

# DISCUSSIONS A L'OMC : RISQUES POUR LES FILIERES VIANDES EN EUROPE LE CAS DE LA VIANDE PORCINE, A LA LUMIERE DES AUTRES VIANDES

RIEU M.

**Pôle Économie, IFIP – Institut du Porc  
34 Boulevard de la Gare, 31 500 Toulouse**

## **Introduction**

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) tente, avec difficulté, dans le courant de 2006, de conclure son cycle de négociations dit « cycle de Doha » ou « cycle du développement ». Après avoir annoncé la nécessité d'une échéance impérative pour fin juillet 2006, les négociateurs ont laissé entendre que fin 2006 reste une date possible pour parvenir à un accord. Dans le cas contraire, la conclusion du cycle pourrait être repoussée de quelques années.

Le précédent cycle de négociations sur le commerce international (dit « Cycle de l'Uruguay ») avait été conduit dans le cadre du GATT (General Accords on Tariffs and Trade), transformé en OMC à l'issue de ce celui-ci. Il s'était conclu en 1994 par les Accords de Marrakech, mis en œuvre à partir de juillet 1995. Ce cycle de l'Uruguay était le premier à aborder la question des produits agricoles.

Le cycle actuel a pour ambition de pousser plus loin les résultats du précédent et d'accroître la circulation internationale des produits agricoles en réduisant les politiques de soutien, les aides aux exportations et les obstacles aux importations mis en œuvre par les États ou unions politiques telles que l'UE.

Ces négociations et les débats qu'elles font naître posent le problème de la place de l'agriculture dans la mondialisation. Les produits agricoles sont-ils des biens comme les autres ou faut-il considérer une « exception agricole » comme on a pu le faire pour la culture ? Les questions posées touchent à de grands sujets comme la souveraineté alimentaire, la sécurité des aliments, le rôle que l'agriculture joue dans l'économie et la vie et l'organisation des territoires.

Cet article n'a pas l'ambition d'aborder ces questions politiques. Il se contente de proposer des résultats et des analyses pour apprécier l'impact potentiel des décisions envisagées sur l'économie des filières des viandes dans l'UE : concurrence internationale, flux d'échanges, impact sur les prix et les équilibres de marchés...

## **Matériel et méthodes**

Cet article s'appuie sur des travaux conduits récemment par l'IFIP-Institut du Porc, l'Institut de l'Élevage, l'ITAVI, l'Office de l'Élevage. Il examine les conséquences pour la viande porcine d'éventuels accords à l'OMC, en prenant en compte la situation des autres viandes et les analyses les concernant.

Il s'agit donc d'une synthèse de différents travaux qui portent sur :

- Les échanges internationaux des viandes,
- La situation de la production de viande dans l'UE,
- Le développement et la capacité concurrentielle des exportateurs sur le marché mondial,
- Des évaluations de possibilités d'évolution des importations de viande dans l'UE, à partir d'analyses de l'offre. Pour cela des simulations des prix rendus sur le marché de l'UE ont été faites en fonction d'hypothèses basées sur le déroulement des négociations à l'OMC,
- Les risques pour les filières européennes et les possibilités de les limiter.

S'il reste des hypothèses de court terme sur les négociations, les interrogations de fond sur la place de la production européenne des viandes dans le contexte international resteront valables quelle qu'en soit l'issue.

## **Résultats et discussions**

### Enjeux et état des négociations

Après avoir eu des ambitions beaucoup plus larges, les dernières phases de la discussion de l'OMC se sont resserrées autour de trois points :

- l'élargissement de l'accès des produits agricoles aux marchés des pays développés,
- la réduction des subventions perturbant les marchés agricoles,
- l'élargissement de l'accès des produits industriels aux marchés des pays émergents.

Dans cette négociation, l'Union européenne soutient des intérêts multiples :

- défendre ses productions agricoles et ses agriculteurs,
- ouvrir des marchés à ses produits industriels.

Mais ses États membres peuvent avoir des intérêts différents et des approches politiques et philosophiques diverses sur un axe qui va d'un certain protectionnisme à une forte dose de libéralisme. Cette diversité peut rendre complexe la lecture des prises de position de ses négociateurs, le Commissaire au Commerce, appuyé par le Commissaire à l'Agriculture.

C'est essentiellement afin de préparer cette négociation, que l'Union européenne a arrêté en 2003 une réforme de sa Politique Agricole Commune (PAC) et l'a mise en œuvre à partir de 2005 ou de 2006 selon les États. Les deux processus sont donc étroitement liés, même si les modalités et leurs effets en sont différents.

