AOÛT 2026

ICPA
L'INSTITUT CANADIEN DES POLITIQUES AGROALIMENTAIRES

Valeur ajoutée au Canada: les opportunités dans le secteur de la fabrication des produits alimentaires et des boissons



Rapport *recherche* rédigé pour l'ICPA par Lauren Martin et Elisabeta Lika

L'Institut canadien des politiques agroalimentaires
960, avenue Carling, bâtiment CEF 60
Ottawa (Ontario) K1A 0C6
capi-icpa.ca

L'Institut canadien des politiques agroalimentaires a pour mission de diriger l'élaboration des politiques, de collaborer avec ses partenaires et de promouvoir des solutions politiques dans les domaines de l'agriculture et de l'alimentation

Ce rapport a été financé en partie par Agriculture et Agroalimentaire Canada dans le cadre du programme Agri-compétitivité du Partenariat canadien pour une agriculture durable.

Les résultats, interprétations et conclusions présentés dans ce rapport n'engagent que leurs auteurs. Afin de garantir la validité et la qualité de ses travaux, l'ICPA exige que tous ses rapports *de recherche* soient soumis à un processus d'évaluation par les pairs. L'ICPA remercie les évaluateurs pour leurs commentaires sur une version préliminaire de ce rapport.

L'industrie de la transformation des aliments et des boissons canadienne

ICPA
L'INSTITUT CANADIEN DES POLITIQUES AGROALIMENTAIRES

L'AMPLEUR DU SECTEUR

PIB — **35,8 milliards de dollars**

EXPORTATIONS — **59,8 milliards de dollars**

VENTES — **173,4 milliards de dollars**

Le plus grand secteur manufacturier du Canada en termes de chiffre d'affaires de 2024.

318 400

EMPLOIS

Les exportations représentent 34,5 % de la valeur de la production — la demande intérieure ne peut pas compenser le marché d'exportation perdu.

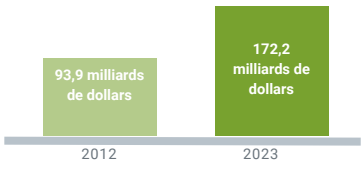
A TOUTS DU SECTEUR

- Le plus grand secteur manufacturier du Canada en termes de chiffre d'affaires.
- Environ 80 % dela valeurdes exportations est générée au Canada
- L'adoption de la robotiquea atteint 11,4 % dans l'industrie agroalimentaire en 2022.

RÉALITÉS FAISANT L'ÉVOLUTION DU SECTEUR

- 34,5 % de la valeur de la production est exportée ; la demande intérieure ne peut donc pas compenser la perte d'un marché d'exportation.
- Le secteur de la fabrication de boissons a enregistré un déficit commercial de 4,9 milliards de dollars en 2024.
- Les marchés d'exportation sont restreints : 80 % des exportations de produits transformés sont destinées aux États-Unis, et 89 % des exportations de produits transformés sont acheminées vers les trois principales destinations.
- La modernisation ne se généralise pas de manière homogène, en particulier parmi les petites entreprises.
- Le niveau de transformation varie d'un segment à l'autre et d'une catégorie de produits à l'autre.
- Les pouvoirs publics ne disposent toujours pas d'une vision claire et partagée de la santé du secteur.
- Les mesures fiscales favorisent davantage les projets déjà proches de la viabilité que les entreprises confrontées à des contraintes de financement, à de faibles marges ou à des obstacles à leur développement.

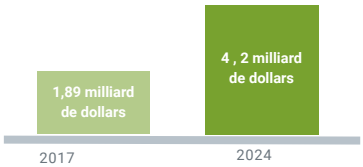
Chiffre d'affaires



▲ AUGMENTATION DE 83 %

Chiffre d'affaires lié aux biens manufacturés, en valeur nominale.

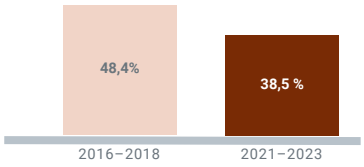
Dépenses d'investissement



▲ A PLUS QUE DOUBLÉ

Des dépenses d'investissement entre 2017 et 2024.

Innovation en matière de processus



▼ BAISSE DE 9,9 %

Part des entreprises innovantes dans processus de production et d'exploitation.

LE SOUTIEN EST LARGE, MAIS MANQUE DE COHÉRENCE

AAC / PCS
Programmes-cadres, innovation, développement des marchés, volets bilatéraux

ISDE
Fonds de réponse stratégique, grappes d'innovation, soutien aux grands projets

GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX
Mise en œuvre du PCAD, subventions autonomes, incitations fiscales

POLITIQUE FISCALE
Mesures relatives aux coûts d'investissement, déduction des dépenses, crédits d'impôt provinciaux liés à la transformation

MAIN-D'ŒUVRE ET MARCHÉ DU TRAVAIL
Formation, immigration, mesures relatives à l'offre de main-d'œuvre

COMMERCE, RÉGLEMENTATION ET INFRASTRUCTURES
Accèsaux marchés,ACIA, logistique,ports

FINANCEMENT
FAC, ARD, capitaux privés et institutionnels

CONCLUSION

Le secteur canadien de la transformation des produits alimentaires et des boissons est solide, mais sans une meilleure harmonisation entre le commerce, les infrastructures, les programmes et les incitations fiscales, il continuera nàe pas atteindre son plein potentiel en termes d'échelle, de résilience et de création de valeur.

QUESTIONSPOURL'AVENIR

Dans quels domainesle Canada devrait-il renforcer ses capacités de transformation sur son territoire ?

Quels sont les segments les plus importants pour la résilience, la sécurité d'approvisionnement et la création de valeur ?

Comment mieux coordonner les capitaux, la fiscalité, la main- d'œuvre, les infrastructures et la réglementation ?

À quoi ressemblerait une stratégie nationale plus cohérente en matière de transformation alimentaire ?

Note de l'ICPA

La transformation des aliments et des boissons fait l'objet d'une attention politique accrue, et le moment choisi est important. Ce secteur se situe à mi-chemin entre la production agricole canadienne et les marchés qui déterminent où la valeur est créée, où les producteurs peuvent vendre leurs produits et comment le système alimentaire réagit en cas de perturbation des échanges commerciaux internationaux ou des chaînes d'approvisionnement. Pourtant, le débat public passe souvent rapidement de l'ambition d'accroître la transformation au Canada à des annonces de financement, sans vision claire de la structure du secteur, des investissements requis ou des outils politiques déjà en place.

Les travaux antérieurs de l'ICPA ont porté sur la productivité et la croissance dans le secteur de la transformation des aliments et des boissons. Le présent rapport s'appuie sur ces travaux en examinant l'environnement politique entourant l'investissement. Le soutien est apporté par le biais des cadres agricoles, des programmes industriels, des mesures fiscales, des initiatives provinciales, du financements public, des politiques relatives à la maind'oeuvre, des systèmes réglementaires et des services commerciaux internationaux. Ces mesures ont été créées à des fins différentes et sont gérées par des institutions distinctes, ce qui rend difficile d'appréhender leur interaction ou d'identifier les lacunes qui subsistent.

Le rapport rassemble ces éléments dans une évaluation unique. Il recense les aides dont bénéficient les fabricants de produits alimentaires et de boissons et les examine à la lumière de la structure du secteur, de ses vulnérabilités et des conditions d'investissement. Son objectif est de fournir une base plus claire pour déterminer où des capacités supplémentaires ou préservées pourraient créer de la valeur, ce qui pourrait empêcher la mise en oeuvre de projets viables et comment les politiques publiques peuvent soutenir l'investissement sans se substituer aux responsabilités commerciales des entreprises.

Points saillants

- **La transformation des aliments et des boissons constitue un pilier majeur de l'économie et du système agroalimentaire canadiens.** Ce secteur achète plus de la moitié de la production agricole canadienne, fournit la plupart des aliments et boissons transformés vendus sur le marché intérieur et soutient plus de 300 000 emplois. Sa structure varie considérablement selon les entreprises, les produits et les régions.
- **Le Canada dispose d'un large éventail de politiques et de programmes ayant une incidence sur les investissements dans la transformation, mais ceux-ci ne fonctionnent pas encore comme un système cohérent.** Le soutien est apporté par le biais de cadres agricoles, de programmes industriels, de mesures fiscales, d'incitations provinciales, d'initiatives en faveur de la main-d'oeuvre, de services de réglementation et d'outils commerciaux internationaux.
- **Les bons résultats du secteur de la transformation des aliments et des boissons masquent d'importantes vulnérabilités.** La dépendance à l'exportation est concentrée, le niveau de transformation est inégal selon les produits et les régions, certaines chaînes d'approvisionnement reposent sur un nombre limité d'installations et les pouvoirs publics disposent d'informations limitées sur les capacités, le taux d'utilisation, l'état des installations et le risque de fermeture.
- **La transition entre le développement de produits et la production commerciale reste un point faible.** Les entreprises sont certes capables de développer et de valider des produits, mais elles peinent encore à se procurer l'équipement, les compétences techniques, le fonds de roulement et le financement nécessaires à une production commerciale durable.
- **Le financement à lui seul ne suffit pas à créer une capacité de transformation durable.** L'investissement dépend également des infrastructures, de la main-d'oeuvre, des autorisations réglementaires, des transports, des intrants et de l'accès aux clients. Le soutien public doit donc être évalué en fonction de sa capacité à influencer une décision d'investissement, à aider un projet à atteindre la phase d'exploitation et à aboutir à une capacité qui reste commercialement viable.

Avertissement relatif à l'incertitude accrue des résultats

L'analyse présentée dans ce rapport repose sur certaines hypothèses fondées sur des tendances et des relations historiques. Cependant, compte tenu de l'incertitude et de la variabilité croissantes des résultats dans le contexte mondial actuel, où les règles commerciales ne s'appliquent plus et où les hypothèses traditionnelles concernant les relations sont remises en question, nous ne pouvons fonder notre analyse que sur ce que nous savons et nous tiendrons compte de probabilités de risque raisonnables jusqu'à ce que nous disposions d'informations contraires. Par conséquent, les résultats pourraient s'avérer différents de ce qui avait été initialement prévu.

