



Document de recherche

Analyse de la rentabilité dans le secteur de la transformation des aliments au Canada

par Richard Burroughs et Deborah Harper

Division de l'agriculture
Immeuble Jean-Talon, 12^e étage, Ottawa, K1A 0T6

Telephone: 1 800-465-1991

Toutes les opinions émises par les auteurs de ce document ne reflètent pas nécessairement celles de Statistique Canada.



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada



**Statistique
Canada**
Division de l'agriculture

**Série de document de travail sur l'agriculture et le milieu rural
Document de travail n°59**

**Analyse de la rentabilité dans le secteur de la transformation
des aliments au Canada**

Document produit par

Richard Burroughs
Section de l'analyse et du développement, Division de l'agriculture,
Statistique Canada

Deborah Harper
Direction générale des politiques stratégiques
Agriculture et Agroalimentaire Canada

**Statistique Canada, Division de l'agriculture
Immeuble Jean Talon, 12^e étage
Parc Tunney
Ottawa (Ontario) K1A 0T6**

Novembre 2002

**L'analyse et l'interprétation des données sont la responsabilité de l'auteur et non celle de
Statistique Canada.**



**Statistique
Canada**
Division de l'agriculture

Séries de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural
Document de travail n° 59

Analyse de la rentabilité dans le secteur de la transformation des aliments au Canada

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada.

© Ministre de l'Industrie, 2002.

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme que ce soit ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du Marketing, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), Canada K1A 0T6.

Novembre 2002

N° 21-601-MIF2002059 au catalogue

Périodicité : Occasionnelle

Ottawa

This Publication is available in English upon request (Catalogue no. 21-601-MIE2002059)

Note de reconnaissance : Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, et les administrations canadiennes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Analyse de la rentabilité dans le secteur de la transformation des aliments au Canada

Table des matières

1. Introduction.....	1
2. Aperçu général.....	2
2.1 Caractéristiques du secteur canadien de la transformation des aliments	2
2.2 Modifications structurelles de la demande d'aliments	5
2.3 Accords commerciaux	5
3. Analyse documentaire	6
4. Méthodes et données.....	9
4.1 Méthodes	9
4.2 Source des données	10
5. Rentabilité dans le secteur de la transformation des aliments	11
6. Rentabilité dans le reste du secteur de la fabrication.....	13
7. Comparaison de rentabilité entre le secteur de la transformation des aliments et le reste du secteur de la fabrication	14
7.1 Le secteur de transformation des aliments par rapport au reste du secteur de la fabrication.....	14
7.2 Le secteur de la transformation des aliments par rapport au reste du secteur de la fabrication, selon la valeur des ventes.....	15
8. Rentabilité par sous-secteur de la transformation des aliments.....	17
8.1 Rentabilité de l'industrie de la boulangerie.....	18
8.2 Rentabilité dans l'industrie des céréales	19
8.3 Rentabilité dans l'industrie laitière	21
8.4 Rentabilité dans l'industrie de la transformation des fruits et des légumes	23
8.5 Rentabilité dans l'industrie de la transformation du poisson	24
8.6 Rentabilité dans l'industrie de la transformation de la viande et de la volaille	26
8.8 Comparaison entre les grandes entreprises	29
8.9 Comparaison entre les grandes entreprises par sous-secteur.....	29
9. Conclusions.....	32
10. Annexes	33
11. Bibliographie	35

1. Introduction

Le présent document a pour objet l'examen des tendances en matière de rentabilité dans le secteur canadien de la transformation des aliments par rapport à la rentabilité dans le reste du secteur de la fabrication pendant la période de 1990 à 1998.

Grâce aux changements technologiques et à la mondialisation, les années 1990 ont été une période de croissance dans le secteur de la transformation des aliments au Canada. Les efforts que les dirigeants de ce secteur d'activité ont déployés pour protéger leur part du marché intérieur tout en tirant parti des nouvelles possibilités d'exportation ont entraîné une restructuration : le nombre d'entreprises a diminué tandis que leur taille a augmenté. Ce phénomène soulève la question suivante : Quel effet cette réorganisation aura-t-elle sur la rentabilité et la concurrence?

Pour répondre à cette question, nous avons utilisé le taux de rendement (TdR) sur le capital à long terme comme mesure de la rentabilité. Cela permet de comparer la rentabilité du secteur de la transformation des aliments à celle du reste du secteur de la fabrication. Nous avons regroupé les entreprises du premier secteur et celles du second selon leurs ventes annuelles, et calculé et comparé les TdR des différents groupes.

Dans les pages suivantes, le lecteur trouvera un bref aperçu du secteur canadien de la transformation des aliments à la section 2; une analyse documentaire sur la concentration des marchés, la rentabilité et les TdR à la section 3; la description des données et de leurs limites à la section 4; les résultats de l'étude en ce qui concerne la rentabilité dans le secteur de la transformation des aliments à la section 5; les résultats de rentabilité pour le reste du secteur de la fabrication à la section 6; une comparaison entre les résultats dans le secteur de la transformation des aliments et le reste du secteur de la fabrication à la section 7; les conclusions et certaines idées de recherches futures à la section 8. Le document se termine par une bibliographie et deux annexes : une liste des sous-secteurs de la transformation des aliments et une liste des secteurs d'activité faisant partie du reste du secteur de la fabrication.

2. Aperçu général

La présente section comporte trois parties : les caractéristiques du secteur canadien de la transformation des aliments, les modifications structurelles de la demande pour les aliments et les accords commerciaux.

2.1 Caractéristiques du secteur canadien de la transformation des aliments

Quel que soit l'angle sous lequel on l'envisage, le secteur canadien de la transformation des aliments (SCIAN 311) est un secteur important¹. Celui-ci compte en effet plus de 3 000 établissements, donne du travail à quelque 200 000 personnes et représente 10 % du total des emplois et de la valeur ajoutée de l'ensemble du secteur de la fabrication. Pour ce qui est de la valeur ajoutée, il arrive au troisième rang, derrière le transport et la machinerie et l'équipement. Bien que ce soit l'un des plus importants secteurs de la fabrication, il n'est, de toute évidence, pas le plus dynamique. En 1998, la dernière année de notre échantillon, la production réelle par travailleur dans ce secteur avait, en moyenne, augmenté de 1,0 % chaque année par rapport à ce qu'elle était en 1990. Par comparaison, l'augmentation moyenne avait été de 2,3 % dans l'ensemble du secteur de la fabrication de 1990 à 1998. La croissance cumulative du produit intérieur brut (PIB) réel par travailleur y a été de 5,7 %, alors qu'elle a été de 16,4 % dans tout le secteur de la fabrication. La productivité multifactorielle en 1997² y a augmenté de moins de 2 % alors qu'elle a augmenté de 5,5 % dans le secteur de la fabrication en son entier. En 1998, ses exportations étaient évaluées à 11,7 milliards de dollars et ses importations, à 10,4 milliards de dollars, ce qui génère un excédent commercial de 1,3 milliard de dollars.

En examinant la structure de sept sous-secteurs faisant partie de la transformation des aliments, on observe des différences importantes (tableau 1). Ces différences viennent du type de produits qu'ils fabriquent et de la structure et des conditions du marché, y compris de la concurrence de marchés internationaux. Ainsi, l'industrie de la boulangerie enregistre au-delà de deux fois plus d'établissements que l'industrie de la viande et de la volaille, mais elle comporte beaucoup moins d'employés. La boulangerie a le plus petit nombre moyen d'employés par établissement (26), tandis que la viande et la volaille en compte le plus grand nombre (103). L'industrie des céréales a le moins d'employés, mais arrive au troisième rang pour la valeur ajoutée totale, ce qui lui donne la valeur ajoutée par travailleur la plus élevée. La catégorie « autres » renferme plusieurs industries, y compris le traitement des graines oléagineuses et la fabrication de confiseries et de chocolat. Ayant la valeur ajoutée totale la plus élevée et se classant au troisième rang pour l'emploi, cette catégorie arrive en troisième place pour ce qui est de la valeur ajoutée par travailleur.

1. Ces données ont été compilées à l'aide du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Il faut faire preuve de prudence en les comparant à celles de publications antérieures.

2. Les données les plus récentes de la productivité multifactorielle remontent à 1997.

Tableau 1 : Différences structurelles dans le secteur de la transformation des aliments, 1998*

Sous-secteur	Nombre d'établissements	Nombre total d'emplois	Valeur ajoutée totale (en millions de dollars)	Nombre moyen d'emplois	Valeur ajoutée par travailleur (en milliers)
Boulangerie	1 355	35 221	2 582	26	73,3
Céréales	514	15 765	3 070	31	194,7
Produits laitiers	261	20 803	3 221	80	154,8
Poisson	429	22 717	1 016	53	44,5
Fruits et légumes	216	19 788	2 461	92	124,4
Viande et volaille	522	53 823	3 782	103	70,3
Autres	367	32 088	4 235	87	132,0
Total	3 664	200 205	20 367	55	101,7

* On fait état de ces données selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), on doit donc être prudent avant de procéder à des comparaisons avec des tableaux déjà publiés.

Source : Statistique Canada, CANSIM II, tableau 301-0003.

Les caractéristiques commerciales de ces industries varient aussi. Les exportations et les importations de l'industrie de la boulangerie et de l'industrie laitière sont relativement faibles. La plupart des produits de la boulangerie sont périssables; par conséquent, on les vend surtout sur le marché intérieur. En outre, l'industrie de la boulangerie compte le plus grand nombre d'établissements. Par ailleurs, l'industrie laitière est soumise à la gestion de l'offre et les exportations et importations de produits laitiers sont limitées. Il s'ensuit que l'intensité des exportations et la pénétration des importations y sont les plus faibles. Par contre, l'intensité des exportations et la pénétration des importations sont plus fortes dans l'industrie de la transformation du poisson que dans les autres sous-secteurs.

Tableau 2 : Valeur des expéditions et du commerce, 1998

Sous-secteur	Valeur des expéditions	Exportations totales*	Importations totales *	Intensité des exportations**	Pénétration des importations***
	(en millions de dollars)			(en pourcentage)	
Boulangerie	3 250	651	468	20,0	15,3
Céréales	6 792	794	781	11,8	11,5
Produits laitiers	8 308	452	305	5,4	3,7
Poisson	2 897	2 142	1 311	73,9	63,5
Fruits et légumes	4 221	941	1 760	22,3	34,9
Viande et volaille	14 651	3 097	1 491	21,1	11,4
Autres	12 255	3 636	4 289	29,7	33,2
Total	52 373	11 713	10 405	22,4	20,4

* À l'exclusion des réexportations.

** L'intensité des exportations est égale aux exportations totales d'aliments, moins les réexportations d'aliments, divisées par les expéditions totales d'aliments.

*** La pénétration des importations est égale aux importations totales d'aliments, moins les réexportations d'aliments, divisées par les expéditions totales d'aliments plus les importations totales d'aliments moins les exportations totales d'aliments.

Source : Industrie Canada — Strategis (CTI de 1980).

Le secteur de transformation des aliments représentait 2,4 % du produit intérieur brut canadien (PIB) en 1996 (tableau 3). Par comparaison, ce secteur représentait 1,3 % du PIB aux États-Unis, 2,0 % en Allemagne et 1,3 % au Royaume-Uni (tableau 3). En chiffres absolus, de tous les pays du G7, c'est au Canada que le secteur de la transformation des aliments était le plus petit. En 1996, si toutes les devises avaient été converties en dollars américains, le Canada se serait favorablement comparé aux autres pays du G7, pour ce qui est de la valeur ajoutée par travailleur, devant l'Allemagne, le Royaume-Uni et les États-Unis.

Tableau 3 : Valeur ajoutée par pays, 1996

Pays	Production d'aliments (en milliards de dollars américains)	Valeur ajoutée des aliments (en milliards de dollars américains)	Valeur ajoutée des aliments par rapport au PIB (en pourcentage)	Valeur ajoutée des aliments par travailleur (en dollars américains)
Canada	50,7	14,7	2,4	75 303
Allemagne*	194,0	47,7	2,0	68 813
Royaume-Uni	49,0	14,8	1,3	31 452
États-Unis	392,2	98,5	1,3	64 506

* 1995

Source : OCDE, 2001, Base de données en ligne.

2.2 Modifications structurelles de la demande d'aliments

On considère que le secteur de la transformation des aliments est arrivé à maturité; il enregistre une croissance lente, mais régulière, depuis de nombreuses années. La croissance de la population du pays, les changements démographiques et la composition des ménages influencent la demande et la consommation des aliments. De 1988 à 1998, la population du Canada a augmenté d'environ 1,3 % par année, ce qui représente un taux un peu plus élevé qu'aux États-Unis où la population a connu une croissance annuelle d'environ 1,0 % (OCDE, 2001).

Les changements démographiques ont également une incidence sur la transformation des aliments. La population canadienne vieillit, les projections pour les cinq prochaines années indiquant que la plus grande expansion — près de 28 % — aura lieu dans le groupe d'âge des 45 à 54 ans. En 2006, le groupe des 40 à 54 ans devrait compter près de 8 millions de personnes et représenter 23 % de l'ensemble de la population. Le nombre de personnes de 65 ans et plus devrait avoir augmenté de 20 % et atteindre 4,4 millions de personnes en 2006, ce qui équivaut à plus de 13 % de l'ensemble de la population. En moyenne, près de 250 000 personnes, venant surtout d'Asie, d'Europe et d'Amérique centrale et du Sud, immigreront chaque année au pays. L'expansion de la population des immigrants a une incidence sur le secteur alimentaire, qui doit satisfaire une plus grande diversité de goûts et de préférences (Trant, 1996).

La composition changeante des ménages a aussi des répercussions, la tendance observée à l'augmentation des ménages monoparentaux ou composés d'une seule personne étant susceptible de se poursuivre. Le ménage canadien moyen devient plus petit. Le ménage moyen en 2000 comptait 3,1 personnes (Statistique Canada, 2000a, tableau 4.7).

