

UN AVANT-GOÛT DE L'AVENIR



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada



Canada

Un avant-goût de l'avenir

Tendances et perspectives de l'industrie alimentaire et des boissons

Direction générale des industries
des services et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Mars 1991

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1991
N° au cat. C2-131/1991
ISBN 0-662-58241-1

PU 0169-90-03

Table des matières

<i>Introduction</i>	1
<i>Défis à relever</i>	5
<i>Comment se porte l'industrie ?</i>	7
<i>Qu'en est-il de l'investissement ?</i>	10
<i>Quoi de neuf sur le plan du commerce ?</i>	12
<i>Statistiques et tendances par secteurs</i>	16
Produits à base de viande et de volaille	16
Produits laitiers	19
Industries dérivées : Aliments pour le bétail et ingrédients industriels	19
Fruits et légumes transformés, et produits dérivés	20
Biscuits, pain et produits de boulangerie	21
Confiserie et croustilles	21
Boissons	22
Produits de la pêche	22
<i>Les questions d'ordre environnemental dans la planification des affaires</i>	25
L'emballage	25
Les déchets solides provenant des entreprises	27
Réglementation sur la protection de l'environnement	28
Demandes et attitudes des consommateurs	29
Préoccupations au sujet de la santé des consommateurs	29
Réactions des détaillants à l'égard des questions d'ordre environnemental	30
Produits sans danger pour l'environnement	30
Conclusion	31
<i>Industrie, Sciences et Technologie Canada — Centres de services aux entreprises</i>	32

Introduction

Un avant-goût de l'avenir, tendances et perspectives de l'industrie alimentaire et des boissons est une publication annuelle de la Direction des produits alimentaires d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) offrant un aperçu de la situation de l'industrie, des statistiques essentielles et un résumé des tendances et des perspectives actuelles de chaque grand secteur. Les données les plus récentes ont été utilisées, mais les statistiques ne font pas toutes l'objet de mises à jour annuelles. Dans les cas où les chiffres réels ne sont pas disponibles, les données sont fondées sur des prévisions.

Chaque livraison de la publication renferme un article sur un sujet d'actualité susceptible d'intéresser l'ensemble de l'industrie des aliments et des boissons. Le texte de cette année présente une analyse des répercussions des tendances et des questions reliées à l'environnement sur le secteur de la transformation des aliments.

La référence aux stratégies de sociétés ou d'entreprises en particulier n'indique aucunement que le Ministère y souscrit. Ces références ne visent qu'à fournir un aperçu.

Les *Profils de l'industrie* en 1990-1991, publiés par ISTC, fournissent plus de renseignements sur certains secteurs de l'industrie des aliments et des boissons. Ces publications portent sur ce qui suit :

- Aliments pour bétail et volaille
- Produits de boulangerie
- Traitement du bœuf*
- Biscuits
- Brasseries
- Confiserie
- Produits laitiers

- Distillerie
- Produits de la pêche — Aperçu*
- Produits de la pêche — Aliments pour poisson*
- Produits de la pêche — Atlantique*
- Produits de la pêche — Aquiculture*
- Produits de la pêche — Eau douce*
- Produits de la pêche — Pacifique
- Minoterie
- Transformation des fruits et des légumes
- Malterie
- Oléagineux
- Aliments pour animaux de maison*
- Transformation du porc*
- Transformation de la volaille et des œufs
- Plantes fourragères transformées
- Amidons
- Entreprises vinicoles

Un bulletin de commande pour ces *Profils de l'industrie* se trouve à la page 3.

La Direction des produits alimentaires agit comme intermédiaire entre le gouvernement fédéral et l'industrie de l'alimentation. Elle réalise des analyses à moyen et à long terme des secteurs, lesquelles sont nécessaires à la prise de décisions. La Direction étudie et recommande, au sein du gouvernement, l'adoption de politiques à l'égard des sujets de préoccupation de l'industrie. Elle administre également divers programmes destinés à aider les secteurs des produits d'origine animale et végétale, des produits de la pêche et des produits d'épicerie, et offre de plus l'accès à ces programmes.

* Nouvelles publications (1990-1991).

Renseignements

Direction des produits alimentaires
Direction générale des industries des
services et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3579
Télex : 053-4123 (JSCG)
Télécopieur : (613) 954-3107

Division des produits d'origine animale
et végétale

Téléphone : (613) 954-2936

Division des produits de la pêche

Téléphone : (613) 954-2927

Division des produits d'épicerie

Téléphone : (613) 954-3087

et tous les Centres de services aux
entreprises d'ISTC (voir p. 32).

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Bulletin de commande des Profils de l'industrie en 1990-1991

Veuillez me faire parvenir les exemplaires suivants des *Profils de l'industrie* en 1990-1991 :

<input type="checkbox"/> Aliments pour bétail et volaille	<input type="checkbox"/> Produits de la pêche — Eau douce
<input type="checkbox"/> Produits de boulangerie	<input type="checkbox"/> Produits de la pêche — Pacifique
<input type="checkbox"/> Traitement du bœuf	<input type="checkbox"/> Minoterie
<input type="checkbox"/> Biscuits	<input type="checkbox"/> Transformation des fruits et des légumes
<input type="checkbox"/> Brasseries	<input type="checkbox"/> Malterie
<input type="checkbox"/> Confiserie	<input type="checkbox"/> Oléagineux
<input type="checkbox"/> Produits laitiers	<input type="checkbox"/> Aliments pour animaux de maison
<input type="checkbox"/> Distillerie	<input type="checkbox"/> Transformation du porc
<input type="checkbox"/> Produits de la pêche — Aperçu	<input type="checkbox"/> Transformation de la volaille et des œufs
<input type="checkbox"/> Produits de la pêche — Aliments pour poisson	<input type="checkbox"/> Plantes fourragères transformées
<input type="checkbox"/> Produits de la pêche — Atlantique	<input type="checkbox"/> Amidons
<input type="checkbox"/> Produits de la pêche — Aquiculture	<input type="checkbox"/> Entreprises vinicoles
<input type="checkbox"/> Veuillez conserver mon nom sur la liste de distribution des prochains numéros de la publication <i>Un avant-goût de l'avenir</i> .	
<input type="checkbox"/> Veuillez me faire parvenir un autre exemplaire de la publication <i>Un avant-goût de l'avenir</i> de 1991.	
<input type="checkbox"/> Veuillez retirer mon nom de votre liste de distribution.	
Nom : _____ Titre : _____ Entreprise : _____ Adresse : _____ _____ _____ _____ Tél. : _____ _____	

Renvoyer à :

Direction des produits alimentaires
 Direction générale des industries des services et des biens de consommation
 Industrie, Sciences et Technologie Canada
 235, rue Queen
 OTTAWA (Ont.) K1A 0H5

Défis à relever

Les bouleversements qui ont touché la scène internationale au cours de l'année dernière n'ont pas épargné le secteur des aliments et des boissons. Les questions soulevées se font de plus en plus nombreuses, notamment celles portant sur les incidences des nouvelles relations commerciales, comme les réductions de tarifs permanentes en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et sur l'agriculture dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT); les excédents de plus en plus importants d'un certain nombre de marchandises essentielles sur la scène internationale; l'octroi permanent de subventions pour les exportations de la part de plusieurs pays s'intéressant à la production agro-alimentaire; la mondialisation croissante de l'industrie; les consommateurs qui, avides de goûter à de nouveaux produits, se soucient de plus en plus de la qualité et de la salubrité des produits, et les répercussions qu'ont les préoccupations du grand public à l'égard de l'environnement sur la production des aliments et les méthodes de transformation ainsi que sur la nature même des produits.

Comment l'industrie et le gouvernement répondent-ils à ces questions ? Les ministres fédéral et provinciaux de l'Agriculture ont amorcé, vers la fin de 1988, un Examen de la politique agro-alimentaire, qui porte sur tous les secteurs. En 1989, un certain nombre de groupes de travail composés de représentants de l'industrie et du gouvernement ont commencé à examiner les questions suivantes : la compétitivité, la viabilité de l'environnement, la politique sur les produits laitiers, la disponibilité des produits de la volaille, le financement et la gestion des exploitations agricoles, les mesures de protection, la réglementation sur la lutte contre les ennemis des cultures, la salubrité

des aliments, la recherche agricole et l'échange de technologie, la protection du revenu des producteurs de céréales et d'oléagineux ainsi que le transport.

Le rapport du Groupe de travail sur la compétitivité chargé de l'Examen de la politique agro-alimentaire a porté principalement sur les importants points suivants :

- les prix des facteurs de production dans des secteurs-clés, comme l'énergie tirée du pétrole, les pesticides, l'emballage, le lait de transformation, la volaille, le blé et l'orge de brasserie ainsi que les coûts de production attribuables à une échelle sous-optimale;
- le sous-investissement dans la formation et le perfectionnement;
- la réglementation et les normes qui entravent l'innovation et qui manquent d'uniformité dans les différentes provinces;
- la faiblesse des activités de croissance des marchés;
- l'effet néfaste de certaines politiques macro-économiques, en particulier les taux d'intérêt et de change;
- les effets néfastes des politiques agricoles traditionnelles, qui prônent la collaboration entre les participants aux rouages de la chaîne alimentaire.

La principale recommandation portait sur la nécessité pour l'industrie agro-alimentaire de répondre aux besoins du marché et d'entretenir des relations commerciales axées sur la collaboration pour régler les différends entre les divers intervenants de la chaîne agro-alimentaire. Des pressions ont été exercées pour que les gouvernements procèdent à un

examen approfondi de leurs politiques et suppriment les obstacles à la collaboration. On a demandé d'établir rapidement des montants déductibles aux fins de l'impôt en vue de favoriser l'investissement dans de nouvelles usines et de nouveaux bien d'équipement, et recommandé que l'industrie se perfectionne davantage sur le plan technique. Il a été question de la nécessité d'établir des réseaux de recherche dans le secteur alimentaire, réseaux qui se concentreraient sur les questions ultérieures à la production. Il a également été recommandé de procéder à un examen des compétences afin d'établir les besoins de formation. Enfin, le rapport préconisait un rôle moins important pour le gouvernement, qui agirait davantage à titre de catalyseur et d'éducateur.

Le gouvernement fédéral étudie la recommandation visant la création d'un conseil de la compétitivité, qui serait chargé de surveiller la mise en application des recommandations.

