

AU MENU

→ La filière mondiale du cacao et ce qu'il en est au Québec

Au Québec, les chocolats et les autres produits dérivés du cacao sont grandement appréciés. Des noms comme Chocolats Favoris, Ferrero, Hershey, Laura Secord, Lindt ou Mars y sont connus de tous. Aussi, dans le maillon des détaillants-artisans chocolatiers, l'entrepreneuriat québécois compte de francs succès, si bien que certaines PME qui s'affirment déjà sur le marché du Québec se projettent sur celui du reste du Canada, en attendant de s'étendre ailleurs dans le monde.

Sur ce sujet, deux faits notables, moins connus, ressortent, à savoir que le Québec exporte ces produits à de très hauts niveaux de valeur, soit 1,16 milliard de dollars en 2016, et que les États-Unis sont la destination de près de 98 % des exportations québécoises. Les chocolats et les produits dérivés du cacao constituent ainsi le deuxième groupe des produits bioalimentaires les plus exportés par le Québec au chapitre de la valeur – après les viandes de porc – et le premier sur le marché américain.

Nous effectuerons dans les lignes qui suivent un bref survol de la filière mondiale du cacao et des maillons de cette filière où le Québec représente un acteur marquant et un exportateur en très forte progression.

D'où vient le cacao que le Québec importe?

Les importations de cacao du Québec viennent principalement d'Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire, Ghana, Nigéria), de l'Équateur, de l'Indonésie et de la République dominicaine. La Côte d'Ivoire et le Ghana sont les premier et deuxième producteurs mondiaux de cacao.

Ces pays qui approvisionnent le Québec sont au voisinage de l'équateur (parallèle) où les conditions climatiques et de sols conviennent le mieux au cacaoyer.

Tableau 1. Production de fèves de cacao

Provenance des importations	2013-2014	2014-2015 ^e	2015-2016 ^p
	En milliers de tonnes		
Côte d'Ivoire	1 746	1 796	1 570
Ghana	897	740	820
Nigéria	248	195	190
Équateur	234	250	230
Indonésie	375	325	330
Monde	4 373	4 236	3 988

e : estimation.

p : prévision.

Source : International Cocoa Organization, "ICCO Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics: Cocoa year 2015/16", vol. XLII, n° 3 (publié le 31 août 2016).

La filière mondiale du cacao

La filière du cacao s'appuie sur des regroupements d'opérateurs à l'œuvre tout le long de la chaîne de valeur ajoutée, depuis le cacaoyer et les fèves de cacao jusqu'au chocolat et aux autres produits dérivés. Voici quels sont ses maillons.

• Les petits propriétaires

Il s'agit des propriétaires ou des exploitants de plantations familiales de cacaoyers, principalement en Afrique. Ce sont eux les producteurs de fèves de cacao.

• Les négociants et les broyeurs

Ils sont les acheteurs de fèves de cacao, qui procèdent soit directement en employant leurs propres agents locaux ou indirectement en recourant à des intermédiaires locaux. Ils se chargent tant de l'expédition des fèves de cacao à l'état brut que des premières transformations par broyage qui produisent poudre, beurre et pâte de cacao et qui sont effectuées avant ou bien après expédition. Très largement, les négociants et les broyeurs, établis dans les pays producteurs de fèves de cacao, sont des exportateurs.

• Les transformateurs et les fabricants

Ce sont les entreprises qui, principalement, en utilisant les produits du broyage des fèves de cacao ou les fèves de cacao elles-mêmes, fabriquent du chocolat, des confiseries et d'autres produits intégrant ceux du cacao. En très grande majorité, ces entreprises, situées dans l'hémisphère Nord-Ouest, importent leurs intrants.

• Les détaillants (vente en magasin)

C'est le réseau formé de tous les points de vente aux consommateurs de cacao en poudre, de chocolat, de confiseries, de pâtisseries et d'autres friandises ou préparations intégrant des produits du cacao.

Quelques caractéristiques structurelles de la filière

Le premier maillon de la filière du cacao se compose de cinq millions de producteurs de fèves de cacao (planteurs de cacaoyers) disséminés dans l'ensemble du monde. Ce sont très largement des fermiers africains exploitant des petites parcelles familiales de cacaoyers, de deux à cinq hectares en moyenne. Par exemple, la Côte d'Ivoire en compte de 700 000 à 900 000 et le Ghana presque autant.

Cette dispersion d'un grand nombre de producteurs de fèves de cacao contraste avec la forte concentration horizontale que l'on observe dans les autres maillons de la filière, c'est-à-dire le négoce, le broyage, la transformation, voire la commercialisation au détail des produits du cacao. On y observe plutôt un petit nombre d'entreprises de très grande taille qui canalisent une très large part des activités. Déjà à l'aube des années 2000, une douzaine de grandes compagnies¹ accaparaient de 70 à 80 % du marché dans un ou plusieurs maillons. Cette concentration s'est accentuée ces dernières années à la suite de nouvelles fusions, acquisitions ou prises de contrôle.

¹ À savoir : Archer-Daniels-Midland (ADM), Armajaro, Barry Callebaut, Bloomer Chocolate Company, Cargill, Ecom, Ferrero, Hershey, Mars, Mondelez, Nestlé et Olam.