Table des matières

NOTE DE L'ICPA 4

POINTS SAILLANTS 4

AVERTISSEMENT RELATIF À L'INCERTITUDE ACCRUE DES RÉSULTATS 4

TABLE DES MATIÈRES 5

INTRODUCTION 6

ÉTAT DU SECTEUR DE LA VALEUR AJOUTEE AU CANADA 7

APERÇU DU SOUTIEN PUBLIC 10

Cadres stratégiques pour l'agriculture 10

Financement direct hors des cadres stratégiques agricole 12

Soutien fédéral par le biais de mesures relatives à la main-d'oeuvre, à l'accès aux marchés et à la réglementation 13

Politique fiscale 14

DES VULNERABILITES STRUCTURELLES 15

Dépendance concentrée à l'égard des exportations 15

Niveaux de transformation inégaux selon les produits et les régions 16

Faible passage des opportunités à l'échelle commerciale 17

Visibilité limitée sur les capacités et les risques liés aux installations 18

ENSEIGNEMENTS TIRES D'AUTRES SECTEURS ET PAYS 18

L'expérience canadienne 18

L'expérience internationale 19

Les Implications pour le Canada 19

RECOMMANDATIONS 20

Continuer à améliorer la compétitivité et l'attractivité du secteur pour les investissements 20

Coordonner les conditions favorables aux projets de transformation prioritaires 20

Créer un parcours plus clair, du développement du produit à la production à l'échelle commerciale 21

Améliorer l'information sur les capacités de transformation, les risques et les résultats des investissements 21

TRANSFORMER L'OPPORTUNITE EN CAPACITE DURABLE 22



Introduction

Le secteur canadien de la transformation des aliments et des boissons constitue un pilier majeur de l'économie nationale et un maillon essentiel de la chaîne de valeur agroalimentaire. Il achète plus de la moitié de la production agricole canadienne, emploie plus de 300 000 personnes et compte environ 9 000 établissements. Grâce à la transformation des cultures, du bétail, des poissons et d'autres matières premières canadiennes deviennent des denrées alimentaires, des ingrédients et des biens de consommation destinés aux marchés nationaux et internationaux. Le lieu où s'opère cette transformation a une incidence sur la valeur conservée issue de la production canadienne, sur les marchés accessibles aux producteurs et sur la capacité du système alimentaire à faire face aux perturbations.

L'échelle nationale masque des différences importantes. Les capacités de transformation sont concentrées dans certains sous-secteurs et certaines régions, tandis qu'elles sont faibles dans d'autres. La plupart des établissements sont de petite taille, tandis que relativement peu d'entreprises atteignent la taille nécessaire pour financer des expansions majeures, approvisionner de gros acheteurs ou être compétitives sur les marchés d'exportation. Certaines chaînes d'approvisionnement reposent sur un nombre limité d'installations, et près de 80 % des exportations de produits alimentaires et de boissons transformés sont destinées aux États-Unis. Ces conditions ont une incidence sur les investissements pouvant être réalisés grâce à des financements conventionnels, sur les conséquences de la perte d'une installation ou d'un marché, et sur les domaines dans lesquels une capacité de transformation supplémentaire pourrait créer une valeur économique ou stratégique significative.

Le Canada soutient depuis longtemps la transformation alimentaire par le biais de cadres de politique agricole, de mesures fiscales, de programmes de développement régional, de financements en faveur de l'innovation, d'initiatives en faveur de la main-d'oeuvre, de systèmes réglementaires et de services commerciaux internationaux. Ces mesures ont été mises en oeuvre par différentes institutions et conçues à des fins diverses. Certaines favorisent la modernisation et la productivité. D'autres portent sur la commercialisation, le développement des exportations, la main-d'oeuvre ou le développement économique régional. L'environnement politique qui en résulte est vaste, mais difficile à évaluer comme un système unique et cohérent.

La Stratégie nationale de sécurité alimentaire1 , publiée en juin 2026, crée un nouveau contexte pour cette évaluation. Elle inscrit la transformation nationale dans un programme plus large couvrant la sécurité alimentaire, l'accessibilité financière, la croissance économique et la réduction de la dépendance vis-à-vis des importations. La stratégie vise à faire passer la croissance annuelle moyenne du PIB du secteur de la transformation alimentaire de 1,6 % à 2,75 % entre 2027 et 2035. Elle vise également à faire passer de 70 % à 80 % la part des produits alimentaires transformés consommés au Canada qui sont d'origine nationale. Les financements annoncés

[1] La Stratégie nationale de sécurité alimentaire n'en étant encore qu'à ses débuts, le rapport évalue sa conception et sa place dans le contexte politique global plutôt que son impact économique concret.

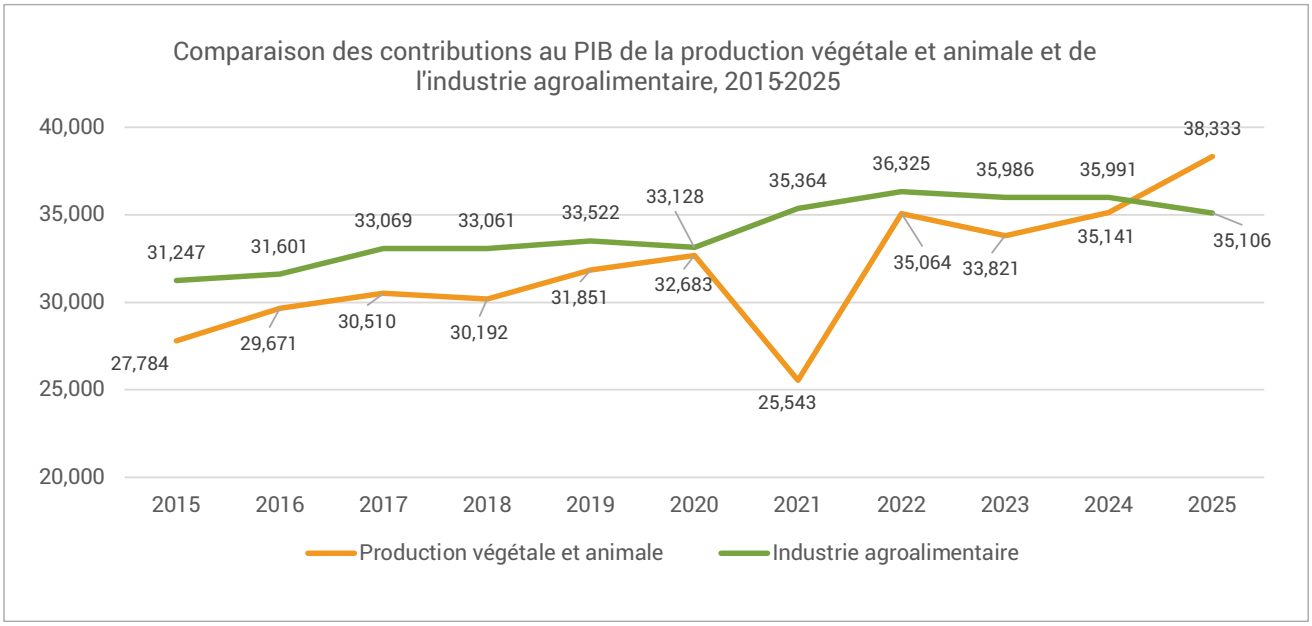
dans le cadre de la stratégie ne peuvent pas encore être considérés comme une capacité supplémentaire, et les projets approuvés ne suffiront pas à eux seuls à démontrer que la stratégie a modifié les investissements, la production ou la résilience. Les premières réactions reflètent également les attentes divergentes à son égard. Certaines organisations agricoles ont salué l'accent mis sur la résilience, la compétitivité et les chaînes d'approvisionnement nationales. Les fabricants de produits alimentaires et de boissons ont fait valoir que la stratégie ne reflétait pas pleinement le niveau d'ambition nécessaire pour accroître de manière significative la capacité de transformation nationale et créer davantage de valeur à partir de l'agriculture canadienne. Les groupements de producteurs ont quant à eux insisté sur l'importance des autorisations réglementaires et de l'accès aux nouvelles technologies comme conditions préalables à l'investissement et à la croissance.

Ces réactions mettent en évidence un enjeu politique plus large. La capacité de transformation dépend de la performance de l'ensemble de la chaîne de valeur. Les entreprises ont besoin d'intrants, de main-d'oeuvre, d'infrastructures, de technologies, d'autorisations, de moyens de transport et de clients à des prix compétitifs. De nombreux projets nécessitent également l'accès aux marchés d'exportation pour fonctionner à une échelle efficace. Les capitaux peuvent faire avancer un projet viable, mais leur effet est limité lorsque la principale contrainte se situe ailleurs dans le système.

Le présent rapport dresse un état des lieux du cadre de financement et des politiques ayant une incidence sur la fabrication de produits alimentaires et de boissons, et évalue sa cohérence, sa portée et ses limites par rapport à la structure du secteur, à ses vulnérabilités et aux conditions d'investissement. Il identifie certaines des lacunes fondamentales auxquelles il faut remédier pour que les investissements publics et privés permettent de créer des capacités de transformation supplémentaires, commercialement viables et durables.

État du secteur de la valeur ajoutée au Canada

Aux fins du présent rapport, l'agriculture à valeur ajoutée désigne les processus qui augmentent la valeur économique des produits agricoles bruts en les transformant en denrées alimentaires, ingrédients, boissons et autres produits prêts à la vente. Ces activités comprennent la mouture des graines et oléagineux, la préparation de la viande, la fabrication de produits laitiers, la mise en conserve et d'autres formes de transformation des denrées alimentaires et des boissons. Les termes « transformation à valeur ajoutée », « transformation alimentaire » et « fabrication de denrées alimentaires et de boissons » sont utilisés de manière interchangeable tout au long du rapport. Le secteur aborde la période de politique actuelle avec une importante base de production, des investissements privés substantiels et une forte



Remarque : *PIB aux prix de base, en dollars chaînés de 2017. Source : Tableau 36-10-0434-03*

TABLEAU 1 : Scénario de référence structurel : agriculture primaire et industrie agroalimentaire du Canada, 2024

Indicateur	Agriculture primaire	Industrie agroalimentaire
Part du PIB canadien	1,4 %	1,6
Part du PIB manufacturier	/	17.2%
Part des emplois dans le secteur manufacturier	/	17.6%
Emplois	223,000	318 400
Chiffre d'affaires du secteur manufacturier		173,4 milliards de dollars
Recettes agricoles	98,1 milliards de dollars	/
Part dans le chiffre d'affaires total de l'industrie manufacturière	/	20.3%
Établissements employant du personnel	/	environ 8 800
Part des établissements comptant moins de 100 salariés	/	92%
Part de la production agricole canadienne achetée par les transformateurs	/	plus de la moitié
Travailleurs étrangers temporaires	un peu plus de 78	un peu plus de 42 000

Source : *AAC, 2024, Aperçu sectoriel, Industrie agroalimentaire, Rapports de données*

activité d'exportation. Sa structure est dominée par des établissements de petite taille, tandis que les installations de transformation nécessitent des capitaux importants et de longues périodes de planification. Les performances en matière de productivité ont également été inégales. Ces conditions déterminent quelles entreprises peuvent se développer grâce à des financements conventionnels, quelles entreprises peuvent avoir besoin d'un soutien pour atteindre une échelle commerciale, et si de nouvelles mesures publiques permettent de lever les obstacles empêchant la réalisation d'un investissement.

