



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*



Agriculture and
Agri-Food Canada

Agriculture et
Agroalimentaire Canada



La compétitivité de l'industrie bovine en Argentine et au Canada

par

Victoria Cano Lamy

*Direction des politiques sur le revenu agricole
et l'adaptation*

et

Maria Luisa Recalde

Ariel Barraud

*Departamento de Economía y Finanzas,
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de Córdoba*



**LA COMPÉTITIVITÉ DE
L'INDUSTRIE BOVINE**
en
ARGENTINE
et au
CANADA

par

Victoria Cano Lamy

Direction des politiques sur le revenu agricole et l'adaptation
Agriculture et Agroalimentaire Canada

et

Maria Luisa Recalde

Ariel Barraud

Departamento de Economía y Finanzas,
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de Córdoba

Septembre 2003

LA COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE BOVINE EN ARGENTINE ET AU CANADA

Septembre 2003

Direction des politiques sur le revenu agricole et l'adaptation
Direction générale des politiques stratégiques
Agriculture et Agroalimentaire Canada

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, 2003

Tout point de vue exprimé, qu'il soit énoncé clairement, sous-entendu ou interprété à partir du contenu de la présente publication, ne reflète pas nécessairement la politique d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

AAC ne contrôle pas la disponibilité des sites Web d'Internet indiqués dans ce rapport. Il n'est donc pas responsable si des pages Web ou des hyperliens mentionnés dans le rapport ont été supprimés ou rompus. Les liens vers ces sites Web ne sont fournis que pour faciliter la tâche aux utilisateurs. AAC n'avalise pas ces sites et n'est responsable ni de l'exactitude, ni de la fiabilité de leur contenu. Les utilisateurs sont avisés que les sites autres que ceux du gouvernement du Canada ne sont pas assujettis à la Loi sur les langues officielles.

On peut obtenir une version électronique des publications produits par la Direction de la recherche et de l'analyse sur Internet à : <http://aceis1.agr.gc.ca/spb/rad-dra>

Publication 2164/F
ISBN 0-662-88513-9
Catalogue A22-299/2003F-IN
Projet 03-023-wp

Also available in English under the title :
« THE COMPETITIVENESS OF THE BEEF SECTOR IN ARGENTINA AND CANADA. »

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Avant-propos</i>	v
	<i>Résumé</i>	vii
Chapitre 1	Introduction	1
Chapitre 2	Qu'est-ce que la compétitivité?	3
Chapitre 3	Indicateurs de compétitivité	5
Chapitre 4	Déterminants de la compétitivité.....	11
Chapitre 5	Conclusion	31
	<i>Bibliographie</i>	33



AVANT-PROPOS

Les marchés d'alimentation se mondialisent, et la compétition dans tous les marchés est féroce; les pays travaillent à l'amélioration de l'accès au marché par le truchement de la nouvelle série actuelle de négociations de l'Organisation mondiale du commerce et des accords régionaux, tel l'Accord de libre-échange des Amériques. Le commerce est essentiel au secteur agroalimentaire du Canada. Producteur agricole important, le Canada est néanmoins une région à population faible. Par conséquent, nous exportons près de la moitié de nos produits agricoles. En raison de l'ampleur de nos exportations, le succès du secteur agroalimentaire dépend largement des marchés internationaux.

La compétition internationale que livrent les pays à bas-salaires bénéficiant de peu d'appui gouvernemental s'intensifie. Tout en subventionnant très peu les agriculteurs, l'Argentine a beaucoup augmenté sa production agricole au cours des dix dernières années, profitant du fait que les salaires y sont peu élevés pour accroître sa part du marché international. Cependant, la position concurrentielle de l'industrie bovine de l'Argentine dépend de sa capacité de respecter les normes en matière de salubrité, ce qui est essentiel à son succès. Actuellement, les autorités argentines se sont donné comme principal objectif d'enrayer la fièvre aphteuse. Cette maladie constitue le plus important obstacle au commerce d'animaux vivants et de produits d'origine animale, et la menace la plus sérieuse pour les pays dont l'industrie de l'élevage est imposante et efficace. Le principal problème : aucun test actuellement disponible est suffisamment sensible pour détecter avec certitude la maladie chez les animaux infectés de façon persistante, ce qui rend difficile de convaincre les pays d'importer des animaux vaccinés.

La situation zoosanitaire du pays est importante si l'on veut éviter de miner la confiance des consommateurs dans la salubrité de la viande bovine. Outre les conséquences sur le plan social, la diminution de la production et la perte de marchés mènent à des pertes économiques considérables.



Presque tous les marchés de la viande, peu importe où ils se trouvent dans le monde, sont fragiles. Il n'y a pas eu de cas de fièvre aphteuse au Canada depuis 1952 ou de cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (BSE) ou maladie de la vache folle depuis 1993¹. L'Argentine est elle aussi reconnue comme étant actuellement exempte d'encéphalopathie spongiforme bovine.

En février 1999, l'Argentine a annoncé qu'elle avait terminé son programme de vaccination et était exempte de fièvre aphteuse. Par conséquent, on avait prévu que beaucoup de nouveaux marchés s'ouvriraient aux produits de bœuf frais et congelés de l'Argentine. En mai 2000, ce pays a été reconnu par l'Office international des épizooties (OIE) comme exempt de fièvre aphteuse sans vaccination et, en peu de temps, les exportations de bœuf argentin se sont retrouvées dans 75 différents marchés selon le Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA). En août 2002, l'Argentine a remis une interdiction volontaire des exportations de bœuf en raison de la redétection de cas de fièvre aphteuse. Elle a également adopté d'autres mesures pour arrêter la propagation de la maladie. L'objectif principal des autorités argentines est de vaincre de nouveau la fièvre aphteuse en mettant en application le « Plan national pour l'éradication de la fièvre aphteuse, 2001-2005. »

La mise en œuvre du Cadre stratégique pour l'agriculture devrait permettre d'appuyer les démarches visant à assurer le succès de l'industrie sur les marchés internationaux par le truchement d'un processus de table ronde sur la chaîne de valeur afin de renforcer la compétitivité de l'industrie. Le processus comprend des analyses comparatives des compétiteurs de l'industrie. Puisque l'Argentine respecte le processus visant les règlements stricts sur les plans sanitaire et phytosanitaire, essentiels à tout accord commercial, cela pourrait exercer d'énormes pressions sur l'industrie bovine canadienne. La présente étude fournit des analyses comparatives de l'industrie par l'entremise d'un ensemble d'indicateurs de compétitivité auxquelles s'ajoute un examen des facteurs déterminant la compétitivité en Argentine et au Canada.

1. *La présente étude a été conclue en mai 2002 et ce n'est que pendant la dernière phase de la publication, soit en mai 2003, que le cas unique d'encéphalopathie spongiforme bovine a été détecté chez une vache en Alberta au titre du programme permanent de surveillance de l'ESB du Canada. La vache a été condamnée à l'abattage et la viande n'a donc pas été introduite dans la filière alimentaire humaine. Plus de 2 700 animaux ont été abattus et testés au titre de l'enquête, mais aucun autre cas n'a été décelé. Au Canada, l'encéphalopathie spongiforme bovine est une maladie à déclaration obligatoire depuis 1990.*

R É S U M É

Le principal objectif de notre étude a été d'effectuer une analyse comparative de la production bovine en Argentine et au Canada en recourant à un ensemble d'indicateurs qui nous permettraient d'en évaluer la compétitivité dans chacun des pays. Notre étude a été complétée par une discussion sur un ensemble de facteurs qui déterminent le milieu où les entreprises doivent soutenir la concurrence et qui peuvent accélérer ou retarder la création d'avantages comparatifs. Ces facteurs, nous pourrions les appeler *les déterminants* de la compétitivité.

- Selon l'indicateur de participation dans les marchés internationaux, la participation de l'Argentine à l'exportation de bœuf dans le monde a diminué au cours des deux dernières décennies, se situant en 1999 à la moitié de ce qu'elle était en 1980 (c'est-à-dire qu'elle est passée de 8 p. 100 à 4 p. 100). L'Argentine a reculé en septième place après avoir été le quatrième ou le cinquième exportateur mondial au cours des premières années de la décennie 1990. De son côté, le Canada a vu croître régulièrement sa part du marché des exportations mondiales totales, qui est passée de 1 p. 100 en 1980 à plus de 6 p. 100 en 1999.
- Le niveau de compétitivité, mesuré par le coefficient d'avantage comparatif (CAC), révèle que le Canada occupait une meilleure position par rapport à celle de l'Argentine. Selon cet indicateur, la compétitivité de l'Argentine a diminué non seulement au chapitre des exportations totales de viande, mais aussi de celui du plus important groupe de produits, comme les viandes fraîches, réfrigérées, congelées et préparées. La compétitivité du Canada, bien que plus faible que celle de l'Argentine ($CAC < 1$, indiquant une performance inférieure à la moyenne des exportations mondiales), a cependant affiché une nette tendance à la hausse, le CAC de 1999 étant de 4 à 5 fois plus élevé qu'au cours de la période de 1980 à 1995.



- Sur le plan de la compétitivité sectorielle interne - c'est-à-dire, le taux de pénétration des importations sur le marché intérieur - le coefficient de l'Argentine est négligeable en raison du volume minime des importations. Cependant, la situation du Canada est différente, témoignant d'une pénétration marquée des importations sur le marché intérieur, principalement des importations en provenance des États-Unis sous l'effet de l'intégration du marché nord-américain.
- En Argentine, le taux d'exposition à la concurrence internationale est minimal du fait que la majeure partie de sa production de viande soit destinée au marché intérieur. Cependant, si l'on utilise le même indicateur, on peut constater que le Canada est exposé à une forte concurrence sur les marchés intérieurs et étrangers; le Canada exporte toutefois plus qu'il n'importe, ce qui en fait un exportateur net.
- La comparaison des prix internationaux montre que la compétitivité de l'Argentine a diminué depuis le milieu des années 1980. Les prix du bœuf argentin ont été supérieurs à ceux des autres grands exportateurs, à l'exception des États-Unis. Cependant, les viandes préparées de l'Argentine sont demeurées compétitives, à des prix inférieurs à ceux de bon nombre de ses concurrents. Les prix canadiens ont été voisins des prix mondiaux pendant pratiquement toute la période à l'étude, si ce n'est des dernières années où une hausse a provoqué une diminution de la compétitivité. Pour ce qui est des viandes préparées, le rendement du Canada a été semblable à celui de l'Argentine, et il semble que ce soit pour ce groupe de produits que le potentiel d'expansion des marchés soit le plus grand dans les deux pays.
- L'Argentine semble avoir un avantage sur le Canada en matière de coûts de production. Elle peut réduire divers types de coûts, comme les coûts directs, les coûts structurels et les coûts de la commercialisation (ces derniers représentant actuellement plus de 50 p. 100 du coût total) en appliquant des politiques comme les incitations fiscales. Au Canada, ces coûts représentent uniquement entre 20 et 30 p. 100 du coût total, alors que le coût des veaux (représentant environ 80 p. 100) montre peu de tendance à la baisse. Aucune conclusion additionnelle ne peut être tirée dans ce domaine en raison d'un manque de statistiques comparatives sur les coûts dans les deux pays.
- Les caractéristiques de la viande bovine d'Argentine, qui contribuent à sa qualité, c'est-à-dire sa faible teneur en gras et en cholestérol, contribuent à sa compétitivité dans le secteur, en particulier lorsque l'on tient compte des changements dans les préférences des consommateurs. Néanmoins, des

problèmes constants de santé animale (fièvre aphteuse) lui ont fermé des marchés étrangers et réduit sa compétitivité. La grande qualité des viandes canadiennes a aussi contribué à la compétitivité du pays sur la majorité des marchés d'exportation. L'absence de maladie (ESB et fièvre aphteuse) favorise les activités sectorielles, en particulier lorsque des épidémies frappent des pays concurrents. Le principal défi du secteur bovin canadien revient à réduire les ventes de bovins vifs en faveur de produits bovins à plus grande valeur ajoutée.

- À plus grande échelle, la compétitivité face à d'autres exportateurs commerciaux ne peut être atteinte que par une amélioration constante des efficacités, une baisse de tous les coûts de production, la pénétration de marchés à créneaux et l'adaptation des produits bovins afin de répondre aux besoins et aux spécifications des clients étrangers. Avec un effort concerté pour remédier aux problèmes actuels et bien réagir aux possibilités qu'offre le marché, l'industrie pourrait améliorer sa compétitivité.

CHAPITRE 1

INTRODUCTION

La libéralisation des échanges, la mondialisation grandissante et le ralentissement de la croissance des marchés intérieurs ont accentué, plus que jamais auparavant, la nécessité d'augmenter la compétitivité nationale sur le marché international grandissant afin d'accroître les exportations.

