



La diversification des exportations agricoles canadiennes :

Occasions et défis pour le blé, le canola, le soja et les légumineuses

2019



Introduction

La concurrence entre les exportateurs de produits agricoles est de plus en plus vive. Des fournisseurs de l'Asie, de l'Amérique du Sud et de la région de la Mer noire peuvent désormais rivaliser sur les marchés mondiaux pour obtenir une part des dollars d'importation, ayant développé leur capacité de production et mis en place l'infrastructure nécessaire pour assurer la mise en marché à l'échelle mondiale. Et les importateurs exploitent ces possibilités émergentes en ayant parallèlement recours aux exportateurs traditionnels pour atteindre, d'une part, des objectifs liés aux balances commerciales et, d'autre part, servir leurs intérêts géopolitiques.

Ceci affecte le Canada, qui était le cinquième plus grand exportateur de produits agricoles en 2018. L'an dernier, les États-Unis, qui sont traditionnellement notre plus important marché étranger, ont représenté un peu plus de 35 % de nos exportations agricoles totales, soit une valeur de 33,97 milliards de dollars canadiens. Le Canada peut attribuer son excellente performance à de nombreux facteurs, mais nos relations historiques, notre infrastructure bien établie et notre proximité avec la première économie mondiale y jouent un rôle important.

De tels avantages manifestes ne sont pas forcément un gage de réussite future. Les 18 derniers mois d'échanges commerciaux ont fait ressortir les risques associés à une dépendance excessive vis-à-vis d'un seul acheteur et l'importance de diversifier les marchés pour des fournisseurs de produits agricoles comme le Canada.

À une époque d'intensification des tensions protectionnistes, la diversification continue de nos marchés d'exportation pourrait aider à réduire le risque financier auquel sont exposés les producteurs agricoles canadiens.

Dans le présent rapport, nous montrerons comment les agroentreprises canadiennes ont déjà commencé avec succès à diversifier leurs exportations de cultures en décrivant trois principales caractéristiques de nos échanges commerciaux en 2018 :

1. Les plus grands importateurs de blé, de canola, de soja et de légumineuses;
2. Les marchés qui se développent le plus vite au monde pour ces produits agricoles;
3. Les marchés qui achètent une part disproportionnée de ces produits agricoles du Canada.

Nous définissons également les marchés dans lesquels une diversification future est possible. Si celle-ci peut certes améliorer les performances du Canada au chapitre des exportations, nous expliquons pourquoi ce n'est jamais facile. La structure de marché unique de chaque produit agricole présente des obstacles à une plus grande diversification. Le soja et les légumineuses canadiens se livrent à la concurrence dans des marchés comportant un acheteur majeur qui dicte la majorité des flux des échanges internationaux, tandis que les marchés d'exportation du blé sont considérés comme des marchés en grande partie matures comptant des partenariats commerciaux bien établis. Le canola canadien doit concurrencer un marché intraeuropéen – qui est sans aucun doute le plus important marché du colza du monde – qui a souvent été capable de répondre à ses propres besoins lorsqu'il est confronté à des conditions de marché moyennes.

Le contexte commercial mondial de 2019 a évolué de telle sorte que cela complique les efforts de diversification des marchés d'exportation du Canada bien au-delà des défis que pose simplement la structure du marché. S'il existe des possibilités certaines d'élargir l'éventail des importateurs qui préfèrent les produits agricoles canadiens, les tensions commerciales soutenues et l'accélération des phénomènes météorologiques et des cas de maladie mettront à l'épreuve la réalisation d'un tel potentiel en 2020.

Méthode de collecte de données

Nous nous sommes concentrés sur les produits agricoles qui pourraient être exportés vers des marchés autres qu'américains, ce qui exclut toutes les catégories de plantes et d'animaux vivants. Nous nous sommes concentrés uniquement sur les catégories du Système harmonisé (SH) suivantes : 07 (légumes), 08 (fruits et noix), 10 (céréales) et 12 (oléagineux); pour l'analyse, nous avons sélectionné le blé (SH 1001), le canola (SH 1205), le soja (SH 1201) et les légumineuses (SH 0713), qui sont les quatre produits agricoles du Canada les plus vendus chaque année entre 2009 et 2018.

Les données sur les importations de la Chine en 2018 n'étaient pas disponibles dans la base de données d'UN Comtrade au moment de la publication du présent rapport. Nous avons utilisé la valeur des importations et des exportations de 2017 tout au long du présent rapport, sauf lorsque les données montrant les exportations du Canada et d'autres pays vers la Chine étaient disponibles. Les données ont été extraites de la base de données UN Comtrade entre les mois d'août et de septembre 2019.

Les principales exportations du Canada

Le Canada a exporté pour 33,97 milliards de dollars canadiens de produits agricoles en 2018¹. Les produits de culture² représentaient un peu plus des trois quarts de ce total. Depuis 2009, le blé et le canola représentent au moins 50 % des exportations totales de cultures du Canada. Les exportations de soja et de légumineuses représentent un pourcentage additionnel d'environ 20 à 25 % chaque année. Ensemble, l'orge, l'avoine, les tomates et autres légumes représentaient de 8 à 10 % des exportations totales chaque année. En 2018, les quatre principaux produits agricoles comptaient pour 73 % des exportations de cultures totales (Figure 1).

