aliments pour animaux de



Colombie-Britannique en sont exonérés. Les droits compensatoires s'appliquent également à la teneur en maïs (au poids) des aliments pour animaux, bien que le gluten de maïs ne fasse pas l'objet de droits compensatoires. Le maïs importé incorporé aux aliments d'élevage destinés à la réexportation est admissible à une remise des droits de douane.

La plupart des ingrédients peuvent être importés au Japon en franchise. Par ailleurs, les tarifs douaniers de la Communauté européenne (CE) sont souvent élevés. De plus, celle-ci s'est dotée d'un système de prélèvements variables et de programmes de subventions afin de protéger sa propre industrie de production d'aliments pour animaux.

Les interventions gouvernementales au cours de la dernière décennie ont touché de plus en plus le marché international des ingrédients des aliments pour animaux. Les subventions de la CE ont permis à l'Europe occidentale d'atteindre l'autosuffisance et de devenir un grand exportateur de céréales. Aux États-Unis, l'adoption d'un système d'incitation à la réduction de la superficie cultivée, de soutien des prix, de programmes de prêts en nature et de politiques d'exportation a influé sur l'offre et les prix des ingrédients. L'*Agricultural Security Act* adopté par les États-Unis en 1985 établissait le fondement juridique officiel de ces programmes. Cette loi visait à réduire les prix des ingrédients d'origine américaine de façon à améliorer la position des États-Unis sur les marchés internationaux. Ce même objectif a présidé à la préparation d'un nouveau projet de loi agricole approuvé par le Congrès américain à l'automne de 1990.

Les lois fédérales canadiennes exigent un permis d'importation pour le blé et l'orge et leurs dérivés, et en restreignent l'importation s'ils doivent être utilisés dans les aliments pour animaux. Ces permis ne sont accordés que s'il y a pénurie de ces céréales au Canada. Comme le Canada est un grand producteur et exportateur de grains de provende, il est rarement nécessaire d'importer, de sorte que ces permis sont rarement accordés.

L'exception à cette exigence est le blé américain et ses dérivés, qu'on peut importer s'il sont destinés à la fabrication d'aliments pour animaux. Toutes les importations de blé destiné à une meunerie canadienne doivent être accompagnées d'un certificat émis par la Commission canadienne du blé (CCB) concernant l'usage final du blé. Le blé américain destiné à l'alimentation des animaux sans être transformé doit être dénaturé conformément aux exigences de la Partie I de l'Annexe IV du règlement de 1983 sur les aliments pour le bétail. Ce règlement exige qu'au moins 10 % en poids des grains soient totalement, visiblement et de façon permanente teints par un agent colorant approuvé.

En ce qui concerne les exportations, les aliments pour animaux peuvent contenir jusqu'à 25 % d'orge ou de ses dérivés sans qu'il soit nécessaire d'obtenir un certificat de la CCB. En un tel cas, les céréales en cause peuvent être achetées sur le marché privé (achat hors-Commission). Si les aliments contiennent plus de 25 % d'orge ou de ses dérivés, un permis d'exportation est requis et les céréales doivent être achetées de la Commission. Dans le cas des exportations aux États-Unis, la proportion de céréales hors-Commission dans les aliments peut atteindre 75 % si d'autres conditions imposées par la CCB sont satisfaites.

En vertu de l'ALE, le Canada pourrait devoir éliminer les permis d'importation actuellement exigés à l'endroit de l'orge utilisée comme grain de provende ou dans les aliments fabriqués. Cela se produira si les deux pays se mettent d'accord pour déclarer que le niveau de soutien gouvernemental de l'orge accordé par les États-Unis est égal ou inférieur au soutien accordé à cette céréale par le gouvernement canadien.

L'ALE prévoit en outre des négociations futures visant à harmoniser une grande variété de règlements techniques sur l'étiquetage, les garanties de contenu, les méthodes d'essai des aliments pour animaux et les modalités d'inspection des meuneries; à établir des règlements équivalents concernant la préparation des aliments médicamenteux et les niveaux de tolérance des contaminants et des résidus de médicaments, et à conclure des accords sur les genres d'additifs et de médicaments autorisés dans les aliments pour animaux, et la réglementation de leur utilisation. Certains progrès ont été réalisés dans quelques-uns de ces secteurs à la suite de travaux récents de groupes techniques représentant les deux pays.