L'économie agroalimentaire canadienne est légèrement plus orientée vers la production primaire que vers la transformation en aval. En 2025, la production végétale et animale a contribué à hauteur de 38,3 milliards de dollars au PIB réel, soit environ 9 % de plus que les 35,1 milliards de dollars générés par l'industrie agroalimentaire. Cela a marqué un changement par rapport à la décennie précédente, durant laquelle l'industrie agroalimentaire avait systématiquement apporté une contribution plus importante.

Ces deux secteurs sont néanmoins étroitement liés. Les transformateurs achètent plus de la moitié de la production agricole canadienne et fournissent environ 80 % des produits alimentaires et des boissons transformés vendus au Canada. L'ampleur et la localisation de la transformation nationale influent donc sur la part de la valeur que le Canada conserve de sa production agricole, sur les débouchés commerciaux offerts aux producteurs et sur la capacité des chaînes d'approvisionnement nationales à faire face aux perturbations.

Le secteur de la transformation alimentaire au Canada compte environ 9 000 établissements répartis sur l'ensemble du territoire. La taille des entreprises est principalement concentrée dans le segment des petites structures : en 2025, 26,3 % des établissements employant du personnel étaient des micro-entreprises (moins de cinq salariés), 64,3 % étaient des petites entreprises, 8,3 % des entreprises de taille moyenne et 15 % des grandes entreprises. Les ventes sont, de manière correspondante, concentrées géographiquement : l'Ontario, le Québec, la Colombie-Britannique et l'Alberta représentent ensemble 83 % des ventes du secteur de la fabrication de produits alimentaires et de boissons. Cette structure a une incidence directe sur la manière dont le secteur peut utiliser les instruments désormais disponibles. Une contribution fédérale ou un mécanisme de financement adapté à un grand projet d'investissement ne concerne qu'une fraction de pourcentage des établissements ; à l'inverse, un instrument adapté à une petite entreprise peut s'avérer trop modeste pour permettre à une entreprise de taille moyenne de passer à l'étape suivante de son développement. Le secteur dispose également d'une capacité technologique et d'innovation importante. En 2022, 11,4 % des entreprises de transformation des aliments et des boissons ont déclaré utiliser la robotique, ce qui représente l'un des taux d'adoption les plus élevés du secteur manufacturier canadien. Les deux tiers ont déclaré avoir mis en oeuvre au moins une innovation au

cours de la période 2022-2023. Ces chiffres montrent que de nombreux transformateurs investissent dans de nouveaux produits, équipements et méthodes de production, bien qu'ils ne permettent pas de déterminer dans quelle mesure ces investissements ont atteint une échelle commerciale ou amélioré la productivité.

Ces capacités coexistent avec des systèmes et des installations vieillissants qui nécessitent d'importants travaux d'entretien et de modernisation. Les entreprises consultées dans le cadre de ce rapport ont décrit des lignes de production et des fours individuels coûtant des millions de dollars, ainsi que de grandes installations évaluées à des centaines de millions, voire des milliards. Les usines existantes nécessitent un entretien, un renouvellement et une modernisation continus, tandis que les nouvelles installations impliquent des investissements initiaux considérables et de longs délais de planification. Les besoins en capitaux qui en découlent varient selon les acteurs du secteur. Un transformateur bien établi eut être amené à remplacer une ligne de production vieillissante, tandis qu'une petite entreprise peut chercher à financer sa première installation commerciale ; c'est cette même distinction d'échelle qui détermine quels instruments politiques peuvent atteindre quelles entreprises.

Plusieurs indicateurs laissent entrevoir la poursuite des investissements et la croissance du marché, malgré l'inflation, la pandémie de COVID-19 et les perturbations répétées de la chaîne d'approvisionnement. Le chiffre d'affaires a augmenté d'environ 80 % entre 2012 et 2023 en termes nominaux, les dépenses d'investissement dans l'industrie agroalimentaire sont passées de 1,89 milliard de dollars en 2017 à 4,2 milliards de dollars en 2024, et les exportations sont passées de 18,5 milliards de dollars en 2002 à 57 milliards de dollars en 2023. La hausse des dépenses d'investissement est importante car, si les programmes publics peuvent influencer les décisions d'investissement, ils ne peuvent se substituer à l'engagement des entreprises à consacrer leurs propres capitaux aux installations, aux équipements et à l'expansion. Les résultats en matière de productivité ont été moins réguliers. La productivité du travail a progressé en moyenne de 0,4 % par an entre 2000 et 2022, avec une croissance plus faible après 2015.

Près de 80 % de la valeur incorporée dans les exportations du secteur de la fabrication de produits alimentaires et de boissons en 2022 a été générée au niveau national. Cet indicateur mesure la part de valeur que l'activité d'exportation conserve effectivement au Canada, et il révèle une part substantielle. Le cinquième restant de la valeur des exportations correspond aux ingrédients, emballages et autres intrants intermédiaires importés, ce qui montre que la transformation nationale reste liée aux chaînes d'approvisionnement transfrontalières, même lorsque le produit fini est fabriqué au Canada. Ces indicateurs témoignent de la poursuite des investissements des entreprises et de l'expansion du marché, bien qu'ils ne permettent pas de déterminer dans quelle mesure cette augmentation est due aux volumes de production, aux prix ou à la productivité.

TABLEAU 2 : Dépenses à frais partagés du PCA par domaine prioritaire national (années sélectionnées)

Domaine prioritaire du PCA	2018-2019	2019-2020
Durabilité environnementale et changements climatiques	105,2 millions de dollars	85,5 millions de dollars
Science, recherche et d'innovation	101,9 millions de dollars	111,2 millions de dollars
Marchés et commerce	60,2 millions de dollars	64,9 millions de dollars
Gestion des risques	42,2 millions de dollars	69,2 millions de dollars
Agriculture à valeur ajoutée et transformation agroalimentaire	20,7 millions de dollars	24,5 millions de dollars
Confiance du public	5,6 millions de dollars	4,6 millions de dollars
Total	**335,9 millions de dollars**	**359,9 millions de dollars**

[2] Les CSA ont toujours reposé sur de vastes programmes de gestion des risques d'entreprise (GRE) destinés aux producteurs, une obligation inscrite dans la législation. Par exemple, dans le cadre de Cultivons l'avenir les dépenses fédérales consacrées aux programmes de GRE ont dépassé les 5 milliards de dollars sur la période couverte par le cadre, tandis que les dépenses fédérales consacrées aux programmes hors GRE s'élevaient à environ 1,3 milliard de dollars. En d'autres termes, sur cinq dollars dépensés, quatre étaient consacrés aux aides liées aux risques et aux revenus des producteurs. Dans les cadres ultérieurs, les enveloppes stratégiques ont augmenté et une partie de ce financement a clairement soutenu la transformation, mais l'architecture de base est restée davantage orientée vers les aides liées aux risques et aux revenus à la production agricole que vers un volet dédié à la transformation.

TABLEAU 3 : Sélection de programmes provinciaux relevant du PCAD (2023-2028) liés à la transformation alimentaire et visant à favoriser l'agriculture à valeur ajoutée et la transformation alimentaire

Prov.	Programme	Enveloppe	Ce qu'il finance
MB	Programme d'infrastructures et d'investissements en capital	Plus de 6 millions de dollars annoncés (juillet 2025, 19 transformateurs) ; programme en cours	Modernisation des équipements, agrandissement des installations et adoption de nouvelles technologies visant à améliorer l'efficacité, la capacité de production et la performance environnementale.
ON	Programme d'économies d'énergie dans le secteur agroalimentaire	Jusqu'à 10 millions de dollars au total	Investissements liés à l'énergie visant à réduire les coûts d'exploitation et à améliorer la compétitivité.
ON	Initiative d'amélioration de la capacité des transformateurs de viande	Jusqu'à 60 % des coûts admissibles, dans la limite de 150 000 dollars	Équipements et modernisations connexes visant à renforcer la capacité de transformation de la viande.
AB	Programme de valeur ajoutée	Subventions du volet B de plus de 50 000 $, jusqu'à un maximum de 250 000 $	Projets d'augmentation de capacité, de développement des marchés et d'amélioration de la productivité destinés aux transformateurs des secteurs agroalimentaire et bio-industriel.
SK	Programme de développement de produits	Accompagnement sous forme de services pour les entreprises éligibles	Services de prototypage et de développement de produits destinés aux entreprises à valeur ajoutée des secteurs de l'agroalimentaire, des boissons et autres industries de transformation agricole.
SK	Ag-West Bio+ Centre de développement de l'industrie agroalimentaire de la Saskatchewan	9,5 M$ + 5,0 M$ = 14,5 M$ (lié au PCAD, 5 ans)	Soutien institutionnel à l'innovation alimentaire et au développement du secteur de la transformation. Vise à mettre en place des infrastructures sectorielles plutôt qu'à financer des projets individuels.

Aperçu du soutien public

Le soutien parvient aux fabricants des produits alimentaires et des boissons par le biais de plusieurs dispositifs politiques. Les cadres agricoles, les programmes industriels, les agences de développement régional, les mesures fiscales, les politiques du travail et d'immigration, les services de réglementation et les programmes commerciaux internationaux influencent tous les investissements. Ces instruments interviennent à différentes étapes et par le biais de différents mécanismes. Leur valeur dépend de leur capacité à remédier aux obstacles qui empêchent une entreprise d'investir, de se développer ou d'atteindre une échelle commerciale.

Cadres stratégiques pour l'agriculture

Les cadres stratégiques pour l'agriculture fédérauxprovinciaux- territoriaux (CSA)[2] ont toujours inclus un soutien à la transformation agroalimentaire, bien que la manière dont ce soutien est structuré ait évolué au fil du temps. Dans le cadre du Partenariat canadien pour l'agriculture (PCA) (2018-2023), l'agriculture à valeur ajoutée et la transformation agroalimentaire ont été identifiées comme l'un des six domaines prioritaires à coûts partagés. Les dépenses dans cette catégorie se sont élevées à 20,7 millions de dollars en 2018-2019 et à 24,5 millions de dollars en 2019- 2020, soit seulement 6,5 % du total des dépenses à frais partagés sur ces deux années. Bien que le secteur ait été officiellement reconnu dans le cadre du PCA, le niveau d'investissement révèle une réalité différente : la transformation à valeur ajoutée était une priorité déclarée, mais pas une priorité financée.

Les cadres antérieurs reflétaient une tendance similaire. Dans le cadre du programme « Cultivons l'avenir 2 » (2013-2018), les programmes s'articulaient autour de thèmes généraux tels que la compétitivité et le développement des marchés, l'innovation et l'adaptabilité, ainsi que la capacité

[3] Ces entretiens ont été menés avant la publication de la Stratégie nationale de sécurité alimentaire et ne reflètent donc pas les points de vue des parties prenantes sur les nouvelles mesures annoncées en juin 2026.

