



Les investissements et la compétitivité de l'industrie bioalimentaire québécoise

Ce *Bioclips+* replace l'influence de l'investissement sur la compétitivité des entreprises dans le contexte des années 2005 à 2016 pour l'agriculture et la transformation des aliments et des boissons au Québec. Comme le précisait l'Institut canadien des politiques agroalimentaires (ICPA) et le George Morris Centre, en février 2014, dans une étude intitulée *Moteurs de la transformation des aliments du Canada : Compétitivité – macrofacteurs et microdécisions*¹, l'enjeu de la compétitivité à long terme est influencé par plusieurs facteurs macroéconomiques, dont les investissements qui figurent en haut de la liste. En mai de la même année, l'ICPA a fait paraître une autre étude, *Investissement en capital dans la transformation alimentaire canadienne*², dans laquelle il précise au départ qu'il faut investir pour être concurrentiel.

Après avoir décrit l'évolution de la valeur monétaire des investissements durant la période 2005 à 2016, le présent document met l'accent sur les effets de ces investissements sur la compétitivité des secteurs agroalimentaires. On y apprend entre autres qu'en plus des montants investis, le savoir-faire des entreprises en gestion des investissements est un élément crucial pour améliorer leur compétitivité.

Rappelons que lors du Sommet sur l'alimentation en novembre 2017, les représentants de l'industrie bioalimentaire du Québec se sont fixé l'objectif d'atteindre des investissements de 15 milliards de dollars dans les secteurs de l'agriculture, des pêches et de la transformation bioalimentaire entre les années 2015 et 2025. Depuis, ce montant est devenu une cible de la Politique bioalimentaire. Comparativement à la période précédente, soit des années 2005 à 2015, cette cible représente une hausse de près de 3 milliards de dollars. En soutenant la compétitivité de l'industrie, ces investissements serviront à augmenter la production dans les secteurs de l'agriculture, des pêches et de la transformation bioalimentaire. Ils permettront aussi d'atteindre les autres objectifs du Sommet, notamment en ce qui concerne l'accroissement des ventes de produits québécois sur les marchés intérieurs et internationaux.

1 https://www.capi-icpa.ca/pdfs/2014/CAPI_PFRP_P2_FRA.pdf

2 https://www.capi-icpa.ca/proc-food/project6/CAPI_PFRP_P6a-marketsFRA.pdf



1 LES INVESTISSEMENTS EN PRODUCTION AGRICOLE ET EN TRANSFORMATION ALIMENTAIRE ENTRE LES ANNÉES 2005 ET 2016

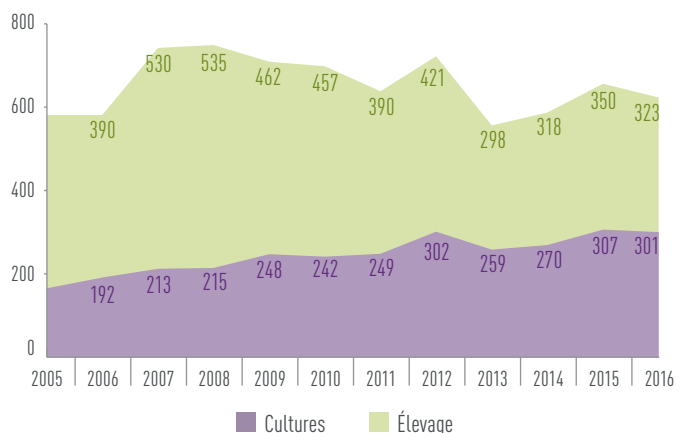
1.1 L'INVESTISSEMENT AGRICOLE AU QUÉBEC A SURTOUT RÉPONDU À LA BONNE TENUE DES PRIX DES GRAINS

Au Québec, les investissements agricoles³ entre les années 2013 et 2016 ont été moins élevés que durant la période 2007-2010. Après avoir atteint près de 750 millions de dollars en 2008, ils se situent entre 550 et 650 millions de dollars par année depuis 2013.

Ce ralentissement provient des secteurs de la production animale, où les investissements sont passés de 535 millions de dollars en 2008 à 323 millions en 2016. La baisse dans ces secteurs s'est amorcée alors que la conjoncture du marché y était moins favorable. En effet, au commencement des années 2010, les prix mondiaux des grains ont connu une flambée momentanée qui s'est répercutée sur les coûts de l'alimentation animale. De plus, les prix de vente favorisaient peu les éleveurs de bovins et de porcs durant cette période, alors que le dollar canadien était à parité avec la devise américaine.

En ce qui concerne les investissements dans le secteur des cultures, ils ont atteint un nouveau palier à compter de l'année 2009, soit peu après un relèvement structurel des prix mondiaux des grains et des oléagineux. Leur valeur s'est stabilisée entre 260 et 310 millions de dollars au cours des 5 années suivantes. Entre les années 2005 et 2016, les investissements ont augmenté de 81 %.

FIGURE 1. INVESTISSEMENTS AGRICOLES AU QUÉBEC DES ANNÉES 2005 À 2016 (EN MILLIONS DE DOLLARS)



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau no 031-0005 ; compilation du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ).

3 Cette section reprend en grande partie le Bioclips du 23 mai 2017 (vol. 25, numéro 18) sur l'évolution des investissements agricoles au Québec. Les données ont été ajustées à celles de Statistique Canada, tableau 031-0005.

