



Conséquences de l'Accord Economique et Commercial Global (AECG/CETA)

Les principaux impacts de l'Accord Economique et Commercial Global (AECG/CETA) sur les productions animales européennes

Mots-clés : Droits de douane, Viande bovine, Importations, Exportations

Auteur : Baptiste Buczinski^{1*}, Aurélie Trouvé², Philippe Chotteau³, Michel Rieu⁴

¹ IDELE – Institut de l'Élevage, Lieu-dit Monvoisin, BP 85225, 35652 Le Rheu cedex, France ; ² AgroParisTech, UFR Agriculture Comparée, Laboratoire de géographie PRODIG, 2 rue Valette, 75005 Paris, France ; ³ IDELE – Institut de l'Élevage, Maison Nationale des Éleveurs, 149 Rue de Bercy, 75595 Paris cedex 12, France ; IFIP – Institut du Porc, 34 boulevard de la Gare, 31500 Toulouse, France.

* E-mail de l'auteur correspondant : baptiste.buczinski@idele.fr

L'Accord Economique et Commercial Global (AECG/CETA) risque de fragiliser les productions animales européennes en favorisant les importations de viande en Europe.

Résumé :

Près de 10 ans après le lancement des négociations, l'Accord Economique et Commercial Global (AECG) ou « Comprehensive Economic and Trade Agreement » (CETA, acronyme utilisé ci-après dans le texte) a été ratifié par les institutions communautaires en février 2017. Si les États membres de l'Union européenne (UE) doivent encore le ratifier, la majeure partie de cet accord dit « mixte » (compétences partagées entre l'UE et ses États membres) s'applique depuis l'entrée provisoire de l'accord fin septembre 2017. En effet, la mise en œuvre des dispositions de compétence communautaire n'attendra pas la ratification définitive de l'accord.

C'est notamment le cas des questions tarifaires qui auront un impact sur les agricultures européennes, notamment par la baisse de droits de douane encore importants. Il offre également de nouvelles possibilités de révision à la baisse des normes sanitaires, phytosanitaires et environnementales. Une étude publiée par l'Institut de l'Élevage, l'IFIP et AgroParisTech montre ainsi que cet accord risque de fragiliser les productions européennes de viande bovine et porcine par des imports supplémentaires de viande à droits de douane nuls à certaines périodes.

Abstract: The main impacts of the trade and comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) on European animal production

Nearly 10 years after the launch of the negotiations, the CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) was ratified by the EU institutions in February 2017. Even though member States of the European Union (EU) still have to ratify it, the bulk of this so-called "mixed" agreement (shared powers between the EU and its member states) has been applied since the provisional entry of the agreement at the end of September 2017. Indeed, the implementation of the provisions of Community competence will not wait for the final ratification of the agreement.

This is particularly the case for tariff issues that will have an impact on European agriculture, in particular by reducing still significant customs duties. It also offers new opportunities for downward revision of sanitary, phytosanitary and environmental standards. A study published by the Livestock Institute, IFIP and AgroParisTech shows that this agreement could weaken European production of beef and pork, through additional imports of meat at zero customs duty at certain times.

INTRODUCTION

Le texte de l'accord CETA (Accord économique et commercial global, dénommé AECG ou CETA), accord de libre-échange entre l'Union européenne (UE) et le Canada, a été ratifié au Parlement européen en février 2017. Le 5 juillet 2016, la Commission européenne avait officiellement soumis au Conseil de l'UE une proposition en vue de la signature du CETA. Contrairement aux attentes, le collège des Commissaires avait finalement décidé de présenter un accord « mixte », c'est-à-dire de compétence partagée entre l'UE et ses Etats membres, sans attendre l'avis de la Cour européenne de justice sur le caractère mixte ou non de l'accord UE-Singapour (accord confirmé comme mixte depuis).