La combinaison du vieillissement de la population et de sa diversification sur le plan culturel, et d'un plus grand nombre de ménages monoparentaux et composés d'une seule personne, semble indiquer que le secteur de l'alimentation continuera à s'ajuster. La présence de plus de femmes sur le marché du travail et l'augmentation du nombre de ménages monoparentaux et formés d'une seule personne se traduit aussi par l'accroissement de la demande de mets préparés et de mets préparés à l'extérieur du foyer (Trant, 1996).

2.3 Accords commerciaux

Compte tenu de l'expansion modeste des marchés intérieurs, de nombreux transformateurs canadiens d'aliments recherchent de nouvelles possibilités d'exportation, possibilités qui résultent de la libéralisation du commerce, suite à l'adoption de l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et de la constitution de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Pour concrétiser ces nouvelles possibilités d'exportation, il faut se concentrer sur l'innovation et le changement technologique, et consentir d'importantes nouvelles dépenses en capital.

Tout comme l'ACCEU (1989), l'ALENA (1994) et les réductions tarifaires découlant du Cycle d'Uruguay ont amélioré les possibilités d'exportation, ils ont aussi ouvert les

marchés intérieurs à la concurrence accrue des importations. Cela a incité les dirigeants d'entreprises à faire des efforts pour être concurrentiels. Ils ont haussé les niveaux de production des usines canadiennes de manière à réaliser des économies d'échelle pour concurrencer avec succès les multinationales américaines et étrangères.

L'incidence de ces changements sur le secteur de la transformation des aliments suscite beaucoup d'intérêt, surtout en ce qui a trait à la concentration des entreprises et à l'intégration verticale. Tout particulièrement intéressante est l'incidence de ces changements sur la capacité des entreprises canadiennes de maintenir leur présence dans le marché, de rester rentables et de faire concurrence avec succès à leurs homologues étrangers.

3. Analyse documentaire

Bien que le présent document ne porte ni sur la concentration ni sur l'emprise sur le marché, nous avons jugé utile d'inclure une analyse documentaire sur le sujet. Cela pourra servir à de futurs travaux sur la rentabilité du secteur agroalimentaire.

La rentabilité excessive dans un secteur d'activité amène souvent les gens à penser qu'il y a concentration dans ce secteur. Une concentration de grandes entreprises dans un secteur d'activité donne l'impression que ces entreprises sont dans une position telle qu'elles exercent une emprise sur le marché. L'emprise sur le marché dans la chaîne agroalimentaire peut s'exercer de deux manières : les prix que reçoivent les exploitants agricoles pour leurs produits sont inférieurs aux prix concurrentiels ou les consommateurs payent des prix supérieurs aux prix de détail concurrentiels (Reed et Clark, 2000). « [...] la réalité, c'est que les agriculteurs sont en général des vendeurs de produits de base relativement privés de pouvoirs, mais que d'autres maillons de la chaîne de marketing sont plus concentrés et plus puissants. » [traduction] (Wilson, 2000). Lorsque la concentration est élevée et qu'il y a emprise sur le marché, on s'attendrait à ce que les bénéfices des entreprises dominantes soient plus élevés que la normale.

En 1957, le Subcommittee on Antitrust and Monopoly [sous-comité contre les trusts et les monopoles] des États-Unis a publié un rapport sur la concentration dans le secteur américain de la transformation des aliments. Ce document fournit des données sur la concentration pour 1935, 1947 et 1954. Depuis lors, plusieurs études sur la concentration dans ce secteur ont été publiées. Parmi les études récentes, aux États-Unis, mentionnons Schroeter et Azzam (1990), Kinsey (1998), Sexton et Zhang (2000) et Reed et Clark (2000).

Les conclusions de la plupart des études se recourent. Les chercheurs observent en effet que les maillons de la chaîne alimentaire sont de plus en plus concentrés, en particulier dans la transformation et le commerce de détail. Cependant, les discussions se poursuivent afin de déterminer si cette concentration donne lieu à une emprise réelle sur le marché.

Kinsey (1998), étudiant la concentration dans le commerce de détail des aliments, a obtenu des résultats peu concluants. Cette chercheuse a observé que, parallèlement à l'accroissement de la concentration, les prix des produits d'épicerie secs augmentaient, mais que les prix des produits d'épicerie frais et réfrigérés diminuaient.

Rien n'indiquait que les bénéfices de chacun des détaillants étaient plus grands que ceux des transformateurs d'aliments. L'augmentation observée des bénéfices résulte-t-elle de la hausse des prix ou de l'abaissement des coûts? C'est cette question qui fait l'objet de discussions.

Dans un examen du changement structurel survenu dans la fabrication des aliments aux États-Unis de 1958 à 1997, Rogers (2000) a observé que les grandes sociétés deviennent plus grandes et que le nombre de petites entreprises s'accroît. C'est aux entreprises moyennes que le mouvement de consolidation fait courir le plus grand risque. Les petites entreprises comblent les lacunes laissées par les grandes et, si elles ont du succès, les grandes sociétés en général les acquièrent.

Des études semblables ont été faites au Canada. Une étude préliminaire effectuée par la Commission de surveillance des prix des produits alimentaires (1975) portait sur la rentabilité financière du secteur canadien de la transformation des aliments et a servi à analyser la relation entre les bénéfices et la taille des entreprises. Dans cette étude, on a indiqué que les variations cycliques étaient plus prononcées dans les entreprises alimentaires que dans les autres formes de revenu national et, qu'en dollars constants, le rendement des capitaux propres des entreprises de transformation des aliments dans les années 1970 était inférieur à ce qu'il était dans les années 1960. En outre, on a conclu qu'en moyenne, de 1964 à 1974, la rentabilité du secteur de la transformation des aliments a été légèrement inférieure à celle de l'ensemble de la fabrication. Des études ont également été réalisées au Canada sur la concentration des entreprises, mais la plupart d'entre elles ont été effectuées au milieu des années 1970 et au début des années 1980³.

Les études récentes de la concentration dans la chaîne agroalimentaire portent sur l'accroissement de la concentration et la diminution de la concurrence (MacDonald, 2001; Rude et Fulton, 2001; Calvin et autres, 2001). À propos de l'industrie de la viande rouge aux États-Unis, MacDonald a observé que, bien que la concentration ait augmenté, l'écart entre le prix à la ferme et le prix de gros ne s'est pas accru à long terme. Il a formulé l'hypothèse selon laquelle la « concurrence féroce » résultant de l'accroissement de la concentration a forcé hors du marché les exploitants d'abattoirs à prix de revient élevé, ce qui a maintenu les prix à un faible niveau. Rude et Fulton ont conclu que la concentration augmente dans certaines parties du secteur du négoce agricole. Ils ont conclu à une corrélation positive entre l'accroissement de la concentration et l'exercice d'une emprise sur le marché⁴ dans quelques industries du secteur de la transformation des aliments, mais préviennent leurs lecteurs que d'autres recherches doivent être effectuées avant que leurs résultats ne soient confirmés.

3. Select Standing Committee on Agriculture. Mars 1979. *Concentration and Integration in the B.C. Food Industry*; Conseil économique du Canada. Août 1970. *Concentration in the Canadian Manufacturing and Mining Industries, Background Study to the Interim Report on Competition Policy*; Bruce Mallen, commandé par la Commission de surveillance des prix des produits alimentaires, Université Concordia, Montréal. Février 1976. *A Preliminary Paper on the Levels, Causes and Effects of Economic Concentration in the Canadian Retail Food Trade: A Study of the Supermarket Market Power*.

4. Rude et Fulton ont utilisé des marges sur coûts variables sur la moyenne des prix pour certains sous-secteurs régressés sur les variables structurelles dans le temps pour fournir des renseignements sur la relation entre la concentration et l'emprise sur le marché.

Plusieurs chercheurs essaient de quantifier l'influence des entreprises dans la chaîne agroalimentaire. Schroeter et Azzam (1990) ont mis un modèle économique au point pour mesurer l'emprise sur le marché. Étudiant l'industrie de la viande aux États-Unis, ils ont rejeté l'hypothèse selon laquelle celle-ci est un preneur de prix, concluant que la moitié de l'écart entre le prix à la ferme et le prix au détail pour le bœuf et le porc semble attribuable à l'emprise sur le marché. Azzam et Pagoulatos (1990) ont conclu que l'industrie exerce une emprise à la fois dans le marché des produits et dans celui des facteurs de production, le degré d'emprise étant beaucoup plus élevé dans le premier marché que dans le second.

Sexton et Zhang (2000) ont examiné certains faits propres au secteur de la transformation des aliments ont abordé le problème de deux façons : la structure-comportement-rendement (SCR) et la nouvelle organisation industrielle empirique (NOIE). Ils ont conclu que l'emprise sur le marché dans le secteur alimentaire varie selon l'industrie particulière. Les études SCR permettent de conclure que, dans les industries fortement concentrées, il existe une corrélation positive entre la concentration et le prix de vente et une corrélation négative entre la concentration et le prix d'achat. Selon les résultats des études NOIE, il existe certaines preuves d'une emprise sur le marché exercée par les transformateurs. Sexton et Zhang ont découvert des failles dans ces études : les régions géographiques et les marchés pertinents ne sont pas définis, ni pris en compte. Ils ont également formulé de la façon suivante les opinions des camps adverses à propos de l'emprise sur le marché : l'emprise sur le marché « engendre de l'inefficacité et des pertes » ou « elle est surtout dictée par la rentabilité et, par conséquent, les bénéfices doivent être mesurés en fonction des coûts de l'établissement de prix superconcurrentiels » [traduction]. Paul (2000) parle aussi de la nécessité de comprendre comment la réduction des frais d'exploitation (efficience) influence la structure des marchés (concentration).

Reed et Clark (2000) ont suivi une démarche tout à fait différente. Dans leur étude, ils tiennent compte de trois caractéristiques du marché des aliments : 1) les consommateurs préfèrent que les produits alimentaires soient diversifiés; 2) les entreprises produisent divers produits à l'aide de différentes technologies et 3) les modifications structurelles des marchés alimentaires sont imprévisibles. Ils concluent qu'en général le comportement est concurrentiel dans le marché, tant à l'achat et qu'à la vente. Selon eux, la concentration dans le secteur de la transformation des aliments vient du caractère imprévisible de la demande des consommateurs. Les industries procèdent à des réorganisations pour répartir les risques que leur fait courir l'éventualité d'une baisse de la demande des consommateurs.

Les manuels financiers énumèrent plusieurs mesures du rendement financier. Cette liste comporte, notamment, la marge bénéficiaire brute, la rotation des stocks, les bénéfices, le rendement des capitaux propres et le rendement de l'actif (Brigham, Kahl et Rentz, 1983). Les bénéfices constituent une piètre mesure du rendement financier, puisqu'ils varient en fonction de la taille de l'entreprise et de son actif. Le taux de rendement des capitaux propres est préférable, puisqu'il permet une comparaison plus significative entre les entreprises. Dans le présent document, nous avons décidé d'utiliser le taux de rendement sur les capitaux propres à long terme pour déterminer quelle est la rentabilité dans le secteur de la transformation des aliments au Canada.

4. Méthodes et données

4.1 Méthodes

La rentabilité d'une entreprise devrait fournir des données sommaires sur l'incidence des modifications récentes survenues dans le secteur d'activité étudié et servir d'indicateur éventuel au processus d'emprise sur le marché. En suivant l'exemple des auteurs de la dernière étude sur les bénéfiques des entreprises alimentaires (Commission de surveillance des prix des produits alimentaires, 1975), nous avons utilisé les taux de rendement (TdR) sur les capitaux propres et sur le capital total pour mesurer la rentabilité. Nous avons calculé le TdR sur les capitaux propres en divisant le revenu net d'impôt par les capitaux propres, tels que publiés dans les états financiers. Soit,

$$\frac{\text{revenu net d'impôt}}{\text{capitaux propres}}$$

Nous avons calculé le TdR sur le capital total en divisant le revenu net d'impôt par le capital total. Soit,

$$\frac{\text{revenu net d'impôt}}{\text{capital total}}$$

Pour calculer le TdR sur le capital à long terme, nous avons divisé le revenu net d'impôt par les capitaux propres et le passif à long terme. Le dénominateur représente le capital à long terme. Soit,

$$\frac{\text{revenu net d'impôt}}{\text{capitaux propres} + \text{passif à long terme}}$$

Ces mesures financières du revenu net d'impôt sur les capitaux propres, le capital total et le capital à long terme ne reflètent pas toujours précisément la rentabilité des activités de transformation des aliments, puisque certaines entreprises ont des revenus d'autres sources, comme les postes extraordinaires et les investissements. Après avoir étudié plusieurs possibilités, il nous a semblé qu'un TdR fondé sur le revenu net d'exploitation divisé par le capital à long terme constituait une meilleure mesure pour le présent document. Soit,

$$\frac{\text{revenu net d'exploitation}}{\text{capitaux propres} + \text{passif à long terme}}$$

Cette façon de procéder permet de comparer la rentabilité des entreprises en fonction de leurs activités de fabrication, c'est-à-dire du revenu net d'exploitation. On ne déduit ni les versements de taxes ni les intérêts pour arriver au revenu net d'exploitation, si bien qu'il offre une meilleure mesure du rendement économique global du capital à long terme. Le revenu net d'exploitation est tiré des états financiers et le capital à long terme a été calculé de la même manière que dans le ratio précédent (voir page 8).

La décision d'utiliser les capitaux propres et le passif à long terme pour calculer les TdR est fondée sur la probabilité que, comme les capitaux propres, le passif à long terme servirait au financement des immobilisations à long terme. Cela n'est pas nécessairement le cas de l'autre composante du capital total, c'est-à-dire le passif à court terme.