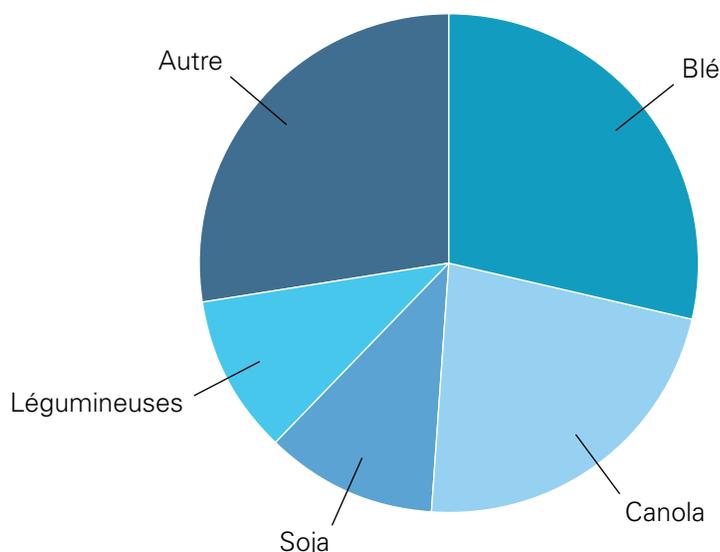
Au cours de la dernière décennie, différentes combinaisons de maïs (8 années sur 10), de fruits congelés et de noix et de graines de lin (6 années sur 10) se sont classées parmi les dix principales exportations. Ensemble, les dix principaux produits agricoles représentaient pas moins de 86,0 % du total des exportations de cultures du Canada chaque année.

¹Les exportations agricoles totales incluent les produits comportant les codes du Système harmonisé 01 (animaux vivants), 03 (poisson, crustacés, mollusques, etc.), 06 (plantes vivantes), 07 (légumes), 08 (fruits et noix), 10 (céréales) et 12 (oléagineux).

²Les « cultures » incluent les produits agricoles comportant les codes du Système harmonisé 06, 07, 08, 10 et 12.

Figure 1 :

Quatre principaux produits agricoles ont dominé les exportations de cultures du Canada en 2018



Source : Données sur le commerce en direct, base de données consultée en septembre 2019

Où le Canada peut-il accroître ses exportations?

Pour cerner les possibilités de diversification des exportations canadiennes, l'équipe de l'Économie agricole a analysé les marchés du blé, du canola, du soja et des légumineuses de grande taille et qui connaissent une croissance rapide. Bon nombre de ces pays commercent déjà avec le Canada et certains comptent parmi nos plus grands marchés d'exportation. Le Canada travaille à la mise en place de relations commerciales formelles – ou des accords commerciaux sont déjà en vigueur – avec un grand nombre d'entre eux.

Nous avons alors défini les marchés ayant « préféré » les produits agricoles canadiens en 2018, autrement dit, les marchés dont les importations de blé, de canola, de soja et de légumineuses canadiens ont été plus élevées que prévu, comparativement aux importations à l'échelle mondiale de ces mêmes produits canadiens. Les États-Unis sont souvent le plus important marché pour les marchandises canadiennes, mais ceux-ci trouvent également un avantage concurrentiel dans de nombreux autres marchés. Nous définissons ces grands marchés en pleine croissance dans lesquels les produits agricoles canadiens ne bénéficient actuellement d'aucun avantage comme les marchés présentant le plus fort potentiel d'accroissement de nos exportations.

Avantage commercial révélé

On peut considérer que le Canada dispose d'un *avantage commercial révélé* (ACR) par rapport à d'autres exportateurs si les importations d'un marché étranger d'un produit agricole canadien représentent une part plus importante du total de leurs achats que celui des achats mondiaux de produits canadiens.

Exemple :

$$\text{ACR : } \frac{\text{Valeur des importations de blé canadien aux États-Unis par rapport à la valeur totale de leurs importations de blé}}{\text{Valeur totale des importations de blé canadien par rapport à la valeur totale des importations mondiales de blé}} = \frac{99,7 \%}{14,9 \%} = 6,7$$

Un pointage supérieur à « 1 » indique les marchés dont les importations de blé canadien représentent une part plus importante de leurs achats totaux que celui qu'on observe pour les achats de blé canadien à l'échelle mondiale. Ce sont nos marchés « préférés ».

Blé

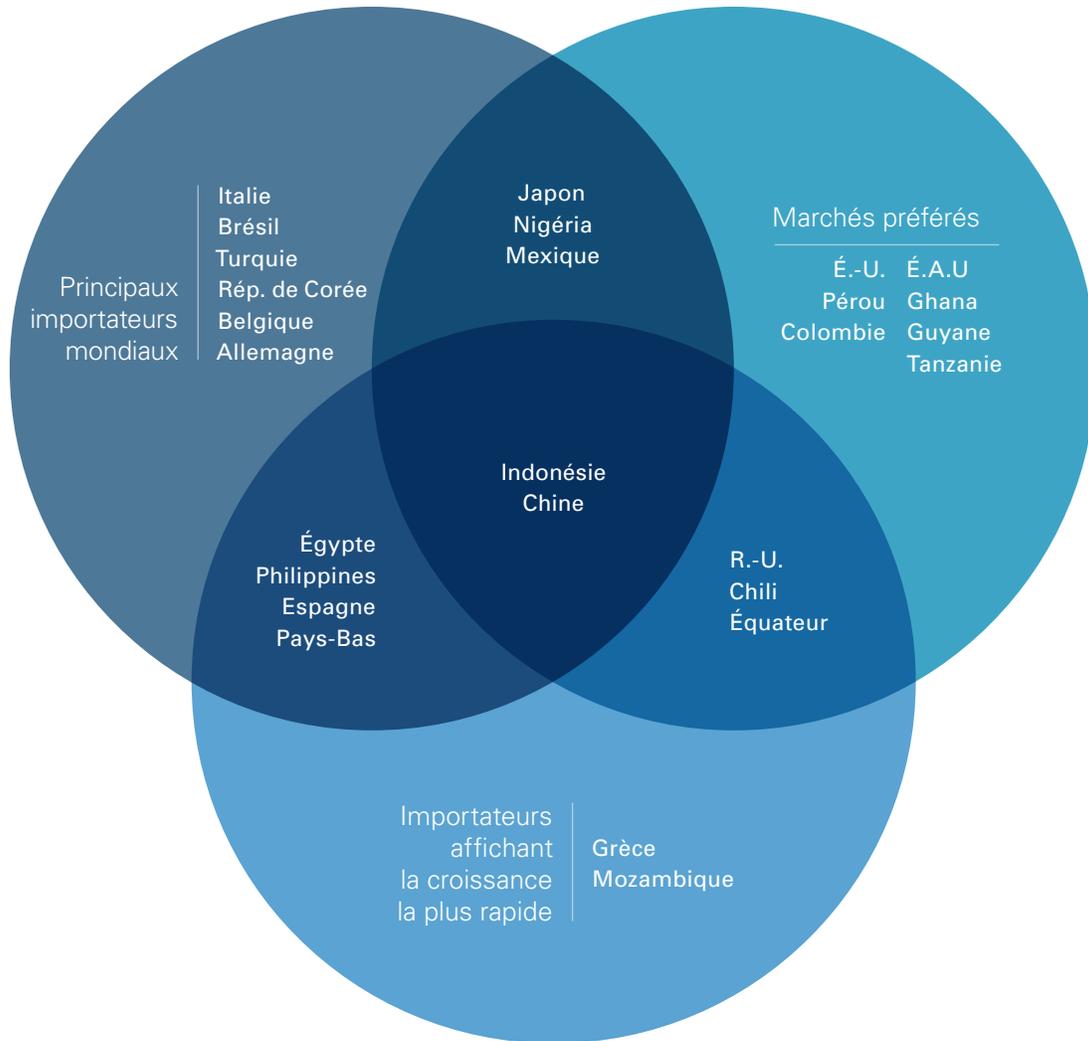
Les importations mondiales de blé représentaient un marché mature globalement stable d'une valeur de 32,56 milliards de dollars américains ou 6 % des importations agricoles totales en 2018. En dépit de sa maturité et à la différence de marchés des cultures plus concentrés (les marchés caractérisés par la présence d'un acheteur dominant ou ceux dont les principaux importateurs absorbent la vaste majorité des importations), le marché du blé n'a cessé de se diversifier au fil du temps. Le nombre d'importateurs a grimpé tandis que la part des importations mondiales totales détenue par les dix principaux importateurs a chuté, passant de 48,8 % en 1999 à 43,1 % en 2017³.