S'il un tel accord nécessite, en plus des avis du Conseil et du Parlement européen, des votes unanimes des Parlements nationaux et/ou régionaux qui cristallisent actuellement les

débats, tous les chapitres de l'accord de compétence européenne, dont les concessions tarifaires et le volet sanitaire, sont mis en œuvre depuis l'approbation par les institutions communautaires et de leurs homologues canadiennes. Le veto d'un Parlement national n'aurait aucun impact sur ces chapitres de l'accord.

Ainsi, l'essentiel de l'accord est mis en œuvre dès à présent de façon provisoire sur une large majorité de l'accord qui relève de la compétence européenne. Une étude réalisée conjointement par l'Institut de l'Élevage, l'IFIP et AgroParisTech (Trouvé *et al.*, 2017) et résumée dans cet article se penche sur ses retombées potentielles sur les marchés agricoles et plus spécifiquement sur les productions de viande bovine et porcine.

I. LES CONSEQUENCES DE L'ACCORD SUR LES « PROTECTIONS TARIFAIRES » (LES DROITS DE DOUANE AGRICOLES)

Aujourd'hui, le poids du Canada dans les exportations et importations de l'UE demeure faible. Les produits agricoles et alimentaires représentent près de 10% des échanges de l'UE en valeur avec le Canada. Les principaux flux depuis l'UE concernent le cacao et les préparations à base de cacao, les préparations de céréales, les boissons et dans une moindre mesure les produits laitiers. Les principaux flux depuis le Canada concernent les poissons, les légumes, les céréales, les oléagineux ainsi que les préparations de viande et poisson (Tableau 1).

Mais si la balance commerciale agricole et alimentaire est actuellement excédentaire avec le Canada, elle l'est essentiellement par les boissons. A contrario, le déficit se

creuse pour les céréales et oléagineux et, dans une moindre mesure, en préparation de viandes et poissons (Tableau 1).

Avant l'accord CETA, tant le Canada que l'UE avaient des droits de douane dans le secteur agricole bien plus importants que dans l'ensemble des autres secteurs économiques (Tableau 2). La forte baisse des barrières tarifaires instaurée par le CETA affectera donc avant tout le secteur agricole. Des deux côtés, seuls les volailles et les œufs seront exemptés de diminution de barrière tarifaire, à la demande de la partie canadienne qui a un système de gestion de l'offre sur ces deux secteurs. In fine, les barrières tarifaires seront supprimées sur 97% des lignes tarifaires côté UE, 95% côté Canada (Gerstetter *et al.*, 2013).

Tableau 1 : Evolution des flux entre UE et Canada pour les principaux produits agroalimentaires (en millions d'euros)

(en millions €)	Export UE28 -> Canada			Export Canada -> UE28			Solde commercial pour l'UE		
	2004	2010	2016	2004	2010	2016	2004	2010	2016
Total des échanges	22 112	26 780	35 202	16 455	24 770	29 257	5 657	2 011	6 045
Total des échanges agroalimentaires	1 628	2 290	3 207	1 575	1 982	2 531	53	308	677
01 – Animaux vivants	14	18	29	7	6	7	8	11	22
02 – Viandes	12	20	108	47	33	22	-34	-13	86
03 – Poissons	17	18	53	204	176	253	-187	-158	-200
04 – Produits laitiers	101	119	154	35	23	12	66	96	142
07 – Légumes	49	41	62	248	201	242	-199	-160	-180
10 – Céréales	2	2	23	441	421	663	-439	-419	-640
12 – Oléagineux	16	31	61	255	672	770	-240	-641	-710
16 – Préparations de viande et poissons	9	13	36	130	154	186	-121	-141	-150
18 – Cacao et préparations	108	179	219	5	5	6	102	174	213
19 – Préparations de céréales	108	178	224	17	17	29	91	160	195
22 – Boissons	753	1 142	1 466	28	29	32	725	1 113	1 434

Source : Eurostat, traitement par les auteurs

Tableau 2 : Comparaison des droits de douane moyens équivalents *ad valorem* par type de produit en 2015

