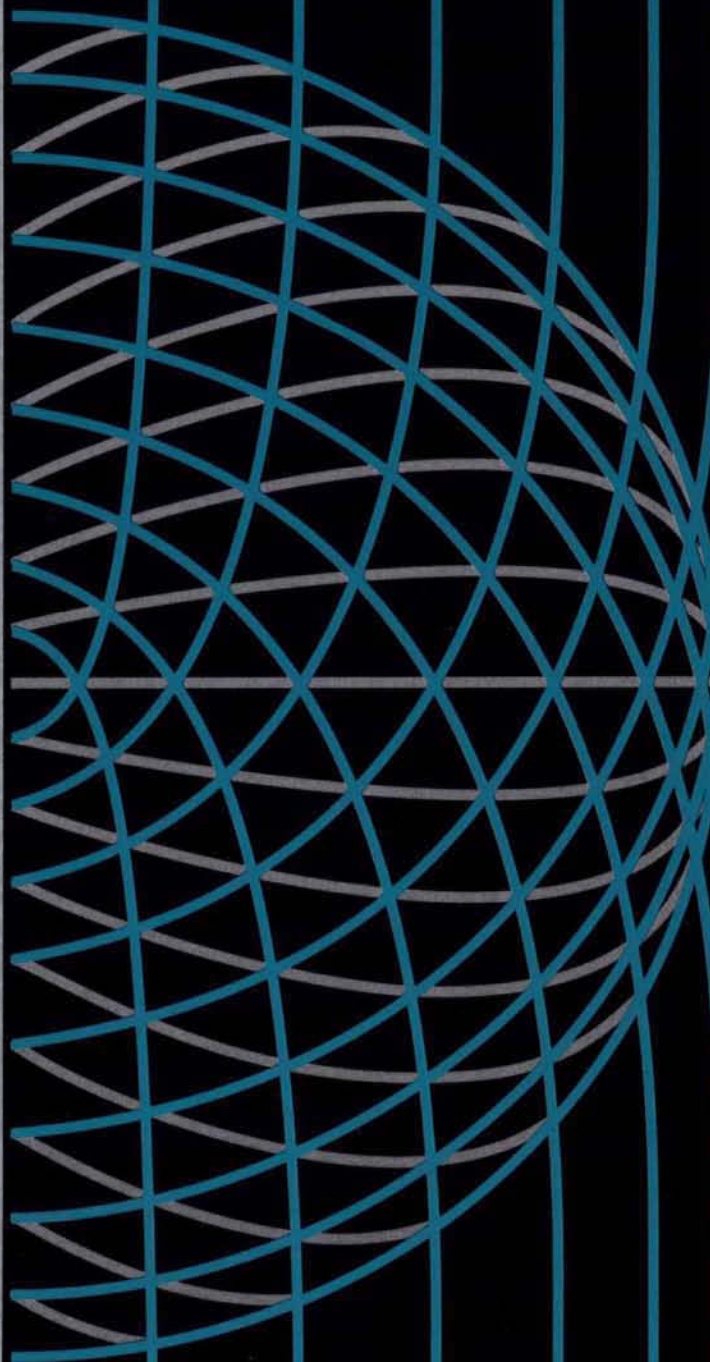


# Malterie

P  
R  
O  
F  
I  
L  
L  
D  
E  
L  
'  
I  
N  
D  
U  
S  
T  
R  
I  
E



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

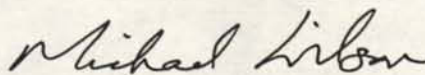


1990-1991

**MALTERIE****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 de la malterie regroupe des entreprises s'occupant principalement de transformer l'orge en malt. Pour ce faire, des grains d'orge de première qualité sont nettoyés, mis à tremper et à germer, puis séchés de façon à provoquer le maltage c'est-à-dire la transformation biochimique de l'orge. Le malt est la principale matière première utilisée dans le brassage de la bière. Il est également utilisé par les distilleries, par la confiserie et par diverses industries alimentaires.

Comme dans la plupart des pays producteurs, la production du malt est une industrie de petite envergure au Canada. En 1991, le total des expéditions était évalué à environ 217 millions de dollars (figure 1). Cette même année, les exportations représentaient 87 millions de dollars. Les

importations étaient négligeables, et comprenaient surtout des malts spécialisés non fabriqués au Canada. Jusqu'à tout récemment le nombre d'emplois dans ce secteur était à la baisse; il ne devrait probablement pas dépasser 500 personnes.

En 1991, la production canadienne de malt était d'environ 538 000 tonnes. De ce total, environ 290 000 tonnes étaient vendues sur le marché intérieur, et le reste était exporté. Cette année-là, presque toute la production de malt canadien utilisée au pays était achetée par les brasseries. Les distilleries et les diverses industries de transformation des aliments consomment dans l'ensemble tout au plus 10 000 tonnes de malt par année, mais la consommation des distilleries varie considérablement d'une année à l'autre. Les exportations sont destinées aux pays du Littoral du Pacifique, principalement au Japon et, dans une moindre mesure, aux États-Unis, aux Antilles et à l'Amérique du Sud.

