



Analyse de la compétitivité prix

entre l'Union Européenne et les Etats-Unis dans les secteurs de la viande de volailles et des œufs et ovoproduits

Résumé

L'accord de libre-échange entre les Etats-Unis et l'Union européenne est en cours de négociation et la filière avicole est l'un des secteurs jugés sensibles par les professionnels français en raison de son manque de compétitivité par rapport à la filière américaine. L'étude des importations européennes de poulet montre que les produits américains qui pourraient entrer le plus probablement sur le marché communautaire seraient les filets de poulet congelés. Dans le secteur des œufs et ovoproduits, il semblerait que les jaunes d'œufs séchés et la poudre d'œuf entier soient les plus susceptibles de pénétrer massivement le marché européen, d'autant plus que c'est déjà le cas aujourd'hui. L'analyse des prix de ces produits américains rendus Union européenne a permis de mettre en évidence un écart de prix non négligeable entre les produits potentiellement importés des Etats-Unis et les produits européens ; écart lié à un fort différentiel de compétitivité entre les deux pays et qui pourrait déstabiliser fortement les marchés nationaux.

1. Introduction

Deux précédents articles des TeMA n°34 et 35 s'attachaient à décrire et comprendre la structure, l'organisation et la dynamique des filières volailles de chair et œuf dans la perspective d'un accord de libre-échange entre les Etats-Unis et l'Union européenne. Ce présent article s'inscrit dans la continuité du travail qui a été mené sur les filières animales aux Etats-Unis et analyse la compétitivité en termes de prix, des produits américains entrant sur le marché européen.

Si les Etats-Unis occupent une place importante dans les échanges mondiaux de produits animaux, leurs exportations vers l'UE sont actuellement faibles et quasi nulles en volailles. Quel est concrètement le potentiel des Etats-Unis pour accéder au marché européen ?

En production de poulet de chair, on assiste à un glissement de la consommation américaine des filets vers les ailes, qui aboutit à une baisse du prix du filet. Ce produit étant fortement demandé par les transformateurs européens, un accroissement des disponibilités aux Etats-Unis pourrait générer un flux de filet congelé vers l'UE, concurrençant les produits brésiliens, dans un contexte de bonne compétitivité du prix américain rendu UE et si les droits de douanes étaient supprimés dans le cadre du TTIP. Les cuisses de poulet américaines sont également très compétitives en termes de prix, mais la demande européenne est faible et les flux dépendront de la façon dont les Etats-Unis réagissent à la perte du marché russe pour ce produit sur le long-terme et de leur capacité à rebondir.

Dans le secteur des œufs et ovoproduits aux Etats-Unis, on observe une saisonnalité du prix de l'œuf coquille, plus consommé en hiver notamment en raison de la fête de Thanksgiving. Les flux d'œufs et d'ovoproduits des Etats-Unis vers l'Union européenne existent déjà : ils concernent des

produits compétitifs en termes de prix (poudre d'œuf entier) ou très demandés par les opérateurs européens (jaune séché). Les autres produits de l'œuf provenant des Etats-Unis sont pénalisés par leur manque de compétitivité prix (entiers et jaunes liquides) ou par la faiblesse de la demande européenne (ovalbumine séchée et liquide).

2. Matériels et méthodes

Cet article se base essentiellement sur une étude des données statistiques existantes s'appuyant sur la base de données Eurostat et celle du Foreign Agricultural Service (FAS) de l'USDA (US Department of Agriculture).

Afin d'analyser les potentiels flux de produits entre l'Union européenne et les Etats-Unis, il nous a semblé primordial d'établir au préalable un état des lieux des échanges américains dans les secteurs volailles de chair et œufs permettant de recadrer les marchés américains à l'export et positionner l'Union européenne dans ce contexte. Dans un second temps, nous avons déterminé le volume et le type de produits importés par l'Union européenne, afin d'identifier les produits « sensibles » susceptibles de rentrer sur le marché communautaire dans le cas de la viande de volaille ou entrant déjà sur le marché européen dans le cas des œufs et présentant un risque pour l'équilibre du marché intérieur.

Enfin, pour estimer et apprécier le risque potentiel d'une libéralisation totale des échanges entre ces deux blocs, nous avons calculé les prix américains rendus UE de quelques produits jugés « à risque » en y ajoutant un coût de transport et en supprimant les droits de douane. Ces pris US rendus UE ont été ensuite comparés aux prix de ces mêmes produits échangés au sein du marché communautaire.

Méthodologie : calcul du prix des produits américains rendus Union européenne

Il s'agit du prix à l'export des morceaux congelés de poulet hors abats, ailes et cuisses à destination du Canada afin d'approcher le mieux possible un prix du filet de poulet congelé exporté par les Etats-Unis. A ce prix, nous avons ajouté un coût de transport de 0,21 € par kilo de viande importée par l'UE. L'hypothèse d'une libéralisation totale des échanges nous a poussés à ne pas ajouter de droits de douanes à l'entrée de ces produits sur le territoire communautaire.