	Union européenne	Canada
Produits animaux	15%	24%
Produits laitiers	33,5%	248,9%
Fruits, légumes	10,3%	3,3%
Café, thé	6%	10,4%
Céréales, préparations	12,4%	22,7%
Graines oléagineuses, graisses et huiles	6%	3,9%
Sucres et confiseries	20,2%	3,5%
Boissons et tabac	19,4%	3,9%
Coton	0%	0%
Autres produits agricoles	3,2%	7,1%
Ensemble des produits agricoles¹	8,5%	13,5%

Source : OMC

II. LES CONSEQUENCES DE L'ACCORD SUR LES « PROTECTIONS NON TARIFAIRES » (LES NORMES)

Le CETA doit « faire en sorte que les mesures sanitaires et phytosanitaires (...) des Parties ne créent pas d'obstacles injustifiés » aux échanges. Le risque d'affaiblissement de ces normes européennes avait également été soulevé dans un rapport commandité en 2013 par le Parlement européen, au sujet de l'accord UE-États-Unis (Gerstetter *et al.*, 2013). Deux types de dispositif réglementaire pourraient permettre, une fois l'accord mis en œuvre, de poursuivre la levée des obstacles non tarifaires au commerce : l'*Investment court system* et le « forum de coopération réglementaire » (ou FCR) (Angot *et al.*, 2017). Le fonctionnement du FCR « pourrait présenter un risque d'ingérence des intérêts privés (industrie canadienne ou européenne) dans les processus réglementaires des Parties, qu'il convient de prendre en compte » (Angot *et al.*, 2017).

Ainsi, certaines normes européennes pourraient être remises en cause après la mise en œuvre CETA, car considérées par le gouvernement et/ou les entreprises du Canada comme étant des obstacles importants à leur commerce, on trouve :

- l'interdiction de certaines substances de décontamination sur les produits d'origine animale destinés à la consommation humaine (acide citrique, acide péroxycétique),
- l'interdiction de traitement à la ractopamine des animaux,
- l'interdiction des activateurs de croissance hormonaux pour les bovins viande,
- les relatives restrictions dans l'importation, la consommation et la production d'Organismes Génétiquement Modifiés (OGM), beaucoup de variétés étant autorisées au Canada mais interdites dans l'UE.

Les deux dernières normes ont déjà fait l'objet de plaintes à l'OMC par le Canada et d'autre pays membres. De

nombreuses autres normes sont potentiellement concernées, étant significativement différentes de part et d'autre de l'Atlantique et présentant actuellement des obstacles aux exports, pour l'une ou l'autre Partie.

La levée de l'interdiction, en 2013, du douchage des carcasses à l'acide lactique, jugée comme une barrière non-tarifaire par le Canada et les Etats-Unis, était un préalable à la conclusion des accords. Elle préfigure ce qui pourrait se discuter au sein du FCR.

En fait, toute la « philosophie » du contrôle sanitaire est différente de part et d'autre de l'Atlantique Nord : basée sur des bonnes pratiques à chaque étape des filières en Europe, et basée sur des pratiques de décontamination *in fine* au Canada comme aux Etats-Unis.

De plus, rien ne figure dans le CETA quand à l'adaptation nécessaire de l'organisation des contrôles. Si l'on peut estimer qu'une filière dédiée produisant de faibles quantités peut aisément être contrôlée, un accroissement des exportations canadiennes de viandes bovines et porcines posera la question de la capacité de contrôle par les autorités canadiennes et de l'indispensable augmentation de moyens (Angot *et al.*, 2017).

Par ailleurs, si une filière sans hormones peut être isolée dans la phase d'engraissement, il n'en est pas de même en phase de pré-engraissement. En effet, certains stimulateurs de croissance sont fréquemment utilisés au Canada pour les veaux avant le sevrage dans les exploitations allaitantes et les veaux ne sont identifiés qu'à l'occasion de leur premier mouvement, alors qu'ils le sont dès la naissance dans l'UE : le système d'identification et de traçabilité des animaux est également différent (Angot *et al.*, 2017).