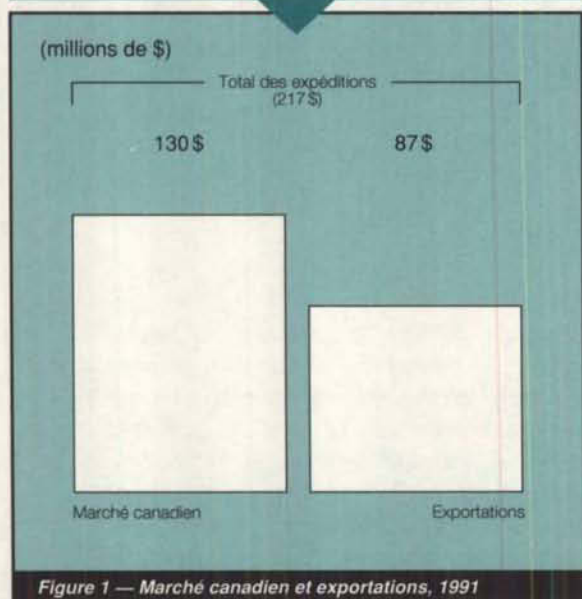


Figure 1 — Marché canadien et exportations, 1991

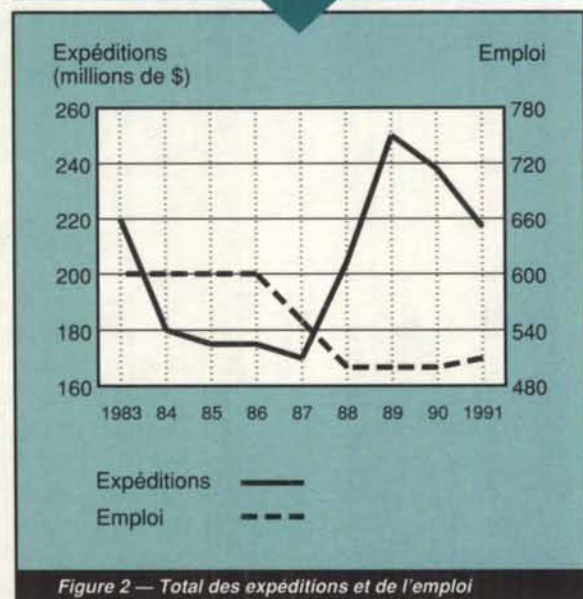


Figure 2 — Total des expéditions et de l'emploi

On compte cinq malteries au Canada, dont trois appartiennent à la compagnie Canada Maltage, la plus importante société de l'industrie canadienne du malt. Cette société ouverte possède des usines à Calgary, à Thunder Bay et à Montréal; ensemble, elles représentent 65 à 70 % de la capacité canadienne de production. Canada Maltage exploite également des installations importantes aux États-Unis et au Royaume-Uni. Ses huit usines réparties entre trois pays et représentant une capacité de production supérieure à 800 000 tonnes font de Canada Maltage l'un des plus importants producteurs de malt du monde. Dominion Malting et Prairie Malt possèdent et exploitent chacune une usine, située respectivement au Manitoba et en Saskatchewan.

Canada Maltage et Dominion Malting, les deux entreprises les plus anciennes, entretiennent depuis longtemps des liens d'affaires avec les grandes brasseries canadiennes. Les Brasseries Labatt et Molson du Canada sont les deux principaux actionnaires de Canada Maltage, et Dominion Malting était le principal fournisseur des Brasseries Carling O'Keefe du Canada jusqu'au moment de la fusion de Molson et de Carling O'Keefe en 1989. Une grande partie de la production annuelle de Canada Maltage et de Dominion Malting est destinée à ces deux brasseries. Dominion Malting est affiliée à Archer Daniels Midland (ADM) dont le siège social se trouve à Decatur, en Illinois. ADM possède des capitaux importants dans diverses industries de traitement des céréales, et notamment dans le maltage, la production d'aliments pour animaux et la meunerie. La société Prairie Malt, propriété conjointe

du Saskatchewan Wheat Pool et de Schreier Malting, de Sheboygan, au Wisconsin, exporte environ 70 % de sa production.

La production est assurée par des usines capitalistiques de grande envergure. Le prix d'achat de l'orge de brasserie représente généralement au moins 60 à 65 % du prix de vente du produit fini aux brasseries canadiennes. Les coûts de transformation en constituent pour leur part 20 à 25 %, et les coûts fixes, les frais de transport et les bénéfices comptent pour le reste.

### Rendement

Au cours de la décennie se terminant en 1983, la malterie a connu une période de croissance assez constante. Au total, les expéditions canadiennes de malt sont passées d'environ 460 000 tonnes au début des années 1970 à 588 000 tonnes en 1983. La demande des brasseries canadiennes a continué d'augmenter après 1975, bien qu'à un rythme plus lent, et s'est stabilisée à 327 000 tonnes en 1983. Durant cette période, l'accroissement des exportations a plus que compensé la baisse de la demande provenant des distilleries. Les exportations sont passées d'environ 150 000 tonnes au début des années 1970 à 257 000 tonnes en 1983.

