

REGARD SUR L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE



Les exportations de produits bioalimentaires québécois à l'horizon 2025

Carol Gilbert et Félicien Hitayezu
Direction de la planification, des politiques et des études économiques

Les principaux partenaires et les décideurs de l'industrie bioalimentaire québécoise, réunis lors du Sommet sur l'alimentation en novembre 2017, ont convenu de l'objectif d'atteindre une valeur d'exportations internationales de 14 G\$ en 2025. Cela représente une hausse de près de 6 G\$ par rapport à 2016. Cette cible répond à une orientation plus générale de conquête des marchés extérieurs par les aliments du Québec.

Cette cible d'augmenter les exportations bioalimentaires internationales du Québec doit, par ailleurs, être conjuguée avec d'autres objectifs du Sommet, relativement à l'accroissement des ventes de produits québécois sur le marché intérieur et sur le marché canadien. Les entreprises québécoises de production et de transformation vendent sur ces trois marchés. L'atteinte des différentes cibles reposera, d'une part, sur une croissance suffisante de l'activité de production et de transformation et, d'autre part, sur un partage équilibré des ventes entre ces diverses destinations et divers marchés.

Ce numéro de *BioClips+* traite, dans un premier temps, de l'évolution des exportations bioalimentaires internationales entre 2006 et 2016. Celles-ci ont progressé à un rythme annuel moyen de 8 % et ont atteint 8,2 G\$. Peut-on déterminer quels facteurs et quels secteurs ont permis un tel niveau? Il sera question, dans un deuxième temps, de la présence des produits alimentaires québécois sur le marché du reste du Canada.

Dans un troisième temps, en considérant le dynamisme des secteurs et certaines tendances lourdes observées au cours des 10 dernières années, on tentera d'esquisser le portrait probable du niveau des exportations en 2025.



I. DIX ANS DE CROISSANCE DES EXPORTATIONS BIOALIMENTAIRES INTERNATIONALES

Les marchés d'exportation ont été déterminants pour le développement de l'industrie bioalimentaire québécoise au cours des dernières années. En 2016, la valeur des exportations internationales de produits bioalimentaires du Québec a atteint un sommet de 8,2 G\$, ce qui équivaut à une hausse de 9,4 % par rapport à l'année précédente. Environ 80 % des produits bioalimentaires du Québec exportés à l'international sont des produits transformés.

UNE PERFORMANCE AU QUÉBEC MEILLEURE QUE LA MOYENNE CANADIENNE

Au cours de la période de 2006 à 2016, les exportations bioalimentaires du Québec ont enregistré une croissance annuelle moyenne de 8 %. Il s'agit d'une performance supérieure à celle de l'Ontario (6,1 %) et à la moyenne canadienne (7,1 %). Partout au Canada, les taux d'augmentation des exportations internationales bioalimentaires ont été plus élevés dans le secteur agricole (produits non transformés) que dans celui de la transformation des aliments et boissons.

Les produits provenant directement de l'agriculture ne représentent cependant qu'environ 20 % de la valeur des exportations totales bioalimentaires du Québec en 2016. Au Canada et en Ontario, ce pourcentage se situe plutôt à 44 % et à 31 %. Le Québec compte ainsi davantage sur son secteur de la transformation bioalimentaire pour accroître ses exportations.

TABLEAU 1 — VALEUR DES EXPORTATIONS BIOALIMENTAIRES, QUÉBEC, ONTARIO ET CANADA, DE 2006 À 2016 (EN MILLIARDS DE DOLLARS)

	2006	2008	2010	2012	2014	2016	TCAM
Québec	3,8	4,9	5,0	6,1	7,0	8,2	8,0 %
Agriculture ¹	0,6	1,2	1,3	1,5	1,7	1,6	9,9 %
Transformation	3,2	3,6	3,7	4,7	5,3	6,6	7,5 %
Ontario	8,4	9,4	9,4	10,5	12,4	15,2	6,1 %
Agriculture	1,9	2,4	2,6	3,2	4,0	4,7	9,4 %
Transformation	6,5	7,0	6,8	7,4	8,4	10,5	4,9 %
Canada	31,9	42,9	39,5	47,6	56,6	63,0	7,1 %
Agriculture	12,9	21,5	17,8	22,3	27,5	27,6	7,9 %
Transformation	18,9	21,3	21,6	25,3	29,1	35,4	6,5 %

TCAM = taux de croissance annuel moyen entre 2006 et 2016.

Source : Global Trade Atlas; compilation du MAPAQ.

1. À noter : la croissance de la valeur des exportations agricoles du Québec provient parfois de la hausse des exportations de céréales et de graines oléagineuses produites dans les Prairies et en Ontario et expédiées à partir des ports du Québec.



LES HAUTS ET LES BAS DES EXPORTATIONS VERS LES ÉTATS-UNIS

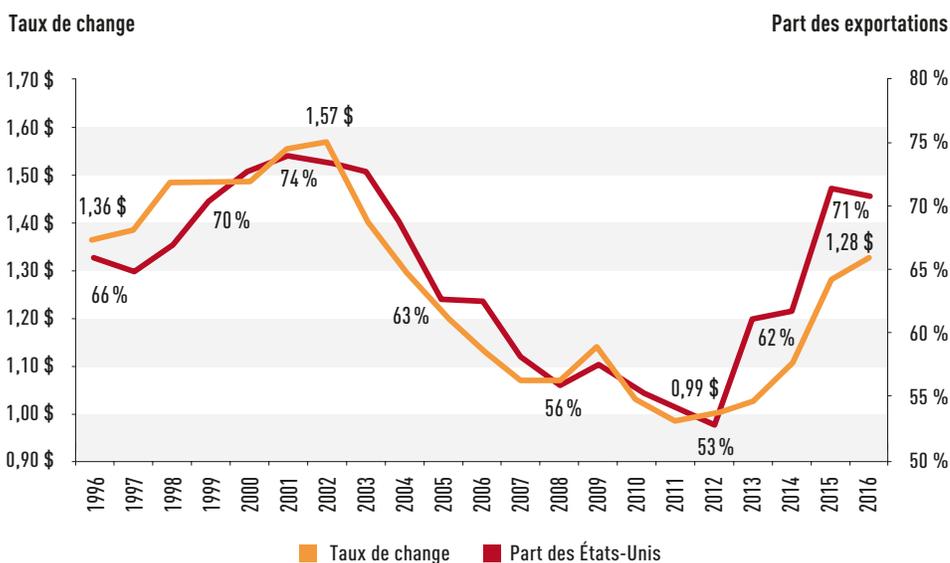
Bien que le Québec expédie des produits bioalimentaires vers plus de 160 destinations internationales, les États-Unis demeurent son principal débouché. Une très grande variété de produits sont exportés aux États-Unis, et une bonne part d'entre eux dépendent de ce marché à 95 % ou plus. Les produits tels que le cacao et ses préparations, le café et le thé, les confiseries à base de sucre et les sucreries, les animaux vivants ou les boissons se trouvent dans cette situation.

