

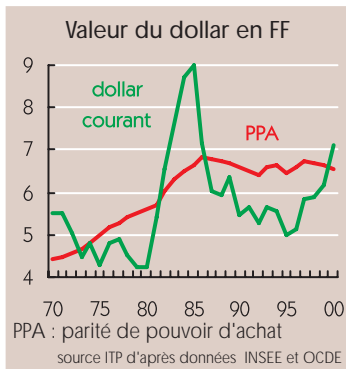
LE PORC AMÉRICAIN EST IL COMPÉTITIF ?

La production porcine américaine est souvent présentée comme un concurrent inéluctable sur le marché européen, capable de produire à très bas prix. En dernier ressort, la concurrence réelle dépend du prix des produits rendus, dans la monnaie du pays. A ce stade, la valeur du dollar a plus d'effet que l'avantage de coût entre les zones de production. Depuis deux ans le billet vert est redevenu cher, ce qui handicape fortement les exportations américaines. Pour combien de temps ?

Aux États-Unis, au cours des dix dernières années, des firmes commerciales ont pris le contrôle d'une large partie de la production porcine par l'intégration. Souvent très grands, leurs élevages se sont développés en dehors de la zone traditionnelle de production, le *corn belt*. Les techniques qu'ils utilisent sont plus rationnelles et leur production plus performante. Moins compétitifs, de nombreux éleveurs traditionnels ont disparu. D'autres se sont adaptés techniquement. Puis l'intégration s'est répandue dans toutes les zones de production, avec des partenaires divers (grandes firmes nationales, petits intégrateurs, grands éleveurs...). L'ensemble de la production a gagné en compétitivité. Mais, alors que la filière porcine américaine affiche la volonté d'exporter massivement, quelle est sa capacité concurrentielle réelle ?

Convergence des coûts

Les coûts de production peuvent être approchés par des données de gestion, comparables à celles de notre GTE. L'Université d'État de l'Iowa (ISU) propose les résultats d'un échantillon d'éleveurs, traditionnels par l'organisation, et de taille plutôt petite dans le contexte américain. Les grandes structures



ont de meilleures performances techniques, mais les écarts sont difficiles à évaluer car elles ne diffusent pas de résultats observés. De plus, les évolutions structurelles ont certainement réduit les différences ces dernières années.

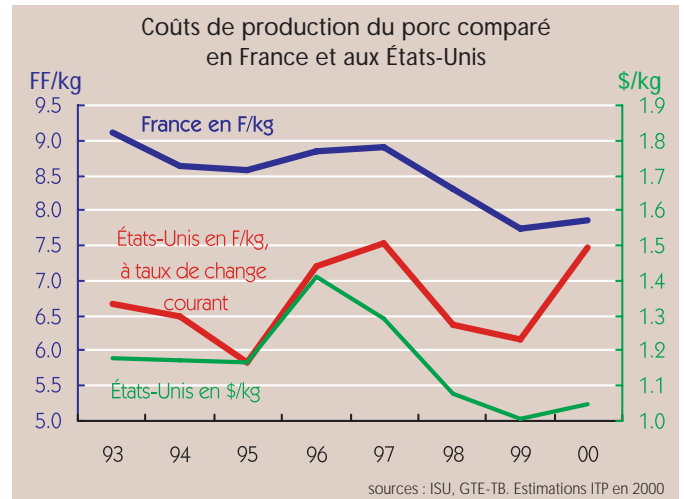
En 1999, le coût ISU était de 6,18 F/kg de carcasse alors que, calculé sur une base équivalente à partir de la GTE-Tableau de bord il était de 7,75 F pour la France, soit un écart de 1,60 F. La différence était double en 1995. En 2000, ce coût américain n'était inférieur au français que d'environ 0,50 F. Ce rapprochement est dû à :

- la baisse du prix des céréales plus rapide en Europe,
- la valeur du dollar.

