2016. Journées Recherche Porcine, 48, 37-42.

# Compétitivité de la viande de porc américaine rendue sur le marché de l'Union européenne

## Déterminants et modélisation

*Estelle ANTOINE, Jan Peter VAN FERNEIJ, Michel RIEU*

*Ifip – Institut du porc, 34 Boulevard de la Gare, 31500 Toulouse, France*

*estelle.antoine@ifip.asso.fr*

**Compétitivité de la viande de porc américaine rendue sur le marché de l'Union européenne : déterminants et modélisation**

Un accord de libre-échange est actuellement en cours de négociation entre l'Union européenne (UE) et les Etats-Unis. Sa signature constitue un enjeu majeur pour les filières animales européennes. Dans le cadre d'une étude conjointe menée par les trois instituts des filières animales (Ifip, Itavi, Idele), une analyse de la compétitivité des produits de porcs américains rendus sur le territoire européen a été réalisée à partir de données de commerce et des cotations recensées par l'« agricultural marketing service » de l'USDA.

A l'heure actuelle, les échanges commerciaux américains sont limités avec l'UE, mais les Etats-Unis exportent en moyenne 20% de leur production de porc. Certains couples pays/produits présentent des valorisations contrastées, générant des opportunités de substitution. Les poitrines, les travers et les longes sont particulièrement valorisés sur le marché intérieur, ce qui est moins le cas pour les jambons et les épaules.

Le prix du jambon aux Etats-Unis rendu UE est très compétitif tout au long de l'année. Les meilleures opportunités d'exportation de la longe américaine se concentreraient à l'automne et en hiver, ce qui correspond cependant à des périodes de creux de demande en Europe. En ce qui concerne l'épaule, l'écart avec l'UE est finalement assez faible, avec des plages favorables pour les Etats-Unis restreintes (janvier à mars) mais surtout avec la concurrence d'un débouché très rémunérateur au Japon.

**Competitiveness of American pork on the EU market : determinants and modelling**

A free trade agreement is currently being negotiated between the European Union and the United States. Its signature is considered as a major issue for the European livestock sector. As a part of a joint study by the three main animal industry institutes (Ifip, Itavi and Idele), a competitiveness analysis of US pork products delivered to the European Union territory was conducted based on trade data and quotations listed by the USDA agricultural marketing service.

Currently, US trade with the EU is limited, but the United States export an average of 20% of the national pig production. Some country/product couples display contrasting cut prices, generating alternative opportunities. Belly, spareribs and loin have a high value within the domestic market, which is less the case for ham and shoulder (picnic).

The ham price in the United States delivered to the EU is very competitive throughout the year. The highest opportunities for the US loin would concentrate in the autumn and winter, which is however a slack demand period in Europe. As for the shoulder, the gap with the EU is actually quite low, with a restricted favourable range pour US exports (January to March) and strong competition from a very profitable market in Japan.

## INTRODUCTION

Les négociations commerciales lancées depuis de nombreux mois entre l'Union européenne (UE) et les Etats-Unis en vue d'un accord de libre-échange se sont accélérées durant l'été 2015. La signature d'un accord entre les USA et l'UE serait porteuse de gros enjeux pour les filières animales européennes. Cette évolution constituerait un changement important, car l'UE n'importe pas de porc et de volaille en provenance des USA et assez peu de viande de bœuf, en raison de l'existence de droits de douane moyens à forts et de mesures non tarifaires, visant à protéger les consommateurs européens. Des importations, en quantités sensibles ou à des prix nettement inférieurs à ceux de l'UE, seraient de nature à déstabiliser le marché communautaire, à entamer la rentabilité des filières et à mettre en péril des entreprises et des emplois.

Une étude de la dynamique et de la compétitivité des cinq principales filières animales aux Etats-Unis a été réalisée par les services « Economie » des trois instituts techniques, Institut de l'Elevage, ITAVI (aviculture) et IFIP-Institut du Porc, qui collaborent régulièrement dans le cadre du RMT « « Economie des Filières Animales ». L'analyse se conclut par une évaluation de la compétitivité-prix des produits susceptibles d'être exportés depuis les Etats-Unis vers l'Union européenne.

Le présent article traite plus spécifiquement de cette dernière partie en ce qui concerne le marché du porc. A partir d'une analyse des échanges commerciaux américains, tant ceux déjà en place avec l'UE que vers ses autres partenaires mondiaux, un premier constat a pu être dressé sur les disponibilités américaines et des niveaux moyens de prix. Dans un deuxième temps, une analyse plus spécifique des niveaux et variations de prix aux Etats-Unis a permis de situer le potentiel d'attractivité du marché européen concernant d'éventuelles exportations vers l'Europe par rapport au marché intérieur américain. Finalement, pour un nombre réduit de pièces plus spécifiquement concernées, les prix des produits américains rendus UE ont été comparés aux prix observés en France, afin d'évaluer l'écart entre ces marchés.