L'expansion soutenue du marché a entraîné d'importants investissements. Ainsi, au cours de cette période, deux nouvelles usines ont-elles été mises en service : celle de Prairie Malt à Biggar, en Saskatchewan, en 1978 et celle de Canada Maltage, à Montréal, en 1980. À la même époque, d'autres



usines ont été modernisées et agrandies. En 1983, on comptait huit usines en activité dont six étaient exploitées par Canada Maltage.

Au cours des années 1980, l'industrie a connu une croissance variable et plusieurs changements (figure 2). Au début de cette décennie, le marché du malt s'était stabilisé dans la plupart des pays occidentaux dont le Canada, en raison du ralentissement de la croissance démographique et de la stagnation de la consommation de boissons alcoolisées. Presque tous les pays en développement, destinations de la plus grande partie des exportations mondiales de malt, ont durement ressenti les effets de la récession générale de 1981-1982. Ces pays ont connu un déséquilibre de leur balance des paiements et des pénuries de devises étrangères, qui ont rendu les expéditions vers ces marchés plus aléatoires et moins rentables. En outre, les fournisseurs de longue date comme le Canada et l'Australie ont dû soutenir la concurrence des pays de la Communauté européenne (CE) dont la production et les exportations s'accroissaient rapidement.

Au cours de la période de pointe des exportations canadiennes de malt, en 1982 et en 1983, les deux principaux marchés, soit le Japon et les États-Unis, ont acheté 65 % de ces exportations, les pays en développement et l'Europe de l'Ouest se partageant le reste. En 1985, les exportations ont chuté à 162 000 tonnes et l'année suivante, à 140 000 tonnes, dont 85 % vers le Japon et les États-Unis. Durant ces deux années, les exportations vers d'autres pays, surtout les pays en développement, sont tombées à environ 15 %, c'est-à-dire 20 000 tonnes.

La baisse des marchés d'exportation, la stagnation de la demande intérieure, le faible rendement du capital investi et la valeur croissante des terrains sur lesquels étaient situées les usines déjà anciennes de Toronto et de Winnipeg ont entraîné une certaine restructuration de l'industrie durant les années 1980. Canada Maltage a fermé trois de ses usines entre 1985 et 1987, et a procédé, en 1988, à la rénovation et à de légers agrandissements de ses usines de Montréal, de Thunder Bay et de Calgary. Par la suite, elle a annoncé sa décision d'apporter des modifications importantes à l'usine de Calgary, pour en faire, avant 1992, l'une des malteries les plus efficaces et les plus importantes en Amérique du Nord. Dominion Malting et Prairie Malt ont aussi entrepris d'agrandir leurs installations, de sorte que la capacité canadienne de production de malt est passée à environ 550 000 tonnes en 1990. On prévoit que cette capacité atteindra 600 000 tonnes en 1992, lorsque les travaux à l'usine de Calgary seront terminés.

Par ailleurs, en 1991, on a entrepris, en Alberta, la construction d'une nouvelle usine dont la capacité de production devrait atteindre 120 000 tonnes. Cette usine sera exploitée

par une nouvelle venue sur le marché, la société Westcan Malting. Les premières installations de cette usine devraient être opérationnelles en 1992, ce qui ajoutera encore à la capacité de ce secteur.

Les bénéfices nets ont fluctué largement, passant de moins de 7 % du capital investi au milieu des années 1980 à environ 15 % vers la fin de la décennie. Ils ont toujours varié de façon cyclique, en fonction du prix de l'orge de brasserie. La qualité, la quantité et le prix de l'orge varient considérablement d'une année à l'autre, dans la mesure où la saison de production a été plus ou moins favorable au Canada et dans les autres grands pays producteurs comme l'Australie, les États-Unis et les pays de la CE. L'industrie aura placé dans les malteries canadiennes de 80 à 100 millions de dollars en nouveaux investissements entre 1987 et 1992.

Vers la fin des années 1980, la stabilisation de la demande de boissons alcoolisées dans la plupart des pays industrialisés a incité les brasseries et les distilleries à constater que les seuls moyens viables de prendre de l'expansion ou de réaliser des économies d'échelle supplémentaires étaient la fusion ou l'acquisition d'entreprises, ce qui leur permettait d'acquérir un caractère international. Ainsi, au pays, la vente, en 1987, de Carling O'Keefe à la multinationale australienne Elders IXL et la fusion de Molson et de Carling O'Keefe, deux ans plus tard, ont-elles réduit de trois à deux le nombre des grandes brasseries canadiennes.