En 10 ans, la valeur des exportations vers les États-Unis a plus que doublé, passant de 2,4 G\$ en 2006 à 5,8 G\$ en 2016. La part des États-Unis dans les exportations bioalimentaires internationales du Québec a été de 60 % en moyenne. Le parcours n'est cependant pas rectiligne. Il y a eu une période de décroissance entre 2006 et 2012, puis une phase de croissance entre 2012 et 2016.

La proximité et la taille du marché américain font partie des principaux facteurs qui expliquent son importance dans la destination des exportations bioalimentaires du Québec. Quant au taux de change entre les dollars canadien et américain, il explique l'essentiel des variations dans la part des exportations québécoises vendues sur ce marché.

À cet égard, si l'on remonte jusqu'en 1996, la part du marché américain dans les exportations bioalimentaires totales du Québec et la valeur du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien ont des schémas d'évolution qui se ressemblent. Le taux de corrélation entre ces deux variables est de 90 % sur la période. La part des exportations la plus faible coïncide avec la parité des deux monnaies. Ainsi, les intervenants du secteur bioalimentaire du Québec profitent de l'avantage offert par un dollar plus faible pour exporter davantage vers les États-Unis.

GRAPHIQUE 1 — RELATION ENTRE LA PART DES EXPORTATIONS BIOALIMENTAIRES DU QUÉBEC VERS LES ÉTATS-UNIS ET LE TAUX DE CHANGE DE 1996 À 2016



Sources : Global Trade Atlas, Banque du Canada; compilation du MAPAQ.



UNE DIVERSIFICATION DES MARCHÉS DIFFICILE À RÉALISER

Malgré la volonté de diversifier les marchés d'exportation, il demeure que les coûts de transport plus faibles, en raison de la proximité entre deux pays, jumelés à la force du dollar américain interviennent considérablement dans les décisions d'exportation.

Au cours des 10 dernières années, il n'y a pas eu une réelle diversification de marchés. Outre les produits de l'érable, seule la part des oléagineux vendus aux Américains a diminué. Ce groupe de produits était déjà exporté dans d'autres pays à plus de 90 % en 2006. Quant aux exportations de produits de l'érable, elles sont un exemple de réussite en matière de diversification sur la période. En 2006, le Québec exportait, en valeur, près de 72 % de ses produits de l'érable vers les États-Unis. En 2016, le marché américain représente 62 %.

La viande porcine et les céréales non transformées sont deux autres groupes de produits moins dépendants du marché américain. La viande porcine est d'ailleurs vendue plus sur les marchés asiatiques (46 %) qu'aux États-Unis. Elle est exportée en Chine (21 %), au Japon (19 %), en Corée du Sud (2,5 %), aux Philippines (2 %), à Taiwan (1 %) et à Hong Kong (1 %). Par ailleurs, les exportations de céréales non transformées, principalement le maïs, étaient dirigées à 23 % vers l'Europe, à 5 % vers le Mexique et à 4 % vers la Chine.

Le tableau 2 présente les principaux groupes de produits exportés à l'international. Il met aussi en évidence (en jaune) les groupes de produits dépendant moins du marché des États-Unis, c'est-à-dire les groupes pour lesquels le marché américain représente moins de 70 % des exportations totales en 2016.

TABLEAU 2 — PRINCIPAUX PRODUITS EXPORTÉS ET PART DU MARCHÉ AMÉRICAIN EN 2006 ET EN 2016

GROUPE DE PRODUITS	EXPORTATIONS EN 2016		PART DU MARCHÉ AMÉRICAIN DANS LE TOTAL DES EXPORTATIONS		
	M\$	%	2006	2016	VARIATION 2016-2006
TOTAL DES PRODUITS BIOALIMENTAIRES	8 234	100,0	63 %	71 %	8 %
Viande porcine	1 588	19,3	29 %	42 %	13 %
Préparations de cacao	1 175	14,3	99 %	98 %	-1 %
Fruits et légumes et leurs préparations	741	9,0	79 %	80 %	1 %
Oléagineux	566	6,9	9 %	5 %	-4 %
Préparations alimentaires diverses	565	6,9	70 %	88 %	18 %
Produits céréaliers	467	5,7	95 %	95 %	0 %
Produits de l'érable	362	4,4	72 %	62 %	-10 %
Viandes de volaille et œufs	346	4,2	90 %	94 %	4 %
Poissons et fruits de mer	337	4,1	79 %	78 %	-1 %
Boissons	312	3,8	94 %	95 %	1 %
Aliments pour animaux	250	3,0	56 %	70 %	14 %
Café, thé et produits	237	2,9	97 %	99 %	2 %
Céréales non transformées	218	2,6	30 %	49 %	19 %

Source : Global Trade Atlas; compilation du MAPAQ.



En fin de compte, en 2016, les principaux marchés sont les États-Unis (71 %), la Chine (7 %), l'Europe (6 %) et le Japon (6 %). En 2006, la Chine était plutôt marginale (1 %) alors que la Russie faisait partie des clients importants (3 %).