Industrie, Sciences et Technologie Canada a formé simultanément un Groupe de travail sur la politique alimentaire, qui doit entreprendre une analyse en profondeur de la compétitivité et du rendement des secteurs canadiens de la transformation des aliments par rapport à celle des secteurs américains. Lorsque l'analyse sera terminée, une politique et des programmes seront présentés dans le cadre de l'Examen de la politique agro-alimentaire.

Il est évident que des changements s'imposent. Pour les parties qui s'intéressent à la production agricole et à la transformation des aliments, le défi consiste à s'assurer que ces changements permettront à l'ensemble du secteur de mieux se porter et d'accroître sa contribution à l'économie et à la qualité de vie au Canada.

Comment se porte l'industrie ?

L'industrie des aliments et des boissons est un élément important de l'activité économique au Canada, étant donné qu'elle demeure assez stable malgré un ralentissement général. En 1989, la valeur des expéditions est restée la même qu'en 1988, à savoir 42,5 milliards de dollars, chiffre qui représente 2,2 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. L'industrie a toujours assez bien résisté aux périodes de récession, ce qui attire souvent les investisseurs cherchant un abri sûr pendant de telles périodes. De plus, grâce à ses ressources renouvelables, l'industrie bénéficie de perspectives à long terme plus sûres que les secteurs qui connaissent une diminution des ressources.

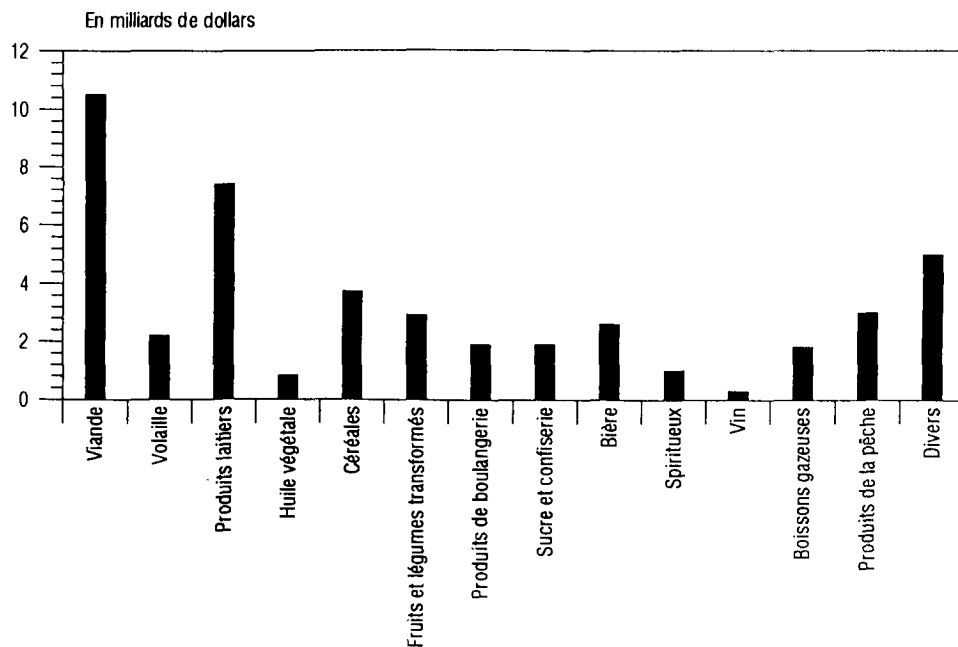
En 1989, le secteur occupait environ 235 000 personnes, soit une baisse par rapport aux 241 000 en 1988. Les efforts de

rationalisation et d'amélioration de la production dans l'industrie ont fait passer le nombre d'usines de 4 000 en 1988, à 3 750 en 1989. La rationalisation a également touché les sièges sociaux. Pensons à la restructuration du siège de la Canada Packers Inc. par Hillsdown Holdings PLC, réalisée en août 1990, qui a entraîné la mise à pied de 130 employés. D'importants segments de l'industrie de la transformation du poisson ont également connu des pertes d'emplois découlant de la réduction des quotas de pêche de morue et de crabe. Par ailleurs, la création d'emplois a été répartie entre tous les secteurs; les entreprises ont saisi les nouvelles occasions, certaines découlant de l'Accord de libre-échange.

Le tableau 1 présente les principaux sous-secteurs de l'industrie. Les produits alimentaires représentent 86,7 p. 100 des

Tableau 1

Éléments du secteur des aliments et des boissons, 1989
Selon l'ensemble des expéditions de l'industrie (42,5 milliards de dollars)



Source : Statistique Canada.

expéditions, par rapport à 13,3 p. 100 pour l'industrie des boissons.

Les profits réalisés par l'industrie ont toujours été faibles. Cela dénote une forte concurrence; de plus, ces profits varient considérablement selon les sous-secteurs. Les secteurs des produits laitiers et de la boulangerie sont ceux qui ont connu la rentabilité la plus soutenue, tandis que celle de l'industrie du poisson a été très cyclique. Le rendement de l'industrie du poisson reflète également sa dépendance vis-à-vis une ressource commune, tandis que d'autres secteurs non assujettis aux caprices de l'approvisionnement sont mieux placés pour élaborer des stratégies de gestion pour leurs intrants et leurs extrants. La compétitivité du secteur des viandes rouges est demeuré faible au cours de 1989.

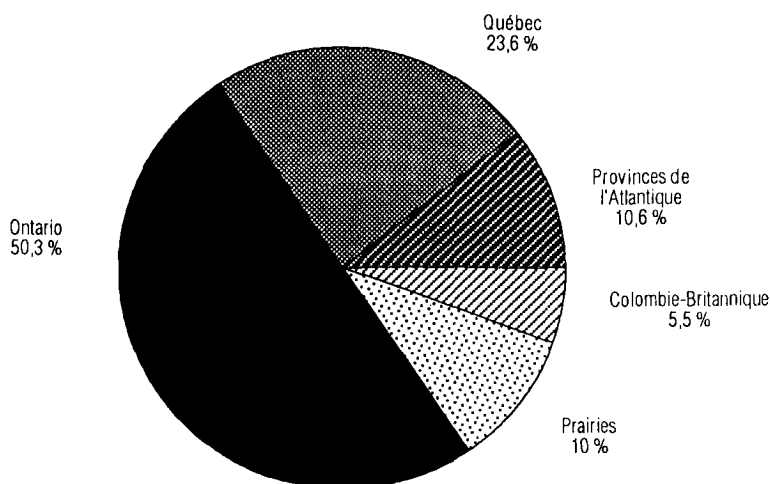
Les acquisitions, les fusionnements et les désaisissements se sont poursuivis en 1989 et en 1990; des entreprises, qui visaient une expansion leur permettant d'entrer en

concurrence sur la scène internationale, ont tenté une diversification en se concentrant sur des groupes de produits ou les marchés régionaux, ou ont tenté de regrouper leurs points forts. Le changement découle de la fusion d'entreprises canadiennes avec des partenaires canadiens et étrangers, de la vente de filiales canadiennes à des partenaires étrangers et de la croissance de nombreuses entreprises à la suite de ces opérations. Voici des exemples remarquables :

- Canada Malting Co. a fait l'acquisition de Great Western Malting Co., dont le siège social se trouve dans l'État de Washington, et de Hugh Baird & Sons, dont le siège social est en Angleterre.
- Molson Ltée et la Brasserie Carling-O'Keefe du Canada Ltée se sont fusionnées pour devenir la sixième brasserie en importance en Amérique du Nord.

Tableau 2

**Répartition régionale de la production, 1989
Secteur des aliments et des boissons**



Source : Statistique Canada.

- Les Fruits de mer FPI Limitée ont fait l'acquisition de Clouston Foods Canada Ltd., dont le siège social se trouve à Montréal et qui fait le commerce des fruits de mer et du courtage.
- Six coopératives laitières du Québec — Agropur, Purdel, Agrinove, Nutrinor, la Coopérative agricole de la Côte Sud et Agrodor — ont uni leurs forces afin de mettre au point et de commercialiser de nouveaux produits du lait de transformation.
- Canada Packers Inc. et John Labatt Ltée se sont entendues pour fusionner leurs filiales du secteur de la minoterie, Maple Leaf Mills Ltd. et Ogilvie Mills Ltd., en une seule société qui contrôlera plus de 50 p. 100 de la production canadienne de farine.

Bien que l'industrie des aliments et des boissons soit répartie dans toutes les régions du Canada, des changements se produisent. Par exemple, certains producteurs de bœuf ont déménagé de l'Ontario en Alberta. Une diminution graduelle des barrières interprovinciales au commerce des produits agricoles et alimentaires commence à se faire sentir. La transformation des aliments offre toujours des occasions uniques d'expansion régionale, souvent dans les régions rurales; le nombre de collectivités vivant en grande partie ou uniquement en travaillant pour des entreprises de transformation d'aliments et de poisson illustre ce phénomène.

Qu'en est-il de l'investissement ?

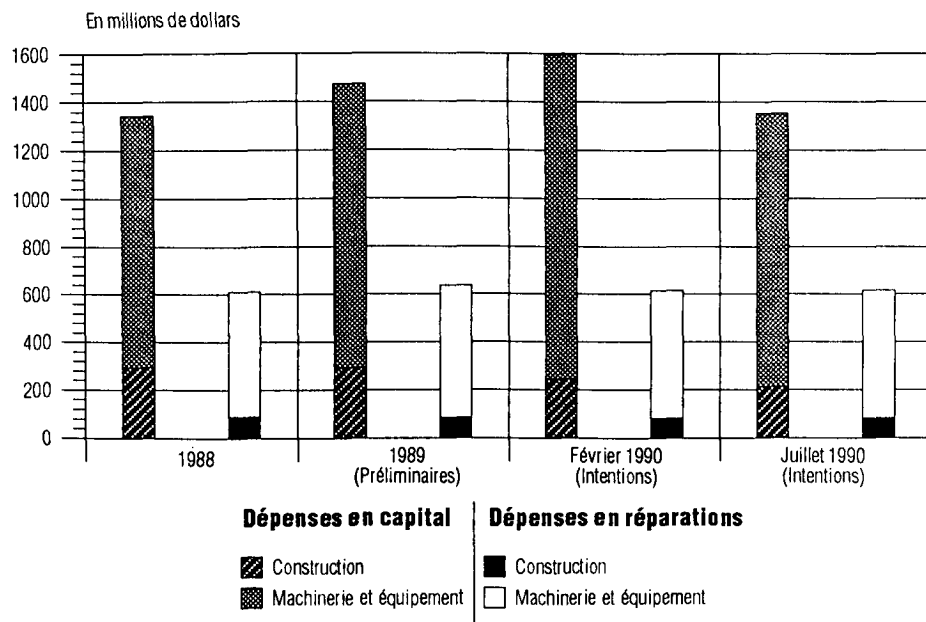
En 1989, les entreprises de transformation d'aliments et de boissons ont consacré près de 1,5 milliard de dollars à la construction d'installations, à la machinerie et à l'équipement; l'ensemble des investissements, y compris les dépenses en capital et en réparations, a été supérieur à 2,1 milliards. Ce niveau d'investissement reflète l'augmentation constante notée tout au long des années 80.

