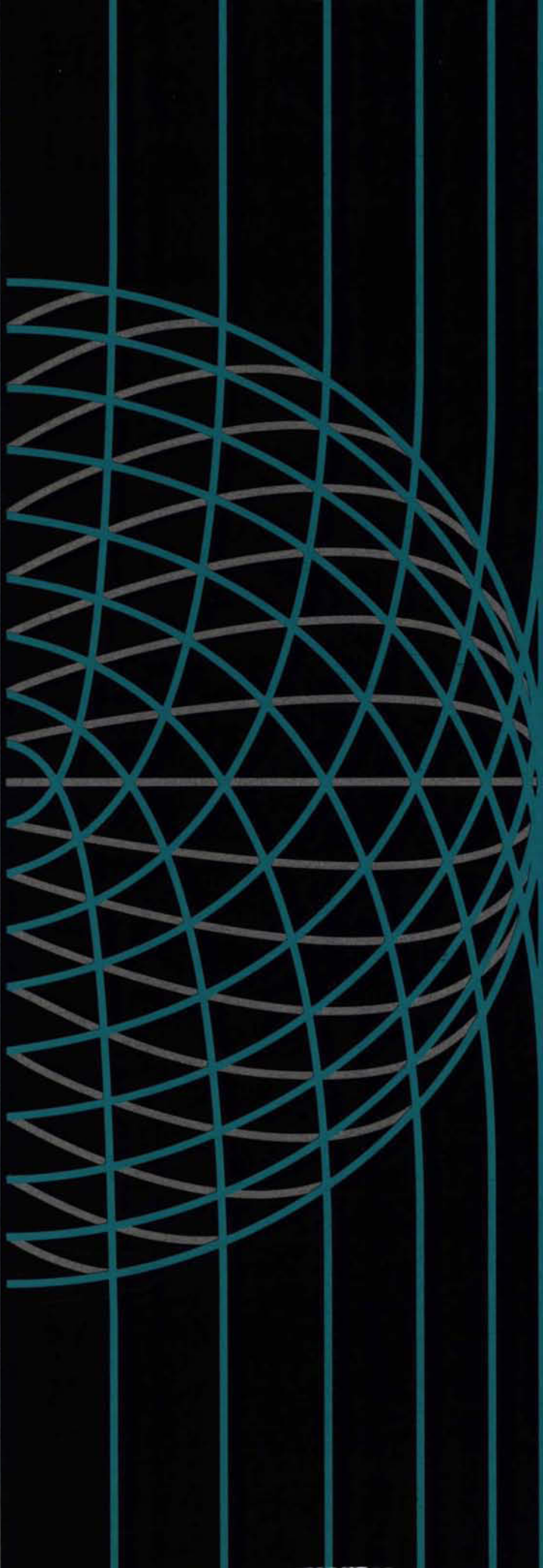


Trituration des oléagineux



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



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada



Centres de services aux entreprises

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur ont des bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle d'accéder aux programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux secteurs. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux suivants :

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12^e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6425

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 100
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-261-5227
Télécopieur : (514) 283-8185

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Ontario

Domini
1, rue Front
TORONTO
M5J 1A7
Tél. : (416) 967-1111
Télécopieur : (416) 967-1111

Manitoba

330, av. de la
C.P. 98
WINNIPEG
R3C 2V1
Tél. : (204) 984-1111
Télécopieur : (204) 984-1111

Demandes de publication

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications du Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous, veuillez communiquer avec l'un des bureaux suivants :

Pour les Profils de l'industrie :

Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les Profils de l'industrie :

Direction des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4436

Edifice C.D. Howe
235, rue Queen
1^{er} étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous, veuillez communiquer avec l'un des trois bureaux suivants.

DATE DUE - DATE DE RETOUR

BFGJ 02 c. 2

HD9505/.C3/I5/1990-91
Canada, Industry, Science
Industry profile.



1990-1991

TRITURATION DES OLÉAGINEUX

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 trituration des oléagineux regroupe les entreprises qui transforment les graines oléagineuses en huile végétale et en tourteau. Après trituration des graines, l'huile est en grande partie extraite du tourteau, puis raffinée et transformée en huile de table, en margarine ou en un vaste éventail d'autres produits alimentaires. Cette huile sert également à produire des résines alkydes utilisées à diverses fins industrielles, tandis que le tourteau entre dans la composition d'aliments destinés aux êtres humains, au bétail ou aux animaux de compagnie.