La principale mesure de cette réforme, le « découplage » des aides agricoles dans le cadre de la nouvelle PAC, a pour objectif de les rendre totalement compatibles avec les règles de l'OMC (les aides attribuées à une exploitation ne dépendant plus –mais ça n'est qu'en partie vrai- de la nature et du niveau de ses productions, elles n'auraient pas d'effets perturbateurs sur le marché). On a vu les négociateurs de l'UE montrer leur préférence pour la conclusion rapide d'un accord, afin de préserver le bénéfice de cette réforme.

Par ailleurs, le principe d'un démantèlement programmé des aides communautaires aux exportations, les restitutions, a été annoncé, sous réserve que d'autres parties, comme les États-Unis ou le Canada, en fassent autant sur des dispositifs à effets équivalents (aide alimentaire en nature, crédit-export, entreprises d'État à monopole commercial...). Mais le geste pourrait être considéré comme acquis et la réserve oubliée, si la conclusion des négociations devait tarder.

Pour l'agriculture de l'Union européenne, le grand enjeu des prochaines étapes de la négociation (ou éventuellement des modalités de la mise en œuvre de ses conclusions), c'est la brèche qui pourrait s'élargir dans la « préférence communautaire », un des principes fondateurs de la PAC. Si l'accord de Marrakech, concluant le cycle précédent, avait fait un pas dans ce sens en principe, les conditions étaient telles que l'essentiel de la protection avait été maintenu pour le porc.

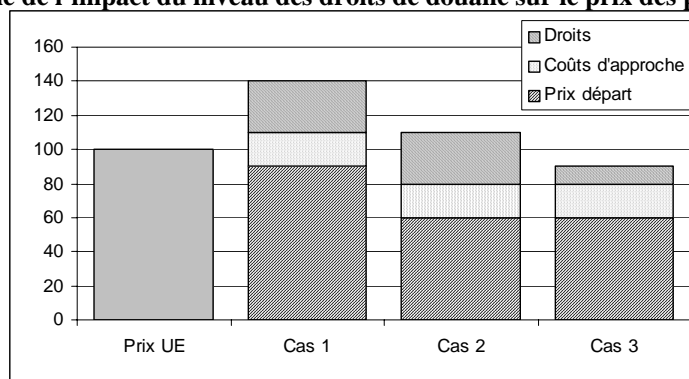
Les discussions multilatérales pourraient aboutir à une règle commune de réduction des droits de douane appliqués aux produits agricoles, réductions d'autant plus forte selon les produits que les droits sont élevés en proportion de leur valeur. Mais dans les faits, sur ce point, c'est l'UE qui est mise sur la sellette par les États-Unis et par le G-20, groupe de pays émergents emmenés par le Brésil, auxquels se sont joints des pays développés à forte vocation agricole exportatrice (Australie, Nouvelle-Zélande).

Les partenaires de l'UE attendent que celle-ci réduise très sensiblement ses droits de douanes sur les produits agricoles importés. Les propositions de l'UE vont dans ce sens, mais ses partenaires attendent plus. Les propositions sur la table des négociations à la fin de juillet 2006 se traduisaient par des baisses moyennes, tous produits agricoles confondus, allant de 39% (position de l'UE d'octobre 2005, évoluant vers -51% dans une offre des négociateurs de l'UE de juillet 2006) à 70% (proposition des États-Unis), en passant par 54% pour le G20.

Les produits faisant l'objet d'échanges internationaux sont classés selon une nomenclature qui permet de les décrire avec plus ou moins de précision. La nomenclature européenne compte environ 2 200 lignes de produits agricoles. Les droits de douane sont fixés par ligne de produit. Dans les faits, les droits de douane acquittés par les importateurs de produits agricoles s'ajoutent au prix d'achat des marchandises pour constituer le prix réel d'entrée sur le marché de l'Union européenne.

Le schéma suivant illustre, de manière simplifiée, différents cas de figures.

#### Schéma simplifié de l'impact du niveau des droits de douane sur le prix des produits importés



Source : IFIP

Cas n°1 : le prix du produit importable majoré des coûts d'approche est supérieur au prix européen, ce qui constitue un obstacle aux importations quel que soit le niveau des droits de douane.

Cas n°2 et 3 : le prix aux frontières est inférieur au prix communautaire. Le niveau des droits de douane est déterminant de la compétitivité des produits importés.