3. Analyse des échanges commerciaux américains

3.1. Dans le secteur volailles de chair

En 2014, les États-Unis ont exporté 3,7 millions de tonnes de volailles (deuxième exportateur de volailles après le Brésil) hors exportations de pattes, dont 97 % de viandes et 3 % de préparations. Les exportations de pattes de poulet ont atteint 313 000 T en 2014, ce qui porterait à plus de 4 MT les exportations totales de viandes et produits de volailles. En revanche, le marché européen n'est aujourd'hui pas un débouché pour les produits américains en raison de la réglementation européenne en matière sanitaire, principalement concernant la décontamination chimique des carcasses. De ce fait, le courant d'échanges existant des États-Unis vers l'Union européenne est très faible dans cette filière, de l'ordre de 100 T par an. L'inverse est vrai également puisque pour exporter vers les États-Unis, les entreprises doivent être agréées, ce qui est rare dans l'Union européenne à ce jour.

Cependant, il est apparu au cours de divers entretiens avec les professionnels de la filière que, si les barrières aux échanges (tarifaires et non tarifaires) venaient à être supprimées, les États-Unis essaieraient d'approvisionner le marché européen en viande de volailles, en complément – voire en concurrence – des produits brésiliens déjà présents sur le marché communautaire.

Tableau 1 : Principaux marchés à l'exportation de différentes pièces de volailles exportées par les États-Unis (2014) - Volumes en tonnes et prix en €/kg (d'après FAS, USDA)

	Russie		Mexique		Canada		Chine	
	Volume	Prix	Volume	Prix	Volume	Prix	Volume	Prix
Cuisses congelées	123 738	0,76	141 805	0,80				
Pattes congelées							77 712	0,90
Morceaux congelés *			17 776	1,85	14 290	1,85	59 523	1,14
Morceaux frais			483 335	0,68	111 560	2,28		

* (autres que cuisses, ailes, pattes)

Le tableau 1 montre que si certains marchés sont bien identifiés comme c'est le cas des pattes congelées exportées vers la Chine ou de la VSM vers le Mexique, certains produits restent peu exportés. C'est le cas de morceaux regroupés sous la nomenclature « morceaux congelés hors cuisses, ailes, pattes et abats » que l'on suppose être principalement du filet au vu des prix à l'export. Les volumes exportés de filet congelés sont donc relativement faibles, ce qui peut signifier que les volumes américains disponibles à l'export sont aujourd'hui quasi inexistant, sans que cela n'interdise des exports vers l'UE si cela était rendu possible dans le cadre du TTIP. Actuellement, il n'existe donc pas de marché export pour les filets congelés de poulet américains. Il existe néanmoins un marché export pour les filets frais de poulet vers le Canada.

3.2. Dans le secteur des œufs et ovoproduits

La balance commerciale des États-Unis pour leurs œufs et ovoproduits est excédentaire. Le pays est idéalement placé pour répondre aux demandes canadienne, mexicaine et caribéenne. La Chine et le Japon sont accessibles également. Le taux d'autosuffisance des États-Unis est de 105 %.

Les exportations sont bien développées et progressent : 2,2 milliards d'œufs coquilles en 2014, 34 460 tonnes d'ovoproduits liquides et 16 640 tonnes d'ovoproduits séchés, pour un total d'environ 4,5 milliards d'œufs équivalents, soit environ 5 % de la production totale du pays. Les œufs coquilles sont destinés principalement au Canada et au Mexique (Tableau 2). Le Japon (où s'exerce une forte concurrence avec les produits européens), le Mexique et le Canada importent tous types d'ovoproduits. Les prix peuvent varier de manière importante, pour une même nomenclature douanière, d'un pays à l'autre (Tableau 3, en fin d'article). A noter que le Canada est quasiment le seul débouché américain pour l'ovalbumine liquide (89 % des volumes) et qu'il bénéficie d'un prix très bas pour ce produit par rapport aux autres clients des États-Unis (en 2014, 793 \$/t au Canada contre 2 820 \$/t ailleurs).

En 2014, les États-Unis ont exporté 877 tonnes d'ovoproduits liquides et 2 706 tonnes d'ovoproduits séchés vers l'Union européenne (Tableau 4, en fin d'article), ce qui représente 45 % des importations totales d'ovoproduits par l'Union. A noter que 19 millions d'œufs coquilles ont également été importées dans l'Union européenne en provenance des États-Unis en 2014.

Ces chiffres proviennent des Douanes américaines : la nomenclature est légèrement différente entre les deux zones et les volumes déclarés exportés par les États-Unis ne correspondent pas parfaitement aux volumes déclarés importés par la Commission européenne car des volumes déclarés exportés par les Etats-Unis vers l'UE sont réexpédiés vers d'autres pays tiers.

Tableau 2 : Principales destinations des œufs et ovoproduits exportés par les États-Unis (d'après FAS, USDA)

2014	Total	Japon	Canada	Mexique	Chine + Hong-Kong	UE	Corée du Sud
<i>Œufs coquilles (millions)</i>	2 194,7	< 1 %	44%	23%	26%	< 1 %	< 1 %
<i>Jaunes séchés (t produit)</i>	3 297,4	40%	5%	3%	-	24%	6%
<i>Jaunes liquides (t produit)</i>	18 316,6	35%	1%	47%	2%	-	5%
<i>Entiers séchés (t produit)</i>	10 293,3	19%	35%	24%	1%	7%	-
<i>Entiers liquides (t produit)</i>	10 113,5	6%	22%	16%	12%	8%	< 1 %
<i>Albumine séchée (t produit)</i>	3 049,7	23%	8%	16%	1%	22%	1%
<i>Blancs liquides (t produit)</i>	6 029,8	-	89%	5%	3%	1%	< 1 %

L'Union européenne importe 24 % des jaunes séchés exportés par les États-Unis, leader sur ce marché. Le contingent tarifaire accordé par l'Union européenne à ses différents partenaires sur le jaune d'œuf est utilisé en intégralité : 80 % des achats de jaunes ont d'ailleurs lieu hors contingent.

