

## REGARD SUR L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE



## Parts des produits et du contenu québécois dans les produits alimentaires vendus au Québec

### L'ÉVOLUTION DES MESURES DE LA PART DES PRODUITS QUÉBÉCOIS SELON LE CONTEXTE ET LES BESOINS

Carol Gilbert et Félicien Hitayezu

Dans une économie de plus en plus ouverte sur les marchés mondiaux et compte tenu de la concurrence accrue qui en découle, le maintien des marchés existants et la conquête de nouveaux marchés, tant internationaux que intérieurs, posent des défis à toute industrie. À cet égard, l'industrie bioalimentaire québécoise n'est pas en reste. Depuis plusieurs années, accroître la part des produits d'ici sur le marché québécois et tirer parti des occasions d'affaires qu'offrent les marchés extérieurs sont des préoccupations constantes dans le paysage bioalimentaire québécois.

Si les statistiques permettant de suivre l'évolution des ventes sur les marchés extérieurs sont relativement accessibles et fiables, une chose n'a pas changé : le défi de trouver une mesure adéquate de la présence des produits alimentaires québécois sur le marché du Québec et de donner une interprétation juste du résultat obtenu.

Selon les époques, différentes mesures ont été proposées, notamment, dans un cas de figure, pour apprécier le degré d'autosuffisance (autoapprovisionnement) du Québec dans les produits alimentaires et, dans un autre cas, pour évaluer la part des produits alimentaires achetés au Québec qui proviennent de fournisseurs (producteurs-transformateurs) d'ici.

Au fil du temps, trois concepts différents ont été avancés par le milieu bioalimentaire et surtout par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) pour essayer d'évaluer la place des produits québécois sur le marché du Québec. Puisque ces trois calculs comportent des notions différentes, ils donnent des résultats non comparables entre eux.

Ce numéro de *BioClips+* traite de ces différentes mesures de la présence des produits alimentaires du Québec sur le marché d'ici, selon l'ordre chronologique de leurs utilisations, ce qui permet de situer les chiffres évoqués dans leur contexte de diffusion, en fonction de la méthodologie choisie à un moment donné. Il met l'accent sur la signification de ces mesures ainsi que leurs limites et propose une nouvelle méthodologie utilisée aux États-Unis pour mesurer la part du contenu québécois.



## I. LE CONCEPT D'AUTOSUFFISANCE ET LA MESURE DU DEGRÉ D'AUTOAPPROVISIONNEMENT

Le concept d'autosuffisance a été développé dans les années 1970. Le gouvernement provincial s'était fixé comme objectif d'accroître le degré d'autoapprovisionnement dans le secteur agroalimentaire, c'est-à-dire la capacité de nourrir le Québec grâce à ses propres ressources.

### POUR SÉCURISER L'APPROVISIONNEMENT ET ACCROÎTRE L'OCCUPATION DU TERRITOIRE

Deux arguments majeurs étaient invoqués pour expliquer le choix de cet objectif. Le premier concernait la sécurité des approvisionnements alimentaires. L'agroalimentaire était considéré comme un secteur névralgique dans un contexte de tensions Est-Ouest où certains pays producteurs pouvaient se servir de l'agriculture comme d'une arme stratégique, particulièrement en situation de rareté mondiale d'un produit de base. L'accroissement de l'autosuffisance alimentaire s'inscrivait ainsi dans **une stratégie principalement défensive de sécurisation des approvisionnements** en produits alimentaires.

#### MESURE DE L'AUTOSUFFISANCE : LE DEGRÉ D'AUTOAPPROVISIONNEMENT

Comme deuxième argument, le développement de l'agriculture et des pêches était avancé comme un des meilleurs moyens d'**assurer une présence sur l'ensemble du territoire québécois**. Viser

$$\begin{aligned} &\text{Degré d'autoapprovisionnement sectoriel} \\ &= \\ &\frac{\text{Quantité produite au Québec}}{\text{Consommation ou demande au Québec}} \% \end{aligned}$$

l'autosuffisance alimentaire constituait donc un bon tremplin permettant de promouvoir l'extension de l'occupation territoriale au Québec et d'y investir les efforts nécessaires.

Ce concept d'autosuffisance a donné lieu à la mesure ou au calcul du degré d'autoapprovisionnement. Pour un secteur donné, cette mesure permettait de comparer le volume de la production par rapport à la consommation au Québec. Ainsi, le degré d'autoapprovisionnement sectoriel est l'équivalent du ratio entre le volume consommé du produit et la quantité de celui-ci qui est fabriquée au Québec.

Le degré d'autoapprovisionnement global de la province se calcule en établissant la moyenne arithmétique des « degrés d'autoapprovisionnement sectoriels ». Pour ce faire, on commence par ramener à 100 % tous les taux d'autoapprovisionnement sectoriels qui dépassent ce pourcentage et on fait quelques ajustements à la marge, notamment pour refléter les possibilités de substitution entre les différentes viandes rouges (porc, bœuf et mouton ou agneau).

Les derniers chiffres publiés par le MAPAQ et tirés de cette méthodologie datent de 1981. Ils portent sur le taux d'approvisionnement global de 1979, avec des prévisions pour 1985 et 1990. Ainsi, le degré d'autoapprovisionnement global du Québec, qui se situait à 58,2 % en 1979, devait passer à 63,0 % en 1985 et à 67,5 % en 1990 en fonction de l'évolution prévue de la production et de la consommation.