Évidemment, la qualité relative des produits, la capacité commerciale des vendeurs, l'intérêt des clients en fonction de ce qu'ils savent des produits sont aussi des éléments déterminants pour l'établissement des relations de commerce.

Outre le régime commun couvert par les droits normaux, des contingents assortis de droits de douane réduits (voire nuls) sont ouverts à tous les membres de l'OMC, suite aux négociations antérieures, ou à certains partenaires, suite à des accords bilatéraux.

Les négociations en cours à l'OMC évoquent la possibilité de classer certaines lignes en « produits sensibles ». Ces produits, considérés comme dotés d'une fragilité pénalisante pour le secteur, pourraient bénéficier d'une réduction moins importante des droits de douane. En compensation, des contingents tarifaires avantageux seraient ouverts à tous les membres de l'OMC. Le nombre et les modalités de gestion de ces produits sensibles sont en débat avec des positions tranchées de chaque partie prenante à la négociation.

Enfin, une clause de sauvegarde spéciale (CSS), déjà prévue par les accords de Marrakech, pourrait être activée en cas de brusque augmentation des volumes importés ou de diminution importante des prix à l'importation.

La négociation est donc complexe dans son déroulement et met en jeu des mécanismes techniques difficiles à interpréter par les non-initiés. Toutefois, les modalités détaillées mises en œuvre sont déterminantes d'évolutions importantes.

### Les échanges internationaux de viandes par l'Union européenne

La compétitivité internationale des viandes européennes joue à deux niveaux :

- la capacité à être présentes sur des marchés d'exportation, en concurrence avec la production nationale et les autres exportateurs,
- la capacité à prendre le dessus sur les importations potentielles.

L'évolution des conditions économiques et des règles du commerce influe sur ces deux aspects. Dans le cadre de cette analyse, nous nous intéressons à l'évolution des importations et à l'effet sur elles des règles internationales, dans la mesure où :

- le sort des restitutions de l'UE paraît réglé politiquement,
- l'ouverture aux importations recèle des enjeux beaucoup plus considérable.

Pour l'Union européenne, les échanges internationaux des différentes viandes se traduisent par des situations diverses.

#### **Évolution du bilan des viandes dans l'Union européenne (en milliers de tec)**

	Porc		Bovin		Volaille	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005
Production	16 116	21 125	8 183	7 819	8 182	10 695
Consommation	15 250	19 602	7 471	8 044	7 536	10 426
Importations	82	33	391	507	223	846
Exportations	914	1 574	1 084	286	911	1 003

Sources : IFIP d'après Office de l'Élevage, Institut de l'Élevage, ITAVI, Eurostat

UE à 15 en 1995, UE à 25 en 2005 (estimations). Importations et exportations avec les pays tiers, hors échanges intra-communautaires.

Le bilan européen de la viande de porc est exportateur, comme celui de la volaille. Par contre, celui de la viande bovine, exportateur net jusqu'en 2002, est devenu importateur depuis 2003.

L'UE est le premier exportateur mondial de viandes porcines. Mais elle n'en importe pratiquement pas en provenance des pays tiers, et encore moins depuis le dernier élargissement de l'UE, puisque la plupart de ses rares fournisseurs font maintenant partie de l'Union à 25. Des courants d'importation de viande bovine conséquents existent depuis des années et avant même la mise en œuvre des derniers accords du GATT. Les importations de volailles se sont réellement développées après ceux-ci, à partir du milieu des années 90 et accélérées à partir du début des années 2000.

L'expérience de ces trois filières européennes vis-à-vis des importations est donc différente. Les accords du GATT de Marrakech n'ont pas eu les mêmes conséquences sur chacun de ces trois secteurs. Quels enseignements peut-on tirer pour la viande de porc de l'évolution des échanges internationaux de l'UE pour la viande bovine et la volaille ?

### Le continent américain : un concurrent majeur dans tous les secteurs

Les importations européennes de viande bovine proviennent pour l'essentiel d'Amérique du Sud, d'abord du Brésil (2/3 des importations de viandes réfrigérées ou congelées) et dans une moindre mesure d'Argentine (1/4). Une partie de ces importations se réalise dans le cadre de contingents à tarifs préférentiels. Depuis 2001, se développent des importations de viande réfrigérées et congelées à droits pleins en provenance du Brésil, très limitées auparavant. En 2005, elles représentaient environ la moitié des achats de viandes bovines fraîches et réfrigérées.