Figure 1. Fusions et acquisitions dans le secteur du chocolat et des produits du cacao entre 2009 et 2014



Source : Cocoa Barometer 2015.

Ainsi, à elles seules, 2 compagnies fournissent de 70 à 80 % du marché du chocolat de couverture², 8 entreprises assurent de 60 à 80 % des activités de négoce et de broyage et 6 groupes accaparent 40 % des activités de transformation. Cette concentration horizontale se double d'une forte intégration verticale des activités de ces très grandes entreprises. Par exemple, Ecom et Barry Callebaut sont actives dans la quasi-totalité des maillons de la filière du cacao. Cette importante intégration verticale explique en partie leur présence sur quatre continents.

La filière du cacao au Québec

À l'échelle nord-américaine, le Québec tire son épingle du jeu dans la filière du cacao tant à l'égard de la première transformation et du broyage qu'en ce qui concerne la fabrication, d'autant que ces deux maillons dégagent les deuxième et troisième parts en importance de la valeur ajoutée de la filière (voir le tableau 2).

Tableau 2. Distribution de la valeur ajoutée en dollars américains d'une tonne de fèves de cacao vendue 1 874 \$ US

	Vente (\$)	Achat (\$)	Valeur ajoutée (VA)	Profit (\$)	Part de la VA totale (%)
Revenus pondérés des agriculteurs	1 874	664	1 210	?	6,6
Transport terrestre	1 971	1 874	97	?	0,5
Taxes et commissions commerciales	2 745	1 971	774	?	4,2
Transport international	2 793	2 745	48	?	0,3
Coûts au port d'arrivée	2 993	2 793	200	?	1,1
Courtiers (intermédiaires) internationaux	3 038	2 993	45	15	0,2
Premiers transformateurs et broyeurs	4 434	3 038	1 396	211	7,6
Fabricants	10 858	4 434	6 424	870	35,2
Ventes au détail et taxes	18 917	10 858	8 059	773	44,2

? : inconnu.

Source : Cocoa Barometer 2015.

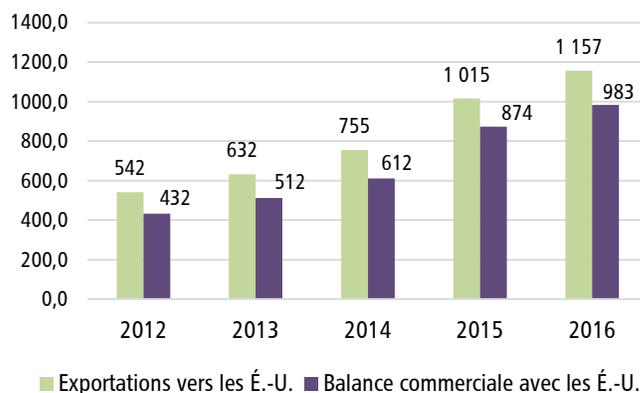
Parmi les acteurs à l'origine des succès du Québec figure la multinationale Barry Callebaut, qui est implantée à Saint-Hyacinthe. Depuis 1997, elle y exploite une usine de fabrication de chocolat qui est devenue l'une des plus importantes en Amérique du Nord. Outre les attraits d'une main-d'œuvre qualifiée et de la proximité du grand marché que sont les États-Unis, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), en vigueur dès 1994, et ses dispositions concernant le commerce du sucre en direction des États-Unis, protecteurs de leurs producteurs locaux de sucre, ont pu constituer des atouts quant à l'implantation de Barry Callebaut chez nous.

² Le chocolat de couverture est utilisé par les chocolatiers et les pâtisseries. Il contient au moins 31 % de beurre de cacao, ce qui le rend très fluide pour réaliser les enrobages les plus fins.

Un succès commercial fulgurant sur le marché américain

En l'espace de cinq ans, le commerce du cacao et de ses produits a vu ces derniers prendre le deuxième rang des exportations bioalimentaires du Québec en 2015. En effet, en matière de chocolat et de produits du cacao, les exportations du Québec ont crû de 113 % de 2012 à 2016 (de 542,3 millions à 1,16 milliard de dollars). Dans le même intervalle, et pour le même secteur, la balance commerciale du Québec avec les États-Unis s'est améliorée de 127 % (de 432,5 millions à 983,3 millions de dollars).

Figure 2. Exportations de chocolat et de produits du cacao du Québec vers les États-Unis et balance commerciale, en millions de dollars, de 2012 à 2016



Source : Données sur le commerce en direct (site Internet consulté le 10 mars 2017); compilation sur les produits³ par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

À suivre...

La filière québécoise du cacao et des produits qui s'y rattachent tire profit d'un contexte favorable à la fluidité des échanges commerciaux, notamment sur le marché nord-américain. Une renégociation de l'ALENA, si elle devait entraver la fluidité de ces échanges, pourrait avoir des répercussions moins prometteuses sur les activités de cette filière au Québec.

3

SH 1801 - Cacao en fèves et brisures de fèves, bruts ou torréfiés

SH 1802 - Coques, pellicules (pelures) et autres déchets de cacao

SH 1803 - Pâte de cacao

SH 1804 - Beurre, graisse et huile de cacao

SH 1805 - Poudre de cacao, sans sucre ou autres édulcorants

SH 1806 - Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao