

Wines. Ceux-ci se caractérisent par une petite production à l'échelle d'un domaine et par des exploitants indépendants qui sont souvent les membres d'une même famille. Ces nouvelles sociétés et leurs vignobles réussissent de plus en plus à produire et à commercialiser des vins de cépage dans le cadre du programme d'assurance de la qualité des négociants en vin, redonnant ainsi une nouvelle impulsion à l'industrie vinicole canadienne.

En même temps que l'apparition de microbrasseries et de producteurs de vin indépendants, on observe la création de sociétés qui répondent aux besoins des personnes qui préfèrent faire elles-mêmes leur bière ou leur vin. Ces consommateurs cherchent des ingrédients frais ou préemballés ainsi qu'un équipement spécialisé qui leur permettent de procéder à la fabrication à domicile.

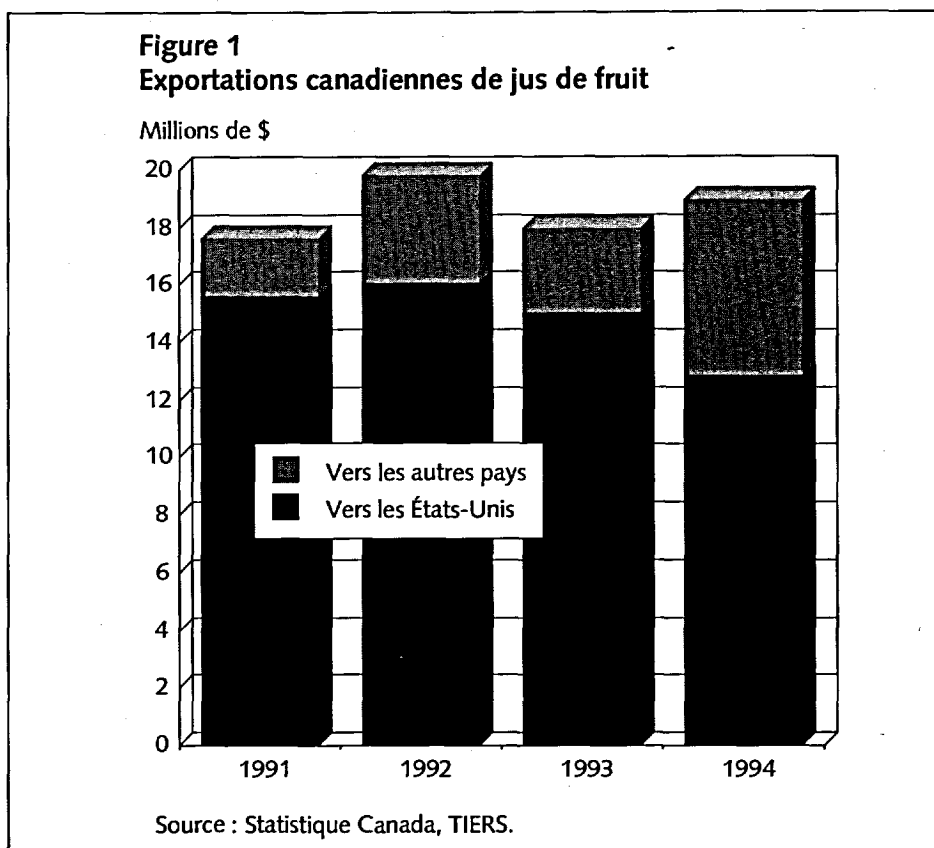
Les meilleures possibilités d'investissement dans la fabrication de boissons au Canada se trouvent probablement dans les microbrasseries et dans la production d'eau minérale. Le capital initial nécessaire pour s'établir dans l'un ou l'autre de ces deux sous-secteurs est considéré faible ou modéré par comparaison avec d'autres secteurs de l'industrie de fabrication des boissons.

☀ VUE D'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE

Le secteur canadien des boissons peut être réparti en six sous-secteurs ou regroupements d'industrie : les boissons gazeuses non alcoolisées, les eaux minérales, les jus de fruit et les boissons à base de jus de fruit, le lait et les boissons de style laitier, la bière et le vin et les spiritueux. Tous ces sous-secteurs connaissent le genre de transformation structurelle dynamique qui les rend attrayants pour les investisseurs étrangers.

Dans certains cas, les changements structurels se produisent parce que de nombreuses nouvelles sociétés s'installent sur le marché, ce qui est particulièrement vrai pour la bière, la fabrication du vin et les eaux minérales. Dans d'autres cas, le sous-secteur subit une rationalisation lorsque quelques grandes sociétés se créent et le dominant. C'est le cas des sociétés laitières, des boissons non alcoolisées et de la distillation.

Les industries canadiennes de boissons conditionnées effectuent ensemble des expéditions dépassant 7 milliards de



dollars par an et emploient plus de 13 000 personnes dans environ 250 points de fabrication dans tout le Canada. Elles comptent en moyenne environ 50 employés et la vaste majorité d'entre elles sont des petites et moyennes entreprises.

La distribution régionale varie beaucoup entre ces industries. Dans le passé, les frais de transport relativement élevés pour le produit fini ont encouragé la production régionale de grandes marques, particulièrement dans le cas des boissons gazeuses non alcoolisées et des boissons laitières. Toutefois, le phénomène est moins évident de nos jours. La fabrication a été centralisée, et ce processus a été facilité par l'utilisation plus fréquente de concessions de licence de marque qui assurent une présence sur tous les marchés régionaux.

La plupart des entreprises fabriquent et distribuent leurs propres marques de boisson. Néanmoins, il existe maintenant dans toutes les industries des boissons une certaine production pour la vente sans marque de distributeur.

Les grandes sociétés de boissons non alcoolisées sont concentrées en Ontario, au Québec, en Colombie-Britannique et au

Manitoba et le contrôle de ce sous-secteur a aussi tendance à être détenu par un petit nombre de grandes sociétés.

Par contre, l'apparition récente des « microbrasseries » constitue l'un des plus intéressants cas de réussite dans le secteur canadien des boissons. Il existe maintenant plus de 40 brasseries possédées et exploitées de façon indépendante, comme Moosehead, Upper Canada et Hart, alors qu'il y avait moins de 15 brasseries au Canada avant 1980. Ces petites brasseries ont accès à un marché qui a souffert d'une croissance très lente pendant la majeure partie des 15 dernières années. Au cours de cette période, l'industrie a été dominée par seulement trois grandes sociétés qui disposaient chacune d'une capacité de distribution nationale.

Le succès des petits brasseurs est attribuable à l'intérêt que manifestent les consommateurs pour des produits différents ayant de nouvelles saveurs. Il dépend aussi du désir de ceux-ci d'acheter des aliments et des boissons « naturels », ce qui constitue un phénomène général dans toute l'industrie des aliments et des boissons. Une croissance et une diversification plus grandes sont prévues à la suite des mesures prises pour libéraliser le commerce à l'intérieur du