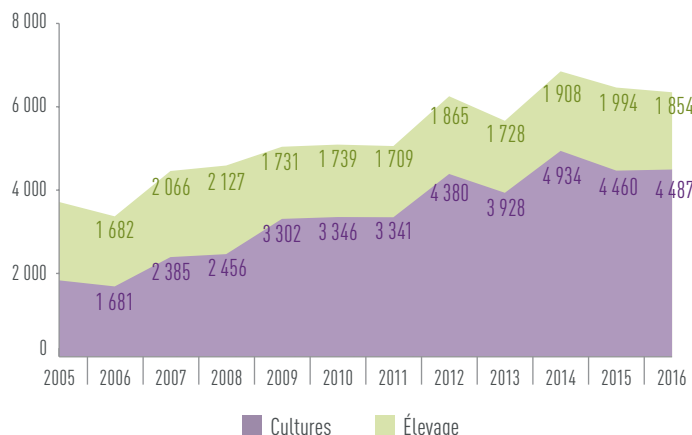
Selon les résultats d'une requête sur mesure liée à l'Enquête financière sur les fermes de Statistique Canada, les investissements dans la production laitière se seraient redressés en 2015, comparativement aux années 2013 à 2011. Cela rejoindrait plusieurs observations rapportées récemment qui indiquent une relance des projets d'agrandissement dans les entreprises laitières du Québec. Ce regain coïnciderait avec une croissance de la demande pour certains types de produits laitiers, qui a occasionné une hausse des allocations de quotas de production et des volumes produits.

LES INVESTISSEMENTS AGRICOLES S'ACCROISSENT DAVANTAGE DANS LES PRAIRIES

À l'échelle canadienne, les investissements agricoles ont augmenté. Se chiffrant à près de 4,5 milliards de dollars en 2007, ils ont franchi le cap des 5 milliards en 2009 et atteint 6,3 milliards en 2016. Cette croissance s'observe particulièrement dans les productions végétales, où les investissements dans ces secteurs sont passés de 1,8 milliard de dollars en 2005 à plus de 4,9 milliards en 2014 et à près de 4,5 milliards en 2016. Il s'agit d'un accroissement de 146 %.

Comme au Québec, les investissements agricoles au Canada se sont redressés à la fin des années 2000 dans les secteurs des cultures, peu après le relèvement structurel des prix mondiaux des grains et des oléagineux. À l'inverse du Québec toutefois, la structure de production fait en sorte qu'à l'échelle canadienne, les investissements sont plus importants dans les productions végétales que dans les productions animales. Aussi, les prix élevés des grains et des oléagineux ont pu notamment favoriser les investissements dans les provinces des Prairies, qui représentent 80 % des superficies agricoles canadiennes en comparaison de 5 % pour le Québec.

FIGURE 2. INVESTISSEMENTS AGRICOLES AU CANADA DES ANNÉES 2005 À 2016 (EN MILLIONS DE DOLLARS)



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau n° 031-0005 ; compilation du MAPAQ.



Outre le prix élevé des céréales, l'important mouvement de consolidation des fermes au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta a aussi pu contribuer à la croissance des investissements agricoles dans cette région. Les superficies totales consacrées aux activités agricoles y sont exploitées par de moins en moins de fermes dont la taille moyenne est de plus en plus grande et dont les besoins en machinerie peuvent être plus importants.

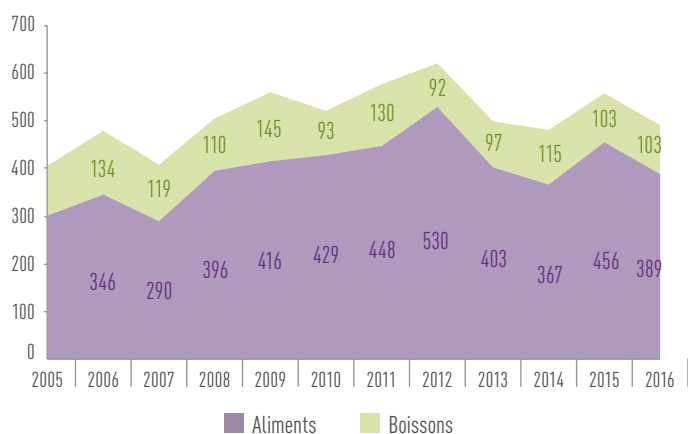
1.2 LES INVESTISSEMENTS EN TRANSFORMATION ALIMENTAIRE AFFICHENT DES TENDANCES CONTRASTÉES AU CANADA

UNE CROISSANCE AU QUÉBEC

Les investissements dans le secteur de la transformation des aliments et des boissons au Québec ont suivi une tendance à la hausse entre les années 2005 et 2012, période durant laquelle ils ont atteint 622 millions de dollars. Les entreprises ont moins investi dans les années subséquentes, bien que la moyenne des investissements des années 2013 à 2016 se situe toujours au-dessus de 500 millions de dollars. Finalement, la croissance s'établit à 21 % sur toute la période.

Cette augmentation est surtout attribuable au sous-secteur de la transformation des aliments (23 %), qui représente près de 80 % des sommes investies en 2016. Dans la transformation des boissons et du tabac au Québec, les investissements sont très volatils. En 2016, ils se trouvaient presque au même niveau (103 millions de dollars) qu'en 2005 (105 millions de dollars).