## 1. MATERIEL ET METHODES

### 1.1. Caractérisation des échanges commerciaux américains

Les échanges commerciaux des Etats-Unis, avec l'UE comme avec ses autres partenaires mondiaux, ont été décrits au travers des données commerciales des douanes. Les entreprises sont tenues de déclarer les volumes et la valeur des produits échangés selon une nomenclature spécifique à six ou huit chiffres selon les pays. A l'échelle de l'UE, ces données, collectées par les services des douanes, sont diffusées par la Commission européenne via Eurostat. Pour les pays tiers, elles sont rassemblées par GTIS, une entreprise privée.

### 1.2. Analyse des prix de marché des pièces de porc aux Etats-Unis

Les cotations des pièces et le prix reconstitué de la carcasse (« pork carcass cutout » ou PCC) ont été recueillies auprès de l'USDA à partir de 2000 (site internet ou contact direct avec des agents). Cependant, la notification des prix de vente des pièces par les abatteurs était initialement sur la base du volontariat. Les données étaient rassemblées par téléphone par les agents de l'USDA, puis estimées pour l'ensemble des Etats-Unis sous le nom cotation Omaha FOB (Value Ag LLC, 2009).

Suite à une modification de la loi votée en 2010 (US GPO, 2010) et dont les modalités ont été précisées en 2012 (US GPO, 2012), le recensement des prix des pièces est réalisé dans le cadre du programme obligatoire de transmission des données, le « Mandatory Price Reporting », toujours sous l'égide de l'USDA. Les entreprises sont tenues de transmettre pour chaque jour de fonctionnement leur prix de vente pour les pièces de découpe secondaire ou « *subprimals* ». Ces données sont ensuite agrégées en pièces primaires ou « *primals* » (NPB, 2014). Le mode de calcul se base sur (1) l'importance de chaque type de pièce en volume, (2) les différents produits qui sont issus de la découpe (pièces secondaires, parages, os, ressuage) et (3) le coût de main d'œuvre (fixé à 25 $ de l'heure).

L'utilisation des données de 2000 à 2014 présente donc quelques limites d'interprétation en raison de ce changement de régime de recueil, mais permet toutefois d'aborder les principales évolutions des cotations. Les prix ont été analysés sous Excel pour illustrer leur évolution sur la période ainsi que le poids relatif des différentes pièces au sein de la carcasse (ratio entre prix des pièces et prix de la carcasse reconstitué). La tendance a été estimée grâce à une moyenne mobile sur 60 mois et la PROC X11 de SAS a été utilisée pour extraire la composante saisonnière (intra-annuelle).

### 1.3. Modélisation des prix rendus UE

Le choix des cotations découle d'une analyse des volumes de pièces disponibles, des prix de ces pièces et d'avis d'experts.

Les cotations mensuelles des produits retenus sont ensuite traitées pour :

(1) Prendre en compte si nécessaire les **coûts industriels** liés à la mise en forme pour l'export, si la découpe de la pièce cotée ne correspond pas à celle exportée. Ces coûts ont été élaborés à partir des rendements diffusés par l'« agricultural marketing service » (AMS) de l'USDA en 2013, sur la base d'un coût horaire de 25$/heure et des cotations disponibles.

(2) Ajouter les **frais de transports intra-USA**. A partir de dires d'experts, le coût moyen de transport entre les zones de conditionnement et les principaux ports à destination de l'UE est estimé à 7 cts par kilo.

(3) Additionner le coût du **fret maritime** pour la traversée de l'Atlantique. Un coût moyen du fret, pondérant l'importance des pièces de viande, des produits transformés et la part du réfrigéré a été élaborée à partir du prix unitaire du fret entre les Etats-Unis et l'UE (source OCDE). Le coût moyen du fret est estimé à 14 cts par kilo.

(4) **Convertir** ce prix rendu UE en euros, en appliquant un taux de change mensuel (parités moyennes mensuelles diffusées par la Banque de France) aux valeurs des produits entrée UE exprimées en $/kg.

Le coût du transport intra-UE et d'éventuels droits de douane ne sont pas inclus. En effet, l'approche est principalement destinée à apprécier les risques d'importations liées au prix, en cas de suppression des droits de douanes ou d'instauration de larges contingents à droits réduits ou nuls.

Peu de cotations de pièces de découpe sont disponibles en Europe et la plupart de celles qui existent sont spécifiques au marché dont elles sont issues (Hambourg en Allemagne, Barcelone en Espagne, Modène en Italie…). En France, bien que considérées comme non représentatives de la valeur des pièces pour l'ensemble de la France, les cotations des pièces relevées sur le marché de Rungis sont les seules qui soient diffusées.

