

CANADA ORGANISÉ POUR EXPORTER

Avec une production porcine comparable à celle de la France, le Canada vise explicitement l'exportation : 6 porcs sur 10 sont vendus à l'extérieur. Producteur de céréales, de pois et de colza, son bas coût alimentaire le situe en bonne place dans la compétition internationale. A l'aval, l'organisation de la commercialisation permet à ses entreprises d'aller chercher la valeur ajoutée. Un exemple, qu'une étude récente de l'ITP analyse en détail.

Avec 2,2 millions de tonnes en 2004, la production porcine canadienne avoisine celle de la France. Par contre, 57% sont destinés à l'exportation. La consommation est limitée : 28 kg par habitant, pour une population de 31 millions de personnes.

Bien placé pour exporter

La croissance de la production porcine (20% durant les 4 dernières années) s'est traduite par une augmentation de 50% des exportations totales, avec un doublement des ventes en vif. En 2004, 8,6 millions de porcs vivants, dont deux tiers de porcelets ont été exportés, essentiellement vers les États-Unis. Les expéditions de viande porcine atteignent 1 million de tonnes, plaçant le pays aux premiers rangs des exportateurs mondiaux.

En 2004, 87% des exportations ont été achetées par 8 pays, mais deux tiers l'ont été par les deux principaux clients, États-Unis et Japon, pour lesquels le Canada profite d'une situation géographique avantageuse. Les provinces de l'Est, Québec et Ontario, sont bien situées pour approvisionner les États de la côte Est des États-Unis, de forte population. Celles de l'Ouest visent le Japon, avec des coûts de

transport plus faibles que ceux de l'Union européenne.

Au 3^{ème} rang, le Mexique ne représente que 7% des débouchés canadiens. Les autres ventes sont destinées à de multiples pays.

Les pièces fraîches et congelées représentent 72% des exportations totales. Plus du tiers sont des pièces élaborées, une pratique qui gagne du terrain. Les prix des pièces sont très différents selon les pays, dépendant de la coupe et de la qualité. Comme en France, une pièce peut représenter plusieurs dizaines de références après élaboration.

Une efficacité de filière

Tous les maillons de la filière contribuent à la compétitivité.

- Le Canada bénéficie d'un faible coût de production, grâce surtout au bas prix de l'aliment, plus prononcé dans les provinces du centre.

- Au Québec, la vente des porcs se fait à l'Encan. Elle vise une rémunération équitable de tous les producteurs afin d'assurer la pérennité du secteur. Cette organisation permet aussi de réduire les frais de collecte. Ailleurs, la commercialisation est plus libérale, souvent en contrats directs avec les abattoirs.

- Les prix canadiens du porc sont basés sur ceux du Cornbelt aux États-Unis, ce qui évite des écarts trop importants avec les abatteurs américains. Durant les années 90, la faiblesse du dollar canadien par rapport au dollar américain a eu un effet important dans la conquête des marchés d'exportation.

- Les systèmes de gestion des risques rendent la production plus résistante aux crises, contribuant à maintenir son développement.

- De nombreuses organisations travaillent de concert pour améliorer la compétitivité de la filière et offrir

des garanties aux clients ou à la société : sanitaire, environnement, traçabilité, cahiers des charges des élevages, procédures HACCP...

L'abattage se concentre

En 2004, 22,6 millions de porcs ont été abattus au Canada, en hausse de 36% par rapport à 1998. Le Manitoba et l'Alberta ont enregistré les plus fortes croissances. Ces deux provinces regroupent le tiers de l'activité nationale mais l'essentiel est encore à l'Est où le Québec représente 37% des abattages canadiens et l'Ontario 20%.