L'élevage de bovins de boucherie et la production industrielle connexe sont tous deux des activités économiques d'importance en Argentine et au Canada, qui apportent une contribution appréciable au produit national brut (PNB) des deux pays. Ces activités sont d'importantes sources d'emplois et demeurent parmi les secteurs qui fournissent les principales exportations des pays; dans le cas de l'Argentine, elles apportent également les principaux éléments du régime alimentaire national.

Le présent rapport débute par une discussion des diverses interprétations du concept de la compétitivité puis s'attaque à l'objectif principal, en l'occurrence la formulation d'un ensemble d'indicateurs et de déterminants qui permettent de mesurer et, en dernier lieu, de comparer les degrés de compétitivité au sein du secteur.

La section suivante présente une discussion sur les déterminants particuliers de la compétitivité selon divers points de vue internationaux et nationaux et compte une évaluation de la situation internationale, des fluctuations des prix, des coûts, de l'offre, de la demande étrangère et nationale, de la qualité et des politiques gouvernementales.

Pour terminer, les conclusions sont énoncées sous forme d'une comparaison entre l'Argentine et le Canada en utilisant les indicateurs élaborés.



CHAPITRE 2

QU'EST-CE QUE LA COMPÉTITIVITÉ?

Il existe une forme de consensus dans la documentation sur la compétitivité voulant que les concepts et les indicateurs utilisés pour la comprendre soient imprécis et difficiles à mesurer. Dans un rapport publié en 1995, la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) observe que « dans la majorité des cas, il n'existe pas de définition exacte de compétitivité, et l'on met peu d'accent sur la mesure de l'importance des indicateurs utilisés. »

Dans la même veine, Porter (1990) soutient « ... qu'il n'existe pas de véritable définition de compétitivité ni aucune théorie généralement acceptée qui l'explique. »

Le World Competitiveness Report, cité par Hertford et Garcia (1999), énonce des critères généraux de la mesure de la compétitivité entre les pays. Ces critères sont fondés sur une étude longitudinale qui a couvert 24 pays de l'OCDE et 20 pays en développement et où ont été utilisés un grand nombre de facteurs politiques et économiques répartis en sept catégories : a) le comportement macroéconomique, b) le degré d'ouverture du marché, c) les politiques financières et publiques, d) l'infrastructure, e) la capacité administrative, f) la science et la technologie et g) le capital humain.

Dans une autre veine, la CEPALC présente une définition de compétitivité, à l'échelon de la société ou du pays, qui repose sur les indicateurs suivants : a) participation aux marchés nationaux et étrangers, b) productivité, c) prix et coûts, d) environnement économique (p. ex. taux de change, taux d'intérêt, niveaux de scolarisation, coûts des services publics, etc.), e) investissement étranger et national, f) tendances du développement technologique et g) développement des ressources humaines.

Ces dernières années, les définitions de compétitivité ont foisonné. Bien que tous semblent s'accorder sur la problématique nécessitant une analyse, il existe peu de consensus sur le concept lui-même. Cette situation entraîne souvent une confusion entre les effets et les facteurs déterminants qui en seraient la cause (Obschatko, 1993).

Pour les besoins de la présente discussion, une définition appropriée de compétitivité serait celle qui la présente comme *le résultat ou le comportement du secteur dans les échanges internationaux* et qui serait compatible avec l'une ou l'autre des définitions suivantes :



- « la capacité d'un pays, d'une industrie, d'un secteur ou d'une chaîne de production d'acquérir, conserver ou accroître sa part du marché intérieur ou étranger » (Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture (IICA), 1992);
- « l'aptitude à acquérir et à conserver une part de marché lucrative» (Martin, 1991);
- « la capacité de produire des biens pour le marché international tout en tirant un certain profit par rapport aux ressources utilisées (humaines et matérielles) qui soit au moins égal aux bénéfices qui découleraient d'autres utilisations » (Document de travail 3-93);
- « une industrie est compétitive lorsqu'elle a la capacité de réaliser un profit et de conserver sa part des marchés internationaux et nationaux » (Ash et Brink, 1992).

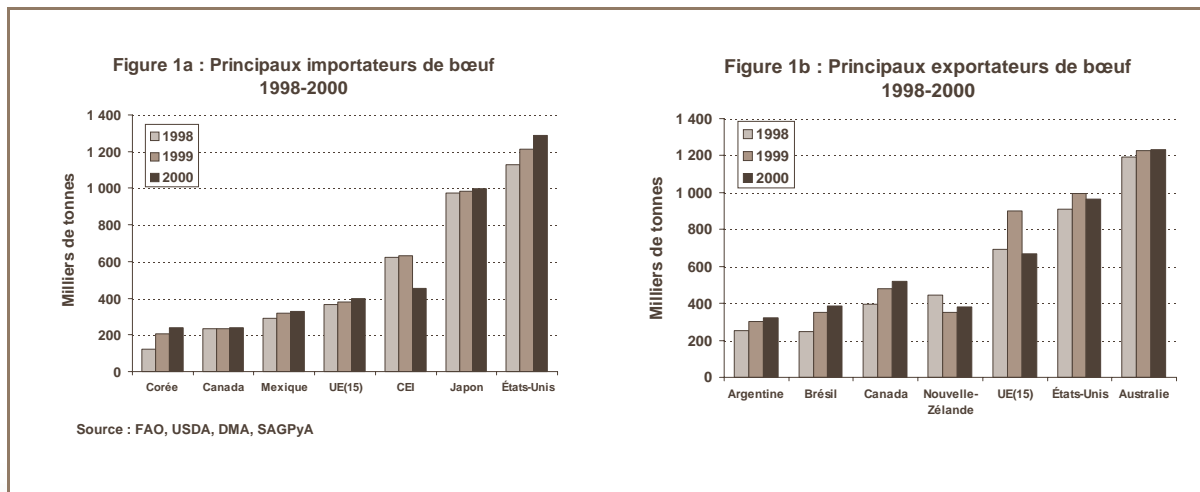
CHAPITRE 3

INDICATEURS DE COMPÉTITIVITÉ

3.1 Participation aux marchés internationaux

La proportion des exportations de bœuf d'un pays par rapport aux exportations mondiales totales constitue la mesure de la part du marché et donc du degré de compétitivité appliqué dans ce cas. Il s'agit d'un indicateur valide uniquement s'il n'existe pas d'obstacles au commerce. En présence de contraintes commerciales, d'accords internationaux ou d'autres restrictions au libre-échange, il nous faut analyser des indicateurs additionnels.

Des activités de commercialisation mondiale ont été directement liées à des périodes de contraction/d'expansion des économies des pays industrialisés et aux ajustements constants du déséquilibre de la balance des paiements du monde en développement. Au cours des années 1980, les principaux importateurs mondiaux ont recouru à des mesures et à des barrières protectionnistes qui ont altéré le commerce mondial de la viande. En raison de grandes subventions à l'exportation, un certain nombre de pays importateurs se sont en fait transformés en exportateurs nets, situation qui a provoqué une altération des prix mondiaux et une diminution du volume des ventes. En fait l'Union européenne était, jusqu'en 1986, un exportateur de bœuf important.



Entre 1998 et 2000, l'Australie a été un exportateur de bœuf important, avec un taux de 23,4 p. 100 du volume mondial (voir la figure 1), suivie des États-Unis avec 19 p. 100; les parts de l'Argentine et du Canada se chiffrent à 4,15 p. 100 et 6,4 p. 100 respectivement. Au chapitre des importations, les États-Unis absorbent 23 p. 100 des importations mondiales totales, suivis du Japon et de la Communauté des États indépendants (CEI).

Au cours de la décennie 1980, la part des exportations de bœuf de l'Argentine par rapport aux exportations mondiales totales a rétréci, tendance qui s'est inversée à la fin de la décennie (voir la figure 2). Les parts, en pourcentage, sont alors devenues cycliques, et à la fin de la période, elles ont atteint des valeurs bien inférieures à celles du début. Si nous comparons les pourcentages de 1980 et 1999, la part de l'Argentine a diminué de moitié (passant d'environ 8 p. 100 à un peu moins de 4 p. 100). Pour le Canada, le comportement de ces indicateurs est exactement opposé, sa part des totaux mondiaux ayant

continuellement augmenté, pour passer de 1 p. 100 en 1980 à 6 p. 100 au cours de la dernière année de la période à l'étude. Cette hausse est attribuable à l'intégration des marchés nord-américains est à la réforme de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest*.

Les exportations de bœuf dominent les échanges internationaux de viande. La figure 3 montre que les exportations de bœuf représentent environ 39 p. 100 des exportations totales de viande, suivies, dans l'ordre d'importance décroissant, du porc (31 p. 100), de la volaille (23 p. 100) et de la viande de mouton et de chèvre (5 p. 100).

L'examen des principaux types de produits bovins (voir la figure 4a) révèle que la plus grande part des exportations de l'Argentine est représentée par ce que l'on appelle « les viandes préparées » (principalement le bœuf salé). Au cours des 20 dernières années, les exportations de viande préparée par l'Argentine se sont chiffrées à environ 30 p. 100 des exportations mondiales. Cependant, ces chiffres ont diminué rapidement au cours de la décennie 1990 à un peu moins de la moitié de la valeur élevée antérieure. Un phénomène semblable s'observe dans le cas des « extraits » où cette chute est encore plus accentuée. Pour ce qui est de la viande fraîche, réfrigérée et congelée, les pourcentages sont demeurés plus ou moins constants, mais ce groupe de produits est d'une importance relativement moindre (aux alentours de 5 p. 100).

Figure 2 : Part des exportations mondiales totales (%) détenue par l'Argentine et le Canada entre 1980-1999

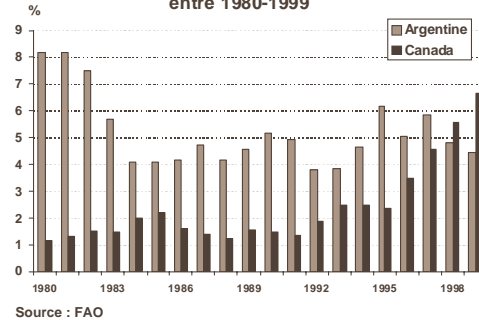
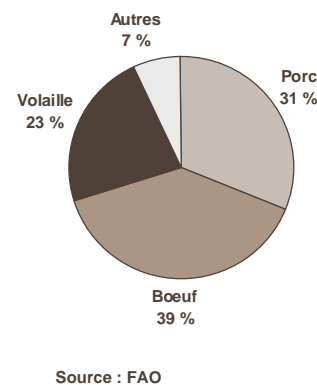
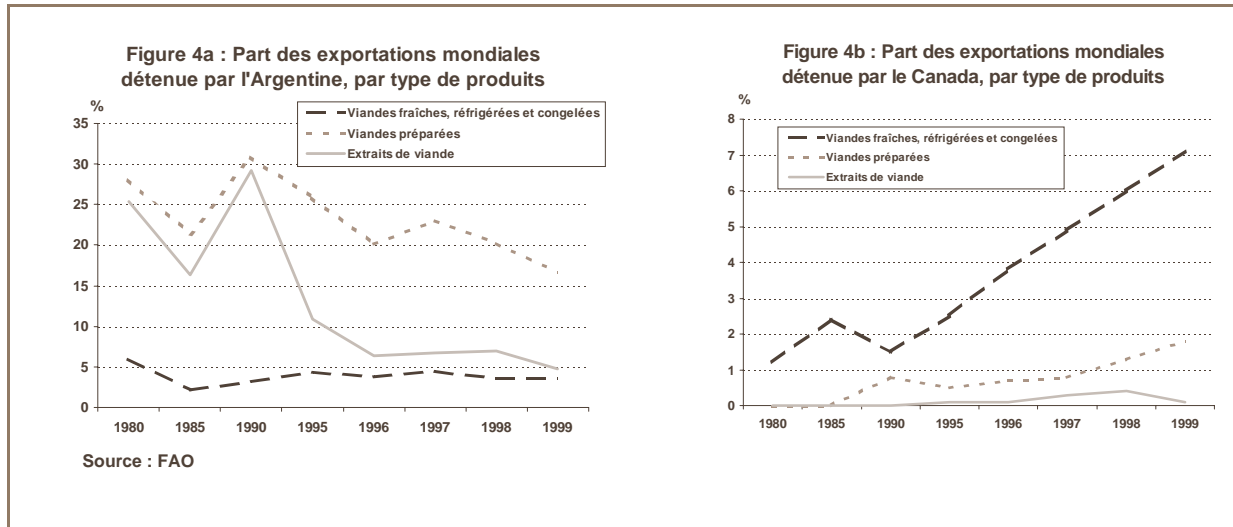


Figure 3 : Exportations mondiales de viande, 1999





Pour le Canada, seules les exportations de viandes fraîches, réfrigérées et congelées ont une importance dans les exportations mondiales totales (voir la figure 4b). Cependant, nous pouvons noter ici une brusque augmentation des chiffres pertinents à partir de 1990, indiquant la pénétration des marchés par les produits canadiens. En fait, en 1999 avec 7,1 p. 100 des exportations mondiales, la part des exportations détenue par le Canada était le double de celle de l'Argentine.