En 2000, le prix de l'aliment est plus faible aux États-Unis d'environ 10% par rapport à 1990. Très sensible à la conjoncture, il a flambé en 1996 et 1997. En France la baisse a été de 20 à 25% sur la même période et beaucoup plus régulière. Le prix du tourteau de soja a évolué en parallèle dans les deux pays. Son marché est mondial. La différence vient du prix des céréales, du fait des spécificités des marchés et des politiques agricoles. En dix ans, leur prix a baissé de 35 à 40% en France, tandis que le maïs n'a reculé que de 20% aux États-Unis.

L'effet dollar prépondérant

Le billet vert s'est apprécié au cours des dernières années, passé de 5 F en 1995 à 7,10 F en 2000. Il a même atteint 7,50 F début 2001. Avec les coûts actuels en monnaies nationales, l'avantage américain de près de 3 F avec un dollar à 5 F, s'annule si le dollar vaut 7,50 F. La compétitivité du coût de production a varié davantage du



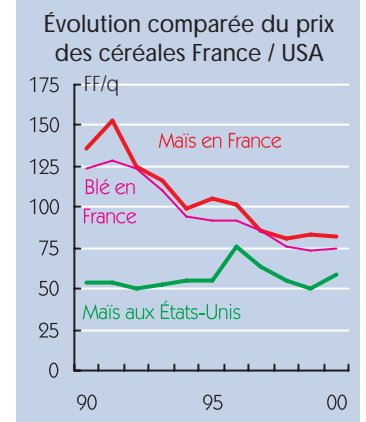
fait de l'évolution des monnaies que de celle des autres facteurs. Mais quelle est la bonne parité ? La PPA, Parité de Pouvoir d'Achat, mesure la capacité des monnaies à acheter des biens dans leurs pays respectifs. Selon cette méthode, la valeur d'équilibre du dollar serait actuellement voisine de 6,60 F, soit près de 1 dollar pour 1 euro. Avec cette parité, l'avantage du coût de production américain serait d'environ 1 F/kg de carcasse de porc.

Autres facteurs

Le coût de revient à la production, qui est un bon indicateur de la tendance long terme du prix du porc aux États-Unis aussi, ne permet pas, seul, d'estimer la compétitivité sur le marché. D'autres facteurs pèsent tout aussi fortement :

- la qualité de la carcasse : la teneur en muscle des carcasses américaines est plus faible. Ainsi, un écart de 4 points équivaut à une majoration du coût de production d'environ 0,50 F/kg,
- les coûts de conditionnement et de transport pour livrer depuis les États-Unis jusqu'en Europe dépassent 1 F/kg. De plus, la congélation, et autres conditionnements, rendent la viande importée impropre à beaucoup d'utilisations.

A l'entrée dans l'UE, le droit de douane est aujourd'hui de 3,50 F par kg de carcasse (il risque d'être abaissé lors des prochaines négociations à l'OMC). Les contingents actuels pour les produits à droits réduits (1/3 du droit normal), disponibles pour les importations provenant des États-Unis, n'ont pas été utilisés. Les négociateurs de l'UE doivent cependant rester vigilants, car plus que l'écart des coûts de production, celui des prix de marché peut affecter le commerce. En



cas de crise aiguë en Amérique du Nord, des importations limitées, mais à prix très bas, auraient de graves effets en Europe. Par ailleurs, la conformité des produits aux exigences de qualité européennes (sanitaires, modalités d'élevage...) reste à vérifier.

Malgré un coût de production plus faible, le porc américain n'arrive pas en quantité importante sur le marché européen. Sa compétitivité s'est réduite au cours des dernières années par le rapprochement des prix des céréales et les évolutions monétaires.

Cependant, les exportations américaines sont devenues un concurrent sérieux sur les marchés tiers. Les contraintes croissantes (environnement, bien-être animal, sécurité sanitaire) vont alourdir les coûts de production en Europe, alors que les États-Unis sont capables d'abaisser de manière significative leurs propres coûts et d'améliorer la qualité de leurs produits.

Des évaluations plus précises des risques encourus sont indispensables (performances techniques, coûts selon les systèmes, qualité des produits, efficacité de l'organisation outre-Atlantique...).