Il est à noter que des analyses de recherche de ractopamine ont récemment donné des résultats positifs sur des viandes canadiennes en Chine et brésiliennes et américaines en Russie (Angot *et al.*, 2017).

¹ Avec pondération pour cette seule moyenne en fonction des quantités importées

III. AUTRES RETOMBÉES POTENTIELLES DU CETA CONCERNANT L'AGRICULTURE ET L'ALIMENTATION

Cet accord contient des avancées en matière de reconnaissance des Indications Géographiques (IG), mais celles-ci demeurent partielles. L'accord conclu avec le Canada ne concerne que 171 produits ou appellations couvrant 143 IG dont 42 IG françaises agroalimentaires hors vins et spiritueux. Ainsi, au niveau européen, seulement 10,5% des 1 358 IG alimentaires enregistrées dans la base européenne DOOR (Database Of Origin & Registration) sont reconnues par l'annexe 20-A du CETA (Rabassa, 2017).

Sur ces 171 IG protégées, il faut noter que certaines relèvent en fait de la même indication géographique. *In fine*, en France par exemple, seulement 30 IG françaises (24 appellations d'origine protégée (AOP) et 6 indications géographiques protégées (IGP)) seront juridiquement reconnues par le CETA (à titre d'exemple le *Cantal*, le *Petit Cantal*, le *Cantalet* et la *Fourme de Cantal* sont reconnus pour la seule AOP *Cantal*). Le taux de reconnaissance par le CETA des fromages atteint 20% quand le taux pour les viandes (et abats) et produits à base de viande (cuits, salés, fumés...) s'approche des 8%. Cette asymétrie entre nombre d'IG existantes et IG reconnues par le CETA tient essentiellement au fait que « *le système des marques au Canada, comme aux États-Unis, n'est pas aussi strict quant aux liens entre l'origine et la qualité [...]. Seule une marque déposée par une entité privée peut être reconnue ou protégée aux États-Unis* » (Rabassa, 2017). De nombreuses IG européennes ont d'ailleurs été déposées par des entreprises nord-américaines interdisant au produit européen l'utilisation de sa propre dénomination (comme le *Jambon de Parme*). Le Canada a donc été peu enclin à faire des concessions dans ce domaine. De plus, les producteurs canadiens qui exploitent depuis un temps minimal (entre 3 et 10 ans selon les produits) une marque correspondant à une IG protégée par le CETA pourront continuer à le faire.

Un autre point souvent éludé dans les analyses mais ayant un impact potentiel sur l'agriculture européenne concerne les retombées en matière de politiques agricoles. La suppression totale des droits de douane, notamment pour les produits jugés comme non sensibles, complique les politiques de régulation. Ainsi, pour les produits laitiers, il n'existe plus de droits de douane pour les produits canadiens expédiés vers l'UE depuis l'entrée en vigueur provisoire du CETA. Même si ce n'est pas la stratégie actuelle de l'UE et si le Canada est encore loin de devenir un exportateur de produits laitiers, il pourrait être désormais plus difficile de réguler à nouveau les prix, de restaurer des prix minimum garantis et de maîtriser les volumes de production dès lors que le marché est partiellement ouvert à des partenaires qui potentiellement peuvent devenir exportateurs à moyen terme.

Un autre point souvent éludé dans les analyses mais ayant un impact potentiel sur l'agriculture européenne concerne les retombées en matière de politiques agricoles. La suppression totale des droits de douane, notamment pour les produits jugés comme non sensibles, complique les politiques de régulation. Ainsi, pour les produits laitiers, il n'existe plus de droits de douane pour les produits canadiens expédiés vers l'UE depuis l'entrée en vigueur provisoire du CETA. Même si ce n'est pas la stratégie actuelle de l'UE et si le Canada est encore loin de devenir un exportateur de produits laitiers, il pourrait être désormais plus difficile de réguler à nouveau les prix, de restaurer des prix minimum garantis et de maîtriser les volumes de production dès lors que le marché est partiellement ouvert à des partenaires qui potentiellement peuvent devenir exportateurs à moyen terme.