Cette conjoncture a obligé les producteurs canadiens de malt à étendre leurs activités au-delà des frontières, de manière à maintenir une présence parmi leurs clients dont la taille venait d'augmenter de façon considérable. Ainsi, en 1988, Canada Maltage a-t-elle acheté la compagnie Great Western Malting, qui possède des installations en Idaho, dans l'État de Washington et en Californie. Cette acquisition a ouvert à Canada Maltage l'accès au marché de la brasserie dans l'ouest des États-Unis, où l'on trouve, notamment, les compagnies Anheuser-Busch, Miller et Heileman ainsi qu'un grand nombre de brasseries locales. Les installations de la Great Western Malting sont, en outre, bien situées pour desservir les pays du Littoral du Pacifique.

En 1989, Canada Malting a également acheté la compagnie Hugh Baird and Sons, un important producteur de malt du Royaume-Uni, qui exploite une usine en Angleterre et une autre en Écosse. Cette acquisition assure à Canada Malting une présence dans les secteurs du malt de distillerie et de la production des malts torréfiés et spécialisés nécessaires pour obtenir la grande variété de couleurs et de saveurs de bières pour lesquelles le Royaume-Uni est reconnu. La transaction lui donne également accès au marché de la CE.



En 1989, le gouvernement de la Saskatchewan vendait la compagnie Prairie Malt au Saskatchewan Wheat Pool et à la compagnie Schreier Malting, de Sheboygan, au Wisconsin. Un an plus tard, ADM achetait un bloc de contrôle de la Dominion Malting. Pour ADM et Schreier, il s'agissait d'investissements intéressants. En effet, les entreprises dont elles faisaient l'acquisition pour l'une et la prise de contrôle pour l'autre, avaient une base financière relativement forte. De plus, ces opérations leur donnaient accès à une industrie canadienne assez bien établie, quoique en croissance assez lente. Ces changements de propriétaires assurent, pour le présent comme pour l'avenir, de nouvelles sources de capitaux, nécessaires pour rehausser la productivité de l'industrie.

Le niveau de production de l'industrie est légèrement inférieur à ce qu'il était au début des années 1980, mais cette production est nettement plus efficace. Depuis 1987, la consommation accrue de bière au Japon (attribuable à la popularité de la bière à fermentation lente, connue sous le nom de bière Dry) ainsi qu'un retour de la demande de l'Union soviétique, qui a fait d'importants achats en 1989, après deux ans d'absence presque totale, ont contribué à rehausser le volume des exportations. Ces deux facteurs, qui s'ajoutaient à une baisse de la production d'orge dans les pays de la CE en 1988, ont fourni à la malterie canadienne, plus vaste et plus efficace, l'occasion de reprendre du terrain sur les marchés d'exportation.

Les exportations ont presque doublé, passant de 140 000 tonnes en 1986 à 248 000 tonnes en 1991. Bien que le total des exportations ait augmenté, ce rythme de croissance ne pourrait vraisemblablement se maintenir et serait lourdement tributaire de l'élargissement du marché japonais. Les producteurs canadiens ont enregistré des ventes record de malt au Japon en 1991 (192 000 tonnes), mais les exportations vers les États-Unis et les pays en voie de développement, pour la même année, n'ont atteint que 15 000 et 41 000 tonnes, respectivement.

## Forces et faiblesses

### Facteurs structurels

La malterie est étroitement liée à la brasserie et elle est soumise à l'évolution de cette dernière, son principal client. Le niveau des ventes de bière canadienne au pays et à l'étranger est un facteur essentiel du rendement de la malterie, car les brasseries canadiennes constituent son marché le plus important et le plus stable.

La balance du commerce canadien de la bière est un facteur déterminant du rendement de l'industrie canadienne du malt. Si l'industrie de la brasserie n'obtient pas un fort

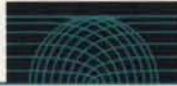
rendement sur les marchés intérieur et étrangers, les ventes de l'industrie de la malterie seront directement touchées. Ainsi, pour chaque million d'hectolitres de bière canadienne exportée, la demande de malt canadien augmente-t-elle de 13 400 tonnes. Inversement, l'importation d'un million d'hectolitres de bière étrangère entraîne une baisse du même ordre dans la demande de malt sur les marchés canadiens. À l'heure actuelle, les exportations de bière canadienne dépassent largement les importations de bière étrangère, mais cet excédent diminue graduellement. En 1982, la valeur des exportations était 10 fois supérieure à celle des importations. En 1989, ce rapport n'était à peine que de trois pour un, là où les exportations s'étaient maintenues.

L'approvisionnement en matières premières ne présente pas de difficultés pour l'industrie, les provinces de l'ouest canadien étant d'importants producteurs et exportateurs d'orge de brasserie. Même si le climat influe sur la quantité et la qualité de la récolte d'orge, la malterie peut généralement compter sur une matière première abondante et de première qualité. Par ailleurs, l'industrie a également besoin de quantités appropriées de gaz naturel à un prix concurrentiel, et les Prairies sont assurées de cet approvisionnement. Le prix administré de l'orge six-rangs, cet ingrédient essentiel, a, de façon générale, toujours été supérieur à celui qu'ont payé les sociétés américaines sur leur propre marché, bien que l'orge deux-rangs fasse l'objet de prix plus semblables des deux côtés de la frontière.