TABLEAU 4 : Sélection d'instruments fédéraux de financement hors APF

Programme / instrument	Période	Enveloppe	Portée et contraintes structurelles
Secteur de la gestion de l'offre – programmes de transformation spécifiques			
Fonds d'investissement pour la transformation dans le cadre de la gestion de l'offre	2022-2028	Budget global de 397,5 millions de dollars ; 103 projets approuvés et 258 millions de dollars de financement alloués au 31 mars 2025.	Réservé aux transformateurs de produits laitiers, de volaille et d'oeufs ; soutient les investissements dans l'automatisation et les technologies visant à améliorer la productivité et l'efficacité. Le financement pour la volaille et les oeufs est entièrement alloué ; les candidatures pour les produits laitiers restent ouvertes.
Fonds d'investissement dans la transformation des produits laitiers	clôturé en 2023	100 millions de dollars	Compétitivité de la transformation laitière et adaptation à l'AECG.
Fonds d'innovation et d'investissement dans le secteur laitier	lancé en 2023	jusqu'à 333 millions de dollars / 10 ans	Capacité de transformation laitière, développement de produits et de marchés, utilisations des matières sèches non grasses.
Instruments fédéraux à l'échelle de l'économie – la transformation est éligible mais n'est pas prioritaire			
Fonds d'urgence pour la transformation	2020	77,5 millions de dollars	Soutien pendant la pandémie de COVID-19 pour les EPI, les aménagements des installations et les protocoles de sécurité des travailleurs. Mesure d'urgence ponctuelle. Il ne s'agit pas d'un programme de renforcement des capacités.
Le Fonds stratégique d'innovation (FSI)	en cours	A soutenu plus de 150 bénéficiaires finaux dans le secteur agroalimentaire et a cofinancé de grands projets liés à la transformation.	Parmi les exemples, citons un projet de 744 millions de dollars mené par Maple Leaf Foods visant à développer l'automatisation et la robotique dans la transformation de la volaille, un projet de 52 millions de dollars du Réseau canadien d'innovation en alimentation (RCIA) qui renforce les capacités d'innovation et de la chaîne d'approvisionnement dans le domaine des aliments et des boissons, ainsi qu'un projet de 134 millions de dollars du Réseau canadien d'automatisation et d'intelligence agroalimentaire (RCAIA), qui a bénéficié d'une contribution de 49,5 millions de dollars du FSI.
Agences de développement régional	En cours	Non agrégés par secteur	Investissements dans la transformation, projet par projet : plus de 21 millions de dollars de PrairiesCan pour 14 projets de fabrication et d'agriculture à valeur ajoutée en Alberta, et plus de 12 millions de dollars de FedDev Ontario pour des entreprises agroalimentaires du sud de l'Ontario. Aucun volet dédié à la transformation alimentaire dans aucune des agences de développement régional (ADR), investissements ponctuels.
Protein Industries Canada	En cours	Plus de 353 millions de dollars sur la période 2018-2028	Entre 2018 et 2023, PIC a co-investi environ 173 millions de dollars de fonds fédéraux dans 55 projets, mobilisant ainsi environ 304 millions de dollars d'investissements privés. Le budget 2022 et le renouvellement des pôles annoncé en 2023 ont ajouté 150 millions de dollars supplémentaires de financement fédéral pour la période 2023-2028. Il s'agit de fonds destinés à la transformation, mais ils proviennent des budgets des grappes de l'ISDE plutôt que des enveloppes du Cadre stratégique pour l'agriculture (PSA) ou du Partenariat canadien pour une agriculture durable(PCAD) d'AAC
Engagement de la FAC en matière d'investissements d'immobilisations	Février 2026 ; à investir d'ici 2030	2 milliards de dollars engagés par la FAC ; 5 milliards de dollars par une coalition d'investisseurs	Investissements directs en fonds propres et capitaux de fonds tout au long de la chaîne de valeur agricole et alimentaire, y compris chez les transformateurs agroalimentaires et les entreprises de technologies agricoles. Il s'agit du plus important changement structurel jamais observé en matière d'accès au capital dans le secteur de la transformation au cours des deux dernières décennies.

TABLEAU 5 : Financements liés à la transformation identifiés dans la Stratégie nationale de sécurité alimentaire

Instrument	Financement	Rôle prévu
Fonds de réponse stratégique (FRS) : projets agroalimentaires	350 millions de dollars de financement existant	Contributions pouvant atteindre 50 millions de dollars pour des investissements agroalimentaires majeurs
Fonds d'intervention stratégique : écosystèmes d'innovation	150 millions de dollars de financement existant	Soutien aux écosystèmes nationaux d'innovation liés à l'alimentation
Croissance économique régionale par l'innovation	150 millions de dollars de nouveaux financements	Contributions aux projets agroalimentaires régionaux pouvant atteindre 10 millions de dollars
Fonds pour la sécurité alimentaire	150 millions de dollars de nouveaux financements	Soutien aux PME du secteur alimentaire et aux organisations du système alimentaire menant des projets de transformation, de production, de stockage et de distribution
Fonds collaboratif pour l'innovation alimentaire	100 millions de dollars de nouveaux financements	Soutien, par le biais de consortiums, à la commercialisation et à la croissance tout au long du continuum de l'innovation alimentaire
Fonds de financement de projets agroalimentaires par l'intermédiaire de la FAC	1 milliard de dollars	Financement des projets pour des investissements à forte intensité capitalistique et à fort potentiel de valeur ajoutée

de l'industrie, plutôt qu'autour d'une catégorie distincte consacrée à la transformation à valeur ajoutée. Au cours de cette période, seuls environ 5 % des dépenses totales d'AAC ont été consacrés au secteur de la transformation alimentaire, malgré l'importance de ce dernier et son rôle de premier acheteur de la production agricole. Bien qu'une analyse des chiffres de 2013 à 2018 n'ait que peu de pertinence par rapport aux réalités économiques actuelles ou aux décisions en matière de dépenses, elle démontre que l'affirmation sous-jacente d'un investissement limité persiste depuis plus d'une décennie.

Dans le cadre actuel, le Partenariat pour une agriculture durable (PCAD)(2023-2028), le soutien lié à la transformation alimentaire est dispensé par le biais d'une série de volets de programmes, notamment l'innovation, le développement des marchés, les initiatives en faveur de la main-d'oeuvre et les initiatives provinciales de partage des coûts. Certaines initiatives (tableau 3) soutiennent l'achat d'équipements, l'efficacité énergétique, l'augmentation des capacités, le développement des produits et les infrastructures de commercialisation partagées. Leur ampleur et leurs critères d'éligibilité varient considérablement, reflétant les priorités provinciales et la structure du secteur de la transformation dans chaque juridiction.

Financement direct hors des cadres stratégiques agricole

Le soutien fédéral à la transformation alimentaire en dehors des cadres stratégiques pour l'agriculture (PCA) comprend une gamme de programmes ciblés et de sources de financement mis en oeuvre par divers ministères et organismes. Ces interventions se concentrent souvent sur des secteurs spécifiques, des objectifs politiques ou des mandats d'innovation, plutôt que de s'inscrire dans une enveloppe unique et unifiée axée sur la transformation.

Un soutien supplémentaire est apporté par le biais de canaux d'innovation et de financement. Les programmes gérés par Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE), notamment le soutien aux pôles d'innovation, ont donné naissance à des initiatives telles que Protein Industries Canada (PIC). PIC contribue au développement du secteur par le biais de la recherche, de la commercialisation et de la collaboration. Financement agricole du Canada (FAC), en collaboration avec des investisseurs privés et institutionnels, apporte également des capitaux importants à l'ensemble du secteur agroalimentaire, y compris la transformation.

Au total, ces mesures de soutien illustrent un large éventail d'activités fédérales en dehors des programmes principaux des APF, allant des fonds ciblés aux plateformes d'innovation en passant par les outils de financement.

Les provinces ont également créé des fonds dédiés à la transformation en dehors des cadres stratégiques pour l'agriculture. On peut citer, à titre d'exemples, le Fonds stratégique de transformation agroalimentaire de l'Ontario, le programme Transformation alimentaire du Québec et le Fonds de croissance de la transformation alimentaire de la Colombie-Britannique. Ces initiatives ont soutenu l'agrandissement des installations, l'automatisation, la productivité et la commercialisation, mais elles étaient limitées dans le temps et spécifiques à chaque juridiction. Elles démontrent que les provinces peuvent répondre directement aux besoins d'investissement dans la transformation, mais leur nature ponctuelle les rend moins prévisibles que les mesures fiscales permanentes ou les programmes nationaux pluriannuels. Les parties prenantes consultées[3] dans le cadre du présent rapport se sont interrogées sur le fait de savoir si les contributions directes étaient suffisamment importantes pour influencer les investissements dans un secteur à forte intensité capitalistique. À l'époque, les personnes interrogées avaient indiqué qu'une installation de taille moyenne ou une expansion significative pouvait nécessiter entre 50 et 200 millions de dollars, voire davantage. Comme l'a fait remarquer un transformateur : « Il faut compter 2 millions de dollars rien que pour paver l'allée menant à l'une de nos installations. »

La Stratégie nationale de sécurité alimentaire élargit considérablement le rôle du gouvernement fédéral au-delà des CSA. Elle met en place de nouveaux mécanismes de financement tout en orientant les ressources industrielles existantes vers des projets agroalimentaires.

Le nouveau paysage est donc plus vaste et davantage axé sur la transformation que celui qu'il remplace. La question qui reste à régler en matière de mise en oeuvre est de savoir si les instruments fonctionnent comme un parcours d'investissement cohérent. Le financement de l'innovation doit déboucher sur un financement commercial, les contributions régionales et provinciales doivent compléter le soutien fédéral plutôt que de le dupliquer, et la sélection des projets doit être liée à des capacités ou des compétences supplémentaires qui, sans cela, ne seraient pas développées au Canada.

Soutien fédéral par le biais de mesures relatives à la main-d'oeuvre, à l'accès aux marchés et à la réglementation

Le présent rapport examine les mesures relatives à la main-d'oeuvre, compte tenu de l'importance cruciale de celle-ci pour la viabilité et la performance de la fabrication de produits alimentaires et de boissons. La transformation n'est pas une activité passive : elle dépend d'une main-d'oeuvre fiable, qualifiée et de plus en plus technique pour exploiter les installations, maintenir le débit, respecter les normes réglementaires et s'adapter aux nouvelles technologies. La main-d'oeuvre façonne non seulement les opérations quotidiennes, mais aussi les décisions d'investissement et la capacité des entreprises à se développer ou à se moderniser.