FIGURE 3. INVESTISSEMENTS DANS LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS ET DES BOISSONS AU QUÉBEC DES ANNÉES 2005 À 2016 (EN MILLIONS DE DOLLARS)



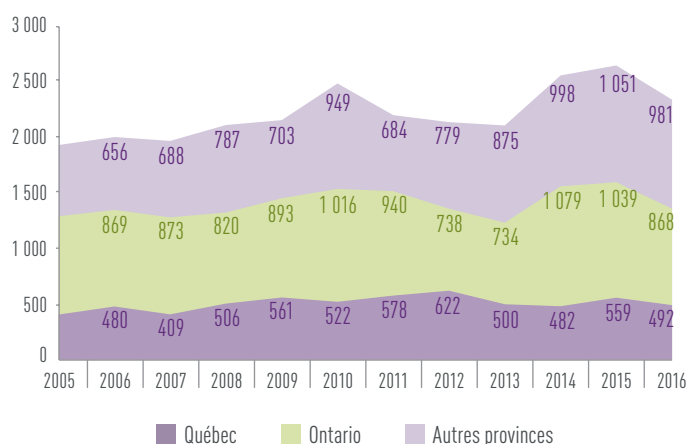
Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau n° 031-0005 ; compilation du MAPAQ.

UNE DIMINUTION EN ONTARIO ET UNE FORTE CROISSANCE DANS LE RESTE DU CANADA

La situation est un peu différente en Ontario et dans les autres provinces canadiennes, où des sommets ont été atteints respectivement en 2014 (1,08 milliard de dollars) et en 2015 (1,05 milliard de dollars). Encore une fois, les investissements varient beaucoup d'une année à l'autre. Durant la période 2005-2016, ils ont baissé de 2 % en Ontario alors qu'une hausse de 53 % a été enregistrée dans le reste du Canada.

À noter que les investissements dans le reste du Canada ont augmenté autant dans la transformation des aliments (54 %) que dans celle des boissons et du tabac (50 %). Ce n'est pas le cas en Ontario, où les investissements dans la transformation des aliments ont diminué (-3 %) pendant que ceux dans la transformation des boissons et du tabac demeuraient stables.

FIGURE 4. INVESTISSEMENTS DANS LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS ET DES BOISSONS AU QUÉBEC, EN ONTARIO ET DANS LES AUTRES PROVINCES CANADIENNES DES ANNÉES 2005 À 2016 (EN MILLIONS DE DOLLARS)



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau n° 031-0005 ; compilation du MAPAQ.



2 LES EFFETS DES INVESTISSEMENTS SUR LA PRODUCTION PASSENT PAR LE STOCK DE CAPITAL ET LE SAVOIR-FAIRE DES GESTIONNAIRES D'ENTREPRISES

Comme il a été mentionné, les investissements varient considérablement d'une année à l'autre. Ce sont donc les mouvements à moyen terme qui comptent davantage. En fait, les sommets atteints pour un secteur durant une année donnée sont souvent circonstanciels, c'est-à-dire que les investissements de plusieurs entreprises ont été faits en même temps, influencés par des facteurs comme les variations de prix des machines, du matériel ou des bâtiments. D'autres facteurs qui sont souvent indépendants de la volonté des entreprises entrent aussi en jeu : les incitatifs fiscaux, les conflits commerciaux ou le contexte global de l'économie.

Cependant, les investissements ne donnent que des renseignements partiels sur les capacités des secteurs à accroître les ventes dans la production agricole et la transformation alimentaire. Dans son document intitulé *Flux d'investissement et stocks de capital fixe – Méthodologie 2001*, Statistique Canada introduit d'autres notions comme le stock de capital et l'amortissement.

En fait, la relation entre les investissements et la compétitivité sur le plan des ventes n'est pas directe. L'effet passe, d'une part, par la variation du stock de capital et, d'autre part, par la capacité de ce capital à générer des revenus.

En premier lieu, les investissements modifient la composition du stock de capital. « Le stock de capital est constitué d'actifs corporels reproductibles qui servent de facteurs de production en combinaison avec d'autres, tels que le travail, l'énergie et d'autres ressources naturelles ou des matières. Le stock de capital comprend les bâtiments (comme les usines et les immeubles de bureaux), les travaux de génie (comme les routes et les barrages) et les machines et le matériel utilisés dans le processus de production.⁴ » Récemment, les produits de propriété intellectuelle se sont ajoutés, ce qui inclut la recherche et le développement ainsi que les dépenses en logiciels. Plus précisément, le stock net de capital d'une année est égal à celui de l'année précédente plus les investissements moins les amortissements.

Lien entre les investissements et le stock de capital
(méthode de l'inventaire permanent ou MIP)

$$\text{Stock (au début de l'année 1)} + \text{investissements (année 1)} - \text{amortissements (année 1)} \\ = \text{stock (au début de l'année 2)}^5$$

Autrement dit, l'investissement est la composante qui permet le renouvellement du capital, d'où son importance dans le suivi économique des industries.