D'après les statistiques américaines, l'Union européenne acquiert aussi plus d'un cinquième des expéditions américaines d'ovalbumine séchée, mais ces volumes sont insignifiants au regard des exportations européennes de ce produit vers les pays tiers (659 tonnes exportées par les États-Unis vers l'UE, contre 14 241 tonnes de l'UE vers les pays tiers). Par ailleurs, l'Union européenne n'importe quasiment pas d'ovalbumine si l'on regarde les statistiques d'importations européennes. En réalité, les ovalbumines qu'exportent les États-Unis vers l'Union européenne ne sont vraisemblablement pas dédouanées mais réexportées directement vers la Russie qui est très demandeuse.

A l'inverse, les importations d'œufs et d'ovoproduits par les États-Unis sont limitées : en 2014, elles concernaient 126 millions d'œufs coquilles (1,27 millions en 2013), 8 240 tonnes d'ovoproduits liquides et 596 tonnes d'ovoproduits séchés. Elles proviennent majoritairement du Canada. Les flux de l'Union européenne vers les États-Unis sont quasiment inexistant, et extrêmement variables d'une année à l'autre, signe que les États-Unis sont pour l'Union européenne un marché d'opportunité plutôt qu'un débouché régulier.

Entre janvier et juillet 2015, en raison de l'épizootie d'influenza aviaire aux États-Unis et de la pénurie qui en découle, les exportations d'ovoproduits ont fortement chuté par rapport à la même période de l'année 2014, et ce malgré un premier trimestre excellent : - 78 % pour l'ovalbumine liquide, - 44 % pour l'ovalbumine séchée, - 34 % pour le jaune liquide. A l'inverse, les importations ont explosé : x 218 pour les œufs coquilles, x 5,4 pour les entiers séchés, x 2,4 pour l'ovalbumine séchée, + 15,3 % pour le jaune liquide, + 8,6 % pour

l'ovalbumine liquide. Cette situation a permis à certains pays, et notamment européens (Italie, Pays-Bas, Espagne, Allemagne et dans une moindre mesure France) d'entrer sur le marché américain.

4. Simulation des prix rendus Europe pour quelques produits

4.1. En volailles

La grosse majorité des importations européennes de poulet en provenance des pays tiers porte sur les préparations et les viandes salées (les deux produits étant constitués de filet principalement). En ce qui concerne les préparations, il est difficile d'en estimer le prix rendu UE puisque nous n'avons pas de série de prix de ce type de produits aux États-Unis. En revanche, à dire d'experts, si les échanges étaient rendus possibles entre les États-Unis et l'Union européenne, les produits américains viendraient probablement en concurrence des produits brésiliens (filets), puisque la demande européenne porte sur ces produits (Figure 1).

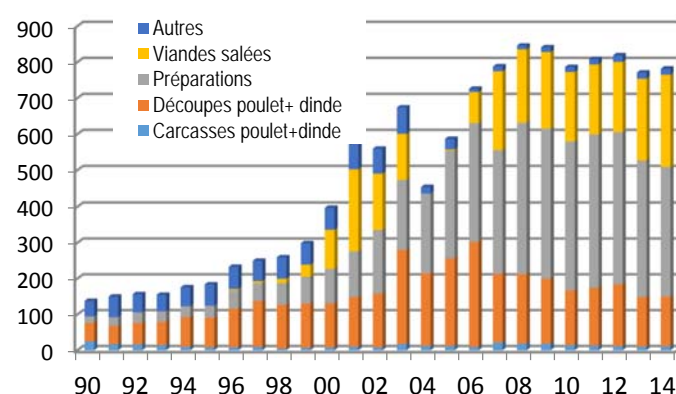


Figure 1 : Evolution du volume des importations européennes selon les morceaux (d'après Eurostat)

Par ailleurs, comme expliqué précédemment, les préférences alimentaires des Américains ont aujourd'hui évolué vers une consommation tournée davantage vers les ailes plutôt que les filets de poulet, dont le prix relatif a ainsi chuté. Si, auparavant, les filets étaient principalement destinés au marché intérieur américain, cela pourrait évoluer à l'avenir. La demande européenne en filet pourrait donc rencontrer l'offre américaine sur ce produit.

Nous allons donc nous intéresser au prix rendu UE du filet de poulet congelé américain en y appliquant un coût de transport de 0,21 €/kg importé (OCDE), sans droit de douane (DDD) i.e. dans l'hypothèse d'une libéralisation totale des échanges.

Nous souhaitons dans un premier temps nous baser sur les prix de gros du filet de poulet publiés chaque mois par l'AMS (Agricultural Marketing Service). Cependant ce prix correspond à du filet frais ou réfrigéré commercialisé sur le marché intérieur. Or, il est peu probable que les États-Unis exportent des viandes fraîches vers l'Europe mais plutôt des viandes congelées comme c'est le cas des importations européennes de filet en provenance du Brésil.