En 2023, le gouvernement fédéral s'est engagé à verser 7,7 millions de dollars à Food Processing Skills Canada afin de former 1 250 Canadiens pour le secteur de la transformation des aliments et des boissons. Cela équivaut à environ 6 200 dollars par participant prévu. Cet engagement donne une idée de l'ampleur du programme, tandis que son impact économique dépend du taux d'achèvement de la formation, du placement, de la fidélisation et de la capacité des travailleurs formés à pourvoir des postes qui constituaient auparavant un frein à la production.

Les aides fédérales s'étendent également à la politique d'immigration, qui influe également sur la disponibilité de la main-d'oeuvre, en particulier dans les segments du secteur à forte intensité de maind'oeuvre et géographiquement isolés. Les transformateurs ont recours au Programme des travailleurs étrangers temporaires et à d'autres volets d'immigration lorsque le recrutement national s'avère insuffisant. Les modifications apportées aux critères d'éligibilité, aux délais de traitement ou aux voies d'accès à la résidence permanente peuvent altérer les conditions de dotation en personnel et la viabilité des installations dans les régions où le bassin de main-d'oeuvre est restreint.

Les programmes de développement des marchés soutiennent un autre maillon de la chaîne d'investissement. Le programme Agri-Marketing, les Services d'accès aux marchés de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et le Service des délégués commerciaux d'Affaires mondiales Canada aident les entreprises à identifier des clients, à se conformer aux exigences étrangères et à surmonter les obstacles techniques. Ces services sont particulièrement pertinents pour les installations dont le fonctionnement efficace dépend des volumes d'exportation. La fiabilité des réseaux ferroviaires, des ports, des entrepôts frigorifiques et des transports influe également sur la capacité à tirer parti, dans la pratique, de l'accès aux marchés obtenu sur le papier.

La politique réglementaire influe sur le temps et les coûts nécessaires pour commercialiser des produits, modifier des installations et pénétrer de nouveaux marchés. La Stratégie nationale de sécurité alimentaire comprend des engagements visant à réduire les retards dans les autorisations, à raccourcir les délais d'autorisation futurs et

[3] Ces entretiens ont été menés avant la publication de la Stratégie nationale de sécurité alimentaire et ne reflètent donc pas les points de vue des parties prenantes sur les nouvelles mesures annoncées en juin 2026.

à aider les établissements titulaires d'un permis provincial qui cherchent à se conformer aux exigences fédérales. Ces mesures pourraient élargir l'accès aux marchés et réduire les retards pour certaines entreprises. Leur effet dépendra des délais de mise en oeuvre, de la cohérence des exigences et de la capacité des projets de transformation à obtenir les autorisations nécessaires dans le respect de leurs calendriers de financement et de construction.

Les mesures relatives à la main-d'oeuvre, au commerce et à la réglementation doivent donc être considérées comme des conditions d'exploitation, car une installation peut avoir accès à des capitaux tout en restant non viable si elle ne parvient pas à recruter de la main-d'oeuvre, à obtenir les autorisations nécessaires, à acheminer ses produits de manière fiable ou à atteindre un nombre suffisant de clients.

Politique fiscale

La politique fiscale constitue l'une des formes de soutien les plus larges dont bénéficient les fabricants de produits alimentaires et de boissons. Contrairement à un programme de subventions doté d'un budget fixe et dont les bénéficiaires sont sélectionnés, les mesures fiscales peuvent s'appliquer à tous les investissements éligibles du secteur.

Le traitement fiscal fédéral des coûts d'investissement est devenu plus favorable depuis 2015. L'amortissement accéléré des machines et équipements de fabrication et de transformation, suivi d'une déduction immédiate en 2018, a coïncidé avec une forte augmentation des investissements en capital dans le secteur agroalimentaire après 2017. Ce timing concorde avec le fait que ces mesures ont amélioré la rentabilité et la trésorerie des projets finançables, même si la politique fiscale n'était pas le seul facteur en jeu. La signature de l'ACEUM en 2018 a également réduit l'incertitude quant au maintien d'un accès préférentiel au marché américain, donnant aux transformateurs davantage confiance dans la capacité des installations canadiennes élargies à desservir le vaste marché nord-américain.

Le traitement des coûts d'investissement reste un élément important du contexte actuel en matière d'investissement. Les machines et équipements de fabrication et de transformation admissibles peuvent bénéficier d'une déduction intégrale la première année. Le budget 2025 a également proposé une déduction intégrale la première année pour les bâtiments de fabrication et de transformation admissibles acquis après le 4 novembre 2025 et mis en service avant 2030, suivie de déductions réduites au cours d'une période de suppression progressive de quatre ans. L'extension de ce traitement aux bâtiments est particulièrement pertinente, car l'installation elle-même peut représenter une part importante du coût d'un projet de transformation.

Ces mesures sont particulièrement utiles aux transformateurs qui ont monté un projet finançable. L'anticipation des déductions réduit les paiements d'impôts initiaux, améliore la trésorerie et peut influer sur le calendrier ou l'ampleur d'une expansion ou d'une modernisation. Leur portée est plus limitée lorsque l'investissement ne peut pas encore être financé. Moins d'un établissement de fabrication de produits alimentaires et de boissons sur dix est de taille moyenne ou grande. Une petite entreprise qui prévoit de créer sa première installation commerciale peut ne pas disposer des garanties, des bénéfices non distribués ou de l'historique d'exploitation exigés par les prêteurs. La déduction immédiate améliore la rentabilité après impôt une fois qu'un actif est acquis et mis en service ; elle ne fournit pas le capital nécessaire à son achat ou à sa construction. Les entreprises dont le revenu imposable est limité peuvent également en tirer moins de valeur à court terme, car la dette fiscale courante à réduire par la déduction est moindre.

Cela ne signifie pas pour autant que les mesures relatives aux coûts d'investissement soient inefficaces pour les petites entreprises. Une petite entreprise de transformation rentable disposant d'un financement peut tirer un avantage substantiel de déductions plus rapides. La limite apparaît lorsque la principale contrainte de l'entreprise réside dans l'accès au capital, la rentabilité différée, les infrastructures, la main-d'oeuvre ou l'obtention d'autorisations réglementaires. Dans ces cas, modifier le calendrier des déductions fiscales ne supprime pas la condition qui empêche le projet d'avancer.

D'autres mesures fiscales interviennent à différentes étapes du processus d'investissement. L'incitation fiscale au titre de la recherche scientifique et le développement expérimental (RS&DE) peut soutenir les travaux expérimentaux éligibles portant sur des produits et des procédés de production. Sa pertinence prend fin avant qu'un bon nombre de coûts les plus importants liés à la mise à l'échelle commerciale, notamment la construction d'usines, le financement des équipements et le développement des marchés ne surviennent. Elle soutient donc le développement technique plutôt que d'offrir un parcours complet allant de l'innovation à la capacité opérationnelle. La RS&DE est également un incitatif à la recherche à l'échelle de l'économie plutôt qu'une mesure fiscale spécifique au secteur agroalimentaire, et l'admissibilité est déterminée par la nature des travaux plutôt que par le secteur d'activité qui les réalise.

Les incitations provinciales varient quant à leur conception et à leur portée visée. L'Ontario offre un crédit d'investissement remboursable dans le secteur manufacturier, permettant aux entreprises éligibles de bénéficier de cet avantage même lorsque leur obligation fiscale provinciale actuelle est limitée. L'Alberta accorde un crédit non remboursable de 12

% pour les projets de transformation agricole présentant au moins 10 millions de dollars de dépenses d'investissement admissibles, avec un plafond de 175 millions de dollars par projet. La Saskatchewan utilise également un crédit non remboursable lié aux investissements agricoles majeurs à valeur ajoutée. Les seuils minimaux des projets en Alberta et en Saskatchewan orientent ces incitations vers de grandes installations et les placent en dehors de la fourchette d'investissement habituelle de la plupart des établissements.

Le crédit d'impôt à l'investissement pour les petites et moyennes entreprises de la Saskatchewan intervient à un stade de financement plus précoce. Il offre un crédit non remboursable de 45 % aux investisseurs qui acquièrent des participations dans des entreprises manufacturières éligibles comptant entre 5 et 49 salariés. Le transformateur ne déduit pas ce crédit du coût de son équipement ; cette mesure vise à faciliter la levée de fonds propres par l'entreprise. Son ampleur est limitée, mais sa conception répond plus directement aux besoins des entreprises qui ont besoin de capitaux avant de pouvoir bénéficier d'un amortissement accéléré.

Les crédits provinciaux peuvent également influencer le choix de l'emplacement d'une grande installation. Du point de vue provincial, attirer une usine peut générer des investissements et créer des emplois. Du point de vue national, le résultat n'est supplémentaire que lorsque la mesure incitative permet de lancer un projet, d'en accroître l'ampleur ou de retenir un investissement qui, sans cela, aurait été réalisé hors du Canada. Le transfert d'un projet prévu d'une province à une autre modifie la répartition régionale des capacités sans augmenter le total national.