Pour diminuer la dépendance au marché américain et favoriser les exportations, le Canada et le Québec diversifient les partenaires commerciaux, notamment en négociant des accords de commerce. Outre l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), le Canada est signataire d'une douzaine d'ententes commerciales qui facilitent le commerce avec plus de quarante pays dont, récemment, ceux de l'Union européenne. Voici deux de ces ententes :

- L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG), entré en vigueur en 2017, couvre un marché de plus de 510 millions de consommateurs. L'Union européenne est la première puissance économique mondiale en matière de produit intérieur brut (PIB) nominal. Cet accord apportera de nouvelles occasions pour les entreprises québécoises, notamment dans les secteurs de l'érable et des pêches ainsi que dans ceux des petits fruits et de certains produits du porc.
- L'Accord de Partenariat transpacifique global et progressif (PTPGP), signé en mars 2018 et qui entrera en vigueur ultérieurement, réunit 11 pays² représentant près de 500 millions de personnes et ayant un PIB combiné de 13,5 T\$ (billions de dollars), soit 13,5 % du PIB mondial. Il inclut des partenaires commerciaux importants du Québec comme le Japon, et d'autres en voie de le devenir, tels que le Vietnam et la Malaisie. Cet accord représenterait de nouveaux débouchés pour plusieurs secteurs (porc, fruits et légumes, érable, pêches).

II. QUELS SONT LES SECTEURS QUI EXPLIQUENT L'ATTEINTE DE 8,2 G\$ D'EXPORTATIONS EN 2016?

Douze secteurs sont étudiés et catégorisés selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) :

1. Cultures agricoles (ex. : les céréales, les fruits et légumes, le sirop d'érable).
2. Élevage et aquaculture (ex. : les bovins, les porcs ou les volailles vivants [élevage]).
3. Fabrication d'aliments pour animaux (ex. : les aliments pour chiens et chats ou les concentrés et prémélanges pour animaux non domestiques [aliments pour animaux]).
4. Mouture de grains céréaliers et de graines oléagineuses (ex. : les minoteries, les fabricants de graisses et d'huiles végétales ou les fabricants de céréales pour petit déjeuner [mouture]).
5. Fabrication de sucre et de confiseries (ex. : le sucre brut à partir de canne à sucre ou les bonbons, les barres granolas, la gomme à mâcher [sucre-confiseries]).
6. Mise en conserve de fruits et de légumes et fabrication de spécialités alimentaires (ex. : les jus de fruits, de légumes frais et concentrés ou les pizzas et autres repas congelés [mise en conserve]).
7. Fabrication de produits laitiers (ex. : le lait de consommation, les fabricants de beurre, de fromage et de crème glacée).
8. Fabrication de produits de viande (ex. : l'abattage d'animaux ou les fabricants de saucisses et de viandes froides).
9. Préparation et conditionnement de poissons et de fruits de mer (ex. : le décoquillage et le conditionnement des crustacés ou la mise en conserve de poissons [poissons]).
10. Boulangeries et fabrication de tortillas (ex. : les fabricants de pain, de biscuits, de pâtes alimentaires ou de tortillas [boulangeries]).
11. Fabrication d'autres aliments (ex. : les aliments à grignoter, le café, le thé, les assaisonnements et les vinaigrettes).
12. Fabrication de boissons (ex. : les brasseries, les vineries ou les distilleries et les produits du tabac [boissons-tabac]).

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



Les secteurs dont le taux de croissance des exportations est égal ou supérieur à la moyenne de 8 % entre 2006 et 2016 ont contribué de manière importante à cette réalisation. En 2016, la valeur totale de leurs exportations équivaut à 57 % des exportations bioalimentaires du Québec; ils sont en jaune dans le tableau suivant.

TABEAU 3 — ÉVOLUTION DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS BIOALIMENTAIRES DU QUÉBEC PAR SECTEUR ENTRE 2006 ET 2016

SECTEURS	2006 (K\$)	2016 (K\$)	TCAM 2016-2006
Mouture	75 377	398 687	18 %
Sucre-confiseries	456 961	1 459 023	12 %
Aliments pour animaux	56 440	179 472	12 %
Autres aliments	251 586	695 001	11 %
Cultures agricoles	563 891	1 458 646	10 %
Élevage	77 813	186 131	9 %
Boulangeries	126 439	274 684	8 %
Mise en conserve	307 509	603 965	7 %
Produits de viande	1 347 568	2 201 982	5 %
Poissons	206 158	325 053	5 %
Boissons-tabac	222 087	305 169	3 %
Produits laitiers	127 101	143 748	1 %
EXPORTATIONS TOTALES	3 818 930	8 231 561	8 %

TCAM = taux de croissance annuel moyen entre 2006 et 2016.
Source : Global Trade Atlas; compilation du MAPAQ.

Il faut ajouter les secteurs qui ont maintenu des valeurs d'exportations élevées entre 2006 et 2016. Les exportations des fabricants de produits de viande sont éloquentes à ce sujet. Ces fabricants exportaient en 2006 pour 1,35 G\$. Leurs exportations ont augmenté de 850 M\$ sur la période. C'est davantage que les augmentations regroupées de 700 M\$ d'exportations des fabricants d'aliments pour animaux, des entreprises du secteur de la mouture, des agriculteurs en production animale et des boulangeries.

L'accroissement de la valeur des exportations des entreprises de mise en conserve de fruits et de légumes est aussi à considérer. Avec un taux de croissance de 7 %, légèrement inférieur à la moyenne de 8 %, leur valeur a tout de même doublé, passant de 307 M\$ en 2006 à 604 M\$ en 2016. Ces entreprises ont donc eu une contribution notable dans l'atteinte des 8,2 G\$ d'exportations.