En second lieu, le stock de capital est combiné avec les autres facteurs de production pour concevoir les produits qui seront par la suite vendus sur les différents marchés. Le savoir-faire des gestionnaires entre en jeu. Dans la *Revue de la Banque du Canada*, les auteurs de « Stratégie d'entreprise, compétitivité et productivité : le cas du Canada » précisent que « [...] les stratégies que les entreprises mettent en place pour obtenir un avantage concurrentiel – par l'investissement, l'innovation et l'amélioration de la productivité – influent sur la croissance potentielle⁶ ». Autrement dit, ce sont les firmes les plus ingénieuses dans la façon d'intégrer le capital dans le processus de production qui seront les plus en mesure d'améliorer leur position concurrentielle. Grâce à l'accumulation des connaissances propres à l'entreprise, comme la planification stratégique ou les pratiques de gestion, appelées « capital organisationnel », l'entreprise est en mesure de choisir les bons niveaux de capital et de travail selon le contexte extérieur (concurrence, marché, etc.) pour améliorer sa rentabilité. La section 3 présente les effets des investissements et de ce capital organisationnel sur la compétitivité des entreprises agricoles et de la transformation bioalimentaire.

2.1 UNE FAIBLE VARIATION DU STOCK DE CAPITAL EN PRODUCTION AGRICOLE AU QUÉBEC

En agriculture, des investissements de 7,3 milliards de dollars ont été réalisés au Québec entre les années 2005 et 2016. Pourtant, le stock de capital, qui était de 6,7 milliards de dollars en 2005, ne s'est accru que de 700 millions de dollars jusqu'en 2016. Ainsi, en moyenne sur la période, chaque 100 dollars d'investissement en agriculture a généré environ 10 dollars de stock net de capital. En Ontario et dans le reste du Canada, entre les années 2005 et 2016, 100 dollars d'investissement en agriculture ont plutôt rapporté respectivement 24 et 34 dollars en nouvelles immobilisations (stock net de capital).

En conséquence, le stock de capital en agriculture au Québec, qui représentait environ 18 % de celui du Canada en 2005, n'en constituait que 14 % en 2016. En Ontario, la baisse est presque aussi élevée, puisque le pourcentage est passé de 27 % à 24 %. Ainsi, les investissements moins élevés au Québec et en Ontario ont finalement ralenti la hausse du stock de capital comparativement aux autres provinces canadiennes, dont la part a augmenté de 55 % à 62 %.

4 Flux d'investissement et stocks de capital fixe – Méthodologie 2001, Statistique Canada, Division de l'investissement et du stock de capital, page 3.

5 Le lien arithmétique entre les investissements, les amortissements et le stock de capital existe seulement en dollars constants.

6 « Stratégie d'entreprise, compétitivité et productivité : le cas du Canada » par Lori Rennison, Farid Novin et Matthieu Verstraete, *Revue de la Banque du Canada*, automne 2014.

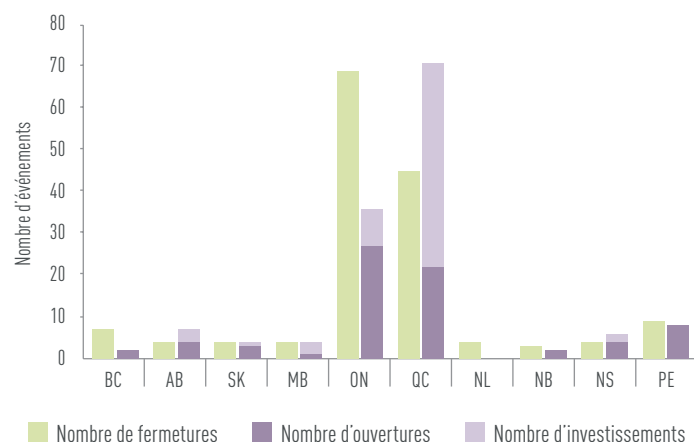


2.2 PLUS DE CAPACITÉS DE TRANSFORMATION AJOUTÉES AU QUÉBEC PAR RAPPORT À L'ONTARIO

L'étude de la Ivey Business School, *The changing face of food manufacturing in Canada : an analysis of plant closings, openings and investments*⁷, fournit quelques éléments pour comprendre ce qui s'est passé durant cette période dans la transformation alimentaire au Canada. Les auteurs ont en effet rassemblé de l'information sur le nombre d'investissements, de fermetures et d'ouvertures dans les usines de fabrication alimentaire au Canada des années 2006 à 2014.

Durant cette période, les entreprises ont été confrontées à un environnement qui réduisait leur marge de manœuvre. Elles ont notamment vécu la pire période de récession depuis les années 30, une forte appréciation du dollar canadien, une concentration dans le secteur de la distribution au détail et une hausse du coût des intrants. En réaction, quelques entreprises ont fermé des usines. Environ 90 % de ces fermetures et rationalisations des activités ont été constatées dans de grandes entreprises qui ont plusieurs établissements.

FIGURE 5. FERMETURES, OUVERTURES ET INVESTISSEMENTS DANS LA TRANSFORMATION ALIMENTAIRE AU CANADA DES ANNÉES 2006 À 2014



Source : Agri-Food d'Ivey Research

Il y a eu plus d'ouvertures et d'investissements que de fermetures au Québec, comme le montre la figure 5. Au contraire, en Ontario, les fermetures ont été plus nombreuses que la somme des ouvertures et des investissements. Cela pourrait expliquer la raison pour laquelle entre les années 2005 et 2016, les investissements ont augmenté au Québec et baissé en Ontario. Le document s'attarde moins sur ce qui s'est passé dans le reste du Canada. Il est par ailleurs intéressant de noter que dans les nouvelles usines qui ont été ouvertes, on mène majoritairement des activités de seconde transformation des produits. Cela signifie donc une augmentation de la valeur ajoutée.