C'est pourquoi nous avons utilisé les prix FOB États-Unis pour la nomenclature « morceaux congelés de poulets hors ailes, cuisses, pattes et abats »¹, vers le Canada. Cette destination a été volontairement choisie car le Canada importe essentiellement du filet de poulet en provenance des États-Unis, donc nous pouvons assimiler, de façon quasi certaine, ce prix à un prix de filet de poulet et non à un prix moyen de filet et de Viande Séparée Mécaniquement. Les prix des découpes congelées américaines exportées vers le Canada suivent globalement la même évolution que les prix de gros du filet frais sur le marché américain malgré quelques pics conjoncturels liés à une demande intérieure relativement forte et une offre de viande de volailles plus faible en raison de prix des céréales élevés (Figure 2).

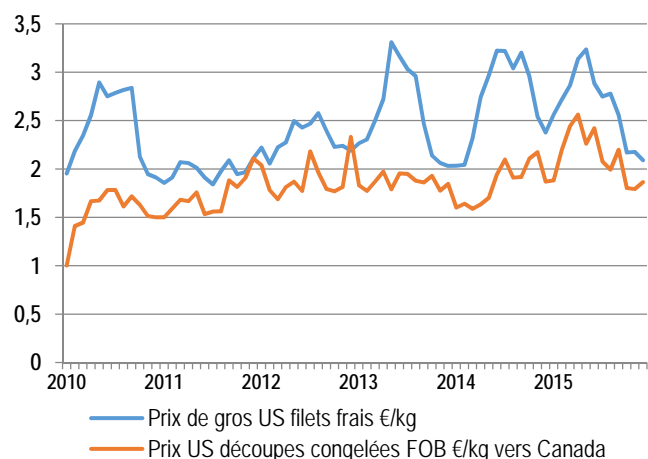


Figure 2 : Comparaison des prix de gros américains des filets de poulet frais et des prix des découpes congelées exportées vers le Canada (d'après USDA et Eurostat)

D'après les douanes, les États-Unis exportent à peine 15 000 T de produits désignés par cette nomenclature « morceaux congelés de poulets hors ailes, cuisses, pattes et abats » vers le Canada, à un prix moyen de 2,28 €/kg, soit du même ordre de grandeur qu'un filet sur leur marché intérieur.

Bien que les États-Unis exportent davantage de filet de poulet frais que congelé, nous avons travaillé sur le prix du filet congelé, considérant que si ce produit arrivait dans l'Union européenne, il serait congelé et non frais.

Ainsi, le prix US rendu UE du filet congelé sera calculé comme suit :

- Prix FOB USA du « filet » congelé vers le Canada + prix de transport USA-UE = Prix US rendu UE du filet de poulet congelé².
- Le prix intra-communautaire correspond au prix des produits « morceaux désossés congelés » échangés entre États membres bien que ce terme regroupe également une part de VSM.

A titre de comparaison, en prenant le prix moyen US des cuisses congelées vers toutes destinations, nous comparerons le prix rendu UE des cuisses congelées américaines³ et le prix des cuisses congelées sur le marché intra-communautaire.

4.1.1. Le filet de poulet

En moyenne, sur la période 2010-2014, le prix US rendu UE des filets congelés de poulet est inférieur de 11 % au prix du filet échangé sur le marché intra-communautaire. Par ailleurs, entre la fin 2010 et 2011, les deux prix étaient équivalents et plus globalement, le différentiel entre ces deux prix sur la période étudiée n'est pas considérable (Figure 3).

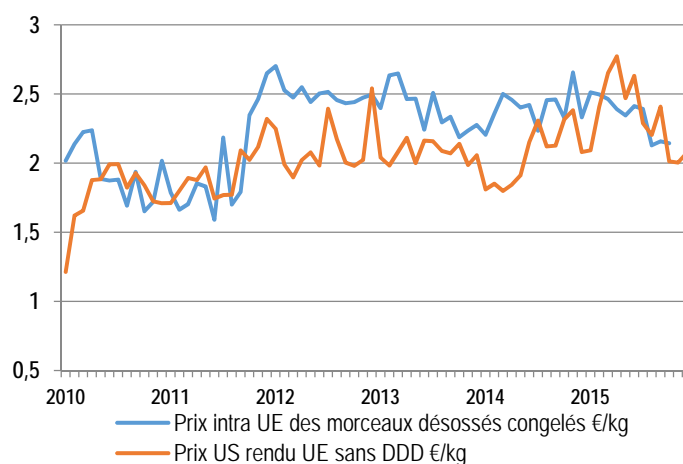


Figure 3 : Comparaison du prix rendu UE estimé des morceaux désossés congelés (filets) et du prix intracommunautaire des filets (€/kg) (d'après USDA et Eurostat)

Il faut 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

¹ Nomenclature SH 0207140090

² Aucun flux d'échange régulier n'existant entre les États-Unis et l'UE, nous ne pouvons évidemment pas nous baser sur un quelconque prix à l'export vers l'Union européenne.

³ Nomenclature SH0207140010

produits européens, le différentiel de prix entre l'UE et les États-Unis était élevé. A l'inverse, depuis la fin de l'année 2014 et au cours de l'année 2015, le taux de change euro/dollar s'est rapproché 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 par rapport aux produits européens.

Dans cette modélisation, les droits de douanes n'ont pas été pris en compte puisque l'on se place dans le cas d'une libéralisation totale des échanges. Cependant, les droits de douanes à l'entrée appliqués par l'UE sur le filet de poulet sont très élevés (1,02 €/kg de filet congelé de poulet importé) et rendent les prix US rendus UE supérieurs au prix du filet sur le marché intra-communautaire.