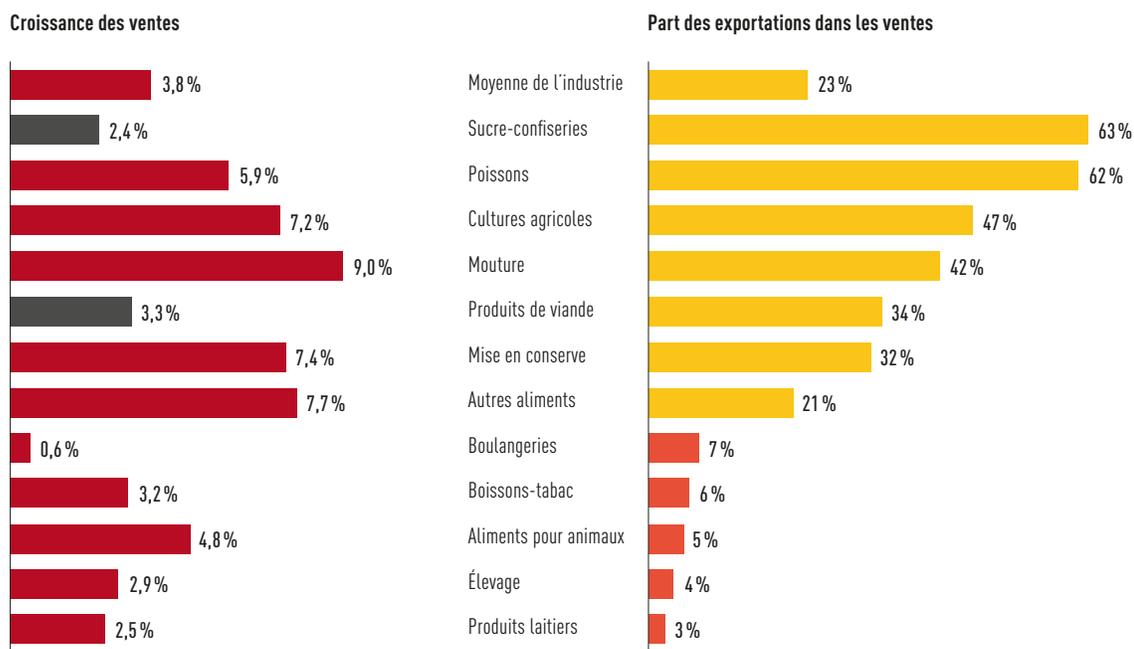
MEILLEURE CROISSANCE POUR LES SECTEURS MISANT SUR LES EXPORTATIONS

Comme les exportations représentent souvent une part importante des ventes totales d'un secteur, leur incidence sur la croissance des ventes peut aussi être marquante. Pour l'ensemble des secteurs bioalimentaires, la valeur des livraisons manufacturières s'est accrue de 3,8 % annuellement entre 2006 et 2016. Le secteur de la mouture, qui a la meilleure croissance avec 9 % par année sur cette période, a aussi exporté en moyenne 42 % de sa production. Cette relation entre la croissance des ventes et la part exportée se manifeste pour plusieurs secteurs.

L'évolution des exportations bioalimentaires du Québec sur ces 10 ans démontre que les secteurs misant sur les exportations internationales ont

plus de chances de bénéficier d'une croissance de leur production supérieure à la moyenne : cela a été le cas cinq fois sur sept pour eux, mais seulement une fois sur cinq pour les autres secteurs. En fait, des sept secteurs qui exportent plus de 20 % de leur production [en jaune dans le graphique 2], seuls le secteur des produits de viande et celui du sucre et des confiseries ont un taux de croissance de leur production inférieure à la moyenne de 3,8 %. Dans le cas des produits de viande, la progression des exportations internationales n'a pas réussi à compenser la faible croissance sur le marché intérieur canadien, qui représente tout de même les deux tiers des ventes de ce secteur. En ce qui concerne les entreprises de sucre et de confiseries, elles ont choisi de se tourner vers l'exportation internationale, en augmentant la part de leur production exportée de 39 % en 2006 à près de 100 % en 2016.

GRAPHIQUE 2 – PART MOYENNE DES EXPORTATIONS DANS LA VALEUR DES VENTES BIOALIMENTAIRES DU QUÉBEC PAR SOUS-SECTEUR DE 2006 À 2016



Source : Statistique Canada; compilation du MAPAQ.

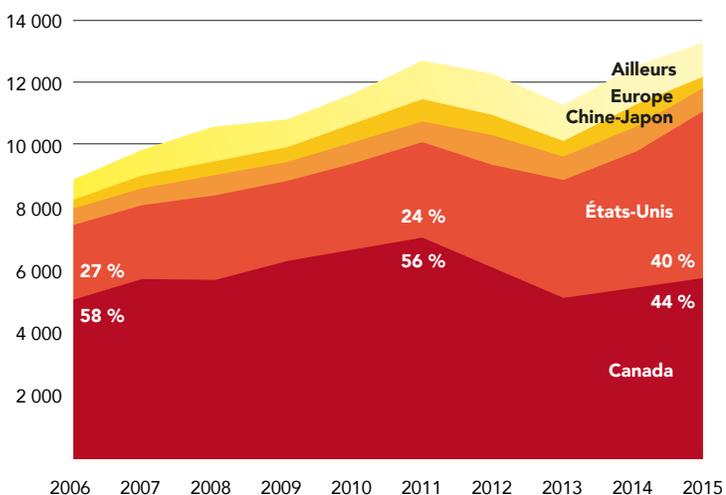
Autrement dit, les secteurs qui misent sur les exportations internationales de leurs produits ont plus de probabilités d'avoir des croissances supérieures à la moyenne. Pour l'autre catégorie, soit celle des cinq secteurs qui destinent leur production au marché intérieur canadien, la croissance des livraisons se ressent de ce choix. Elle est inférieure à la moyenne, sauf chez les fabricants d'aliments pour animaux. Les quatre secteurs ayant des croissances plus faibles (l'élevage, les boulangeries, les fabricants de produits laitiers et de boissons et tabac) représentaient 16 % des exportations bioalimentaires internationales du Québec en 2006. Ce taux est de 11 % en 2016.



III. LE MARCHÉ INTÉRIEUR CANADIEN : UN DÉVELOPPEMENT PLUS LIMITÉ

Bien que les exportations bioalimentaires internationales du Québec aient atteint de nouveaux sommets au cours des dernières années, les exportations bioalimentaires vers les autres provinces canadiennes constituent aussi un marché important. En 2015, ces exportations représentaient 44 % de l'ensemble des ventes bioalimentaires à l'extérieur du Québec. C'est plus que la part des États-Unis évaluée 40 %. La part du marché interprovincial a par contre baissé en 10 ans. En 2005, les exportations interprovinciales de produits bioalimentaires constituaient 58 % de toutes les exportations bioalimentaires.

GRAPHIQUE 3 – RÉPARTITION DES EXPORTATIONS BIOALIMENTAIRES DU QUÉBEC SELON LES PRINCIPALES DESTINATIONS, DE 2006 À 2015 (EN MILLIONS DE DOLLARS)



Sources : Global Trade Atlas, Institut de la Statistique du Québec, modèle des flux économiques du MAPAQ ; compilation du MAPAQ.