Les nouveaux investissements sont encore orientés vers la modernisation des installations, l'augmentation du rendement et l'amélioration de la compétitivité. Comparativement aux dépenses consacrées à la construction d'installations, les dépenses d'investissement au chapitre de la machinerie et de

l'équipement ont connu une hausse en 1989, en termes absolus et en tant que pourcentage de l'ensemble des dépenses d'investissement en capital. Point encore plus essentiel, les projets d'investissement, en juillet 1990, étaient beaucoup moins importants par rapport aux niveaux de 1989 (tableau 3) et aux projets d'investissement dont il a été fait part en février 1990. Les baisses notables dans les projets d'investissement de 1990 ont touché les secteurs de la transformation du poisson, de la transformation des produits laitiers, des usines d'aliments du bétail, des boissons gazeuses et de la fabrication de confiserie. Cet affaiblissement correspond à l'approche prudente des investisseurs compte tenu de l'actuel ralentissement à court terme des activités économiques au Canada.

Tableau 3

Dépenses en capital et en réparations, 1989-1990
Industrie des aliments et des boissons



Source : Statistique Canada, Division de l'investissement et du stock de capital.

Accroissement de la compétitivité dans le secteur de la transformation du poisson

En mai 1990, ISTC a annoncé la tenue d'une Campagne sectorielle des produits de la pêche. Les campagnes portant sur des secteurs industriels sont des initiatives communes que mettent en œuvre le Ministère et l'industrie canadienne en vue d'accroître la compétitivité internationale à long terme de secteurs ayant un potentiel de croissance; ces secteurs se trouvent devant des défis qui peuvent être relevés plus facilement avec l'aide du gouvernement.

Le Ministère a mis 6,35 millions de dollars à la disposition des associations industrielles afin de les aider à décider quelles orientations devrait suivre l'industrie sur la scène nationale dans quatre secteurs-clés : la commercialisation, la technologie, l'aquiculture et le perfectionnement des ressources humaines. Un soutien financier au partage des frais a été offert en vue d'aider la R-D grâce à la création du consortium technique canadien sur les produits de la pêche et de l'initiative de R-D sur les œufs de poisson.

A la suite de la campagne sectorielle, les associations industrielles, les entreprises, les centres de recherche et le gouvernement ont commencé à étudier ensemble les changements à long terme qui pourraient permettre de résister à la pression de la concurrence. Au cours d'une étape ultérieure de la Campagne sectorielle des produits de la pêche, ISTC assurera encore un soutien financier au partage des frais en vue d'encourager l'industrie à être compétitive et à l'écoute du marché.

Quoi de neuf sur le plan du commerce ?

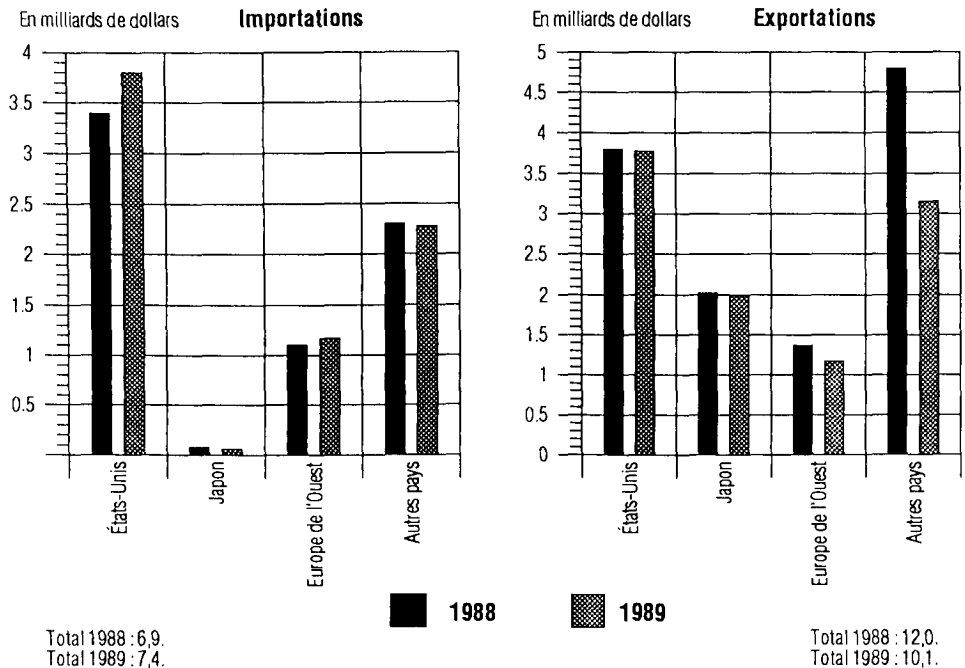
L'industrie canadienne des aliments et des boissons est encore un secteur dont les exportations sont excédentaires; en fait, 24 p. 100 des expéditions font l'objet d'exportations. Les États-Unis demeurent, dans l'ensemble, le principal partenaire commercial du Canada, et continuent de jouer un rôle prépondérant. Entre 1988 et 1989, la partie des exportations canadiennes destinées aux États-Unis est passée de 32 à 37 p. 100, tandis que la partie destinée à l'Europe de l'Ouest est demeurée la même, à 11 p. 100. De 12 milliards de dollars en 1988, les exportations totales d'aliments et de boissons ont chuté à 10,1 milliards en 1989, cette baisse découlant surtout de celle du prix des céréales. Au cours de la même

période, le total des importations est passé de 6,9 à 7,4 milliards.

Comme la plupart des autres pays, le Canada exporte principalement, dans le secteur des aliments, des produits semi-transformés comme la viande et le poisson, par opposition à des produits alimentaires plus élaborés. Les entreprises établissent souvent sur place des installations de transformation pour des produits plus élaborés sur des marchés-cibles, une fois que l'exportation directe leur a permis de les faire connaître avec succès. Les principaux facteurs qui les incitent à se livrer à des activités de transformation à l'étranger sont, entre autres, des taux tarifaires assez élevés pour les produits transformés, par opposition aux matières premières, aux frais de transport, aux

Tableau 4

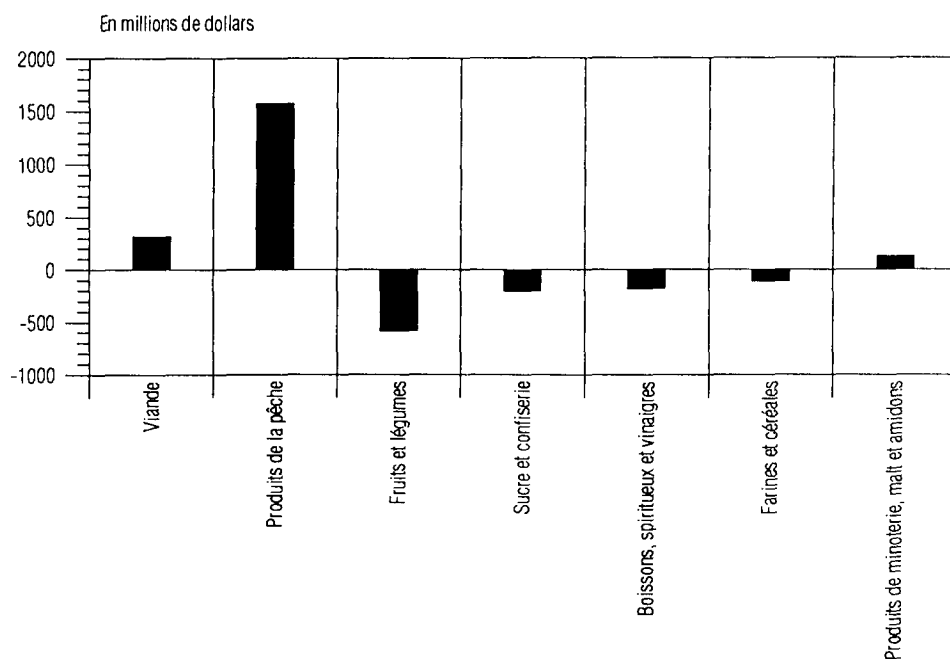
Commerce des aliments et des boissons au Canada, 1988-1989
Principaux partenaires commerciaux



Source : Statistique Canada.

Tableau 5

Balance commerciale du secteur des aliments et des boissons, 1989
Par groupe de produits



Source : Statistique Canada.

barrières non tarifaires et aux fluctuations des taux de change.

Bien que l'industrie canadienne des aliments et des boissons ait toujours bénéficié d'une balance commerciale nette excédentaire, le rendement de chaque secteur est différent. Les secteurs des produits de la pêche et de la viande rouge ont un important excédent d'exportation, ce qui dénote une grande capacité de production qui repose sur l'avantage comparatif du Canada dans ces secteurs. Par ailleurs, le secteur des fruits et des légumes transformés est axé sur l'importation malgré l'important volume de ses exportations, et ce, pour deux raisons : les denrées tropicales ne trouvent pas au Canada, les producteurs canadiens ne peuvent-ils livrer concurrence dans le secteur des fruits et des légumes frais à

longueur d'année et le réseau de distribution des produits importés est bien organisé.