IV. DES CONSEQUENCES SPECIFIQUES SUR LES MARCHES DES VIANDES PORCINE ET BOVINE

Du côté de l'UE, des contingents tarifaires à droit de douane nuls ont été concédés de façon progressive sur 7 ans en viande bovine comme en viande porcine (Tableaux 3 et 4).

L'analyse des éventuels différentiels de compétitivité aux différents maillons des filières entre les produits canadiens et leurs homologues européens est donc importante.

Tableau 3 : Union Européenne : contingent tarifaire à l'importation de porc résultant de l'accord CETA

Année	Quantité agrégée annuelle (tonnes métriques – en équivalent poids carcasse)
1	12 500
2	25 000
3	37 500
4	50 000
5	62 500
6 et chaque année suivante	75 000

Source : Accord CETA UE-Canada. Conseil de l'UE. Dossier interinstitutionnel: 2016/0206 (NLE) 10973/16. Septembre 2016

Tableau 4 : Contingents de viande bovine : volume et progressivité d'accès

En téc (Tonnes équivalent carcasse)	An 0	An 1	An 2	...	An 6 et +
Frais : QVB*1 = (1)+(2)	4 160	9 300	14 440	...	35 000
dont : (1) issu du CETA	0	5 140	10 280	...	30 840
dont : (2) intégration du quote-part canadien du quota « panel » hormones	4 160	4 160	4 160	...	4 160
Congelé : QVB2	0	2 500	5 000	...	15 000
Viande de bison	0	3 000	3 000	...	3 000
Hilton à droits nuls	0	14 950	14 950	...	14 950
Total accès à droit nul	4 160	29 750	37 390	...	67 950
Hilton à 20% de droits de douane	14 950	0	0	...	0
Total accès à 20% de droits de douane	14 950	0	0	...	0

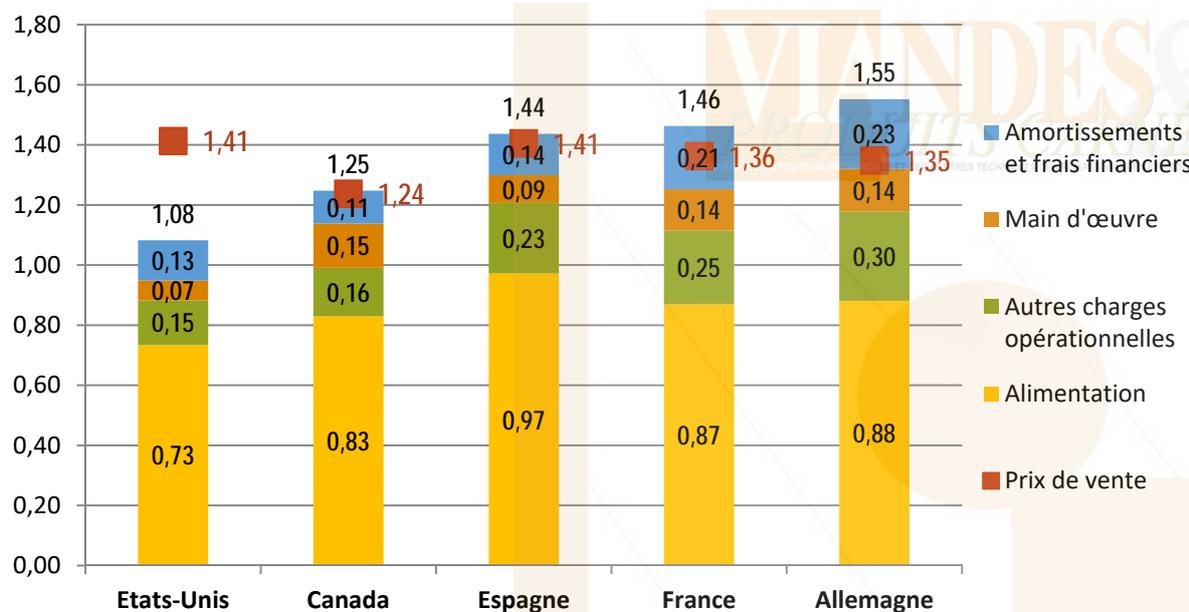
QVB = quota viande bovine, Source: GEB - Institut de l'Élevage