En outre, certaines entreprises de trituration des oléagineux raffinent entièrement une partie de l'huile brute qu'elles produisent. C'est pourquoi les données rassemblées par

Statistique Canada englobent une partie de l'huile raffinée dans la production totale des entreprises qui triturent les oléagineux.

Au Canada, les deux principales graines oléagineuses utilisées dans la production d'huile sont le soja et le canola, une variété améliorée de colza. Le canola est essentiellement trituré pour son huile, car ses graines donnent environ 40 % d'huile et 60 % de tourteau, l'huile étant le plus précieux des deux produits. Le soja, qui est surtout trituré pour le tourteau, donne environ 80 % de tourteau et 20 % d'huile. Des quantités relativement faibles de graines de lin et de graines de tournesol sont également transformées au Canada. L'industrie de la trituration du canola utilise 40 % de la récolte canadienne de canola, et l'industrie de la transformation du soja, 85 à 90 % de la récolte canadienne de soja en plus d'importer des fèves soja. Le reste de la récolte des graines oléagineuses



Figure 1 — Importations, exportations et expéditions intérieures, 1989

est exportée pour être transformée en huile végétale et en tourteau, de même qu'en produits alimentaires.

En 1989, cette industrie employait 1 112 personnes et ses expéditions étaient évaluées à 854 millions de dollars (figure 1). L'huile brute de canola et de soja représentait la plus grande part des expéditions, suivie du tourteau et d'autres dérivés, dont la lécithine, les enveloppes et les résidus de tamisage. Les proportions relatives de soja et de canola triturés varient peu d'une année à l'autre, et sont fonction, dans le cas du canola, de la demande d'huile et dans celui du soja, de la demande de tourteau.

Les principaux produits exportés sont l'huile brute ou raffinée et le tourteau de canola. Dans le cas de l'huile, les États-Unis, l'Inde et l'Indonésie étaient, en 1990, les principaux clients du Canada, alors que dans celui du tourteau, il s'agissait des États-Unis, du Japon, de la Norvège et de la République de Corée. En 1990, les exportations totales de canola étaient estimées à 175 millions de dollars, soit 108 millions pour l'huile et 67 millions pour le tourteau.

Le Canada est un exportateur net d'huile végétale, mais aussi un importateur net de tourteau. Principal produit d'oléagineux importé par le Canada, le tourteau de soja comptait pour 144 des 238 millions de dollars de produits d'oléagineux importés en 1990. Environ les deux tiers des importations de tourteau de soja sont destinés à l'est du Canada et le reste, à l'ouest. Parmi les autres produits importés, notons de petites quantités d'huile de palme, d'huile d'olive, d'huile d'arachide, d'huile de coton et d'autres huiles comestibles qui peuvent

remplacer les huiles produites au Canada ou qui occupent un certain créneau du marché. Parmi les principaux concurrents étrangers du Canada au chapitre des oléagineux, mentionnons les États-Unis, la Communauté européenne (CE), le Brésil, l'Argentine et la Malaysia.

L'industrie canadienne des oléagineux est très régionalisée, ce qui explique sa structure en ce qui a trait à la trituration. La graine de lin et la graine de tournesol sont cultivées et transformées principalement dans les Prairies et le soja, surtout dans le sud-ouest de l'Ontario. La plus grande partie du canola est cultivée dans les provinces de l'ouest, alors que la capacité de trituration se répartit comme suit : 70 % dans l'ouest et 30 % en Ontario. Parmi les cinq entreprises qui composent l'industrie, trois desservent exclusivement les Prairies et deux l'ouest du Canada et l'Ontario. Les Prairies représentent 58 % de la capacité totale de trituration et l'Ontario 42 %.

La principale entreprise de trituration, Can Amara Foods, possède cinq des 11 usines actuellement exploitées dans l'industrie et dispose de 52 % de la capacité de trituration. Vient ensuite ADM Agri-Industries qui possède deux usines représentant 29 % de la capacité de trituration et qui en contrôle une troisième. Can Amara Foods est la propriété conjointe de CSP Foods, une entreprise canadienne, et de Central Soya of Canada, sous contrôle italien. ADM Agri-Industries est la propriété d'intérêts américains et les trois entreprises restantes sont détenues par des intérêts canadiens.

Les entreprises de trituration du canola vendent leur production sur le marché canadien et sur les marchés d'exportation. Les dérivés du canola exportés des Prairies sont expédiés via Vancouver ou directement aux États-Unis. Les entreprises de trituration de la fève soja écoulent leur production surtout dans l'est du Canada.