TABLEAU 1 — AUTOAPPROVISIONNEMENT AU QUÉBEC EN 1981

PRODUITS <sup>1</sup>	1973	1976	1979	1985 <sup>o</sup>	1990 <sup>o</sup>	2014
	%					
Lait et produits laitiers	134,6	137,6	147,8	146,6	146,4	196
Fruits	16,6	12,4	15,2	17,2	20,5	28
Légumes	32,8	36	48,3	60,4	70,3	83
Pommes de terre	53,7	48,6	60,3	67	77,4	111
Poissons et crustacés	62,4	26,6	52,8	68,7	67,9	94
Miel	47,6	37	53,8	72,3	89,6	22
Betteraves à sucre	4,2	4,6	4,4	15,7	16,9	0
Produits de l'érable	489,3	480,8	303,6	432,2	501,2	826
Poulet	111,3	96,7	96,2	108,7	110,2	106
Dindon	96,5	97,7	88,8	94	96,6	100
Œufs	58,8	69,1	65,9	66,5	69,4	69
Porc	79,9	76,9	134,1	163,2	155	402
Céréales - alimentation humaine	-	-	1,8	6,1	12,6	9
Oléagineux - alimentation humaine	-	-	0,5	10,6	13,9	9
Mouton et agneau	5	11,5	18,2	19,8	29,6	48
Bœuf	21,7	19,4	18,4	20	27,4	38
Veau	116,4	107,4	164,8	102	118,6	422
<b>TOTAL</b>	<b>50,4</b>	<b>47,4</b>	<b>58,2</b>	<b>63</b>	<b>67,5</b>	<b>68,4</b>

1. En volume.

Note : Lors de la production de ce tableau, en 1981, les chiffres des années 1985 et 1990 étaient des prévisions. Le chiffre de 2014 a été ajouté par la Direction de la planification, des politiques et des études économiques du MAPAQ en conformité avec les méthodes de calcul utilisées en 1981.

Source : MAPAQ, *Nourrir le Québec*, publié en 1981.

## LIMITES DE CE CALCUL

- Le degré d'autosuffisance global ainsi calculé ne tenait pas compte de la composition réelle du panier alimentaire des consommateurs québécois. Il accordait en effet un même poids à tous les produits de ce panier par l'établissement d'une moyenne arithmétique. Par exemple, les produits laitiers et le miel ont le même poids, alors que, dans les faits, la part des dépenses alimentaires consacrée au miel était 100 fois moins importante que celle consacrée aux produits laitiers.
- Dans l'établissement de ce degré, les légumes à gousse, les noix, les boissons et certains autres produits alimentaires de seconde transformation tels que les soupes, les sauces, les assaisonnements, etc., étaient laissés de côté.
- Étaient aussi exclus tous les produits importés en totalité, comme le thé et le café, ou les produits transformés (fabriqués) au Québec, dont la matière première provient de l'extérieur de la province et qui faisaient pourtant partie du panier d'épicerie des Québécois.
- Même pour les produits offerts au Québec et considérés comme en « quantité suffisante », un tel calcul du degré d'autoapprovisionnement ne reflétait pas complètement les préférences et les habitudes de consommation des Québécois.
- Finalement, étant donné notre dépendance de l'extérieur pour certains produits (fruits, bœuf, céréales et oléagineux, etc.) et la diversité de produits ayant un taux égal à 100 % ou avoisinant ce pourcentage, la croissance du taux d'autoapprovisionnement devrait être limitée dans le temps. Notre estimation pour 2014 tend à soutenir cette affirmation, alors que le taux a augmenté à 68,4 % seulement.

Dans un contexte de marché ouvert aux importations et aux exportations, comme c'est davantage le cas aujourd'hui, le degré d'autosuffisance ne peut pas refléter adéquatement la part des produits québécois sur le marché d'ici, et vice-versa.



## II. ACCROÎTRE LA PART DES PRODUITS QUÉBÉCOIS SUR LE MARCHÉ DU QUÉBEC ET TIRER PARTI DES MARCHÉS EXTÉRIEURS

Si l'objectif d'autosuffisance s'inscrivait résolument dans une stratégie défensive, à partir du milieu des années 1990, les principaux décideurs de l'industrie bioalimentaire et du gouvernement du Québec se sont donné pour objectifs d'accroître l'achat des produits québécois sur le marché intérieur et,

en même temps, de développer et de maintenir ses marchés extérieurs en misant particulièrement sur les produits alimentaires à plus grande valeur ajoutée.

Cette double volonté a pris tout son sens en 1998, lors de la Conférence sur l'agriculture et l'agroalimentaire québécois, tenue à Saint-Hyacinthe,

quand les principaux décideurs de l'industrie bioalimentaire québécoise et du gouvernement se sont fixé, entre autres, l'objectif « d'accroître la part des produits québécois de 10 % sur le marché intérieur, entre 1998 et 2002 ».



### MESURE : LE TAUX D'APPROVISIONNEMENT DES TROIS GRANDS DÉTAILLANTS ALIMENTAIRES AU QUÉBEC

Le suivi de cet objectif de croissance par le MAPAQ a été assuré essentiellement grâce à l'implication des trois principaux détaillants alimentaires au Québec (Metro, Provigo-Loblaw, IGA-Sobeys), qui fournissaient les données.

Pour ce faire, une liste de 12 500 produits québécois a été établie. Il ne restait qu'à suivre l'évolution de leurs ventes soit à la caisse, pour les produits portant des codes à barres, soit à la livraison aux entrepôts de magasins, pour les produits périssables ou à livraison directe. Cet exercice s'est poursuivi durant 6 ans, de 1998 à 2004.

Ainsi, la part des produits québécois sur le marché intérieur, telle que mesurée par le taux d'approvisionnement global au Québec des trois principaux distributeurs alimentaires au détail, est passée de 48,0 % en 1998 à 50,8 % en 2004.