Par ailleurs, l'Union européenne importe des préparations de viande bovine pour environ le quart de ses achats. Ces importations sont frappées d'un droit plein relativement limité (16,6% de la valeur).

En volaille, deux pays se partagent la plus grosse partie du marché mondial :

- les États-Unis, dont les exportations se sont stabilisées autour de 2,5 millions de tonnes depuis une dizaine d'années,
- le Brésil dont les ventes ont connu une croissance explosive. Partant de 500 000 tonnes au début des années 90, elles ont dépassé celles de l'Union européenne (1 million de tonnes) en 2001 et celles des États-Unis en 2004 (2,5 millions de tonnes) pour atteindre 3 millions de tonnes en 2005.

Pour l'Union européenne, les importations proviennent essentiellement du Brésil (70% du total en 2005), mais aussi de la Thaïlande (20%). Plus de 90% des importations européennes de volailles sont frappées de droits de douane pleins en 2005.

En viande porcine, les ventes extérieures sur le marché intérieur de l'UE sont très faibles et les contingents négociés à droits réduits ne sont pas remplis. Mais, premier exportateur mondial de porc, l'UE se trouve mise en concurrence sur le marché de ses principaux clients par l'Amérique du Nord et par le Brésil.

Les exportations de l'ALENA (Accord de Libre Échange Nord Américain), hors échanges internes à la zone, se sont rapprochées de celles de l'UE en 2005. A l'instar de celles de la volaille, les exportations brésiliennes de porc sont en croissance explosive depuis le début des années 2000. L'Amérique du Nord concurrence l'UE en Asie, sur les marchés rémunérateurs du Japon et de la Corée du Sud, le Brésil la dépasse largement en Russie.

Pour la viande de porc, les risques encourus par l'Union européenne, à l'occasion des négociations à l'OMC, prennent de la réalité en raison de l'apparition de ces concurrents dynamiques.

Les trois pays évoqués comme de futurs concurrents potentiels sur le marché du porc européen possèdent des avantages compétitifs en production porcine. On estime que, ces dernières années, l'avantage sur le coût de production du porc par rapport à la France est de 40 à 50% au Brésil, de 15% au Canada, de 10% aux États-Unis.

Le Brésil bénéficie essentiellement du prix bas des matières premières de l'alimentation animale et du travail. Dans le sud du pays qui regroupe 70% de la production, les structures d'élevage sont très éclatées. Par contre, de grands élevages plus performants se développent dans le centre-ouest (État du Mato Grosso, en particulier), nouveau front pionnier de l'agriculture brésilienne. De 1990 à 2003, la production porcine brésilienne a presque triplé pour atteindre 2,9 millions de tonnes, se stabilisant ensuite sous l'effet d'une grave crise.

En Amérique du Nord, l'avantage vient surtout du prix de l'aliment et, dans une moindre mesure qu'au Brésil, du coût de la main d'œuvre. La croissance de la production a été modérée aux États-Unis, ces 10 dernières années (9 millions de tonnes en 2005, +13% par rapport à 1995). Par contre, les structures de production ont été profondément transformées, avec le développement rapide d'une production intégrée en Caroline du Nord (16% du cheptel des États-Unis), l'apparition de nouveaux bassins dans le sud (Oklahoma, Texas, Utah, Colorado, ensemble 8%), tout cela suivi d'une profonde restructuration des élevages dans le Corn Belt, Iowa en tête (27% du cheptel national). L'ensemble de la filière porcine a gagné en compétitivité et en dynamisme.

Le Canada a connu un fort développement de sa production porcine dans de nouveaux territoires, les provinces centrales des Prairies (Manitoba, Saskatchewan et Alberta, 43% du troupeau du pays), à côté des provinces traditionnelles de l'est (Québec et Ontario, 54% du cheptel porcin canadien). En quinze ans, sa production porcine a pratiquement doublé (2,2 millions de tonnes en 2005) et ses exportations (1,2 millions de tonnes, soit près de 60% de la production en 2004) ont presque triplé.

En développant leurs exportations pour différentes viandes et pour différentes destinations, ces pays ont démontré leurs capacités commerciales. Ils possèdent des entreprises industrielles et de négoce efficaces et organisées.

Le premier groupe mondial de production, abattage et transformation de viande de porc, Smithfield s'est développé en Caroline du Nord depuis une quinzaine d'années. Il est aussi actif en bœuf et en dinde. Il possède des élevages ou des usines en France, Pologne, Roumanie, au Brésil, au Royaume-Uni. Le deuxième groupe d'abattage de porcs aux États-Unis, Tyson Foods, occupe le quatrième rang mondial.