Avant de calculer les TdR, nous avons vérifié et contrôlé l'ensemble de données pour en retirer toutes les entreprises n'ayant pas effectué de ventes. Cette décision a été prise parce que l'objectif du présent document est de déterminer la rentabilité du secteur de la transformation des aliments en fonction de ses ventes de biens et de services, et non en fonction de sa capacité d'obtenir des revenus d'autres sources⁵. En outre, les entreprises dont le passif à court terme est plus élevé que le passif total ont été éliminées, puisqu'une telle éventualité indique la présence d'erreurs dans les données.

Les TdR ont été calculés pour l'ensemble du secteur de la transformation des aliments⁶ et pour le reste du secteur de la fabrication, c'est-à-dire le secteur de la fabrication en son entier moins la transformation des aliments. Pour en arriver à des TdR moyens, nous avons divisé la somme des revenus nets d'exploitation de toutes les entreprises par la somme de la valeur du capital à long terme de ces mêmes entreprises.

4.2 Source des données

Dans le présent document, les données proviennent du Relevé annuel des états financiers; il s'agit d'une enquête-échantillon des déclarations de revenu des sociétés (T2) réalisée par la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) de Statistique Canada de 1990 à 1998. En vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, chaque société résidant ou exploitant une entreprise au Canada doit produire une déclaration de revenu et un ensemble d'états financiers. Les sociétés et autres entités juridiques constituent donc l'unité de collecte. La majorité des entreprises faisant affaire au Canada sont des entreprises uniques, c'est-à-dire qu'il y a une seule société par entreprise. Cependant, certaines entreprises sont formées de plus d'une société d'un même groupe. Statistique Canada recueille des renseignements en vertu de la *Loi sur les déclarations des personnes morales et des syndicats* et peut ainsi déterminer quelles sociétés sont membres d'un groupe et quelles sociétés sont à la tête d'un groupe. Les statistiques pour ce genre d'entreprise sont recueillies pour l'entité consolidée. La définition simple de l'entreprise est la suivante : une famille de sociétés sous une même propriété et un même contrôle, pour laquelle une série d'états financiers consolidés est produite annuellement.

Les concepts et les définitions des termes utilisés pour les données financières sont fondés sur les lignes directrices de l'Institut Canadien des Comptables Agréés. La

5. Certaines entreprises sont classées dans les catégories relatives à la transformation des aliments de la CTI-C parce que ce sont des sociétés de portefeuille ou de placement qui ont acquis plusieurs établissements où s'effectue la transformation des aliments. Ces entreprises ne transforment pas d'aliments : leurs profits résultent d'investissements.

6. Voir l'annexe A où se trouve la liste des classes faisant partie du secteur de la transformation des aliments.

dérivation et l'utilisation de chacune des variables dans le présent document seront expliquées au moment où celles-ci apparaîtront dans l'analyse.

Les différentes entreprises de transformation des aliments sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises, 1980 (CTI-C). Cette classification diffère de la Classification type des industries pour établissements, 1980 (CTI-E), plus fréquemment utilisée. Les entreprises qui exploitent plus d'un établissement (usine) ne tiennent pas nécessairement de livres complets pour chaque usine. La CTI-C est associée à l'existence de registres financiers complets, puisque ce sont les entités juridiques qui y sont classées.

Dans la CTI-C, les entreprises sont classées selon leur secteur d'activité principal. Par conséquent, les états financiers des entreprises de transformation des aliments peuvent comporter des renseignements sur des activités sans lien avec la transformation des aliments. De même, les états financiers d'entreprises classées dans d'autres secteurs d'activité de la CTI-C peuvent inclure des activités normalement associées à la transformation des aliments.

Toutes les entreprises ne sont pas comprises dans les données. Le fichier est généré à partir d'un échantillon aléatoire stratifié. Pour chacune des 153 classes de la CTI-C, les unités sont stratifiées par taille selon l'actif et les recettes par secteur d'activité. Les limites des strates varient selon le secteur d'activité : toutes les grandes unités de chaque secteur sont retenues tandis qu'un échantillon est choisi pour les autres strates selon un taux d'échantillonnage qui baisse à mesure que la taille des entreprises diminue.

5. Rentabilité dans le secteur de la transformation des aliments

Dans l'analyse qui suit, nous utilisons le taux de rendement (TdR) modifié en fonction du rapport entre les revenus nets d'exploitation et le capital à long terme investi. Les données ont été analysées pour les neuf années de 1990 à 1998. Les échantillons n'étaient pas identiques d'une année à l'autre (tableau 4), mais les répartitions par valeur des ventes étaient similaires et les données semblaient inclure toutes les grandes exploitations. L'échantillon comptait en moyenne 496 entreprises par année. Elles étaient réparties en trois catégories selon la valeur de leurs ventes : la valeur des ventes d'environ 15 % des entreprises était de 100 millions de dollars ou plus, pour 36 %, elle se situait entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et pour 49 % d'entre elles, elle était inférieure à 10 millions de dollars.

Tableau 4 : Échantillon pour le secteur de la transformation des aliments

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	496	489	478	478	568	586	549	444	379
Grandes	69	67	65	68	69	79	88	81	87
Moyennes	171	170	163	162	180	190	197	185	180
Petites	256	252	250	248	319	317	264	178	112

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

Les TdR du secteur de la transformation des aliments ont atteint un sommet de 13,1 % en 1990 et leur valeur la plus basse a été de 10,4 % en 1997, la moyenne pour la période de neuf ans étant de 11,6 %.

Les résultats pour les différentes catégories d'entreprises regroupées selon la taille sont comparables à ceux d'autres études (Schroeter et Azzam, 1990; Sexton et Zhang, 2000). Ils montrent que les grandes entreprises sont plus rentables que les moyennes et les petites dans le secteur de la transformation des aliments. Sauf pour 1992, les TdR des grandes entreprises ont été plus élevés que ceux des moyennes (tableau 5)⁷. Les petites entreprises ont eu les TdR les plus faibles, sauf en 1998. Il faut remarquer que la taille totale de l'échantillon en 1998 a été inférieure du quart à la taille moyenne de l'échantillon pour la série chronologique, et que le nombre de petites entreprises faisant partie de l'échantillon a diminué de près de 55 % cette année-là. On peut penser qu'il y a peut-être eu rationalisation du secteur, les petites entreprises étant englouties par les autres ou cessant leurs activités.

Tableau 5 : Taux de rendement dans le secteur de la transformation des aliments

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Moyenne
Total	13,1	11,5	11,2	11,3	12,6	11,6	11,4	10,4	10,9	11,6
Grandes	14,0	12,4	11,2	11,7	14,5	13,5	12,4	12,5	11,1	12,6
Moyennes	10,9	10,2	13,8	11,3	10,8	10,3	9,4	6,4	9,0	10,2
Petites	11,8	8,8	6,9	8,8	4,6	3,0	8,8	3,3	13,0	7,7

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

L'examen des sous-secteurs révèle d'autres explications possibles (tableau 6). Dans le secteur de la transformation des aliments, la moyenne des TdR pour la période de neuf ans varie entre 7,6 % dans le cas de la transformation du poisson et de 13,4 % pour la transformation des fruits et des légumes. Il serait nécessaire de procéder à une analyse en profondeur pour déterminer l'importance de chacun des sous-secteurs et par conséquent l'incidence que les changements qu'ils subissent ont sur l'échantillon total.

Tableau 6 : Taux de rendement pour les sous-secteurs de la transformation des aliments

Sous-secteurs	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Moyenne
Boulangerie	14,7	13,6	12,7	12,1	11,1	9,6	11,7	13,6	13,9	12,5
Céréales	9,9	10,0	7,3	13,0	10,3	14,9	14,8	14,1	11,8	11,8
Produits laitiers	13,2	9,1	11,1	11,9	11,4	6,1	9,4	8,2	7,2	9,7
Poisson	9,5	5,6	7,4	8,6	9,8	8,3	6,3	-0,9	13,9	7,6
Fruits et légumes	16,0	12,0	11,4	10,1	16,2	17,6	13,4	12,0	11,6	13,4
Viande et volaille	6,8	10,6	9,2	10,4	13,7	12,5	11,8	8,9	10,6	10,5
Autres	16,9	15,4	14,2	12,2	13,8	12,1	11,7	13,4	10,4	13,3

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

7. Dans l'échantillon de 1992, les revenus nets d'exploitation des grandes entreprises a chuté de 7 %, tandis que le capital à long terme total a augmenté de 3 %. Pour les entreprises de taille moyenne, il a augmenté de 23 % et le capital à long terme total a diminué de 9 %.

6. Rentabilité dans le reste du secteur de la fabrication

L'ensemble de données pour le reste du secteur de la fabrication (excluant la transformation des aliments) comptait en moyenne 4 333 observations par année pendant la période de neuf ans allant de 1990 à 1998 (tableau 7). Il s'agit d'un secteur important et diversifié, qui inclut, entre autres les constructeurs d'automobiles, les fabricants de vêtements, de produits du bois, de produits en métal, etc. (la liste se trouve à l'annexe B). La répartition des entreprises dans les trois catégories établies en fonction de la taille variait légèrement par rapport à ce qu'elle était dans le secteur de la transformation des aliments : 10 % (contre 15 %) étaient de grandes entreprises (ventes de 100 millions de dollars et plus), 32 % (contre 36 %) étaient de taille moyenne (10,0 millions à 99,9 millions de dollars) et 58 % (contre 49 %) étaient de petites entreprises dont les ventes atteignaient moins de 10 millions de dollars.

Tableau 7 : Échantillon pour le reste du secteur de la fabrication (excluant la transformation des aliments)

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	4 145	4 211	4 271	4 152	5 049	5 176	4 638	4 009	3 345
Grandes	347	347	341	352	412	443	454	498	502
Moyennes	1 399	1 262	1 201	1 243	1 415	1 523	1 437	1 437	1 436
Petites	2 399	2 602	2 729	2 557	3 222	3 210	2 747	2 074	1 407

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

Les TdR du reste du secteur de la fabrication (excluant le secteur de la transformation des aliments) ont varié entre un maximum de 12,7 %, atteint en 1995, et un minimum de 2,5 %, en 1991, la moyenne pendant la période étant de 7,5 % (tableau 8). Les TdR des grandes entreprises se situaient en général près des TdR du secteur, tandis que ceux des petites et moyennes entreprises étaient souvent plus élevés certaines années. Le tableau 8 montre que les TdR ont été moins élevés de 1990 à 1993 que de 1994 à 1998. Le début des années 1990 a été une période de croissance lente de l'économie, les taux de chômage élevés et les prix peu élevés des denrées rendant difficile la réalisation de gros profits. Pendant cette période, le Canada a subi une récession et l'économie mondiale générale a ralenti. En 1994, les prix ont commencé à se rétablir : l'économie a commencé à prendre son essor et les profits, à augmenter.

Tableau 8 : Taux de rendement du reste du secteur de la fabrication (excluant le secteur de la transformation des aliments)

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Moyenne
Total	6,3	2,5	3,2	5,0	9,6	12,7	9,6	10,0	8,4	7,5
Grandes	6,0	2,0	2,6	4,7	9,6	13,0	9,4	9,6	8,0	7,2
Moyennes	6,9	3,0	5,5	6,2	11,0	12,3	11,4	12,5	10,3	8,8
Petites	7,7	5,8	5,5	5,8	8,0	10,1	9,0	10,3	9,7	8,0

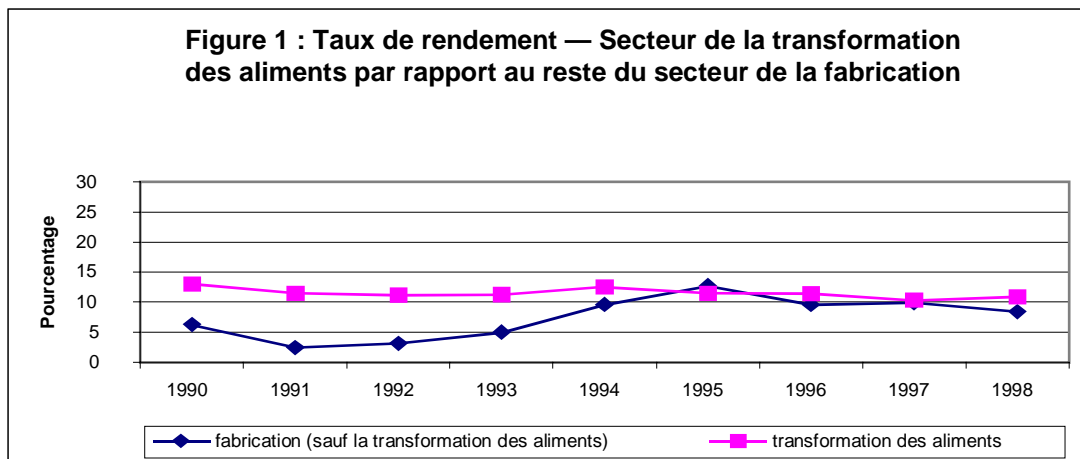
Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

7. Comparaison de rentabilité entre le secteur de la transformation des aliments et le reste du secteur de la fabrication

7.1 Le secteur de transformation des aliments par rapport au reste du secteur de la fabrication

En comparant le secteur de la transformation des aliments au reste du secteur de la fabrication, on constate que les TdR sont constamment plus élevés dans la transformation des aliments (sauf en 1995), ce qui diffère considérablement par rapport aux conclusions antérieures de la Commission de surveillance des prix des produits alimentaires. Au début des années 1990, les différences entre les taux pouvaient atteindre neuf points de pourcentage (en 1991). Toutefois, vers la fin de la décennie, les taux ont commencé à converger (le reste du secteur de la fabrication avait un point de pourcentage de plus en 1995 et seulement 0,4 point de pourcentage de moins en 1997) (figure 1). Il fallait s'y attendre, puisque le secteur alimentaire est assez stable et que, pendant la période de récession du début des années 1990, les consommateurs ont continué à affecter des revenus à l'achat de produits de base, comme les aliments, tout en renonçant aux achats de ce qui peut être considéré comme des objets de luxe, par exemple les automobiles. Le reste du secteur de la fabrication a subi plus profondément les effets de la récession. Il s'est ensuivi une plus grande stabilité des TdR dans le secteur de la transformation des aliments pendant la période étudiée que dans le reste du secteur de la fabrication, ce qui, répétons-le, est à l'opposé des conclusions de l'enquête de la Commission de surveillance des prix des produits alimentaires. Lorsque l'économie a redémarré au milieu des années 1990, les consommateurs ont recommencé à dépenser les sommes dont ils disposaient pour l'achat d'autres biens et les TdR ont commencé à converger.