L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange a fait de l'année 1989 un tournant historique pour le commerce au Canada. Bien que les entreprises aient commencé à s'adapter à un régime commercial bilatéral assoupli, les répercussions de l'Accord n'ont pas été aussi spectaculaires que l'avaient prédit certains observateurs. Toutefois, de nombreuses sociétés ont entrepris la rationalisation des activités de leurs usines.

Quoique les tarifs fassent, en vertu de l'Accord, l'objet d'une élimination graduelle portant sur dix ans, les États-Unis et le Canada ont, au cours de la première année, convenu de réduire les

tarifs s'appliquant à 29 produits, allant des carcasses de bœufs et du miel à certains aliments emballés pour animaux de maison.

La première année de libre-échange a toutefois comporté certaines frictions. Le Canada et les États-Unis ont été en désaccord sur un certain nombre de questions touchant le commerce des aliments, notamment l'imposition, par les États-Unis, de droits compensatoires sur les produits canadiens du porc, les règles sur les prises débarquées de hareng et de saumon, la taille des homards et le règlement des droits compensatoires américains sur les framboises transformées au Canada. Bien que les deux pays n'aient pas été d'accord sur les façons de régler les différends et sur d'autres mesures correctives, l'unanimité s'est faite plus rapidement que par le passé, ce qui est un point positif. En outre, les décisions n'ont pas été rendues uniquement en faveur du Canada ou des États-Unis.

La planification concernant les occasions de vendre et les défis que présente, pour 1992, l'intégration économique prévue de la Communauté européenne (CE) se déroule à un rythme plus lent que celui de l'Accord de libre-échange. Cela signifie que l'industrie canadienne de l'alimentation s'intéresse beaucoup moins à l'Europe qu'aux États-Unis, qu'il est difficile de prévoir quel sera le texte définitif de la réglementation en vertu de l'Accord d'Europe 1992 et d'évaluer les incidences de la libéralisation des marchés que connaissent l'Europe de l'Est et l'URSS.

Au chapitre des changements s'inscrivant dans le cadre d'Europe 1992, les avis sont partagés; il reste notamment à savoir si de mêmes normes en matière d'hygiène et de sécurité, et de mêmes écarts

tarifaires offriront un meilleur accès au marché ou créeront de nouveaux obstacles pour les pays qui ne sont pas membres de la CE. Ainsi, certains cadres du secteur des produits de la pêche craignent que la CE n'ait l'intention de lier l'accès au marché à l'accès à l'approvisionnement en ressources.

De nombreuses entreprises canadiennes qui ont examiné la situation des pays ayant récemment adopté un régime d'économie de marché ont eu de la difficulté à trouver des occasions de tirer profit du capital investi, en raison des lacunes sur le plan technique et du manque de capitaux en Europe de l'Est. Par conséquent, les projets ont en grande partie été mis en œuvre par des multinationales pouvant se permettre de faire des plans à long terme et par des entrepreneurs prêts à courir des risques. Ainsi, les restaurants McDonald du Canada Ltée ont dû établir un système complet de production et d'approvisionnement afin de soutenir leurs nouvelles activités en URSS.

Le Japon est encore un marché fort important pour l'industrie canadienne des aliments et des boissons. En 1989, l'exportation d'aliments au Japon s'est chiffrée à plus de 2 milliards de dollars. A la suite des projets du Japon visant à libéraliser les importations de bœuf, les éleveurs canadiens ont créé la Canada Beef Export Federation afin de lancer une campagne dynamique qui fera augmenter leurs ventes de bœuf au Japon et leur permettra d'exploiter d'autres marchés prioritaires d'exportation. Les éleveurs, les fabricants et les exportateurs canadiens de viande de porc font également un effort commun en vue de conserver et d'augmenter les exportations de porc, et ce, grâce à la Canada Pork International.

A la suite des discussions tenues entre le Mexique et les États-Unis au sujet d'une

éventuelle libéralisation du commerce, le Canada s'est montré intéressé à participer et il discute actuellement de la question avec ces deux pays. En 1989, moins de 1,5 p. 100 des exportations canadiennes d'aliments et de boissons ont été expédiés au Mexique. Cependant, l'importance

éventuelle d'une libéralisation des échanges avec un marché de 85 millions de consommateurs ne peut être sous-estimée, surtout que les tarifs élevés actuels limitent les possibilités d'exporter un certain nombre de produits au Mexique.

Statistiques et tendances par secteurs

Produits à base de viande et de volaille

Le secteur des produits à base de viande et de volaille qui, après les industries de l'automobile et de la pétrochimie, est le plus gros employeur au Canada, fournit de l'emploi à 40 000 personnes dans 610 usines. Les ventes en 1989 reflètent la nature cyclique de la consommation de viande rouge, qui a connu une baisse de près de 4 p. 100 en raison d'un faible approvisionnement en bovins et en porcins.

Les tendances connues pour la consommation de protides ont encore exercé une influence dominante sur ce secteur. La proportion de produits à base de volaille occupe toujours une place de plus en plus grande dans l'alimentation des consommateurs. Étant donné que la consommation totale de protéines animales par habitant est demeurée à peu près constante au cours des dernières années, la popularité des produits à base

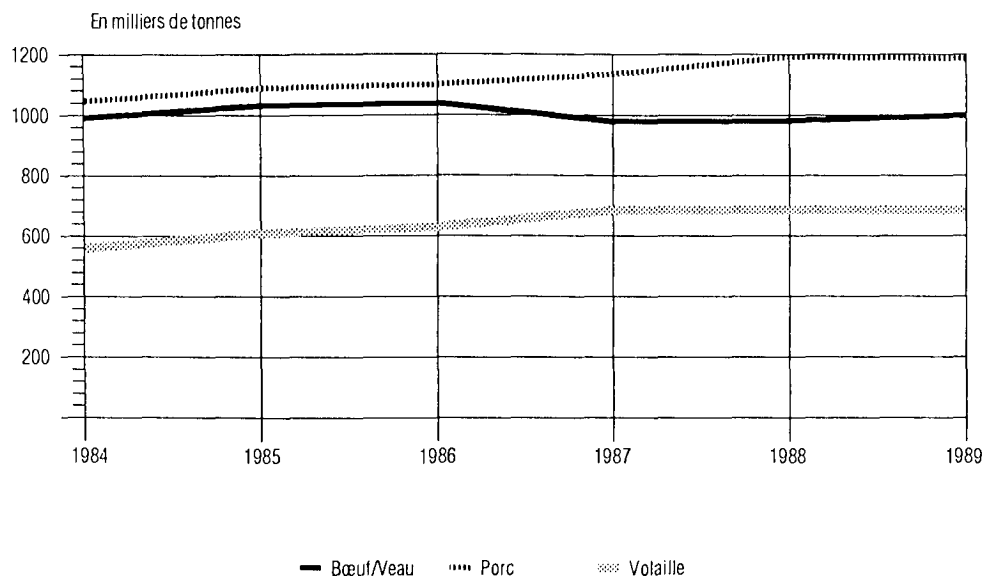
de volaille s'est accrue au détriment des viandes rouges.

La consommation de pâtes alimentaires, de riz et de salades a également connu une hausse chez les consommateurs, dont l'alimentation était autrefois composée de viande et de pommes de terre. Cette tradition est graduellement disparue en raison de la grande variété d'aliments que peuvent maintenant se procurer les consommateurs canadiens.

Les exportations de produits à base de viande ont connu une légère baisse pour se situer à 1,3 milliard de dollars en 1989, soit 40 millions de moins que l'année précédente. La balance commerciale n'a toutefois chuté qu'à 400 millions de dollars, comparativement au niveau de 1988, qui était de 581 millions. Les importations de bœuf ont augmenté, ce qui correspond aux insuffisances cycliques, tandis que les exportations de

Tableau 6

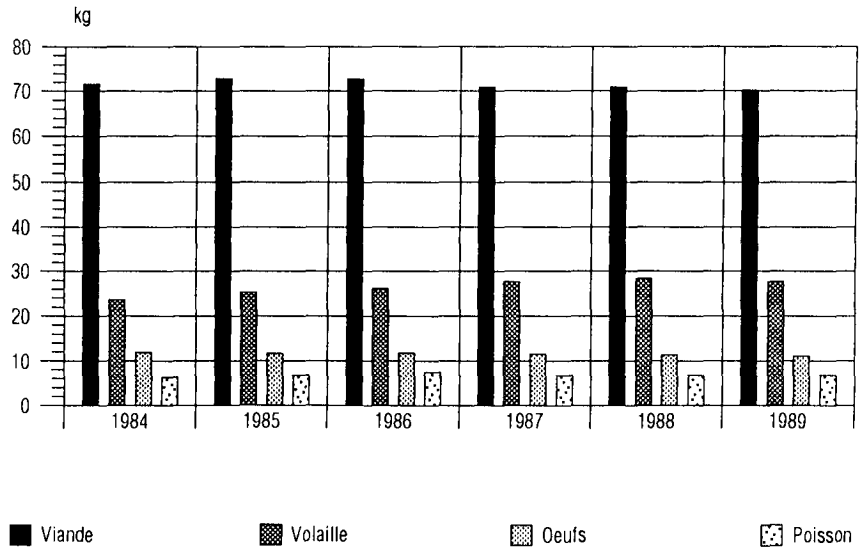
Production de viande et de volaille, 1989



Source : Statistique Canada.

Tableau 7

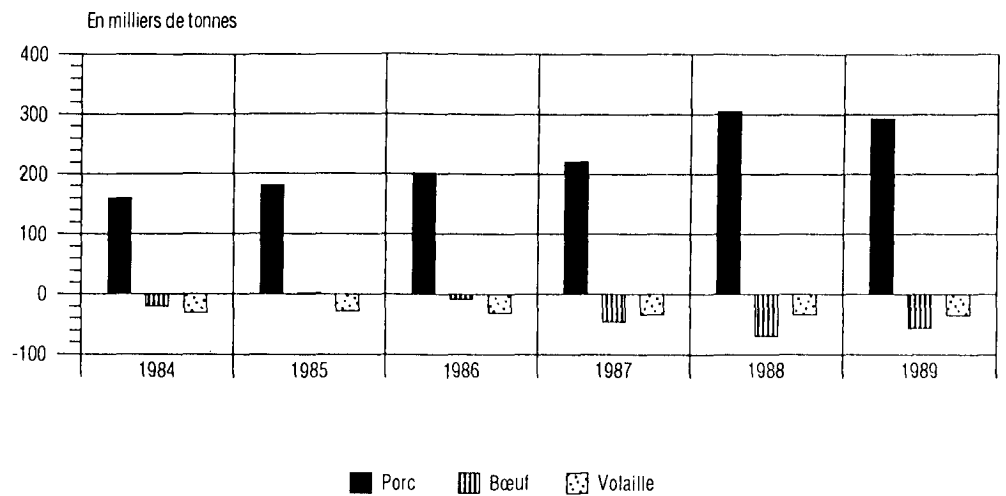
Tendances à la consommation de viande, de poisson et de volaille par habitant, 1984-1989



Source : Statistique Canada.