Comme indiqué précédemment, les exportations vers les États-Unis ont crû de manière très importante depuis 2006. Le changement dans la tendance s'est réalisé après 2012, c'est-à-dire lorsque le dollar canadien a baissé suffisamment pour rendre les ventes aux États-Unis encore plus profitables.

DIFFICULTÉS DE SUIVRE L'ÉVOLUTION DES VENTES INTERPROVINCIALES CHAQUE ANNÉE

La valeur des exportations bioalimentaires interprovinciales est cependant plus difficile à estimer. Les données sur le commerce interprovincial souffrent d'imprécisions dues à l'absence de frontières entre les provinces. Les valeurs et les quantités de produits et services échangés d'une province à l'autre ne sont donc pas répertoriées. Par conséquent, il faut s'en remettre à des estimations basées sur des enquêtes existantes et sur le commerce international douanier, et faire les ajustements appropriés.

Statistique Canada, par l'intermédiaire des tableaux des ressources et emplois, fournit de l'information sur le commerce interprovincial, mais les données sont publiées avec trois à quatre ans de délai et sont agrégées.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) réalise des estimations à partir notamment des simulations du modèle intersectoriel de l'Institut de la statistique du Québec et de données douanières. Selon ces évaluations, les exportations vers les autres provinces sont composées de :

- produits laitiers à plus de 50 %; la valeur dépasserait les 3 G\$;
- produits de viande à 18 % (principalement des coupes de porc), pour une valeur de plus de 1 G\$;
- boissons à plus de 10 %; la bière serait la composante majeure;
- produits de l'élevage à 8 %, les principaux étant les bovins et le lait cru;
- produits divers à près de 15 %.

Toutefois, comme le marché intérieur canadien se développe moins rapidement que les marchés internationaux, les exportations québécoises interprovinciales de ces produits s'en ressentent, et cela amène un développement ralenti de ces secteurs.

Des estimations réalisées à partir des données d'Euromonitor International indiquent qu'entre 2005 et 2015, pour les produits bioalimentaires frais et emballés vendus sur les marchés canadiens et internationaux, les quantités auraient augmenté respectivement de 13 % et 29 %.

Étant donné que les chiffres relatifs aux ventes de produits bioalimentaires dans les autres provinces sont des approximations basées sur le croisement de plusieurs données économiques, il est apparu hasardeux de réaliser des prévisions jusqu'en 2025. D'ailleurs, c'est principalement pour cette raison qu'il n'y a pas d'objectif précis pour ce marché d'exportation dans l'avenir.



IV. ATTEINDRE 14 G\$ D'EXPORTATIONS INTERNATIONALES EN 2025 : À QUELLES CONDITIONS?

La cible québécoise consistant à accroître de 6 G\$ les exportations bioalimentaires pour les porter à 14 G\$ d'ici 2025 correspond à un accroissement annuel de 6,5 %. Ce taux est à mi-chemin entre le rythme de 8 % des 10 dernières années au Québec et la cible de 4,5 % prévue pour le Canada. En effet, dans son budget 2017, le gouvernement du Canada visait 75 G\$ US d'exportations internationales bioalimentaires en 2025, ce qui équivaudrait à un taux de croissance annuel de 4,5 %. Cet objectif du gouvernement canadien répondait en grande partie aux recommandations du Conseil consultatif en matière de croissance économique³. La part du Québec dans la valeur des exportations internationales bioalimentaires du Canada passerait ainsi de 12,8 % à 14,7 % sur la même période.

C'est dire combien la cible du Québec représente un objectif ambitieux, qui ne pourra être atteint que grâce à des secteurs qui développent leur avantage sur les marchés d'exportation.

LE QUÉBEC JOUIT DÉJÀ D'UN AVANTAGE CONCURRENTIEL DANS PLUSIEURS SECTEURS

Récemment, Financement agricole Canada, sur la base de l'« avantage comparatif révélé [ACR] », a établi une liste des produits pour lesquels le Canada possède un avantage par rapport à la concurrence. Selon ce concept, « 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 »⁴.

Dans le cas du Québec, 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, et inversement, si le ratio est inférieur à 1, il y a un désavantage⁵. [Voir l'encadré].

CALCUL DE L'AVANTAGE COMPARATIF RÉVÉLÉ (ACR) : EXEMPLE DES PRODUITS DE VIANDE ET ABATS COMESTIBLES

Prenons l'exemple des produits de viande et abats comestibles. En 2016, les exportations de ces produits étaient évaluées à 1,4 G\$ US, ou 29,1 % de la valeur totale des produits bioalimentaires transformés exportés par les entreprises du Québec, laquelle était de 4,8 G\$ US.

À l'échelle mondiale, les exportations de ces mêmes produits étaient évaluées à 112 G\$ US, soit l'équivalent de 13,4 % de la valeur totale des produits bioalimentaires transformés exportés dans le monde.

	EXPORTATIONS DU QUÉBEC	EXPORTATIONS MONDIALES	ACR
Produits de viande et abats comestibles	1,4 G\$ US	112 G\$ US	-
Totale des produits bioalimentaires transformés	4,8 G\$ US	838 G\$ US	-
PART DES PRODUITS DE VIANDE ET ABATS COMESTIBLES	$\frac{1,4}{4,8} = 29,1 \%$	$\frac{112}{838} = 13,4 \%$	$\frac{29,1 \%}{13,4 \%} = 2,2 > 1$

Le Québec a ainsi un avantage concurrentiel, car il exporte proportionnellement plus de ces produits. L'avantage est estimé à 2,2.

3. Dans son rapport *Libérer le potentiel de croissance des secteurs clés*, le Conseil consultatif en matière de croissance économique proposait au gouvernement canadien de faire en sorte que le secteur se hisse au deuxième rang au chapitre de l'agriculture et au cinquième rang sur le plan de l'agroalimentaire, ce qui nécessiterait des exportations supplémentaires d'une valeur de 30 G\$ US.