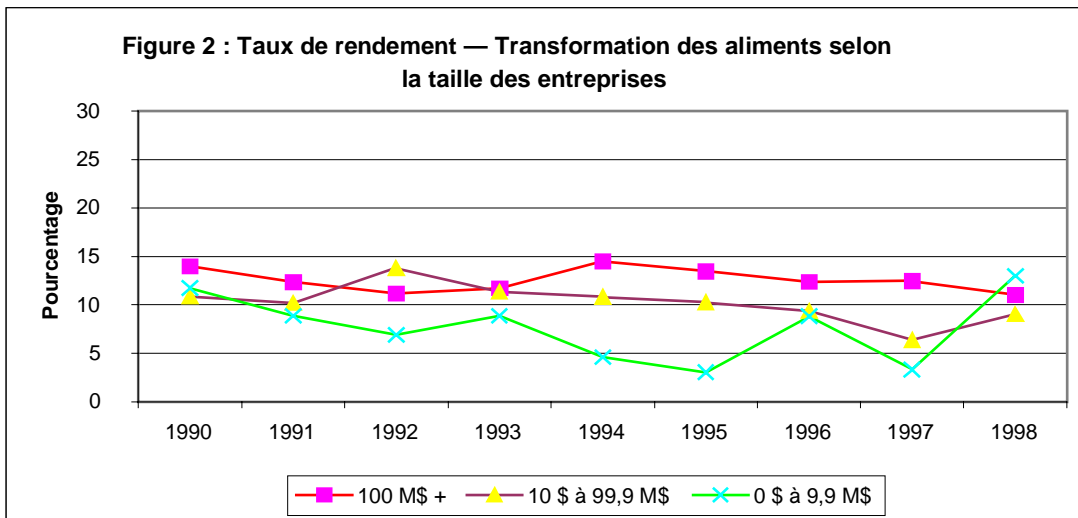


Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

7.2 Le secteur de la transformation des aliments par rapport au reste du secteur de la fabrication, selon la valeur des ventes

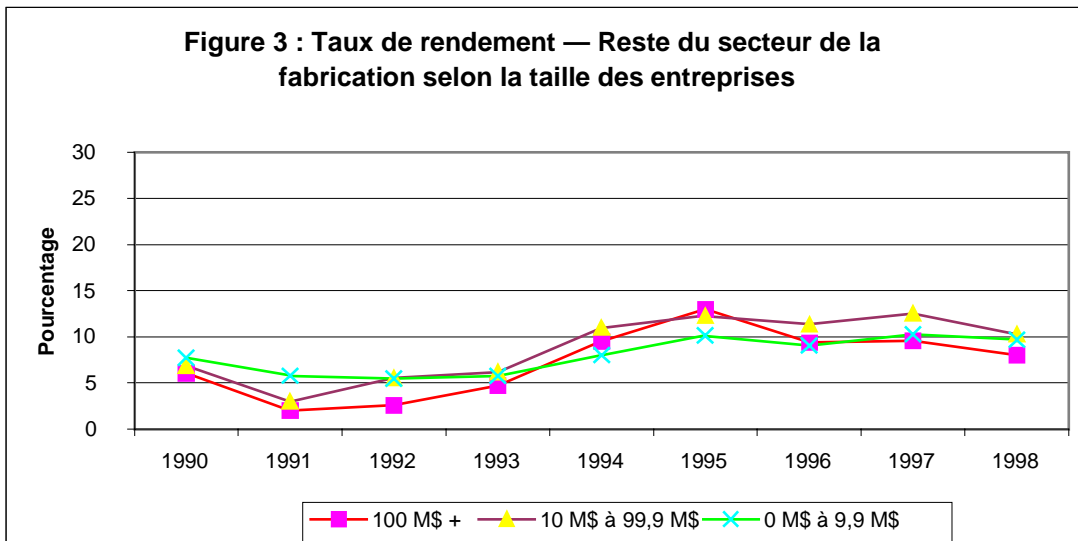
Après avoir comparé les TdR du secteur de la transformation des aliments à ceux du reste du secteur de la fabrication, nous examinons maintenant les différences entre les grandes entreprises et les petites et les moyennes entreprises dans le secteur de la transformation des aliments. Veuillez noter que, selon notre définition, les grandes entreprises sont celles dont les ventes sont égales ou supérieures à 100 millions de dollars, les entreprises de taille moyenne, celles dont les ventes se situent entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites, celles dont les ventes sont inférieures à 10 millions de dollars. Le TdR donne une indication de la rentabilité. Compte tenu de l'augmentation de la concentration, on suppose souvent que les grandes entreprises sont plus rentables que les autres et que ce sont elles qui sont le plus susceptibles de tirer parti de leur position dans le marché et de leurs concurrents (Schroeter et Azzam, 1990).

L'observation des TdR dans le temps selon trois catégories de taille d'entreprise indique que les TdR des grandes entreprises du secteur de la transformation des aliments sont constamment plus élevés que les TdR de l'ensemble du secteur, ou égaux à ceux-ci. La moyenne globale du groupe des grandes entreprises est de 12,6 % pour la période, alors qu'elle est de 11,6 % pour le secteur. Les TdR des entreprises de taille moyenne, qui s'établissent à 10,2 % en moyenne, sont en général plus faibles. Les TdR du groupe des petites entreprises sont toujours inférieurs à ceux du secteur, la différence pouvant atteindre dans certains cas 8 points de pourcentage. Le TdR moyen pour le groupe des petites entreprises est de 7,7 % pendant la période et comprend une année où il a été supérieur à la moyenne (13 %, en 1998) (figure 2). Ces données montrent que les grandes sociétés de cette étude sont de toute évidence plus rentables que les petites entreprises. La fluctuation d'une année à l'autre des TdR du groupe des petites entreprises est très grande, résultat peut-être de la restructuration ayant lieu dans ce groupe, certaines entreprises réussissant à trouver de petits marchés à créneaux, tandis que d'autres échouent.



Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

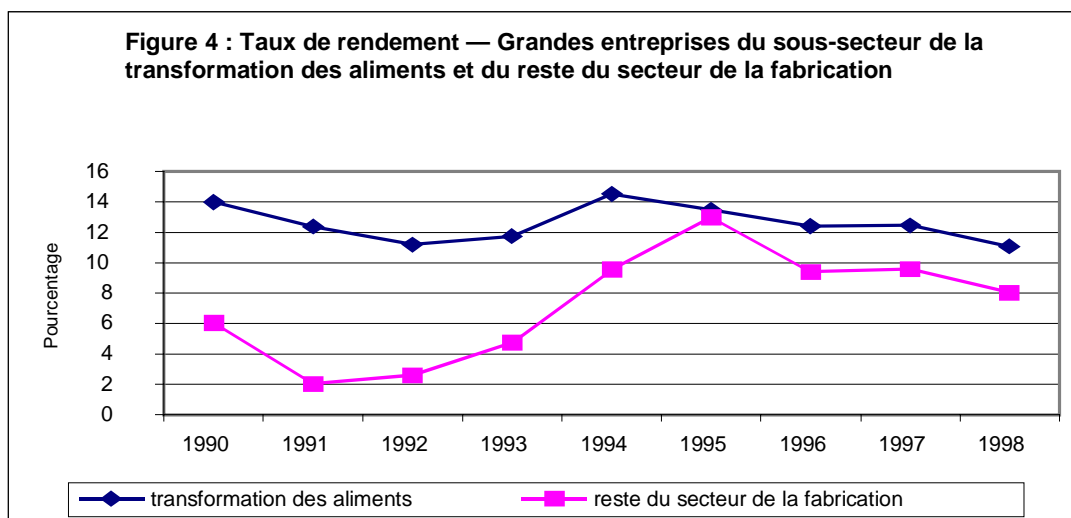
En procédant à une analyse semblable pour le reste du secteur de la fabrication, on doit garder à l'esprit sa composition. Les TdR de certains secteurs d'activité peuvent diminuer, tandis que d'autres peuvent augmenter. En observant les tendances dans le temps, on constate que la dispersion des TdR selon les trois catégories de taille est faible, la moyenne du groupe des entreprises de taille moyenne étant de 8,8 % pendant la période, c'est-à-dire légèrement supérieure à celle des deux autres groupes (figure 3).



Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

Les TdR des grandes entreprises de transformation d'aliments étaient beaucoup plus élevés au début des années 1990 que ceux des autres fabricants (figure 4). Les données ne permettent pas de déduire sans le moindre doute que les grands transformateurs d'aliments sont en général plus rentables que les autres grandes entreprises. Comme on l'a déjà mentionné, il faudrait examiner séparément chaque secteur d'activité. Ce résultat peut avoir plusieurs explications. Il est difficile de

généraliser à partir d'un si grand échantillon couvrant tant de secteurs d'activité et ne comportant pas de transformation des aliments.



Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

Lorsqu'on compare l'incidence des grandes entreprises dans les deux secteurs, on constate que le pourcentage des ventes effectuées par les grandes entreprises du secteur de la fabrication (sauf l'alimentation) est toujours plus élevé que celui des grandes entreprises du secteur de la transformation des aliments (tableau 9). Toutefois, bien que le pourcentage des ventes totales des grandes entreprises du secteur de la transformation des aliments soit plus petit, leurs TdR sont plus élevés que ceux de leurs homologues du reste du secteur de la fabrication.

Tableau 9 : Ventes des grandes entreprises en pourcentage des ventes totales selon le secteur d'activité

Secteur d'activité	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Transformation des aliments	62,9	63,2	63,0	63,3	65,0	65,7	65,1	65,0	66,7
Fabrication (sauf la transformation des aliments)	67,4	67,6	69,6	70,2	72,2	72,5	72,2	74,2	73,0

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

8. Rentabilité par sous-secteur de la transformation des aliments

Pour véritablement comprendre la dynamique du secteur de la transformation des aliments, on doit examiner ce qui se passe dans les divers sous-secteurs. À cette fin, nous avons divisé la transformation des aliments en sept sous-secteurs (tableau 10). En analysant les données de l'échantillon, on doit prendre garde de ne pas attacher trop d'importance à la différence entre la taille de chacun des échantillons annuels et la modification du nombre relatif d'entreprises appartenant à chacun des sous-

secteurs. L'échantillon n'est pas longitudinal et les paramètres du tirage d'une année donnée peuvent être incohérents par rapport à ceux des autres années.

Tableau 10 : Nombre d'entreprises par sous-secteur d'industries faisant partie de l'échantillon

Sous-secteur	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Moyenne
Boulangerie	48	41	51	52	53	53	41	26	25	43
Céréales	53	56	55	54	73	71	80	60	53	61
Produits laitiers	80	78	76	65	85	85	67	57	43	71
Poisson	114	121	121	121	152	154	141	122	90	126
Fruits et légumes	33	34	29	30	33	34	31	26	28	31
Viande et volaille	83	82	70	76	92	102	98	79	72	84
Autres	85	77	77	80	80	87	91	75	68	80
Total	496	489	478	478	568	586	549	444	379	496

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

8.1 Rentabilité de l'industrie de la boulangerie

L'échantillon de la boulangerie utilisé dans la présente étude comptait en moyenne 43 entreprises par année (tableau 11). Les TdR de ce sous-secteur ont oscillé entre 14,7 % en 1990 et 9,6 % en 1995, la moyenne pour la période de neuf ans étant de 12,5 % (tableau 12).

Tableau 11 : Nombre d'entreprises de l'industrie de la boulangerie faisant partie de l'échantillon

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	48	41	51	52	53	53	41	26	25
Grandes	7	7	7	7	7	8	7	7	7
Moyennes	7	8	6	5	8	7	7	7	6
Petites	34	26	38	40	38	38	27	12	12

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

Comme il fallait s'y attendre, les grandes entreprises sont plus rentables que les petites et les moyennes dans le sous-secteur de la boulangerie, et les petites entreprises sont plus rentables que les moyennes (figure 5). Les taux de rendement des petites entreprises ont été bien meilleurs que ceux des moyennes, sauf en 1994 et en 1995. On suppose que les boulangeries vendent surtout au marché intérieur. Les grandes boulangeries peuvent approvisionner une grande région et peut-être exporter certains produits, comme des biscuits et des produits congelés. Les petites boulangeries vendent en général des produits frais à un marché à créneaux local, pouvant n'être pas plus gros qu'un seul quartier. On peut supposer que les entreprises de taille moyenne ont besoin de suffisamment de capitaux pour faire concurrence aux grandes entreprises au chapitre des économies d'échelle. Pendant la période de neuf

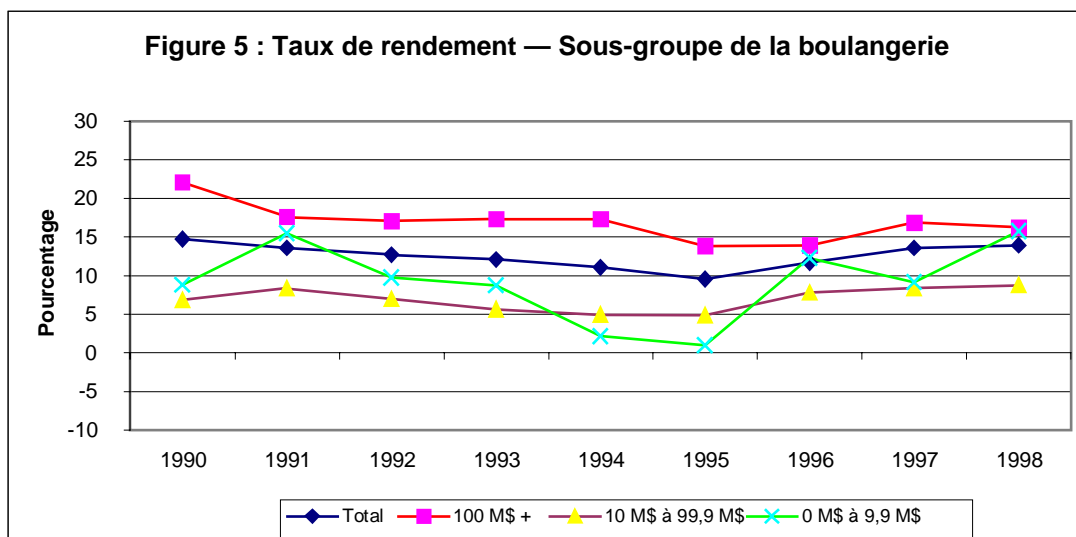
ans, la moyenne du capital à long terme des entreprises de taille moyenne représentait 62 % de celui des grandes entreprises, mais leurs revenus nets d'exploitation, seulement 25 %, en moyenne.

