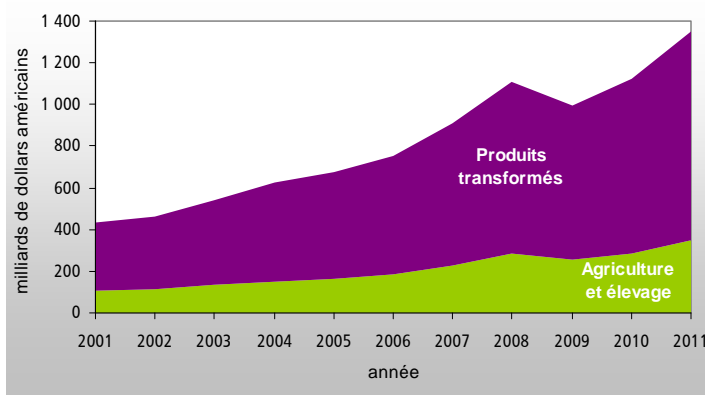


AU MENU

- L'effet de différents facteurs économiques sur le commerce international bioalimentaire

De 2001 à 2011, la valeur en dollars des exportations bioalimentaires mondiales a triplé et elle est passée de 435 G\$ US à 1 348 G\$ US, pour une croissance annuelle moyenne de 12 %. Dans la même période, les produits transformés ont représenté bon an mal an environ 75 % de ces exportations. Dans la foulée, les exportations des oléagineux non transformés ont connu une croissance particulièrement forte, soit de 16,5 %, comparativement à 11,8 % pour les produits transformés et à 11,9 % pour les produits agricoles non transformés.

Exportations bioalimentaires mondiales en milliards de dollars américains



Source : Centre du commerce international; compilation du MAPAQ.

Plusieurs facteurs ont une incidence sur la croissance des échanges internationaux dans le secteur agro-alimentaire et influencent le type de produits échangés (demandés) selon les entreprises et les pays visés. Le présent *BioClips* rend compte succinctement de trois de ces facteurs qui sont interdépendants : la **demande**, la **concurrence** et les **coûts de transaction**.

1. Demande

La dernière décennie a vu la plupart des pays émergents enregistrer de fortes croissances de leur économie, accompagnées d'une amélioration notable du pouvoir d'achat d'une bonne partie de leur population.

Sur le plan alimentaire, l'amélioration du niveau de vie et de la richesse de la classe moyenne s'est traduite par une consommation plus courante des aliments à base de viandes et de produits laitiers, de même que de produits de plus en plus transformés¹. Il s'agit d'une première explication du maintien du volume élevé des exportations

¹ Voir aussi le *BioClips*, vol. 21, n° 3.
http://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/BioClips/BioClips_Volume%2021_no%203.pdf.

des produits transformés. La forte augmentation des importations d'oléagineux non transformés, au cours de la dernière décennie, reflète notamment une demande accrue de la part des pays émergents principalement pour l'alimentation animale afin d'augmenter leur production de viandes.

Pays	Croissance annuelle moyenne du PIB réel (de 2007 à 2012)
Brésil	3,8 %
Chine	10,0 %
Inde	7,3 %
Indonésie	6,0 %
Russie	3,0 %
Afrique du Sud	2,7 %
Pays de l'OCDE	0,9 %

Source : OCDE, *Perspectives économiques de l'OCDE*.

Dans les pays développés, les échanges concernent essentiellement les produits transformés, plus raffinés et qui ont une valeur ajoutée. Par exemple, dans un marché tel que celui du Japon où les revenus sont élevés, les consommateurs recherchent avant tout la diversité et des choix alimentaires de grande qualité. Cela vaut aussi pour la classe plus aisée de la population dans les pays émergents. Le prix demeure tout de même une variable notable, dans la mesure où le produit exporté ne peut pas profiter de la préférence qu'obtient l'achat local, mais il n'est pas prépondérant.

Voyons maintenant quels sont, au regard de l'offre, les facteurs concurrentiels qui sont susceptibles d'influer sur les exportations destinées à satisfaire la demande des divers marchés étrangers.

2. Concurrence

Éléments de productivité

Dès lors que le prix constitue une variable importante pour le consommateur, la productivité des entreprises devient un élément incontournable. Mesure du rapport entre la quantité produite et les ressources employées, la productivité est notamment liée à la structure de l'offre, c'est-à-dire à la part de la production que possède chacune des entreprises. Effectivement, une production plus grande permet généralement de diminuer le coût moyen de production de chaque unité en répartissant les coûts fixes sur un plus grand nombre d'unités. On parle alors d'économies d'échelle. Par exemple, en Amérique du Nord, dans le secteur de la transformation des viandes, les parts de marché des quatre plus importants acteurs, en 2010, atteignaient dans les cas du bœuf, du porc et du poulet 85 %, 65 % et 58 % respectivement. Ces acteurs de premier plan sont ainsi en mesure de réaliser des économies d'échelles.



