

Diversifier pour mieux régner

Dans un texte sorti en septembre 2025, intitulé «Le virage commercial de 12 milliards de dollars : Le Canada a l'occasion d'exporter ses aliments ailleurs qu'aux États-Unis», Financement agricole du Canada (FAC) démontrait qu'il serait possible de détourner une partie de la production vers d'autres pays.



En raison des tensions persistantes avec les États-Unis, des menaces répétées de tarifs douaniers et de l'imposition effective de certains d'entre eux, de nombreux obstacles ont émergé, touchant particulièrement les exportateurs agroalimentaires. En ce sens, le gouvernement fédéral a répété à plusieurs occasions que le Canada devait diversifier ses marchés d'exportations afin de pouvoir protéger son économie en cas de chocs.

L'initiative proposée par FAC repose sur trois axes; renforcer le commerce interprovincial, tirer parti des accords commerciaux existants et nouer de nouveaux partenariats avec d'autres pays. L'enjeu principal consiste à déterminer comment le Canada peut tirer parti de ses autres accords commerciaux pour réduire sa dépendance envers les États-Unis.

Le Canada possède une posture avantageuse dans le cadre du commerce international avec 15 accords de libre-échange qui couvre 51 pays, représentant près des deux tiers de l'économie mondiale. Ces accords ouvrent des portes vers l'Europe, l'Asie et l'Amérique latine. Toutefois, leur mise en œuvre demeure inégale et certains accords vont offrir des conditions plus avantageuses que d'autres sur les produits agricoles.

Le secteur porcin illustre parfaitement cette réalité. Au Québec, le porc est le produit bioalimentaire le plus exporté, avec près de 70 % de la production destinée à l'étranger. Les principaux marchés sont les États-Unis, le Japon, la Chine, le Mexique et les Philippines. Or, malgré cette diversification apparente, le secteur demeure sensible aux fluctuations des marchés nord-américains et asiatiques.

Dans plusieurs accords, les conditions d'accès pour le porc demeurent limitées. Certains marchés imposent encore des contingents tarifaires, un mécanisme qui permet d'importer une quantité donnée d'un produit à un taux de douane réduit, mais qui applique ensuite un tarif beaucoup plus élevé au-delà du quota autorisé. Autrement dit, les producteurs peuvent accéder au marché, mais dans des volumes plafonnés, limitant ainsi leur potentiel de croissance.

Partenariat transpacifique global et progressiste

Parmi les ententes internationales, le Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), signé en 2018 avec dix autres pays de la région Asie-Pacifique, représente une véritable bouffée d'air frais pour le secteur porcin canadien. L'accord prévoit une réduction progressive des tarifs douaniers sur la viande de porc et instaure au Japon, l'un des plus grands marchés avec le plus gros potentiel pour le secteur, un régime de prix seuil afin que le porc importé soit vendu à un prix comparable à celui du porc produit localement.

Grâce à ces dispositions, les exportateurs canadiens disposent d'un avantage concurrentiel notable par rapport aux Américains qui sont encore soumis à des tarifs plus élevés depuis le retrait du pays au PTPGP. Cela a permis au Canada de consolider sa position au Japon, où le porc canadien est reconnu pour sa qualité et sa traçabilité.

Accord économique et commercial global

Si le PTPGP représente un succès, d'autres ententes se révèlent plus difficiles à exploiter. C'est le cas de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne, entré provisoirement et partiellement en vigueur en 2017. Bien que cet accord supprime la majorité des droits de douane sur les produits agricoles, l'accès au marché européen pour le porc canadien demeure fortement limité. On dit que cet accord est entré provisoirement en vigueur, car en raison de la structure de l'Union européenne, le temps que tous les gouvernements nationaux ratifient les questions qui touchent leurs compétences aurait ralenti le processus. Donc l'Union européenne avait le droit de mettre en application tout ce qui touche la «politique commerciale commune», soit environ 90 % de l'accord. Toutefois, il est impossible de savoir quand l'accord entrera complètement en vigueur ou si un jour ça pourrait arriver.

L'Union européenne maintient en effet des contingents tarifaires restreints, assortis de conditions sanitaires et de certification particulièrement exigeantes. Les barrières techniques au commerce, telles que les normes de salubrité, les exigences d'étiquetage ou les procédures de certification, freinent considérablement les exportations canadiennes.

Les producteurs et productrices doivent non seulement respecter les normes canadiennes, mais aussi se conformer à celles, souvent plus strictes, de l'Union européenne. Par exemple, un produit certifié par l'Association canadienne de normalisation peut devoir être recertifié en Europe, un processus coûteux et long. Ce décalage normatif illustre l'un des principaux défis auxquels fait face la stratégie de diversification : la multiplication des standards et procédures, qui alourdit la compétitivité canadienne.



ESTRIE RICHELIEU

ASSURANCE AGRICOLE

Nos producteurs de porc travaillent 365 jours par année pour que vous ayez accès à des produits de très grande qualité.

Exigez le porc d'ici!

Demandez à votre courtier de nous contacter
www.estrierichelieu.com

228792

Accord Canada–États-Unis–Mexique

Sur le continent, l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM) demeure le pilier des échanges agroalimentaires nord-américains. Si cet accord a consolidé la coopération régionale et maintenu l'intégration des marchés porcins créée par l'ancien ALENA, il reste néanmoins dépendant des aléas politiques américains, où les menaces de tarifs douaniers refont régulièrement surface. Cette instabilité rappelle la nécessité, pour le Canada, de consolider ses partenariats avec des acteurs plus stables et complémentaires.

C'est précisément dans ce contexte que le Mexique se démarque comme un marché stratégique à fort potentiel. Le pays connaît une croissance rapide de sa demande alimentaire. Membre à la fois de l'ACEUM et du PTPGP, les exportateurs canadiens pourraient y

trouver une double opportunité : d'une part, un accès tarifaire privilégié grâce à l'ACEUM, et d'autre part, la possibilité de diversifier leurs débouchés vers l'Amérique latine à partir d'un hub mexicain.

Il est donc essentiel lors de ce moment charnière de se retourner vers les autres partenariats que le Canada a, que ce soit le PTPGP, l'AECG, l'ACEUM ou un autre des 12 autres accords de libre-échange. S'appuyer sur d'autres accords, moderniser les chaînes de valeur et réduire les barrières techniques seront essentiels pour garantir que les productrices et producteurs canadiens continuent de prospérer. Dans un système mondial en plein changement, la sécurité économique ne se trouve plus dans la dépendance, mais dans la diversité. ■

Prévention PCV2 et M Hyo



CIRBLOC® M Hyo



La meilleure
durée de
protection*



Protection contre
les génotypes PCV2
circulants



Formulation basée sur
la souche utilisée dans
le vaccin Hyogen®



* Début de l'immunité : PCV2 dès 2 semaines après la vaccination / *M. hyopneumoniae* dès 3 semaines après vaccination.
PCV2 et *M. hyopneumoniae* : une durée de protection jusqu'à 23 semaines après vaccination.

En savoir plus sur
notre vaccin ici!



228117