TABLEAU 2 — PARTS (%) DES VENTES DE PRODUITS QUÉBÉCOIS SUR LE MARCHÉ DU QUÉBEC ENTRE 1998 ET 2004

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>48,0</b>	<b>49,8</b>	<b>50,6</b>	<b>51,2</b>	<b>51,6</b>	<b>51,2</b>	<b>50,8</b>
<b>PÉRISSABLES</b>	<b>55,5</b>	<b>58,4</b>	<b>58,9</b>	<b>59,2</b>	<b>59</b>	<b>56,8</b>	<b>56,5</b>
<b>Total des viandes</b>	<b>52,2</b>	<b>56,9</b>	<b>56,9</b>	<b>57,1</b>	<b>57,3</b>	<b>55,4</b>	<b>55,6</b>
Volaille	84,7	87,1	82,2	79,0	79,7	79,7	78,5
Veau	99,9	99,8	97,3	93,9	90,2	94,9	95,4
Porc	98,8	94,3	98,9	98,3	98,1	81,9	85,1
Bœuf	11,7	13,4	10,6	10,6	8,8	11,6	10,7
Agneau	7,7	15,7	27,1	33,6	40,9	40,0	38,5
Charcuterie	68,8	76,6	76,0	77,4	79,7	83,4	80,7
Poisson et fruits de mer frais	15,2	13,9	15,5	15,2	16,9	12,5	16,6
<b>Fruits et légumes frais</b>	<b>24,6</b>	<b>26,5</b>	<b>30,1</b>	<b>30,2</b>	<b>30,6</b>	<b>26,2</b>	<b>22,1</b>
Fruits	12,3	12,5	12,7	14,0	11,8	12,0	8,6
Légumes	35,0	38,1	43,3	43,1	45,9	37,6	34,3
<b>Produits laitiers</b>	<b>85,7</b>	<b>85,2</b>	<b>84,4</b>	<b>84,9</b>	<b>85,4</b>	<b>85,2</b>	<b>85,3</b>
Œufs	85,2	88,9	91,3	92,3	93,5	97,6	97,5
Lait et crème	99,1	99,1	97,6	97,7	98,6	89,6	90,4
Crème glacée	17,1	16,8	14,5	12,8	14,1	9,9	6,8
Fromages fins	81,8	84,1	83,7	84,9	84,3	88,1	89,5
Yogourt	94,9	93,0	95	97,0	98,0	97,4	97,9
<b>SECS, RÉFRIGÉRÉS OU SURGELÉS</b>	<b>42,9</b>	<b>43,7</b>	<b>44,7</b>	<b>45,2</b>	<b>45,7</b>	<b>46,2</b>	<b>46,5</b>

Sources : MAPAQ, Conseil canadien de la distribution alimentaire (CCDA), 2005.



## LIMITES DE CETTE MÉTHODE

- Les données étaient basées sur une liste de produits identifiés et validés en 2001. Cette liste n'a donc pas évolué au même rythme que l'univers des produits alimentaires dans les magasins parce que des milliers de produits apparaissent ou disparaissent des tablettes de ces derniers chaque année. Autrement dit, depuis l'établissement de la liste de produits québécois à suivre en 2001, la fiabilité des données s'est détériorée, la réalité d'achat reflétée étant chaque année moins représentative.
- Les données relatives aux produits en entrepôt ne concernaient que les entrepôts de grossistes et les produits y transitant qui portaient des codes à barres. Il s'agissait essentiellement de produits préemballés. De plus, les boissons gazeuses et les boissons alcoolisées en étaient exclues.
- Rappelons aussi que cette façon de mesurer la part des produits alimentaires québécois sur le marché d'ici laissait de côté le réseau de l'hôtellerie, de la restauration et des institutions (HRI), qui représente pourtant un tiers de la demande alimentaire québécoise et qui, de surcroît, a gagné en importance dans cette période pour ce qui est du pourcentage des dépenses alimentaires annuelles totales.

La diversité grandissante du panier d'épicerie des Québécois et la tendance croissante de la consommation alimentaire à l'extérieur du domicile ont rendu caduques ces deux méthodes de calcul et ont conduit le MAPAQ à réviser ses façons de faire en 2005.

## LA PART DES PRODUITS QUÉBÉCOIS SUR LE MARCHÉ D'ICI ET LE DEGRÉ D'AUTOAPPROVISIONNEMENT DU QUÉBEC

### DEUX RÉALITÉS DIFFÉRENTES

Les concepts de « part de marché » et de « degré d'autoapprovisionnement » font référence à deux réalités différentes, même si quelques complémentarités peuvent être observées. En effet, pour accroître sa part de marché, il faut d'abord avoir une offre susceptible de répondre à la demande. Il s'agit là d'une condition nécessaire, mais non suffisante. Encore faut-il que cette offre réponde aux préférences de plus en plus précises des consommateurs (format, quantité, qualité) et que ces derniers acceptent de payer le prix demandé. Quelques éléments permettent de mieux comprendre la distinction entre les deux concepts et la nécessité de les différencier lors d'une analyse.

Le tableau 1 (autoapprovisionnement en 1981) présente, dans certaines productions comme les produits laitiers, les produits de l'érable, le porc et le poulet, un degré d'autoapprovisionnement supérieur à 100 % (puisque la production dépasse la consommation du Québec). Dans les faits, la part des produits du Québec sur le marché d'ici n'est fort probablement pas égale à 100 % pour diverses raisons.

En effet, ce n'est pas parce qu'il existe, pour un produit alimentaire donné, une quantité suffisante pour nourrir tous les Québécois que ces derniers s'approvisionnent exclusivement en produits de provenance québécoise.

### L'ouverture des marchés et l'autosuffisance

Dans un contexte de marché ouvert aux importations et aux exportations, l'autosuffisance alimentaire ne peut être abordée sans tenir compte de cette ouverture des marchés, de la capacité de production agricole (ex. : nordicité) et de l'évolution des préférences alimentaires des Québécois. Ces variables influencent grandement le contenu final du panier d'épicerie et, ainsi, la part des produits québécois dans notre consommation.

Par exemple, tout au long de l'année, les Québécois aiment manger des fraises et boire du café, du thé, etc. Or, malgré tout le progrès accompli pour adapter les modes de production, la situation géographique du Québec limite la variété de sa production agricole. Cette situation rend nécessaires les importations québécoises (sucre brut, graine de cacao, café, fruits exotiques, etc.) pour satisfaire les consommateurs d'ici.

Même pour les produits offerts en quantité suffisante au Québec, il arrive que, du point de vue technique de l'approvisionnement, il soit impossible de combler le marché québécois dans une proportion de 100 %. C'est le cas, par exemple, de la grande consommation d'ailes de poulet par rapport au nombre de poulets abattus au Québec. Le jeu des échanges vient combler la différence et permet aux entreprises d'ici d'évoluer et de prospérer dans un cadre économique mondial.

Les limites évoquées dans le cas de la méthode de calcul du degré d'autoapprovisionnement font que celui-ci n'est pas équivalent à la part des produits québécois sur le marché du Québec.