Les marchés d'exportation de l'orge canadien de brasserie sont généralement favorables. En raison du climat, certains pays possédant des brasseries ne peuvent suffire à leurs besoins d'orge. Pour sa part, le Canada produit de l'orge de brasserie d'excellente qualité et, à mesure que les capacités de maltage augmentent partout dans le monde, les pays importateurs ont la possibilité d'importer de l'orge plutôt que du malt.

Aux États-Unis, la malterie n'exporte qu'une faible part de sa production en raison de l'envergure de son marché intérieur, dont la consommation d'orge de brasserie est si élevée qu'il en reste peu pour l'étranger. Les malteries américaines produisent plus de 2,25 millions de tonnes de malt pour leur marché intérieur. Quant aux agriculteurs, ils ont tendance à limiter leur production aux variétés qui sont depuis toujours en demande sur ce marché, soit l'orge six-rangs à aleurone blanche, dont le rendement est élevé, de préférence aux variétés deux-rangs recherchées par les marchés étrangers. Sauf pour quelques usages particuliers, les variétés canadiennes six-rangs à aleurone bleue ne trouvent pas preneur sur le marché américain.

Le Canada produit plus d'orge deux-rangs que les États-Unis, et exporte davantage d'orge de brasserie et de



malt. L'écart entre les prix des orges deux-rangs et six-rangs est plus faible qu'aux États-Unis. Des prix compétitifs et des approvisionnements plus abondants de variétés à deux-rangs permettent aux fabricants canadiens de malt d'augmenter légèrement leurs exportations vers les États-Unis, surtout de malt d'orge deux-rangs. La valeur annuelle de ces exportations se situe normalement entre 5 et 10 millions de dollars.

Au chapitre du transport, cette industrie fait face à plusieurs contraintes. Les usines des Prairies sont très éloignées des grands marchés du centre du Canada, et, en ce qui concerne les exportations, elles sont loin de tout port maritime praticable à l'année. La disponibilité des conteneurs et leur coût de manutention sont une autre limite aux exportations. Les frais de transport terrestre et de manutention des exportateurs canadiens sont donc plus élevés que ceux des fabricants de malt de la CE et d'Australie. En outre, comme le Canada est à l'écart des grands axes commerciaux et, en particulier, de ceux qui donnent accès à l'hémisphère sud, il est moins compétitif que ses principaux concurrents en ce qui a trait aux coûts de transport vers de nombreuses destinations d'Amérique latine et d'Afrique.

Les dispositions de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest* permettent aux malteries de récupérer une partie des frais de transport ferroviaire jusqu'aux ports. Elles s'appliquent également aux exportations d'orge de brasserie non transformée. L'orge de brasserie et le malt canadiens sont donc tous deux admissibles aux taux subventionnés dans le cadre de cette loi fédérale.

En plus des frais de transport, l'industrie du malt doit faire face à une réglementation généralement plus stricte au Canada qu'aux États-Unis. Les malteries sont tenues de respecter les normes provinciales définissant les niveaux acceptables de bruit et d'émissions de particules. Elles sont également soumises aux règlements municipaux régissant, notamment, l'élimination des importants volumes d'eaux usées résultant de leurs opérations.

La technologie du maltage a atteint sa maturité à l'échelle mondiale. La technologie et l'échelle des opérations des usines canadiennes soutiennent fort bien la comparaison avec celles des autres pays exportateurs. Les usines nord-américaines sont moins nombreuses, mais de plus grande envergure et généralement plus efficaces que les usines européennes.

L'intégration verticale des brasseries et des malteries a des répercussions sur les marchés intérieurs du Canada et des États-Unis. Les grandes brasseries américaines, comme Coors, Anheuser-Busch, Genesee, Stroh et Miller, exploitent leurs propres malteries. Ces brasseurs-malteurs, qui produisent le malt nécessaire à certaines de leurs brasseries ou à la totalité d'entre elles, assurent de 25 à 30 % de la

production américaine de malt. Comme la population de l'ouest des États-Unis a augmenté ces dernières années, le marché de la bière s'y est accru. Pour répondre à cette augmentation de la demande, la compagnie Anheuser-Busch a entrepris la construction de nouvelles installations de maltage dans le nord-ouest du pays, en bordure du Pacifique. Comme le prix du malt est très sensible aux frais de transport, le fait que la malterie américaine, puissante et bien établie, soit installée à proximité des brasseries américaines lui confère un avantage sur son marché intérieur, et élimine à peu près complètement les occasions d'exporter pour les producteurs canadiens.