Selon l'avis des entreprises (abatteurs comme salaisonniers), ces prix sont surévalués et la réalité du marché se situe à un niveau sensiblement plus faible. Ce sont cependant ceux-ci qui ont été retenus pour réaliser des comparaisons avec les prix des produits américains rendus UE, à défaut d'autres références.

## 2. RESULTATS ET DISCUSSION

### 2.1. Des échanges actuellement limités entre l'UE et les Etats-Unis

2.1.1. *Des ventes faibles vers l'UE…*

Les importations de l'UE de viandes, produits et sous-produits de porc en provenance des Etats-Unis sont très faibles. Elles sont loin de remplir les quotas à droits réduits ou nuls qui leur sont réservés. Depuis 2011, elles stagnent entre 1 000 et 1 500 tonnes, soit moins de 1% du total des exportations américaines. La structure des achats européens en provenance des USA (majoritairement des pièces désossées) a cependant changé à compter de cette période, les charcuteries (autres saucisses et saucissons) prenant une part plus importante du volume total importé par l'UE (35% en 2014).

Bien que faiblement représentatif en terme de valeur face à la diversité des produits potentiellement concernés, le prix moyen des exportations américaines de pièces désossées à destination de l'UE se situe à 2,75 €/kg entre 2000 et 2014, avec une nette hausse depuis 2009. Il a atteint 3,57 €/kg en 2013. De 2000 à 2008, les pièces congelées ont prédominé, avec 60% des volumes de désossés pour 50% de la valeur. Entre 2009 et 2014 cependant, les pièces fraîches ont représenté en moyenne 80% du total désossé, en volume comme en valeur. Entre 2000 et 2014, la valeur moyenne des pièces désossées était de 3,10 €/kg en frais et 2,60 €/kg en congelé. Celle des charcuteries a été plus fluctuante. Depuis 2011, elle s'est toutefois stabilisée autour de 4,50 €/kg.

2.1.2. *… mais un rôle important sur le marché mondial*

Les Etats-Unis sont cependant un des premiers exportateurs mondiaux, à environ 2,4 millions de tonnes de produits de porc en 2014 (soit environ 20% de leur production). La part des pièces fraîches/réfrigérées/congelées (FRC) est passée de 46% du total en 2000 à plus de 60% depuis 2012. Les ventes d'abats représentent environ 16%. La part du saindoux, qui s'élevait à 20% en 2000 a nettement décru, pour ne représenter que 5% des ventes américaines, similaire à celles des préparations et des saucisses/saucissons.

Entre 2000 et 2010, alors que les volumes triplaient, les exportations américaines de pièces FRC ont été constituées des pièces de moindre valeur, entraînant un recul du prix moyen des ventes. Cette tendance s'est inversée à compter de 2010, avec des produits à plus forte valeur. Le prix moyen des pièces FRC a atteint 2,49 €/kg en 2014, loin cependant de son niveau de 2000/2001, à 2,90 €/kg. Les exportations en frais ont longtemps compris des pièces à plus forte valeur ajoutée que celles congelées, avec un écart de prix d'environ 1,50 €/kg au début des années 2000. Mais l'écart a rapidement décru aux alentours de 0,60 €/kg et depuis 2011, la baisse a repris pour atteindre 0,26 €/kg en 2014.

Les produits à plus forte valeur sont les préparations, suivies par les saucisses et saucissons et les pièces FRC en moyenne. Cependant, ces valeurs moyennes masquent des couples destinations produits assez marqués, générant des valorisations différentes des principales pièces.

Vers le **Mexique**, les exportations américaines en 2013 ont comporté 45% de pièces de jambon et épaule fraîches et réfrigérées, pour un prix moyen de 1,46 €/kg. Il s'agit de la destination principale de ce type de produits. Les exportations vers le **Japon** sont principalement composées de pièces autres qu'épaule et jambon (près de 90% des ventes). La moitié de ces ventes ont concerné des produits frais, valorisés à 3,95 €/kg, et l'autre des produits congelés, de moindre valeur. Les exportations américaines à destination de la **Chine** et de **Hong-Kong** sont marquées par la prédominance de pièces et d'abats congelés (90% du total). Les pièces sont surtout autres que épaule et jambon, valorisées à 1,70 €/kg environ. Le Canada, quatrième destination en volume, est une destination à forte valeur ajoutée. Les pièces fraîches autres qu'épaules et jambon (environ 50% du total importé des Etats-Unis) s'y exportent à près de 2,90 €/kg. Les produits transformés, soit 40% des achats canadiens, sont valorisés à plus de 5,00€/kg en 2013. La **Corée du Sud** a principalement importé des pièces congelées autres que jambon et épaule, pour une valeur moyenne de 1,94 €/kg. Fraîches, ces pièces ont dégagé plus de valeur (3,01 €/kg). L'Asie et le sud du continent américain sont les deux grandes destinations, sans n°1 car les ventes s'adaptent à la situation du moment. Le Mexique est devenu avec le temps la destination principale des exportations américaines (environ 30% du tonnage total exporté en 2013). L'Amérique centrale comme l'Amérique du Sud sont considérées comme des marchés plein d'opportunités, notamment avec l'existence d'accord de libre-échange avec la quasi-totalité des pays et des besoins en hausse avec la croissance économique. Ce sont principalement des ventes de jambon réfrigéré, de gras, de peaux mais aussi de produits transformés (viandes saumurées/séchées/fumées, saucisses/saucissons, diverses préparations à base de viande). Mais les exportations y restent difficiles en raison de la forte compétitivité du Brésil. Le Canada commence aussi à sérieusement concurrencer les USA vers le Mexique.