### III LE MODÈLE DES FLUX ÉCONOMIQUES DU SECTEUR BIOALIMENTAIRE

Le modèle des flux économiques du secteur bioalimentaire est une représentation des échanges monétaires entre les maillons d'une même filière ou d'une chaîne de valeur (production, transformation, détaillants et HRI). Il met en évidence la provenance et la destination de ces échanges selon trois régions : le Québec, le reste du Canada et les pays étrangers.

L'analyse des flux économiques du secteur bioalimentaire permet principalement d'illustrer et de mieux saisir les liens de dépendance entre les différents maillons de la chaîne alimentaire, des fournisseurs du secteur agricole aux utilisateurs finaux (consommateurs) en passant par les utilisateurs intermédiaires. Ce modèle permet de répondre à différentes questions. À qui sont destinées les ventes des producteurs agricoles et des transformateurs d'ici ? D'où viennent les intrants agricoles et alimentaires des producteurs agricoles, des transformateurs et des consommateurs en général ?

De plus, le modèle des flux économiques permet de calculer un certain nombre d'indicateurs portant notamment sur l'efficacité économique, la capacité à créer de la richesse, l'importance des coûts d'intrants agroalimentaires, le degré d'ouverture (importations et exportations sur le plan interprovincial et international) et la balance commerciale.

La confection de ce modèle repose sur une mise en commun cohérente de plusieurs sources de données provenant essentiellement de Statistique Canada et de l'Institut de la statistique du Québec (ISQ) par le truchement du Modèle intersectoriel du Québec.

#### MESURE DE LA PART DES PRODUITS QUÉBÉCOIS PAR LE MODÈLE DES FLUX ÉCONOMIQUES

Ce modèle permet de calculer la part des produits alimentaires vendus au Québec — dans le commerce de détail et le réseau HRI — qui proviennent de fournisseurs installés au Québec. Ces fournisseurs peuvent être des agriculteurs ou encore des entreprises de transformation alimentaire, qu'ils recourent à des intrants agricoles québécois (lait, céréales, porc, etc.) ou à des intrants d'autres sources ou origines pour fabriquer leurs produits (eau, agrumes dans les jus et les boissons fruitées, cacao dans les produits chocolatés, etc.).

Autrement dit, ce chiffre n'est pas uniquement centré sur l'agriculture québécoise, mais également sur l'ensemble des biens alimentaires fabriqués au Québec. C'est en quelque sorte la part de marché des fournisseurs du Québec dans l'offre alimentaire qui sera faite au Québec.

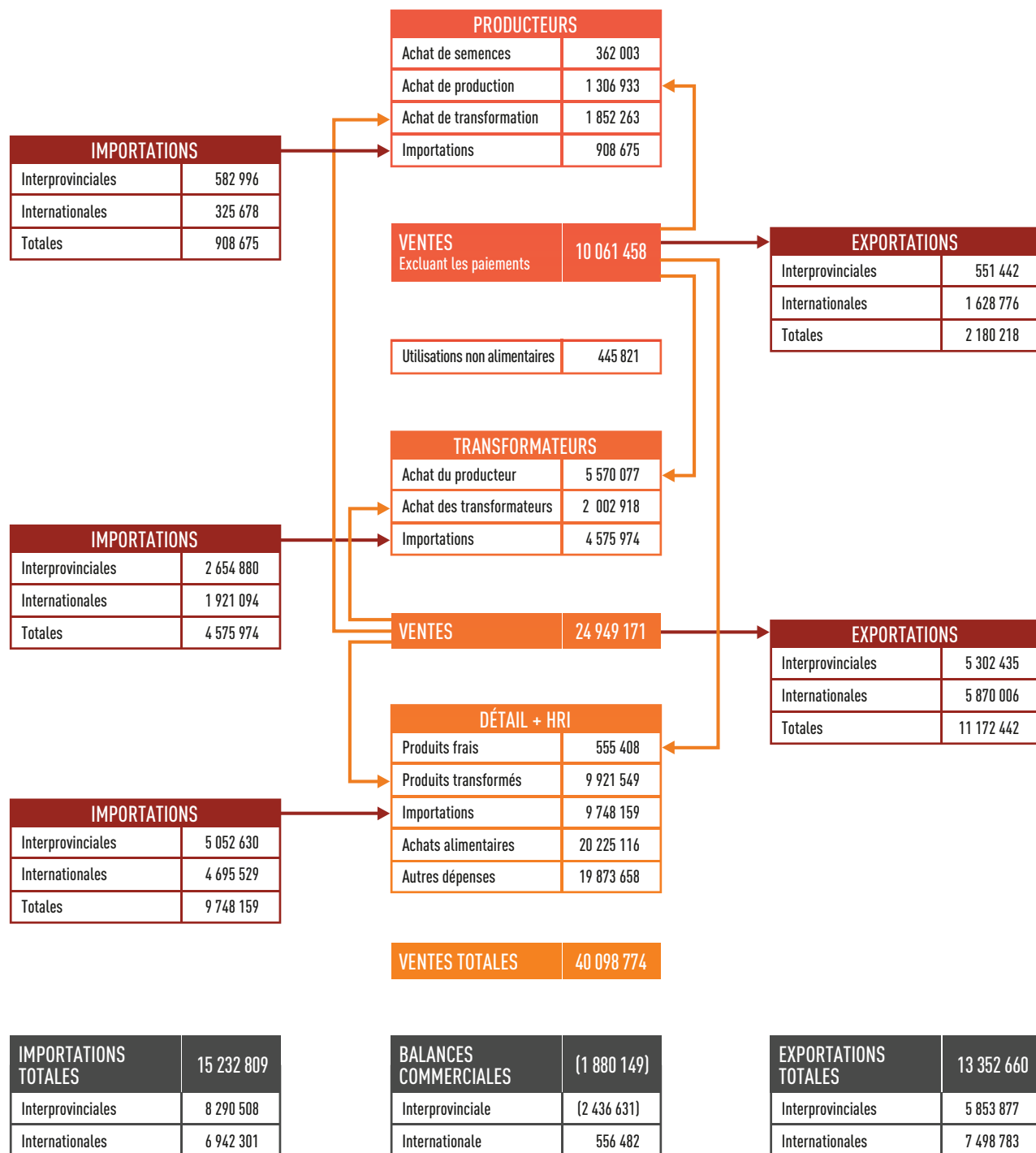
Selon les modèles des flux économiques de 2005 et de 2015, la part des produits du Québec sur le marché intérieur aurait varié entre 55 % et 52 %.