C'est une excellente nouvelle pour le Canada, qui compte parmi les quatre plus grands exportateurs du monde depuis 1999. Nous étions le plus grand exportateur en 2015 et le second plus grand (après la Russie) en 2018. En 2017, nous avons exporté du blé dans 102 pays (soit 70 % de tous les importateurs du monde).

³Pour mesurer la diversification, nous avons observé les tendances dans le nombre d'importateurs et d'exportateurs ainsi que la part des importations/exportations totales détenue par les dix principaux partenaires commerciaux entre 1999 et 2017. Pour les besoins de cette analyse, nous ne disposions pas de données suffisantes pour l'année 2018.

Figure 2 :

Principaux importateurs mondiaux, marchés affichant la croissance la plus rapide et marché ayant préféré le blé canadien en 2018



**Quelques données sur le blé en 2018
(milliards de dollars américains)**

Total des importations mondiales	32,51 \$
Premier exportateur mondial : Russie	8,43 \$
Total des exportations canadiennes	5,71 \$
Premier importateur mondial : Égypte	2,64 \$

Source : UN Comtrade, consulté en septembre 2019
Les valeurs des importations de la Chine sont tirées de 2017.

Les pays importateurs connaissant la croissance la plus rapide sont les pays représentant au moins 0,5 % des importations mondiales totales de blé et affichant une croissance moyenne positive entre 2014 et 2018.

Les « marchés préférés » incluent les pays affichant un pointage de « 1 » ou plus au titre de l'avantage commercial révélé et dont la part des importations mondiales se chiffre à au moins un million de dollars américains.

Dans chaque segment, les pays sont classés du plus grand au plus petit importateur.

Possibilités d'une diversification accrue des marchés du blé

En 2018, les 15 marchés dans lesquels le blé canadien bénéficiait de l'avantage le plus marqué (Figure 2) représentaient 33,8 % des importations totales de blé. En particulier, nos exportations bénéficient d'un avantage comparatif en Chine, que l'on estime être notre principal marché, 8,0 % des exportations canadiennes totales en 2018 ayant pris cette destination.

Parmi les débouchés possibles pour le développement accru des marchés d'exportation, on retrouve les grands importateurs ou ceux qui sont en croissance rapide et qui importent une part moindre du blé canadien que la moyenne du reste de la planète. Ce sont l'Égypte, l'Espagne, les Philippines et les Pays-Bas.

L'officialisation des relations commerciales pourrait offrir le meilleur moyen de stimuler la croissance des échanges. Le Canada a conclu des accords commerciaux avec l'Espagne et les Pays-Bas par le biais de l'Accord économique et commercial global (AECG) et un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers est en vigueur avec l'Égypte. Nous participons également à des discussions exploratoires avec les Philippines en vue de la mise en place d'un accord commercial.

Le Brésil a également annoncé en mars 2019 qu'il accorderait [un quota de 750 000 tonnes de blé sans droit de douane aux fournisseurs non membres du Mercosur*](#) (le Marché commun du Sud regroupant l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay).

Facteurs susceptibles de faire obstacle à une diversification accrue des échanges pour les marchés du blé