4. <https://www.fcc-fac.ca/fr/ag-knowledge/ag-economics/where-does-canada-have-a-trade-advantage-over-the-competition.html>

5. Nous avons calculé l'ACR pour les années 2006 et 2016 et pour les produits agrégés en système harmonisé (SH) à deux chiffres de la production agricole et de la transformation des aliments et boissons, c'est-à-dire les classes 01 à 23. Toutefois, de cette manière, nous avons laissé de côté certains produits particuliers, par exemple la canneberge ou le sirop d'érable, pour lesquels l'ACR est sûrement très élevé. Le SH est un système international pour classer les produits échangés. Le domaine bioalimentaire concerne principalement les 24 premières classes; nous n'avons pas tenu compte de la classe 24, les produits du tabac.



À propos des marchés mondiaux en décroissance, prenons le cas des produits de viande et abats comestibles. La croissance mondiale des exportations des produits de viande et abats comestibles (5,2 %) est inférieure à la moyenne (5,7 %). Ce marché évolue ainsi moins rapidement que plusieurs autres. Cela indique qu'il est possiblement plus difficile d'augmenter les exportations sur ce marché. En fait, il s'agit du marché d'exportation le plus important dans le domaine bioalimentaire, avec près de 112 G\$ US en 2016. La concurrence est plus forte qu'ailleurs, et les entreprises doivent rivaliser pour conserver leurs marchés d'exportation. À travers cette compétition plus farouche, l'ACR des entreprises du Québec a diminué de 2,7 à 2,2. Dans ces conditions, réussir à conserver un ACR aussi élevé est déjà considérable.

Au sujet des entreprises québécoises évoluant sur les autres marchés mondiaux en décroissance (notés - et -- dans le tableau 4) :

- L'ACR est en renforcement pour les animaux vivants et, notamment, dans les préparations de viande et de poissons, où l'ACR a dépassé 1 en 2016. Les entreprises du Québec ont réussi à accaparer des parts du commerce mondial, malgré le resserrement du marché mondial;
- L'ACR est stable pour les préparations de légumes et de fruits, et il est à la baisse pour les entreprises produisant des poissons et des fruits et de mer. La vigilance est aussi de mise pour les entreprises de ces secteurs.

Plusieurs constats généraux se dégagent de l'analyse sectorielle de ces données :

- 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 de tous les produits du tableau 4 où l'ACR est supérieur à 1 (en jaune).
- Plusieurs produits n'ont pas un ACR supérieur à 1. En effet, pour diverses raisons de nature climatique ou administrative, les fruits, les produits laitiers ou les boissons ne peuvent être produits en quantité suffisante pour représenter une valeur d'exportations majeure.
- Relativement à plusieurs classes de produits non présentées dans le tableau, il faudrait des revirements majeurs pour dépasser l'indice unitaire. C'est par exemple le cas chez les plantes vivantes et les produits de la floriculture, où l'ACR a diminué de 0,9 à 0,6 entre 2006 et 2016, ou en ce qui a trait aux autres produits d'origine animale, où l'ACR a chuté de 1,0 à 0,5 dans le même intervalle.

À QUEL NIVEAU LE QUÉBEC SERA-T-IL EN 2025?

L'élaboration d'un scénario d'exportations internationales de produits bioalimentaires du Québec pour l'année 2025 s'appuie, d'une part, sur les forces et faiblesses de nos entreprises sur les marchés internationaux et, d'autre part, sur les conditions économiques et politiques entourant les échanges commerciaux. Concernant ces conditions, le Canada et le Québec ont tenté, 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. Ainsi, on supposera ce qui suit :

- Considérant les taux de change actuels et l'existence de l'ALENA, les États-Unis demeureront une destination de choix pour l'ensemble des produits exportés, nonobstant les résultats des négociations en cours.
- Avec l'AECG et le PTPGP, les exportations vers l'Europe et vers les pays du PTPGP ont de fortes chances de s'accroître.
- La percée récente sur le marché chinois devrait se poursuivre.

Chaque secteur a été considéré séparément, ses avantages et ses limites étant analysés pour déterminer les possibilités de croissance des ventes et des exportations. Il fallait répondre aux questions suivantes : « Est-ce que les entreprises du secteur ont la possibilité de maintenir ou d'accroître la croissance de leurs ventes dans l'avenir? Et est-ce que la part des ventes destinées aux marchés internationaux continuera selon la tendance des 10 dernières années? »

Les probabilités d'accroissement peuvent varier selon certains facteurs clés retenus de notre analyse :

- L'intensité de la croissance passée.
- Sa persistance et sa constance dans le temps.
- Les facteurs à la source de l'évolution.

Bien sûr, on suppose ici que les entreprises réagiront dans l'avenir comme par le passé, et ce, dans un environnement qui ressemble à celui des dernières années. Ces conditions sont probables jusqu'à un certain point, et les prévisions présentées ici se limitent à ce scénario.

Considérant ces limites, les facteurs retenus ont permis de distinguer certains cas typiques. Par exemple, prenons un secteur qui connaît tout récemment une forte croissance : celui du café et du thé. L'étude du secteur montre que cette croissance provient de l'arrivée d'une nouvelle entreprise au Québec. Cette dernière s'est installée, elle a augmenté graduellement sa production et utilise maintenant pleinement ses capacités. Les probabilités que les ventes du secteur continuent d'augmenter au même rythme dans l'avenir sont faibles puisque sa capacité de croissance est maintenant limitée.



À l'autre extrême, un secteur est composé de quelques grandes entreprises ayant plusieurs années d'expérience. Elles exportent depuis plus de 10 ans, sont bien implantées sur leurs marchés d'exportation et ont un ACR à la hausse. Les possibilités qu'elles accroissent leurs exportations dans les prochaines années sont positives.

Les résultats sont hétérogènes d'un secteur à l'autre. Par exemple, les livraisons du secteur de la fabrication de sucre et de confiseries sont passées de 1,44 G\$ en 2010 à 1,49 G\$ en 2016. Ce plafonnement des ventes pourrait se poursuivre dans l'avenir. En plus, la part de la valeur de la production exportée sur le total des ventes est de près de 100 %. On ne peut donc espérer que la croissance des exportations repose sur une hausse de la part exportée. Selon nos estimations, ce secteur devrait représenter 13 % des exportations internationales bioalimentaires du Québec en 2025. Il comptait pour 18 % de ce total en 2016.