#### LIMITES DE CETTE MÉTHODE

- Contrairement aux deux précédentes méthodes, qui fournissaient des informations par secteur, le calcul obtenu par le modèle des flux économiques est plus agrégé. Il est possible d'effectuer le même calcul pour les principaux secteurs (porc, lait, volaille, etc.). Mais il serait très complexe et hasardeux de le faire pour tous les secteurs de la production et de la transformation au Québec et d'obtenir des résultats probants.
- Ce pourcentage (52 %) représente la part des fournisseurs québécois dans les achats alimentaires faits par des Québécois et non directement le contenu québécois dans la consommation finale. En effet, les produits achetés au Québec qui proviennent d'ici peuvent avoir été fabriqués avec des ingrédients venus en partie ou en totalité d'ailleurs. Cette nuance est importante et ouvre la porte à une autre façon de déterminer le contenu québécois.



FIGURE 1 – FLUX ÉCONOMIQUES DU SECTEUR BIOALIMENTAIRE DU QUÉBEC EN 2015 (EN MILLIERS DE DOLLARS)





## IV LE CONTENU QUÉBÉCOIS DES PRODUITS ALIMENTAIRES AU QUÉBEC

Dans un article publié le 30 mars 2017 par le United States Department of Commerce<sup>1</sup>, intitulé *2015: What is Made in America?*, l'auteure, M<sup>me</sup> Jessica R. Nicholson, se demande comment évaluer ce qui est effectivement fabriqué aux États-Unis pour les produits manufacturés sur le territoire. Elle en vient à définir et à mesurer ce que pourrait être le contenu domestique américain, en misant sur la valeur ajoutée par les travailleurs et les entreprises américaines. La mesure proposée est intéressante, car, d'une part, elle est comparable entre les régions ou les pays et, d'autre part, elle retrace la valeur ajoutée par tous les fournisseurs du pays. L'application de cette méthode dans le cas du Québec permet de répondre à deux questions. Quelle est la part du contenu québécois dans la transformation bioalimentaire? Quelle est la part du contenu québécois dans les produits alimentaires vendus au Québec?

### LA VALEUR AJOUTÉE : UNE VARIABLE CLÉ POUR L'APPRÉCIATION DU CONTENU QUÉBÉCOIS

La valeur ajoutée par les fabricants d'aliments et de boissons du Québec est importante pour l'appréciation du contenu québécois, car une bonne part (près de 70 %) de la production agricole québécoise passe par la transformation avant de se retrouver dans le panier ou l'assiette des consommateurs d'ici et d'ailleurs. En effet, la valeur ajoutée représente l'écart entre la valeur finale de la production et celle des biens qui ont été utilisés dans le processus de production. La valeur ajoutée est obtenue par la somme des rémunérations des facteurs de production, dont les principales sont :

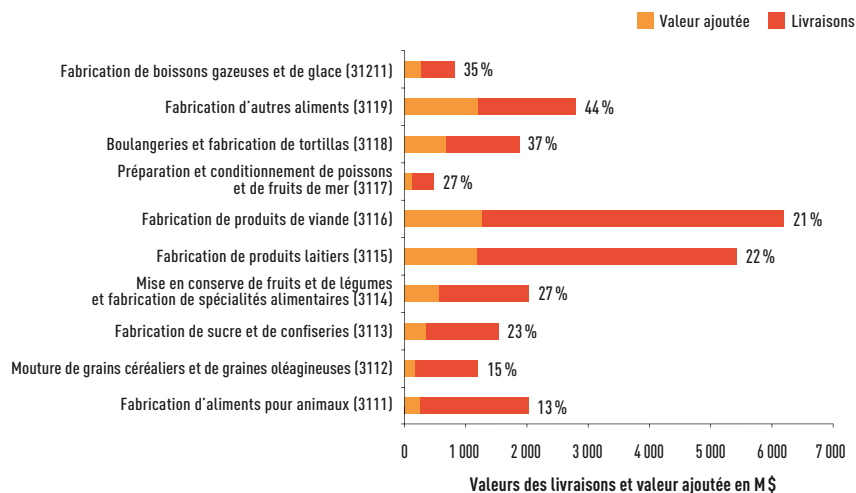
- les salaires et traitements avant impôt;
- le revenu des propriétaires d'entreprises individuelles et des sociétés;
- l'amortissement et les intérêts;
- l'addition des taxes indirectes nettes des subventions.

## 1. CONTENU QUÉBÉCOIS DANS LA TRANSFORMATION ALIMENTAIRE

### UNE VALEUR AJOUTÉE QUI REPRÉSENTE PLUS D'UN QUART DE LA VALEUR DES LIVRAISONS DE LA TRANSFORMATION BIOALIMENTAIRE DU QUÉBEC

En 2016, cette valeur ajoutée équivalait à 7,4 milliards de dollars, soit environ 28 % de la valeur des livraisons manufacturières de 26,6 milliards de dollars d'aliments et de boissons sans le tabac. Les intrants intermédiaires comme les emballages, l'électricité ou les produits achetés du producteur agricole ne sont pas considérés dans un premier temps. La valeur ajoutée en proportion de la valeur des livraisons varie beaucoup d'un secteur à l'autre, comme le montre la figure 2.

FIGURE 2 — VALEUR AJOUTÉE PAR RAPPORT À LA VALEUR DES VENTES DE LA TRANSFORMATION ALIMENTAIRE AU QUÉBEC EN 2016



Sources : Statistique Canada; ISQ, Modèle intersectoriel du Québec; compilation du MAPAQ.