Ainsi, les quelque 5,7 milliards de dollars d'investissements au Québec dans la transformation des aliments et des boissons ont rapporté plus de 500 millions de dollars de stock de capital. Alors, chaque 100 dollars d'investissement a entraîné une augmentation de 9 dollars du stock de capital. En Ontario, le montant est encore moins élevé (7 dollars), alors que dans les autres provinces canadiennes, il atteint 26 dollars.

En fin de compte, le Québec et l'Ontario n'ont pas réussi à conserver leurs parts du stock de capital canadien dans le secteur de la transformation des aliments et des boissons. Le poids du Québec se situait à 21,5 % en 2016, ce qui équivaut à 2 % de moins qu'en 2005. La part de l'Ontario, quant à elle, est passée de 42,5 % à 37,5 %. Le gain est particulièrement important dans le reste du Canada, où le pourcentage a progressé de 34 % à 41 %. Par contre, la consolidation dans de plus grands établissements, qui profitent d'économies d'échelle, a augmenté la compétitivité du secteur de la transformation alimentaire du Québec comme le montre le chapitre suivant.

⁷ The changing face of food manufacturing in Canada: An analysis of plant closings, openings and investments, David Sparling et Sydney LeGrow, Ivey Business School.



3 LES INVESTISSEMENTS, LE CAPITAL ORGANISATIONNEL ET LA COMPÉTITIVITÉ

Dans cette troisième section, on évalue si entre les années 2005 et 2016, les investissements des entreprises agricoles et de la transformation alimentaire du Québec ont été appropriés pour faire face à la concurrence. Le savoir-faire organisationnel des entreprises est l'élément nécessaire pour assurer la compétitivité. Les auteurs de *Stratégies d'entreprise, compétitivité et productivité* parlent d'agilité organisationnelle, qui est la capacité de réagir rapidement aux changements.

UNE STRUCTURE INDUSTRIELLE DIFFÉRENTE D'UNE RÉGION À L'AUTRE AU CANADA

Les entreprises investissent selon les besoins et les opportunités de développement dans leur sous-secteur d'activité ainsi qu'en fonction des conditions du marché. L'amalgame des secteurs forme la structure industrielle de chaque province. Les structures industrielles se sont ainsi développées au rythme des investissements des entreprises dans chaque région du Canada. L'intensité des investissements a entraîné des développements régionaux particuliers.

En agriculture, l'élevage représente 62 % des recettes monétaires au Québec, alors que ce pourcentage baisse à 47 % en Ontario et à 34 % dans le reste du Canada. Dans la transformation des aliments et des boissons, les différences peuvent être aussi marquées, comme le montre le tableau suivant :

TABEAU 1. PARTS DES LIVRAISONS MANUFACTURIÈRES DE LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS ET DES BOISSONS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ, AU QUÉBEC, EN ONTARIO ET DANS LES AUTRES PROVINCES CANADIENNES EN 2016

SECTEURS D'ACTIVITÉ	QUÉBEC	ONTARIO	AILLEURS AU CANADA
Produits de viande	22 %	23 %	29 %
Produits laitiers	19 %	13 %	8 %
Boissons et tabac	15 %	12 %	9 %
Autres aliments	10 %	12 %	7 %
Mise en conserve	7 %	5 %	6 %
Aliments pour animaux	8 %	7 %	7 %
Boulangeries	8 %	14 %	5 %
Sucre et confiseries	5 %	4 %	1 %
Mouture	4 %	9 %	15 %
Poissons	2 %	1 %	13 %

Source : Statistique Canada, CANSIM, tableaux nos 301-0008, 304-0014 et 304-0015 ; compilation du MAPAQ.

Les trois principaux secteurs dans chaque région sont indiqués en vert. Outre les produits de viande, qui sont la principale production de chaque région, le Québec est plus présent dans le secteur des produits laitiers, comme l'Ontario, et se distingue dans la transformation des boissons et le tabac. L'Ontario se distingue dans les boulangeries, tandis que le reste du Canada se différencie dans les moutures et la transformation des poissons et fruits de mer.

Ces particularités régionales sont aussi observables en étudiant la taille des unités de production. Lorsqu'une production est importante dans une région, la taille des entreprises est souvent plus grande que dans une région où cette production a peu d'importance.

Par exemple, une entreprise moyenne de fabrication de produits laitiers du Québec ou de l'Ontario avait des revenus de 42,5 millions de dollars en 2016. Ses revenus étaient plus de 50 % supérieurs à ceux d'entreprises similaires dans les autres provinces canadiennes (27 millions de dollars). À l'opposé, une entreprise moyenne de mouture de céréales et de graines oléagineuses dans le reste du Canada avait des revenus de 72 millions de dollars, ce qui représente le double des revenus d'une entreprise du même genre au Québec (34 millions de dollars). Les entreprises de plus grande taille profitent habituellement d'économies d'échelle qui permettent d'améliorer leur compétitivité.

3.1 LE QUÉBEC BIOALIMENTAIRE EST GAGNANT SUR LE MARCHÉ CANADIEN

La compétitivité est premièrement abordée sous l'angle du marché canadien. La définition retenue est celle du George Morris Centre : « la capacité soutenue de faire des gains rentables de parts de marché ou d'en maintenir le niveau »⁸. Ne disposant pas de données précises sur les ventes au Canada par secteur, les parts sur le marché canadien ont été mesurées en divisant les ventes du Québec par celles du Canada. Par exemple, les parts de marché en agriculture sont estimées en rapportant les recettes monétaires agricoles du Québec sur celles du Canada. Pour la transformation des aliments et des boissons, c'est la valeur des livraisons manufacturières qui sert de dénominateur.