La situation du secteur de la mouture de céréales et de graines oléagineuses est différente. La valeur des livraisons manufacturières a été en accélération de 9 % par année de 2011 à 2016. Cette progression accentuée serait difficile à soutenir dans l'avenir, étant donné que la croissance provient de l'installation en 2010 d'une usine de transformation et de raffinage du canola et du soja haut de gamme. On supposera alors une croissance jusqu'en 2025 plus proche de la moyenne. Par ailleurs, la part exportée de ces livraisons a diminué de 48 % à 33 % entre 2006 et 2016. Comme les projections des échanges sur les marchés internationaux⁶ sont positives, ce dernier pourcentage devrait au moins se maintenir dans le futur.

Après avoir effectué cette démarche pour tous les sous-secteurs, on estime que les exportations internationales regroupées atteindront plus de 14 G\$ en 2025. Cette performance suppose, d'une part, que les recettes monétaires augmenteront de 4,3 % par année entre 2016 et 2025 pour dépasser les 12 G\$ en 2025. La partie exportée pourrait grimper de 20 % à 27 % grâce aux cultures agricoles. D'autre part, la cadence des livraisons manufacturières de produits transformés serait, à 4,6 %, plus élevée qu'en agriculture, ce qui équivaut à une valeur de plus de 42 G\$ en 2025. La portion exportée s'élèvera de 24 % à 27 % grâce aux produits de viande et aux secteurs de la mouture, de la mise en conserve de fruits et légumes et de la fabrication d'autres aliments (café, thé).

Ces projections dépendent de la disponibilité d'un certain stock de capital. La relation entre ce stock, les investissements nécessaires pour arriver à l'objectif et les ventes de l'agriculture et de la transformation des aliments et boissons du Québec sera exposée dans un prochain numéro de *BioClips+*.

Ce numéro formulera entre autres les constats suivants :

- En agriculture, le taux de croissance des investissements augmentera. Ce taux, qui était de 0,8 % entre 2005 et 2015, passera à 4,5 % entre 2015 et 2025. Les sommes investies par les agriculteurs au Québec dépasseront les 8,1 G\$. C'est environ 1,5 G\$ de plus que durant la décennie précédente.
- Les entreprises québécoises de transformation des aliments et boissons feront aussi un effort supplémentaire. De 5,3 G\$ qu'ils étaient entre 2005 et 2015, leurs investissements prévus de 2015 à 2025 augmenteront à 7,1 G\$. Pour y arriver, les entreprises devront poursuivre la croissance de leurs investissements au même rythme annuel qu'entre 2005 à 2015, soit à 3,6 %.

6. « Global trade in soybeans and soybean products has risen rapidly since the early 1990s and surpassed global trade in wheat and in total coarse grains (corn, barley, sorghum, rye, oats, millet, and mixed grains). Continued strong growth in global demand for vegetable oil and protein meal, particularly in China and other Asian countries, is expected to maintain soybean and soybean-products trade well above both wheat and coarse grain trade throughout the next decade. » UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE, USDA *Agricultural Projections to 2025*, février 2016, page 60.



ANNEXE 1 – DESCRIPTION DES SECTEURS

1. LES SECTEURS TOURNÉS VERS L'EXPORTATION INTERNATIONALE

LES CULTURES AGRICOLES

Le secteur des cultures agricoles a accru ses recettes monétaires de plus de 7 % par année entre 2006 et 2016. C'est une des meilleures performances en agriculture et en transformation bioalimentaire. La production de soya, de canneberges et de produits de l'érable est en grande partie responsable de cette augmentation. Ce sont aussi des produits qui sont, dans une bonne proportion⁷, vendus sur les marchés d'exportation. Les principaux produits d'exportation sont premièrement ceux provenant de la culture de céréales et de plantes oléagineuses, surtout du soja et du maïs, dont les exportations ont augmenté de près de 14 % annuellement. En second lieu, les exportations des produits de cultures de légumes ont connu une progression de 9,5 %. Finalement, celles des autres cultures agricoles, dont la principale composante est la production de sirop d'érable et d'autres produits de l'érable, s'accroissent de près de 7 % par année.

LA FABRICATION DE SUCRE ET DE CONFISERIES : DES PRODUITS DESTINÉS AUX ÉTATS-UNIS

La valeur des livraisons manufacturières du secteur de la fabrication de sucre et de confiseries a augmenté de 1,17 G\$ en 2006 à 1,49 G\$ en 2016. Elle tend à plafonner depuis 2010. La particularité de ce secteur repose sur la part exportée : elle n'a cessé de croître, passant de 39 % en 2006 à 98 % en 2016. Les exportations sont presque toutes destinées au marché américain.

La fabrication de chocolat et de confiseries à partir de fèves de cacao est en grande partie responsable de cet accroissement, car elle représente plus de la moitié (822 M\$) des 1,5 G\$ exportés en 2016. Bien que moins important en valeur (352 M\$ en 2016), le secteur de la fabrication de confiseries à partir de chocolat acheté a tout de même maintenu un taux de croissance supérieur à 13 % annuellement sur la période.

LA FABRICATION D'AUTRES ALIMENTS : DU CAFÉ ET DU THÉ VERS LES MARCHÉS EXTÉRIEURS

La croissance des livraisons du secteur de la fabrication d'autres aliments est très élevée, à 7,7 % de 2006 à 2016. Cette augmentation est particulièrement assurée par les ventes sur les marchés d'exportation, dont la part dans les livraisons s'est élevée de 21 % en 2006 à 25 % en 2016.

Les exportations de thé et de café constituent 34 % de ce secteur et ne cessent de s'accroître : son taux de croissance annuel est de 28 % entre 2006 et 2016. L'autre composante importante concerne la fabrication de tous les autres aliments, avec 242 M\$ de produits exportés en 2016 et une croissance de 9 %. Il s'agit entre autres de levures, de maïs soufflé, de pizzas et de pâtes fraîches, mais aussi de sirops de tous genres et de repas préparés.

LA MOUTURE DE CÉRÉALES ET DE GRAINES OLÉAGINEUSES

Les valeurs des livraisons du secteur de la mouture de céréales et de graines oléagineuses ne sont disponibles que depuis 2011. Avant cette date, elles étaient confidentielles. La croissance jusqu'en 2016 est de 9 % par année, et elle est due à l'installation, en 2010, d'une usine de transformation et de raffinage du canola et du soja haut de gamme. La valeur des exportations s'est accrue de 18 % par année de 2006 à 2016. Sur la courte période de 2011 à 2016, la part exportée a chuté de 48 % à 33 %.