Tableau 8

Balance commerciale internationale du secteur des sous-produits de la viande et ceux d'origine animale, 1984-1989



Source : Statistique Canada.

porc, en particulier vers les États-Unis, ont été inférieures à celles de 1988. Cette dernière situation reflète les effets du droit compensatoire que les États-Unis imposent, depuis août 1989, sur le porc frais et congelé.

Devant ces effets négatifs, l'industrie a fait des efforts remarquables pour améliorer sa situation concurrentielle grâce à la rationalisation et à la diversification du marché. L'industrie du bœuf a assisté à la fermeture de nombreuses entreprises établies depuis longtemps, surtout en Ontario. En termes de capacité, ces fermetures sont compensées par l'ouverture de plusieurs installations ou par la modernisation d'installations surtout dans l'Ouest du pays. Des projets de commercialisation sont en cours, notamment un programme de la nouvelle Canada Beef Export Federation, d'importantes ventes de porc en URSS

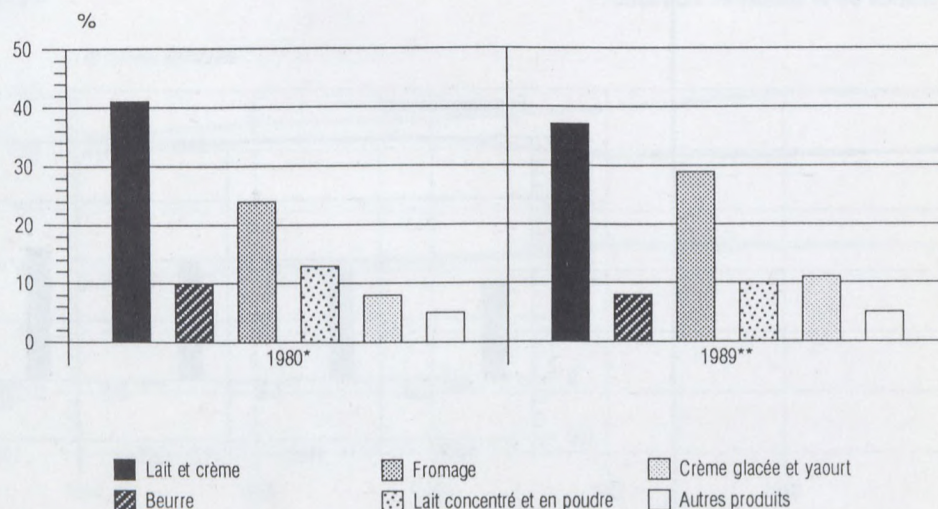
et l'ouverture tant attendue du marché australien au porc canadien.

Les structures commerciales canadiennes demeurent essentiellement les mêmes, les États-Unis étant notre plus important partenaire commercial, suivis du Japon. Le rôle de l'Europe diminue toujours en raison d'une réglementation extrêmement rigide, comme l'interdiction touchant le bœuf élevé à l'aide d'hormones de croissance.

Les perspectives d'amélioration dépendront des résultats de la Ronde de l'Uruguay menée dans le cadre des négociations du GATT, de la reprise économique à la suite de la récession de la fin de 1990 ainsi que la demande de la part de marchés, comme celui de la Corée du Sud.

Tableau 9

Expéditions de produits laitiers, par type de produit, 1980 et 1989



* Valeur totale de 4,3 milliards de dollars.
 ** Valeur totale de 8,2 milliards de dollars.

Source : Statistique Canada.

Produits laitiers

En 1989, le chiffre d'affaires de l'industrie des produits laitiers s'est situé à près de 8 milliards de dollars malgré des conditions de vente quelque peu instables découlant de l'opposition des États-Unis aux contrôles de l'importation imposés par le Canada pour la crème glacée et le yaourt. L'industrie a également répondu à la demande pour des produits à basse teneur en gras en présentant le lait à 1 p. 100 en Ontario, à la suite du succès qu'avait déjà connu ce produit dans d'autres provinces.

La demande totale pour les produits laitiers a été assez stable, la croissance se limitant au fromage et au yaourt. La concurrence provenant d'autres boissons, en particulier les boissons gazeuses et les jus de fruits, nuit à la demande pour le lait de consommation, même dans des secteurs

du marché autrefois forts, comme celui des déjeuners dans les restaurants. L'industrie devra absorber d'autres pertes de sa part du marché au fur et à mesure que les prix plus élevés pour le lait de transformation, qui ont été approuvés en août 1990, se feront sentir dans la chaîne de distribution.

La demande pour les produits hypolipidiques touche de plus en plus l'industrie; celle-ci fait son possible pour répondre à la demande du marché, même si cela cause des problèmes aux entreprises, qui doivent maintenant trouver d'autres utilisations pour le surplus de butyryne. L'industrie se trouve également devant un autre défi, à savoir la concurrence éventuelle à l'importation à la suite de la Ronde de l'Uruguay menée dans le cadre des négociations du GATT.

Industries dérivées : Aliments pour le bétail et ingrédients industriels

Une importante partie de la production de l'industrie alimentaire sert de point de départ pour d'autres entreprises de production et de transformation d'aliments. L'industrie des aliments pour le bétail fournit aux éleveurs canadiens des aliments d'une valeur d'environ 3 milliards de dollars. Les industries des produits laitiers, du porc et de la volaille ne pourraient avoir recours à des méthodes modernes de production intensive si elles ne disposaient pas de la gamme d'aliments pour animaux préparés avec soin par quelque 500 usines canadiennes d'aliments pour le bétail. Sur les deux littoraux du Canada, l'industrie des aliments pour le bétail répond également à la demande croissante pour les aliments utilisés en aquiculture.

Cette industrie offre également aux entreprises céréalières du Canada un moyen de vendre leurs sous-produits. Les tourteaux d'oléagineux provenant de la production des huiles végétales, les drèches et les criblures provenant de l'industrie de la minoterie leur sont généralement vendus.

Les principaux producteurs agricoles du Canada fournissent les matières premières aux autres industries de fabrication d'aliments du Canada. La farine, les huiles végétales, les matières grasses, les édulcorants et les amidons sont essentiels pour les produits alimentaires à valeur ajoutée, qui dominent les marchés des aliments au détail. Ces industries ont également besoin de produits spéciaux pour adapter des produits aux marchés

des services alimentaires et des aliments tout préparés, qui sont exigeants sur le plan technique. Seules quelques entreprises canadiennes produisent des ingrédients à forte valeur, des colorants et des substances aromatisantes.

A la suite de l'Accord de libre-échange, l'industrie de la minoterie connaît une rationalisation de ses activités qui devrait durer plusieurs années; cette dernière

est marquée par la modernisation des principales usines et par des fusions d'entreprises, comme celui annoncé en 1990 entre Maple Leaf Mills Ltd. et Ogilvie Mills Ltd. Ces changements permettront à l'industrie d'être plus concurrentielle et de relever les défis que posera, en 1991, le retrait prévu des contrôles de l'importation pour les produits du blé et de la minoterie.

Fruits et légumes transformés, et produits dérivés

En 1989, l'industrie des fruits et des légumes transformés a réalisé des ventes de près de 3 milliards de dollars, et la croissance s'est poursuivie en 1990. Les principaux produits sont les fruits et les légumes en conserve, en pot et surgelés ainsi que des produits dérivés, comme les plats cuisinés congelés, les tartes aux fruits et la pizza.

Les produits en conserve se vendent de moins en moins, au fur et à mesure que s'accroît la popularité des produits frais et des produits surgelés.

Une tendance pour les mélanges de choux avec des légumes ordinaires, souvent assaisonnés avec des préparations aromatisantes spéciales, est apparue sur les étalages de légumes surgelés. Les nouvelles tendances vont vers les séries de produits spéciaux, comme les pois

mange-tout, les carottes naines ou du maïs très sucré (telle la variété peaches-and-cream).

Les gens recommencent à manger davantage à la maison, et les repas à l'extérieur semblent moins les intéresser. Cette pratique dénote une croissance du nombre de repas tout préparés savoureux et bons pour la santé, qui fournira de nouvelles possibilités de marché aux industries des fruits et des légumes ainsi qu'aux industries des produits dérivés.

Les principaux produits d'exportation sont encore les frites surgelées, le maïs en conserve et les bleuets surgelés. Les principaux produits importés sont les concentrés de jus de fruits tropicaux, les raisins secs, les fruits à écale et la pâte de tomate; nombre de ces produits sont transformés en produits à valeur ajoutée à l'intention des consommateurs canadiens.

Biscuits, pain et produits de boulangerie

Bien que les ventes de l'industrie de la boulangerie se soient situées à près de 1,7 milliard de dollars en 1989, leur croissance d'une année à l'autre a été faible. Les produits courants, comme le pain, les petits pains, les gâteaux et les tartes, dominent le marché, mais la variété de produits s'accroît encore. De nouveaux produits satisfont à la demande croissante des consommateurs qui veulent acheter des aliments bons pour la santé.

Des ingrédients organiques, de nouvelles sources de fibres et des huiles végétales de substitution sont utilisés pour préparer

les produits courants et répondre à la demande des consommateurs.

La fabrication de biscuits est une industrie en pleine maturité; les ventes ne se sont accrues que de 1 p. 100 en 1989 pour se situer aux alentours de 600 millions de dollars. La part du marché des biscuits et des produits de luxe ayant des emballages particuliers ou génériques a augmenté. Cette croissance provient en grande partie des ventes de portions emballées séparément pour le secteur des services alimentaires.