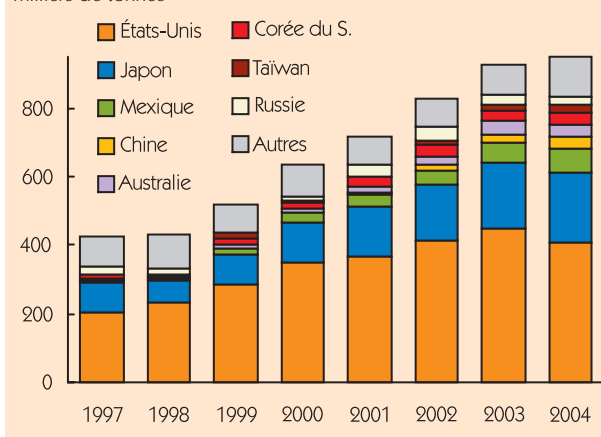
Dans les années 90, l'insuffisance des capacités d'abattage a généré des exportations de porcs vifs vers les États-Unis. La construction de nouveaux abattoirs et les rénovations ont conduit à un parc d'outils récents et modernes, dont 17 seulement totalisent 87% des abattages du pays. Cependant, aucun site n'est encore agréé pour exporter de la viande de porc vers l'UE.

La restructuration se poursuit aujourd'hui. Établis sur plusieurs sites, les deux premiers groupes représentent deux tiers des abattages totaux, associant souvent des activités de découpe, commercialisation des viandes et transformation :

- *Olymel*, originaire du Québec, a repris plusieurs entreprises, dont la société *Brochu* fin 2004. Présent dans les autres provinces, le nouveau groupe est devenu le premier abatteur du pays, avec une capacité annuelle proche de 9 millions de porcs.

- *Maple Leaf*, le second, abat 7,4 millions de porcs, soit le tiers de l'activité nationale. Originaire de l'Ontario, il est implanté dans presque toutes les provinces et compte même quelques outils aux États-Unis.

Évolution des exportations canadiennes
milliers de tonnes



Principaux groupes d'abattage

Entreprises	Nbre outils	Capacité 2005 ¹	%
Olymel + Brochu	6	8,9	35
Maple Leaf	7	7,4	33
Quality Meat Packers	1	1,6	7
Les viandes Dubreton	1	0,9	4
Springhill Farms	1	0,9	4
Abattoir St-Alexandre	1	1,0	4
Les 1^{ères} entreprises	17	20,8	87

(1) milliers de têtes (capacité théorique), estimation CCP
Source : ITP d'après sources canadiennes

A l'exportation, ces deux groupes disposent de leurs propres équipes commerciales. Les autres abatteurs exportent via des maisons de commerce. En relation étroite avec un ou plusieurs abattoirs, celles-ci s'occupent des formalités administratives, supportent le risque de marché et organisent la logistique. Elles peuvent regrouper des volumes auprès de plusieurs entreprises pour répondre à la demande d'un client. Leur connaissance des marchés extérieurs et des besoins des clients leur permet de maximiser la valorisation des pièces.

A échelle plus collective, *Canada Porc International* orchestre la stratégie d'exportation de l'ensemble des opérateurs industriels et commerciaux. Outil de promotion, de coordination et de contrôle des pratiques de ses membres, c'est aussi la voix unique du Canada auprès des clients et prospects étrangers.

En résumé, la réussite du Canada à l'exportation repose sur une collaboration efficace entre les entreprises, les organisations collectives et l'Administration pour :

- étudier et ouvrir les marchés,
- défendre l'image du pays et de ses produits,
- résoudre les difficultés opérationnelles.

Canada : bilan d'approvisionnement porcin			
téc	2000	2004 ¹	%
Exports vif ²	4 360	8 600	+ 97
Production	1 822	2 182	+ 20
Export total	843	1 242	+ 47
Import total	68	110	+ 62
Dispo. conso.	1 047	1 054	+ 1
Auto-appro. ³	174	207	

(1) estimation ; (2) 1 000 têtes ; (3) taux d'auto-approvisionnement prenant en compte les échanges de porcs vivants (reproducteurs, porcelets, porcs charcutiers)
Sources : ITP d'après Statistiques Canada, USDA