4.1.2. La cuisse de poulet

En moyenne, sur la période 2010-2014, le prix US rendu UE des cuisses congelées de poulet est inférieur de 22 % au prix des cuisses congelées échangées sur le marché intra-communautaire (Figure 4). En 2015, les prix des cuisses congelées américaines exportées, toutes destinations confondues, ont fortement chuté, ce qui explique l'écart qui se creuse par rapport aux prix européens, malgré l'effet de taux de change.

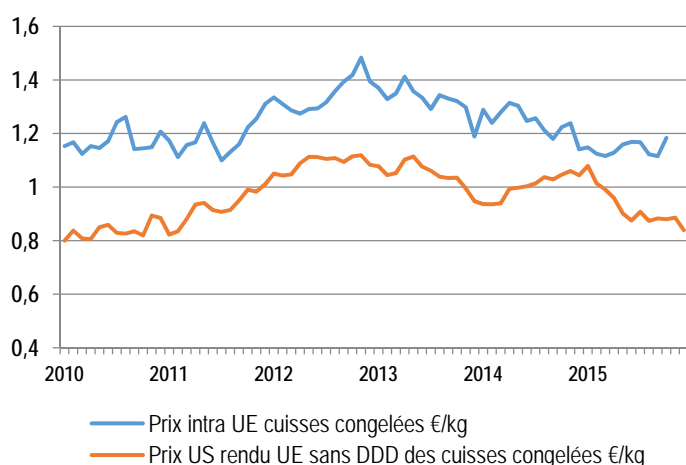


Figure 4 : Comparaison du prix rendu UE estimé et du prix intra-communautaire des cuisses congelées (€/kg) (d'après USDA et Eurostat)

François CADUDAL a montré que, même en tenant compte des droits de douanes européens sur ce produit, le prix US rendu UE des cuisses congelées demeurerait plus faible que le prix des cuisses sur le marché intra-communautaire. Il faut toutefois souligner que les cuisses sont certes exportées par les États-Unis, mais l'Union européenne n'importe actuellement pas ce type de produit. L'UE est d'ailleurs en 2014 exportatrice nette de cuisses de volailles avec un solde excédentaire de plus de 90 000 T.

4.2. En œufs et ovoproduits

Les importations européennes d'œufs et d'ovoproduits concernent pour une très faible part des œufs coquilles, des entiers liquides et de l'ovalbumine séchée (Tableau 5 ; attention, les chiffres des Douanes européennes ne

correspondent pas parfaitement à ceux des Douanes américaines présentés plus haut, pour des raisons de nomenclature mais également de ré-export sans entrer sur le marché communautaire). En revanche, l'Union européenne importe du jaune sous forme séchée ou liquide, de la poudre d'œuf entier et de l'ovalbumine liquide.

Tableau 5 : Importations et exportations européennes d'œufs et d'ovoproduits (d'après Commission européenne)

2014	Imports UE	Exports UE
Œufs coquilles (millions)	12,8	1 378,7
Jaunes séchés (t produit)	922,6	1 057,7
Jaunes liquides (t produit)	527,3	4 751,5
Entiers séchés (t produit)	1 226,5	1 657,0
Entiers liquides et cuits (t produit)	182,1	6 114,9
Albumine séchée (t produit)	284,0	14 240,9
Albumine liquide (t produit)	1 073,6	584,2

En 2014, l'Union européenne importe déjà des jaunes séchés et des entiers séchés et liquides en provenance des États-Unis (tableau 5). La compétitivité de ces produits sur le sol européen doit donc être analysée. Aucun flux de jaunes liquides n'a été enregistré des États-Unis vers l'Europe en 2014, mais les États-Unis exportent ce produit en grande quantité et la consommation de l'Union européenne est fortement orientée vers le jaune (sous toutes ses formes) : le jaune liquide fera également partie de l'analyse. En revanche si des flux existent pour l'albumine séchée, ils sont insignifiants au regard des exportations européennes ; de même, les exportations américaines d'albumine liquide sont presque exclusivement destinées au marché canadien. Le marché américain lui-même est par ailleurs très demandeur en blanc d'œuf. Ces deux produits ne représentent donc pas un enjeu de compétitivité sur le territoire européen. Il en va de même pour les œufs coquilles.

En l'absence de cotations publiques pour les ovoproduits aux États-Unis, les prix utilisés dans l'analyse correspondent aux prix à l'exportation, enregistrés dans les Douanes américaines : ils intègrent donc de fait les coûts industriels et les coûts logistiques intra-USA, contrairement aux prix utilisés pour les autres filières présentées ici. Le coût de transport transatlantique utilisé sera de 0,14 €/kg importé.

Les prix entrée UE des différents produits américains de l'œuf seront comparés aux prix d'échanges intra-UE pour les différents ovoproduits.