1. <http://www.esa.doc.gov/reports/2015-what-made-america>

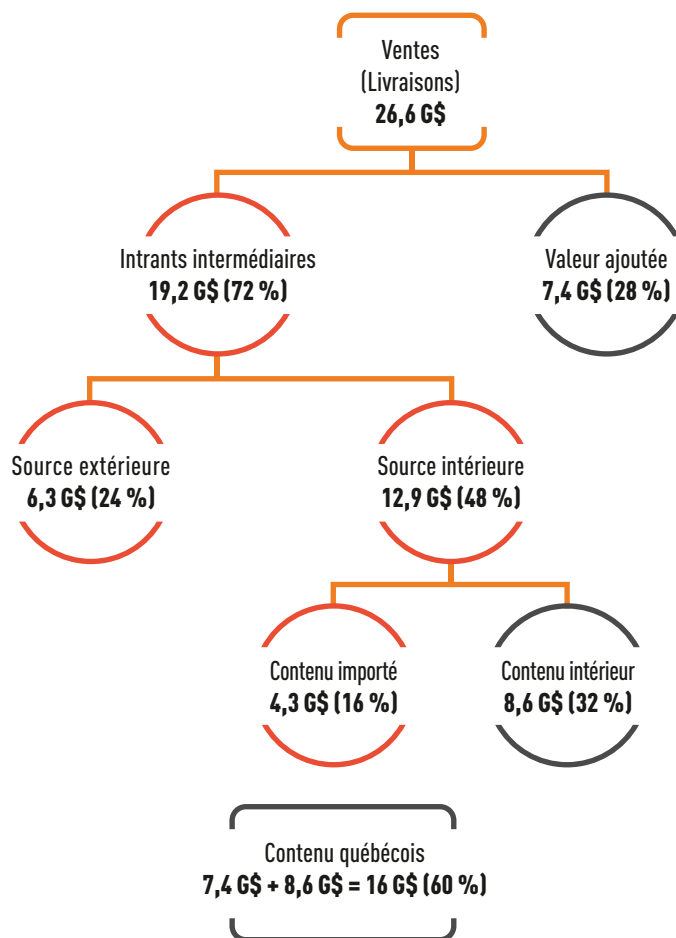




## DU CONTENU QUÉBÉCOIS... DANS LA « MATIÈRE PREMIÈRE »

On peut également, à juste titre, répliquer que les intrants intermédiaires comme les produits agricoles et de la pêche achetés par les transformateurs sont aussi du contenu québécois. C'est certainement le cas si ces produits ne proviennent pas d'une autre province ou d'ailleurs. Il faut alors être capable de déterminer leur provenance. Sont-ils importés ou non ?

**FIGURE 3 — CONTENU QUÉBÉCOIS DANS LES LIVRAISONS DE LA TRANSFORMATION BIOALIMENTAIRE QUÉBÉCOISE EN 2016**



En 2016, le secteur de la transformation des aliments et des boissons a dépensé 19,2 milliards de dollars en biens et en services (intrants intermédiaires) pour fabriquer sa production de 26,6 milliards de dollars. Les importations étaient alors estimées à 6,3 milliards de dollars. Cela veut dire que la valeur des intrants intermédiaires de source intérieure était de 12,9 milliards de dollars. Comme la valeur ajoutée est aussi de provenance intérieure, cela revient à dire que 76 % (7,4 + 12,9 milliards de dollars) des 26,6 milliards de dollars, soit 20,3 milliards, sont de source québécoise.

Mais peut-on dire que ces 20,3 milliards de dollars sont, dans une proportion de 100 %, du contenu québécois ? Pas vraiment. Certains biens et services achetés localement (de source intérieure) peuvent contenir des intrants qui ont été importés. On doit donc déduire de la valeur des produits agricoles et de la pêche d'ici celle des intrants importés. En 2016, cette valeur était évaluée à 4,3 milliards de dollars, ce qui correspond à 16 % de la valeur des livraisons manufacturières.

Finalement, en 2016, 60 % (28 % + 32 %) de la valeur des livraisons manufacturières du secteur de la transformation bioalimentaire du Québec a été fabriquée à partir de valeur ajoutée et d'intrants de contenu québécois.

Voilà pour le contenu québécois du secteur de la transformation bioalimentaire. Maintenant, quel est le contenu québécois dans la consommation québécoise ?

Note : La somme des montants ou des pourcentages peut différer du total en raison d'arrondissements.  
Sources : Statistique Canada; ISQ, Modèle intersectoriel du Québec; compilation du MAPAQ.

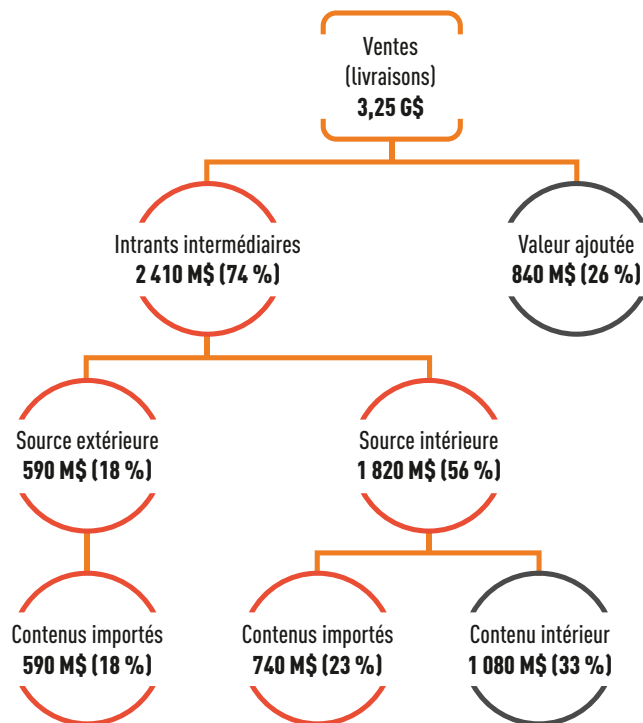


### EXEMPLE DE CALCUL DU CONTENU QUÉBÉCOIS DANS LE SECTEUR DE LA TRANSFORMATION DU PORC

Pour un abattoir-transformateur de porcs, la valeur ajoutée représente le travail et le capital requis pour l'abattage et la découpe de la carcasse de porcs le long de la chaîne. Les autres intrants intermédiaires comme les emballages, l'électricité ou les porcs achetés du producteur agricole ne sont pas considérés. En 2014, cette valeur ajoutée équivalait à 840 millions de dollars, soit environ 26 % de la valeur de 3,25 milliards de dollars de viande de porc vendue par les entreprises de ce secteur de la transformation.