Le secteur canadien de la viande porcine est dominé par deux grands groupes (Olymel et Mapple Leaf, chacune un tiers de l'activité, figurant dans les 10 leaders mondiaux), les exportations des autres étant principalement prises en charge par des maisons de Commerce, sociétés de négoce très actives. La force du Canada à l'export bénéficie d'une organisation interprofessionnelle solide et cohérente recevant un plein appui des pouvoirs publics.

Au Brésil, les forces motrices du développement porcin sont de grandes entreprises d'abattage-découpe et de conditionnement des viandes (Sadia, Seara et autre Perdigão), souvent actives en volaille aussi, secteur dans lequel elles ont démontré leurs capacités exportatrices.

### Les possibilités d'accès au marché européen

Le marché européen du porc n'a qu'une expérience limitée ou très ancienne des importations venant du dehors de la Communauté, et certainement sans rapport avec ce qui se passerait en cas d'accès des viandes originaires d'Amérique.

L'IFIP a évalué les prix auxquels des pièces de porc en provenance des États-Unis ou du Brésil pourraient être proposées sur le marché français. Faut de disposer de prix d'échanges réalisés dans les mêmes conditions, qui n'existent pas, ces simulations s'appuient sur des prix de gros des viandes dans les pays d'origine. Ils sont majorés des divers coûts d'approche (transport terrestre au départ, fret maritime et coûts afférents). Les analyses ont porté sur différentes années de 2000 à 2005 pour les États-Unis, de 2002 à 2005 pour le Brésil.

L'analyse des écarts entre prix des pièces des États-Unis 'rendu France' et prix français permet les constats suivants  
Poitrine : l'écart est toujours positif, ce qui indique un prix américain supérieur. Ce produit, très demandé et bien valorisé sur le marché américain, n'est pas compétitif en Europe. La baisse des droits de douane selon deux hypothèses de -40 et -60% n'y changerait rien.

Jambon : le prix américain « rendu » est inférieur au prix français, l'écart étant parfois supérieur au droit de douane. Actuellement, le jambon pourrait donc être compétitif sur le marché français, certaines années, même en supportant des droits de douane pleins. La baisse des droits de douane le rendrait systématiquement compétitif.

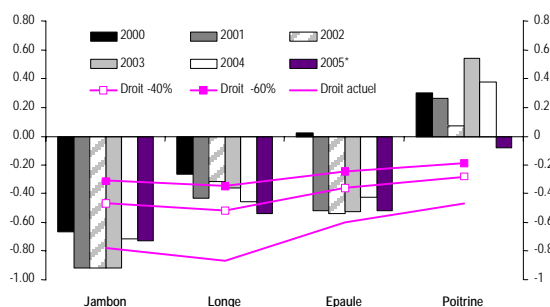
Épaule : l'écart est négatif et un peu inférieur au droit normal. Le marché européen est donc juste protégé. Il ne le serait plus après réduction des droits de 60, voire de 40%.

Longe : l'écart est négatif, traduisant un prix américain « rendu » inférieur, mais plus faiblement que pour le jambon et l'épaule. Une baisse limitée des droits ne suffirait pas à rendre la longe américaine compétitive sur le marché français. Une baisse forte pourrait entrouvrir la porte.

Ces résultats appellent plusieurs constats ou commentaires.

- Un abaissement des droits de douane devrait ouvrir la porte de l'UE aux importations de jambons et d'épaules en provenance des États-Unis.
- Les écarts variés entre différentes pièces sur les marchés français et américains traduisent des valorisations commerciales différentes sur les deux marchés, liées à des états différents de la demande. Ce constat peut être généralisé. Ces différences de demande sont un des moteurs des échanges, les vendeurs cherchant la meilleure valorisation de leurs produits en diversifiant les marchés d'écoulement.
- Les écarts varient dans le temps, selon la conjoncture. Ces écarts conjoncturels peuvent durer plus d'un an (cycles déphasés) ou moins d'un an, pour des raisons saisonnières ou plus aléatoires. Les comportements différents des marchés donnent plus ou moins d'intérêt aux échanges. Des écarts soudains et importants peuvent générer des flux d'échanges inattendus.
- Malgré un certain intérêt, comme en 2001, 2002, 2003 au vu de cette simulation, il n'y a pas eu par le passé d'exportations de jambon vers la France ou l'Union européenne. L'écart était peut-être trop limité pour emporter l'intérêt des vendeurs. Mais par le passé, d'autres formes de protection ont joué puisque ça n'est que récemment que quelques abattoirs et salles de découpe américains ont été agréés pour l'exportation vers l'UE.