Par-dessus tout, ce que nous enseignent les indicateurs, c'est qu'un secteur national peut bien voir sa compétitivité diminuer alors que sa production augmente, simplement du fait que son taux de croissance est plus faible que celui des exportations mondiales, auquel cas sa part relative du marché diminuera. Inversement, un secteur qui accuse une baisse de production peut, en réalité, paraître compétitif lorsque son taux de diminution ou de contraction est inférieur au taux de contraction des marchés d'exportation mondiaux.

Il est possible de pallier les limites de cet indicateur en utilisant des paramètres qui tiennent compte simultanément du comportement relatif du secteur dans chaque pays et du comportement relatif des marchés mondiaux, comme c'est le cas avec le coefficient d'avantage comparatif.

3.2 Coefficient d'avantage comparatif

Ce coefficient [abrégé ici en CAC] renseigne sur la performance d'un pays pour un produit donné en comparant les exportations du produit aux exportations nationales totales puis en rapportant cette proportion aux mêmes valeurs paramétriques pour le produit à l'échelle du marché mondial. Lorsque le coefficient est « 1 », le pays a un avantage comparatif neutre, ou encore sa performance est la même que la performance moyenne sur le marché mondial. Le degré de compétitivité croît proportionnellement à l'augmentation du coefficient.

La formule proposée par Bela Balassa (Obschatko, 1993) pour le calcul de ce coefficient est la suivante :

$$CAC_{i,c} = (X_{i,c}/X_{i,t})/(X_{w,c}/X_{w,t})$$

où

$X_{i,c}$ = exportations de bœuf par le pays (Argentine ou Canada);

$X_{i,t}$ = exportations totales du pays (Argentine ou Canada);

$X_{w,c}$ = total des exportations mondiales de bœuf;

$X_{w,t}$ = total des exportations mondiales.

Les valeurs de ce coefficient pour le bœuf et les principaux produits d'exportation sont signalés au tableau 1.

Tableau 1 : Coefficients d'avantage comparatif

	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999
Viandes totales								
Argentine	20,7	9,4	14,2	14,5	11,0	12,0	9,6	10,5
Canada	0,3	0,5	0,4	0,6	0,9	1,1	1,4	1,5
Viandes fraîches, réfrigérées et congelées								
Argentine	15,1	5,0	9,1	10,4	8,2	9,3	7,2	8,6
Canada	0,4	0,5	0,4	0,7	1,0	1,2	1,5	1,6
Viandes préparées								
Argentine	71,0	49,1	84,5	61,1	44,0	47,1	40,6	39,5
Canada	0,0	0,0	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4
Extraits de viande								
Argentine	64,1	37,5	80,1	25,7	14,0	13,7	14,0	11,4
Canada	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0

Source : Estimation à partir de données présentées par la FAO et l'OMC

D'une façon générale, ces chiffres révèlent que le marché du Canada connaît une évolution plus positive que celui de l'Argentine, même si cette dernière a continuellement eu un coefficient supérieur à 1. Dans le cas de l'Argentine, les totaux pour la viande et les plus importants groupes de produits indiquent un recul marqué des degrés de compétitivité. En fait, si nous comparons la première année de la période à la dernière, les indicateurs ont pratiquement diminué de moitié.

De son côté, le Canada affiche un plus faible degré de compétitivité – avec des CAC inférieurs à 1 – ce qui témoigne d'une performance inférieure à la moyenne des exportations mondiales. Néanmoins, ces dernières années, le degré de compétitivité affiche une nette hausse pour les plus importants groupes de produits, et le coefficient de la dernière année de la période à l'étude est de 4 à 5 fois celui de la première année.

3.3 Taux de pénétration des importations

Cet indicateur [abrégé ici en TPI] caractérise la compétitivité intérieure du secteur en indiquant l'ampleur de la concurrence internationale dans l'arène de la demande intérieure (Agénor, 1997).

Cet indicateur est le rapport des importations² de bœuf à la consommation intérieure représentée par la somme de la production et des importations diminuées des exportations et des rebuts :

$$TPI = \frac{M}{C} \times 100$$

où

M = importations; et

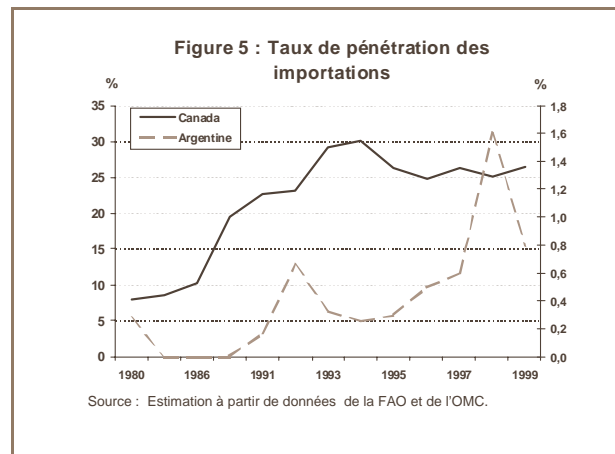
C = consommation.

Tableau 2 : Exposition à la concurrence internationale

	1980	1983	1986	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentine	0,28	0,00	0,00	0,00	0,17	0,66	0,33	0,26	0,30	0,5	0,6	1,6	0,8
Canada	7,96	8,49	10,26	19,47	22,71	23,08	29,19	30,19	26,39	24,8	26,3	25,1	26,5

Source : Estimation à partir de données présentées par la FAO et l'OMC.

Pour l'Argentine, la valeur du TPI est négligeable en raison du volume relativement faible des importations. À partir de 1991, la valeur augmente lentement pour atteindre un maximum en 1998, ce qui serait associé à une nette progression des importations. Le marché intérieur est alimenté presque exclusivement par la production nationale. Au Canada cependant, la situation est complètement différente, car, comme l'illustre la figure 5, le taux de pénétration a augmenté considérablement, en particulier au cours de la dernière décennie, ce qui indique une forte pénétration du marché intérieur canadien par les importations.



3.4 Taux d'exposition à la concurrence internationale

Cet indicateur [abrégé ici en TEC] repose sur l'hypothèse selon laquelle d'une part, les exportations font face à la concurrence internationale sur les marchés mondiaux et, d'autre part, la production destinée à combler la demande intérieure subit la concurrence des importations (mesurée par le taux de pénétration précédent). De la sorte, cet indicateur mesure le pourcentage de la production nationale qui est exposé à la concurrence internationale (Agénor, 1997 et Perona y García, 2000).

2. En raison d'un manque d'information, nous pourrions étendre le calcul à un type de produit.

L'indicateur est calculé comme suit :

$$TEC = \frac{X}{P} + \left(1 - \frac{X}{P}\right) \times TPI$$

où

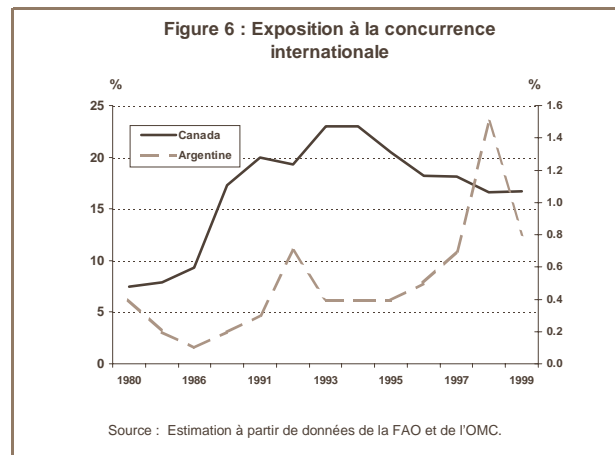
$\frac{X}{P}$ = pourcentage des exportations par rapport à la production

TPI = taux de pénétration des importations

Tableau 3 : Exposition à la concurrence internationale

	1980	1983	1986	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentine	0,4	0,2	0,1	0,2	0,3	0,7	0,4	0,4	0,4	0,5	0,7	1,5	0,8
Canada	7,5	7,9	9,3	17,3	20,00	19,3	23,0	23,0	20,5	18,2	18,1	16,6	16,7

Un fait intéressant à noter : l'intensification de la concurrence étrangère au cours des dernières années. La valeur de cet indicateur pour le Canada montre que ce dernier a eu à faire face à une plus grande exposition à la concurrence étrangère au début de la décennie 1990; l'indicateur, s'il s'est amélioré au cours des dernières années, n'est jamais revenu aux valeurs du début des années 1980. À plus petite échelle, les valeurs pour l'Argentine indiquent de nettes augmentations en 1992 et en 1998 avant d'afficher en 1999 une baisse par rapport aux années antérieures, tout en demeurant plus élevées qu'en 1980.



En résumé, l'analyse des indicateurs de compétitivité démontre que l'élimination des subventions pour le transport du grain au Canada en 1995 a considérablement augmenté la compétitivité de l'industrie canadienne du bœuf. L'augmentation simultanée des niveaux d'importations et d'exportations canadiennes constitue la preuve de l'intégration du marché du bœuf nord-américain. En ce qui a trait à l'Argentine, son industrie connaît peu de compétition à l'échelle internationale, car la plus grande partie de sa production est destinée au marché national.

CHAPITRE 4

DÉTERMINANTS DE LA COMPÉTITIVITÉ

Nous suivons Michael Porter (1990) qui indique que les degrés de compétitivité au sein d'un secteur sont déterminés par un certain nombre de facteurs agissant dans l'arène où les sociétés doivent soutenir la concurrence. Parmi ces facteurs, les principaux, qui peuvent encourager ou décourager la compétitivité, sont les suivants :

4.1 Facteurs internationaux

a) Contexte international

La réduction des barrières tarifaires au commerce des produits carnés s'est opérée sous les auspices des accords internationaux de libéralisation du commerce. Néanmoins, il y a eu une tendance marquée à contrer ces progrès par l'imposition de barrières non tarifaires, c'est-à-dire sous la forme de lois, de règlements, de politiques et de pratiques qu'applique un pays afin de limiter l'accès des produits importés à son marché intérieur. La majorité des pays importateurs perçoivent leurs plus forts droits sur les produits transformés, décision qui s'est avérée préjudiciable aux pays exportateurs comme l'Argentine et le Canada.

Parmi ces obstacles non tarifaires, on retrouve les restrictions associées à des pratiques commerciales et sanitaires, dont l'imposition a provoqué la segmentation du marché mondial de la viande. Le facteur déterminant dans cette segmentation réside dans l'accès limité accordé à la viande fraîche, réfrigérée ou congelée provenant de pays infectés par la fièvre aphteuse. L'Office international des épizooties a défini deux zones :

- les zones indemnes de fièvre aphteuse qui n'ont pas recouru à la vaccination depuis au moins un an (États-Unis, Australie, Nouvelle-Zélande, Canada, Japon, Corée et le reste de l'Asie du Sud-Est ainsi que les pays d'Amérique centrale);
- la zone qu'il est convenu d'appeler le circuit de la fièvre aphteuse (des pays de l'Union européenne, des pays d'Europe de l'Est, la Communauté des États indépendants, le Moyen et le Proche-Orient, l'Argentine, le Brésil et l'Uruguay) qui regroupe des pays qui procèdent à la vaccination et qui ont été indemnes de la maladie pendant au moins deux ans ainsi que d'autres pays qui ont connu des cas de la maladie.



Puisque la majorité des pays à revenu élevé de l'OCDE se retrouvent dans le premier groupe ou la première zone, les prix de la viande sur ces marchés sont plus élevés que les prix contemporains dans les pays de ce circuit.

En plus des obstacles sanitaires ou liés à la santé, il existe d'autres instruments non tarifaires que les pays utilisent pour protéger un secteur économique contre la concurrence étrangère. Ces instruments peuvent comprendre les droits de douane, les prélèvements variables, les contingents, les permis d'importation, les subventions et les exigences concernant l'étiquetage et l'emballage. Ces instruments non tarifaires peuvent porter préjudice à la production, à la consommation et au commerce international des viandes.

Dès le départ, l'Union européenne a cherché à protéger son marché intérieur tout en formulant et mettant en œuvre parallèlement des politiques d'exportation énergiques. Le régime encadrant le bœuf a été mis en place en 1968 avec la Politique agricole commune (PAC). Ce régime impose des droits de douane, des prélèvements variables et des permis d'importation (et octroie des subventions) qui ont eu des répercussions sur le commerce international en stimulant la production dans le bloc commercial de l'Union. De la sorte, la viande de l'UE pouvait s'introduire sur divers marchés, déplacer les importations en provenance d'autres pays qui en fait étaient peut-être plus compétitives. Les producteurs recevaient des subventions additionnelles sous forme d'aide directe, du contrôle des prix et de subventions à l'exportation.