### 2.2. Les spécificités du marché américain de la viande de porc

2.2.1. *Evolution des prix, composition de la carcasse*

Entre les périodes 2000/2009 et 2010/2013, les prix des principales pièces comme celui du porc ont progressé sensiblement (**Tableau 1**). Les croissances du cours du porc et du prix de la carcasse reconstitué (PCC) sont très proches, entre 36 et 38%, tout comme pour le jambon et les « butts » (échine+ une partie de la palette).La valorisation de la poitrine, du « picnic » (partie inférieure de l'épaule, palette et jarret) et des « trimmings » (chutes de découpe) a gagné 50% sur cette période, alors que les cours de la longe et des « spare ribs » (travers/plat de côte) ne progressait que modérément par rapport aux autres cotations (+13%). La hausse du prix du porc et donc de la carcasse aux Etats-Unis (en dollar) s'explique essentiellement par le renchérissement des végétaux, de l'aliment et donc du coût de production.

Au sein de la carcasse, les travers et les longes étaient particulièrement bien valorisées, ce qui s'illustre par un ratio du prix moyen 2000/2009 de ces pièces sur celui du PCCC supérieur à 1,6. Le ratio s'établissait à 1,25 pour la poitrine. Le « butt » se valorisait modérément bien (ratio à 1) alors que le jambon, le « picnic » et les « trimmings » l'étaient bien moins, à un niveau inférieur à celui de la carcasse (PCC). Il y a peu de changement pour ces quatre dernières pièces sur la période 2010/2014. Par contre, la valeur de la poitrine a nettement progressé au sein de la carcasse, dépassant même celle de la longe.

Le poids de celle-ci par rapport au PCC a reculé de plus de 15%, tout comme celui des travers, qui demeurent toutefois la pièce la mieux valorisée de la carcasse.

**Tableau 1 -** Prix moyen des pièces de porc aux Etats-Unis (traitement Ifip d'après données USDA)

| En $/kg | Porc (1) | PCC | poitrine | Longe (2) | Jambon (2) | Butt (3) - échine | Picnic - épaule | Spareribs travers | Trimmings chutes |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| moyenne 00-09 | 1,31 | 1,43 | 1,79 | 2,35 | 1,26 | 1,44 | 0,94 | 2,57 | 1,10 |
| moyenne 10-13 | 1,81 | 1,94 | 2,71 | 2,63 | 1,73 | 2,00 | 1,40 | 2,92 | 1,64 |
| *Evolution (%)* | *+38* | *+36* | *+51* | *+12* | *+37* | *+39* | *+49* | *+14* | *+50* |

*(1) cotation nationale de 2001-2009 - (2) parée avec os - (3) 2002-2009*

En 2014, le marché américain a été fortement perturbé par les conséquences de l'épidémie de DEP qui a ravagé les cheptels de porcelets, entraînant une forte chute de la production en nombre de têtes. La hausse concomitante des poids a compensé une partie de cette baisse, limitant le recul à 1,5 % en tonnage par rapport à 2013. Cela s'est cependant traduit par des flambées des cours du porc et des pièces en mars/avril puis en juin/juillet et par conséquent une hausse de valeur des produits américains. De plus, à partir de septembre, l'euro a reculé par rapport à un dollar fort désavantageant encore plus les exportateurs américains par rapport à leurs concurrents européens. On peut estimer cet effet du change à environ 0,10 €/kg sur la fin de l'année.