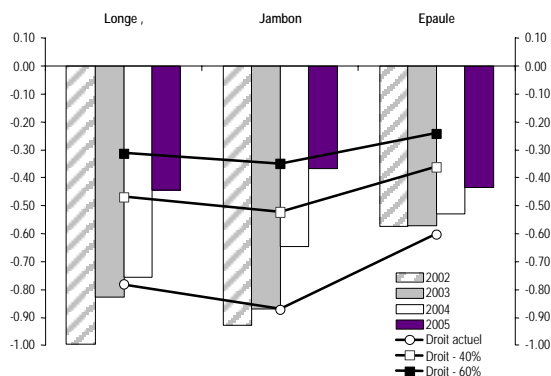
### Écart de prix des pièces de porc États-Unis (rendu France) - France, par rapport aux droits de douane (€/kg)



Source : Élaboration IFIP, d'après USDA et SNM

Des calculs identiques ont été faits pour le Brésil. Ils montrent qu'une baisse même moyenne des droits de douane ouvrirait la porte de l'Europe aux pièces brésiliennes, la plupart du temps. Mais les informations sur les prix au départ du Brésil retenues ici (prix sur le marché de gros brésiliens) semblent au-dessus de la valeur des pièces à l'export et minimiser la compétitivité des viandes brésiliennes, même avec les droits actuels. Mais là-aussi les barrières sanitaires jouent à plein, puisqu'il n'existe ni accords sanitaires sur le statut du cheptel entre l'UE et le Brésil, ni agréments d'abattoir brésiliens.

### Écart de prix des pièces de porc Brésil (rendu France) - France, par rapport aux droits de douane (€/kg)



Source : Élaboration IFIP, d'après ICEPA/CONAB et SNM

#### Quelles perspectives pour la viande de porc ?

Un abaissement des protections douanières sur la viande de porc à l'entrée dans l'UE serait de nature à ouvrir la porte à des importations en provenance des États-Unis et du Canada, en raison d'une volonté de développement des exportations de ces pays, d'une bonne compétitivité de leur production porcine, en particulier de certaines pièces, vu les différences de valorisation sur les différents marchés. Le Brésil, de son côté, plus compétitif en terme de coût, serait de plus dans l'obligation d'obtenir des agréments sanitaires portant sur le statut du troupeau et sur l'hygiène de ses abattoirs. Mais cette évolution est tout à fait envisageable au vu de la situation en viande bovine et de volaille. Ainsi, le

Brésil possède de nombreux abattoirs de bovins agréés par l'Union européenne et a engagé la mise en œuvre du système d'identification individuelle des animaux exigé par l'UE (Institut de l'Élevage, 2004).

Dans l'Union européenne, la viande porcine constitue en majorité une matière première pour l'industrie de charcuterie-salaison. Les industriels français (Marouby, 2005) considèrent que la viande importée peut convenir à une grande partie de leurs productions, si elle respecte les règles d'hygiène et si un prix plus avantageux peut compenser d'éventuels défauts de qualité technologique. Les contraintes et exigences sur l'origine géographique de la matière première ne touchent qu'une partie limitée de leur production. C'est encore plus vrai dans d'autres pays de l'UE, compte tenu des pratiques industrielles et des gammes de produits.

Les viandes bovines importées d'Amérique du Sud sont principalement destinées à la restauration collective et à la transformation (Institut de l'Élevage, 2006). Les viandes de volailles importées (Trégaro, 2006) sont pour les 3/4 des produits industriels transformés ou des préparations destinées à une transformation ultérieure. Dans tous les cas, viande bovine ou volaille, les pays d'entrée dans l'UE sont essentiellement autres que la France, en raison de l'état du marché ou des caractéristiques de la demande. De manière analogue, de larges pans du marché communautaire de la viande porcine sont potentiellement intéressés à des achats hors de l'UE.