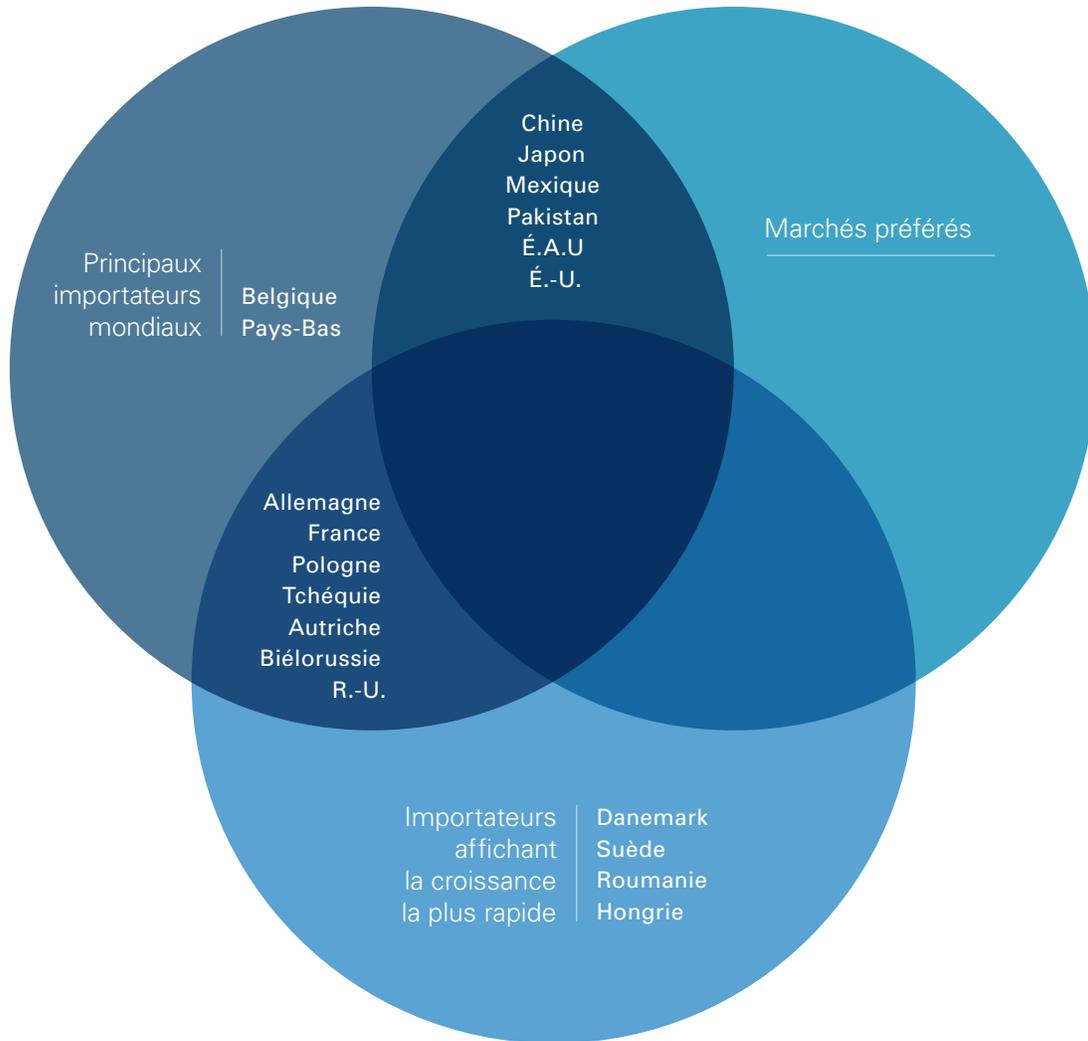
Les marchés matures posent un défi pour la diversification à un point tel qu'il est raisonnable de se demander dans quelle mesure le Canada peut encore se diversifier. Plusieurs autres facteurs limitent actuellement ce potentiel, en particulier dans les marchés de grande taille ou qui sont en croissance rapide :

- La législation sur le pays d'origine de l'Italie perturbe le flux des exportations de blé dur canadien depuis 2018.
- La concurrence est vive entre les exportateurs de blé, une situation qui n'est pas près de changer. Les fournisseurs de la Russie, des États-Unis, de l'Argentine et de l'Europe sont des exportateurs de blé majeurs, chacun ayant noué des liens étroits et préférentiels dans les marchés que nous considérons comme offrant les plus grandes perspectives de croissance supplémentaire pour le Canada.
- Des forces économiques mondiales ont freiné la croissance générale du secteur dont les exportateurs individuels ont besoin pour diversifier les marchés d'exportation. Les marchés du blé illustrent cette situation. Dans l'ensemble, la valeur des importations de blé a crû de 167 % entre 1999 et 2017, alors que les principaux importateurs ont représenté une part moindre des importations totales. Le nombre d'importateurs a toutefois atteint un sommet en 2008 et a chuté depuis. Cela porte à croire que le ralentissement à grande échelle de l'économie mondiale et l'augmentation rapide du prix des produits agricoles qui a également fait grimper le prix des aliments ont alors agi comme un frein sur la capacité d'importation, en particulier au sein des économies plus petites. Toute baisse semblable dans l'avenir pourrait entraîner des contractions du marché similaires.

*En anglais seulement

Figure 3 :

Principaux importateurs mondiaux, marchés affichant la croissance la plus rapide et marchés ayant préféré le canola canadien en 2018



Quelques données sur le canola en 2018 (milliards de dollars américains)	
Total des importations mondiales	10,78 \$
Premier exportateur mondial : Canada	4,45 \$
Premier importateur mondial : Allemagne	2,52 \$

Source : UN Comtrade, consulté en septembre 2019
Les valeurs des importations de la Chine sont tirées de 2017.

Les pays importateurs connaissant la croissance la plus rapide sont les pays représentant au moins 0,5 % des importations mondiales totales de canola et affichant une croissance moyenne positive entre 2014 et 2018.

Les « marchés préférés » incluent les pays affichant un pointage de « 1 » ou plus au titre de l'avantage commercial révélé et dont la part des importations mondiales se chiffre à au moins un million de dollars américains.

Dans chaque segment, les pays sont classés du plus grand au plus petit importateur.

Canola

Le canola, d'une valeur de 10,8 milliards de dollars américains (ou 2,0 % des importations totales de produits agricoles) en 2018, représente un marché mondial plus petit que le blé. Apparu sur le marché plus récemment que le blé, il affiche une croissance plus forte : la valeur des importations mondiales a crû de 410 % entre 1999 et 2017, et elles ont augmenté à un rythme impressionnant (17,7 %) entre 2008 et 2017.

Le nombre d'importateurs a également augmenté au cours des vingt dernières années alors que la valeur des importations a été répartie plus également parmi tous les importateurs. Ceci nous porte à croire que le marché du canola poursuit son expansion, offrant ainsi des possibilités de croissance future.