2.2.2. *Tendance : accentuation de la hausse depuis 2008*

L'évolution des tendances des cotations, établies par moyenne mobile sur une période de 60 mois, est quasi parallèle entre le porc (prix de référence Iowa), la valeur reconstituée de la carcasse (PCC), ainsi que les « picnic », les « trimmings », le jambon et les « butts » (**Figure 1**). En effet, entre 2004 et 2012, le ratio entre la tendance du prix de ces différentes pièces et celle du prix du porc est quasi stable, le coefficient de variation s'établissant à 2%, illustrant une très faible dispersion autour de la moyenne. La hausse de la tendance de la poitrine est plus marquée que celle du porc ou du PCC à compter de 2009.

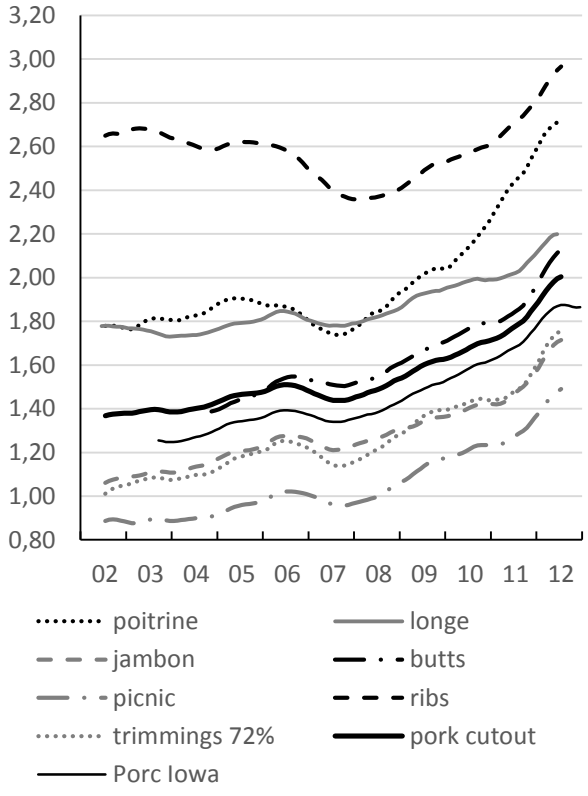


**Figure 1 -** Evolution mensuelle de la tendance des prix du porc, de la carcasse et des principales pièces entre 2002 et 2012

2.2.3. *Des saisonnalités différenciées*

La saisonnalité du prix des **poitrines** est très marquée (Figure 2), avec un pic en juillet et août correspondant à une forte consommation de sandwichs Bacon-Salade-Tomate (BLT – « Bacon, Lettuce, Tomato »). Des stocks souvent importants de poitrine se forment sur la première moitié de l'année, mais ils se vident rapidement, une fois la saison estivale arrivée. Cela permet de libérer de la place pour accueillir l'afflux d'offre automnal, notamment en jambons destinés aux fêtes de fin d'année. Au-delà de la consommation saisonnière, le bacon est devenu un « condiment » très apprécié, notamment en restauration hors foyer (RHF) où il se retrouve en sandwich, en salade, dans des burgers…

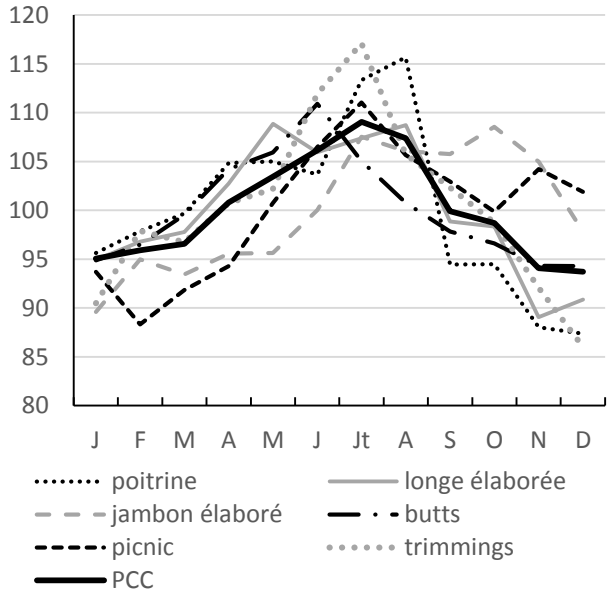


**Figure 2 -** Variation saisonnière (moyenne 2010-12) des cotations des principales pièces, exprimées en % du prix désaisonnalisé

La saisonnalité des prix du **jambon** était beaucoup plus marquée au début des années 2000, avec une amplitude de 30% entre septembre et novembre et avril mai. Sur la période plus récente (Figure 2), l'amplitude est moins importante (inférieure à 20%). Le jambon est surtout consommé par les américains en fin d'année, se traduisant par des cotations plus basses durant le premier semestre, une période plus propice aux exportations.