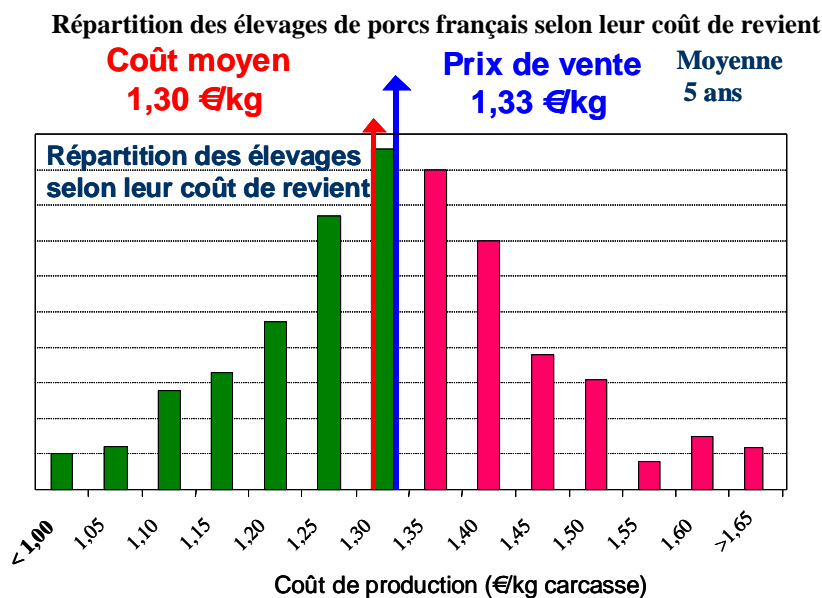
Les volumes susceptibles d'être importés dépendront donc :

- de l'offre disponible et de l'intérêt du marché européen pour les exportateurs,
- du prix proposé par ces exportateurs,
- du bénéfice attendu de ces importations par les importateurs.

A cet égard, les exemples de la volaille et du bœuf montrent des situations contrastées. Le prix rendu dans l'UE peut s'aligner sur le prix communautaire, procurant éventuellement une marge aux exportateurs et aux négociants importateurs, ou s'établir bien en dessous pour maximiser le volume écoulé.

Les choix commerciaux peuvent varier selon la conjoncture et de l'état respectif des marchés dans les pays exportateurs et dans l'UE : écarts de prix, niveaux relatifs de l'offre et de la demande.

En fonction de ces choix commerciaux et de l'état des marchés, l'impact d'éventuelles importations de viande de porc aura des effets différents. Les importations ne pourront s'établir qu'en prenant la place d'une partie de la production de l'UE, la demande se montrant stagnante depuis plusieurs années. Elles feront pression sur les prix intérieurs, de manière plus ou moins vive selon l'agressivité commerciale des exportateurs. Mais une baisse même minime de la rémunération des producteurs européens est de nature à mettre en danger une bonne partie d'entre eux. Comme l'illustre le graphique suivant, au cours des dernières années, le prix moyen perçu par les producteurs français est à peine supérieur au coût de production moyen. Toute baisse durable des prix affecterait une large part des élevages.



Dans le même temps, pour répondre aux attentes des citoyens et des consommateurs, l'Union européenne se dote de règles strictes portant sur les conditions de production et de transformation des viandes (hygiène, traçabilité, environnement, bien-être animal...). Toutes, ces mesures, sans discuter ici leur légitimité, ont un coût. L'Institut de l'Élevage (Guesdon, 2005) et l'IFIP (Gourmelen et al., 2003) ont chiffré l'impact de ces mesures sur les coûts ou manques à gagner pour les filières européennes. Il est de 0,68 euro par kg produit pour le veau, de 0,34 pour le bœuf, de 0,18 pour le porc. Baisse des prix et accroissement des charges (au-delà même des autres écarts de compétitivité dus aux prix des facteurs, comme l'alimentation, le prix des terres, le coût d travail), l'exposition des productions européennes de viande à l'internationalisation du marché constitue un risque pour les exploitations d'élevage.

L'ouverture des frontières comporte aussi un risque d'instabilité accrue des marchés. Outre sa propre variabilité, le marché européen sera exposé à celle des marchés extérieurs. Dans les périodes de cycle haut des prix européens (porc ou viande bovine), la probabilité des importations sera plus forte, si dans le même temps certains marchés extérieurs

sont en surproduction. Des importations à bas prix viendraient alors amputer les hausses de cours nécessaires au rétablissement de la situation des exploitations européennes, usant leur capacité de résistance à long terme. Enfin, les productions animales se valorisent sur des marchés différenciés. La découpe des carcasses produit des morceaux aux usages divers, plus ou moins bien valorisés sur les différents marchés mondiaux. Ainsi, comme on l'a vu, le jambon de porc est mieux valorisé en Europe qu'en Amérique du Nord. Ce différentiel est de nature à générer des flux continus de jambons et muscles de jambon de l'Amérique du Nord vers l'Europe, pesant sur la valorisation de l'ensemble de la carcasse et donc la rémunération des producteurs.