Confiserie et croustilles

En 1989, ce secteur — qui comprend les produits du chocolat, les friandises dures et molles, la gomme à mâcher, le maïs éclaté, les bretzels et les croustilles — a, pour la première fois, connu une baisse de 4 p. 100 des ventes. Le principal facteur de cette baisse a été une chute des expéditions de friandises au sucre et au chocolat, qui avaient connu un sommet inhabituellement élevé au cours de l'année précédente.

La confiserie et les croustilles constituent d'importants éléments de l'industrie alimentaire, leurs ventes totales se chiffrent à environ 1,6 milliard de dollars par an.

Les préoccupations des consommateurs à l'égard de la santé et de la nutrition font augmenter la demande pour de nouveaux produits, comme les friandises hypo-caloriques, les croustilles hypocaloriques et les grignotines aux fruits. Le maïs éclaté spécial et aromatisé ainsi que les croustilles frites sont des produits pour lesquels une

concurrence s'exerce en vue d'obtenir la clientèle des consommateurs plus difficiles. La popularité de la confiserie de qualité vendue à des prix supérieurs a fait augmenter le nombre de confiseries de détail pour gourmets, qui vendent principalement des produits importés. Les fabricants canadiens commencent à approvisionner eux-mêmes ce marché.

Au cours des années 90, l'emballage sera un facteur d'ordre environnemental de la plus haute importance pour l'industrie. La plupart des produits sont emballés dans du papier ou du plastique, et les emballages jetés deviennent souvent des ordures fort visibles. Les fabricants procèdent à l'examen de leurs emballages et tentent de trouver des solutions plus respectueuses de l'environnement.

Boissons

Les Canadiens disposent plus que jamais d'un grand choix de boissons et d'emballages.

Le lait à basse teneur en matières grasses et le lait écrémé réalisent encore des gains sur le marché au détriment du lait entier. Le lait à 1 p. 100, les yaourts buvables et le lait frappé en portion figurent parmi les nouveaux produits offerts sur le marché.

Les boissons froides — boissons gazeuses, eaux embouteillées, jus (purs et mélangés avec de l'eau gazeuse ou d'autres jus) — sont toujours populaires. Le thé et le café sont présentés sous des formes glacées et aromatisées.

Les contenants comprennent les boîtes grand format ou individuelles, les contenants en plastique ou en verre, les boîtes de format ordinaire ou pour enfants et les enveloppes de boissons en poudre.

La consommation de boissons alcoolisées est à la baisse en raison de la hausse des taxes et des prix, de l'efficacité des programmes de consommation modérée et du souci de leur santé qu'ont les consommateurs. Le vin blanc, le rhum et la vodka sont des exceptions, mais

l'augmentation de leur consommation est faible. Les ventes de vins panachés sont stables et sont demeurées au même niveau.

Les expéditions de boissons ont totalisé 1,91 milliard de dollars pour les boissons gazeuses, 1,2 milliard pour le thé et le café, 2,46 milliards pour la bière et 930 millions pour les spiritueux.

Le secteur des boissons montre la voie en essayant d'établir un équilibre entre les préoccupations pour l'environnement et la vente de produits plaisant aux consommateurs qui veulent des emballages utiles, sûrs et individuels. L'industrie de la bière fournit un exemple remarquable en réutilisant et en recyclant ses contenants. L'industrie des boissons gazeuses a contribué au financement et au lancement du recyclage secondaire, connu en tant que programmes des boîtes « bleues » dans certaines provinces. Dans certaines collectivités, ces programmes portent maintenant sur les boîtes de conserve, le verre, le plastique et les boîtes de jus et autres boissons. Ces dernières sont de plus en plus fabriquées à partir d'un nouveau matériau utilisé pour la fabrication de bancs de parc et d'autres produits simili-bois résistants.

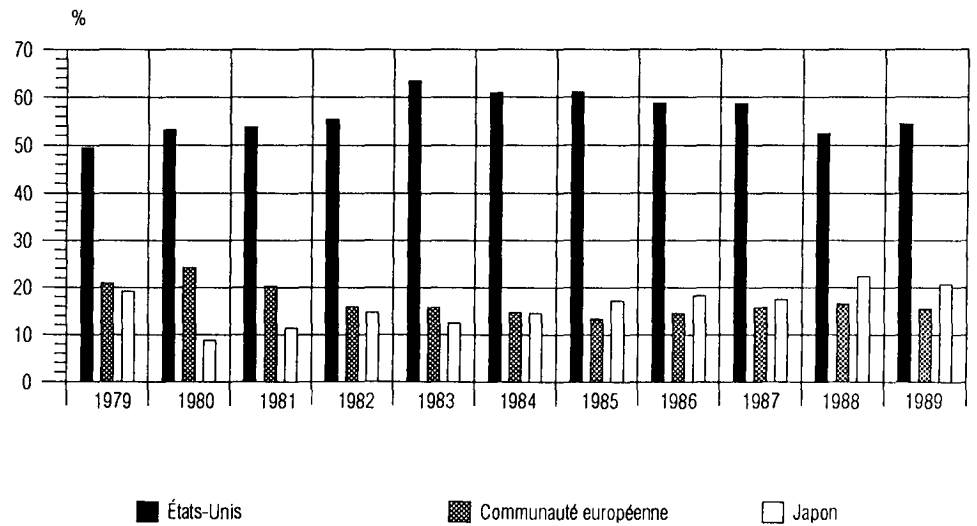
Produits de la pêche

Comme par les années passées, les marchés étrangers ont encore constitué, en 1989, les principaux débouchés pour les produits de la pêche, les ventes totalisant 2,4 milliards de dollars, soit 80 p. 100 de la valeur de la production totale. Les principaux marchés pour l'exportation canadienne de produits de la pêche sont

les États-Unis, la CE et le Japon (voir le tableau 10). Les produits les plus vendus sont les poissons de fond de l'Atlantique (principalement la morue), les fruits de mer (homard), les espèces pélagiques (cisco) et les espèces du Pacifique (saumon et hareng rogué). En 1989, environ la moitié des importations, d'une valeur de

Tableau 10

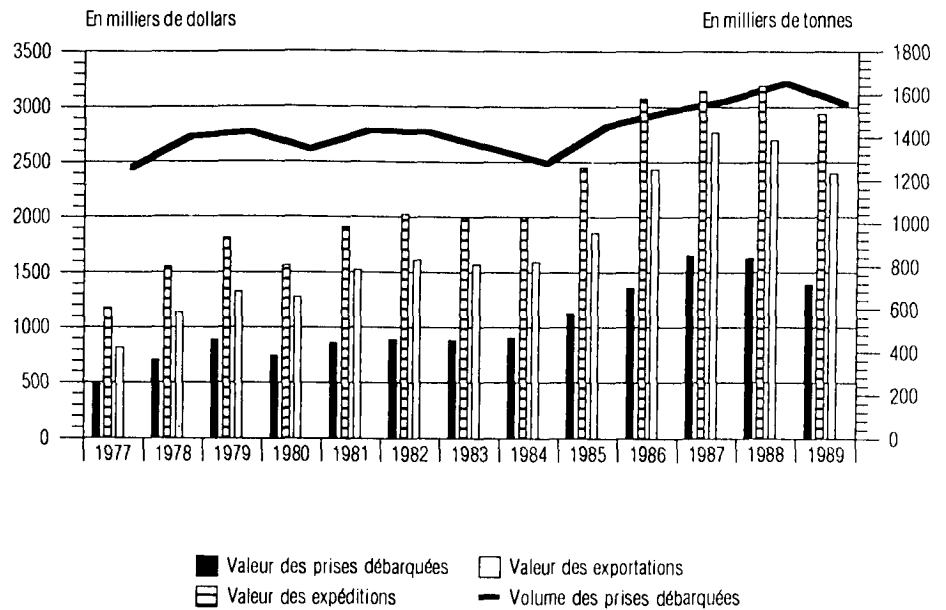
Exportations de poisson par pays de destination, 1977-1989
Pourcentage de la valeur totale des exportations



Source : Pêches et Océans.

Tableau 11

Volume et valeur des prises débarquées/valeur des expéditions et des exportations, 1977-1989



Source : Pêches et Océans.

774 millions de dollars, provenaient des États-Unis. Les principaux produits importés ont été les fruits de mer, le poisson frais et le poisson surgelé qui représentaient respectivement 40 et 28 p. 100.

En 1989, les prises débarquées ont été de 6 p. 100 inférieures au total de l'année précédente, qui était de 1 652 000 tonnes. Une baisse de 7 p. 100 du nombre de prises dans l'Atlantique, en particulier de morue du Nord (baisse de 10 p. 100) et de crabe des neiges (baisse de 24 p. 100) en est la principale cause. Les 1 300 usines de transformation de poisson enregistrées ont fourni de l'emploi à 27 700 personnes.

Dans la région de l'Atlantique, le gouvernement fédéral a mis en œuvre de nouveaux projets visant à rétablir, au cours des prochaines années, les réserves de plusieurs espèces. Le gouvernement fédéral et celui des provinces ont créé divers programmes économiques visant à régler les problèmes liés à la diminution des ressources, notamment le Programme d'adaptation des pêches de l'Atlantique du gouvernement fédéral et le Programme de développement des pêches du Québec.

Sur la côte Ouest, la nouvelle réglementation adoptée à la suite de la question du saumon et du hareng en vertu de l'Accord de libre-échange nécessitera une adaptation de la part de l'industrie. Encouragée par le succès que connaît la salmoniculture, l'industrie devrait délaisser les produits traditionnels, comme le saumon en conserve, pour adopter des produits à valeur ajoutée, comme les darnes de saumon et le saumon à la Kiev.

L'aquiculture prend de plus en plus d'importance au sein du secteur. La valeur annuelle de ces produits est passée de 7 millions de dollars en 1984 à 109 millions en 1988, puis à 145 millions en 1989. La valeur prévue pour les produits d'élevage en l'an 2000 se situe entre 500 millions et 1 milliard de dollars et elle devrait totaliser 25 p. 100 de la valeur des prises débarquées de toutes les espèces. Dans l'avenir immédiat, le saumon (de l'Atlantique et coho), les huîtres, les moules et les truites d'eau douce seront les principaux produits.

La disponibilité des ressources, la technologie, les taux de change élevés des devises étrangères et les taux d'intérêt élevés influent sur la rationalisation de ce secteur, qui tente de demeurer concurrentiel.