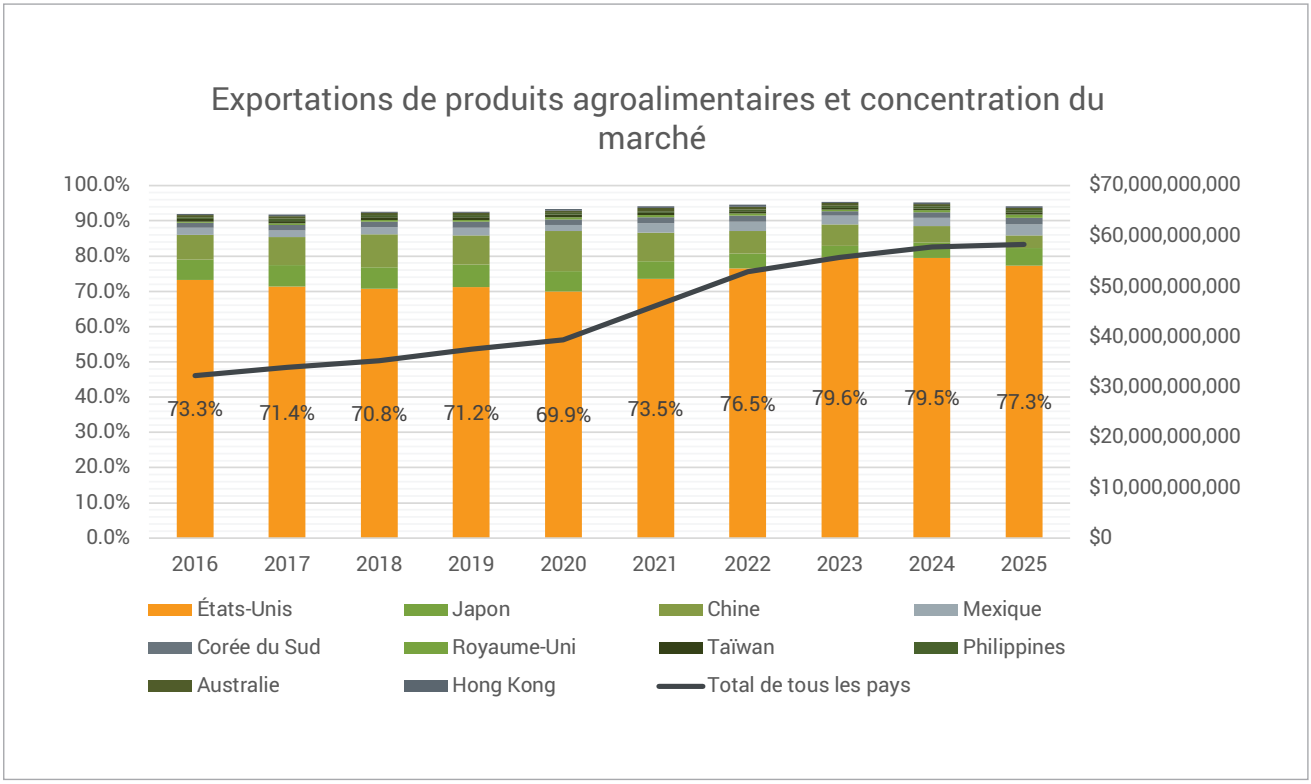
Le régime fiscal canadien est devenu plus favorable aux investissements dans la fabrication et la transformation et couvre désormais le capital physique, la recherche admissible, l'attraction de grands projets et, en Saskatchewan, la constitution de fonds propres pour les petites entreprises. Sa portée reste inégale tout au long de la chaîne d'investissement. Les mesures liées aux coûts d'investissement sont particulièrement utiles une fois qu'une entreprise est en mesure de financer un projet, tandis que les crédits remboursables et les incitations aux investisseurs peuvent bénéficier à certaines entreprises dont l'assujettissement fiscal actuel ou les fonds propres sont limités. Les données sur l'utilisation de ces mesures par les transformateurs alimentaires, en fonction de la taille des entreprises et du type d'investissement, restent limitées, ce qui rend difficile de déterminer quelle capacité supplémentaire ces mesures ont générée et où un financement ou un soutien direct reste nécessaire.

Des vulnérabilités structurelles

Les sections précédentes établissent la situation économique du secteur et dressent un état des lieux des aides dont il dispose. La présente section met en évidence quatre vulnérabilités susceptibles d'affaiblir les capacités existantes ou d'empêcher les mesures publiques de générer des capacités supplémentaires et durables. Chacune d'entre elles permet de tester l'adéquation des politiques : le cadre actuel réduit-il l'exposition à ces risques, la laisse-t-il sans solution ou la renforce-t-il en raison d'un ciblage, d'un enchaînement des mesures ou d'une information inadéquats ?

Dépendance concentrée à l'égard des exportations

En valeur, la balance commerciale du secteur est solide. En 2024, les exportations de produits transformés ont atteint un niveau record de 59,7 milliards de dollars et les importations se sont élevées à 51 milliards de dollars, ce qui a généré un excédent commercial de 8,7 milliards de dollars. L'industrie agroalimentaire, hors boissons, est restée en excédent. La filière des boissons a continué d'afficher un déficit qui a atteint 4,9 milliards de dollars. Les exportations représentaient 34,5 % de la valeur de la production ; le secteur est donc clairement tourné vers l'exportation, mais une grande partie de ces revenus à valeur ajoutée dépend encore d'un ensemble très restreint de marchés. 80 % des exportations de produits transformés étaient destinées aux seuls États-Unis, et 89 % aux trois principaux marchés combinés (États-Unis, Japon, Chine). Une base d'exportation étroite constitue une vulnérabilité majeure. Compte tenu d'une concentration aussi élevée sur trois marchés distincts, toute perturbation aurait des conséquences immédiates et significatives pour les transformateurs canadiens – un scénario bien trop réaliste en 2026. Il serait difficile de développer des marchés alternatifs à court terme, et la consommation intérieure serait insuffisante pour absorber la production délocalisée. Le défi politique consiste donc à déterminer si les mesures commerciales internationales, réglementaires et logistiques offrent aux transformateurs des alternatives crédibles en cas de perturbation, sans pour autant affaiblir l'accès, précieux sur le plan commercial, au marché américain.



Source : *Élaboré en interne à partir des données de l'ISDE*

L'accès au vaste marché américain pour nos produits alimentaires et nos boissons transformés a permis à notre secteur de prospérer et de se développer. Parallèlement, cet accès a rendu le Canada plus attractif pour les investisseurs, puisque des pays comme ceux d'Europe ont investi ici en sachant qu'ils auraient accès au marché situé au sud.

On craint que, sans un accès fiable à ce marché en raison de la guerre commerciale, la demande pour nos produits ne diminue, car il sera difficile de remplacer rapidement ce marché. Sans cet accès, le Canada deviendra également une destination moins attractive pour les investissements étrangers.

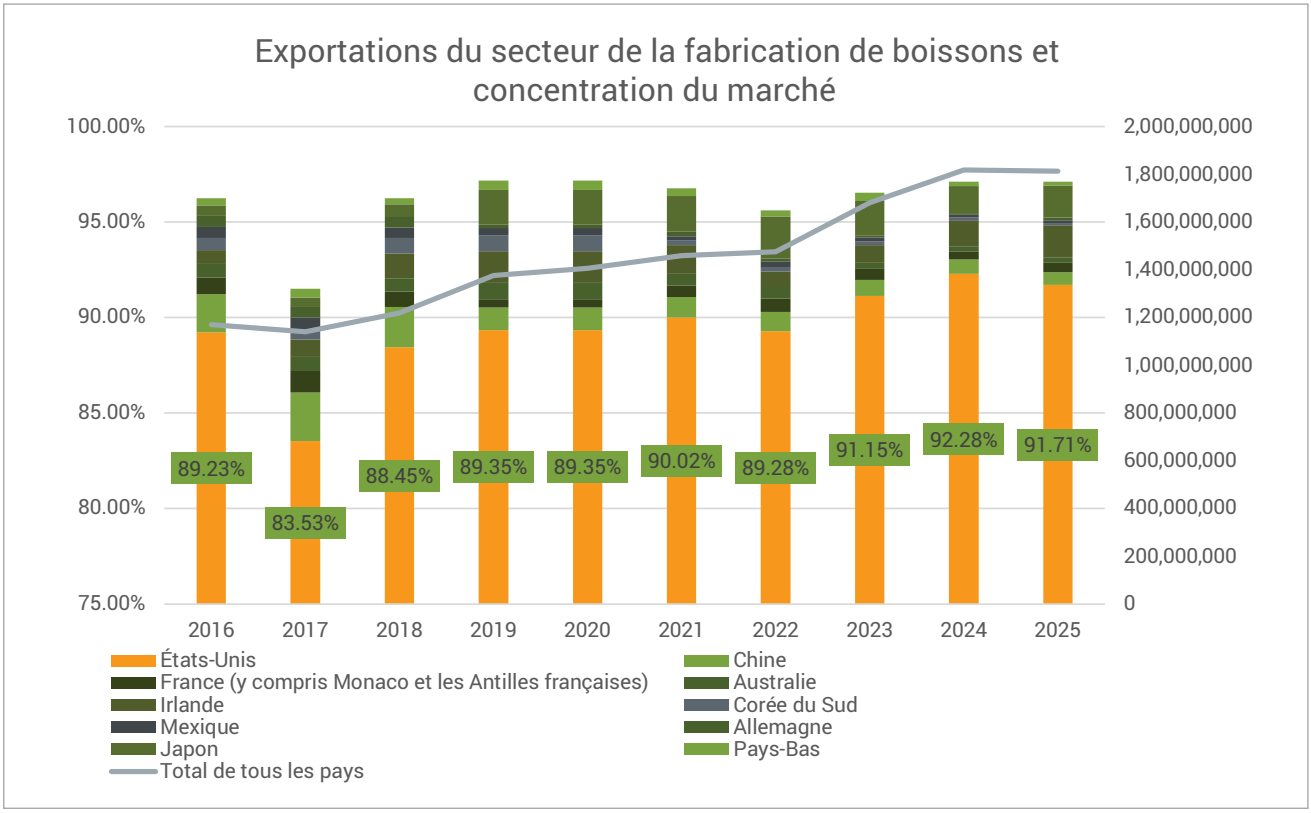
C'est pourquoi il est particulièrement important que le Canada se concentre sur l'investissement dans son industrie afin que nous puissions développer de nouveaux produits destinés à de nouveaux marchés. Cela nécessitera également d'investir dans les infrastructures nécessaires pour acheminer ces produits vers les nouvelles destinations d'exportation, ainsi que dans les compétences requises de la main-d'oeuvre.

Niveaux de transformation inégaux selon les produits et les régions

Le Canada ne transforme pas autant qu'il le pourrait les denrées alimentaires qu'il cultive, élève et récolte. Cet écart varie selon les produits et les régions. En 2025, 24 % des porcs vivants et 20 % des bovins vivants ont été exportés vers les États-Unis, tandis que les importations ont couvert 30 % de la consommation de viande de porc et 26 % de celle de viande bovine au Canada. Le Canada a également exporté pour plus de 724 millions de dollars de tomates fraîches, tout en important pour plus de 511 millions de dollars de produits transformés à base de tomates. Les importations représentaient 45 % des fruits et légumes en conserve consommés au Canada.

La même tendance s'observe pour les poissons et les fruits de mer. Le Canada est un producteur majeur, mais les importations de fruits de mer préparés et conditionnés dépassent 2,5 milliards de dollars par an. Les capacités nationales de transformation, de stockage frigorifique et de logistique sont concentrées dans un nombre relativement restreint de sites, ce qui limite la capacité de certaines communautés côtières, nordiques, isolées et autochtones à transformer et à distribuer leurs prises locales.

Lorsque la transformation nationale est moindre ou que la gamme de produits est plus restreinte, le Canada tire



Source : *généré en interne à partir des données de l'ISDE*

moins de valeur de ce qu'il produit et devient plus vulnérable aux perturbations commerciales internationales et aux pénuries d'approvisionnement. Il serait irréaliste de suggérer que le Canada remplace toutes ses importations. Le type de produit, la saisonnalité, les coûts de production et la demande des consommateurs continueront de façonner les échanges commerciaux. La priorité consiste à identifier les catégories dans lesquelles la faiblesse des capacités nationales affecte de manière significative la résilience, la sécurité d'approvisionnement, les débouchés commerciaux des producteurs ou la captation de valeur au niveau national, et où une transformation supplémentaire pourrait être commercialement viable.