Le pic de prix des « **butts »** a lieu en juin, avec une variation saisonnière de faible amplitude (15%). La saisonnalité du prix des « **picnics »** est plus marquée que celle des « butts », avec une amplitude de l'ordre de 20% entre juillet, période de sommet des prix et février, lorsqu'ils sont au plus bas. Un regain de demande se fait jour en fin d'année. La période de pic de prix saisonnier de la **longe** se situe entre mai et août, les phases de creux allant de novembre à mars.

La saisonnalité des « **trimmings »** est très marquée, avec un pic en juillet pour ensuite chuter jusqu'en décembre, avec une amplitude de prix d'un peu plus de 30%.

### 2.3. Compétitivité des produits de porcs américains rendus UE

2.3.1. *Focus sur trois produits de porcs*

Le peu de disponibilité en poitrines aux Etats-Unis a conduit à écarter cette pièce comme sujet d'analyse. On notera cependant que les opérateurs américains n'hésitent pas à importer des pièces pour le marché intérieur afin de maintenir leurs exportations et préserver leur position sur le marché mondial. Le peu de demande en Europe pour des « spare ribs » en grande quantité ne devrait pas générer de flux d'importation non plus, d'autant que la demande US est soutenue. A l'inverse, des stocks régulièrement importants destinés à l'exportation, ainsi que des ventes déjà importantes vers d'autres destinations, incitent à étudier plus spécifiquement les cas de la longe, du jambon et du « picnic ». Cette dernière pièce a été préférée au « butt », mieux valorisée sur le marché intérieur américain. Selon les cas de figure, des pièces avec os et/ou désossées sont analysées.

Le prix moyen de la **longe** avec os américaine (« Loin Bone-in ¼ trimmed ») a été relevé par l'USDA ; Il correspond à une pièce brute élaboré à partir de la cotation de la découpe primaire de longe USDA, pour un rendement de 85,7%.

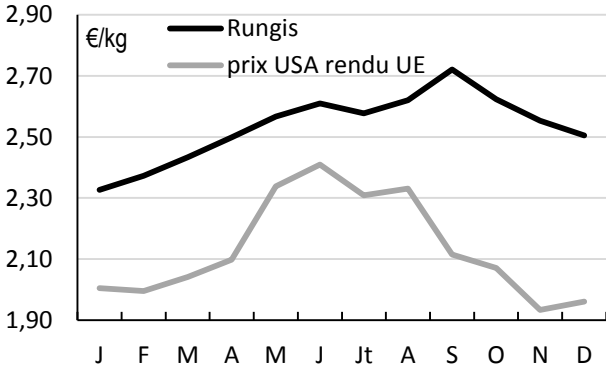


**Figure 3 -** Comparaison USA-France du prix moyen (2010-2013) de la longe avec os

Le prix de la longe désossée rendue UE en euros a beaucoup fluctué. Assez onéreuse au début des années 2000, elle se situe depuis 2005 autour de 2,10 €/kg. Les données moyennes mensuelles de la période de 2010 à 2013 pour la cotation USDA de la longe avec os rendu UE et pour celle de la longe type 3 (sans travers ni palette) de Rungis ont été comparées (**Figure 3**). Cette analyse montre que le prix US rendu UE se rapproche de la référence française en mai et juin alors que l'écart est maximal de septembre à décembre (de 55 à 60 centimes). En moyenne sur la période, le prix français est supérieur de quelques 40 centimes par kilo à celui de son homologue américaine rendue UE.

Aux États-Unis, la cotation du **jambon avec os** (« Ham Bone-in Trim spec 1 ») fait l'objet d'un suivi spécifique et de prévisions par le service AMS de l'USDA, notamment en raison des exportations dont cette pièce fait l'objet vers le Mexique. L'écart entre la cotation USDA du jambon avec os rendu UE et la cotation du jambon sans mouille de Rungis est globalement stable tout au long de 2013, autour de 0,90 €/kg. Sur une période plus longue, le prix du jambon américain rendu UE est toujours resté inférieur à celui du jambon sans mouille à Rungis de 70 centimes par kilo en moyenne entre 2000 et 2013.

Dans les faits, cet écart pourrait être légèrement inférieur, si la cotation de Rungis est supérieure à la réalité des échanges. La comparaison des données moyennes mensuelles de la période de 2010 à 2013 pour les deux cotations met en évidence une saisonnalité proche (**Figure 4**). L'écart fluctue entre 0,64 €/kg (en octobre, novembre et janvier) et dépasse les 0,80 €/kg en mars et en avril, quand le cours américain connaît un léger creux.