L'Accord sur l'agriculture de 1995, découlant des négociations du cycle d'Uruguay, comporte des dispositions sur l'accès aux marchés, les subventions à l'exportation et le soutien interne relatifs aux produits carnés. L'esprit de cet accord reposait sur l'hypothèse selon laquelle il renforcerait la demande mondiale et donc raffermirait les prix mondiaux des produits carnés. Le marché mondial du bœuf était considéré comme le plus directement touché par l'accord, car les subventions à l'exportation et les obstacles à l'accès aux marchés étaient plus élevés dans le cas du bœuf que des autres produits apparentés. Bien que ces dispositions aient été quelque peu respectées, un certain nombre de facteurs sont apparus de façon inexplicable, ont ralenti le processus, dont la recherche d'aliments indemnes de maladie qui a émergé en Europe et au Japon ainsi que l'insécurité financière des principaux pays importateurs. Ces facteurs ont réduit la demande de viande et ont servi à exercer des pressions à la baisse sur les prix (FAO, 2000). Le cadre de l'Agenda 2000 de l'Union européenne maintient cette tendance à remplacer les mécanismes de soutien des prix par des aides directes.

Dans le cas de l'Argentine, ce sont les contingents imposés par divers pays qui revêtent le plus d'importance, car les quantités hors contingents sont grevées de droits extrêmement élevés. L'Argentine est incluse dans le contingent Hilton et le contingent Bilan, où, dans les deux cas, un droit de 20 p. 100 est perçu sur les quantités contingentées et de 104 p. 100 sur les quantités hors contingents.

Il fut un temps où la Meat Import Law (loi sur l'importation des viandes) des États-Unis fixait annuellement les contingents d'importation de viandes fraîches, réfrigérées ou congelées. À la suite des engagements pris aux termes de l'Accord de 1995 sur l'agriculture, il y a eu une dérogation à cette loi et un contingent d'importation a été mis en place, qui fixait la quantité pertinente à 656 000 tonnes, excluant les importations du Canada et du Mexique qui étaient régies par les dispositions de l'ALENA (FAO 2000).

Ultérieurement, en 1998, le contingent d'importation a été augmenté de 20 000 tonnes pour l'Argentine et l'Uruguay lorsque ces pays ont été déclarés indemnes de fièvre aphteuse sans vaccination. Avec la perte de ce statut en 2000, les États-Unis ont coupé l'importation de la viande de l'Argentine.

Le marché international de la viande a été bouleversé au cours des cinq dernières années par deux sortes de crise, en l'occurrence la crise associée à la santé des animaux et la crise de confiance dans la qualité des produits alimentaires. Ces crises ont commencé en 1996 avec le premier de cas de maladie de la vache folle dans l'Union européenne. Elle s'est poursuivie jusqu'en 2001 avec une éclosion de fièvre aphteuse prenant des proportions épidémiques au Royaume-Uni, associée à un certain nombre d'autres foyers de la même maladie dans d'autres pays membres de l'UE. L'Argentine a été déclarée pays indemne de fièvre aphteuse sans vaccination en 1999, mais a par la suite perdu ce statut lorsqu'un nombre de foyers d'infection ont été décelés dans certaines de ses régions. Pour l'heure, les exportations vers l'Union européenne ont repris, et il est à espérer qu'il en sera de même pour d'autres marchés comme celui des États-Unis.

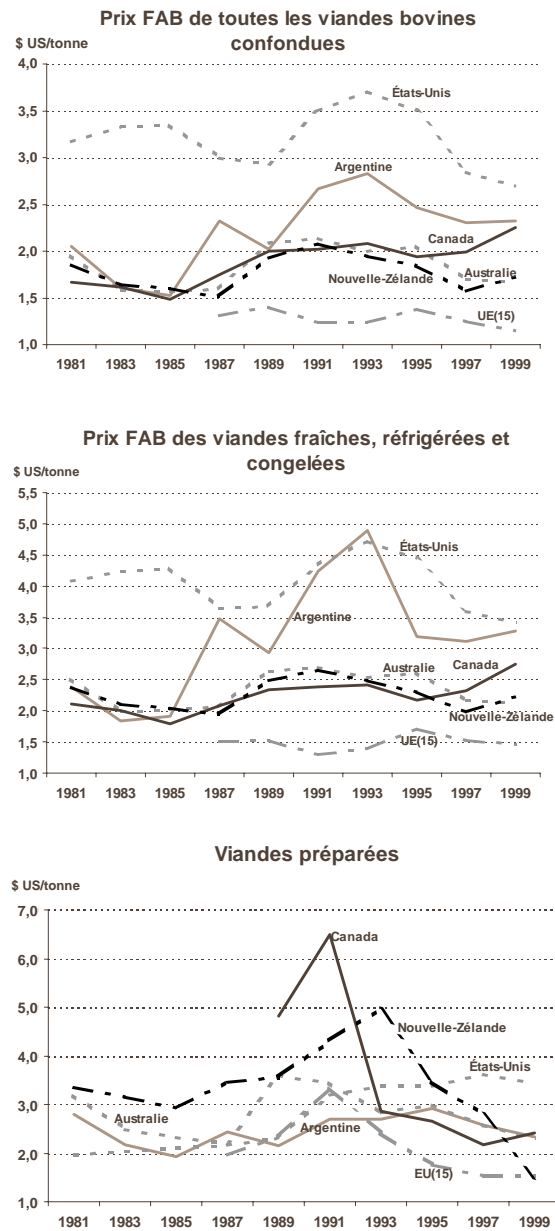
Pour pouvoir évaluer l'effet de ces crises, nous devons distinguer entre celles qui interrompent les relations commerciales internationales et celles qui altèrent la demande et la confiance du consommateur. Les facteurs liés à la salubrité des aliments altèrent la demande et peuvent entraîner une perte de marchés d'exportation. Le Canada, pour sa part, peut avoir profité indirectement de l'épidémie de vache folle dans l'Union européenne en raison d'une baisse de la concurrence sur les marchés lucratifs de l'Asie, étant donné que l'Australie avait réorienté ses exportations de viande vers les marchés européens (Agriculture et Agroalimentaire Canada, 2001).

b) Prix internationaux

Le comportement des prix internationaux des produits d'exportation les plus pertinents (viandes fraîches, réfrigérées, congelées et préparées) est un autre facteur qui détermine la compétitivité au sein du secteur. À la figure 7, nous comparons l'historique de prix particuliers³ pratiqués par les principaux concurrents sur le marché international.

Les prix de tous les produits bovins de l'Argentine sont demeurés voisins de ceux des autres pays exportateurs jusqu'à la décennie 1980. Par la suite, ces prix ont connu une hausse sensible par rapport aux prix de tous les autres pays, les États-Unis exceptés. Au Canada, les prix se sont établis aux alentours des prix mondiaux pendant la majeure partie de la période à l'étude. Cependant, les deux dernières années, cet indicateur de prix a mis en évidence une baisse de la compétitivité. Nous pouvons constater que le niveau des prix est le plus élevé aux États-Unis et le plus faible dans l'Union européenne (à l'exclusion des échanges intra-union). Pour ce qui est de la viande fraîche, réfrigérée et congelée, la compétitivité des prix de l'Argentine a subi, à partir de 1985, une détérioration marquée, même plus accentuée que celle des États-Unis certaines années. Les prix canadiens ont suivi une évolution semblable à celle des prix de toutes les viandes bovines confondues, puisque pour le Canada ce type de produit carné est le plus important au sein de son groupe total d'exportations.

Figure 7 : Évolution des prix internationaux, 1981-1999



Source : Estimation à partir de données de la FAO.

3. Les prix internationaux sont évalués par la valeur FAB à l'exportation/la quantité exportée.

L'Argentine semble avoir consolidé sa compétitivité sur le marché des viandes préparées, et ses prix sont, en général, demeurés fermement inférieurs à ceux de ses concurrents. Le Canada a entrepris de consolider sa position sur le marché de ce type de produit carné au cours des cinq dernières années, et ses prix se sont établis au voisinage de ceux des autres exportateurs de viande.

Avec ces indicateurs de prix à l'idée, nous concluons en soulignant que c'est le groupe des produits carnés préparés qui offre les plus grandes possibilités de croissance des parts de marchés aux deux pays couverts par notre discussion.

4.2 Facteurs internes

a) Coûts

L'évolution des coûts de production est un facteur de compétitivité qui ne peut être ignoré. La baisse des coûts s'accompagne de profits supérieurs pour les sociétés, ce qui les rend plus compétitives. Les coûts comptables pertinents comprennent les coûts historiques qui ont été déterminés par un processus arbitraire d'allocation des ressources. Il est difficile de procéder à des comparaisons internationales, car des méthodes normalisées ne sont pas utilisées dans les mesures nécessaires. Néanmoins, nous pouvons employer utilement les coûts unitaires dans chaque pays, car ils nous donneront une certaine indication de la compétitivité sous-jacente du produit à l'étude. Nous devons souligner en outre que les coûts pertinents doivent comprendre, en plus des coûts de production, les coûts de la commercialisation et de la distribution⁴.

Pour les besoins de la présente discussion, nous avons utilisé les coûts de production associés au système de pâturage d'hiver en Argentine et au système des parcs d'engraissement de l'Alberta, au Canada, car ce sont les deux activités les plus directement liées à l'industrie de la transformation du bœuf qui consiste en l'abattage des bovins et en la conversion des carcasses en un large éventail de produits (morceaux) frais ou congelés.

Les coûts de production peuvent être désagrégés comme suit :

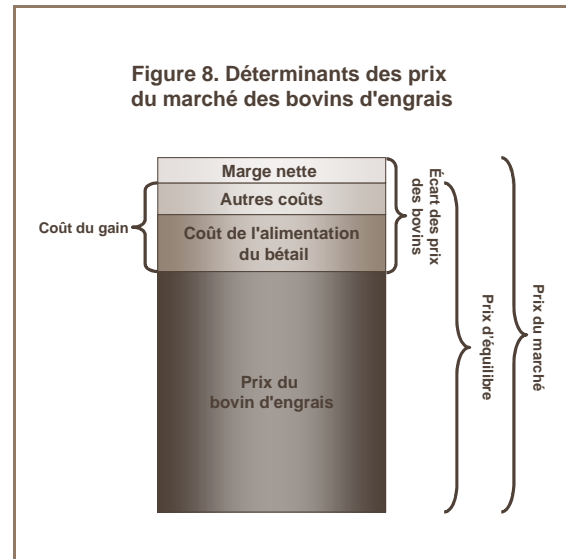
- i) Le coût du bovin d'engrais, représentant le coût de l'animal acheté pour l'engraissement. En Argentine, le poids net d'un tel animal à l'achat se situe entre 170 et 180 kg. Le pâturage a été choisi comme le système d'engraissement, car il est le plus commun et l'un de ceux sur lesquels on possède des données. Cependant, à partir de 2000, on dispose d'information qui distingue entre l'engraissement en pâturage et en parc. Dans le cas du Canada, nous supposons un poids net à l'achat de 420 kg et un poids de 578 kg après 100 jours d'engraissement.

4. Les coûts unitaires traduisent les coûts moyens et non marginaux; pour cette raison, ils donnent peu d'information sur la relation entre les changements de coûts et les changements dans le produit. Dans le cas des marchés concurrentiels, ce problème est réglé par le fait que les prix traduiront les coûts marginaux.

ii) Les coûts directs, représentant les coûts occasionnés par les aliments du bétail, les fourrages d'hiver, l'entretien des pâturages (main-d'œuvre et matériel de lutte contre les mauvaises herbes et d'épandage d'engrais) et les suppléments (grains, ensilage). Ces coûts comprennent l'amortissement des terres à pâturage et de l'équipement, les soins vétérinaires et médicaux.

iii) Les coûts indirects ou structurels, qui sont les coûts encourus peu importe la taille de l'exploitation, comme les frais d'administration (rémunération de l'administrateur, frais de bureau, frais de déplacement, etc.), les coûts organisationnels (personnel, consultations techniques, électricité, rénovations, etc.) et les taxes municipales et provinciales.

iv) Les coûts de la mise en marché, constitués des commissions, des taxes de vente, de diverses charges et coûts du fret assumés par le producteur.

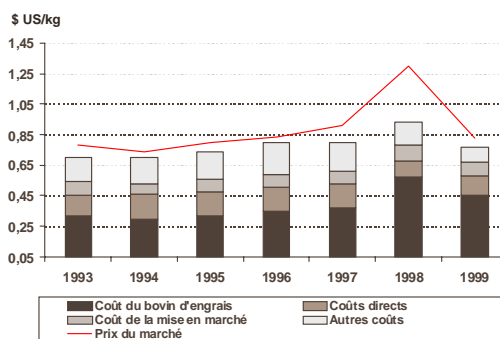


Le prix d'équilibre, ou le prix de vente au seuil de rentabilité, sera pour l'exploitation le prix couvrant la somme de tous les coûts comptables (voir la figure 8). La différence entre le prix versé pour le veau et le prix reçu par le producteur pour son animal à la vente est appelée « écart », ou la marge disponible pour couvrir le coût de l'engraissement et générer un profit marginal net.

Argentine

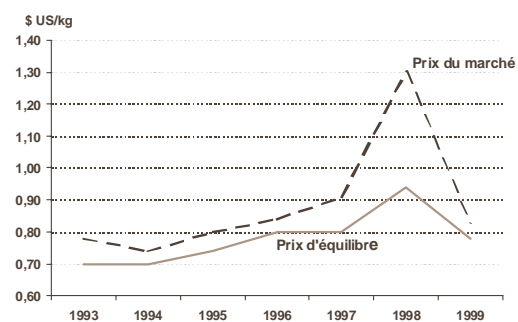
Les données sur l'Argentine ont été extraites de publications commerciales (agriculture et marges agricoles marchandes) et correspondent à quatre zones modèles (Buenos Aires Est, Buenos Aires Nord-Santa Fe Sud, Buenos Aires Sud-Est et Córdoba Centre) selon les ventes annuelles de chaque région. La race prédominante dans ces régions est celle du bouvillon British.

Figure 9 : Coûts de production en Argentine 1993-1999



Source : Estimation à partir de données présentées par Agromercado.

Figure 10 : Prix du marché et prix d'équilibre 1993-1999



La courbe du coût total des exploitations entre 1993 et 1999, désagrégée par grands types, est représentée à la figure 9. Ces dernières années, la valeur des veaux a augmenté, les coûts structurels ont diminué alors que les coûts directs ont connu une légère hausse. Les coûts sont demeurés relativement constants aux autres postes.

Jusqu'en 1997, le prix obtenu pour le produit couvrait ce qu'il est convenu d'appeler les coûts comptables. La hausse marquée des prix, qui s'est produite en 1998, a plus que couvert les coûts de production totaux, y compris les coûts d'option. Pour ce qui est de ces derniers (non présentés ici), nous avons affecté un taux de 4,5 p. 100 au capital et à la terre dans chaque modèle fondé sur les ventes annuelles (Ostrowski, 2000).

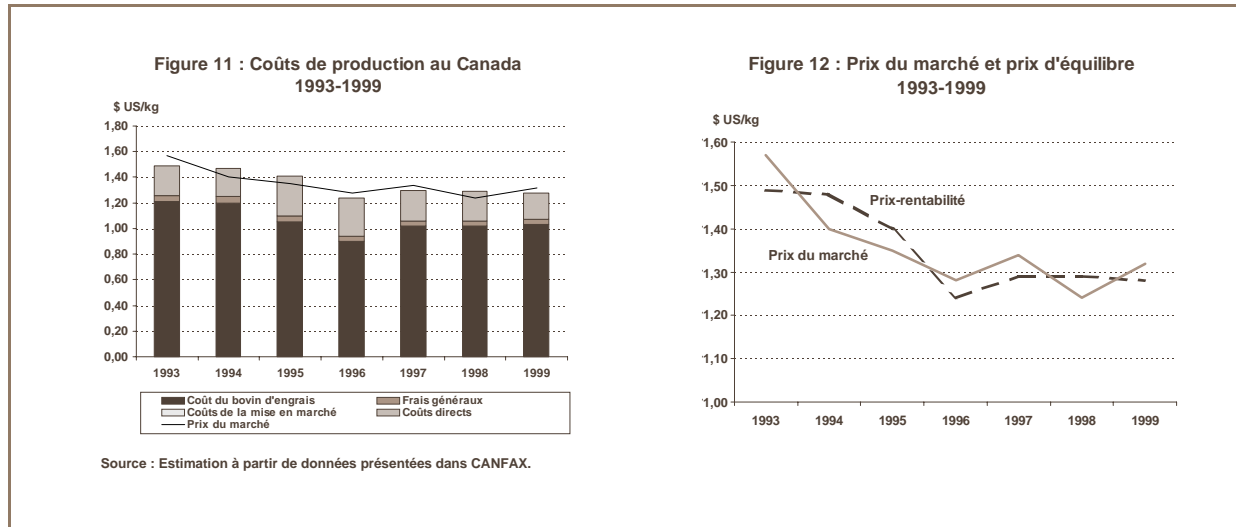
Récemment, c'est-à-dire au cours des deux dernières années, malgré une baisse enregistrée en 1999 par rapport à l'année précédente, le prix est demeuré légèrement supérieur aux coûts totaux de production, ce qui signifie que les exportations ont donné lieu à ce qu'il est convenu d'appeler des bénéfices supranormaux.

Les marges bénéficiaires pourraient varier en raison des changements des coûts ou des prix. Comme nous pouvons le constater à la figure 10, la tendance est nettement vers une augmentation du profit net, ce qui peut s'expliquer davantage par une augmentation des prix que par une baisse des coûts de production.

Canada

Les coûts présentés sont ceux des parcs d'engraissement de l'Alberta, recueillis par CANFAX. L'Alberta Cattle Commission rapporte que près de 60 p. 100 de la viande bovine du Canada est produite par cette province. Le plus vaste réseau d'engraissement et les plus grands transformateurs de bœuf se retrouvent en Alberta, et la viande bovine est la première production agricole de la province.

CANFAX prépare des estimations mensuelles pour l'Alberta visant six catégories de bovins, notamment les veaux femelles, les veaux mâles châtrés, les génisses d'un an, les bouvillons d'un an, ainsi que les génisses et les bouvillons de court engraissement. Les coûts des bouvillons de court engraissement sont utilisés ici pour estimer les coûts de production des parcs d'engraissement canadiens. Ces coûts sont estimés à partir d'un ensemble complexe de formules et d'hypothèses. Les hypothèses sont les suivantes : le bouvillon d'engrais entre à 925 livres, atteint 1 275 livres à la vente, soit un gain de 350 livres ou un gain moyen quotidien (GMQ) de 3,50 livres pendant 100 jours d'engraissement. Ce sont les exploitations les plus directement liées à la transformation industrielle de la viande. Les principaux coûts de l'engraissement des bovins sont attribuables aux bovins d'engrais eux-mêmes (voir la figure 11). Après le prix du bovin d'engrais, le plus gros poste de dépenses est celui des aliments du bétail. Ensemble, le coût de ces aliments et d'autres coûts variables, comme ceux de la main-d'œuvre, des intérêts, des services médicaux et vétérinaires et du transport, représentent « le coût du gain ». Le coût du gain est le coût à assumer pour faire augmenter le poids du bovin d'engrais afin de pouvoir le vendre comme bovin engraisé.



Les charges en trésorerie, en dollars US/kg, représentent le prix de vente au seuil de rentabilité pour les bouvillons de court engraissement. Le prix de vente de 100 livres au seuil de rentabilité, en dollars canadiens, pour les bouvillons de court engraissement a reculé de 87 \$ en 1993 à 86 \$ en 1999. Au cours de la période de 1993 à 1999, les coûts ont diminué sous l'effet d'une baisse des coûts des bovins d'engrais. Le coût des aliments est demeuré assez constant, aux alentours de 13 p. 100, sauf en 1995-1996, où ils ont augmenté aux alentours de 17 p. 100 et où les coûts des bovins d'engrais ont diminué à près de 26 p. 100.

Les frais généraux et d'autres coûts variables ont été plus élevés en 1993-1995 (8 p. 100) puis ont baissé à 7 p. 100 au cours des années ultérieures. La différence entre le prix payé par le parc d'engraissement pour l'achat du bovin d'engrais et le prix qu'il reçoit pour le bovin engraisé représente « l'écart des prix du bovin », ou la marge disponible pour assumer le coût du gain et générer une « marge nette » positive, c'est-à-dire un profit. La marge nette sera négative lorsque le coût du gain sera supérieur à l'écart des prix du bovin.

La rentabilité de l'industrie est tributaire non seulement des compétences en gestion des exploitants de parcs d'engraissement, mais aussi de la hausse des prix, de la durée et de l'ampleur des phases de contraction et d'expansion des cycles du bœuf ainsi que des prix internationaux. En 1994-1995, la hausse des prix des aliments du bétail survenue pendant la phase d'expansion du cycle nord-américain du bœuf, alors que les prix du marché sont toujours à leur plus bas niveau, associée à un changement dans les préférences des consommateurs des pays les plus industrialisés, qui ont délaissé les viandes rouges au profit des viandes blanches, a donné lieu à des marges négatives.

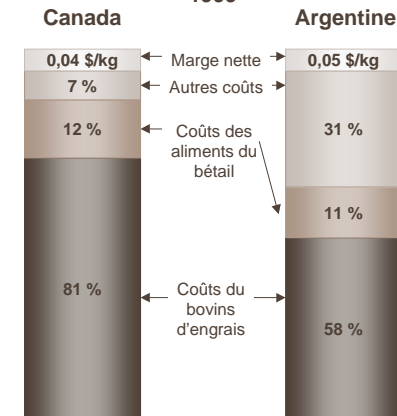
À la lumière de cette analyse, nous pouvons conclure que, dans les deux pays, le prix du bovin d'engrais est le poste de dépenses le plus important. Alors qu'en Argentine il représente entre 35 et 50 p. 100 des coûts totaux, au Canada il se situe entre 70 et 80 p. 100, comme le montre la figure 13. Cependant, les carcasses de bovins d'abattage de l'Argentine sont plus petites que celles des bovins du Canada. Les prix des bovins d'engrais argentins ont augmenté depuis 1993, alors qu'au Canada, les coûts supérieurs de 1993 ont diminué pour atteindre un minimum en 1996. Cependant, malgré des hausses les années suivantes, en 1999, les coûts au Canada étaient encore inférieurs à ceux de 1993.

Pour ce qui est des coûts structurels, des coûts de la commercialisation et des coûts directs au Canada, ils varient entre 20 et 30 p. 100, alors qu'en Argentine, ils sont plus élevés, se chiffrant aux alentours de 50 et 65 p. 100. La possibilité pour l'Argentine de réduire ces coûts par des politiques, comme des incitatifs fiscaux, place ses producteurs dans une situation plus avantageuse que les producteurs canadiens, car les coûts au Canada n'ont historiquement pas beaucoup changé.

b) Demande

La demande mondiale de viande bovine a augmenté sous l'effet des augmentations des revenus, de l'effectif démographique et de l'urbanisation. Le bœuf renferme des protéines animales dont il existe peu de remplaçants. Compte tenu de la relation entre la consommation et le niveau des revenus, la demande est beaucoup plus forte dans les pays les plus industrialisés et aussi dans les couches socio-économiques mieux nanties que dans les pays moins bien développés. Traditionnellement, la demande intérieure a toujours été considérée comme un facteur à forte élasticité - revenu⁵. Néanmoins, elle a suivi une tendance à la baisse, principalement sur le marché européen, en raison de l'apparition de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), qui a provoqué des changements dans les schèmes de consommation motivés par des considérations sanitaires dans une partie de la population et une réduction du prix d'un certain nombre d'aliments de remplacement. La consommation dans l'Union européenne a repris lentement après la crise de la maladie de la vache folle (ESB), bien qu'elle n'ait toujours pas atteint les niveaux d'avant 1996. Les États-Unis sont le plus grand consommateur, avec un total de 12,3 millions de tonnes en 1999. Ils sont suivis par l'Union européenne avec 7,2 millions de tonnes, alors que l'Argentine et le Canada en consomment 2,2 millions et 1,0 million de tonnes respectivement.

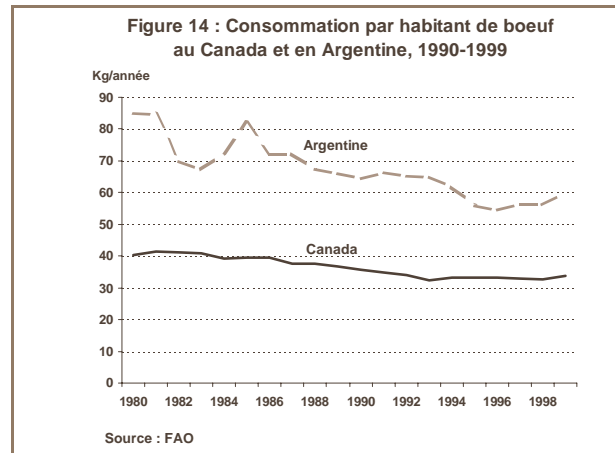
Figure 13 : Les déterminants du prix du marché en Argentine et au Canada, 1999



Source : Estimation à partir de données présentées dans CANFAX.

5. Les élasticités-revenus obtenues à l'aide du modèle AgLink de l'OCDE : États-Unis (0,93), Japon (1,2), Chine (0,98), Argentine (0,19), Canada (0,14) et Union européenne (0,14).

Au chapitre de la consommation par habitant, les valeurs sont relativement élevées dans les pays d'Amérique latine. Elle est particulièrement forte en Argentine et en Uruguay. Dans le cas de l'Argentine, jusque vers le milieu des années 1980, la consommation moyenne de bœuf⁶ était de 83,5 kg par habitant, par année (1950-1984). Des sommets de plus de 100 kg ont été atteints, ainsi que des chutes occasionnelles à 60 kg. Au cours des quatre dernières décennies, la proportion de l'offre totale de viande absorbée par la demande intérieure a varié entre 75 p. 100, en périodes d'exportations énormes, et 95 p. 100 lors de baisses des exportations.



À partir 1985, la consommation a entamé un net recul. Cette année-là, le chiffre de 90 kg par habitant a été le dernier à être supérieur à la moyenne enregistrée. Par la suite, la consommation a baissé à moins de 70 kg et, en 2000, elle a atteint 60 kg, valeur qui n'avait jamais été enregistrée depuis 1972 alors que des politiques avaient été mises en place pour limiter la consommation intérieure (voir la figure 14).

Parmi les causes qui pourraient expliquer le recul de la demande de viande bovine à la consommation, citons la hausse des prix des bovins vifs qui s'est répercutée sur les consommateurs. Depuis 1993, si le prix de la viande s'est stabilisée, la demande intérieure, elle, a chuté au cours de la même période. Le comportement des consommateurs laisse croire que les couches socio-économiques à revenus moyen et moyen-faible ont trouvé en la chair de volaille un substitut dont le prix a connu une baisse relative. Dans les milieux socio-économiques à revenus moyen-élevé et élevé, traditionnellement les plus grands consommateurs de viande, il s'est produit un changement qui a pris la forme d'un remplacement partiel de la viande par des produits non carnés ou des produits à faible teneur en viande et aussi par des produits mieux préparés ou plus raffinés. En général, les couches socio-économiques à plus faible revenu remplacent la viande par des dérivés céréaliers, des légumes et des légumineuses moins coûteux.

Ce recul de la consommation est survenu malgré une diminution des prix des principaux morceaux de viande et une hausse simultanée des revenus au cours des premières années de la décennie 1990. Ceci nous conduit à penser que l'on assiste à un changement structurel fondamental dans les habitudes de consommation de la population. Ce changement est en partie attribuable à la campagne de promotion des aliments renfermant moins de viande.

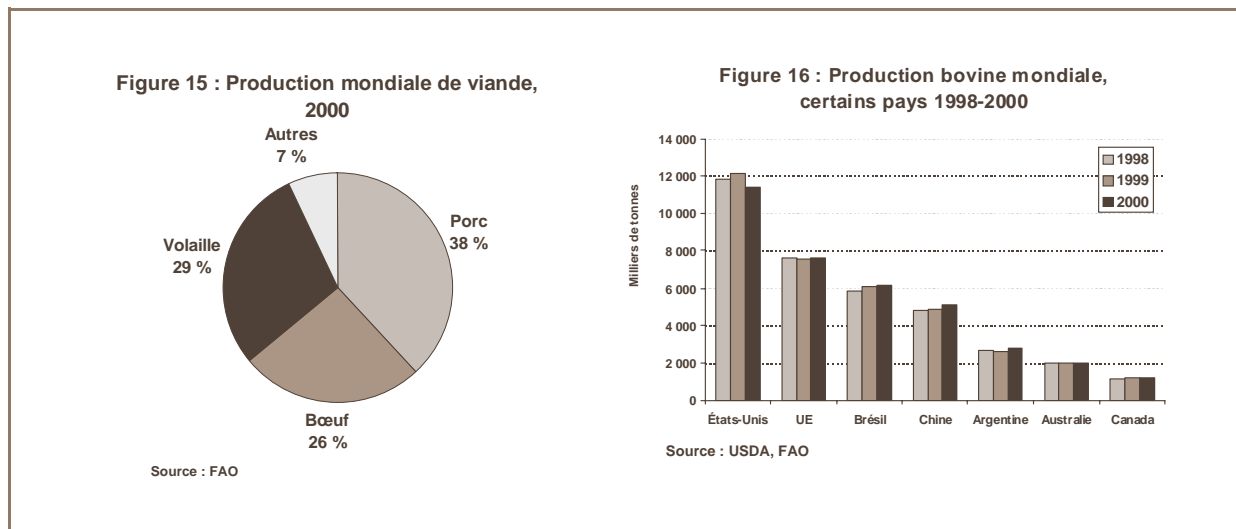
La consommation canadienne par habitant a diminué lentement au cours des deux dernières décennies, passant de 40 kg en 1981 à 31 kg, ces dernières années. Ce fait peut être attribué à une combinaison de facteurs, notamment au prix plus élevé du bœuf relativement à d'autres viandes, à un net abandon des produits perçus comme riches en gras, au vieillissement d'une population traditionnellement moins encline à consommer de grandes quantités de viandes rouges, à la disponibilité d'une large gamme d'aliments d'origine étrangère et prêts à l'emploi ne renfermant

6. Lorsque nous parlons de consommation, nous renvoyons en fait aux données qui décrivent la consommation apparente.

pas de bœuf (pâtes, plats orientaux, etc.) et à une préférence grandissante du consommateur pour la chair de volaille. En 1999, la consommation de viande bovine a connu une légère hausse qui peut s'expliquer par le souci grandissant d'un régime plus riche en protéines.

c) Offre

La production mondiale de viande⁷ est largement dominée par la production de porc, suivie de celle de la volaille puis du bœuf (voir la figure 15). En 2000, la production porcine représentait 38 p. 100 de la production totale, suivie de la volaille, à 29 p. 100, puis du bœuf, à 26 p. 100. Si nous comparons ces chiffres à ceux de 1990, nous constatons que la production bovine a diminué de 3 p. 100, ce qui peut s'expliquer en grande partie par une baisse des prix de la volaille associée à un changement dans les préférences du consommateur à la suite de la propagation de maladies des bovins, comme l'ESB et la fièvre aphteuse.



La production bovine est le fait de pays industrialisés principalement (voir la figure 16), en particulier l'Amérique du Nord et l'Europe, et compte pour 50 p. 100 de la production mondiale. Principal producteur, les États-Unis avec leurs 11,4 millions de tonnes (équivalent sujets) en 2000 alimentaient 20 p. 100 de la production mondiale. En deuxième place venait l'Union européenne, dont la production à 7,6 millions de tonnes (équivalent sujets), représentait 13 p. 100 de la production totale.

Les autres pays producteurs en fournissaient des quantités de beaucoup inférieures. L'Argentine, le cinquième producteur du monde, a vu sa part diminuer de plus de 5 p. 100 à 4,5 p. 100 au cours des cinq dernières années. Le Canada a apporté 1,2 million de tonnes, soit 2 p. 100 du total mondial.

Argentine

Le cycle du bétail de l'Argentine est historiquement asymétrique. La période de liquidation des bêtes est normalement plus courte que la période au cours de laquelle elles sont conservées, car cette dernière comprend la reproduction du troupeau et la récupération des vaches de l'ensemble des stocks, et tout cela nécessite deux ans et demi pour compléter le cycle biologique.

7. Nous devons préciser que ni la production ni l'exportation d'animaux vivants n'ont été pris en compte dans notre discussion.

On relève également une variation saisonnière de l'offre de bétail engraisé en pâturage, mais ces effets saisonniers ont diminué en raison de changements au système d'exploitation et d'une utilisation plus poussée des parcs d'engraissement au cours des dernières années.

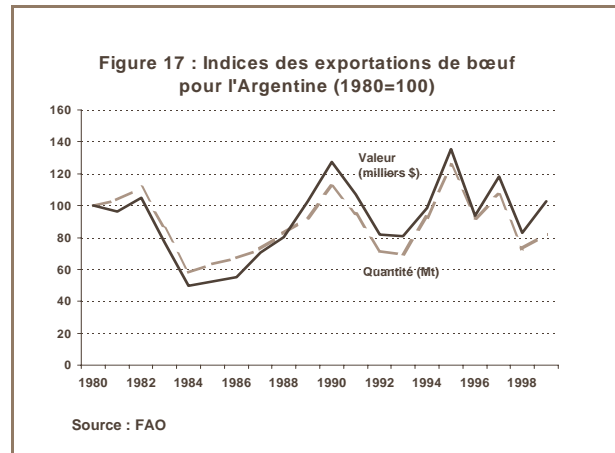
Tableau 4 : Offre et écoulement du bœuf (tonnes) en Argentine, 1985-1999

Année	Production	Importations	Exportations	Offre totale	Rebut	Consommation intérieure
1985	2 847 838	39	283 259	2 564 618	77 618	2 487 000
1986	3 023 413	13	299 550	2 723 876	503 877	2 220 001
1987	2 574 359	0	323 719	2 250 640	1 640	2 249 000
1988	2 506 467	23	365 118	2 141 372	1 372	2 140 000
1989	2 558 857	0	411 539	2 147 318	27 315	2 120 003
1990	3 007 000	0	496 968	2 510 032	414 990	2 095 042
1991	2 918 000	3 818	421 250	2 500 568	315 382	2 185 186
1992	2 784 000	14 498	319 079	2 479 418	298 845	2 180 577
1993	2 808 000	7 210	309 058	2 506 152	305 934	2 200 218
1994	2 783 000	5 522	412 195	2 376 327	260 067	2 116 260
1995	2 688 000	5 759	556 305	2 137 454	187 506	1 949 949
1996	2 694 000	8 947	407 798	2 295 149	374 436	1 920 713
1997	2 712 000	11 688	473 737	2 249 951	243 268	2 006 683
1998	2 451 524	31 846	323 554	2 159 816	127 134	2 032 682
1999	2 652 571	16 690	364 152	2 305 108	103 825	2 201 283

Source : FAO.

Nous soulignons l'apparition des importations à partir de 1991 et le sommet inhabituel qu'elles ont atteint en 1998 : ce résultat est principalement attribuable à une augmentation des coûts intérieurs qui, par la suite, ont provoqué une brusque diminution de la production et des exportations (voir le tableau 4).

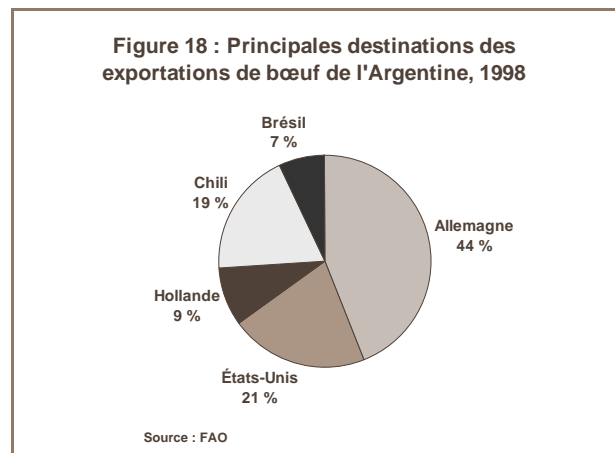
La nette diminution des exportations enregistrée en 1996 a fait reculer l'Argentine en septième place, après qu'elle eut occupé la quatrième ou la cinquième place parmi les plus grands exportateurs au cours des premières années de la décennie 1990 (voir la figure 17). Parmi les causes de ce brusque recul, nous soulignons, du côté de l'offre, la phase de rétention du cycle du bétail en 1997-1998 et l'importante réduction des bovins en raison d'une hausse appréciable des prix intérieurs des fermes. Parmi les causes externes, on peut citer la crainte de la propagation de l'ESB dans l'Union européenne, les effets négatifs sur la consommation des crises en Asie et en Russie, facteurs qui ont tous contribué à réduire la demande de produits carnés, de bœuf en particulier.



L'apparition de la fièvre aphteuse en 2001 a provoqué la fermeture de marchés étrangers et la réduction des volumes d'exportation de 53 p. 100 et de leur valeur de 65 p. 100 au cours des huit premiers mois, comparativement à l'année précédente.

L'Allemagne est la principale destination des exportations argentines, en particulier les morceaux désossés réfrigérés, inclus en majorité dans le contingent Hilton. Les États-Unis sont devenus le deuxième marché en importance. Lorsque l'Argentine a été déclarée indemne de fièvre aphteuse sans vaccination en 1999, les États-Unis lui ont accordé un contingent d'importation équivalant à 20 000 tonnes (poids du produit). Avant cette année, l'Argentine s'était vu interdire l'accès au marché de la viande fraîche pour des raisons sanitaires.