Les exigences techniques réglementaires, qui varient d'un pays à l'autre, tendent à défavoriser le commerce des aliments industriels. Aux États-Unis, certaines de ces exigences varient d'un État à l'autre. De plus, il existe d'autres facteurs qui touchent le commerce des aliments médicamenteux. Chaque pays a son propre mécanisme réglementaire d'approbation des additifs médicamenteux. Ce mécanisme peut aboutir à des procédures et à des exigences différentes concernant l'utilisation des mêmes médicaments.

Les divergences entre les lois nationales dans certains domaines, notamment en ce qui a trait aux médicaments et à leurs résidus, ont abouti à des litiges dans le commerce international. Ces lois demeurent toujours un sujet de préoccupation. Il existe des écarts importants entre le Canada et les États-Unis relativement aux médicaments approuvés et aux procédures régissant leur utilisation. Les divergences relatives aux produits en usage actuellement devraient demeurer, mais les autorités techniques du Canada et des États-Unis espèrent établir des normes communes à l'égard



des produits futurs, au fur et à mesure que ceux-ci seront mis au point et approuvés.

Facteurs technologiques

Bien que la recherche et le développement réalisés au Canada soient assez modestes, l'industrie canadienne demeure concurrentielle grâce à l'adoption de technologies nouvelles mises au point à l'étranger. Les liens étroits entre le rendement des secteurs de la production du bétail et de la volaille et celui du secteur des aliments pour animaux incitent l'industrie des aliments à suivre de près les progrès de la recherche en nutrition, en santé animale, en médecine vétérinaire et en biotechnologie. Les nouvelles technologies utilisées au Canada sont souvent à l'image de celles adoptées aux États-Unis ou ailleurs.

Les chercheurs en nutrition ont mis au point de nouveaux aliments, qui ont un meilleur goût et offrent un meilleur rapport de conversion et un gain de poids plus rapide. Les recherches en médecine vétérinaire, en santé animale et en biotechnologie sont à l'origine d'un vaste éventail de nouveaux produits pharmaceutiques, d'hormones de croissance et d'implants médicamenteux qui auront des effets sur l'utilisation des aliments.

La diffusion des techniques de meunerie les plus récentes (automatisation et matériel de meunerie amélioré) est en cours, dans les entreprises canadiennes de fabrication d'aliments pour animaux, mais le niveau de la technologie utilisée dans les 500 et quelques établissements en activité varie considérablement. Les établissements sont devenus de plus en plus capitalistiques, par suite d'un certain nombre d'événements :

- À mesure qu'augmente la dimension des exploitations agricoles et que les agriculteurs automatisent leurs systèmes de manutention des aliments, les fabricants ont constaté une hausse de la demande d'aliments en vrac, par rapport aux produits en sacs. Il faut donc moins de main-d'œuvre pour préparer les aliments.
- Les nutritionnistes font de plus en plus appel aux ordinateurs dans le calcul des formules les plus économiques. Les logiciels conçus pour établir ces formules deviennent de plus en plus complexes, pour répondre à la demande de produits de plus en plus perfectionnés sur le plan scientifique, adaptés aux nouveaux besoins des génotypes modernes d'animaux de ferme.
- Les progrès de l'électronique permettent maintenant d'automatiser entièrement la commande du processus de mélange des aliments, depuis l'incorporation des matières premières jusqu'au déchargement du produit fini.

- Les techniques de torréfaction, de micronisation et d'extrusion, plus répandues en Europe occidentale, se retrouvent maintenant au Canada, et rendent les aliments plus sécuritaires ou de meilleur goût pour les animaux.

Autres facteurs

En vertu de la *Loi relative aux aliments du bétail* et des règlements afférents qu'administre Agriculture Canada, les fabricants d'aliments pour animaux doivent respecter certaines normes techniques de produits avant de pouvoir commercialiser leurs aliments pour animaux au Canada. Le ministère de la Santé et du Bien-être social approuve et régit l'utilisation des médicaments et des drogues dans les aliments pour animaux. La réglementation s'applique également aux aliments importés, mais non à ceux qui sont destinés à l'exportation.

Les programmes gouvernementaux de soutien du revenu agricole augmentent la rentabilité de l'élevage et ont également des effets sur l'industrie des aliments pour animaux. À titre d'exemple, les programmes de gestion et de stabilisation des approvisionnements dans l'industrie du bétail influent sur la demande commerciale d'aliments, ainsi que sur le degré d'intégration verticale de l'industrie.