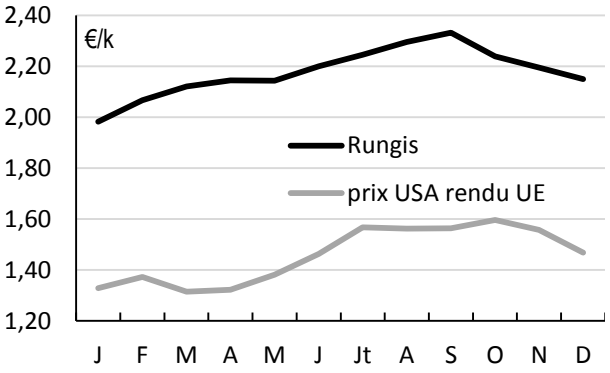


**Figure 4 -** Comparaison USA-France du prix moyen (2010-2013) du jambon avec os

Le « **picnic »** est la partie la moins chère de l'épaule aux Etats-Unis, le « butt » (à mi-chemin entre la longe et l'épaule) étant considéré plus onéreux. Le « picnic » sert à préparer du « pulled pork » (cuisson lente avec une marinade sucrée/salée), notamment au barbecue, ou en steak de porc. En Europe, il s'agit plutôt d'une pièce de transformation. À la cotation primaire (« picnic primal », USDA) até appliqué un coût industriel de façonnage estimé à 7 cts/kg, sur la base du rendement et du coût horaire. L'estimation du prix du « picnic » avec os rendu UE a baissé à 1,00 €/kg au début des années 2000, pour remonter à partir de 2010 autour à 1,30 €/kg. En 2013, le prix américain du « picnic » avec os rendu UE est inférieur en moyenne de 0,24 €/kg à la valeur relevée à Rungis. En 2014, une année certes exceptionnelle aux États-Unis, la situation s'est inversée, la cotation française étant inférieure en moyenne de 0,37 €/kg sur l'année. Cette situation a déjà eu lieu par le passé, notamment en 2000, de 2003 à 2004 et de 2010 à 2011. En 2008/2009, par contre, la cotation française étant largement supérieure à celle du « picnic » rendu UE (+0,40 €/kg en moyenne sur la période). Cette instabilité de l'écart de prix pourrait être un frein à la mise en place de ventes régulières vers l'UE, qui ne serait alors qu'un débouché ponctuel.

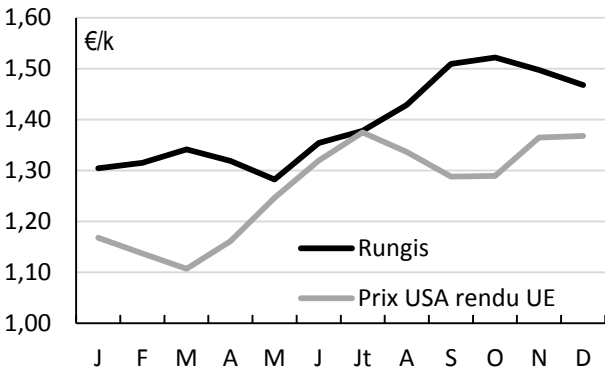


**Figure 5 -** Comparaison USA-France du prix moyen (2010-2013) d'épaule avec os

Du fait d'une utilisation différente sur les marchés intérieurs, les pics de prix ne sont pas atteints aux mêmes périodes (**Figure 5**). Sur la période 2010/2013, l'écart entre la cotation américaine rendue UE et celle de Rungis est inférieur à 0,05 €/kg entre mai

et juillet. Il est à son maximum (au-delà de 0,20 €/kg) au début du printemps et de l'automne.

2.3.2. *Impact des hypothèses de modélisation*

Le coût moyen de **transport intra-américain** proposé ici est issu d'échanges avec des interlocuteurs américains (chercheurs, industriels). Il pourrait cependant être amélioré, en affinant les coûts de transport par camion, qui représente environ 70% des volumes de produits déplacés au sein des Etats-Unis (Bureau of transportation statistics, 2015) ainsi que le surcoût lié à la réfrigération. La localisation des abattoirs par rapport aux principaux ports d'export à destination de l'Europe situés sur la côte Est des Etats-Unis doit aussi être mieux prise en compte.

Le prix rendu UE se retrouve exposé à la variation du **coût du fret**, qui dépend notamment du prix du pétrole, du taux de change, de la demande mondiale. Pour des produits autour de 1,50 à 2,00 $/kg, les frais de transport tels qu'estimés pour cette étude représentent 10 à 15% de leur prix. Aussi, une variation du prix du fret de 10 cents représente une variation de 5 à 8% du prix rendu UE exprimé en dollars. Plus la valeur des produits augmente, moins la variation du prix du fret a d'impact.