Les exportations sont très concentrées, alors que seulement cinq pays avaient acheté 75 p. 100 de leur total en 1998. Parmi ces cinq pays, le principal était l'Allemagne avec 44 p. 100 (voir la figure 18). L'Argentine n'est jamais parvenue à effectuer une percée appréciable sur le marché du Pacifique qui est situé entre des zones indemnes de fièvre aphteuse, bien que la situation ait commencé à changer avant l'épidémie de 2001. Le statut de pays indemne de fièvre aphteuse sans vaccination dont jouissait l'Argentine semble menacé une nouvelle fois avec l'apparition d'une nouvelle épidémie (apparemment maîtrisée), de sorte que nous devons supposer qu'à court terme, il lui sera difficile de pénétrer les marchés asiatiques, canadiens et américains (les deux derniers appliquant des contingents d'importation).



Canada

Au Canada, le secteur connaît un cycle, caractérisé par des phases d'expansion et de contraction, qui s'étend sur 9 à 10 ans. La situation de l'offre et de l'écoulement de la viande bovine au Canada est représentée au tableau 5. En 1999, la production totale a augmenté de 20 p. 100 par rapport à 1985 et de 44 p. 100 par rapport au creux atteint en 1993. CANFAX, une division de la

Canadian Cattlemen's Association, signale que la production de bœuf augmente du fait que les vaches sèvent de plus gros veaux, qui donnent de plus grosses carcasses. Depuis 1996, la carcasse du bouvillon a gagné en moyenne 67 livres, la baisse des prix des aliments du bétail facilitant la hausse pondérale des carcasses. Parmi les autres facteurs contributifs de cette augmentation, on peut citer le prix plus élevé des bovins d'engrais et leur offre plus limitée (ce qui signifie que les stocks demeurent plus longtemps au parc d'engraissement).

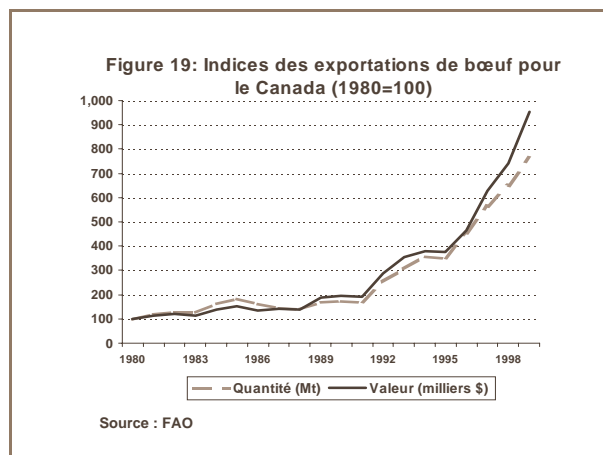
Tableau 5 : Offre et écoulement du bœuf (tonnes) en Argentine, 1985-1999

Année	Production	Importations	Marché boursier	Exportations	Offre totale	Rebut	Consommation intérieure
1985	1 028 790	109 159	-2 120	113 885	1 021 944	4	1 021 940
1986	1 028 240	106 505	4 469	101 117	1 038 097	0	1 038 097
1987	953 380	129 157	1 946	89 691	994 792	0	994 792
1988	947 380	158 659	-6 467	86 927	1 012 645	0	1 012 687
1989	951 930	161 881	1 202	105 396	1 009 617	0	1 009 632
1990	900 100	192 540	3 749	107 253	989 137	0	989 137
1991	865 950	222 575	-1 994	106 602	979 929	0	979 928
1992	898 800	222 970	110	155 679	966 201	0	966 201
1993	859 630	272 318	-9 930	189 166	932 852	0	932 939
1994	899 460	290 473	-7 410	220 439	962 084	4	962 203
1995	928 200	257 850	6 720	215 632	977 138	-1	977 139
1996	1 016 330	243 423	2 013	280 899	980 867	2	980 864
1997	1 076 280	259 222	-470	350 867	984 165	-4	984 175
1998	1 148 100	247 343	-3 350	404 945	987 148	4	987 148
1999	1 238 000	272 748	-6 000	476 869	1 027 8	3	1 027 934

Source : FAO

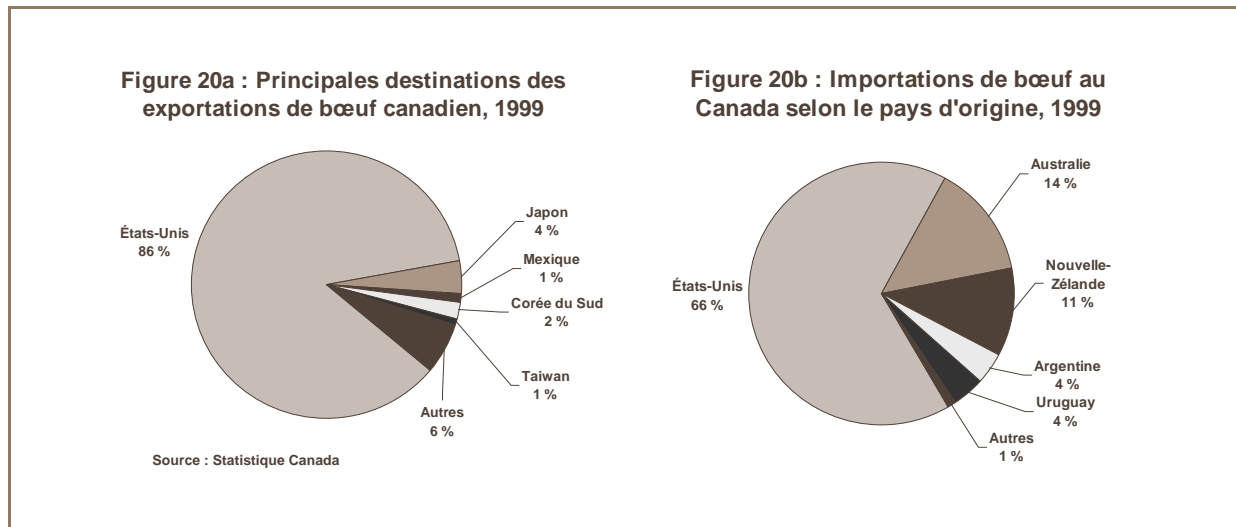
Au cours de la même période, le commerce international a acquis une importance grandissante sur le marché canadien, les importations de bœuf doublant pratiquement entre 1988 et 1999, alors que les exportations quintuplaient presque au cours de la même période (voir la figure 19 et le tableau 5). Cependant, les importations sont faibles par rapport aux exportations. Les importations de viande bovine par le Canada, principalement en provenance des États-Unis⁸, ont augmenté de façon radicale.

Ce fait peut être attribué, en grande partie, aux avantages des échanges sur le marché



nord-américain. Les principaux centres de consommation dans l'Est du Canada (Montréal et Toronto) sont situés plus près des centres de production bovine des États-Unis que de ceux de l'Alberta, la principale région productrice du Canada.

En revanche, l'Alberta est plus rapprochée des centres de consommation du bœuf de l'Ouest et du Centre des États-Unis que les grands centres de production américains. Le développement d'un commerce international plus ouvert, principalement sous l'effet du cycle d'Uruguay, de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et de l'ALENA, a fait naître un marché nord-américain du bœuf plus ouvert et plus compétitif.



Les exportations de bœuf représentaient 39 p. 100 de la production en 1999, alors que les importations se chiffraient à 22 p. 100 de la production (voir le tableau 5). De loin, la plus forte portion des exportations de bœuf canadien est destinée aux États-Unis (86 p. 100 en 1999), tandis que les autres marchés d'importance sont le Japon (4 p. 100), la Corée du Sud (2 p. 100), le Mexique (1 p. 100) et Taïwan (1 p. 100). (Voir la figure 20a). Les importations du Canada en provenance des États-Unis ont augmenté ces dernières années par rapport à la fin des années 1980 en raison de l'intégration du marché nord-américain. En 1999, les importations de bœuf des États-Unis atteignaient 66 p. 100, celles de l'Australie, 14 p. 100, de la Nouvelle-Zélande, 11 p. 100, de l'Uruguay 4 p. 100, de l'Argentine, 4 p. 100 (voir la figure 20b). Les importations en provenance de l'Argentine ont augmenté considérablement, passant de 4 p. 100 en 1999 à 18 p. 100 en janvier-mars 2000, sous l'effet de la levée de l'interdiction sanitaire en raison de la fièvre aphteuse.

d) Qualité

D'une façon générale, le marché des aliments subit une transformation, qui le réoriente de l'offre vers le côté de la demande, car les consommateurs réclament plus d'informations sur les caractéristiques sanitaires et la qualité de leurs aliments. Ils s'intéressent également aux questions environnementales ainsi qu'à la variété et à la composition du contenu.

8. Les États-Unis sont les principaux fournisseurs de bœuf frais réfrigéré. Cependant, les importations de bœuf congelé du Canada en 1999 proviennent respectivement de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande, de l'Uruguay, de l'Argentine et des États-Unis.

Argentine

La production bovine de l'Argentine repose principalement sur l'élevage des races de bovins British dans des pâturages extensifs situés particulièrement dans les zones fertiles (la Pampa humide). Cette forme de production suppose le mouvement continu des bêtes de sorte que les maladies associées aux élevages plus intensifs peuvent être évitées. L'animal parvient au terme de sa production après une période comprise entre un an et demi et deux ans, moment auquel sa viande a acquis d'excellentes propriétés gustatives. Le bœuf argentin est tendre (les valeurs de Warner-Bratzler sont comprises entre 7 et 9 livres par pouce), juteux et d'un rouge brillant. Sa teneur en lipides est une autre caractéristique intéressante pour les consommateurs. Il est un fait prouvé que les animaux élevés en pâturages ont des teneurs en gras intramusculaire et cholestérol de 25 et de 10 p. 100 inférieures à celles des animaux élevés aux grains.

De plus, un autre aspect intéressant lié à la transformation du bœuf tient dans sa qualité hygiénique et sa teneur bactérienne. Il est prouvé que cette teneur est inférieure ou égale à celle que l'on note dans des pays recourant à une technologie avancée, ce qui signifie qu'il existe un plus faible risque de maladies ou de changements dans la qualité de la viande. Le système d'élevage argentin fondé sur des pâturages naturels produit une viande maigre à faible teneur de cholestérol (Secretaria de Agricultura, Ganaderia, Pesca y Alimentacion (SAGPyA), 1998).

Canada

Le Canada dispose d'un système d'inspection des établissements, supervisé par le gouvernement fédéral et respecté sur la scène internationale, qui lui permet de satisfaire aux plus strictes normes de santé des animaux et d'hygiène des viandes. Les règlements sur le classement et les normes canadiennes facilitent le commerce et la mise en marché en établissant une base pour la détermination de la qualité et du rendement de la viande.

La classification des carcasses comporte 13 catégories de qualité régies par des critères comme la maturité, la musculature, la couleur de la viande, le degré de persillage, les caractéristiques du gras et l'épaisseur de gras mesurée. Les jeunes carcasses de meilleure qualité seront classées Canada primé, Canada AAA, Canada AA ou Canada A. Une jeune carcasse, qui ne répond pas aux critères de l'une des catégories supérieures, sera classée dans l'une des quatre catégories Canada B. Il existe quatre catégories Canada D pour les carcasses de vache et une catégorie Canada E qui est principalement réservée aux carcasses de taureau. Le classement n'est pas obligatoire.

L'Agence canadienne d'inspection des aliments rapporte qu'en 1999, le nombre de bovins abattus au Canada s'est situé à un peu plus de 3,3 millions de têtes de bétail. Bien que le classement des carcasses de bœuf soit optionnel, près de 3,0 millions de carcasses, soit 90 p. 100 des abattages, ont été classées et de ce nombre, environ 2,5 millions se sont retrouvées dans les catégories Canada primé, Canada AAA, Canada AA ou Canada A, traduisant ainsi la grande qualité du bœuf canadien.

Les morceaux de bœuf d'aujourd'hui renferment considérablement moins de gras et de cholestérol, car la ration des animaux comporte des aliments naturels et sains qui excluent les aliments indésirables. Les agriculteurs expérimentés prennent soin de leurs bêtes et leur assurent le plus haut niveau de bien-être, en veillant à ce qu'elles vivent dans un environnement indemne de stress. L'amélioration des méthodes de classement, un parage plus poussé du gras superficiel et les carcasses plus maigres découlant de meilleures pratiques de rationnement et de gestion,

ont contribué à réduire considérablement la teneur en gras. Ces mesures, associées à une stratégie de commercialisation efficace, ont stabilisé puis augmenté la demande déclinante de bœuf en Amérique du Nord.

En conclusion, le bœuf canadien, en raison de sa grande qualité constante, est aussi compétitif sur la plupart des grands marchés d'exportation.

e) Politiques gouvernementales

Argentine

Le plan de convertibilité [du peso en dollar US - Trad.], introduit en avril 1991, a instauré d'importantes réformes politiques et institutionnelles qui ont touché le secteur de la production bovine. Un taux de change fixe a été introduit, les activités des organismes de réglementation, comme le Conseil national de la viande, ont été suspendues, et les restrictions concernant les exportations agricoles et les subventions pour compenser les taux d'intérêt sur les prêts ont disparu. Les coûts des services portuaires ont été considérablement réduits, alors que l'utilisation de crédits bancaires augmentait.