### **Facteurs liés au commerce**

Les marchés mondiaux de l'orge et du malt sont de plus en plus touchés par les interventions gouvernementales. Dans la CE, les droits de douane sur le malt et l'orge de brasserie ont été remplacés par un système de prélèvements à l'importation. Des prélèvements à l'importation à la fois variables et élevés, des subventions à l'exportation, et d'autres stimulants importants offerts aux agriculteurs de la CE dans le cadre de la Politique agricole commune en vue d'accroître la production d'orge ont eu des effets désastreux sur les exportations canadiennes de malt. La CE est non seulement devenue auto-suffisante en malt, mais un important fournisseur international, assurant plus de 60 % des exportations mondiales, et près de 90 % d'entre elles si l'on tient compte des expéditions entre pays de la CE.

En réaction à ces pratiques de la CE, qui ont fait de cette région l'un des principaux fournisseurs du monde non seulement de malt, mais de céréales et en particulier de blé, les États-Unis ont adopté une législation agricole et une politique d'exportation visant à renforcer la compétitivité des céréales américaines sur les marchés internationaux. Depuis 1987, les producteurs américains d'orge et de malt sont admissibles aux subventions à l'exportation aux termes du Programme d'expansion des exportations (Export Enhancement Program) des États-Unis, et ils se sont prévalus de ce droit.

Les tarifs douaniers actuels sur le malt et l'orge de brasserie ne constituent pas un obstacle réel au commerce sur le marché nord-américain car ils sont relativement bas. Le Canada impose des tarifs de 0,0073 \$ le kilo sur le malt et de 2,30 \$ la tonne sur l'orge de brasserie importés de pays jouissant du statut de la nation la plus favorisée (NPF). En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), ces mêmes produits importés des États-Unis sont assujettis à des tarifs de 0,0040 \$ le kilo pour le malt et 1,38 \$ la tonne pour l'orge de brasserie depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1992. L'ALE, en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1989, prévoit l'élimination progressive des droits de douane canadiens et américains sur



le malt et l'orge de brasserie, en 10 étapes annuelles et égales se terminant le 1<sup>er</sup> janvier 1998.

Les États-Unis imposent des tarifs de 0,0066 \$ le kilo sur le malt et de 0,0023 \$ le kilo sur l'orge de brasserie importés de pays jouissant du statut de la NPF. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1992, en vertu de l'ALE, ces tarifs sont de 0,0030 \$ le kilo et de 0,0010 \$ le kilo, respectivement, pour les produits importés du Canada.

Dans le cas du Japon, des *quotas* d'importation du malt peuvent être établis par décret du Cabinet, et aucun droit de douane n'est imposé sur ces importations. Au-delà du *quota*, le tarif est de 25 yens le kilo<sup>1</sup>. Ce *quota* sert à protéger la production japonaise d'orge de brasserie. Celle-ci étant assez faible, le pays importe encore de grandes quantités de malt. Le malt canadien jouit d'une bonne réputation au Japon, et ni le *quota* ni les tarifs douaniers ne constituent un obstacle sérieux aux expéditions canadiennes.

La législation fédérale du Canada exige des permis pour l'importation de malt ou d'orge de brasserie. Ces permis ne sont généralement accordés que pour l'importation de faibles volumes de malts spécialisés non disponibles au Canada.

Aux termes de l'ALE, le Canada pourrait se voir forcé de supprimer les permis d'importation pour l'orge de brasserie et le malt américains. Cette mesure pourrait être appliquée si les deux parties convenaient que le soutien accordé à la culture de l'orge et à la fabrication du malt en vertu des programmes officiels américains est égal ou inférieur au niveau du soutien accordé à ces produits au Canada. Le Canada s'est cependant réservé le droit d'exiger des certificats d'utilisation finale pour l'orge de brasserie, de façon à protéger son système de classement des grains selon leur qualité.

Dans le cadre de l'ALE, le Canada a accepté d'éliminer les subventions accordées en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest* aux produits expédiés vers les États-Unis à partir des ports de l'ouest canadien. Les expéditions de malt passant par les États-Unis à destination d'autres pays ne sont pas visées. À l'heure actuelle, l'application de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest* est à l'étude dans le cadre d'une révision générale de la politique agricole canadienne, menée par Agriculture Canada.

### **Facteurs technologiques**

Les malteries sont de plus en plus capitalistiques, avec l'intégration d'un nouveau matériel conçu pour réduire la main-d'œuvre, assouplir les méthodes de production et traiter des volumes plus importants de grain. Comme les concepteurs

d'usines et les propriétaires s'efforcent de réaliser le maximum d'économies d'échelle, les usines de grande envergure sont devenues courantes.

La malterie canadienne a accès à la technologie la plus avancée dans son domaine, mais elle doit l'importer d'Europe et des États-Unis. Le coût d'établissement d'une malterie à la fine pointe de la technologie étant très élevé, il est difficile de justifier de nouveaux investissements ayant une certaine importance dans un contexte de stagnation de la demande. Cela est d'autant plus vrai dans le cas des marchés des denrées agricoles, qui sont hautement cycliques, et dont les marchés d'exportation sont incertains. Comme l'industrie canadienne de la malterie est de taille réduite et est arrivée à maturité, la grande majorité des entreprises ont choisi de limiter leurs investissements, et de moderniser ou d'agrandir très progressivement leurs installations existantes plutôt que d'en construire de nouvelles. Une grande partie de ces nouveaux investissements visent à rehausser l'efficacité de leurs opérations et à protéger à long terme la part déjà acquise de ce marché arrivé à maturité.