En élevage porcin, les coûts de production observés à partir du réseau InterPiG² sont sensiblement plus faibles sur le continent américain qu'en Europe, en grande partie en raison du prix de l'alimentation animale (céréales et tourteaux), dans une moindre mesure du coût de la main-d'œuvre, mais aussi grâce à des conditions de production et des réglementations différentes (utilisation des facteurs de croissance comme la ractopamine, pas de réglementation sur le bien-être animal).

En 2015 (Figure 1), le coût canadien a été estimé à 1,25 €/kilo de carcasse (au taux de change courant), alors que

celui des français, un des plus faibles de l'Union européenne, se situait à 1,46 €. Le coût canadien représente une moyenne des situations des différentes zones, les Prairies, l'Ouest, le Québec et l'Ontario, l'Est. Le coût dans les Prairies, zone de grandes cultures, est sensiblement plus faible qu'à l'Est, d'où partiraient d'éventuelles exportations vers l'Europe. Compte tenu du fret maritime, le porc canadien sorti élevage ne montre donc pas une compétitivité décisive par rapport à la situation française. C'est du côté des prix de marché des produits échangés internationalement qu'il faut rechercher des différences susceptibles de générer des flux de commerce.

Figure 1 : Prix de vente plus niveaux et composition des coûts de revient du porc en 2015 (€/kg carcasse)



Source : IFIP d'après InterPiG

En élevage bovin et notamment pour ce qui est de l'engraissement des bouvillons, principaux produits exportables par les opérateurs canadiens, le différentiel de coût de production est également significatif. La taille des *feedlots* et leurs niveaux de production (ici 28 000 têtes dans le cas-type retenu par l'expert canadien du réseau *Agribenchmark*³) entraînent des économies d'échelles permettant de limiter le coût des équipements (bâtiments, matériels...) et celui des facteurs mobilisés pour la production (rémunération du foncier, du capital et du travail). Au final, les coûts de production suivis dans le cadre d'*Agribenchmark* sont inférieurs de 11 à 12% pour les unités d'engraissement canadiennes comparés à ceux des systèmes d'engraissement types en Allemagne, France ou Italie (Figure 2, Tableau 5).

Au niveau du maillon abattage-découpe, les constats sont les mêmes. A titre d'exemple, en viande bovine, l'activité d'abattage se concentre également à l'Ouest. Deux opérateurs se partagent le marché : Cargill et JBS-USA, concentrent plus de 90% des capacités d'abattage (Tableau 6). Ces deux groupes, sont les leaders mondiaux de l'abattage-découpe de bovins, le 3ème étant Tyson foods. Leurs capacités d'abattage sont bien supérieures à celles de leurs homologues européens.