Tableau 12 : Taux de rendement — Sous-secteur de la boulangerie

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Moyenne
Total	14,7	13,6	12,7	12,1	11,1	9,6	11,7	13,6	13,9	12,5
Grandes	22,1	17,6	17,1	17,3	17,3	13,8	13,9	16,9	16,2	16,9
Moyennes	6,8	8,3	7,0	5,6	5,0	4,8	7,8	8,3	8,8	6,9
Petites	8,8	15,5	9,8	8,7	2,1	1,0	12,3	9,1	15,7	9,2

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.



Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

Dans le sous-secteur de la boulangerie, c'est dans la catégorie des grandes entreprises que le nombre d'entreprises est le plus constant. Il y en a en effet sept chaque année, sauf en 1994, où il y en a huit⁸.

8.2 Rentabilité dans l'industrie des céréales

L'échantillon de l'industrie des céréales utilisé dans la présente étude est en moyenne de 62 entreprises par année (tableau 13). Les TdR de l'industrie des céréales ont atteint un sommet de 14,9 % en 1995 et connu un creux de 7,3 % en 1992, la moyenne étant de 11,8 % pour la période de neuf ans (tableau 14).

8. L'industrie de la transformation des produits laitiers est aussi assez constante, puisqu'il y a 15 entreprises dans la catégorie des grandes entreprises au cours de six des neuf années, 16 en 1990 et en 1996, et 17 en 1991.

Tableau 13 : Nombre d'entreprises de l'industrie des céréales faisant partie de l'échantillon

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	53	56	55	54	73	71	80	60	53
Grandes	5	6	5	5	5	5	8	8	9
Moyennes	22	23	24	25	27	27	34	28	28
Petites	26	27	25	24	41	39	38	24	16

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

Comme prévu, au cours de la période, les grandes entreprises du sous-secteur des céréales ont été plus rentables que les moyennes et les petites, soit près de 50 % plus rentables que les moyennes entreprises et 150 % plus rentables que les petites entreprises (tableau 14). Pendant la récession de 1991-1992, et en 1994, les entreprises de taille moyenne ont déclaré des taux de rendement plus élevés que ceux des grandes et des petites entreprises. À la différence de ce qui s'est produit pour certains des autres échantillons, par exemple l'industrie de la boulangerie, le nombre d'entreprises a augmenté entre 1994 et 1996 et avait la même taille en 1998 qu'en 1990.

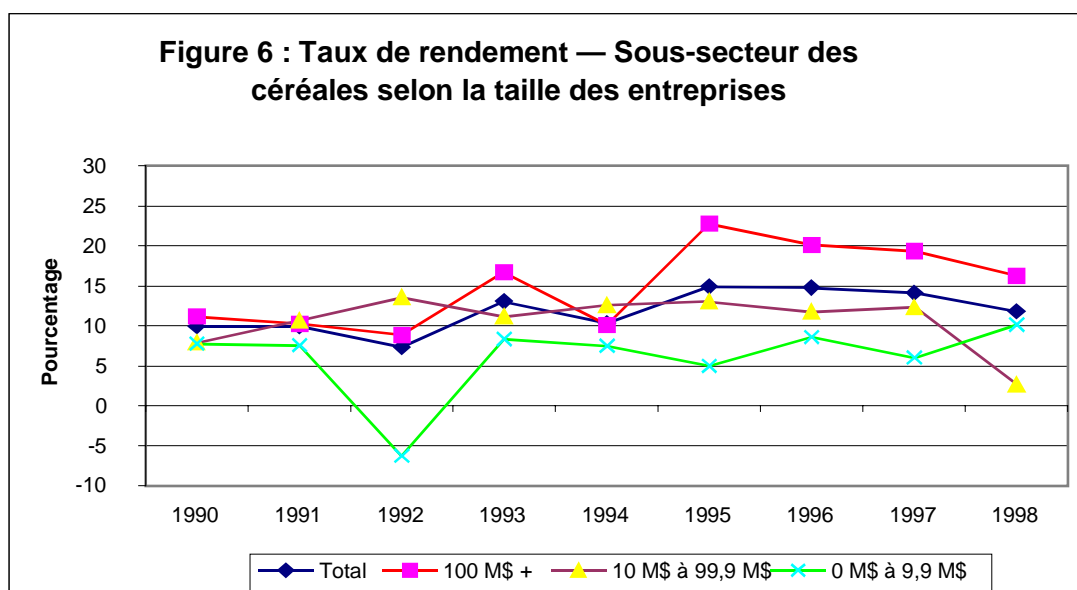
L'augmentation du nombre de grandes entreprises dans l'échantillon correspond au passage de certaines entreprises du groupe des entreprises de taille moyenne au groupe des grandes entreprises. Il s'agit surtout de fabricants d'aliments pour les animaux. Étant donné que l'industrie des céréales exige plus de capitaux que certains des autres sous-secteurs, les économies d'échelle jouent un rôle plus important dans le taux de rendement obtenu. Si la production diminue, comme cela a été le cas pendant la récession, la capacité des usines est moins utilisée, mais les entreprises ne peuvent pas réduire les dépenses parce qu'elles doivent payer le coût du capital, à la différence de ce qui arrive dans les secteurs d'activité dans lesquelles la main-d'œuvre prédomine, qui peuvent réduire les dépenses en mettant des travailleurs à pied si les ventes commencent à chuter. En 1991, la moyenne des ventes des grandes entreprises céréalières de notre échantillon a diminué de 43 %, tandis que leur capital moyen à long terme n'a baissé que de 26 %. La même année, la moyenne des ventes des entreprises céréalières de taille moyenne a diminué de 2 %, et leur capital moyen à long terme, de 1 %. En 1992, la moyenne des ventes a regagné 13 % pour les grandes entreprises, mais leur capital moyen à long terme s'est accru de 22 %, ce qui explique le taux de rendement plus faible. Au même moment, la moyenne des ventes des entreprises de taille moyenne diminuait de 11 %, mais leur capital moyen à long terme perdait 13 %. En 1994, s'est produite une autre augmentation importante du capital moyen à long terme des grandes entreprises (41 %), accompagnée d'une petite augmentation de la moyenne des ventes (6 %). Cette année-là, les entreprises de taille moyenne ont eu à peu près la même moyenne des ventes et le même capital moyen à long terme que l'année précédente (figure 6).

Tableau 14 : Taux de rendement — Industrie des céréales

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Moyenne
Total	9,9	10,0	7,3	13,0	10,3	14,9	14,8	14,1	11,8	11,8
Grandes	11,2	10,2	8,9	16,7	10,1	22,8	20,1	19,4	16,3	15,1
Moyennes	7,9	10,7	13,6	11,2	12,6	13,1	11,7	12,3	2,7	10,6
Petites	7,7	7,6	-6,2	8,3	7,5	5,0	8,6	6,0	10,1	6,1

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.



Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

8.3 Rentabilité dans l'industrie laitière

Dans la présente étude, l'échantillon de l'industrie laitière comprenait en moyenne 61 entreprises par année (tableau 15). Les TdR de l'industrie de la transformation du lait ont oscillé entre 13,2 % en 1990 et 6,1 % en 1995, la moyenne s'établissant à 9,7 % pour la période de neuf ans (tableau 16).

Tableau 15 : Nombre d'entreprises de l'industrie laitière faisant partie de l'échantillon

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	80	78	76	65	85	85	67	57	43
Grandes	16	17	15	15	15	15	16	15	15
Moyennes	20	18	16	10	16	16	14	12	14
Petites	44	43	45	40	54	54	37	30	14

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

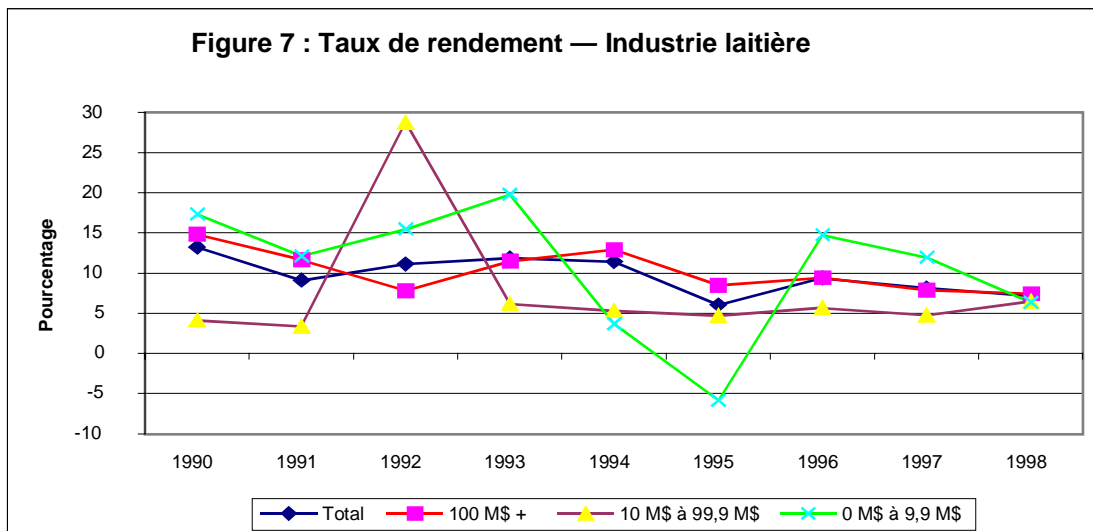
L'industrie laitière est soumise à la gestion de l'offre au Canada et on vend ses produits surtout sur le marché intérieur. Contrairement à ce qui s'est produit pour la transformation des céréales, les taux de rendement ont été élevés au début des années 1990 et faibles à la fin de cette décennie. De plus, contrairement aussi aux autres secteurs d'activité, les petites entreprises ont été plus rentables que les grandes pendant la période de neuf ans (figure 7). Ce n'est qu'en 1994, 1995 et en 1998 que le taux de rendement des grandes entreprises a été meilleur que celui des petites (tableau 16).

Tableau 16 : Taux de rendement — Industrie laitière

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Moyenne
Total	13,2	9,1	11,1	11,9	11,4	6,1	9,4	8,2	7,2	9,7
Grandes	14,8	11,6	7,8	11,5	12,9	8,5	9,4	7,9	7,5	10,2
Moyennes	4,1	3,4	28,7	6,2	5,3	4,7	5,7	4,8	6,5	7,7
Petites	17,3	12,1	15,5	19,8	3,7	-5,8	14,8	12,0	6,4	10,6

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.



Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

8.4 Rentabilité dans l'industrie de la transformation des fruits et des légumes

Dans la présente étude, l'échantillon de l'industrie de la transformation des fruits et des légumes comportait en moyenne 31 entreprises chaque année (tableau 17). Les TdR pour l'industrie de la transformation des fruits et des légumes ont oscillé entre 17,6 % en 1995 et 10,1 % en 1993, la moyenne étant de 13,4 % pour la période de neuf ans (tableau 18).