L'industrie des aliments pour animaux joue un rôle environnemental important, car elle utilise et recycle les déchets de poisson, les abats de boucherie et les sous-produits des autres industries de transformation des céréales qui, autrement, aboutiraient dans des décharges. Par ailleurs, on s'inquiète de plus en plus de la sûreté des aliments, de sorte que l'industrie elle-même insiste davantage sur le contrôle de la qualité des matières premières et du processus de production. Les répercussions éventuelles sur les coûts de fabrication sont un facteur sur lequel on commence à s'interroger.

Les exigences environnementales imposent certaines restrictions, notamment en ce qui a trait aux émissions de particules. Le processus de mouture produit des poussières qu'il faut maintenir à des niveaux acceptables. Les frais liés à l'observation des règlements environnementaux et des normes de sécurité au travail varient d'une région à l'autre, car ces exigences ne relèvent généralement pas de la compétence du gouvernement fédéral.

Évolution du milieu

Au moment d'écrire ces lignes, la demande est faible dans l'économie nord-américaine. Les entreprises du secteur font face à des pressions cycliques importantes, en plus des pressions sous-jacentes vers une évolution structurelle à plus long terme. Certaines baisses temporaires des nouveaux



investissements dans le matériel des meuneries pourraient se produire pendant cette période. En même temps, il est probable que le consommateur diminuera ses dépenses consacrées aux produits laitiers à valeur élevée et aux coupes coûteuses de viande rouge, en fonction de l'intensité et de la durée de la récession actuelle.

La demande totale d'aliments pour animaux au Canada connaîtra probablement une croissance lente. Chez les consommateurs, la demande de lait, de viande et d'œufs au Canada est limitée par la croissance démographique, qui devrait être nettement inférieure à 2 % par année. La concurrence entre les entreprises demeurera vive, malgré les rationalisations et les regroupements déjà intervenus. Il demeurera important de fixer des marges serrées et de recourir à des mesures prudentes d'achat des matières premières et de contrôle des stocks.

Dans le marché à maturité qui se développe, les fabricants d'aliments continueront probablement à utiliser les fusions et les acquisitions comme méthode privilégiée d'expansion. La modernisation des usines en exploitation se poursuivra.

Les pressions concurrentielles sur l'industrie continueront probablement à se faire sentir, en raison d'une intégration plus poussée de l'élevage du bétail et de la volaille avec la production d'aliments, et de la tendance vers la préparation des mélanges à la ferme. Cette tendance pourrait ralentir si l'industrie des aliments est en mesure de prouver aux grands producteurs de bétail et de volaille qu'il est plus rentable de confier l'aspect mécanique de la production des aliments à des spécialistes de l'extérieur. Pour y parvenir, l'industrie des aliments pour animaux est consciente de la nécessité d'offrir à ses clients, qui grossissent et ont des exigences de plus en plus complexes, des services consultatifs et de soutien spécialisés en nutrition et en santé animale.

Les progrès scientifiques en biotechnologie, en nutrition, en santé animale et en sciences vétérinaires continueront à influencer sur l'industrie des aliments pour animaux. Le génie génétique offre la possibilité de créer des types supérieurs de bétail et de volaille, ce qui pourrait avoir un effet énorme (mais encore indéterminé) sur l'industrie.

réglementation technique, la disponibilité et les prix des matières premières sont les grands facteurs qui limitent le commerce bilatéral d'aliments pour animaux entre le Canada et les États-Unis.

Les possibilités d'exportation outre-mer sont limitées, en raison des frais de transport élevés des produits en vrac et du niveau de subventionnement observé aux États-Unis et dans la CE.

Le commerce international tend à être plus important dans les ingrédients que dans les produits finis. Il est possible que se produise une hausse des échanges bilatéraux par suite des changements réglementaires amorcés par l'ALE. En particulier, un meilleur accès aux marchés américains pour les animaux vivants et les produits du bétail stimulera la production d'aliments pour bétail et volaille.