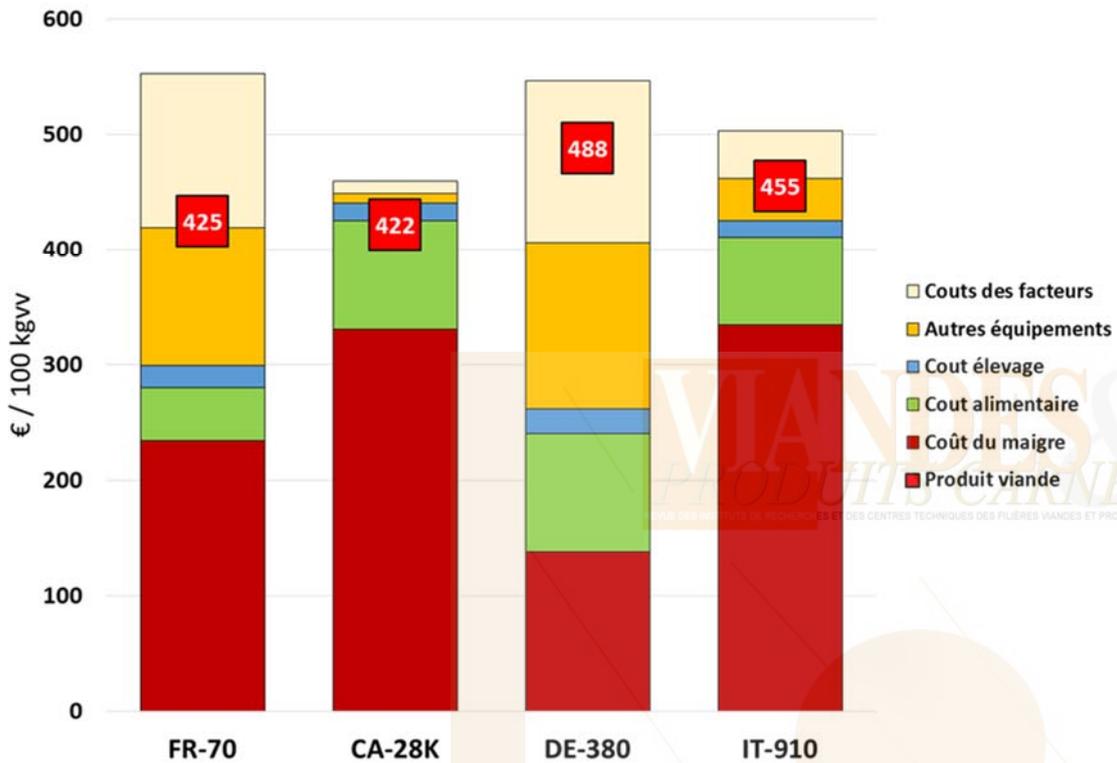
Ainsi, les opérateurs européens du secteur de l'abattage-découpe sont de taille relativement modeste et ce secteur reste largement organisé nationalement et aucun abatteur européen ne peut être qualifié de « *global player* » dans le secteur bovin. Si les groupes Bigard et Vion sont de grands opérateurs européens (respectivement 460 000 et 430 000 tonnes traitées en 2014), leurs activités bovines internationales restent très en dessous des capacités de groupes comme JBS (qui approche les 8 millions de tonnes par an), Tyson ou Cargill (qui transforment 4 millions de tonnes annuellement). Les économies d'échelle sont donc forcément différentes de part et d'autre de l'Atlantique.

Pour estimer les impacts potentiels du CETA sur les marchés communautaires, nous avons réalisé une première analyse des différentiels de compétitivité tout au long des filières de viandes porcine et bovine du Canada et de l'UE. Pour ce faire, nous avons réalisé plusieurs comparaisons entre UE et Canada : celle des bilans d'approvisionnement, des échanges commerciaux par partenaire, des structures productives et des filières, et enfin des coûts de production et des prix de gros.

² InterPiG est un groupe de travail international, composé de représentants de différents pays européens et du continent américain, nord et sud. Il a élaboré une méthode commune d'établissement des coûts de production du porc et publie des résultats chaque année. Les coûts s'appliquent à des élevages ayant correctement investi, selon des structures représentatives des pratiques de chaque pays.

³ Le réseau *Agribenchmark* est un réseau international à but non lucratif d'exploitations et d'économistes. Il s'intéresse aux productions bovines, ovines, porcines, céréalières et horticoles. Il utilise des méthodes internationalement normalisées pour analyser les fermes, les systèmes de production et leur rentabilité. Plus d'informations sur www.agribenchmark.org

Figure 2 : Produit issu des ventes et coût de production en systèmes d'engraissement – conjoncture 2015



Source : GEB – Institut de l'Élevage d'après Agribenchmark.

La nomenclature des systèmes agribenchmark comprend deux lettres qui détermine le pays de l'atelier d'engraissement (ici FR=France, CA=Canada, DE=Allemagne et IT=Italie) suivis d'un chiffre qui représente le nombre de bovins engraisés par an (dans ce cas respectivement 70, 28 000, 380 et 910).