Les propriétés de l'orge de brasserie utilisée dans la fabrication de la bière déterminent dans une large mesure la nature et la qualité de celle-ci. Les propriétés diastatiques et germinatives de l'orge de brasserie ont aussi d'importantes répercussions sur les coûts de production du malt et de la bière. Grâce à la biotechnologie de pointe, l'amélioration des variétés d'orge de brasserie peut contribuer à rehausser la qualité de la bière. Les techniques les plus récentes de sélection des végétaux sont sur le point d'aboutir à des variétés d'orge de brasserie plus faciles à cultiver, susceptibles d'améliorer le maltage, d'augmenter la durée de conservation de la bière et d'en réduire le trouble au froid. Ces recherches ont déjà donné des variétés d'orge améliorées. L'évaluation de variétés expérimentales d'orge de brasserie fait partie intégrante des initiatives de recherche auxquelles collaborent les producteurs canadiens de malt et de bière. Le Canada est reconnu mondialement pour son leadership dans la sélection et la création de nouvelles variétés d'orge de brasserie.

## **Évolution du milieu**

L'avenir de la malterie canadienne demeurera tributaire de l'évolution des brasseries et de la capacité de celles-ci de demeurer compétitives sur les marchés intérieur et extérieurs. Cette évolution est fortement liée aux goûts changeants des

<sup>1</sup>En février 1992, un yen équivalait à 0,009266 \$ CAN.





consommateurs (c'est-à-dire à la concurrence avec d'autres boissons), à la croissance démographique, et aux attitudes de la société face à la consommation de boissons alcoolisées. Un autre facteur est l'évolution des techniques de production de la bière, comme le recours accru aux additifs (produits ajoutés au malt ou le remplaçant, comme le maïs ou les enzymes artificielles, de plus en plus utilisés en brasserie et en distillerie).

Il semble que la demande de boissons alcoolisées se soit stabilisée au Canada comme dans bien d'autres pays industrialisés. Le succès futur des bières étrangères faites à partir de malt étranger aura aussi des répercussions sur l'industrie canadienne. Pour les producteurs canadiens, comme pour ceux d'Australie et des pays de la CE, la croissance dépend des marchés d'exportation. Après deux ou trois ans de croissance en flèche, attribuable, en grande partie, à l'intérêt des consommateurs japonais pour la bière à fermentation lente, le marché d'exportation se maintiendra probablement à son niveau actuel pour les deux prochaines années. À long terme, la demande devrait continuer à augmenter au rythme de 1 à 2 % par année, la consommation de bière *per capita* au Japon étant encore beaucoup plus faible que dans les autres pays industrialisés. Cette augmentation de la demande ne sera peut-être pas suffisante pour absorber l'accroissement prévu de la capacité de production, ce qui entraînerait une capacité de production excédentaire d'ici le milieu des années 1990.

Le niveau de raffermissement des marchés mondiaux et la façon dont seront résolus les différends entre la CE et les États-Unis au chapitre de la politique agricole auront une grande influence sur les futurs investissements de cette industrie. La croissance des exportations dépendra dans une grande mesure de la capacité des pays en développement d'améliorer suffisamment leur niveau de vie pour permettre la consommation soutenue de produits non essentiels comme la bière. Le fardeau de la dette de ces pays influe sur la possibilité des brasseurs d'importer des ingrédients essentiels comme le malt.

La présence des producteurs canadiens de malt sur le marché américain demeurera limitée, à cause de la vigueur de la malterie américaine et des coûts élevés du transport. Même si le Canada en venait à supprimer les permis d'importation pour le malt et assouplissait sa réglementation, les échanges entre les deux pays ne seraient pas très importants, du moins à court terme. Les producteurs américains auraient à faire face à des difficultés sérieuses, soit une industrie canadienne bien établie, des approvisionnements limités d'orge de brasserie, une différence marquée entre les produits et des frais de transport onéreux.

Toutefois, il semble que l'on voit apparaître un nouveau marché nord-américain du malt, plus intégré. À la suite d'importantes acquisitions d'entreprises, on peut s'attendre à ce que certaines sociétés canadiennes et américaines collaborent pour desservir les marchés régionaux et internationaux, dans la mesure où les coûts du transport le permettront. En outre, la création et la production au Canada de nouvelles variétés d'orge de brasserie acceptables par les industries des deux pays (en particulier, les variétés six-rangs exigées par les brasseries américaines) pourraient aussi faciliter le commerce futur et, plus spécialement, celui de l'orge de brasserie.

L'élimination éventuelle des permis d'importation aux termes de l'ALE pourrait, en diminuant l'écart entre les prix canadiens et américains de l'orge de brasserie, décourager le commerce bilatéral de marchandises dont le prix est aussi sensible aux frais de transport que le malt ou l'orge de brasserie. À court terme, toutefois, les différentes variétés d'orge utilisées dans les deux pays, et l'existence de liens d'affaires étroits entre les malteries et les brasseries, joueraient contre toute modification au commerce transfrontalier actuel.