Le critère politique consiste à déterminer si la sélection des projets distingue les lacunes importantes sur le plan commercial et stratégique des importations qui reflètent une spécialisation normale ou des différences de coûts.

Faible passage des opportunités à l'échelle commerciale

L'une des principales faiblesses du secteur réside dans sa capacité inégale à se développer. Le Canada dispose d'entreprises, d'idées, d'ingrédients et de capacités de recherche, mais ceux-ci ne se traduisent pas de manière fiable par une transformation à l'échelle commerciale (en particulier pour les petites et moyennes entreprises, qui peinent souvent à lever des capitaux suffisants). C'est ce qu'on appelle le « milieu manquant » : l'écart entre les produits, les technologies et les analyses de rentabilité prometteurs, d'une part, et le financement, la capacité des usines, la main-d'oeuvre et les capacités opérationnelles nécessaires pour les faire passer à une production durable, d'autre part.

Ce défi est amplifié par le coût élevé de l'activité au Canada, en raison de normes réglementaires strictes, d'un vaste territoire, d'un environnement de vente au détail très concentré, d'un marché intérieur relativement restreint et de coûts de main-d'oeuvre élevés. Les PME opèrent aux côtés d'entreprises transnationales qui ont accès à des ressources plus importantes, ce qui rend la concurrence difficile pour ce segment du marché. La Stratégie nationale de sécurité alimentaire met en place des instruments distincts pour l'innovation, les petites entreprises, les projets régionaux et les investissements majeurs. Leur efficacité dépendra de la capacité des entreprises à passer de l'un à l'autre au fur et à mesure de leur croissance, plutôt que de se heurter à un nouveau déficit de financement une fois une étape franchie.

Le critère d'évaluation de cette politique consiste à déterminer si le cadre émergent crée un parcours continu, du développement du produit à la première production commerciale puis à l'expansion ultérieure, chaque instrument répondant aux contraintes propres à cette étape.

Visibilité limitée sur les capacités et les risques liés aux installations

Le Canada recueille des données sur le PIB de la transformation, les ventes, les échanges commerciaux internationaux, l'emploi, les dépenses d'investissement et le nombre d'établissements. Il dispose en revanche d'une visibilité bien moindre sur les capacités installées, le taux d'utilisation, l'état des usines, l'entretien différé, les projets d'expansion et le risque de fermeture.

Ce manque d'informations rend difficile l'identification des installations difficiles à remplacer, des usines voisines susceptibles de reprendre la production après une fermeture, ou des domaines où des investissements supplémentaires permettraient de remédier à une exposition significative au niveau régional ou au sein de la chaîne d'approvisionnement. Les informations pertinentes sont détenues par les entreprises, les associations professionnelles, les prêteurs, les régulateurs et les différents niveaux de gouvernement, mais elles ne sont pas rassemblées au sein d'une évaluation nationale commune et consensuelle. Dans un secteur directement lié à la sécurité alimentaire, ce manque est considérable. Il met également en évidence une question non résolue de responsabilité institutionnelle : aucun acteur ne semble être chargé de maintenir une vision globale du secteur.

La Stratégie nationale de sécurité alimentaire fixe des objectifs en matière de croissance du PIB lié à la transformation et de part nationale de la consommation de produits alimentaires transformés. Ces indicateurs permettent de mesurer les progrès globaux, mais ils ne permettent pas de déterminer si cette croissance comble les lacunes les plus importantes en matière de capacités. Il est nécessaire de disposer de meilleures informations sur l'état des installations, leur taux d'utilisation et la dépendance régionale afin d'orienter la sélection des projets et d'évaluer si les investissements soutenus génèrent des capacités supplémentaires et durables.

Le critère d'évaluation des politiques consiste à déterminer si les gouvernements disposent d'informations suffisantes pour orienter leur soutien vers des capacités supplémentaires, identifier les actifs à risque et distinguer les projets d'importance stratégique des investissements commerciaux courants.

Prises dans leur ensemble, ces vulnérabilités mettent en évidence les domaines dans lesquels le cadre actuel doit prouver son adéquation. Les mesures publiques devraient réduire l'exposition concentrée au marché, développer des capacités commercialement viables là où la transformation est peu développée, aider les entreprises à franchir le fossé de la viabilité commerciale et améliorer la visibilité sur les actifs et les risques existants. Lorsque le cadre ne remédie pas à ces faiblesses, ou les renforce en ne favorisant que les entreprises déjà prêtes à lever des fonds, en soutenant des capacités sans marchés viables ou en sélectionnant des projets sans preuves suffisantes, les dépenses supplémentaires ne suffiront pas à elles seules à produire des résultats durables.

Enseignements tirés d'autres secteurs et pays

Les projets de transformation alimentaire dépendent souvent de décisions qui ne relèvent pas de l'entreprise réalisant l'investissement. Un transformateur peut avoir mobilisé des capitaux et trouvé des clients, mais rester dans l'impossibilité d'aller de l'avant sans modernisation des réseaux de services publics, accès aux voies de transport, autorisations réglementaires ou main-d'oeuvre adaptée. Des problèmes de coordination similaires apparaissent dans d'autres secteurs à forte intensité capitalistique et dans les pays qui ont fait de la capacité de production nationale une priorité politique. Leur expérience aide à déterminer comment attribuer les responsabilités et comment accompagner un investissement depuis sa phase de développement jusqu'à sa mise en service.

L'expérience canadienne

L'approche canadienne en matière de minéraux critiques considère l'extraction, les infrastructures de soutien, la transformation et le développement des marchés comme les maillons d'une même chaîne d'investissement. Le Canada a soutenu cette stratégie à hauteur de près de 4 milliards de dollars en 2022, a créé un Centre d'excellence sur les minéraux critiques pour coordonner les politiques entre les différents ministères, a alloué jusqu'à 1,5 milliard de dollars au Fonds pour les infrastructures des minéraux critiques et a utilisé le Fonds stratégique d'innovation pour soutenir des projets liés aux minéraux critiques. En mars 2025, le fonds d'infrastructure avait approuvé sous condition jusqu'à 303 millions de dollars pour 31 projets. En mars 2026, une enveloppe supplémentaire de 165,2 millions de dollars a été annoncée pour 22

projets axés sur la planification, le développement et les capacités de transformation. De la même manière, la politique forestière associe le soutien aux installations aux transports, au commerce international, à la demande intérieure et à l'aide à la navigation dans les programmes fédéraux. L'effort actuel dans le secteur forestier vise le maillon entre la fibre et le marché. Le plan d'action de l'industrie se concentre sur trois freins : les entraves réglementaires et liées aux autorisations, les goulets d'étranglement dans le commerce international et les transports, ainsi que la faiblesse de la demande intérieure. Le programme fédéral de 2026 a suivi cette même logique. Il a combiné un soutien à la reconversion avec des outils de stimulation de la demande intérieure, des programmes de participation des populations autochtones, le développement des exportations et un service d'orientation à guichet unique destiné à aider les entreprises à s'y retrouver dans les programmes fédéraux. Leur économie diffère de celle de la transformation alimentaire, mais les deux secteurs montrent l'importance d'identifier les contraintes pesant sur un investissement et d'attribuer la responsabilité de les résoudre. Des programmes distincts ne produisent pas automatiquement un résultat cohérent au niveau de la chaîne de valeur.

L'expérience internationale

L'Australie a fait de l'agroalimentaire une priorité nationale en matière d'industrie manufacturière et a assorti ce choix d'un soutien à l'échelle des projets. Dans le cadre de l'Initiative pour une industrie manufacturière moderne (Modern Manufacturing Initiative), les entreprises participant aux appels à projets dans le secteur de l'agroalimentaire pouvaient solliciter des subventions comprises entre 1 million et 20 millions de dollars, couvrant jusqu'à 50 % des coûts éligibles des projets. Le programme était axé sur l'intégration et la montée en puissance de la chaîne de valeur, et non pas uniquement sur un soutien général aux entreprises. Cela concerne directement le Canada, où le problème ne réside pas dans l'existence du secteur, mais dans la solidité du parcours menant de l'intérêt pour l'investissement à la capacité opérationnelle.

Singapour offre un enseignement plus spécifique en matière de résilience. Ce pays est fortement dépendant des importations, puisqu'il importe plus de 90 % de ses denrées alimentaires, et c'est précisément pour cette raison que cet exemple est pertinent. Le pays a réagi à cette vulnérabilité en transformant la fragilité alimentaire en un programme de renforcement des capacités nationales. Un objectif mesurable a été fixé dans le cadre de l'initiative « 30-by-30 » [4]. Sa réalisation était liée à l'adoption de technologies, à la productivité, à l'efficacité des ressources et à la mise à niveau de la main-d'oeuvre. La capacité de transformation alimentaire n'a pas été considérée comme un avantage secondaire. Elle a été intégrée à la stratégie de renforcement de la résilience dans un contexte de contraintes terrestres et de ressources sévères. Le point de comparaison pour le Canada n'est pas la rareté des terres. Il s'agit de la rigueur politique. Singapour a transformé une vulnérabilité stratégique en un programme axé sur la production, la technologie et les compétences, assorti d'objectifs explicites et d'outils opérationnels. Le Canada ne l'a pas encore fait pour la transformation alimentaire.

Les Pays-Bas et l'Allemagne apportent un autre enseignement : la capacité de mise en oeuvre. Aux Pays-Bas, le secteur agroalimentaire s'inscrit dans un système de « secteurs phares » axé sur une mission, articulé autour de la collaboration publicprivé, des priorités sectorielles et de liens délibérés entre les entreprises, les pouvoirs publics et les institutions de la connaissance – un modèle sophistiqué de partenariat public-privé appelé la « triple hélice ». La force de l'Allemagne réside davantage dans son infrastructure de recherche appliquée. Les instituts spécialisés dans l'alimentation travaillent en étroite collaboration avec l'industrie sur les technologies de transformation, les emballages, les nouvelles protéines, les machines et les performances des produits, selon l'approche dite du « Mittelstand », qui constitue l'épine dorsale de l'économie allemande. L'implication pratique est claire : les secteurs performants s'appuient généralement sur des systèmes plus solides permettant de transposer les connaissances dans la production, et pas uniquement sur des programmes de subventions ou un soutien au commerce. Au Canada, la transformation alimentaire repose encore trop fortement sur des discussions distinctes concernant la recherche, la commercialisation et la compétitivité au niveau des usines.