En 2014, le secteur de la transformation du porc a dépensé 2,4 milliards de dollars en biens et en services. Les importations étaient alors estimées à 590 millions de dollars, ce qui correspond notamment à environ 1 million de porcs en provenance des autres provinces. Cela veut dire que la valeur des intrants intermédiaires de source intérieure dépassait un peu 1,8 milliard de dollars. Comme la valeur ajoutée est aussi de provenance intérieure, cela revient à dire que 82 % (26 % + 56 %) des 3,25 milliards de dollars, soit 2,66 milliards de dollars, est de source québécoise.

FIGURE 4 — CONTENU QUÉBÉCOIS DANS LES LIVRAISONS DU SECTEUR QUÉBÉCOIS DE LA TRANSFORMATION DU PORC



Sources : Statistique Canada; ISQ, Modèle intersectoriel du Québec; compilation et estimations du MAPAQ.

Cependant, la production des porcs achetés au Québec ou de services de transport a été effectuée en partie avec des intrants provenant de l'extérieur. C'est notamment le cas pour le pétrole et le gaz naturel et une partie des céréales et des oléagineux provenant de l'extérieur du Québec (essentiellement de l'Ouest canadien et des États-Unis). En 2014, ces intrants importés étaient évalués à 740 millions de dollars, ce qui représentait 23 % de la valeur des ventes.

Finalement, en 2014, 59 % (26 % + 33 %) de la valeur des ventes de viande de porc par le secteur de la transformation du Québec a été fabriquée à partir de valeur ajoutée et d'intrants de contenu québécois. Rappelons que ces ventes sont, dans une proportion élevée, destinées à l'exportation.



## 2. CONTENU QUÉBÉCOIS DANS LA CONSOMMATION QUÉBÉCOISE

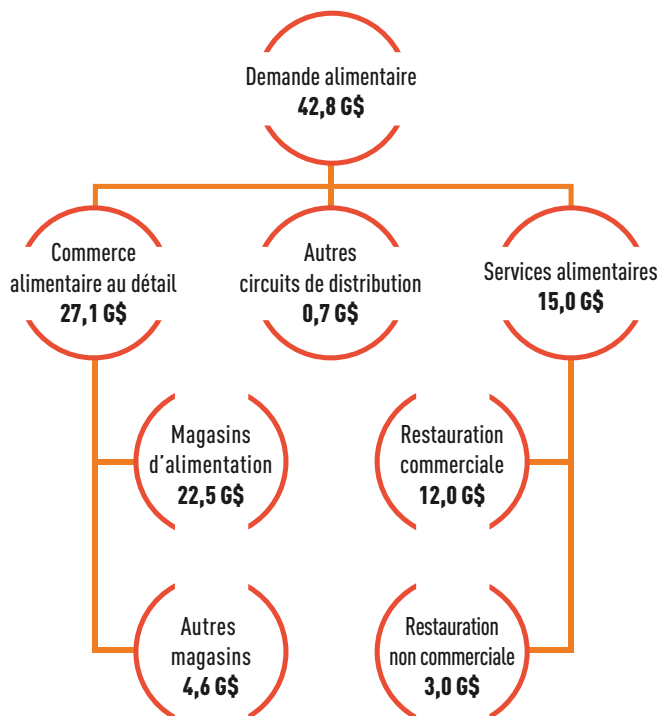
Quelle est la valeur du contenu québécois dans les ventes finales aux consommateurs pour les produits alimentaires vendus en épicerie ou ailleurs dans les services alimentaires (hôtellerie, restauration et institutions) ?

### LA DEMANDE ALIMENTAIRE AU QUÉBEC

Les aliments et les boissons alcoolisées ou non alcoolisées sont offerts dans plusieurs établissements. Selon ses besoins, le consommateur se dirigera vers différents types de commerces de détail, de services alimentaires ou d'autres circuits de distribution. En prenant l'année 2016 comme exemple, on estime la demande alimentaire totale au Québec à 42,8 milliards de dollars, ce qui couvre l'ensemble des produits alimentaires vendus sur le territoire québécois.

Les magasins d'alimentation traditionnels représentent la plus grande part de ces ventes avec 22,5 milliards de dollars. Les autres types de détaillants comme Walmart et Costco ont réalisé des ventes de 4,6 milliards de dollars en 2016. Du côté des services alimentaires, les ventes de la restauration commerciale sont évaluées à 12 milliards de dollars. La valeur des produits vendus dans la restauration non commerciale, notamment les cafétérias des hôpitaux et des écoles, est de 3 milliards de dollars. Finalement, les autres circuits de distribution (ventes directes à la ferme, marchés publics, etc.) ont vendu pour environ 700 millions de dollars de produits bioalimentaires en 2016.

**FIGURE 5 — RÉPARTITION DE LA DEMANDE ALIMENTAIRE AU QUÉBEC EN 2016**



Valeur des ventes de produits alimentaires seulement.

Sources : Statistique Canada, Restaurants Canada et fsStrategy; compilation et estimations du MAPAQ.

Chacun de ces commerces a son propre réseau de fournisseurs de marchandises. Ces dernières peuvent provenir de producteurs et de transformateurs établis au Québec ou d'entreprises situées dans les autres provinces canadiennes ou un autre pays. En outre, certains produits provenant de l'extérieur du Québec sont directement vendus aux consommateurs (pour la consommation finale), tandis qu'une bonne partie passe par quelques étapes de transformation et de surtransformation au Québec.

Selon les estimations du modèle des flux économiques du secteur bioalimentaire effectuées par le MAPAQ<sup>2</sup>, les détaillants, les grossistes et le réseau HRI s'approvisionnent, dans une proportion d'environ 52 %, chez les fournisseurs québécois. Le reste provient de l'extérieur du Québec. Il ne s'agit pas cependant d'une mesure du contenu québécois dans notre consommation alimentaire. Voyons pourquoi.