### **Conclusion : quelles réponses face aux risques ?**

La première réponse, politique, tient à la conduite des négociations internationales. Les conditions générales de l'ouverture de ses marchés par l'UE seront déterminantes. Mais au-delà de cela, les clauses particulières revêtiront une grande importance (produits sensibles, contingents à droits réduits, clause de sauvegarde...). L'exemple de la volaille face aux accords du GATT de 1994 est particulièrement éclairant. Profitant d'une faille dans le système, les importations brésiliennes se sont engouffrées sur le marché européen en développant les ventes de viandes saumurées moins bien protégées que les viandes nature.

La deuxième voie, politique elle-aussi, consiste à faire valoir les exigences de la société européenne sur l'hygiène des produits et les conditions de production. Sur le plan sanitaire, la protection européenne en viande de porc a certainement, ces dernières années, été assurée par l'absence d'agrément des exportateurs. Les règles internationales offrent la possibilité de maintenir ces exigences... à condition, sans doute, d'une ferme volonté politique. Par contre, semble exclu tout frein aux importations pour cause de non-adaptation aux règles européennes de protection des animaux (bien-être) ou de l'environnement.

Une protection de nature commerciale peut-elle se construire en parallèle, avec la promotion auprès des consommateurs de la garantie d'origine Union Européenne ?

La voie suivante est, elle aussi, commerciale. En viande de porc, l'ouverture du marché aux importations, si elle se réalise, modifiera les équilibres de prix entre les pièces. Les entreprises de découpe peuvent-elles trouver des marges de compensation, en vendant mieux les produits les moins fragilisés ou en s'ouvrant des marchés plus rémunérateurs ?

Mais quelles que soient les voies de résistance, en production porcine, l'ouverture des frontières accroîtra une pression concurrentielle déjà forte au sein de l'UE, par la confrontation avec des bassins plus compétitifs au plan des coûts. En production, les avantages américains reposent, à des degrés divers sur le prix des facteurs, alors que leurs performances techniques sont en retrait sur celles de l'UE. La compétitivité européenne ne pourra se renforcer que par la recherche de performances encore meilleures et par la maîtrise des charges. En France, cela suppose une évolution et une adaptation des élevages. Mais tous les maillons de la filière sont concernés par cette course à la compétitivité.

### **Références bibliographiques**

GUESDON, JC, 2005. EU cattle and pig production: the costs of regulatory measures, Rencontres régionales de l'OIV-IMS, Rome 12/14 octobre 2005, [http://www.imsmeatconference2005.it/document/pdf/GUESDON\\_slides.pdf](http://www.imsmeatconference2005.it/document/pdf/GUESDON_slides.pdf)

GOURMELEN C., ILARI E., DAGORN J., DARIDAN D., VAN FERNEIJ J.P., MAROUBY H., RIEU M., TEFFENE O., 2003. Le coût des contraintes réglementaires pour la production porcine française. Etude IFIP (ITP), Paris,

INSTITUT DE L'ELEVAGE, 2006. OMC et viandes bovine dans l'UE : accès au marché ou marché désaxé ?. Le dossier Économie de l'Élevage, N°358, Paris, 61 pages.

INSTITUT DE L'ELEVAGE, 2004. Brésil : Le zébu conquérant. Le dossier Économie de l'Élevage, N°336, Paris, 80 pages.

INSTITUT DE L'ELEVAGE, 2004. Argentine : le bœuf revient de loin. Le dossier Économie de l'Élevage, N°335, 57 pages.

MAROUBY H., GOURMELEN C., VAN FERNEIJ J.P., RIEU M., 2005. Abaissement des protections à l'importation par l'OMC : Quels risques pour le marché du porc en France ? Étude IFIP (ITP), Paris, 105 pages.

OFIVAL (Office de l'Élevage), 2003. Les accords du GATT dans le secteur des viandes et des œufs : le bilan de l'Union européenne et notes spécialisées. <http://www.ofival.fr/publications/gatt/publi-gatt.htm>, Paris, 191 pages

TREGARO Y., 2006. Résultats et conséquences après la 6<sup>ème</sup> réunion ministérielle de l'OMC à Hong Kong sur la libéralisation des échanges mondiaux pour les secteurs lait et viande, Diaporama, communication personnelle, Office de l'Élevage, Paris