Différenciation et caractère innovateur des produits

Les facteurs concurrentiels comprennent aussi la diversité, la qualité ainsi que les caractères différencié et innovateur des produits, puisque les préférences alimentaires des consommateurs tiennent compte de ces éléments, en particulier lorsque les niveaux de vie s'accroissent. Entre autres choses, cela dégage des segments de marché pour des produits de consommation qui sont davantage de haut de gamme et qui, dans certains cas, ne sont accessibles que par l'entremise des importations. Peuvent tirer parti de telles ouvertures, des produits comme ceux à base de sucre d'érable; il en va de même pour des aliments qui répondent aux préoccupations nouvelles des consommateurs, à l'égard de l'environnement et de la santé par exemple.

Tarifs douaniers et coûts engendrés par les mesures non tarifaires

Les coûts engendrés par les mesures non tarifaires, par exemple afin de rendre les marchandises exportées conformes aux réglementations de différents pays, imposent dans bien des cas des freins au commerce qui sont tout aussi importants que les tarifs douaniers. À titre d'illustration, la Russie a interdit en décembre 2012 l'importation de viande fraîche de bœuf et de porc exposée à la ractopamine, qui est un additif alimentaire utilisé pour augmenter la masse musculaire des animaux. Ainsi, l'exigence de fournir un certificat qui prouve que la viande est exempte de ractopamine engendre des coûts additionnels.

Diagramme des principaux facteurs économiques qui influent sur le commerce international

Offre (concurrence)	Coût de transaction	Demande (marchés visés)
Éléments de productivité	Coûts de livraison de la marchandise	Croissance économique
Différenciation des produits	Tarifs douaniers	Sensibilité au prix
Taux de change	Coûts engendrés par les mesures non tarifaires	Préférence des consommateurs
	Coûts liés au développement des marchés	

Source : Centre du commerce international; compilation du MAPAQ.

Taux de change

Le dollar américain s'est déprécié à compter de 2002 par rapport au dollar canadien et à la plupart des principales devises. La force du dollar canadien a, à la fois, freiné la compétitivité des exportations canadiennes et permis d'importer des intrants et de l'équipement à moindres coûts. D'ailleurs, les exportations bioalimentaires québécoises ont enregistré une croissance moins forte de 2003 à 2007 en raison de l'appréciation du dollar canadien. Elles ont repris leur rythme à compter de 2008 avec la stabilisation du dollar canadien, exception faite de 2009, année de récession où l'ensemble des exportations bioalimentaires mondiales ont chuté, comme en rend compte le premier graphique.

Jetons maintenant un coup d'œil sur les facteurs qui sont susceptibles d'avoir une incidence sur les exportations et qui se situent dans une zone intermédiaire, c'est-à-dire entre l'offre des différents concurrents et la demande des divers marchés.

3. Coûts de transaction

Coûts de la livraison de la marchandise

Les coûts du transport pèsent d'autant plus lourd dans l'équation que la valeur des produits transportés est faible et que les distances à parcourir sont grandes. Pour les produits agricoles, les coûts de transport peuvent correspondre jusqu'à 25 % de la valeur de la marchandise transportée; dans le cas des aliments transformés, où la valeur ajoutée est beaucoup plus importante, il s'agit plutôt d'environ 3 %. Autrement dit, toutes proportions gardées, les coûts de transaction rattachés au transport exercent une moins grande contrainte sur le commerce des produits à valeur ajoutée.

Coûts liés au développement des marchés

Le développement des marchés extérieurs implique des coûts, que ce soit aux titres de la prospection, du respect des exigences locales, etc. L'ampleur des dépenses peut être importante pour une petite ou une moyenne entreprise. D'une certaine façon, ces coûts peuvent s'apparenter à une forme d'investissement. Les foires et les missions commerciales sont des moyens relativement plus accessibles pour une entreprise de prospecter un marché et d'y promouvoir ses produits.

Conclusion

Dans les années à venir, les pays émergents comme le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine, l'Indonésie et l'Afrique du Sud soutiendront une grande part de la croissance de la demande mondiale et des occasions d'affaires engendrées par la diversification des préférences de consommation, que pourront satisfaire dans une certaine mesure les exportations bioalimentaires du Québec. Aussi, cette croissance offre aux producteurs et transformateurs alimentaires du Québec davantage de possibilités de diversifier leurs marchés. Une telle diversification pourrait constituer une avenue intéressante, compte tenu des accords de commerce que les États-Unis ont conclus ces dernières années avec d'autres pays ou régions et qui risquent d'accroître sensiblement la concurrence, pour les exportateurs canadiens, sur le marché américain.

Source : Centre du commerce international, « Statistiques du commerce pour le développement international des entreprises »; <http://stat.wto.org> (Organisation mondiale du commerce); Global Trade Atlas; *Perspectives économiques de l'OCDE*; OCDE *Le commerce international : libre, équitable et ouvert?*, 2009; *L'Actualité alimentaire*, vol. 10, n° 1.