### DU CONTENU QUÉBÉCOIS DANS LA CONSOMMATION AU QUÉBEC

Premièrement, ce pourcentage ne tient pas compte de la valeur ajoutée par les Québécois à toutes les étapes de la fabrication et de la distribution<sup>3</sup>. Par exemple, le travail effectué par les employés de la restauration n'est pas considéré. Deuxièmement, bien que le réseau de la distribution s'approvisionne au Québec dans une proportion de 52 %, les fournisseurs québécois peuvent importer une partie de leurs intrants. Ces importations ne sont pas du contenu québécois selon la définition et l'approche adoptées ici. Elles ne devraient pas être considérées<sup>4</sup>.

En se basant sur les tableaux d'entrées et de sorties ou les tableaux portant sur les ressources et les emplois de Statistique Canada, à partir desquels le Modèle intersectoriel du Québec (MISQ) de l'Institut de la statistique du Québec a été bâti, il a été possible d'estimer le contenu québécois pour les 42,8 milliards de dollars de aliments et de boissons vendus au Québec. En fournissant à l'ISQ une liste désagrégée de ces produits, ce dernier a pu répertorier, à partir du MISQ, ce qui était du contenu québécois et ce qui était importé en 2016.

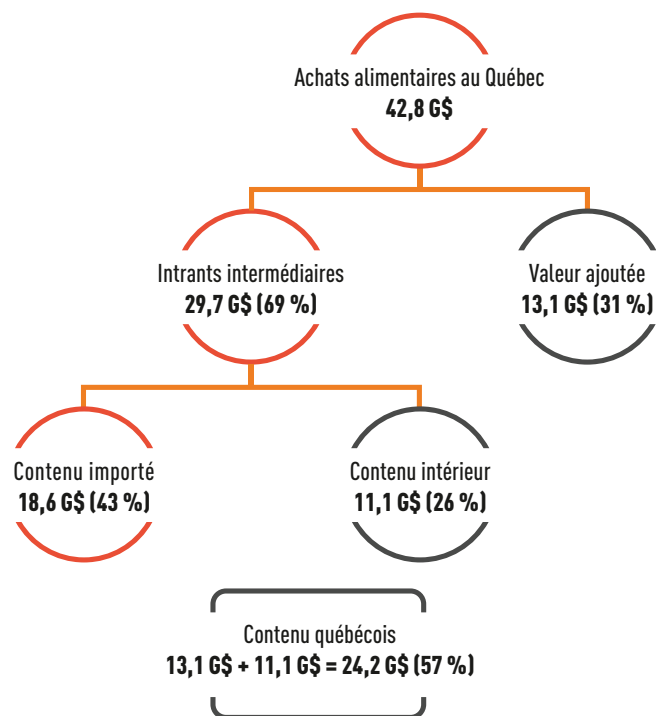
La figure suivante résume les résultats obtenus. En 2016, 57 % de la valeur des 42,8 milliards de dollars des ventes de produits alimentaires réalisées sur le marché québécois était du contenu québécois. Ce contenu québécois était distribué entre la valeur ajoutée (31 %) et les intrants intermédiaires (26 %).

2. *Le Bioalimentaire économique : bilan de l'année 2016*, MAPAQ, 2017, page 9.

3. Selon les estimations obtenues à partir du MISQ, la valeur ajoutée par ces premiers fournisseurs était de 12,1 milliards de dollars en 2015.

4. Pour l'ensemble des fournisseurs de la demande alimentaire, les importations totales sont de 17,2 milliards de dollars et le contenu intérieur, de 10,8 milliards de dollars.

**FIGURE 6 — CONTENU QUÉBÉCOIS DANS LES VENTES OU ACHATS DE PRODUITS ALIMENTAIRES RÉALISÉS AU QUÉBEC EN 2016**



Note : La somme des montants ou des pourcentages peut différer du total en raison d'arrondissements.  
Sources : Statistique Canada; ISQ, Modèle intersectoriel du Québec; compilation du MAPAQ.

En comparaison du calcul de la part des produits d'ici selon les fournisseurs, la méthode de calcul du contenu québécois tient compte des intrants non alimentaires de source québécoise. Par exemple, l'électricité ou les services de construction fournis par des Québécois sont ajoutés. De plus, tout ce qui se passe dans le reste de la filière, notamment les valeurs ajoutées et les importations de la production agricole, de la transformation et de la distribution des aliments et des boissons, est pris en compte dans une juste proportion.

Par conséquent, il existe deux façons d'accroître la part du contenu d'ici dans les achats alimentaires des Québécois : soit augmenter la valeur ajoutée dans les produits fabriqués et vendus au Québec ou utiliser plus d'intrants (ingrédients) du Québec dans la filière bioalimentaire.

## LIMITES DE CETTE MÉTHODE

Comme pour les exemples précédents, il est important de conserver une méthodologie constante dans le temps, ce qui n'a pas été le cas pour cette méthode. Bien que le MAPAQ ait simulé le MISQ à partir d'une liste désagrégée des produits de la demande alimentaire depuis 2006, l'estimation des valeurs associées à ces produits a évolué dans le temps. Par exemple, les dépenses alimentaires effectuées dans des magasins non alimentaires comme Walmart et Costco ont été ajoutées au fil du temps. Par ailleurs, le MISQ a aussi été mis à jour au cours des années.

Les résultats des cinq récentes années montrent une relative stabilité de la part du contenu québécois dans les produits alimentaires vendus ou achetés au Québec.

**TABEAU 3 — CONTENU QUÉBÉCOIS DANS LES PRODUITS ALIMENTAIRES VENDUS AU QUÉBEC DE 2012 À 2016**

	2012	2014	2015	2016
Demande alimentaire au Québec (G\$)	37,6	39,1	40,5	42,8
Contenu québécois (%)	58 %	58 %	57 %	57 %
Milliards de dollars	21,7	22,4	22,9	24,2

## AVANTAGES DE CETTE MÉTHODE

La base de calcul étant la comptabilité nationale, les résultats peuvent facilement être comparés à ceux d'autres provinces ou d'autres pays. Par ailleurs, les sources de données (Statistique Canada et l'Institut de la statistique du Québec) sont un gage de la qualité des renseignements fournis.

En outre, cette méthodologie est plus simple et plus circonscrite que les précédentes, et les marges d'erreur sont minimisées. Il demeure cependant qu'il faut considérer l'évolution des résultats sur des périodes de cinq à dix ans pour percevoir des tendances dans la part du contenu québécois.