

Les producteurs de Canola et de colza s'intéressent beaucoup à l'exportation, alors que ceux des autres oléagineux s'intéressent surtout au marché domestique de l'huile et des tourteaux. L'huile de Canola est exportée en passant par Vancouver, Québec et Halifax; les tourteaux de Canola passent par Vancouver et Thunder Bay. Avec l'augmentation récente de la capacité de transformation de l'industrie du Canola, une part encore plus grande de la production sera destinée à l'exportation. Actuellement, les principaux marchés pour l'huile sont l'Inde, l'Algérie, Hong Kong et le Japon. Les tourteaux de Canola sont surtout exportés vers l'Europe de l'Ouest et les États-Unis.

Activités canadiennes de commercialisation et succès enregistrés

Comme on s'en aperçoit à l'examen du tableau 9, le commerce des oléagineux avec le Japon a augmenté au cours des années, l'augmentation la plus importante ayant été celle des ventes de colza. Le gros de l'augmentation des exportations de colza s'explique par les recherches intensives menées au Canada pour mettre au point de nouvelles variétés de colza à faible teneur en acide érucique et en glucosinolate. Ces nouvelles variétés, appelées Canola, ont été très bien reçues au Japon. Même si le volume des importations japonaises de colza a diminué en 1980 par rapport au niveau record de 1979, l'industrie japonaise de la minoterie continue à être fort intéressée par ce produit. La diminution de 1980 des exportations de colza s'explique par une diminution de la consommation d'huile végétale au Japon, imputable en partie au fait que le prix du colza a dépassé celui du soja pendant une période de trois mois. Toutefois, les exportations de 1981 indiquent une tendance à la hausse puisqu'elles ont atteint 1,2 million de tonnes. Le colza se vend actuellement au Japon avec une majoration de 41 \$ à 45 \$ par tonne à cause de la réduction des besoins en tourteaux et de l'augmentation de celle de l'huile. Le colza offre en effet un rapport huile-tourteaux avantageux.

Des capitaux japonais ont été investis dans les deux plus importantes compagnies canadiennes de broyage du colza. En plus de donner à l'industrie japonaise une ouverture sur le Canada et de la tenir informée de l'évolution de la technologie canadienne, cela devrait également permettre d'obtenir certaines commandes pour l'exportation au Japon. La plupart des entreprises canadiennes ont des ententes de commercialisation passées avec des compagnies japonaises.