

DESCRIPTION DU SECTEUR

Le secteur agricole canadien englobe une vaste gamme de produits provenant de tous les coins du pays. Il représente environ 4 p. 100 du PIB, et ses exportations totalisent quelque 9 milliards de dollars. Les 290 000 agriculteurs dénombrés au pays constituent la base de l'industrie agro-alimentaire, qui emploie plus de 1 700 000 personnes, soit environ 15 p. 100 de la population active du Canada.

On entend par produits agricoles primaires les produits qui sont commercialisés plus ou moins dans leur état naturel. Les produits primaires offerts par le secteur agricole canadien comprennent les légumineuses à grains (pois, fèves, lentilles, etc.), les cultures spéciales (tabac, sarrasin, moutarde, etc.), les semences, les fourrages, les céréales et oléagineux (blé, colza), la pomme de terre, les fruits, les légumes, les produits de floriculture et de pépinière, le porc, la volaille et le matériel génétique pour l'élevage du bétail.

L'agriculture canadienne, même abstraction faite des céréales et des oléagineux, contribue pour une bonne part à la réputation que le Canada s'est taillée sur les marchés internationaux comme fournisseur de produits de haute qualité. La valeur de nos exportations annuelles pour certains des plus importants produits autres que les céréales et les oléagineux s'établit comme suit : bovins de boucherie, 658 millions de dollars; bovins laitiers, y compris la semence et les embryons, 73 millions; porc, 111 millions; fruits et légumes, 397 millions; produits de floriculture et de pépinière, 225 millions; légumineuses à grains, 170 millions; produits de fourrage, 100 millions; tabac, 70 millions; graines de semence, 75 millions; moutarde, 47 millions; pommes de terre de semence, 30 millions. De nombreux autres produits comme le tournesol, le ginseng, le millet et le sarrasin comptent aussi pour une part appréciable des exportations canadiennes de produits agricoles.

Le secteur agricole canadien bénéficie depuis longtemps d'importants soutiens à la production, consentis ces dernières années en réponse aux effets négatifs de la surproduction mondiale et de la guerre commerciale suscitée par les subventions à l'exportation des États-Unis et de la CEE.

Étant donné la valeur relativement basse de la plupart des produits agricoles primaires, on doit veiller à ce que leur transport se fasse de manière efficace et économique. Les grandes sociétés, dans bien des cas multinationales, sont souvent les seules entreprises en mesure de réunir des quantités suffisantes d'un même produit pour rentabiliser les coûts de transport. Il n'est donc pas étonnant qu'elles dominent le marché international. (Bien que ce système soit efficace, les produits canadiens ainsi transportés sur les marchés perdent souvent leur identité canadienne.) Les grandes sociétés dominent également les marchés importateurs. Les négociations directes entre acheteurs et fournisseurs sont souvent limitées ou, comme c'est le cas au Japon, très ardues.

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont adopté des mesures visant à encourager les entreprises à transformer davantage leurs produits afin d'en accroître la valeur ajoutée. Dans certains secteurs, comme celui des provendes, ces mesures ont donné d'excellents résultats.