Les Implications pour le Canada

Ces exemples abordent différentes étapes du processus d'investissement. Dans les secteurs des minéraux critiques et de la sylviculture, la responsabilité de la coordination des grands projets est répartie entre les différents programmes et les conditions-cadres. L'Australie soutient la transition du développement à la production. Singapour lie les décisions d'investissement à une exposition identifiée et à une capacité mesurable. Les Pays-Bas et l'Allemagne fournissent un soutien technique avant que les entreprises ne s'engagent dans la mise en

[4] Un objectif visionnaire fixé par le gouvernement de Singapour en 2019 : produire 30 % des besoins nutritionnels du pays d'ici 2030.

place d'installations commerciales à grande échelle. Le Canada dispose déjà d'une grande partie des instruments nécessaires. Ceux-ci sont répartis entre les programmes agricoles, le financement industriel, les agences de développement régional, Financement agricole du Canada, la politique fiscale, les mesures en faveur de la main-d'oeuvre, les services de réglementation et les programmes commerciaux. La Stratégie nationale de sécurité alimentaire apporte un financement supplémentaire. La principale faiblesse réside dans l'articulation entre ces instruments et dans les données utilisées pour déterminer où ils doivent être mis en oeuvre.

Recommandations

L'analyse met en évidence quatre domaines dans lesquels le cadre politique actuel devrait être renforcé. Ensemble, ces mesures permettraient d'améliorer les conditions d'investissement, d'aider les projets viables à surmonter les obstacles, de tracer une voie plus claire vers la production commerciale et de consolider les données factuelles utilisées pour orienter et évaluer les aides publiques.

Continuer à améliorer la compétitivité et l'attractivité du secteur pour les investissements

Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient continuer à recourir à la politique fiscale, à la réforme réglementaire et aux mesures d'attraction des investissements pour améliorer les conditions sous-jacentes de la fabrication de produits alimentaires et de boissons.

Les priorités devraient inclure :

- le maintien d'un traitement fiscal compétitif des coûts d'investissement liés aux équipements et installations de transformation ;
- examiner le recours aux incitations fiscales et leurs effets en fonction de la taille des entreprises et du type d'investissement ;
- établir des normes de service réglementaires et des délais d'approbation plus clairs ;
- réduire les chevauchements inutiles entre les exigences fédérales et provinciales ;
- améliorer la coordination entre les organismes chargés de l'attraction des investissements ; et
- orienter les investissements étrangers et nationaux vers des opportunités qui renforcent la capacité de production, la technologie, l'accès aux marchés ou les relations avec les fournisseurs au Canada.

Les incitations à l'investissement devraient être évaluées en fonction de leur capacité à faire en sorte qu'un projet soit mis en oeuvre, étendu, accéléré ou maintenu au Canada. Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient éviter de se livrer à une concurrence visant principalement à faire passer une installation prévue d'une province à une autre sans augmenter la capacité de traitement nationale.

Coordonner les conditions favorables aux projets de transformation prioritaires

Les projets bénéficiant d'un soutien public substantiel, ou identifiés comme comblant une lacune importante sur le plan économique, régional ou de la chaîne d'approvisionnement, devraient être placés sous la responsabilité d'un organisme public chef de file chargé de coordonner les conditions nécessaires à la réalisation et à l'exploitation de l'investissement.

Pour chaque projet prioritaire, l'organisme chef de file devrait :

- identifier les principales contraintes financières et non financières ;
- déterminer quel ministère, gouvernement, service public ou organisme est chargé de remédier à chaque contrainte;
- coordonner le calendrier du financement, des infrastructures, des autorisations réglementaires et de la construction ;
- assurer le suivi des questions en suspens jusqu'à ce qu'une décision soit prise ; et
- indiquer si des retards ou l'échec du projet résultent de conditions que les pouvoirs publics n'ont pas pu harmoniser.

Cette coordination devrait s'étendre aux infrastructures, à la main-d'oeuvre, aux autorisations réglementaires, aux transports, à l'approvisionnement en intrants et à l'accès au marché, lorsque ces éléments affectent la viabilité du projet. Elle devrait faciliter la coordination entre les différentes institutions plutôt que de mettre en place un nouveau processus d'autorisation.

Le secteur privé doit rester responsable de l'analyse de rentabilité, de la clientèle, du financement privé, de la mise en oeuvre du projet et des risques commerciaux. L'intervention des pouvoirs publics doit se concentrer sur les contraintes que les entreprises ne peuvent résoudre seules ou qui nécessitent l'harmonisation de plusieurs décisions publiques.

Créer un parcours plus clair, du développement du produit à la production à l'échelle commerciale

Agriculture et Agroalimentaire Canada devrait collaborer avec Innovation, Sciences et Développement Économique Canada, les agences de développement régional, Financement agricole Canada et les organismes provinciaux afin de définir un parcours plus clair, du développement du produit à la première production commerciale, puis à l'expansion ultérieure.

Ce parcours devrait :

- définir les principales étapes, du développement technique à l'exploitation commerciale ;
- identifier les programmes et les instruments de financement disponibles à chaque étape ;
- établir des procédures d'orientation lorsque les besoins d'une entreprise dépassent le champ d'application de son programme actuel ;
- permettre, dans la mesure du possible, la réutilisation des informations vérifiées relatives aux projets d'un programme à l'autre ;
- identifier les exigences techniques, réglementaires, de gestion et de financement nécessaires pour passer à l'étape suivante ; et
- évaluer si les entreprises disposent d'un accès adéquat à la production pilote, à l'ingénierie des procédés, à la validation des conditionnements et à d'autres capacités de mise à l'échelle.

Les entreprises qui achèvent un programme d'innovation ou de développement de produit devraient recevoir une évaluation claire de ce qui reste nécessaire pour atteindre la production commerciale et de l'institution la mieux placée pour lever le prochain obstacle. Cela devrait améliorer la continuité entre les programmes sans pour autant garantir un soutien public supplémentaire.

Le parcours doit rester axé sur les entreprises capables de démontrer une demande crédible, des coûts de production réalistes, une direction compétente et un modèle d'exploitation viable. Les progrès doivent être mesurés en fonction de la capacité des entreprises à atteindre la production commerciale, de la durée de la transition et de leur capacité à maintenir la production et les ventes.

Améliorer l'information sur les capacités de transformation, les risques et les résultats des investissements

Agriculture et Agroalimentaire Canada devrait collaborer avec Statistique Canada, Innovation, Sciences et Développement économique Canada, les provinces, les territoires et l'industrie afin d'établir un cadre commun pour évaluer les capacités de transformation et les résultats des aides publiques.

Le volet « capacité » devrait commencer par des évaluations ciblées des sous-secteurs où les alternatives de transformation sont limitées, où la dépendance régionale est forte, où les installations sont vieillissantes ou où d'importantes opportunités d'expansion ont été identifiées.

Ces évaluations devraient porter sur :

- la capacité installée et son taux d'utilisation ;
- le potentiel d'expansion et de modernisation;
- l'état des installations et les besoins de remplacement;
- le risque de fermeture ou de regroupement ;
- la dépendance des producteurs et des régions vis-à-vis de certaines installations ; et
- la disponibilité d'autres options de traitement.

Ces conclusions devraient éclairer les décisions visant à déterminer où la création de nouvelles capacités, la modernisation ou la préservation créeraient une valeur significative, et où les projets proposés viendraient faire double emploi avec des capacités sous-utilisées.

Le volet « résultats des investissements » doit suivre les projets importants bénéficiant d'un soutien public, depuis leur approbation jusqu'à leur exploitation commerciale. Les rapports doivent distinguer :

- les financements annoncés, approuvés et versés ;
- les travaux de construction amorcés et achevés ;
- les capacités installées ;
- l'exploitation commerciale atteinte ;
- l'utilisation effective ; et
- la poursuite de l'exploitation après la période de soutien initiale.

Les programmes devraient également évaluer si le soutien public a modifié le calendrier, l'ampleur, la localisation ou la viabilité de l'investissement. Les capitaux privés associés à un projet bénéficiant d'un soutien ne devraient pas être automatiquement considérés comme un investissement résultant du financement public.

Les résultats doivent servir à affiner les critères de sélection des projets et la conception des programmes. Ce cadre doit fournir les éléments de preuve nécessaires pour déterminer si une intervention est justifiée, si elle a modifié la décision d'investissement et si la capacité qui en a résulté est restée viable sur le plan commercial.

Transformer l'opportunité en capacité durable

Le Canada a aujourd'hui l'occasion de tirer davantage de valeur de sa production agricole, de renforcer les débouchés offerts aux producteurs et de réduire les vulnérabilités des chaînes d'approvisionnement alimentaires nationales.

L'environnement politique est désormais mieux à même de tirer parti de cette opportunité. La Stratégie nationale de sécurité alimentaire apporte de nouveaux fonds et moyens de financement à un ensemble déjà vaste de mesures fiscales, de programmes d'innovation, de soutiens régionaux, d'initiatives en faveur de la main-d'oeuvre, de services de réglementation et d'outils commerciaux internationaux. Elle doit être considérée comme un élément de la réponse plutôt que comme une solution complète. Sa contribution dépendra de la qualité de son intégration dans le contexte plus large qui conditionne les investissements, notamment les infrastructures, la main-d'oeuvre, la réglementation, les transports, l'accès aux marchés et l'accès aux capitaux privés.

Les recommandations identifient les domaines dans lesquels le cadre actuel nécessite une mise en oeuvre plus rigoureuse. Des conditions fiscales et réglementaires compétitives influencent la décision des entreprises d'investir et de se développer au Canada. Une coordination autour des projets prioritaires peut contribuer à harmoniser les décisions publiques qui déterminent la réalisation d'un investissement. Un parcours plus clair, du développement du produit à la production commerciale, peut réduire l'écart entre le soutien à l'innovation et l'échelle de production finançable. Une meilleure information sur les capacités, les risques et les résultats des investissements peut améliorer la sélection des projets et montrer si l'intervention publique a modifié le résultat.

La mise en oeuvre de ces recommandations augmenterait les chances que les investissements publics et privés se renforcent mutuellement. Elle réduirait également le risque que des fonds soient engagés sans que les contraintes empêchant un projet d'atteindre la phase de production ou de rester viable aient été levées. La transformation nationale peut se développer parallèlement au rôle du Canada en tant que fournisseur des marchés internationaux, à condition que les investissements soient orientés vers des opportunités crédibles et soutenus par les conditions nécessaires à une exploitation à long terme.

Cette opportunité se concrétisera grâce à la construction ou à la modernisation d'installations là où il existe un besoin avéré, à des entreprises qui passent de l'innovation à une production commerciale durable, et au maintien des capacités existantes lorsque leur perte entraînerait des conséquences économiques ou sur la chaîne d'approvisionnement plus larges. Ce sont ces résultats, plutôt que la seule ampleur des financements annoncés, qui détermineront si le cadre actuel permet de créer des capacités de transformation alimentaire supplémentaires, compétitives et durables au Canada.