4.2.1. Jaune d'œuf séché

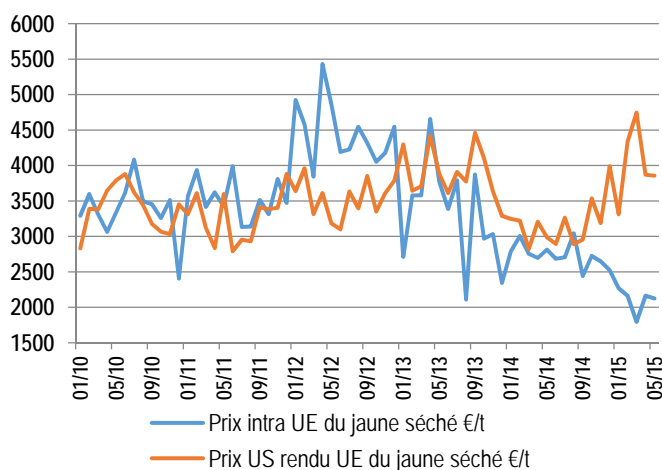


Figure 5 : Comparaison du prix des échanges intra-communautaires de jaune séché et du prix US rendu UE (€/t produit) (d'après USDA, Eurostat)

En moyenne, sur la période 2010-2014, le prix US rendu UE du jaune séché est inférieur seulement de 0,8 % au prix des échanges intra-communautaires (Figure 5), à 3 456,2 €/t contre 3 585,8 €/t. Cette compétitivité s'est accrue au cours de l'année 2012, lorsque les prix au sein de l'Union européenne se sont revalorisés en raison de la pénurie induite par la mise en application de la directive 1999/74/CE concernant le bien-être des poules pondeuses. Depuis janvier 2013, le prix US rendu UE du jaune séché, hors droits de douanes, est presque systématiquement supérieur au prix des échanges intra-communautaires. L'écart se creuse au premier semestre 2015 en raison à la fois de l'épizootie d'influenza aviaire aux États-Unis qui génère une pénurie d'œufs et donc une flambée des prix US, et du taux de change euro/dollar plus favorable aux exportations européennes qu'aux importations : en moyenne sur les 5 premiers mois de 2015, le prix US rendu UE est supérieur de 91,3 % au prix européen. L'épizootie est cependant un phénomène conjoncturel et les prix des ovoproduits américains baisseront à nouveau à partir du second semestre 2015.

Malgré ce différentiel de compétitivité limité et l'application d'un droit de douane de 1 374 €/t (687 €/t dans le cadre du contingent tarifaire non préférentiel de 7 000 teoc s'appliquant aux ovoproduits hors ovalbumines), les chiffres de la Commission européenne montrent que les États-Unis représentent 65,7 % de nos achats de jaunes d'œuf séchés.

4.2.2. Jaune liquide

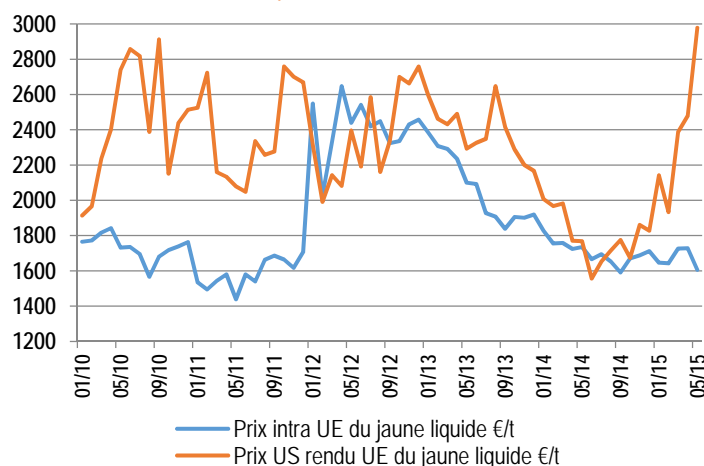


Figure 6 : Comparaison du prix des échanges intra-communautaires de jaune liquide et du prix US rendu UE (€/t produit) (d'après USDA, Eurostat)

Sur la période 2010-2014, le prix US rendu UE du jaune liquide était en moyenne supérieur de 19,7 % au prix intra-communautaire, et ce malgré la hausse de ce dernier en 2012 (Figure 6). Néanmoins, on constate au cours de l'année 2014 une convergence rapide des deux prix. L'influenza aviaire aux États-Unis les a faits de nouveau fortement diverger (prix US rendu UE supérieur de 42,8 % sur 5 mois 2015 par rapport aux prix intra-communautaires), mais les États-Unis pourraient devenir compétitifs sur le marché européen une fois les difficultés sanitaires résolues, si l'euro se renforce par rapport au dollar.

4.2.3. Poudre d'œuf entier

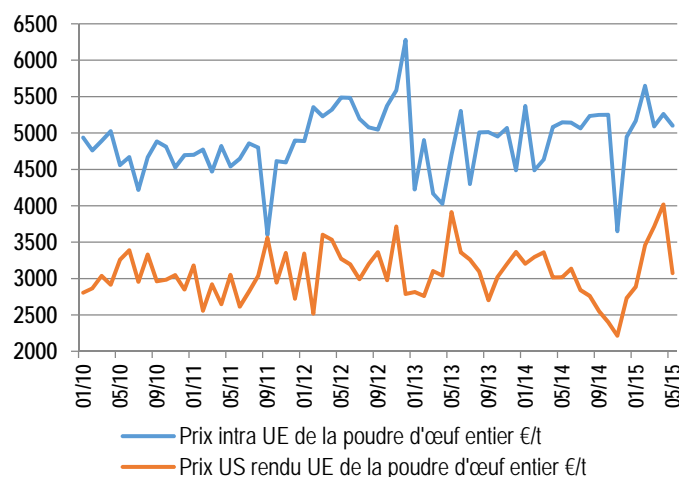


Figure 7 : Comparaison du prix des échanges intra-communautaires de poudre d'œuf entier et du prix US rendu UE (€/t produit) (d'après USDA, Eurostat)