Trois sous-secteurs composent ce secteur : les amidonneries et la fabrication d'huiles et de graisses végétales (principalement huiles, concentrés et tourteaux) avec 287 M\$ en 2016, la minoterie et la malterie (principalement farine et riz) avec 89 M\$, et la fabrication de céréales de petit déjeuner avec 23 M\$.

LA PRÉPARATION ET LE CONDITIONNEMENT DE POISSONS ET DE FRUITS DE MER

Les livraisons du secteur de la préparation et du conditionnement de poissons et de fruits de mer ne sont disponibles que depuis 2008, parce qu'elles étaient confidentielles avant cette année-là. Ce secteur est considérablement tourné vers les marchés d'exportation. La proportion de ces derniers dans les livraisons a été en moyenne de 62 % entre 2008 et 2016, mais tend à la baisse. La valeur des livraisons comme celle des exportations ont cru à un rythme annuel de 6 % depuis 2008. En 2016, la valeur des exportations est de 325 M\$. Les produits exportés sont majoritairement des crustacés.

LA FABRICATION DE PRODUITS DE VIANDE DEMEURE COMPÉTITIVE

La valeur des livraisons manufacturières s'accroît de 3,3 % par année depuis 2006, soit légèrement en-dessous du total des livraisons d'aliments et boissons, qui sont à 3,6 %. La part des exportations dans la valeur des livraisons a tout de même augmenté de 30 % à 35 %.

7. N.B. : Ces exportations peuvent contenir des produits qui proviennent des autres provinces.

Avec une progression de 5 % par an sur 10 ans, le secteur de la fabrication de produits de viande demeure une valeur sûre en matière d'exportations internationales. Même si son poids dans la valeur des exportations bioalimentaires totales du Québec a diminué de 6 %, il assure tout de même 27 % de ces exportations en 2016, soit 2,2 G\$. La découverte de nouveaux marchés et la croissance des exportations sur les marchés existants, qui se maintient dans ce secteur très compétitif, sont appréciables.

LA MISE EN CONSERVE DE FRUITS ET DE LÉGUMES ET LA FABRICATION DE SPÉCIALITÉS ALIMENTAIRES : DES EXPORTATIONS QUI ONT DOUBLÉ EN 10 ANS

La part exportée des livraisons faites par les entreprises de mise en conserve de fruits et de légumes et de fabrication de spécialités alimentaires, souvent associées à la préparation d'aliments congelés, s'est maintenue tout juste dans sa moyenne de 32 % entre 2006 et 2016. Malgré tout, avec un taux de croissance annuel moyen des livraisons manufacturières de 7,4 %, la valeur des exportations a doublé en 10 ans, pour parvenir à 604 M\$ en 2016. Ce secteur recoupe la fabrication d'aliments congelés et la mise en conserve, le marinage et le séchage de fruits et légumes. Le premier sous-secteur a une croissance plus faible, à 4 %, alors que le second a maintenu un taux de 9 % entre 2006 et 2016. Par conséquent, le secteur représente 7 % des exportations bioalimentaires totales du Québec en 2016, comparativement à 5 % en 1996.

2. LES SECTEURS Tournés vers le marché intérieur

LA FABRICATION D'ALIMENTS POUR ANIMAUX : UNE FORTE CROISSANCE À L'EXPORTATION

La valeur des livraisons du secteur de la fabrication d'aliments pour animaux a augmenté de 5 % annuellement depuis 2006. Même si ce n'est pas un secteur qui exporte beaucoup, la part des livraisons qui est exportée à l'international a tout de même augmenté de 4 % en 2006 à 8 % en 2016. La valeur des produits exportés est de 179 M\$ à l'international, et a connu une progression de plus de 12 % annuellement depuis 2006.

C'est la fabrication d'aliments pour chats et chiens qui se démarque davantage, avec une croissance annuelle de près de 14 % sur ces 10 ans, pour parvenir à 94 M\$ d'exportations en 2016. La fabrication d'autres aliments pour animaux n'est pas en reste, avec un taux de 10,8 % par année et des exportations de 86 M\$ en 2016.

LA FABRICATION DE BOISSONS ET DE PRODUITS DU TABAC

Pour la fabrication de boissons et de produits du tabac, la valeur des livraisons est agrégée et ne permet pas de distinguer le secteur des boissons. Considérant cette valeur agrégée, la part exportée des livraisons demeure aux environs de 7 % sur 10 ans, la valeur passant de 222 M\$ à 305 M\$. Les boissons représentent 87 % de la valeur des exportations en 2016. Ce sont des produits de distilleries (136 M\$), du vin (73 M\$) et de la bière (42 M\$).

LES BOULANGERIES ET LA FABRICATION DE TORTILLAS

Pour les boulangeries et la fabrication de tortillas, la croissance annuelle de la valeur des livraisons est négative, à -0,6 %, entre 2006 et 2016. Même si les exportations augmentent, avec une croissance de 10,9 % depuis 1996 et de 8,1 % depuis 2006, ce n'est pas un secteur qui vend beaucoup ses produits à l'exportation internationale, la valeur atteinte en 2016 étant de 275 M\$. Somme toute, les exportations internationales représentent 14 % des livraisons de produits de boulangerie; le taux était de 6 % en 2006.

L'ÉLEVAGE D'ANIMAUX

La croissance des recettes monétaires est d'environ 3 % par an, mais les exportations n'en représentent qu'une faible portion. Celles-ci sont néanmoins à la hausse de 2 % en 2006 à de 3,6 % en 2016. Les produits d'exportation sont principalement des bovins et des pelleteries. Les exportations ont atteint un sommet en 2015, soit près de 250 M\$, pour baisser à 186 M\$ en 2016. La croissance annuelle sur 10 ans est de 9,1 %.

LA FABRICATION DE PRODUITS LAITIERS

La fabrication de produits laitiers a affiché une faible croissance que ce soit sur le plan des livraisons ou sur celui des exportations. Les livraisons plafonnent depuis 2012, ce qui a occasionné une faible hausse annuelle moyenne (2,6 %) entre 2006 et 2016. La part des exportations est stable, à près de 3 % sur la période. La valeur des exportations affiche une croissance annuelle légèrement supérieure à 1 %.