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

Rendement

Au milieu des années 1970, la mise au point d'une variété améliorée de colza appelée canola, a rendu cette plante plus intéressante comme source de tourteau et d'huile comestible.



Depuis 1982, les expéditions, les exportations et les importations de cette industrie ont augmenté, alors que l'emploi a accusé un repli (figure 2). Les fermetures d'usines sont devenues plus fréquentes ces derniers temps en raison des faibles marges bénéficiaires, de la baisse des marchés d'exportation et des pénuries de matières premières.

Durant les quinze dernières années, la part du marché intérieur détenue par l'huile et le tourteau de canola a augmenté, surtout dans le cas de l'huile. En 1975, l'huile de canola représentait environ 33 % du marché canadien de l'huile végétale, et l'huile de soja, 36 %. Or, en 1989, la part du canola est passée à environ 63 %, celle du soja tombant à 22 %. Les autres huiles végétales (maïs, tournesol et arachide) occupaient le reste du marché. En 1975, le tourteau de canola détenait 16 % du marché canadien du tourteau de nature végétale, contre 77 % pour le tourteau de soja. En 1989, leur part respective était de 18 et 68 %, ce qui témoigne d'une progression lente de la part du marché du tourteau de canola.

Sur le plan international, les exportations d'huiles végétales canadiennes ont sensiblement baissé à cause des subventions à l'exportation utilisées par des concurrents comme la CE et les États-Unis et en raison de l'augmentation de la production internationale d'huiles concurrentes comme l'huile de palme, l'huile de noix de coco ainsi que l'huile de soja provenant d'Amérique du Sud. Cela explique que la majeure partie des exportations d'huile de canola est constituée par l'huile fournie dans le cadre de l'aide alimentaire offerte par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et par celle qui est vendue aux États-Unis. Les exportations de tourteau sont également de nature commerciale.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La concurrence est extrêmement vive sur les marchés internationaux de l'huile comestible et du tourteau. Sur le marché de l'huile comestible, l'huile de canola et l'huile de soja sont en butte à la concurrence d'huiles meilleur marché comme l'huile de palme qui, en raison de son prix moins élevé, occupe une part importante du marché dans les pays en voie d'industrialisation. La qualité de l'huile de canola et de l'huile de soja constitue toutefois un atout sur les marchés des pays industrialisés, tels les États-Unis et le Canada, où la qualité et les facteurs nutritionnels revêtent plus d'importance que les prix. Le Canada dispose d'un autre avantage du fait que les entreprises de trituration ne se heurtent pas aux mêmes subventions à l'exportation que sur les marchés d'outre-mer.

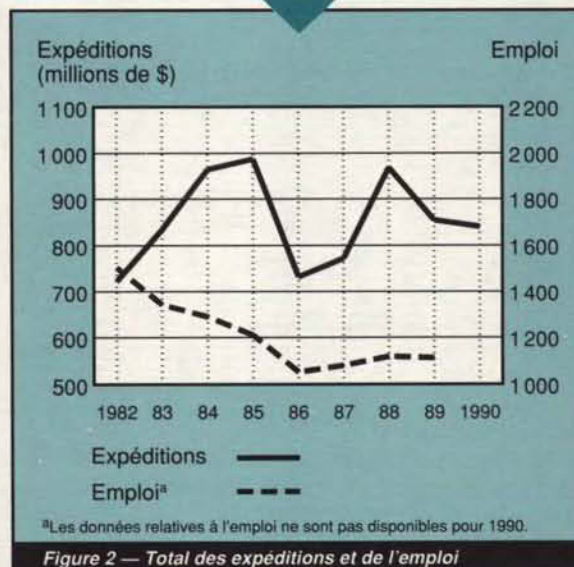


Figure 2 — Total des expéditions et de l'emploi

Les compétences du Canada au chapitre de la trituration et du raffinage du canola lui ont ouvert de nouveaux marchés. Des missions techniques s'occupent de renseigner les acheteurs actuels et les acheteurs éventuels sur la façon de transformer et d'utiliser le canola et ses dérivés. Bien que des concurrents comme la CE cultivent maintenant des variétés améliorées de colza, le Canada possède les meilleures variétés de canola, adaptées à son climat et à ses sols. Cet avantage technologique est essentiel au maintien de la part du marché intérieur et de certains marchés d'exportation, comme les États-Unis. Le canola souffre toutefois d'un désavantage du fait que son rendement est faible par rapport à celui d'autres oléagineux, comme le soja ou le colza européen, ce dernier étant une variété d'hiver dont le rendement est plus élevé que celui des variétés printanières du Canada qui conviennent au climat des Prairies.