Le Canada a toujours été le plus grand exportateur mondial de canola destiné à la consommation humaine. En 2017, le Canada a exporté vers 32 (soit 29,9 %) des 107 pays qui ont importé du canola et du colza. Nos marchés d'exportation ne sont pas aussi diversifiés que nos marchés du blé, mais cela s'explique en partie par la structure unique du marché du canola.

Possibilités d'une diversification accrue des marchés du canola

La figure 3 montre un fossé très net dans le marché : les importateurs européens s'approvisionnent souvent avec des produits européens utilisés principalement dans la production de biodiesel, tandis que les importateurs non européens préfèrent le canola canadien destiné à la consommation humaine.

Comme le canola est un produit de plus grande qualité que le colza, la part qu'occupe le Canada dans la valeur totale des exportations est devenue de plus en plus concentrée, passant de 38,4 % en 1999 à 44,1 % en 2017. Au cours de cette période, les autres exportateurs représentaient une part moindre du marché en dépit d'une hausse du nombre de concurrents, ce qui indique une tendance à une concentration des marchés non européens autour des exportations canadiennes.

Facteurs susceptibles de faire obstacle à une diversification accrue des échanges pour les marchés du canola

Il ne sera peut-être pas facile de diversifier davantage le marché. Tout d'abord, les marchés dans lesquels le canola canadien bénéficie d'un avantage concurrentiel représentaient 46,2 % des importations totales en 2018. C'est la réussite la plus importante du Canada, mais ce qui mettra au défi la croissance future est le fait que l'huile de canola est en concurrence directe avec l'huile de palme, qui représente un marché alimentaire mondial beaucoup plus vaste.

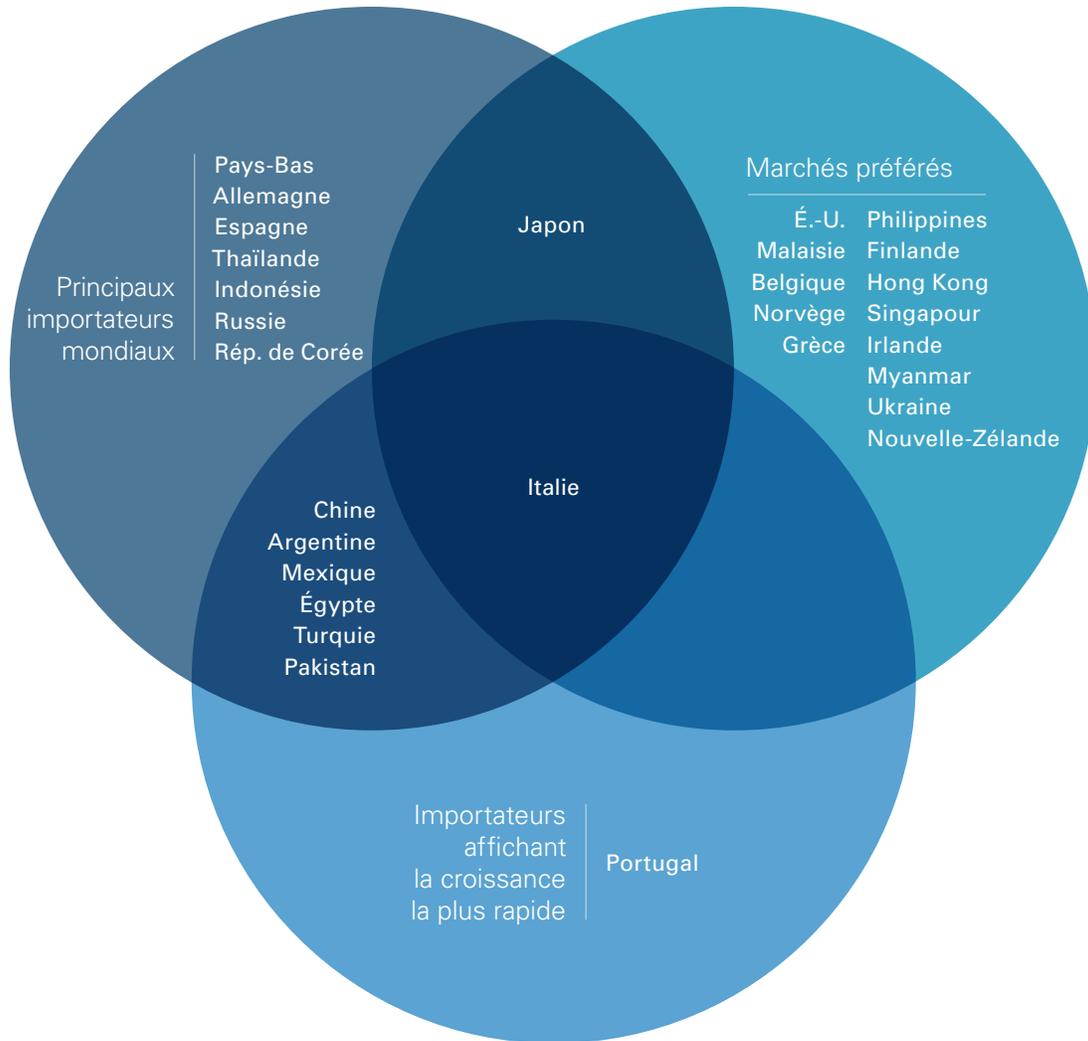
Autre défi possible : depuis 2018, tous les grands marchés affichant une croissance rapide qui n'offraient aucun avantage pour le canola canadien étaient européens (Biélorussie, Royaume-Uni, Pologne, Tchéquie, Allemagne, Autriche et France). Cette situation risque de changer. Les exportations de canola du Canada en 2019 illustrent comment les conditions du marché peuvent modifier les flux des échanges commerciaux, ne serait-ce qu'à court terme.

Deux événements non reliés se sont produits : la production européenne prévue a chuté sous la moyenne quinquennale, et les prix des exportations ont reculé après que la Chine a fermé ses frontières au canola du Canada. Les exportations du Canada, habituellement destinées à la Chine, ont plutôt été expédiées en Europe.