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

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Aliments pour bétail et volaille
235, rue Queen
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2942
Télécopieur : (613) 954-3107

Évaluation de la compétitivité

La production et la commercialisation des aliments pour animaux sont surtout de nature locale; le commerce international n'y a que peu de part. L'industrie canadienne des aliments pour animaux est concurrentielle sur le marché intérieur, et a connu un certain succès sur les marchés d'exportation situés à proximité, particulièrement dans les États frontaliers des États-Unis. La proximité des clients, la



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Établissements	719	568	567	554	532	510	514	510 ^b
Emploi	9 132	9 169	9 244	9 403	8 952	8 790	8 900	8 800 ^b
Expéditions (millions de \$)	974	2 505	2 660	2 624	2 537	2 490	2 913	2 885 ^b
PIB (millions de \$ constants de 1981)	121,2	369,0	393,7	463,3	478,2	500,7	507,3	490,9
Investissements ^c (millions de \$)	25,0	50,9	51,6	6,1	48,4	44,9	61,7	68,7

^aLe présent profil, comme ceux traitant des *Aliments pour animaux de compagnie* et de la *Transformation du fourrage*, se rapporte à la CTI 1053 (Industrie des aliments pour animaux). Pour plus de détails sur le contenu de cette CTI, consulter la *Classification type des industries, 1980*, n° 12-501 au catalogue de Statistique Canada. Les données relatives aux établissements, à l'emploi et aux expéditions se rapportent à l'ensemble de la CTI 1053.

^bEstimations d'ISTC.

^cLes données relatives aux investissements regroupent les dépenses en capital et les frais de réparations.

STATISTIQUES COMMERCIALES^a

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b
Exportations (millions de \$)	3	33	34	32	36	35	46	40
Expéditions intérieures (millions de \$)	971	2 472	2 626	2 592	2 501	2 455	2 867	2 845
Importations ^c (millions de \$)	6	44	48	47	61	87	99	88
Marché canadien (millions de \$)	977	2 516	2 674	2 639	2 562	2 542	2 966	2 933
Exportations (% des expéditions)	0,3	1,3	1,3	1,2	1,4	1,4	1,6	1,4
Importations (% du marché canadien)	0,6	1,7	1,8	1,8	2,4	3,4	3,3	3,0

^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, et *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^bIl importe de noter que les données de 1988 et de 1989 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 classées 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 de 1989 ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classement. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.

^cLes importations peuvent comprendre certains médicaments vétérinaires devant être incorporés aux aliments pour animaux.



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

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	96	89	91	92	56	75	70
Communauté européenne	3	4	1	3	34	18	22
Asie	–	2	5	4	5	2	5
Autres	1	5	3	1	5	5	3

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

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

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	85	93	91	92	90	86	88
Communauté européenne	5	1	2	3	4	5	3
Asie	5	3	4	4	4	4	5
Autres	5	3	3	1	2	5	4

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

RÉPARTITION RÉGIONALE (moyenne de la période 1986–1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	5	34	33	23	5
Emploi (% du total)	4	29	38	23	6
Expéditions (% du total)	4	33	36	20	7

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Canada Packers Inc. (Division Shur-Gain)	Royaume-Uni	Île-du-Prince-Édouard Nouvelle-Écosse Nouveau-Brunswick Québec Ontario Alberta
Coopérative fédérée de Québec	Canada	Québec

(suite à la page suivante)



PRINCIPALES SOCIÉTÉS (suite)

Federated Co-operatives Limited	Canada	Manitoba Saskatchewan Alberta
Parrish & Heimbecker Limited (Division New-Life)	Canada	Nouvelle-Écosse Ontario Manitoba Saskatchewan Alberta
Ralston Purina Canada Inc.	États-Unis	Québec Ontario Alberta
Robin Hood Multifoods Inc. (Master Feeds)	États-Unis	Terre-Neuve Île-du-Prince-Édouard Nouveau-Brunswick Ontario Alberta
United Grain Growers Limited (United Feeds)	Canada	Manitoba Saskatchewan Alberta Colombie-Britannique

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association canadienne des industries
de l'alimentation animale
325, rue Dalhousie, bureau 625
OTTAWA (Ontario)
K1N 7G2
Tél. : (613) 238-6421
Télécopieur : (613) 238-6620

Association professionnelle des meuniers du Québec
2323, boulevard Versant-Nord, bureau 115
SAINTE-FOY (Québec)
G1N 4P4
Tél. : (418) 688-9227
Télécopieur : (418) 688-3575

Ontario Grain and Feed Dealers Association
1400, rue Bishop, bureau 106
CAMBRIDGE (Ontario)
N1R 6W8
Tél. : (519) 622-3800
Télécopieur : (519) 622-3590

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