L'huile de canola est de plus en plus reconnue comme une huile de qualité supérieure, très nutritive, particulièrement bien adaptée aux salades et à la cuisson. Cette acceptation croissante, et le fait que la société américaine Procter & Gamble l'a choisie comme sa principale marque d'huile végétale (Puritan Oil) lui ont ouvert, aux États-Unis, un nouveau marché qui pourrait être très lucratif. En 1988, l'American Health Foundation décernait à la Puritan Oil le titre de « Produit alimentaire de l'année ». En 1989, l'huile de canola se voyait décerner le Product Acceptance Award par l'American College of Nutrition.

Le prix élevé des graines a compliqué la tâche de l'industrie de la trituration du canola. Les entreprises canadiennes de trituration ont du mal à conquérir et à conserver leurs marchés



d'exportation, car elles doivent acheter leurs graines en compétition avec des exportateurs qui vendent aux pays étrangers. Ainsi, les entreprises japonaises importent-elles environ la moitié de la production canadienne de canola en franchise. Elles peuvent payer des prix élevés, car leur marché intérieur est protégé de la concurrence étrangère par des tarifs élevés sur les importations d'huile végétale. C'est ainsi que lorsque les stocks d'oléagineux diminuent, elles peuvent offrir des prix plus élevés que les entreprises canadiennes.

D'autres facteurs qui contribuent à faire grimper le prix des graines sont les subventions au transport par rail octroyées en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest*. Ces subventions défraient environ 70 % des coûts reliés au transport de produits agricoles admissibles jusqu'au point d'exportation pour venir en aide aux producteurs de graines de canola des Prairies. Il en résulte que les graines de canola sont vendues aux entreprises des Prairies aux prix d'exportation moins environ 30 % (au lieu de 100 %) des frais de transport des producteurs jusqu'au point d'exportation, ce qui signifie que les entreprises paient leurs graines plus cher que leurs concurrents américains.

Les entreprises de trituration du canola de l'ouest bénéficient des tarifs spéciaux établis en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest* pour le transport des dérivés du canola vers Vancouver et vers Thunder Bay-Armstrong, en Ontario. Elles profitent également de tarifs réglementés (tarifs compensatoires minimaux) pour le transport des produits expédiés de Thunder Bay vers l'est du Canada. Aux termes de la Loi, les tarifs s'appliquent jusqu'à Thunder Bay pour les graines de canola cultivées dans l'ouest et expédiées vers l'est pour être triturées en Ontario. Ces tarifs ne s'appliquent pas aux graines, aux huiles et aux tourteaux transportés plus loin que Thunder Bay ou via Vancouver, à destination des États-Unis.

Alors que les prix des graines sont affectés par le marché japonais et les subventions au transport, le prix de l'huile et du tourteau de canola est établi par rapport aux niveaux américains. Pour les entreprises de trituration des graines de canola, cela cause souvent des marges bénéficiaires faibles ou négatives qui entraînent des fermetures d'usines. La perte de possibilités d'exportation accentue également la concurrence intérieure et réduit les marges bénéficiaires.

Même si le tourteau de soja et le tourteau de canola sont tous deux utilisés comme suppléments protéiniques dans les aliments pour le bétail, des facteurs d'ordre nutritionnel et la préférence des clients pour le tourteau de soja limitent la quantité de tourteau de canola qui entre dans les rations animales au Canada et sur les marchés d'exportation. Le tourteau de canola contient moins de protéines et de lysine, plus de fibres et moins d'énergie assimilable que le tourteau de soja. Le tourteau de soja, qui contient un minimum de 48 % de

protéines et un maximum de 3,5 % de fibres, est le supplément protéinique de prédilection dans une grande partie du Canada. Le tourteau de soja est également préféré au tourteau de canola dans l'élevage intensif du bétail, comme l'élevage de la volaille, des porcs et des bovins laitiers. Dans l'ouest canadien, le marché du tourteau de soja, soit 200 000 tonnes, est approvisionné par des usines américaines situées près de la frontière.