Cette augmentation a apporté quelque consolation, puisque la Chine maintient son embargo sur le canola canadien. Il est toutefois trop tôt pour dire s'il s'agit vraiment d'une diversification du marché.

Figure 4 :

Premiers importateurs mondiaux, marchés affichant la croissance la plus rapide et marchés ayant préféré le soja canadien en 2018



**Quelques données sur le soja en 2018
(en milliards de dollars américains)**

Total des importations mondiales	62,74 \$
Premier exportateur mondial : Brésil	33,19 \$
Premier importateur mondial : Chine	39,64 \$
Total des exportations canadiennes	2,22 \$

Source : UN Comtrade, consulté en septembre 2019
Les valeurs des importations de la Chine sont tirées de 2017.

Les pays importateurs connaissant la croissance la plus rapide sont les pays représentant au moins 0,5 % des importations mondiales totales de soja et affichant une croissance moyenne positive entre 2014 et 2018.

Les « marchés préférés » incluent les pays affichant un pointage de « 1 » ou plus au titre de l'avantage commercial révélé et dont la part des importations mondiales se chiffre à au moins un million de dollars américains.

Dans chaque segment, les pays sont classés du plus grand au plus petit importateur.

Soja

Le soja offre peut-être au Canada les meilleures possibilités de diversification accrue de ses marchés d'exportations des cultures. Les importations mondiales totales de soja étaient évaluées à 62,8 milliards de dollars américains, ce qui constitue un énorme marché représentant 11,7 % des importations totales de produits agricoles de l'an dernier. Les exportations canadiennes étaient évaluées à 2,2 milliards de dollars américains.

La seule réserve importante à l'égard de la structure des marchés mondiaux du soja concerne la Chine. Les exportations chinoises représentaient une portion colossale (65 %) des importations totales de soja en 2018. Depuis 2000, année où la Chine a importé pour la première fois plus de soja que tout autre pays, sa part de marché n'a cessé d'augmenter. Depuis 2008, la Chine représente au moins 50 % de l'ensemble des importations. Si l'on exclut la Chine, les importations mondiales de soja auraient diminué, pour s'établir à 23,2 milliards de dollars américains en 2018.

Les marchés restants montrent des possibilités de diversification. Le nombre d'importateurs de soja et la valeur globale des importations ont tous les deux augmenté en l'absence du géant chinois. De plus, la part des importations totales détenue par les dix autres plus grands importateurs a chuté, passant de 74,9 % en 1999 à 58,9 % en 2017, ce qui nous laisse penser qu'une véritable diversification du marché est en train de se produire.

Possibilités d'une diversification accrue des marchés du soja

Les 15 principaux marchés dans lesquels le soja canadien bénéficie d'un avantage sont généralement petits et bien établis et affichaient récemment une croissance relativement faible. En 2018, ces marchés représentaient 3,7 milliards de dollars américains (ou 5,8 % des importations mondiales totales).

Les marchés qui offrent le plus important potentiel de diversification des exportations de soja pour le Canada sont l'Argentine, le Mexique, l'Égypte, la Turquie et le Pakistan. Il sera vraisemblablement possible d'améliorer les débouchés commerciaux grâce aux relations commerciales créées dans le cadre des accords commerciaux et des accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers qui sont actuellement en place avec l'Égypte, l'Argentine et le Mexique. Le Canada cherche à conclure des accords de libre-échange bilatéraux avec l'Argentine et la Turquie; le Pakistan et le Canada négocient actuellement un cadre de protection des investissements. La concurrence pour ces marchés sera toutefois féroce.

Facteurs susceptibles de faire obstacle à une diversification accrue des échanges pour les marchés du soja