Le paysage canadien de l'industrie bioalimentaire s'est modifié entre les années 2005 et 2016 comme le montre le tableau suivant. Les parts de marché du Québec varient considérablement d'un secteur à l'autre, passant de +15 % à -5 %.

8 Bob Seguin, Janalee Sweetland, Georges Morris Centre for Agri-food research & education, *Moteurs de la transformation des aliments du Canada Compétitivité : Macrofacteurs et microdécisions*, février 2014, page 7



TABEAU 2. VARIATIONS DES PARTS DU QUÉBEC DANS LES RECETTES MONÉTAIRES ET LES LIVRAISONS MANUFACTURIÈRES DE LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS ET DES BOISSONS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ DANS LE TOTAL CANADIEN, DES ANNÉES 2005 À 2016 (EN POURCENTAGE)

SECTEURS D'ACTIVITÉ	QUÉBEC
Sucre et confiseries	+15 %
Mise en conserve	+14 %
Boissons et tabac	+6 %
Produits laitiers	+3 %
Autres aliments	+3 %
Mouture(1)	+1 %
Produits de viande	+1 %
Poissons(1)	0 %
Élevage	0 %
Aliments pour animaux	-1 %
Cultures	-1 %
Boulangeries	-5 %

Source : Statistique Canada, CANSIM, tableaux nos 301-0008, 304-0014 et 304-0015 ; compilation du MAPAQ.

Le Québec est gagnant dans plusieurs domaines : la fabrication de sucre et de confiseries (15 %), la mise en conserve de fruits et légumes (14 %), la fabrication de boissons et de produits du tabac (6 %) et, dans une moindre mesure, la fabrication de produits laitiers (3 %) et d'autres aliments (3 %). Le seul changement négatif majeur au Québec concerne les boulangeries et la fabrication de tortillas, dont la part du marché canadien a baissé de 5 % au profit de l'Ontario (1 %) et du reste du Canada (4 %).

Dans les autres provinces canadiennes, l'Ontario est perdante dans la nouvelle répartition. Ses parts de marché ont diminué substantiellement dans les sous-secteurs des moutures de céréales et de graines oléagineuses (-22 %), de la fabrication de sucre et de confiseries (-17 %), de la mise en conserve de fruits et légumes (-17 %), de la fabrication d'aliments pour animaux (-7 %), de la fabrication de boissons et de produits du tabac (-11 %) et d'autres aliments (-3 %).

Malgré ces diminutions, l'Ontario demeure dominant dans plusieurs secteurs avec, entre autres, 47 % des livraisons manufacturières de sucre et confiseries, 46 % de la fabrication des autres aliments et 39 % de la fabrication de boissons et de produits du tabac.

3.2 LE QUÉBEC BIOALIMENTAIRE EST AUSSI TRÈS CONCURRENTIEL SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX

L'autre indicateur de la compétitivité concerne les marchés internationaux, c'est-à-dire la performance des entreprises québécoises lorsqu'elles font des ventes sur les marchés extérieurs. À ce sujet, nous nous référons au concept de l'avantage comparatif révélé (ACR), qui a déjà été utilisé dans un précédent *Bioclips+* intitulé « Les exportations de produits bioalimentaires québécois à l'horizon 2025⁹ ».

Selon la définition, « on considère qu'un pays possède un avantage comparatif, pour un produit donné, par rapport à d'autres pays si les exportations de ce produit représentent une part de ses exportations totales dans cette catégorie de produits qui est supérieure à sa part correspondante dans le flux des échanges internationaux ». L'ACR se calcule en divisant la part exportée pour un certain produit au Québec par la part que les exportations de ce produit représentent dans les exportations mondiales. Si le ratio est plus grand que 1, c'est que la part est plus grande au Québec. Il y a donc un avantage. Si le ratio est inférieur à 1, il y a un désavantage.

Le tableau 3 résume les ACR obtenus pour le Québec. En regroupant tous les produits du tableau pour lesquels l'ACR est supérieur à 1 (en vert), on constate que les entreprises bioalimentaires du Québec ont un avantage par rapport à la concurrence internationale pour près de 70 % de la valeur des produits bioalimentaires exportés. Il s'agit :

- du cacao et ses préparations et des animaux vivants, pour lesquels les ACR étaient en hausse en 2016 comparativement à l'année 2006 ;
- des viandes et abats comestibles, des graines et fruits oléagineux, des légumes-plantes racines, des sucres et sucreries et des préparations alimentaires diverses, qui ont vu par contre leur pouvoir concurrentiel diminuer durant la période analysée ;
- des préparations de viande et de poissons, dont la compétitivité s'est accrue suffisamment entre les années 2006 et 2016 pour que l'ACR dépasse 1.

Pour certains autres produits, la force concurrentielle s'est améliorée de manière considérable. Il s'agit des produits de minoterie, du café et du thé, des céréales et des gommes et résines. La forte tendance à la hausse permet aux ACR de s'approcher de 1.

Finalement, pour les poissons et fruits de mer ainsi que pour les préparations de légumes et de fruits, les ACR semblent plafonner, leurs produits étant moins concurrentiels à l'exportation.

9 « Les exportations de produits bioalimentaires québécois à l'horizon 2025 », *Bioclips+*, volume 19, numéro 1, avril 2018.