Dans l'est, les entreprises de trituration du soja ne retirent que de faibles profits, car souvent elles ne fonctionnent pas à plein rendement. Bien que l'huile de soja ait des avantages dans le cas de l'hydrogénation (fabrication de la margarine), l'augmentation de la part canadienne du marché de l'huile de canola, qui se fait aux dépens de l'huile de soja, a amené à une baisse des opérations de trituration du soja et à une croissance des importations de tourteau de soja. Dans le passé, l'accès des entreprises de trituration de l'est du Canada au marché américain de l'huile de soja a été entravé par les barrières tarifaires élevées par les États-Unis. Cependant, aux termes de l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis (ALE) et mis en vigueur le 1^{er} janvier 1989, des dispositions ont été prises en vue d'éliminer ces tarifs le plus rapidement possible. L'huile de soja brute est exempte de droits depuis janvier 1992 et les droits sur l'huile de soja raffinée, qui s'élevaient à 13,5 % la même année, seront éliminés d'ici 1995.

Pour les entreprises de trituration du soja et du canola, la compétitivité et la rentabilité des industries du raffinage et de la transformation ultérieure sont des facteurs importants. Entre 65 et 75 % de la production d'huile brute est raffinée au pays, mais à l'heure actuelle les raffineries canadiennes sont plus petites et moins spécialisées que celles des États-Unis.

Facteurs liés au commerce

Dans le monde entier, les importations d'huiles végétales brutes et raffinées sont réglementées et assujetties à des tarifs élevés visant à protéger l'industrie locale et, dans certains cas, les producteurs. Le tableau de la page suivante contient des exemples des tarifs douaniers imposés par le Canada et les États-Unis sur les importations d'huile végétale et de produits connexes en provenance de pays bénéficiant du statut de la nation la plus favorisée (NPF) et également aux termes de l'ALE.

En vertu du tarif de préférence général (TPG), les huiles brutes, comme l'huile de palme et l'huile de noix de coco, et certaines fractions d'huiles raffinées provenant de pays en voie d'industrialisation peuvent entrer au Canada en franchise. En 1992, les règles d'origine de l'ALE ont été modifiées pour que seules les huiles végétales extraites au Canada ou aux États-Unis puissent bénéficier des tarifs de l'ALE. Avant que ce changement n'entre en vigueur, la transformation d'huiles



Tarifs touchant les huiles végétales et les produits connexes

	NPF	ALE	
		juillet 1991	janvier 1992
Tarifs canadiens			
Huile de canola			
• brute	10 %	3,5 %	franchise
• raffinée	17,5 %	6,1 %	franchise
Huile de maïs			
• brute	7,5 %	3 % ^a	1,5 %
• raffinée	15 %	10,5 % ^a	9 %
Huile de soja			
• brute	7,5 %	2,6 %	franchise
• raffinée	15 %	10,5 %	9 %
Graines et tourteau	franchise	franchise	franchise
Tarifs américains			
Huile de canola			
• brute et raffinée	7,5 %	2,6 %	franchise
Tourteau de canola	0,26 ¢ US/kg	franchise	franchise
Graines de canola	0,9 ¢ US/kg	0,3 ¢ US/kg	franchise
Huile de maïs			
• brute	4 %	1,6 % ^a	0,8 %
• raffinée	4 %	2,8 % ^a	2,4 %
Huile de soja			
• brute	22,5 %	7,8 %	franchise
• raffinée	22,5 %	15,7 % ^a	13,5 %
Tourteau de soja	0,7 ¢ US/kg	0,1 ¢ US/kg	franchise
Graines de soja	franchise	franchise	franchise

^aLes tarifs applicables à ces produits sont entrés en vigueur en janvier 1991.

végétales brutes en huiles raffinées (provenant de l'étranger) était suffisante pour conférer à ces dernières les bénéfices des tarifs de l'ALE.

Au Japon, les tarifs imposés sur l'huile de canola et de soja varient entre 17 et 20,7 yen¹ le kg. Les graines oléagineuses entrent au Japon en franchise. En 1992, le tarif prélevé sur l'huile de canola importée se chiffre à 191 dollars la tonne au maximum. Ce tarif particulier, qui était de 60 dollars la tonne il y a moins de sept ans, a atteint son niveau actuel à cause de l'augmentation de la valeur du yen, et il constitue aujourd'hui un obstacle considérable. Les tarifs touchant le tourteau de canola et de soja sont de 7 % *ad valorem*.

Dans les pays de la CE, les tarifs levés sur l'huile de canola et de soja sont de 10 % pour l'huile brute et de 15 % pour l'huile raffinée. Les tourteaux y entrent en franchise.