Tableau 17 : Nombre d'entreprises de transformation des fruits et des légumes faisant partie de l'échantillon

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	33	34	29	30	33	34	31	26	28
Grandes	5	6	4	5	6	8	9	8	8
Moyennes	18	15	14	15	13	13	11	16	16
Petites	10	13	11	10	14	13	11	2	4

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

L'échantillon de l'industrie de la transformation des fruits et des légumes est très différent des autres échantillons, le groupe des « petites » entreprises ayant eu le moins d'observations en 1997 et en 1998. Les taux de rendement des petites entreprises étaient aussi plus élevés au début des années 1990, jusqu'en 1994, année où le taux de rendement le plus élevé était celui des grandes entreprises (figure 8). En 1995, le nombre de grandes entreprises faisant partie de l'échantillon a aussi augmenté et est demeuré relativement élevé pendant le reste de la période. En 1994, une entreprise est passée du groupe des moyennes à celui des grandes entreprises. En 1995, une entreprise qui ne faisait pas partie de l'échantillon auparavant a été ajoutée

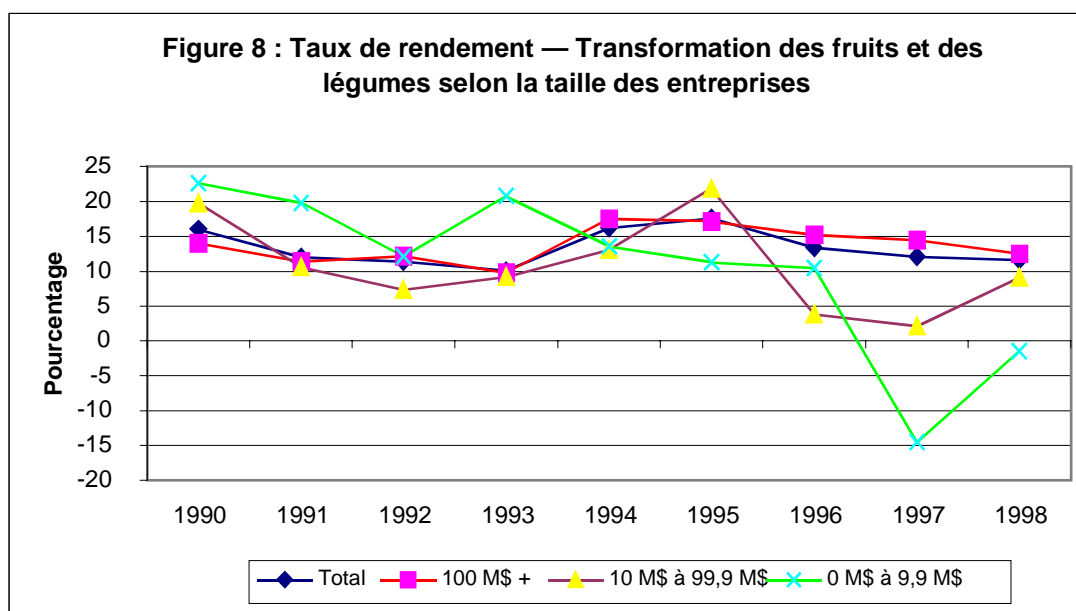
dans celui-ci lorsqu'elle a commencé à faire état de ses activités commerciales, et une entreprise qui était classée dans une autre industrie est passée aux fruits et aux légumes. Les petits transformateurs de fruits et de légumes ont obtenu les meilleurs taux de rendement au début des années 1990, mais cela a changé de façon spectaculaire en 1997 et en 1998. Il s'est produit aussi ces années-là une réduction considérable du nombre d'entreprises de fruits et de légumes faisant partie de l'échantillon.

Tableau 18 : Taux de rendement — Transformation des fruits et des légumes

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Moyenne
Total	16,0	12,0	11,4	10,1	16,2	17,6	13,4	12,0	11,6	13,4
Grandes	14,0	11,4	12,2	9,8	17,5	17,2	15,2	14,5	12,5	13,8
Moyennes	19,7	10,6	7,4	9,1	13,0	21,8	3,8	2,2	9,1	10,7
Petites	22,7	19,8	12,2	20,8	13,6	11,2	10,5	-14,4	-1,4	10,5

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.



Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

8.5 Rentabilité dans l'industrie de la transformation du poisson

L'échantillon de la transformation du poisson utilisé dans la présente étude comportait en moyenne 125 entreprises par année (tableau 18). Les TdR de la transformation du poisson ont oscillé entre 13,9 % en 1998 et !0,9 % en 1997, la moyenne étant de 7,6 % pour la période de neuf ans (tableau 19).

Tableau 19 : Nombre d'entreprises de transformation du poisson faisant partie de l'échantillon

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	114	121	121	121	152	154	141	122	90
Grandes	6	5	6	5	6	7	8	5	4
Moyennes	28	32	34	31	41	46	46	43	41
Petites	80	84	81	85	105	101	87	74	45

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

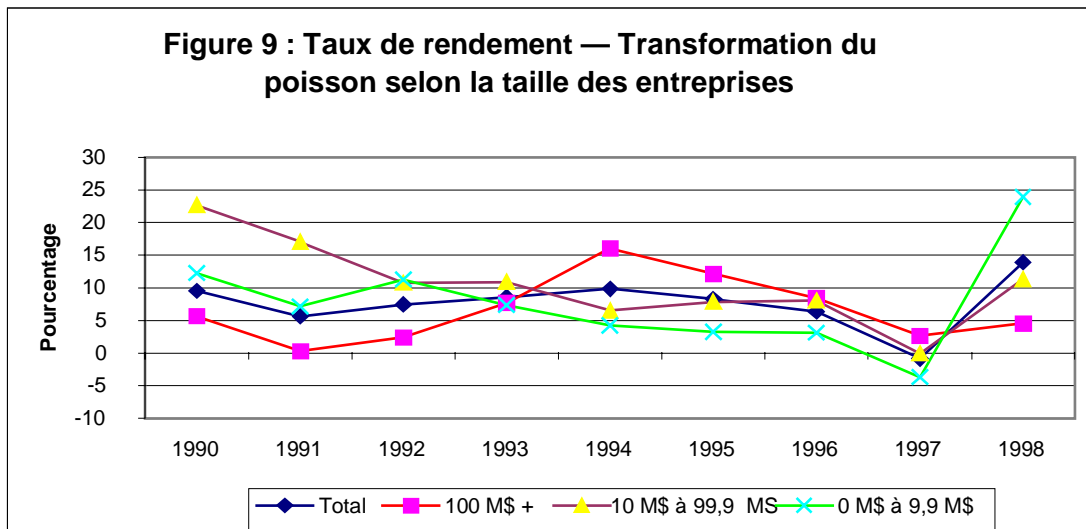
Une très grande proportion des observations relatives à l'échantillon dans l'industrie de la transformation du poisson au Canada appartiennent à la catégorie des « petites » entreprises, ce qui diffère beaucoup de la situation dans la plupart des autres secteurs d'activité. Les taux de rendement sont aussi très volatils (figure 9). Les entreprises de taille moyenne ont obtenu le meilleur taux de rendement pendant la période de neuf ans, suivies par les petites entreprises. L'année 1997 a été particulièrement mauvaise pour la transformation du poisson, le taux de rendement étant négatif. Toutefois, en 1998, le secteur d'activité s'est très bien rétabli, en particulier les petites entreprises, dont le taux de rendement a été d'environ 24 %. La taille de l'échantillon de 1998 était inférieure de près de 30 % à la taille moyenne de l'échantillon des huit autres années.

Tableau 20 : Taux de rendement — Transformation du poisson

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Moyenne
Total	9,5	5,6	7,4	8,6	9,8	8,3	6,3	-0,9	13,9	7,6
Grandes	5,6	0,3	2,4	7,7	16,1	12,1	8,4	2,6	4,6	6,6
Moyennes	22,6	17,0	10,8	10,9	6,4	7,8	8,0	-0,1	11,3	10,5
Petites	12,2	7,2	11,3	7,3	4,2	3,2	3,1	-3,7	23,9	7,6

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.



Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

8.6 Rentabilité dans l'industrie de la transformation de la viande et de la volaille

Dans la présente étude, l'échantillon dans l'industrie de la transformation de la viande et de la volaille comptait au total, en moyenne, 84 entreprises par année (tableau 20). Les TdR de cette industrie ont oscillé entre 13,7 % en 1994 et 6,8 % en 1990, la moyenne s'établissant à 10,5 % pour la période de neuf ans (tableau 21).

Tableau 21 : Nombre d'entreprises de transformation de la viande et de la volaille faisant partie de l'échantillon

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	83	82	70	76	92	102	98	79	72
Grandes	16	12	13	15	16	17	20	17	20
Moyennes	39	41	35	41	40	44	42	44	40
Petites	28	29	22	20	36	41	36	18	12

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

Par comparaison aux autres sous-secteurs de la transformation des aliments, à l'exception des industries classées « autres », l'industrie de la transformation de la viande et de la volaille au Canada a soulevé plusieurs observations dans la catégorie des grandes entreprises. Les grandes entreprises ont obtenu un taux de rendement de plus de 10 % chaque année, sauf en 1990. Les taux de rendement des entreprises de taille moyenne ont fluctué entre 13,1 % en 1996 et 0,6 % en 1997 (figure 10). Toutefois, cette différence considérable pourrait être attribuable au fait que les échantillons ont été tirés chaque année durant cette période, puisque l'enquête ne repose pas sur un échantillon longitudinal. Chaque année, l'échantillon est distinct de

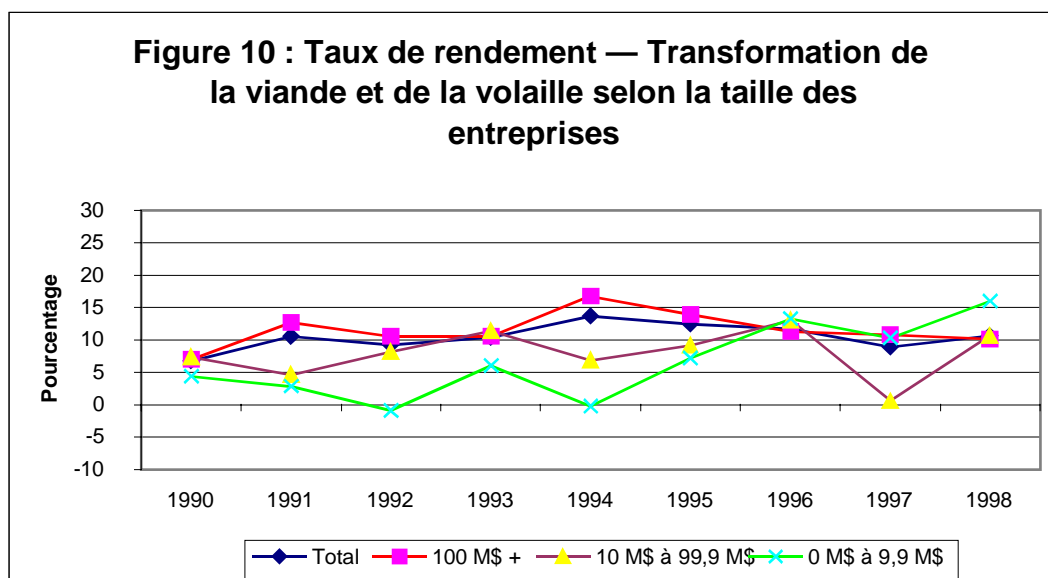
celui des autres années et l'enquête n'est pas conçue de manière à conserver les répondants d'une année à l'autre pour faciliter la comparaison entre les années. Les taux de rendement des petites entreprises sont aussi très volatils. Cela aussi peut être attribuable à la modification de l'échantillon.

Tableau 22 : Taux de rendement — Transformation de la viande et de la volaille

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Moyenne
Total	6,8	10,6	9,2	10,4	13,7	12,5	11,8	8,9	10,6	10,5
Grandes	7,1	12,7	10,6	10,6	16,8	13,9	11,3	10,8	10,2	11,6
Moyennes	7,4	4,7	8,2	11,4	6,9	9,2	13,1	0,6	10,6	8,0
Petites	4,4	2,9	-0,9	6,0	-0,2	7,2	13,3	10,3	16,0	6,5

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.



Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

8.7 Rentabilité du sous-secteur des « autres » industries de transformation des aliments

Dans la présente étude, l'échantillon du sous-secteur « autres » comportait, en moyenne, 80 entreprises par année. Les entreprises classées dans cette catégorie sont surtout des fabricants de confiseries et des transformateurs de sucre, de thé et de café, et de graines oléagineuses (tableau 22). Les TdR de ce sous-secteur ont varié entre 16,9 % en 1990 et 10,4 % en 1998, la moyenne étant de 13,3 % pour la période de neuf ans (tableau 23) (figure 11).

Tableau 22 : Nombre d'entreprises du sous-secteur « autres » industries de transformation des aliments faisant partie de l'échantillon

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	85	77	77	80	80	87	91	75	68
Grandes	14	14	15	16	14	19	20	22	24
Moyennes	37	33	34	35	35	37	43	35	35
Petites	34	30	28	29	31	31	28	18	9

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

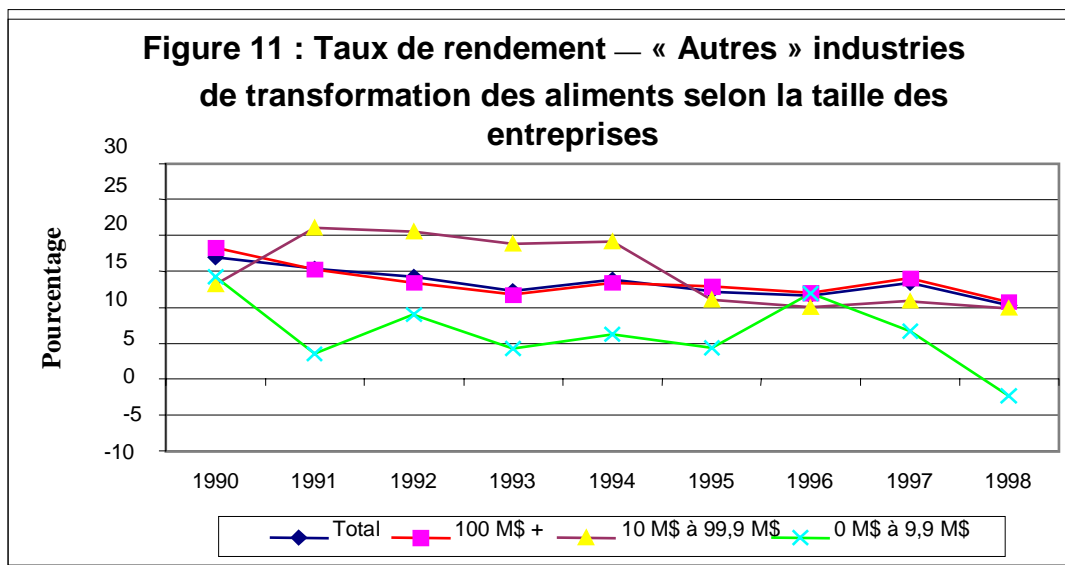
Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

Tableau 23 : Taux de rendement — « Autres » industries de transformation des aliments

Entreprises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Moyenne
Total	16,9	15,4	14,2	12,2	13,8	12,1	11,7	13,4	10,4	13,3
Grandes	18,3	15,3	13,4	11,7	13,4	12,9	12,0	14,0	10,8	13,5
Moyennes	13,2	21,1	20,5	18,9	19,1	11,0	10,0	10,8	9,9	14,9
Petites	14,2	3,5	9,0	4,2	6,2	4,3	11,9	6,6	-2,4	6,4

Note : Les grandes entreprises sont celles dont les ventes atteignaient 100 millions de dollars ou plus, les entreprises de taille moyenne sont celles dont les ventes se situaient entre 10,0 millions de dollars et 99,9 millions de dollars et les petites entreprises sont celles dont les ventes étaient de moins de 10 millions de dollars.

Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.



Source : Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI), Relevé annuel des états financiers.

8.8 Comparaison entre les grandes entreprises

Le nombre de grandes entreprises faisant partie de l'échantillon a augmenté de 1995 à 1998, dans les sous-secteurs des « autres » industries de transformation des aliments, de la transformation de la viande et de la volaille, de la transformation des fruits et des légumes et de la transformation des céréales. L'ensemble de l'échantillon a atteint sa taille maximale en 1995, qui a ensuite commencé à diminuer et était à son plus faible niveau en 1998. Il est surprenant de constater que la taille de l'ensemble de l'échantillon ait diminué, mais que le nombre d'entreprises faisant partie de l'échantillon et appartenant à ces sous-secteurs a augmenté au cours de la période étudiée.

En 1994, le taux de rendement de tous les sous-secteurs d'activité, à l'exception de la transformation des céréales, a augmenté ou, dans le cas de la boulangerie, s'est maintenu par rapport à ce qu'il était l'année précédente. L'augmentation a été importante dans certains sous-secteurs d'activité, comme la transformation du poisson, dont le revenu net d'exploitation, qui est passé de 7,7 % en 1993 à 16,1 % en 1994, a plus que doublé. Le rendement de la transformation des fruits et des légumes est également passé de 9,8 % à 17,5 % entre ces deux années. Celui de la transformation des céréales a diminué, passant de 16,7 % à 10,1 %.

8.9 Comparaison entre les grandes entreprises par sous-secteur

Le taux de rendement de l'industrie la boulangerie était à son maximum en 1990 (22,1 %) puis a diminué lentement et a atteint son plus faible niveau en 1995 (13,8 %). Au cours des deux années suivantes, le taux a légèrement augmenté, jusqu'à 16,9 %, avant de fléchir de nouveau, et de s'établir à 16,2 % en 1998. La boulangerie, tout comme les autres sous-secteurs de la transformation des aliments, a eu l'un des taux de rendement les plus constants de la période, après la chute initiale de 1991.

Les taux de rendement de l'industrie des céréales ont connu quantité de hauts et de bas. À partir de 11,2 % en 1990, les rendements ont diminué lentement, sont passés à 8,9 % en 1992 puis ont augmenté rapidement et atteint 16,7 % en 1993. Une des entreprises dont le capital à long terme était important en 1992 n'a pas été incluse en 1993. Par ailleurs, deux des grandes entreprises ont réduit leur capital à long terme et le revenu net d'exploitation d'une autre a plus que doublé. Puis une diminution abrupte s'est produite en 1994 (10,1 %) et l'entreprise exclue en 1993 a de nouveau fait partie de l'échantillon en 1994 avec un capital à long terme légèrement plus élevé; l'entreprise dont le revenu net d'exploitation avait augmenté a vu celui-ci revenir à son niveau de 1992. Le TdR a connu une croissance spectaculaire en 1995 et atteint 22,8 %. Une fois de plus, l'une des entreprises ayant le plus important capital à long terme ne faisait pas partie de l'échantillon et deux autres ont réduit considérablement leur capital à long terme. L'industrie des céréales est la seule dont le taux de rendement a reculé en 1994. Par la suite, il a continué à diminuer lentement et a atteint 16,3 % en 1998, c'est-à-dire tout de même plus encore que ses deux sommets précédents. Au début de la décennie, le taux de rendement de l'industrie des céréales arrivait au cinquième rang; à la fin de la période, c'était le meilleur, avec celui de la boulangerie.

L'industrie laitière a commencé dans les années 1990 avec un TdR maximal de 14,8 %, qui a diminué par la suite (7,8 % en 1992). Le revenu net d'exploitation de la plus grande entreprise selon les ventes (qui représentaient 38 % des ventes des grandes entreprises) a connu une diminution marquée et cette entreprise a augmenté son capital à long terme. Il s'est produit un certain rétablissement jusqu'en 1994, année où le rendement a atteint 12,9 %, mais cela n'a duré qu'une seule année. En 1995, les rendements ont commencé à diminuer et, en 1998, ils avaient atteint leur plus faible niveau de la série, soit 7,5 % ou la moitié environ de ce qu'ils étaient au début de la décennie.

Les taux de rendement dans l'industrie de la transformation des fruits et des légumes ont diminué légèrement de 1990 à 1993. Il s'est produit une augmentation importante en 1994, année où le point le plus élevé de la période, soit 17,5 %, a été atteint. Une entreprise qui représentait, en 1993, 52 % du capital à long terme total des grandes entreprises et 39 % du revenu net d'exploitation total de ces mêmes entreprises ne faisait plus partie de l'échantillon. Une autre grande entreprise a réduit son capital à long terme de plus de 50 %, tandis que son revenu net d'exploitation augmentait. Le revenu net d'exploitation total s'est accru de 14 %, tandis que le capital à long terme diminuait de 43 % dans cette catégorie. Une des grandes entreprises ne faisait pas partie de l'échantillon, mais deux autres en faisaient partie. Le taux de rendement est resté à peu près à ce niveau pendant une autre année, avant de commencer à diminuer légèrement de nouveau jusqu'en 1998. Le rendement en 1998 a été légèrement inférieur à ce qu'il était au début de la décennie.

De tous les sous-secteurs, c'est l'industrie de la transformation du poisson qui a obtenu le taux de rendement moyen le plus faible pour la période, soit moins de la moitié du taux de rendement moyen de quatre autres sous-secteurs d'activité. Les transformateurs de poisson ont également connu, en pourcentage, le plus grand rétablissement et la plus grande diminution subséquente. Ce sous-secteur est celui dont le taux de rendement était le plus faible au début de la décennie, soit 5,6 %. Ce

taux a chuté à son point le plus faible, c'est-à-dire moins de un demi de 1 %, en 1991 (les quatre entreprises principales ont augmenté leur capital à long terme de 53 % en 1991). En outre, le revenu net d'exploitation d'une grande entreprise a beaucoup diminué. Le TdR a grimpé à 16,1 % en 1994, le revenu net d'exploitation d'une entreprise s'accroissant de manière significative et le capital à long terme d'une autre diminuant de plus de 60 %. En fait, les revenus nets d'exploitation des quatre entreprises qui faisaient partie des quatre années de l'échantillon ont doublé. Le taux de rendement a immédiatement commencé à diminuer en 1995, atteignant son plus faible niveau en 1997, soit 2,6 %. Les revenus nets d'exploitation de cinq des entreprises ont plongé de plus de 60 % et ceux d'une autre ont diminué de 108 %. En 1998, il s'est produit une petite hausse du taux de rendement qui a atteint 4,6 %, soit encore moins qu'au début de la période.

La transformation de la viande et de la volaille est le seul sous-secteur d'activité, outre la transformation des céréales, qui ait terminé la période avec un taux de rendement plus élevé que ce qu'il était au début. La transformation de la viande et de la volaille est l'un des deux sous-secteurs dont le nombre absolu de grandes entreprises ainsi que le pourcentage d'entreprises considérées comme grandes dans l'échantillon ont augmenté à la fin des années 1990. C'est également la seule branche d'activité où le taux de rendement s'est accru en 1991. Neuf entreprises faisaient partie de l'échantillon de 1990 et 1998 et leur revenu net d'exploitation s'est accru de 64 %, mais leur capital à long terme n'a augmenté que de 10 %. Le taux de rendement a été assez constant de 1991 à 1993, s'établissant entre 12,6 % et 10,6 %. Comme cela s'est produit pour la majorité des entreprises classées « autres », il y a eu une augmentation du taux de rendement en 1994, qui a atteint un sommet de 16,8 %. Treize entreprises faisaient partie de l'échantillon de 1990 et 1998 et leur revenu net d'exploitation s'est accru de 19 %, mais leur capital à long terme n'a augmenté que de 2 %. Par la suite, les taux de rendement ont diminué jusqu'en 1998, c'est-à-dire jusqu'à la fin de la période. En 1995, une entreprise qui avait été classée dans un autre sous-secteur d'activité a été incluse dans l'échantillon de la viande et de la volaille, amenant avec elle un capital à long terme considérable. La même année, une autre entreprise, dont le revenu net d'exploitation était le deuxième en importance et le capital à long terme, négatif, ne faisait pas partie de l'échantillon. Le dernier taux de rendement, de 10,2 %, était encore plus élevé que le taux de rendement au début de la période.

Le sous-secteur des « autres » industries de transformation des aliments est formé de diverses petites industries liées et non liées. Si l'on se souvient de cela, on ne trouve probablement pas étrange que les taux de rendement de ce sous-secteur soit ceux qui présentent le moins de fluctuations. Ces taux ont suivi la tendance générale du secteur de la transformation des aliments : le taux de rendement le plus élevé en 1990, diminuant jusqu'en 1993 et se rétablissant légèrement en 1994 avant de baisser une fois de plus et d'atteindre le point le plus faible en 1998. Le taux de rendement de ce sous-secteur a été légèrement plus élevé en 1997 qu'au cours des cinq années antérieures, avant de glisser légèrement de nouveau en 1998. Le taux de rendement des « autres » industries a commencé la décennie en deuxième position et l'a terminée en quatrième.

9. Conclusions

L'étude ne portait que sur la période de 1990 à 1998. En 1990 et 1991, le Canada a connu une récession économique et commençait à s'ajuster aux changements résultant de la signature, en 1988, de l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU). Au moment précis où l'économie commençait à se rétablir après la récession, l'Accord de libre-échange nord américain (ALENA) a été signé et le secteur de la fabrication canadien, y compris la transformation des aliments, a commencé à effectuer d'autres rajustements.

Les résultats de la présente étude correspondent aux conclusions d'autres études selon lesquelles les grandes entreprises du secteur de la transformation des aliments sont plus rentables que les autres. Nos résultats montrent également que le secteur de la transformation des aliments est plus rentable que le secteur de la fabrication dans son ensemble. À la différence de ce que conclut le rapport de 1975 de la Commission de surveillance des prix des produits alimentaires, la transformation des aliments semble plus stable que le reste du secteur de la fabrication en général et sa rentabilité, pendant la période étudiée, a été en moyenne plus élevée. La présente étude ne tire pas de conclusions à propos de l'emprise sur le marché, puisque les données ne le permettent pas.

L'analyse des résultats de cette étude a soulevé d'autres questions. La plupart ont trait aux raisons pour lesquelles certaines entreprises ont été plus rentables que d'autres. Pour répondre à ces questions, il faudra effectuer d'autres recherches. Il serait possible de tirer un échantillon où la représentation des entreprises serait constante au fil des années. Cela permettrait de suivre le mouvement des entreprises et leur rentabilité par rapport aux autres entreprises de l'échantillon. Il serait possible aussi, en suivant les entreprises, d'examiner les fusions et les acquisitions pour voir quels effets elles pourraient avoir sur la rentabilité des entreprises. Comparer les entreprises étrangères et celles qui appartiennent à des intérêts canadiens pourrait aussi nous éclairer.

De même, il faudrait procéder à l'analyse des sous-secteurs afin de comprendre ce qui se passe sur le terrain. Comparer les TdR pour les trois catégories de taille d'entreprises à l'intérieur des sous-secteurs et aussi entre eux permettra de mieux comprendre la dynamique du secteur. Par exemple, certains sous-secteurs peuvent s'en tirer mieux que d'autres selon le type de marché, canadien ou d'exportation, auxquels ils participent. D'autres questions surgissent à propos de la compétitivité. Les entreprises sont-elles obligées de devenir plus efficaces et plus rentables pour survivre en raison de la concurrence étrangère ou la concurrence étrangère réduit-elle les TdR? La rentabilité amène-t-elle la capacité de faire concurrence ou la capacité de faire concurrence amène-t-elle la rentabilité?