TABLEAU 3. ACR ESTIMÉ POUR CERTAINS PRODUITS BIOALIMENTAIRES DU QUÉBEC EN 2006 ET 2016

TENDANCE ACR	PRODUITS	ACR 2006	ARC 2016
>1	↑ Cacao et ses préparations	2,3	3,8
	↓ Viandes et abats comestibles	2,7	2,2
	↓ Graines et fruits oléagineux ; graines et semences	2,1	1,9
	↑ Animaux vivants	1,7	1,8
	↓ Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires	1,5	1,3
	↓ Sucres et sucreries	1,6	1,3
	↓ Préparations alimentaires diverses	1,4	1,2
	↑ Préparations de viande, de poissons ou de crustacés	0,9	1,1
<1	↑ Produits de minoterie (malt, amidons et féculés)	0,5	0,8
	↑ Café, thé, maté et épices	0,2	0,8
	↑ Préparations à base de céréales, de farines, d'amidons	0,8	0,7
	↓ Poissons et fruits de mer	0,8	0,7
	↑ Céréales	0,2	0,7
	↑ Gommés, résines et autres sucs et extraits végétaux	0,1	0,6
	↔ Préparations de légumes et de fruits	0,6	0,6

Sources : Global Trade Atlas, United Nations Comtrade Database; compilation du MAPAQ.

LES INVESTISSEMENTS DES ENTREPRISES QUÉBÉCOISES ONT PERMIS D'AMÉLIORER LEUR POUVOIR CONCURRENTIEL

Les deux indicateurs précédents ont montré que les investissements en agriculture et en transformation alimentaire ont eu une incidence sur l'amélioration de la compétitivité de plusieurs secteurs. Cette réussite découle de l'agilité organisationnelle des entreprises dans la gestion de leurs investissements. Les entreprises de 3 secteurs se distinguent particulièrement :

- La fabrication québécoise de sucre et de confiseries est devenue dominante avec 40 % des livraisons canadiennes. L'implantation de Barry Callebaut et de Sucre Lantic au Québec n'est sûrement pas étrangère à cette réalité et à la compétitivité démontrée sur les marchés d'exportation avec des ACR élevés pour le cacao et ses préparations et les sucres et sucreries.
- La mise en conserve de fruits et légumes et la fabrication de spécialités alimentaires se sont aussi développées de façon marquée. Leur part dans la production canadienne est passée de 16 % en 2005 à 30 % en 2016. Le développement de Bonduelle (Artic Garden) au Québec, du milieu des années 2000 jusqu'à aujourd'hui, a contribué à cette croissance.
- L'autre secteur en progression est celui des boissons et du tabac, où la proportion du Québec au Canada a augmenté de 27 % à 33 % durant la période. Cette situation est en grande partie attribuable à l'accroissement des boissons gazeuses avec Coca-Cola et Pepsi-Cola et des produits du tabac (Rothmans Benson & Hedges, Macdonald).



D'autres secteurs se sont consolidés au cours de ces années et ont ainsi raffermi leur position concurrentielle :

- La part de la fabrication de produits laitiers a augmenté de 3 % pour atteindre 39 % des livraisons canadiennes. Agropur, Saputo et Parmalat sont les principales entreprises de ce secteur.
- Bien que la fabrication québécoise de produits de viande, qui est en hausse de 2 %, ne représente que 23 % de celle du Canada, l'abattage et la transformation de la viande de porc se concentrent notamment au Québec avec des entreprises comme Olymel, Agromex, Atrahan et Du Breton. Ces produits ont, entre autres choses, acquis une force concurrentielle sur les marchés internationaux avec des ACR élevés pour les viandes et abats comestibles et les préparations de viande.
- Le poids de la fabrication d'autres aliments a augmenté de 24 % à 27 % au Canada, et ce secteur devient de plus en plus compétitif sur les marchés extérieurs. L'ACR des préparations alimentaires diverses se situait à 1,2 en 2016, et celui du café, du thé maté et des épices a cru de façon marquée. Il est passé de 0,2 à 0,8. Les investissements de Green Mountain Coffee (Keurig) à Montréal ont contribué à ce développement et à l'augmentation des exportations.
- Les cultures agricoles, en particulier les céréales et les produits de l'érable, sont de plus en plus concurrentielles sur les marchés d'exportation avec des ACR en hausse (montée de 0,2 à 0,7 dans les céréales) ou élevés (1,3 pour les sucres et sucreries), ce qui a permis une augmentation récente des parts dans la production canadienne.
- Finalement, la fabrication d'aliments pour animaux se maintient à environ 28 % des livraisons canadiennes. Les investissements d'entreprises importantes comme Cargill, Comax (La Coop fédérée) et Shur-Gain sont notables dans ce secteur.

4 LES INVESTISSEMENTS ET LA COMPÉTITIVITÉ JUSQU'EN 2025

Même si le Québec a parfois investi avec plus ou moins d'intensité en agriculture et dans la transformation des aliments et boissons au Québec entre les années 2005 et 2016, les choix d'investissement ont, dans l'ensemble, permis d'améliorer la compétitivité. L'arrivée de quelques entreprises multinationales (grands joueurs) dans certains secteurs avec des investissements substantiels ainsi que la montée de plusieurs entreprises québécoises ont facilité l'atteinte de cette performance. Cela s'est traduit par une bonne croissance des recettes monétaires et de la valeur des livraisons manufacturières.