## Évaluation de la compétitivité

La malterie canadienne est fortement réglementée et solidement installée sur son marché intérieur. On s'attend à ce que sa performance au chapitre des exportations demeure modeste. L'accès facile à une matière première de qualité, l'efficacité des usines et la compétence des équipes de direction en place permettront aux sociétés canadiennes de conserver leur part actuelle du marché nord-américain et des marchés d'outre-mer. De nouveaux investissements assez considérables ont contribué à rehausser la compétitivité de l'industrie par rapport à ce qu'elle était au milieu des années 1980. Toutefois, la vive concurrence d'autres régions productrices d'orge possédant une malterie bien développée, notamment dans la CE, en Australie et aux États-Unis, est susceptible de faire obstacle à l'industrie canadienne dans ses efforts pour augmenter sa part du marché mondial, qui se situe depuis toujours entre 5 et 10 % de l'ensemble des exportations mondiales.

L'ALE ne devrait pas avoir de répercussions importantes sur la malterie canadienne. Même si les permis d'importation devaient être éliminés, l'impact de l'ALE sera dans l'ensemble plutôt neutre. Les deux pays possèdent des malteries solides et de grande envergure, capables d'alimenter leur marché intérieur dans un avenir prévisible.



---

Les malteries canadiennes se préoccupent grandement de la capacité à long terme des brasseries canadiennes et des utilisateurs étrangers de malt canadien de maintenir leur position sur les marchés intérieur et extérieurs.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, ou sur l'étude sectorielle d'ISTC (voir page 10) s'adresser à la

Direction générale des produits alimentaires  
Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet : Malterie

235, rue Queen

OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2942

*Télécopieur : (613) 941-3776*



## PRINCIPALES STATISTIQUES<sup>a</sup>

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Établissements	8	8	7	6	5	5	5	5	5
Emploi	600	600	600	600	550	500	500	500	510
Expéditions (millions de \$)	220	180	175	175	170	204	250	238	217
(milliers de tonnes)	588	501	479	457	469	481	504	518	538

<sup>a</sup> Les données sur les établissements, l'emploi et la valeur des expéditions sont des estimations d'ISTC. Pour des raisons de confidentialité, Statistique Canada combine les données relatives à l'industrie du malt et de la farine de malt (CTI 1094) à celles des autres industries alimentaires non classées ailleurs (CTI 1099). On trouvera des statistiques combinées dans *Industries des aliments*, n° 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1098). Les données relatives au volume des expéditions sont fournies par la Division de l'agriculture de Statistique Canada.

## STATISTIQUES COMMERCIALES<sup>a</sup>

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>	1991 <sup>b</sup>
Exportations (millions de \$)	95	50	40	35	45	57	85	88	87
(milliers de tonnes)	257	180	162	140	165	177	204	218	248
Marché canadien (millions de \$)	125	130	135	140	125	147	165	150	130
(milliers de tonnes)	331	321	317	317	304	304	300	300	290
Exportations (% de la valeur des expéditions)	43	28	23	20	26	28	34	37	40
(% du volume des expéditions)	44	36	34	31	35	37	40	42	46

<sup>a</sup> Les données relatives à la valeur des exportations de 1982 à 1987 sont des estimations d'ISTC. Pour les autres années, voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Les données relatives au volume des exportations ont été fournies par la Division de l'agriculture de Statistique Canada. Toutes les autres données sont des estimations d'ISTC.

<sup>b</sup> Il 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 facteurs dans les totaux de 1988, de 1989, de 1990 et de 1991.

## RÉPARTITION RÉGIONALE<sup>a</sup> (moyenne de la période 1988-1990)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	—	20	20	60	—
Emploi (% du total)	—	10	15	75	—
Expéditions (% du total)	—	10	15	75	—

<sup>a</sup> Estimations d'ISTC.



## PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Canada Maltage Limitée	Canada	Calgary (Alberta) Thunder Bay (Ontario) Montréal (Québec)
Dominion Malting Limited	États-Unis Japon <sup>a</sup>	Winnipeg (Manitoba)
Prairie Malt Limited	Canada États-Unis	Biggar (Saskatchewan)
Westcan Malting Ltd. <sup>b</sup>	Canada États-Unis	Alix (Alberta)

<sup>a</sup>Des sociétés japonaises détiennent un faible pourcentage des actions de Dominion Malting.

<sup>b</sup>Westcan Malting est une nouvelle entreprise dont l'usine unique devrait lancer sa production en 1992.

## INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

La publication suivante est disponible auprès d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (voir l'adresse à la page 8)

### **The Canadian Malt Industry**

Ce document, rédigé en septembre 1990, présente un aperçu de l'évolution et du développement de l'industrie canadienne de la malterie et indique les facteurs qui conditionnent son rendement sur les marchés intérieur et étrangers.

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