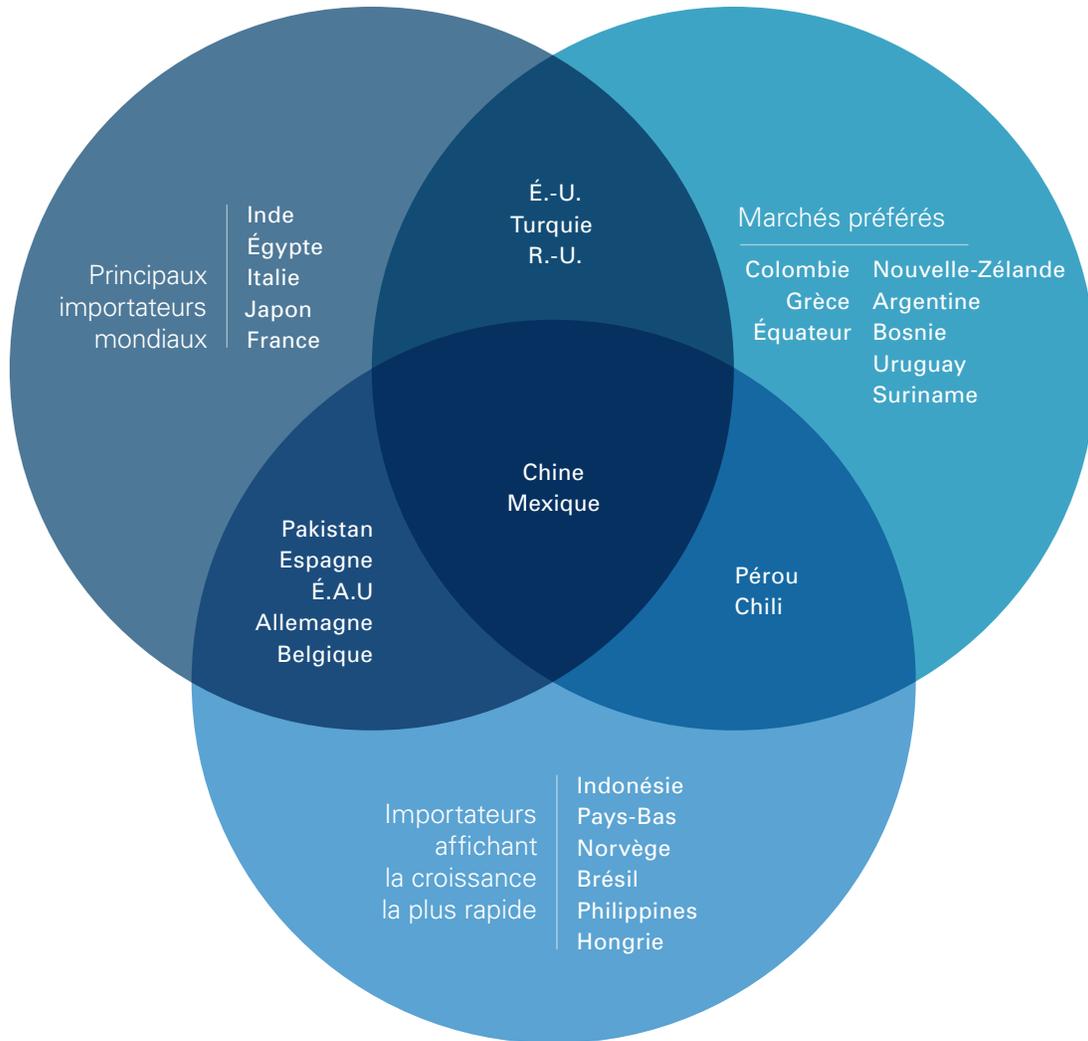
Même dans des conditions de marché normales, les exportateurs canadiens doivent fixer le prix du soja et expédier celui-ci à des acheteurs pour qui il existe de nombreuses alternatives. Ainsi, l'Argentine entretient des liens étroits avec deux des plus grands exportateurs mondiaux, à savoir le Paraguay et le Brésil, qui est en passe de venir le plus grand exportateur de soja du monde. Quant au Mexique, il importe la majorité de son soja des États-Unis. Enfin, le Pakistan, l'Égypte et la Turquie bénéficient de leur proximité avec les grands exportateurs européens et russes, qui figurent parmi les premiers exportateurs mondiaux. Par ailleurs, si le fait d'avoir comme voisin immédiat le plus important marché du monde a contribué à accroître le rendement des exportations de produits agricoles canadiens, notre proximité représente un obstacle au développement de marchés d'exportation. Les États-Unis ne sont pas seulement le deuxième plus grand exportateur mondial de soja, mais par rapport au Canada, ils bénéficient également d'un avantage comparatif dans la production de soja.

À ces inévitables obstacles, s'ajoute la situation actuelle des marchés du soja :

- Les tensions commerciales persistantes entre les États-Unis et la Chine ont forcé les exportateurs américains à trouver de nouveaux marchés pour le soja américain en vendant même au Canada. On estime que les importations canadiennes de soja ont plus que doublé au cours de l'année de commercialisation 2018-2019.
- La demande de soja de la Chine a chuté à la suite de la peste porcine africaine, qui a décimé son cheptel de truies. La reconstitution certaine du cheptel permettra à terme de raffermir la demande mondiale, mais on ignore à quel moment cela se produira.

Figure 5 :

Premiers importateurs mondiaux, marchés affichant la croissance la plus rapide et marchés ayant préféré les légumineuses canadiennes en 2018



Quelques données sur les légumineuses en 2018 (en milliards de dollars américains)

Total des importations mondiales	7,35 \$
Premier exportateur mondial : Canada	2,08 \$
Premier importateur mondial : Inde	1,07 \$

Source : UN Comtrade, consulté en septembre 2019
Les valeurs des importations de la Chine sont tirées de 2017.

Les pays importateurs connaissant la croissance la plus rapide sont les pays représentant au moins 0,5 % des importations mondiales totales de légumineuses et affichant une croissance moyenne positive entre 2014 et 2018.

Les « marchés préférés » incluent les pays affichant un pointage de « 1 » ou plus au titre de l'avantage commercial révélé et dont la part des importations mondiales se chiffre à au moins un million de dollars américains.

Dans chaque segment, les pays sont classés du plus grand au plus petit importateur.

Légumineuses

La Saskatchewan est devenue une puissance dans le secteur des légumineuses, ce qui a permis au Canada de se tailler une place au sommet des marchés mondiaux de protéines. Avec des importations totales d'une valeur de 7,5 milliards de dollars américains en 2018, les légumineuses constituent le plus petit des quatre marchés des produits agricoles qui composent les principales exportations du Canada.

L'Inde, qui est le principal acheteur depuis 2000, a accru sa part des importations totales, passant de bien en dessous de 10 % en 2000 pour dépasser 30 % en 2017. Outre l'Inde, les importations se sont diversifiées parmi un nombre plus élevé de pays. Le secteur se targue également d'avoir un plus grand nombre d'importateurs que tout autre produit agricole chaque année depuis 1999.

Dans un marché aussi fortement diversifié, le Canada a développé des relations avec la majorité des importateurs. En 2017, le Canada a exporté dans 81 % de tous les marchés.

Les légumineuses représentent un marché en croissance constante. Ainsi, ce marché a crû en moyenne chaque année de 8,3 % entre 1999 et 2017. On a toutefois constaté une baisse au cours de deux dernières années, au détriment des principaux exportateurs, dont le Canada. L'Inde est responsable en grande partie de cette diminution, en réduisant ses importations par l'imposition de tarifs lorsque sa production nationale a augmenté. La sensibilité générale aux prix du marché y joue peut-être également un rôle.

Le Canada a accaparé 23,6 % des exportations mondiales avec des expéditions vers un grand nombre des principaux pays importateurs. Nos cinq plus grands marchés d'exportation (l'Inde, la Chine, les États-Unis, les Émirats arabes unis et la Turquie) représentaient 46,7 % des importations mondiales totales.