La cadence et la qualité anticipée des investissements entre les années 2016 et 2025 auront aussi des conséquences sur l'augmentation des ventes et sur deux cibles déterminées dans la Politique bioalimentaire : augmenter de 10 milliards de dollars le contenu québécois dans la demande alimentaire du Québec d'ici l'année 2025 et atteindre 14 milliards de dollars d'exportations internationales de produits bioalimentaires, toujours d'ici 2025. Dans un récent *Bioclips+* sur les exportations bioalimentaires jusqu'en 2025¹⁰, les niveaux de production nécessaires pour réaliser ces deux objectifs ont été estimés à plus de 12 milliards de dollars de recettes monétaires et à 42 milliards de dollars de livraisons manufacturières.

Pour obtenir les niveaux de production désirés, la croissance moyenne des recettes monétaires en agriculture, qui était de 3,8 % annuellement entre les années 2005 et 2015, devrait s'établir à 4,2 % durant la période 2016-2025. Dans la transformation des aliments et des boissons, la valeur des livraisons manufacturières du Québec a crû de 3,5 % par année entre les années 2005 et 2015. La cadence exigée pour la période 2015-2025 est de 4,8 % par an. Les objectifs sont respectivement des appréciations de 0,5 et 1,3 point de pourcentage par an comparativement aux 10 années précédentes.

Ainsi, les sommes investies par les agriculteurs au Québec devraient dépasser 8 milliards de dollars, pour une moyenne annuelle d'environ 800 millions de dollars. C'est environ 1,3 milliard de dollars de plus qu'entre les années 2006 et 2015. Pour les transformateurs, les investissements devraient excéder 6,8 milliards de dollars, comparativement à 5,2 milliards en 2006-2015.

En matière de « capital organisationnel », il est souhaitable que les entreprises québécoises poursuivent sur la lancée positive des années 2005 à 2016. Cependant, pour atteindre les objectifs, il faudra compter sur une évolution tangible d'autres facteurs de croissance. Les principaux sont le taux de change, notamment entre le Canada et les États-Unis, les accords commerciaux et les conditions de marchés (prix, relations commerciales, volatilité, etc.), autant en amont qu'en aval.

¹⁰ « Les exportations de produits bioalimentaires québécois à l'horizon 2025 », *Bioclips+*, volume 19, numéro 1, avril 2018.



Les variations du taux de change par rapport à la devise américaine sont souvent soulevées dans les analyses sur la compétitivité des exportations. Financement Agricole Canada, dans sa publication *Tour du monde des échanges commerciaux de 2015*¹¹, indiquait ce qui suit, en se basant sur la période 1996-2014 : « Plus les exportations vers un marché donné sont concentrées, plus il est probable que la valeur des exportations réagisse à une fluctuation du taux de change ». C'est le cas de plusieurs produits agricoles et alimentaires transformés, pour lesquels un dollar canadien plus faible stimule les exportations vers les États-Unis. Si les niveaux actuels du taux de change persistent dans le futur, cela sera bénéfique pour l'atteinte des objectifs.

En ce qui concerne les accords commerciaux, le Canada et le Québec ont entrepris, au cours des dernières années, de faciliter la diversification des marchés et de promouvoir les exportations internationales en négociant des ententes ou des accords commerciaux avec les autres régions du monde. Avec l'Accord économique et commercial global et l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), les exportations vers l'Europe et vers les pays¹² du PTPGP devraient être stimulées et possiblement s'accroître dans l'avenir. On supposera par ailleurs que les efforts du Canada pour s'entendre avec la Chine permettront à la percée récente sur le marché chinois de se poursuivre. L'existence de l'Accord de libre-échange nord-américain est primordiale pour l'intégration de l'économie nord-américaine. Les États-Unis demeureront une destination de choix pour l'ensemble des produits exportés.

En ce qui a trait aux conditions du marché qui peuvent affecter la compétitivité des entreprises bioalimentaires, on remarque :

- les différences salariales, notamment avec les entreprises américaines, et la disponibilité de travailleurs qualifiés et talentueux, qui sont des enjeux concurrentiels de plus en plus critiques ;
- l'évolution des chaînes d'approvisionnement, les pouvoirs et la capacité des producteurs et des transformateurs à travailler en collaboration ;
- les cycles de production agricole en matière de prix et d'approvisionnement ;
- la demande des marchés de détail et des services de restauration, qui exigent en outre des aliments conditionnés différemment en matière d'emballage, de format et de présentation.

Lors des rencontres préparatoires à la mise en place d'une nouvelle politique bioalimentaire pour les années 2018 à 2025, le MAPAQ a été interpellé à l'égard de bon nombre de ces enjeux. En plus, l'importance d'un cadre législatif et réglementaire souple, rigoureux et concurrentiel a été soulignée. La nouvelle politique « invite ainsi l'ensemble des acteurs gouvernementaux à instaurer une réelle synergie misant sur la complémentarité de leurs interventions afin d'accompagner et d'appuyer les acteurs du milieu dans l'offre d'aliments et de produits bioalimentaires répondant aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui et de demain ». D'ailleurs, plusieurs pistes de travail visent à résoudre les problèmes liés à la compétitivité des entreprises et à faciliter l'atteinte des cibles connexes.

11 http://publications.gc.ca/collections/collection_2017/fac-fcc/CC213-6-2015-fra.pdf

12 Australie, Brunei, Canada, Chili, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pérou, Singapour et Vietnam.