10. Annexes

Annexe A : Classes faisant partie du secteur de la transformation des aliments

<u>CTI-C</u>	<u>Titre de la classe</u>
0112	Transformation du poisson et des fruits de mer
0119	Poissons et fruits de mer, opérations intégrées (y compris le commerce de gros)
0131	Fabrication de farine, de mélanges de farine préparés et céréales de table
0132	Produits de boulangerie-pâtisserie, fabrication et commerce de gros
0133	Traitement des graines oléagineuses
0134	Aliments pour animaux, fabrication et commerce de gros
0143	Fruits et légumes, préparation
0144	Fruits et légumes, opérations intégrées
0153	Conditionnement de la viande et de la volaille
0155	Produits de la viande et de la volaille, opérations intégrées
0163	Produits laitiers, opérations intégrées (y compris le commerce de gros)
0172	Fabrication de sucre de canne et de betteraves
0173	Fabrication de confiseries et de chocolat
0174	Traitement de thé et café
0179	Fabrication d'autres produits alimentaires

Annexe B : Classes faisant partie du reste du secteur de la fabrication (excluant la transformation des aliments)⁹

<u>CTI-C</u>	<u>Titre de la classe</u>
B	Bois et papier
C	Énergie
D	Industries chimiques et textiles
E	Minerais métalliques et produits en métal
F	Machinerie et équipement (sauf électrique)
G	Matériel de transport
H	Produits électriques et électroniques
I	Construction et activités connexes
R	Biens et services de consommation

9. Seuls les secteurs qualifiés de fabrication ou d'opérations intégrées ont été inclus.

11. Bibliographie

- AZZAM, A. et E. PAGOULATOS. Septembre 1990. « Testing Oligopolistic and Oligopsonistic Behaviour: An Application to the U. S. Meat-Packing Industry », *Journal of Agricultural Economics*, vol. 41, n° 3.
- BALDWIN, J., D. SABOURIN et D. WEST. Décembre 1999. *Les technologies de pointe dans le secteur de la transformation des aliments*, Agriculture et Agroalimentaire Canada et Statistique Canada, produit n° 88-518-XPF au catalogue de Statistique Canada.
- BRIERE, K. 1^{er} juin 2000. « Flour Makes More Than a Loaf of Bread », *The Western Producer*, vol. 19.
- BRIGHAM, E., A. KAHL et W. RENTZ. 1983. *Canadian Financial Management*, 2^e édition, Toronto, Ontario, Holt, Rinehart and Winston of Canada, Limited.
- CALVIN, L. et autres. Janvier 2001. *U. S. Fresh Fruit and Vegetable Marketing: Emerging Trade Practices, Trends, and Issues*, Economic Research Service, USDA.
- COMMISSION DE SURVEILLANCE DES PRIX DES PRODUITS ALIMENTAIRES. Octobre 1975. *Profits des sociétés d'alimentation et les prix des aliments II*, Ottawa, Commission de surveillance des prix des produits alimentaires.
- KINSEY, J. 1998. *Concentration of Ownership in Food Retailing: A Review of the Evidence about Consumer Impact*, The Retail Food Industry Center, University of Minnesota. Document de travail 98-04.
- MACDONALD, J. Janvier 2001. *Agribusiness Concentration, Competition, and NAFTA*, NAFTA Policy Dispute and Information Consortium's 7th Annual Workshop.
- MARTX, D. et W. MOLLENBECK. Janvier 2000. *The Family Farm in Question: Compare the Share Revisited*, Centre for Rural Studies and Enrichment, St. Peter's College, Muenster, Saskatchewan.
- OCDE. 2001. <[http:// www.sourceoecd.org](http://www.sourceoecd.org)>.
- PAUL, C. Avril 2000. *Productivity and Efficiency in the U. S. Food System, or, Might Cost Factors Support Increasing Mergers and Concentration?*, site Web USDA/ERS.
- RAMPTON, R. 1^{er} juin 2000, « Prepared Foods Grab Food Dollar », *The Western Producer*, vol. 20.
- RAMPTON, R. 1^{er} juin 2000. « Where Does the Money Go », *The Western Producer*, vol. 20.
- REED, A. et J. CLARK. Février 2000. *Structural Change and Competition in Seven U. S. Food Markets*, ERS. Bulletin technique n° 1881.
- ROGERS, R. 4 mai 2000. « Structural Change in U. S. Food Manufacturing, 1958-1997 », document préparé pour la conférence de l'USDA intitulée *The American Consumer and the Changing Structure of the Food System*, Washington, DC.
- RUDE, J. et M. FULTON. Janvier 2001. *Concentration and Market Power in Canadian Agribusiness*, NAFTA Policy Dispute and Information Consortium's 7th Annual Workshop.
- SCHROETER, J. et A. AZZAM. 1990. « Measuring Market Power in Multi-Product Oligopolies: The U. S. Meat Market Industry », *Applied Economics*, vol. 22, p. 1365 à 1376.

- SEXTON, R. et M. ZHANG. 4-5 mai 2000. « An Assessment of Market Power in the U. S. Food Industry and its Impact on Consumers », document préparé pour la conférence intitulée *The American Consumer and the Changing Structure of the Food System*, Arlington, Virginie.
- STATISTIQUE CANADA. 2000a. *Statistiques démographiques annuelles 2000*, produit n° 91-213-XIB au catalogue.
- STATISTIQUE CANADA. 2000b. *Enquête annuelle des manufactures 2000*, totalisation spéciale.
- SYNDICAT NATIONAL DES CULTIVATEURS. 17 février 2000. *Crise agricole, subventions européennes et pouvoir des compagnies alimentaires*. Rapport du syndicat national des cultivateurs au Comité permanent de l'agriculture et des forêts.
- TRANT, M. 1996. *L'industrie canadienne de la transformation des aliments, Profils de l'industrie*, Statistique Canada.
- WILSON, B. 1^{er} juin 2000. « Farmers' Share of the Food Dollar Shrinks », *The Western Producer*, vol. 1.
- WILSON, B. 1^{er} juin 2000. « How Much of the Grocery Bill Goes to Farmers? », *The Western Producer*, vol. 18.

Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural

(* La Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural est maintenant accessible dans le site Web de Statistique Canada (www.statcan.ca) sous *Nos Produits et services*, puis *Documents de recherche (gratuits)* et *Agriculture.*)

N°1	(21-601-MPF80001)	Description de la méthode Theil de prévision de l'erreur quadratique moyenne pour la statistique agricole (1980) , Stuart Pursey
N° 3	(21-601-MPF81003)	Examen du Projet de l'estimation du bétail et recommandations de mesures à prendre (1981) , Bernard Rosien et Elizabeth Leckie
N° 4	(21-601-MPF84004)	Le secteur canadien des oléagineux : vue d'ensemble (1984) , Glenn Lennox
N° 5	(21-601-MPF84005)	Analyse préliminaire de la contribution des paiements directs du gouvernement dans le revenu agricole net réalisé (1984) , Lambert Gauthier
N° 6	(21-601-MPF84006)	Les caractéristiques des exploitants entrant en agriculture et leurs entreprises au sud de l'Ontario pour la période 1966 à 1976 (1984) , Jean B. Down
N° 7	(21-601-MPF84007)	Sommaire des programmes d'aide à la production agricole aux États-Unis (1984) , Allister Hickson
N° 8	(21-601-MPF84008)	Intensité de la pratique de la jachère dans les Prairies : Une analyse des données du recensement de 1981 (1984) , Les Macartney
N° 9	(21-601-MPF85009)	Évolution de la structure du secteur porcin au Canada (1985) , Mike Shumsky
N° 10	(21-601-MPF86010)	Révisions au traitement des loyers de maisons imputés dans les comptes de fermes canadiennes, 1926-1979 (1986) , Mike Trant
N° 11	(21-601-MPF92011)	L'estimateur par le quotient : explication intuitive et utilisation pour estimer les variables agricoles (1992) , François maranda et Stuart Pursey
N° 12	(21-601-MPF91012)	L'effet de la distorsion géographique causée par la règle de l'emplacement (1991) , Rick Burroughs
N° 13	(21-601-MPF91013)	La qualité des données agricoles : forces et faiblesses (1991) , Stuart Pursey
N° 14	(21-601-MPF92014)	Autres cadres d'examen des données rurales (1992) , A.M. Fuller, Derek Cook et Dr. John Fitzsimons
N° 15	(21-601-MPF93015)	Tendances et caractéristiques relatives aux régions rurales et aux petites villes du Canada (1993) , Brian Biggs, Ray Bollman et Michael McNames
N° 16	(21-601-MPF92016)	La microdynamique et l'organisation économique de la famille agricole dans le changement structurel en agriculture (1992) , Phil Ehrensaft et Ray Bollman
N° 17	(21-601-MPF93017)	Consommation de céréales et de graines oléagineuses par le bétail et la volaille, Canada et provinces, 1992 , Section du bétail et des produits d'origine animale
N° 18	(21-601-MPF94018)	Changements structurels dans le domaine agricole - Étude comparative des tendances et des modèles observés au Canada et aux États-Unis , Ray Bollman, Leslie A. Whitener et Fu Lai Tung
N° 19	(21-601-MPF94019)	Revenu total de la famille agricole selon le type d'exploitation et la taille de celle-ci, et selon la région, en 1990 (1994) , Saiyed Rizvi, David Culver, Lina Di Piétro et Kim O'Connor
N° 20	(21-601-MPF91020)	L'adaptation dans le secteur agricole au Canada (1994) , George McLaughlin
N° 21	(21-601-MPF93021)	Microdynamique de la croissance et de la décroissance des exploitations agricoles : une comparaison Canada - États-Unis , Fred Gale et Stuart Pursey
N° 22	(21-601-MPF92022)	Les structures des gains des ménages agricoles en Amérique du Nord - Positionnement pour la libéralisation des échanges , Leonard Apedaile, Charles Barnard, Ray Bollman et Blaine Calkins
N° 23	(21-601-MPF92023)	Secteur de la pomme de terre : comparaison entre le Canada et les États-Unis , Glenn Zepp, Charles Plummer et Barbara McLaughlin
N° 24	(21-601-MPF94024)	Étude comparative des données américaines et canadiennes sur la structure des fermes , Victor J. Oliveira, Leslie A. Whitener et Ray Bollman
N° 25	(21-601-MPF94025)	Méthodes statistiques de la Sous-section de la commercialisation des grains, document de travail, version 2 , Karen Gray
N° 26	(21-601-MPF94026)	Rendement des exploitations agricoles : Estimations établies à partir de la base de données complètes sur les exploitations agricoles , W. Steven Danford
N° 27	(21-601-MPF94027)	La mesure de l'emploi touristique dans les régions rurales , Brian Biggs

Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural (suite)

(* La Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural est maintenant accessible dans le site Web de Statistique Canada (www.statcan.ca) sous *Nos Produits et services*, puis *Documents de recherche (gratuits)* et *Agriculture*.)

N° 28*	(21-601-MIF95028)	Délimitation de l'écoumène agricole canadien de 1991 , Timothy J. Werschler
N° 29	(21-601-MPF95029)	Étude cartographique de la diversité des économies rurales : une typologie préliminaire du Canada rural , Liz Hawkins
N° 30*	(21-601-MIF96030)	Structure et tendances de l'emploi rural au Canada et dans les pays de l'OCDE , Ron Cunningham et Ray D. Bollman
N° 31*	(21-601-MIF96031)	Une nouvelle approche pour les régions autres que les RMR/AR , Linda Howatson-Leo et Louise Earl
N° 32	(21-601-MPF96032)	L'emploi dans l'agriculture et ses industries connexes en région rurale : structure et changement 1981-1991 , Sylvain Cloutier
N° 33*	(21-601-MIF98033)	Exploiter une ferme d'agrément - pour le plaisir ou le profit? , Stephen Boyd
N° 34*	(21-601-MIF98034)	Utilisation de la technologie d'imagerie documentaire dans le recensement canadien de l'agriculture de 1996 , Mel Jones et Ivan Green
N° 35*	(21-601-MIF98035)	Tendances de l'emploi au sein de la population active non métropolitaine , Robert Mendelson
N° 36*	(21-601-MIF98036)	La population des milieux ruraux et des petites villes s'accroît pendant les années 90 , Robert Mendelson et Ray D. Bollman
N° 37*	(21-601-MIF98037)	La composition des établissements commerciaux dans les petites et les grandes collectivités du Canada , Robert Mendelson
N° 38*	(21-601-MIF98038)	Le travail hors ferme des exploitants de fermes de recensement : Aperçu de la structure et profils de mobilité , Michael Swidinsky, Wayne Howard et Alfons Weersink
N° 39*	(21-601-MIF99039)	Le capital humain et le développement rural : quels sont les liens? , Ray D. Bollman
N° 40*	(21-601-MIF99040)	Utilisation de l'ordinateur et d'Internet par les membres des ménages ruraux , Margaret Thompson-James
N° 41*	(21-601-MIF99041)	Les cotisations aux REER des producteurs agricoles canadiens en 1994 , Marco Morin
N° 42*	(21-601-MIF99042)	Intégration des données administratives et des données d'enquête de recensement , Michael Trant et Patricia Whitridge
N° 43*	(21-601-MIF01043)	La dynamique du revenu et de l'emploi dans le Canada rural : le risque de la pauvreté et de l'exclusion , Esperanza Vera-Toscano, Euan Phimister et Alfons Weersink
N° 44*	(21-601-MIF01044)	Migration des jeunes ruraux entre 1971 et 1996 , Juno Tremblay
N° 45*	(21-601-MIF01045)	Évaluation du bien-être économique des Canadiens ruraux au moyen d'indicateurs de revenu , Carlo Rupnik, Margaret Thompson-James et Ray D. Bollman
N° 46*	(21-601-MIF01046)	Tendances géographiques du bien-être socioéconomique des collectivités des Premières nations , Robin P. Armstrong
N° 47*	(21-601-MIF01047)	Répartition et concentration des animaux de ferme au Canada , Martin S. Beaulieu
N° 48*	(21-601-MIF01048)	Élevage intensif des animaux de ferme : la taille de l'exploitation a-t-elle son importance? , Martin S. Beaulieu
N°49*	(21-601-MIF01049)	La statistique agricole au service du développement rural , Ray D. Bollman
N°50*	(21-601-MIF01050)	Situation relative à l'emploi dans les régions rurales et les petites villes : Structure par industrie , Roland Beshiri et Ray D. Bollman
N°51*	(21-601-MIF01051)	Le temps passé au travail : Comment les agriculteurs jonglent avec leur temps et incidences sur le revenu familial total , Sylvain Cloutier
N°52*	(21-601-MIF01052)	Le profil des producteurs de maïs-grain et de soya génétiquement modifiés au Québec et en Ontario , Bernard Hategekimana
N°53*	(21-601-MIF01053)	Intégration des marchés des bovins du Canada et des États-Unis , Rita Athwal

Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural (fin)

(* La *Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural* est maintenant accessible dans le site Web de Statistique Canada (www.statcan.ca) sous *Nos Produits et services*, puis *Documents de recherche (gratuits) et Agriculture*.)

N°54*	(21-601-MIF01054)	Maïs-grain et soya génétiquement modifiés au Québec et en Ontario en 2000 et 2001 , Bernard Hategekimana
N°55*	(21-601-MIF01055)	Tendances migratoires récentes dans les régions rurales et petites villes du Canada , Neil Rothwell et autres
N°56*	(21-601-MIF01056)	Rendement du secteur du commerce de détail des aliments dans la chaîne agroalimentaire , David Smith et Michael Trant
N°57*	(21-601-MIF01057)	Caractéristiques financières des entreprises acquises dans l'industrie alimentaire canadienne , Martin S. Beaulieu
N°58*	(21-601-MIF01058)	Structure des échanges provinciaux , Marjorie Page