Les exportations de l'industrie de la trituration des oléagineux font face à certaines barrières non douanières, surtout sur les marchés d'outre-mer. Certains pays comme la Norvège appliquent des mesures de restriction aux importations ou encore des licences, alors que l'Algérie a créé une agence gouvernementale sur le commerce pour contrôler les importations. Des pays comme l'Inde, qui importent depuis longtemps des produits d'oléagineux, sont soucieux de parvenir à l'autosuffisance et ont entrepris de contrôler les importations avec sévérité. Les pays qui ne peuvent parvenir à l'autosuffisance imposent des tarifs élevés et des barrières non tarifaires qui favorisent l'importation d'oléagineux destinés à la trituration, plutôt que d'huiles et de tourteaux. Dans la CE, les subventions à la trituration accordées aux entreprises de transformation des oléagineux éliminent toute concurrence à la production nationale. Lors d'un comité de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), les États-Unis ont remis en question, et ce avec succès, le programme de subventions à la trituration des oléagineux mis en œuvre par la CE. Pour résoudre l'illogisme du GATT, la CE a annoncé son intention de transformer les subventions accordées aux transformateurs en subventions aux producteurs à compter de la prochaine année de récolte. Cependant les États-Unis sont d'avis que ce nouveau régime ne change rien à la perte d'accès et ils ont obtenu gain de cause auprès de la CE après avoir tenu un second comité du GATT. Le Canada s'est réservé le droit d'instaurer son propre régime.

Au Canada, l'interdiction dont sont frappées les importations de margarine profite aux raffineurs canadiens et, indirectement, à l'industrie de la trituration, en protégeant un débouché pour les huiles raffinées.

L'ALE affecte l'industrie de la trituration des oléagineux en éliminant les tarifs touchant l'huile et le tourteau dès 1992 (à l'exception de l'huile de maïs et de l'huile de soja raffinée). L'ALE a également éliminé des subventions au transport par rail accordées en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest* pour les dérivés du canola exportés via Vancouver vers les territoires relevant de la douane américaine.

L'industrie a exprimé son inquiétude face au niveau relativement élevé, ces derniers temps, du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 3). Par ailleurs, on reconnaît généralement que, dans certaines conditions économiques, une baisse sensible du dollar canadien aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts qui en

¹En janvier 1992, un yen valait 0,009225 \$ CAN.

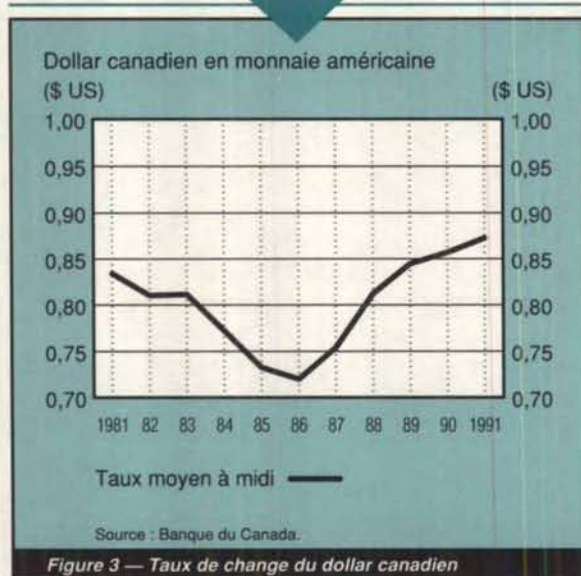


Figure 3 — Taux de change du dollar canadien

découlerait sur le marché intérieur pourrait, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme fournis par une telle baisse du dollar.

Évolution du milieu

La demande mondiale d'huile et de tourteau d'origine végétale a augmenté à un rythme annuel de 6 à 7 % au cours des vingt-cinq dernières années. Toutefois, toute hausse des prix est limitée par l'abaissement des prix dû au recours généralisé aux subventions à l'exportation par la CE et les États-Unis. Les futures possibilités de croissance dépendent en grande partie des conditions économiques qui prévalent dans les pays en voie d'industrialisation.

En ce qui concerne les dérivés du canola, les perspectives d'exportation ailleurs qu'aux États-Unis dépendront en grande partie du niveau d'élimination des barrières non tarifaires qui résulteront des négociations commerciales multilatérales menées dans le cadre du GATT, en particulier des subventions accordées aux produits agricoles destinés au marché intérieur ou à l'exportation.