La poudre d'œuf entier américaine est très compétitive sur le sol européen, avec un prix rendu UE inférieur de 37,4 % au prix intra-communautaire sur la période 2010-2014 (1 399,2 €/t contre 3 042,3 €/t, Figure 7). Selon les chiffres de la Commission européenne, la provenance américaine a constitué 7,3 % des achats de poudre d'œuf entier dans l'Union en 2014 (contre 26,2 % en 2013), l'Inde étant un important concurrent des États-Unis. Les exportations américaines de poudre d'œuf entier sont plutôt tournées vers le Canada, le Mexique et le Japon (78 % du volume 2014 à eux trois). Une baisse des droits de douanes (1 374 €/t, ou 687 €/t dans le cadre du contingent tarifaire non préférentiel de 7 000 teoc

s'appliquant aux ovoproduits hors ovalbumines) rendrait cependant la poudre d'œuf entier américaine encore plus compétitive sur le marché européen.

4.2.4. Entier liquide

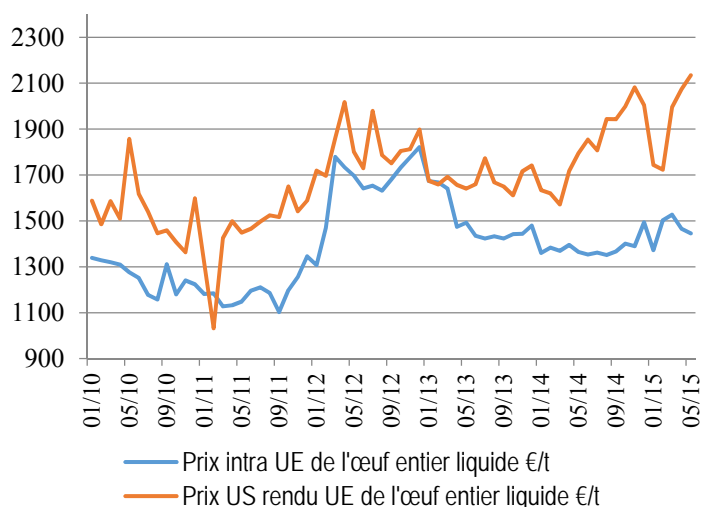


Figure 8 : Comparaison du prix des échanges intra-communautaires d'entier liquide et du prix US rendu UE (€/t produit) (d'après USDA, Eurostat)

De la même façon que pour le jaune liquide, les États-Unis sont peu compétitifs sur le marché européen de l'entier liquide, avec des prix rendus UE supérieurs de 19,1 % aux prix intra-communautaires sur la période 2010-2014 (Figure 8). Cette tendance s'est même creusée en 2014, avant même la convergence des monnaies et l'apparition de la crise sanitaire aux États-Unis. Les États-Unis ont d'ailleurs représenté moins de 1 % des volumes d'entiers liquides achetés en 2014 par les membres de l'Union européenne.

4.2.5. Effet du taux de change euro-dollar

Au travers du tableau 6 ci dessous, l'effet du taux de change sur la compétitivité des produits américains est bien résumé. Nous avons pris deux années où le taux de change était complètement différent : 2014 avec un euro fort (1€ = 1,329 \$) et 2015 où l'euro a subi une forte dévaluation (1€ = 1,11 \$). Ainsi, pour un prix moyen d'un produit américain que l'on ne fait pas varier, l'effet du taux de change est majeur : en 2015, les

prix des produits américains rendus UE sont largement moins compétitifs qu'en 2014 où l'euro était fort.

5. Conclusion

Après analyse des cotations et des importations européennes existantes, il semblerait que pour le secteur volailles de chair, le filet de poulet congelé soit le morceau le plus susceptible d'entre sur le marché communautaire.

Toutefois, en l'absence d'un réel marché à l'export des filets congelés américains, il s'avère difficile d'analyser la compétitivité prix de ces produits dans le cas d'éventuelles importations par l'UE. Une étude menée par Peter Van Horne (LEI, Wageningen) a traité le même sujet avec une approche par les coûts de production et non par les prix de marché. Cette étude montre qu'en tenant compte des droits de douanes existants et des coûts de transport, le coût des filets de poulet américains rendus UE sont plus élevés que le coût des filets européens. En revanche, en diminuant les droits de douanes de moitié, le coût des filets américains rendus UE deviennent plus faibles que ceux européens.

Aujourd'hui, ce qui constitue réellement un obstacle aux échanges entre l'Union européenne et les États-Unis, ce ne sont pas les droits de douanes mais les standards européens en matière de traitement des carcasses qui ne permettent pas d'importer dans l'Union des viandes décontaminées par traitement chimique pratiqué aux États-Unis.

En revanche, si l'Europe venait à céder sur ces standards dans le cadre des négociations du TTIP, la filière avicole française souhaiterait maintenir le statut de certains produits comme sensible afin de les exclure de la libéralisation. Ce serait le cas pour les filets de poulet et de dinde. L'UE est aujourd'hui le seul bloc mondial qui importe du filet avec des contingents à tarif réduit déjà remplis. Par ailleurs, les cuisses de poulet seraient aussi considérées comme sensibles : la Russie ayant pour but d'atteindre l'autosuffisance, les cuisses de poulet américaines auparavant exportées vers ce pays se retrouvent maintenant en excédent sur le marché intérieur étatsunien.