Il faut également souligner l'importance et l'impact du **taux de change** sur l'évolution relative de ces prix. En effet, entre 2012 et 2014, l'euro était fort par rapport au dollar. Ainsi, les produits américains étaient relativement bon marché par rapport aux produits européens et le différentiel de prix entre l'UE et les Etats-Unis était élevé. A l'inverse, depuis la fin de l'année 2014 et début de l'année 2015, le taux de change euro/dollar s'est approché de la parité. Les produits américains deviennent donc relativement plus chers ; le différentiel entre les prix européens et américains se réduit et les produits étatsuniens exportés sont moins compétitifs que par le passé par rapport aux produits européens. Le taux de change euro dollar a pu frôler 1,60 par le passé (en 2008 notamment), mais aussi se situer à 0,85, comme en 2001. Sur l'ensemble de la période considérée, la parité s'établit à 1,24$ pour 1€. Par rapport à cette moyenne, un change à 1,5 ferait chuter les prix des pièces américaines rendues UE exprimées en euro (moyenne 2000/2014) de 18% environ alors qu'un taux à 0,9 le renchérirait d'un peu plus de 35%. A 0,85, la hausse du prix frôlerait les 45%.

Dernier point, le choix a été fait de ne pas modéliser le **coût de transport intra-UE**. Une analyse des échanges intra-UE permettrait de mettre en évidence des pays particulièrement sensibles aux importations, comme la Pologne par exemple, et de proposer des estimations de frais de transport vers ces destinations. Cela permettrait de mesurer plus finement un prix américain rendu pays européen de destination, car les frais de transport peuvent fortement varier selon la destination finale.

## CONCLUSION

Les Etats-Unis sont extrêmement présents et actifs à l'exportation vers de nombreuses destinations, avec des couples pays-produits particulièrement rémunérateurs. Un futur accord de partenariat transatlantique leur offrirait un accès au marché européen.

D'après les estimations réalisées dans cette étude, les écarts de prix entre les prix des pièces en Europe et ceux rendu UE des produits américains sont globalement couverts par les droits de douane actuellement en vigueur. Le risque d'entrée est important pour la longe (au printemps notamment) et le jambon, peu valorisé aux Etats-Unis et dont certains Etats membres ont des besoins importants. Il est moindre pour le « picnic », qui présente un écart de prix relativement faible entre Etats-Unis et UE et qui trouve un débouché rémunérateur au Japon. Cependant, ces écarts ne sont pas constants, ni au sein d'une année (saisonnalité parfois différente) ni d'une année sur l'autre (crises sanitaires, cycles du porc décalés…).

Dans le cadre des négociations entre les Etats-Unis et l'UE, les droits de douane sur certaines lignes tarifaires pourront être préservées si ces produits sont considérés comme sensibles. Cependant, la nomenclature utilisée peut regrouper des produits à la fois sensibles et non sensibles, comme celle des *Jambons et épaules* pour les pièces de porc. L'expérience a également montré que les opérateurs américains sont réactifs et peuvent modifier leurs pratiques pour se tourner vers des produits où les protections sont plus réduites.

Au-delà des aspects tarifaires, un des enjeux forts de la négociation reste les barrières dites non tarifaires ou SPS (sanitaires et phytosanitaires). Cela englobe la question de l'usage des hormones ou d'autres facteurs de croissance (ractopamine…), les protocoles de décontamination des carcasses en vigueur aux Etats-Unis, mais aussi les normes environnementales ou de bien-être animal. Ces différences génèrent des variations importantes en termes de compétivité de prix. Une telle harmonisation des pratiques, si elle devait se faire dans ce traité, aurait également pour conséquence d'imposer un standard mondial.

Ces travaux ont été financés par INAPORC et FranceAgriMer.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES


- Bureau of Transportation Statistics, 2015. National Transportation Statistics, published online by US Department of Transportation (http://www.bts.gov/publications/national_transportation_statistics/)
- Agricultural Marketing service, 2013. USDA Estimated Composite Pork Carcass Cutout – An Overview, published online by US Department of Agriculture (http://www.ams.usda.gov/sites/default/files/media/National%20Daily%20Carlot%20Pork%20Overiew%20PDF.pdf), 11 p.
- National Pork Board, 2014. Pork Stats. Pork Checkoff, Desmoines IO, 46p.
- US Government Publishing Office, 2010. An Act To amend the Agricultural Marketing Act of 1946 to improve the reporting on sales of livestock and dairy products, and for other purposes., PUBLIC LAW 111–239 124 STAT, 2501-2502.
- US Government Publishing Office, 2012. Livestock Mandatory Reporting Program; Establishment of the Reporting Regulation for Wholesale Pork, Federal Register /Vol. 77, No. 163, 50561-50575.
- Value Ag, 2009. Wholesale pork price reporting analysis. Parcell J., Schroeder T.C., Tonsor G.T., commissioned by the Agricultural Marketing Service of the US Department of Agriculture, Columbia, MO, 92 p.