Les entreprises canadiennes diversifient leurs produits en vue d'accroître leur compétitivité en ayant davantage recours au traitement secondaire (par exemple, galettes de poisson et maquereau fumé), aux plats préparés (par exemple, homard à la newburg et crevettes à l'orientale) et, dans certains cas, à une expansion vers le secteur agro-alimentaire (par exemple, fromage, poulet et légumes).

Le surimi fait à partir d'arêtes de morue, de capelan et de merlu, le hareng mariné et la pâte de poisson fermentée provenant d'arêtes de harengs rogués ainsi que les substances aromatisantes au poisson provenant des résidus de fruits de mer constituent certains des produits qu'envisage de produire le secteur afin de réduire la quantité de déchets et de réaliser des profits supplémentaires.

Les questions d'ordre environnemental dans la planification des affaires

De nos jours, les cadres de l'industrie canadienne des aliments et des boissons consacrent beaucoup de temps et accordent une grande attention aux questions d'ordre environnemental. Ces questions regroupent, pour n'en nommer que quelques-uns, des sujets comme l'emballage, la santé des consommateurs, la réglementation sur la décharge acceptable des déchets et le lancement de produits et de méthodes « verts ». Les changements apportés aux politiques environnementales sur les scènes nationale et internationale sont de nouveaux facteurs influant sur la compétitivité, et l'industrie se prépare à établir des priorités et à répondre à la demande des consommateurs.

Bien que les conséquences exactes pour l'industrie soient encore mal connues, les questions d'ordre environnemental présentent certainement des défis de taille pour les entreprises — sur les plans de la recherche, des coûts de transformation, des séries de produits, de la commercialisation et des ventes. L'industrie s'attaque déjà à certaines de ces questions. Ainsi, elle a pris

part à l'élaboration et à la mise en application du Protocole national sur l'emballage et a joué un rôle important dans la mise en œuvre de programmes de recyclage secondaire. L'industrie a également participé à l'élaboration de programmes réglementaires, comme la Stratégie municipale et industrielle de dépollution, mise en œuvre en Ontario. Il reste cependant beaucoup à faire. Les points suivants figurent en tête de liste des priorités au chapitre de la transformation des aliments et des boissons :

- l'emballage;
- les déchets solides provenant des entreprises;
- la réglementation sur la protection de l'environnement;
- les demandes et les comportements des consommateurs;
- les préoccupations au sujet de la santé des consommateurs;
- les réactions des détaillants à l'égard des questions d'ordre environnemental;
- les produits sans danger pour l'environnement.

L'emballage

La gestion des déchets constitue un problème urgent au pays. Étant donné que notre société utilise de plus en plus de biens jetables, les déchets sont produits quand les solutions pour les éliminer ne sont pas trouvées. Partout au Canada, les sites de décharge sont comblés, et les résidents des municipalités s'opposent à la création de nouveaux dépotoirs.

L'utilisation répandue des emballages jetables par l'industrie des aliments et des boissons a été la cible de nombreuses

critiques de la part du public que cette question préoccupe. Bien que l'industrie soit le plus grand utilisateur de produits d'emballage — la valeur des emballages qu'elle utilise représentant quelque 60 p. 100 de la valeur de tous les emballages utilisés — ses déchets sur ce plan ne constituent que de 6 à 8 p. 100 des déchets municipaux. La question de l'emballage — pour l'expédition et la consommation — vient en tête de liste des préoccupations d'ordre environnemental de l'industrie.

Le Protocole national sur l'emballage, adopté en mars 1990 par le Conseil canadien des ministres de l'environnement, a pour principal objectif de réduire de 50 p. 100 l'élimination des déchets d'emballage d'ici l'an 2000. Le Protocole a été élaboré avec la collaboration de l'industrie canadienne, et les entreprises de transformation d'aliments et de boissons se sont engagées publiquement à en respecter les objectifs et les principes directeurs.

Les entreprises de transformation tentent de trouver des moyens d'appliquer une stratégie de réduction, de réutilisation et de recyclage à leurs opérations et à leurs produits de façon à atteindre les objectifs établis en vertu du Protocole.

De nombreuses entreprises vérifient leurs méthodes de fabrication et le profil de leurs matériaux d'emballage afin de trouver des façons de réduire les effets néfastes des déchets d'emballage sur l'environnement. Il s'agit d'une tâche particulièrement difficile, étant donné que les incidences environnementales relatives de divers matériaux d'emballage ne sont pas bien connues. Ainsi, les discussions se poursuivent afin de savoir si les bouteilles de verre réutilisables sont plus ou moins respectueuses de l'environnement que les contenants de carton jetables ou les boîtes recyclables. Bien que les bouteilles en verre puissent faire l'objet de nombreuses utilisations, les solvants chimiques et l'énergie nécessaires à leur nettoyage peuvent être encore plus néfastes sur le plan écologique que le papier compact ou le plastique recyclé.

D'importantes études sont en cours sur la scène internationale afin de connaître en détail le cycle de vie de divers matériaux d'emballage. En outre, dans le cadre de

l'application du Protocole, des lignes directrices sont élaborées pour la réalisation d'analyses du cycle de vie. Lorsque ces renseignements seront disponibles, ils permettront aux entreprises canadiennes de transformation d'évaluer les répercussions des différentes options d'emballage sur l'environnement et de prendre des décisions avisées. Dans l'intervalle, les entreprises de transformation ont trouvé et mis en application de nombreuses initiatives reliées à la réduction, à la réutilisation et au recyclage, dont les suivantes :

- une utilisation répandue de boîtes d'emballage en carton recyclé, qui peuvent être recyclées de nouveau;
- la mise au point de bouteilles en plastique composées à 50 p. 100 de matériau recyclé qui se trouve entre une couche extérieure et une couche intérieure de plastique vierge servant à protéger le produit;
- l'utilisation, par l'industrie de la bière, de bouteilles en verre qui sont réutilisées jusqu'à 25 fois avant d'être vendues en tant que verre de récupération pour la fabrication de nouveaux contenants;
- l'utilisation, par certains producteurs, de plateaux et de paniers réutilisables pour l'expédition en vrac des œufs;
- l'appui et le financement, par l'industrie, de programmes de recyclage secondaire maintenant en cours partout au Canada;
- le recyclage des berlingots et d'autres boîtes aseptiques pour boissons en un produit appelé *Superwood*;
- l'élimination de couches d'emballage pour de nombreux produits;

- l'amincissement des parois des boîtes en aluminium, qui permet de réduire la quantité de matériau d'emballage et qui nécessite moins d'énergie pour le transport.

La quantité de matériau d'emballage des produits finis sera, dans la mesure du possible, réduite, mais la réutilisation et le recyclage devraient, en général, contribuer en grande partie à atteindre les objectifs du Protocole. Il peut y avoir des limites à la réduction des emballages de produits alimentaires et de boissons. En plus de satisfaire aux exigences de la législation concernant l'hygiène et la sécurité, les emballages doivent protéger et conserver le produit qu'ils renferment, fournir des indications sur la composition, une description du produit, la liste des ingrédients et le mode d'emploi; ils doivent aussi satisfaire aux demandes des consommateurs en ce qui concerne la commodité et l'utilité.

Les entreprises de transformation d'aliments et de boissons ainsi que les fournisseurs d'emballages effectuent également des travaux de recherche afin de mettre au point de nouveaux matériaux d'emballage et de nouveaux procédés de recyclage. Dans l'ensemble, tous

conviennent qu'il sera extrêmement difficile d'atteindre les objectifs du Protocole, au sein de l'industrie de la transformation des aliments et des boissons, sans réaliser certaines découvertes technologiques pour l'emballage ou mettre en œuvre des programmes répandus de recyclage.

Bien que le Protocole ait été élaboré par divers groupes d'intérêts et qu'il constitue une réalisation remarquable, il représente néanmoins une entreprise complexe et ambitieuse qui laissera à l'industrie de nombreux problèmes qui ne pourront être résolus à court terme, notamment la nécessité d'obtenir des données de base sur les emballages utilisés, des analyses du cycle de vie des matériaux d'emballage et de mesures coercitives entièrement satisfaisantes. Par ailleurs, l'industrie veut s'assurer que les entreprises de transformation sont reconnues pour les initiatives déjà faites en vue de régler les problèmes d'emballage. Une préoccupation tout aussi importante pour ces entreprises est que des règles du jeu équitables soient maintenues afin de se trouver, à l'échelle interprovinciale, sur un pied d'égalité avec les importateurs.

Les déchets solides provenant des entreprises

Les entreprises de transformation d'aliments et de boissons appliquent également la stratégie de la réduction, de la réutilisation et du recyclage aux déchets produits dans le cadre de leurs activités.

Les résultats d'une récente étude révèlent que de nombreuses entreprises canadiennes de ce secteur ont institué

certain types de comités de l'environnement. Ces comités sont généralement chargés d'étudier les répercussions sur l'environnement des activités de l'entreprise et de recommander des changements. Les dépotoirs qui débordent et la condamnation des pratiques d'incinération portent certaines entreprises à faire des pieds et des mains pour trouver des façons de réduire leur

flux de déchets. Plusieurs entreprises sont forcées de recycler la plupart de leurs boîtes, de leur papier et de leur plastique. Le recyclage des boîtes de carton ondulé et du papier d'ordinateur, qui constitue généralement la première initiative mise en œuvre, permet souvent d'économiser de l'argent. Les entrepreneurs découvrent que de nombreuses mesures sont non seulement respectueuses de l'environnement, mais également rentables.

Certaines entreprises de transformation d'aliments s'affairent à élaborer des programmes particulièrement novateurs et vastes de réduction des déchets solides. Ainsi, une entreprise de traitement de la viande envisage la possibilité d'instaurer un programme de compostage qui, ajouté aux opérations de recyclage et de réutilisation, permettrait de réduire de 75 p. 100 la quantité de déchets envoyés dans les dépotoirs.

Réglementation sur la protection de l'environnement

Dans l'ensemble, l'industrie de l'alimentation et des boissons n'est pas une importante source de pollution. Lorsque d'énormes problèmes se présentent, la technologie permet généralement de les résoudre en partie. Toutefois, la réglementation régissant les émanations dans l'air et l'eau affectent les opérations des entreprises de transformation. Partout au Canada, les gouvernements jettent un regard plus attentif à l'état des projets de réglementation, et il pourrait être demandé aux entreprises de transformation de modifier leurs opérations afin de satisfaire aux objectifs d'ordre environnemental.

Les répercussions de la réglementation en vigueur et prochaine sur l'environnement sont différentes selon les sous-secteurs de l'industrie des aliments et des boissons, compte tenu de diverses variables, comme l'eau utilisée, les produits d'origine animale concernés, les odeurs émises et les déchets produits. Par exemple, les exploitants d'abattoirs de l'Ontario en tant que gros utilisateurs d'eau, seront touchés davantage que d'autres sous-secteurs par la Stratégie municipale et industrielle de dépollution, mise en œuvre dans cette province.

La conformité aux règlements provinciaux, à la *Loi canadienne sur la protection de l'environnement* et au Protocole national sur l'emballage entraîneront des coûts supplémentaires pour les entreprises de transformation. Ces coûts se rattachent à la collecte et à la dissémination de renseignements, à la modification des procédés, à l'application des techniques de traitement, à la mise au point de nouveaux produits et à la conception de nouveaux emballages. Il est actuellement difficile d'évaluer les montants qui devront être investis, mais il sera plus facile de le faire lorsque les données de base et les résultats des analyses du cycle de vie seront connus.

Les entreprises de transformation d'aliments ont manifesté une préoccupation particulière au sujet du manque d'uniformité de la réglementation sur l'environnement des diverses provinces ainsi que celles du Canada et des États-Unis. Ces incohérences font augmenter considérablement le coût de la conformité et réduisent la compétitivité à l'échelle nationale.

L'industrie et les écologistes considèrent que les dégrèvements sont un moyen d'inciter les entreprises de transformation et les actionnaires à investir l'argent nécessaire pour acheter l'équipement qui les aiderait à dépasser les normes

minimales. Un des exemples les plus souvent cités est la possibilité d'accorder des remises pour la partie des factures d'eau portant sur les eaux usées en retour d'une réduction supplémentaire des émanations dangereuses.

Demandes et attitudes des consommateurs

Les attitudes des consommateurs à l'égard des questions d'ordre environnemental ont une influence importante sur les entreprises de transformation d'aliments et de boissons. Selon de récentes études réalisées par Environics Research Group Limited et Decima Research, entre 15 et 25 p. 100 des Canadiens sont prêts à faire des sacrifices pour protéger l'environnement. Il faut toutefois se demander si les préoccupations des consommateurs pour l'environnement sont assez fortes pour les inciter à modifier leurs habitudes d'achat.

Bien que les consommateurs exigent des produits et des emballages moins nuisibles pour l'environnement, ils accordent également une grande importance à la commodité des produits, et à la possibilité

d'éliminer les emballages et à leur sécurité. Les demandes sont souvent contradictoires. Les entreprises de transformation d'aliments et de boissons reconnaissent la nécessité de réduire au minimum les répercussions de leurs produits sur l'environnement, mais elles doivent également vendre des produits, protéger leur part du marché et maintenir leur rentabilité. C'est particulièrement le cas des petites entreprises, qui, malgré tout, courent de plus grands risques en modifiant leurs produits.

Il faut inciter les consommateurs à exiger des produits qui ne présentent pas une menace pour l'environnement. Cela ne peut se faire que par une plus grande sensibilisation qui, de son côté, peut être réalisée grâce à l'éducation.

Préoccupations au sujet de la santé des consommateurs

Les préoccupations relatives à l'environnement sont accompagnées d'un intérêt grandissant à l'égard de la sécurité des aliments, de l'étiquetage nutritionnel, de l'utilisation des pesticides pour l'agriculture et de l'adjonction d'agents de conservation et de produits chimiques dans les aliments.

Les observateurs de la scène environnementale signalent que les Canadiens se préoccupent également de plus en plus des répercussions qu'ont les pratiques agricoles habituelles sur l'environnement. L'utilisation de pesticides, d'engrais et d'autres produits chimiques fait l'objet d'une attention accrue de la part des médias, cette question se trouvant souvent sous la rubrique de l'agriculture viable.

Les principales questions concernant l'industrie, comme l'attention qu'accordent les médias aux conditions dans lesquelles sont élevés les animaux destinés à la

consommation, touchent également l'industrie de la transformation des aliments et des boissons.

Réactions des détaillants à l'égard des questions d'ordre environnemental

Les réactions des détaillants à l'égard des questions d'ordre environnemental touchent également les entreprises de transformation d'aliments et de boissons. Les détaillants au Canada élaborent leur propre politique et normes sur le plan de l'environnement. Cette politique les incite à commencer à demander et à lancer des produits se trouvant dans des emballages

recyclés ou recyclables, des produits « verts » et des produits organiques.

Les entreprises de transformation devront s'adapter à ces demandes et répondre aux questions que se posent les consommateurs au sujet des marques habituelles par rapport aux produits de substitution.

Produits sans danger pour l'environnement

La commercialisation des produits sans danger pour l'environnement a suscité une grande controverse. Sur quoi se fonde un entrepreneur en transformation d'aliments ou de boissons pour décider quels produits et quels emballages sont écologiques ? De plus, dans ce secteur, y a-t-il des nuances ? Aucune définition ou norme n'existe, et les représentants d'entreprises reconnaissent qu'il est difficile de discuter judicieusement de la question.

Cette confusion, ajoutée aux critiques du public au sujet d'indications ambiguës concernant l'environnement, a entraîné un certain cynisme de la part des consommateurs et a fait ressortir l'importance d'élaborer des normes visant à aider les entreprises de transformation à mettre au point des produits satisfaisant à des critères bien précis. En l'absence de normes, les entreprises de transformation hésitent à avoir recours à une technique de commercialisation qui fera l'objet de

critiques de la part du public et qui peut, à long terme, nuire à leur crédibilité.

Une étape dans cette direction a été franchie avec la mise en œuvre, par Environnement Canada, du Programme de choix environnemental, conçu pour aider les consommateurs à trouver des produits sans danger pour l'environnement. Le symbole de certification de ce programme est Eco-Logo (trois colombes entrelacées de façon à former une feuille d'érable). Dans le cadre de ce programme, un produit peut être certifié s'il est fabriqué de façon à accroître le rendement énergétique, à réduire la production de sous-produits dangereux, si des matériaux recyclés sont utilisés ou si le produit même peut être réutilisé.

Par ailleurs, Consommation et Corporations Canada s'affaire à établir des lignes directrices en matière d'étiquetage et d'annonce faisant mention de l'environnement; celles-ci aideront les

producteurs, les détaillants et les consommateurs en éliminant les ambiguïtés et en donnant des

renseignements précis sur lesquels peuvent être fondées les décisions relatives à l'achat.

Conclusion

Les questions d'ordre environnemental touchent tous et chacun, et il en sera ainsi pendant fort longtemps. Ces questions, qui sont vastes et complexes, font maintenant partie de la vie de tous les jours des entreprises canadiennes, touchant la structure organisationnelle, les besoins de ressources humaines, la compétitivité, la position stratégique, les méthodes de production, les ingrédients que renferment les produits et l'emballage.

Il est de plus en plus clair que le traitement de ces questions demandera du temps, de l'argent et des efforts communs de la part du gouvernement, de l'industrie et des consommateurs. Dans le contexte général du fonctionnement de l'industrie de la transformation des aliments et des boissons, l'attention accordée aux questions d'ordre environnemental sera essentielle à la bonne marche des affaires.

**Industrie,
Sciences et
Technologie
Canada —
Centres de
services aux
entreprises**

Ces centres ont été mis sur pied à l'administration centrale et dans les bureaux régionaux pour permettre à la clientèle de se renseigner sur les services, les produits, les programmes et les compétences relevant du Ministère.

Bureaux régionaux

TERRE-NEUVE

ISTC
5^e étage
Atlantic Place
215, rue Water
C.P. 8950
ST. JOHN'S (T.-N.)
A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

ISTC
Bureau 400
Confederation Court Mall
134, rue Kent
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN (Î.-P.-É.)
C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

NOUVELLE-ÉCOSSE

ISTC
5^e étage
Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis
C.P. 940, succ. M
HALIFAX (N.-É.)
B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-7259
Télécopieur : (902) 426-2624

NOUVEAU-BRUNSWICK

ISTC
12^e étage
Assumption Place
770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON (N.-B.)
E1C 8P9
Téléphone : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

QUÉBEC

ISTC
Bureau 3800
Tour de la Bourse
800, Place Victoria
C.P. 247
MONTRÉAL (QC)
H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-8185
ou 1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

ONTARIO

ISTC
4^e étage
Dominion Public Building
1, rue Front ouest
TORONTO (Ont.)
M5J 1A4
Téléphone : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

MANITOBA

ISTC
8^e étage
330, avenue Portage
C.P. 981
WINNIPEG (Man.)
R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

SASKATCHEWAN

ISTC
401 - 119, 4^e Avenue sud
SASKATOON (Sask.)
S7K 5X2
Téléphone : (306) 975-4386
Télécopieur : (306) 975-5334

ALBERTA

ISTC
Bureau 540
Place du Canada
9700, avenue Jasper
EDMONTON (Alb.)
T5J 4C3
Téléphone : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

ISTC
Bureau 1100
510, 5^e Rue sud-ouest
CALGARY (Alb.)
T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

COLOMBIE-BRITANNIQUE

ISTC
Suite 900
Scotia Tower
650, rue Georgia ouest
C.P. 11610
VANCOUVER (C.-B.)
V6B 5H8
Téléphone : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

YUKON

ISTC
Bureau 301
108, rue Lambert
WHITEHORSE (Yuk.)
Y1A 1Z2
Téléphone : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

TERRITOIRES DU NORD-OUEST

ISTC
10^e étage
Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE (T. N.-O.)
X1A 2R3
Téléphone : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale

ISTC
1^{er} étage, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Demande de publications

Pour obtenir une publication d'ISTC, s'adresser à l'un des centres de services aux entreprises le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Bureau 208D, Tour ouest
235, rue Queen
OTTAWA (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

QUEEN HD 9014 .C22 T3 1991
Canada. Food Products Direct
A Taste of tomorrow : trends

DATE DUE - DATE DE RETOUR

JUL 10 1992	
JUN 03 1993	

ISTC 1551 (8/88)