La stabilité macroéconomique et la déréglementation sectorielle ont provoqué des modifications des systèmes de production qui étaient des sites possibles de croissance pour certaines activités, mais sans permettre la substitution entre les types de production, ce qui a donc engendré une période de stagnation de l'agriculture, les bestiaux étant élevés et engraisés aux grains (Reca et Parellada, 2001).

La politique fiscale conçue pour le secteur de la production bovine au cours des années 1990 a été mise en place en deux étapes différentes : de 1991 à 1994, le but était de simplifier le régime fiscal, de réduire les fraudes fiscales et d'améliorer le taux de recouvrement de l'impôt. De 1995 à 1998, les contraintes fiscales ont augmenté, car des réformes successives n'avaient pour seul objectif de majorer le taux de recouvrement des impôts afin d'éponger un déficit fiscal grandissant.

Pour ce qui est des améliorations technologiques, le secteur bovin a appliqué une série de pratiques progressives au système de pâturage et d'élevage, qui ont toutes conduit à une augmentation de la production bovine par hectare (Sonnet, 2000).

Vers le milieu de l'année 2001, le gouvernement fédéral a cherché à mettre en œuvre un certain nombre de plans dans le but d'accroître la compétitivité de divers secteurs de production. Parmi ces plans, citons une entente entre le ministère de l'Agriculture, de l'Élevage, des Pêches et de l'Alimentation, les gouvernements provinciaux de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba et San Luis et les organisations d'affaires représentant des intérêts du domaine de l'entreposage frigorifique. Les mesures à court terme comprenaient, entre autres, celles qui sont orientées vers la spécialisation des entreprises dans l'exportation des viandes (afin d'atténuer l'effet de la fermeture de grands marchés étrangers), le report d'impôts fédéraux, l'élimination de certaines taxes fédérales, provinciales et municipales, l'élimination des cotisations des employés, l'aide au financement de la main-d'œuvre et autres.

La gravité de la crise économique, associée à l'obligation pour le gouvernement de respecter sa propre loi sur le déficit nul, a eu pour conséquences que les mêmes autorités qui proposaient ces mesures ont dû les annuler avant qu'elles n'aient été pleinement appliquées.

La dévaluation du peso de 40 p. 100, qui a été imposée au début de 2002, et la libre fluctuation de la monnaie ultérieurement ont permis de rendre le bœuf argentin plus compétitif sur le marché international. Cependant, nous devons garder à l'esprit la réémergence de mesures, comme les restrictions des exportations agricoles, qui tendent à réduire les effets de la dévaluation.

L'un des facteurs qui a touché les exportations de viande ces dernières années a été le fait que le prix d'un bouvillon en dollars était supérieur à celui que pratiquent actuellement les principaux pays exportateurs (Nouvelle-Zélande, Australie, Brésil et Uruguay). Cette situation s'est accentuée davantage en 1998 alors que, en dépit des perspectives de plus en plus reluisantes visant les exportations à la suite de la levée des barrières sanitaires aux exportations (qui avaient été imposées en raison de la présence de la fièvre aphteuse dans les troupeaux argentins), les exportations ont en réalité diminué de 33 p. 100 par rapport à l'année antérieure. L'industrie de l'entreposage frigorifique du bœuf s'est trouvée dans une situation critique où la concurrence sur les marchés internationaux devenait très difficile.

Canada

Le gouvernement du Canada, en collaboration avec les gouvernements provinciaux et territoriaux, travaille avec le secteur agricole et agroalimentaire ainsi qu'avec les Canadiens et les Canadiennes intéressés à élaborer le plan national qu'est le Cadre stratégique pour l'agriculture (CSA), en vue de faire du Canada le chef de file mondial en matière de salubrité des aliments, d'innovation et de protection de l'environnement. Le CSA fournira aux producteurs les outils et les possibilités qui leur permettront de renforcer leur entreprise en mettant en évidence la capacité du secteur à accroître la rentabilité.

Les efforts du Canada, visant la réduction de subventions internationales inéquitables qui faussent les échanges, mèneront à une plus grande convergence (et à une harmonisation en temps opportun) des prix mondiaux et nationaux ainsi qu'à une hausse de l'influence des signaux du marché sur l'orientation de la production agricole et de la consommation. De la sorte, l'amélioration de l'orientation vers les marchés contribuera à une meilleure répartition des ressources en agriculture.

Les programmes sur les céréales fourragères ont sur le secteur de l'élevage un effet qui se reflète sur le coût des céréales fourragères et des aliments du bétail et aussi qui se traduit par une limitation de la production de bêtes de grain. L'un de ces programmes a été la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest* (LTGO), promulguée en 1983, qui a été en vigueur du 1^{er} janvier 1984 au 31 juillet 1995 inclusivement. L'élimination de la LTGO a permis d'harmoniser l'allocation des ressources avec les forces du marché et de faciliter la diversification dans les régions productrices de céréales de l'Ouest au profit d'autres spéculations comme le bétail et des produits à plus grande valeur ajoutée. Le Alberta Crow Benefit Offset Program, mis en place en 1987 pour compenser les distorsions des prix des céréales fourragères découlant des paiements en vertu de la LTGO, a pris fin le 31 mars 1994. L'Aide au transport des aliments du bétail (ATAB) a aussi été révoquée en janvier 1996. Le Plan tripartite national de stabilisation du prix des bovins (PTNS) a expiré le 31 décembre 1993 dans toutes les provinces. Dans l'ensemble, les politiques touchant le transport des céréales et la stabilisation tripartite ont évolué vers une baisse du soutien et une plus grande orientation vers les marchés.

La politique de protection du revenu agricole, appliquée par le Canada, a été l'objet d'importants redressements. Ces mesures ont pour objet de fournir aux agriculteurs canadiens les outils nécessaires pour gérer et réduire les risques qui menacent la rentabilité de leurs opérations, en leur offrant des programmes dont les frais sont partagés entre le gouvernement et les producteurs Le

soutien passe de plus en plus par des programmes pansectoriels de protection du revenu, comme le CSRN, qui encouragent les agriculteurs à mettre de l'argent de côté en vue de gérer les risques. La couverture du CSRN a été étendue au bœuf en 1996-1997 pour les producteurs de la Saskatchewan, mais la majorité n'a adhéré au programme qu'en 2000. En 2000, la couverture a été élargie afin de comprendre les producteurs de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

Les programmes complémentaires sont des initiatives provinciales de protection du revenu visant à répondre à des besoins précis. Beaucoup sont conçus pour compléter l'aide fournie au titre du CSRN. D'autres visent à contribuer à la viabilité à long terme et à la compétitivité de l'agriculture canadienne. Ces initiatives sont financées conjointement par les gouvernements fédéral et provinciaux. Le Fonds de développement de l'industrie (FDI) soutient le secteur agroalimentaire en parrainant des activités de recherche-développement de l'industrie dans le but de promouvoir et d'améliorer la compétitivité.

CHAPITRE 5

CONCLUSION

Cette analyse se consacre à un groupe d'indicateurs et de déterminants en vue d'une évaluation comparative de la compétitivité de la production bovine en Argentine et au Canada. Les auteurs concluent que les deux pays produisent un bœuf d'excellente qualité, mais de 1980 à 1999, la part du marché mondial des exportations a diminuée dans le cas de l'Argentine et augmenté dans celui du Canada. En majeure partie, la production de l'Argentine est destinée au marché intérieur, alors que le Canada fait concurrence aux États-Unis à la suite de l'intégration de leurs marchés. Pour ce qui est des coûts de production, l'analyse montre que les coûts directs, les coûts structurels ou les coûts de la commercialisation sont plus élevés en Argentine qu'au Canada et que la latitude dont jouit l'Argentine de réduire ces coûts place ses producteurs dans une situation plus avantageuse que celle des producteurs de bœuf du Canada.

Les producteurs argentins possèdent de grandes terres qui ne sont pas cultivées et qui pourraient servir à la production bovine; le Canada, quant à lui, ne possède pas de terres non cultivées. Donc, l'augmentation de la production bovine doit se faire au détriment des productions végétales ou par le truchement d'économies d'efficience, telle l'amélioration de la production de fourrages ou du fonds génétique. En ce qui a trait à la compétitivité dans le secteur national – c'est-à-dire le niveau de la pénétration des importations dans le marché national – l'Argentine a un coefficient peu élevé étant donné son faible niveau d'importation. La situation du Canada est tout autre, ce qui témoigne du niveau important d'importations dans le marché national, importations provenant surtout des États-Unis en raison de l'intégration du marché nord-américain.



BIBLIOGRAPHIE

Agénor, Pierre-Richard (1997): « Competitiveness and External Trade Performance of the French Manufacturing Industry ». *Weltwirtschaftliches Archiv. Review of World Economics*. N° 133 (1).

Agriculture et Agroalimentaire Canada. (2001): « Scénario de référence des politiques à moyen terme : Marchés internationaux et domestiques ». Direction de la recherche et de l'analyse. Direction générale des politiques stratégiques.

Ash, K. et Brink, L (1992): « The Role of Competitiveness in Shaping Policy Choices ». Working Paper APD N° 92-5. Competitiveness Division, Agri-Food Policy Directorate, Policy Branch, Ottawa.

Barewal, Sushma (1994) : « Analyse de la compétitivité du secteur du poulet à griller au Canada ». Document de travail 6/94, décembre 1994. Compétitivité du secteur, Direction générale des politiques, Agriculture et Agroalimentaire Canada, Ottawa.

Canzanelli, Liliana (1993): « Estudio de competitividad agropecuaria y agroindustrial. Carne Vacuna y sus preparados ». Documento de Trabajo N°CAA/04. Secretaría de Programación Económica, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

Casaburi, G.; Perona, E. y Reca, A. (1998): « ¿Preparados para Alimentar al Mundo? El Agro Argentino Frente al Siglo 21 ». IERAL de Fundación Mediterránea.

Economic Commission for Latin American C (1995): « Competitividad de las empresas latinoamericanas: Comportamiento empresarial y políticas de promoción de exportaciones ». Documento de Trabajo N° 38. Santiago de Chile.



- Division de la compétitivité, Direction des politiques agro-alimentaires. (1993) : « Cadre pour l'analyse de la compétitivité du secteur agro-alimentaire. » Agriculture Canada, document de travail 3-93, juin, Ottawa, Canada.
- FAO (Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture), (2000) : Panorama General de la Economía Mundial, los Precios de los Productos Básicos y los Ingresos de Exportación. Extraído de www.fao.org.
- Hertford R. y Garcia, J.(1999): « Competitividad de la Agricultura en las Américas ». Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) , Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Instituto Interamericano de Cooperacion para la Agricultura (IICA), (1992): « Transformaciones productivas y competitividad". San José de Costa Rica, septembre.
- Martin, M.; Westgren, R. et Van Duren, E. (1991): «Agribusiness Competitiveness Across National Boundaries ». *American Journal Agricultural Economics*, Vol. 73(5).
- Obschatko, E.; Siguiglia, E. y Delgado, R. (1993): « Efectos de la desregulación sobre la competitividad de la producción Argentina ». Premio Fulvio Salvador Pagani, Fundación ARCOR.
- Ostrowski, Bernardo (2000): « El Análisis de Gestión de la Empresa Agropecuaria ». Universidad de Buenos Aires. Facultad de Agronomía. Mimeo.
- Perona, H. y Garcia V. (2000): « Indicadores de Competitividad en un contexto de Apertura e Integración ». Asociación Argentina de Economía Política. Síntesis y Resúmenes. XXXV Reunión Anual, Universidad Nacional de Córdoba, novembre.
- Porter, Michael e. (1990): « The Competitive Advantage of Nations ». The Free Press, New York.
- Reca, Lucio y Parellada, Gabriel. (2001): « La Agricultura Argentina a Comienzos del Milenio: Logros y Desafíos ». *Desarrollo Económico*, Vol. 40 N° 160, janvier-mars.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, (1998): « Carne Argentina ». SAGPyA.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación: « Noticias en los Mercados de la Carne ». Coordinación Mercados Ganaderos, varios números.

Sonnet, Fernando, (2000): « Reforma Económica, Transformación y Crecimiento del Agro en Argentina ». Serie de Estudios N° 30, Febrero. Instituto de Economía y Finanzas, UNC.

Spriggs, J., Sturt, Ch., and Hobbs, J. (1999): « Competitiveness of Canada's Beef Food Safety System: Comparison with the United Kingdom ». Rapport présenté à Agriculture et Agroalimentaire Canada, mai, Ottawa.

Universidad Nacional de Rio Cuarto (1998): « La Cadena Alimentaria de la Carne Bovina en Córdoba ». Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Desarrollo Regional, Río Cuarto.