À long terme, l'ALE devrait avoir des répercussions positives sur l'industrie canadienne de la trituration des oléagineux. La conclusion d'une entente avec les États-Unis concernant l'abolition accélérée des tarifs douaniers sur les produits des oléagineux permettra à l'huile et au tourteau de canola d'entrer aux États-Unis en franchise en 1992. Cela aidera à contrecarrer les effets de la perte des subventions

au transport pour les exportations vers les États-Unis via Vancouver, de même que la vigueur du dollar canadien, sans parler de la concurrence des entreprises américaines et des exportations européennes subventionnées.

Comme les États-Unis ne sont pas un important producteur de canola, il est peu probable que l'élimination des tarifs canadiens sur l'huile de canola ait des effets appréciables, même si certaines usines américaines situées près de la frontière sont en mesure de transformer les graines de canola canadiennes à meilleur prix qu'au Canada et d'en exporter les dérivés au Canada.

La compétitivité de l'industrie de la trituration du canola demeure un problème majeur. De meilleures marges bénéficiaires pour la trituration sont essentielles à sa prospérité. Pour améliorer ces marges, il faut augmenter le prix des produits, accroître la capacité de production et abaisser le prix des graines. Si les négociations commerciales multilatérales connaissaient une issue positive, cela aiderait cette industrie à reconquérir les marchés d'exportation et à rehausser son taux d'utilisation de la capacité.

Le coût des graines dépendra de l'issue du débat actuel sur le « mode de paiement » des subventions au transport accordées en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest*. Si, au lieu d'être payées à la compagnie de chemins de fer, ces subventions étaient versées directement au producteur, cela aurait pour effet d'abaisser le prix des graines pour les entreprises de trituration du canola, car les prix d'exportation qui déterminent les prix intérieurs seraient réduits d'un montant équivalant aux subventions au transport. La question du « mode de paiement » a été analysée par Agriculture Canada dans le cadre de l'examen de sa politique, ainsi que par d'autres organismes comme le Canola Marketing Task Force, et ont fait l'objet de consultations publiques. Il se peut également que les négociations commerciales multilatérales aboutissent à des modifications à la *Loi sur le transport du grain de l'ouest* si l'on parvient à un accord sur la réduction des subventions à l'agriculture. La baisse des tarifs imposés par le Japon sur l'huile de canola améliorerait l'accès à ce marché pour l'huile de canola canadienne et ses concurrentes, et limiterait les droits protecteurs qui ont jusqu'ici permis à l'industrie japonaise de la trituration des oléagineux de faire de la surenchère sur le prix des graines de canola. La réduction japonaise des tarifs pourrait également faire baisser les prix et les approvisionnements en graines canadiennes de canola.

L'industrie de la trituration du soja est essentiellement axée sur le marché intérieur, son expansion étant limitée par la concurrence livrée par l'huile de canola et par les tarifs élevés perçus par les États-Unis. La question des droits compensatoires minimaux est également étudiée par



Agriculture Canada dans le cadre de l'examen de sa politique, et de ses consultations publiques.

Si l'on se tourne vers l'avenir, l'acquisition des entreprises de trituration du soja par des multinationales américaines pourrait aider l'industrie à tirer avantage du meilleur accès au marché américain fourni par l'ALE. La fermeture récente d'une usine et l'abolition des tarifs américains sur l'huile de soja brute, en 1992, devraient permettre aux deux usines restantes d'améliorer leur taux d'utilisation de la capacité.

De récents changements de propriété ont permis d'intégrer davantage l'ensemble des opérations en matière de trituration des oléagineux au Canada, tant du point de vue régional que de celui de la production. Les deux principales entreprises sont maintenant solidement établies dans les Prairies et au Canada central. Pour les principales entreprises, des installations plus importantes devraient susciter une compétitivité accrue.

La fusion qui a eu lieu entre Central Soya of Canada et CSP Foods en vue d'acquérir l'Edible Oil Division de Maple Leaf Foods mettra en valeur les liens commerciaux qui prévalent aux États-Unis et permettra de mieux intégrer les opérations de trituration, de raffinage et d'emballage de la nouvelle société appelée Can Amara Foods.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. En plus d'avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur de la trituration des oléagineux ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

Évaluation de la compétitivité

Il faut considérer la compétitivité de l'industrie canadienne de la trituration des oléagineux dans un contexte de politiques mondiales où la plupart des pays subventionnent leurs producteurs ainsi que leurs entreprises de trituration, de raffinage et d'import-export. Bien que l'industrie canadienne produise de l'huile brute et du tourteau végétal à des prix compétitifs sur les marchés intérieur et américain, elle a de plus en plus de mal à percer les marchés d'outre-mer à cause des programmes de subventions et des barrières non

tarifaires. Sa compétitivité internationale dépendra d'une réduction importante des subventions agricoles à l'exportation et des obstacles internes aux échanges commerciaux.