Possibilités d'une diversification accrue des marchés des légumineuses

Les marchés dans lesquels les légumineuses canadiennes bénéficiaient d'un avantage en 2018 représentaient 13 % des importations totales (soit une valeur de 1,7 milliard de dollars américains). Les pays qui figurent parmi les plus grands importateurs affichant la plus forte croissance et qui ne bénéficient d'aucun avantage pour les légumineuses canadiennes sont le Pakistan, l'Espagne, la Belgique, les Émirats arabes unis et l'Allemagne. Le Canada, qui a déjà conclu des ententes commerciales avec l'Espagne, la Belgique et l'Allemagne dans le cadre de l'Accord économique et commercial global (AECG), a conclu des négociations avec les Émirats arabes unis en vue de la mise en place d'un cadre de protection des investissements et il négocie actuellement avec le Pakistan pour mettre en place un tel accord.

Facteurs susceptibles de faire obstacle à une diversification accrue des échanges pour les marchés d'exportation des légumineuses

Comme c'est le cas pour les marchés du blé, le nombre d'importateurs de légumineuses a chuté chaque année depuis la récession mondiale. Même si les consommateurs dans les pays développés augmentent leur consommation de protéines végétales, les légumineuses (en anglais seulement) sont un aliment de base traditionnel au sein des populations qui ne bénéficient que d'un accès limité aux protéines animales. Un ralentissement de l'économie mondiale tend à éliminer ces importateurs de légumineuses issus des économies les plus faibles.

Conclusion : La diversification des marchés d'exportations canadiens face à la concurrence

Certains obstacles économiques entravent les efforts de diversification des marchés d'exportations agricoles du Canada.

En premier lieu, la vente dans un ou deux marchés permet de réaliser des économies d'échelle. Il est plus facile et de plus en plus économique de maintenir des marchés comparativement aux coûts liés à leur établissement. Même si les accords commerciaux officiels réduisent les coûts nécessaires aux échanges avec de nouveaux partenaires, la diversification entraîne presque toujours la recherche de marchés plus éloignés et plus coûteux à développer.

En second lieu, la fixation des prix des produits agricoles (que nous n'avons pas pris en compte dans le présent rapport) joue un rôle primordial dans la détermination du potentiel d'expansion. Les marchés sensibles au prix limitent ce potentiel, ce qui représente parfois un problème pour les produits agricoles canadiens qui sont de plus grande valeur et de qualité supérieure.

En troisième lieu, l'émergence de la Chine dans l'horizon mondial des échanges commerciaux de produits agricoles ne prouve pas l'existence d'une tendance générale vers une plus grande égalité entre les importateurs. La Chine a souvent autant de poids dans les marchés mondiaux que les États-Unis et, dans certains marchés, elle exerce une influence plus considérable que les États-Unis, d'où sa capacité à s'engager dans la guerre commerciale prolongée qui a marqué une grande partie du commerce mondial en 2019. Ce serait une erreur de penser que la valeur croissante de nos exportations en Chine représente la réalisation d'une stratégie de diversification.

Enfin, si l'économie mondiale à l'extérieur de la Chine et des États-Unis ne favorise pas l'expansion économique requise pour permettre une croissance de la demande de produits agricoles, les efforts déployés par le Canada pour diversifier ses marchés d'exportation resteront sans effet. De plus, les objectifs de nombreux pays de parvenir à la sécurité alimentaire sont liés à une dépendance moindre à l'égard des importations. Notre diversification a peut-être atteint le niveau auquel on peut raisonnablement s'attendre.

En revanche, une diversification accrue demeure possible et pourrait présenter certains avantages.

La diversification, en tant que stratégie d'atténuation du risque, permet aux flux d'exportation de se poursuivre lorsque des partenaires commerciaux ne sont plus disponibles. La réaffectation des exportations parmi d'autres acheteurs est une option plus équilibrée que la baisse possible des exportations et la perte de recettes qui surviennent lors de la fermeture des frontières.

Plusieurs options s'offrent aux entreprises canadiennes :

- Les relations commerciales officielles par le biais d'accords de commerce, qu'ils soient en vigueur depuis 2018 ou en voie de l'être, font manifestement une différence pour les principaux importateurs de blé, de canola, de soja et de légumineuses canadiens.
- Outre ces accords, le [Service des délégués commerciaux](#) peut offrir aux petites entreprises le soutien nécessaire pour percer de nouveaux marchés.
- Les coûts fixes associés au développement de nouvelles relations d'affaires (organisation des chaînes d'approvisionnement, développement de contacts, etc.) et mesurés par unité de production diminuent lorsque l'entreprise croît, et c'est ce qui se produit actuellement. Les coûts plus élevés associés à l'expansion des marchés diminueront progressivement, à mesure que la taille des entreprises augmente.

En 2019, les perturbations des échanges commerciaux continuent de créer des problèmes pour les fournisseurs nord-américains. Les mesures commerciales des deux dernières années se répercutent encore sur les économies agricoles et générales du monde. Il est de plus en plus difficile d'évaluer l'équilibre mondial entre l'offre et la demande pour de nombreux produits agricoles, ce qui intensifie la volatilité des prix et l'incertitude des marchés. En toile de fond, on retrouve la concurrence grandissante parmi les exportateurs qui tentent de se positionner à leur avantage. Cela ne posera pas de problème tant que le Canada peut continuer de figurer parmi les plus forts dans ce domaine.

Informez-vous à propos des événements économiques qui pourraient avoir une incidence sur notre industrie et sur votre bénéfice net. Notre équipe d'économistes et de chercheurs vous présente des points de vue uniques sous forme de rapports, de vidéos, de blogues et d'articles que vous trouverez sur notre site Web.

fac.ca/EconomieAgricole

 **Suivez l'équipe sur Twitter**

Jean-Philippe Gervais	@jpgervais
Martha Roberts	@MJaneRoberts
Leigh Anderson	@AndersonLeigh3
Craig Klemmer	@CraigKlemmer
Sébastien Pouliot	@PouliotSeb
Isabelle Nkapnang Djossi	@nkapnang2001



Pour obtenir davantage de perspectives agroéconomiques,
visitez le site fac.ca/EconomieAgricole

This publication is also available in English.