Tableau 6 : Effet du taux de change sur la compétitivité prix des produits américains, toutes choses égales par ailleurs (d'après OANDA)

	Prix moyen 2010-2014 en \$/T	Taux de change 2014 et 2015	Prix moyen 2010-2014 en €/T	Coût de transport en €/T	Prix US rendu UE en €/T	Prix intra UE en €/T
Cuisses congelées US	986 \$/T	1€ = 1,329 \$ 1€ = 1,11 \$	741,9 888,3	210 210	951,9 1098,3	1254,7 1254,7
Filets congelés US	2363,9 \$/T	1€ = 1,329 \$ 1€ = 1,11 \$	1778,7 2129,6	210 210	1988,7 2339,6	2 239,9 2 239,9
Jaunes séchés US	4382,8 \$/T	1€ = 1,329 \$ 1€ = 1,11 \$	3297,8 3948,5	140 140	3437,8 4088,5	3 485,8 3 485,8
Entiers séchés US	3829,2 \$/T	1€ = 1,329 \$ 1€ = 1,11 \$	2881,3 3449,7	140 140	3021,3 3589,7	4 862,1 4 862,1

Au vu de l'écart de prix précédemment constaté entre les cuisses congelées américaines rendues UE et le prix des cuisses congelées intra-UE, l'excédent américain de cuisses pourrait constituer un risque pour le marché communautaire.

Dans le secteur œufs et ovoproduits, il apparaît finalement que les ovoproduits les plus susceptibles d'entrer sur le marché

européen en cas de libéralisation des échanges avec les États-Unis sont ceux qui sont déjà présents à l'heure actuelle en dépit des droits de douanes : jaune d'œuf séché et poudre d'œuf entier. Ces produits sont également classés comme produits « sensibles » dans la négociation en cours.

Tableau 3 : Volumes et prix moyens des principaux débouchés des États-Unis (d'après FAS, USDA)

2014	Japon		Canada		Mexique		Chine + Hong-Kong	
	Volume	Prix	Volume	Prix	Volume	Prix	Volume	Prix
<i>Œufs coquilles (millions)</i>			956,48	8,49 \$/100 o.	506,58	8,26 \$/100 o.	560,7	8,07 \$/100 o.
<i>Jaunes séchés (t produit)</i>	2 210,8	4 312,9 \$/t						
<i>Jaunes liquides (t produit)</i>	6 404,3	2 916,2 \$/t			8 661,7	1 603,8 \$/t		
<i>Entiers séchés (t produit)</i>	2 001,4	4 296,0 \$/t	3 602,0	2 402,0 \$/t	2 481,4	5 229,3 \$/t		
<i>Entiers liquides (t produit)</i>			2 240,3	2 080,1 \$/t	1 607,9	2 252,0 \$/t	1 201,3	2 320,0 \$/t
<i>Albumine séchée (t produit)</i>	691,4	3 870,4 \$/t			498,2	3 390,2 \$/t		
<i>Blancs liquides (t produit)</i>			5 388,6	792,6 \$/t				

Tableau 4 : Exportations d'œufs et d'ovoproduits des États-Unis vers l'Union Européenne (d'après FAS, USDA)

	Volume 2014	Prix moyen 2014	Evol Vol. / Moy. 2010-2013	Evol Prix / Moy. 2010-2013
<i>Œufs coquilles (millions)</i>	19,0	5,87 \$/100 œufs	54%	0%
<i>Jaunes séchés (t produit)</i>	1 345	3942,0 \$/t	80%	-63%
<i>Jaunes liquides (t produit)</i>	0	-	-100%	-
<i>Entiers séchés (t produit)</i>	701,4	2194,2 \$/t	-72%	2%
<i>Entiers liquides (t produit)</i>	795,1	1887,8 \$/t	-13%	29%
<i>Albumine séchée (t produit)</i>	659,4	3222,6 \$/t	26%	-39%
<i>Blancs liquides (t produit)</i>	81,5	2122,7 \$/t	41%	-58%

Références bibliographiques

- Horne P.L.M van, Bondt N., 2014, Competitiveness of the EU poultry meat sector. Report 2014-038. The Hague: LEI Wageningen UR.
- MacDonald J.M., Korb P., 2006. Duration in Production contracts, Economic Research Service, USDA, p.2-15
- MacDonald James M., 2014, Technology, Organization, and Financial Performance in U.S. Broiler Production, in: Economic Information Bulletin N°126, Economic Research Service of the USDA, p.3-43
- <http://www.usda.gov>

Abstract

The free trade agreement between the United States and the European Union is currently under negotiation and the poultry industry is one of the sectors considered sensitive by the French professionals due to its lack of competitiveness compared to the US industry. The study of European chicken imports shows that the US products that could likely enter the Community market would be frozen chicken breasts. For eggs and egg products sector, it seems that the dried egg yolks and whole egg powder are most likely to massively enter the European market, especially since it is already the case today. The price analysis of these American products entering the European Union has highlighted a significant gap between the price of potentially imported products from USA and the price of European products; gap linked to a high competitiveness differential between the two countries and could greatly destabilize domestic markets.