En vertu de l'ALE, l'industrie de la trituration du canola verra graduellement s'améliorer son accès au marché américain tout en continuant à soutenir la concurrence sur le marché intérieur. Pour accroître sa part du marché américain, l'industrie devra surmonter la concurrence croissante des prix suscitée par les subventions à l'exportation, l'augmentation de la production américaine, les prix en vigueur sur le marché des États-Unis et la présence d'autres huiles sur le marché. L'industrie de la trituration du soja devrait elle aussi profiter de l'ALE en accroissant ses exportations vers les États-Unis et en s'accaparant une partie du marché intérieur du tourteau de soja actuellement importé de ce pays. Si elle réussissait à hausser son taux d'utilisation de la capacité, l'industrie serait compétitive sur les marchés canadien et américain.

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

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Trituration des oléagineux
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2924
Télécopieur : (613) 941-3776



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Établissements	12	10	10	11	11	12	12	11	n.d.
Emploi	1 504	1 342	1 289	1 209	1 052	1 080	1 118	1 112	n.d.
Expéditions (millions de \$)	722	834	964	987	732	772	968	854	840 ^b
(milliers de tonnes)	1 855	1 900	2 047	2 174	2 041	2 414	2 445	n.d.	n.d.
Investissements ^c (millions de \$)	46,3	13,8	6,7	15,4	18,9	11,5	16,1	15,3	21,0

^aPour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *La revue des céréales et des graines oléagineuses*, n° 22-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. CTI 1061 (Industrie des huiles végétales, sauf l'huile de maïs).

^bEstimations basées sur l'*Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, n° 31-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^cVoir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, n° 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

n.d. : non disponible

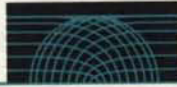
STATISTIQUES COMMERCIALES

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a	1990 ^a
Exportations ^b (millions de \$)	152	121	256	274	200	214	324	215	191
Expéditions intérieures (millions de \$)	570	713	708	713	532	558	644	639	649
Importations ^c (millions de \$)	173	205	266	248	236	250	318	268	238
Marché canadien (millions de \$)	743	918	974	961	768	808	962	907	887
Exportations (% des expéditions)	21,1	14,5	26,6	27,8	27,3	27,7	33,5	25,2	22,7
Importations (% du marché canadien)	23,3	22,3	27,3	25,8	30,7	30,9	33,1	29,5	26,8

^aIl 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 données de 1988, de 1989 et de 1990.

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

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



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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
États-Unis	81	80	80	73	83	79	80	82	77
Communauté européenne	6	6	5	5	6	8	8	9	14
Asie	12	13	14	20	9	4	11	9	8
Autres	1	1	1	2	2	9	1	—	1

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

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
États-Unis	10	21	14	14	26	37	43	66	70
Communauté européenne	23	14	11	4	4	2	1	3	—
Asie	20	37	55	61	55	49	47	21	18
Autres	47	28	20	21	15	12	9	10	12

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

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (moyenne de la période 1986–1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	—	—	33	67	—
Emploi (% du total)	—	—	30	70	—
Expéditions (% du total)	—	—	47	53	—

^aVoir *La revue des céréales et des graines oléagineuses*, n° 22-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.



PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
ADM Agri-Industries Ltd.	États-Unis	Windsor (Ontario) Lloydminster (Alberta) Medicine Hat (Alberta) ^a
Can Amara Foods	Canada Italie	Altona (Manitoba) Harrowby (Manitoba) Fort Saskatchewan (Alberta) Hamilton (Ontario) Nipawin (Saskatchewan)
Canbra Foods Ltd.	Canada	Lethbridge (Alberta)
Northern Lite Canola Inc.	Canada	Sexsmith (Alberta)
Red Deer Grain Incorporated	Canada	Red Deer (Alberta)

^aADM exploite cette usine sans en être propriétaire.

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Canola Crushers of Western Canada
360, rue Main, bureau 1030
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 3Z3
Tél. : (204) 942-3408
Télécopieur : (204) 956-4498

Ontario Oilseed Industry Association
885, chemin Don Mills, bureau 301
DON MILLS (Ontario)
M3C 1V9
Tél. : (416) 510-8024, poste 236
Télécopieur : (416) 510-8043

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