Produit viande : produit issu des ventes moins les achats, plus ou moins les variations d'inventaires.

Coût des facteurs : rémunération du travail du foncier et du capital engagés ;

Autres équipements : bâtiments, mécanisation, consommations diverses (carburant, énergie, lubrifiants, eau), assurances et taxes, autres intrants ;

Coût élevage : frais vétérinaires et autres intrants bovins viande

Coût alimentaire : alimentation du bétail.

Tableau 5 : Caractéristiques des systèmes types analysés dans le cadre du réseau Agribenchmark

	FR-70	DE-380	IT-910	CA-28K
Pays	France	Allemagne	Italie	Canada
Nombre de bovins produits par an	70	280	910	28 000
Type de bovins	Taurillons et génisses	Taurillons	Taurillons	Bouvillons
Approvisionnement en animaux à engraisser	Animaux nés sur la ferme	Achat	Achat	Achat
Type d'alimentation	Maïs ensilage produit sur la ferme	Maïs ensilage produit plus céréales achetées	Maïs ensilage produit sur la ferme	Achat d'orge et d'ensilage de maïs
Mâles produits / an (race)	Limousin	Fleckvieh (race laitière)	Charolais	Angus et croisés
Poids à l'entrée (kg vif)	305	83	412	272 - 386
Poids à la sortie (kg vif)	600	699	717	590 - 612
Durée d'engraissement (jours)	235	535	208	193 - 215
Type alimentation	Ensilage	Ensilage	Ensilage	Grains, ensilage

Source : GEB-Institut de l'Élevage d'après Agribenchmark

Tableau 6 : Principaux abattoirs bovins inspectés par le gouvernement fédéral Canadien

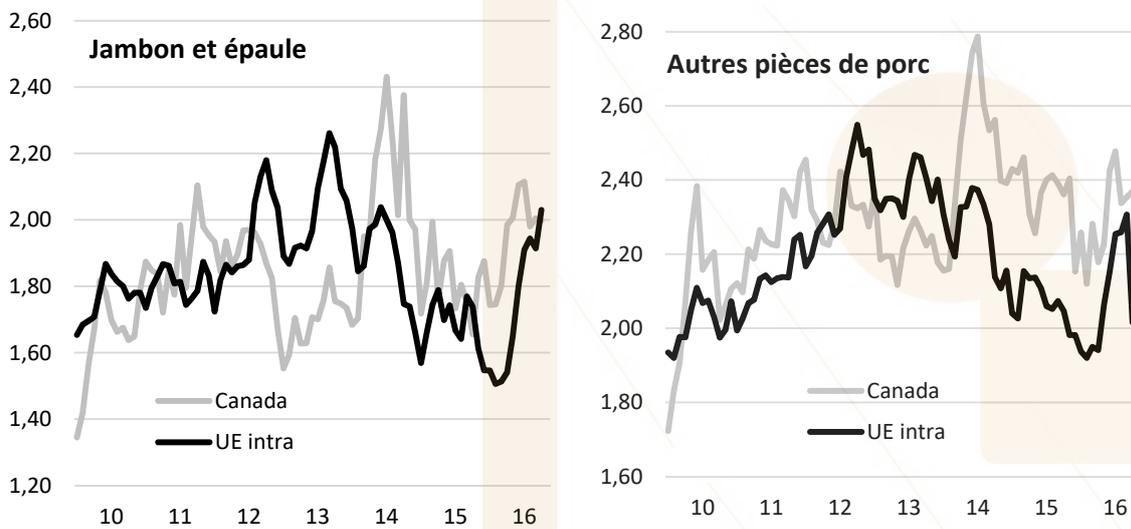
Abattoir	Localisation	Capacité d'abattage (bovins/sem.)
Cargill	High River, Alberta	21 500
JBS (ex XL foods)	Brooks, Alberta	22 000
Cargill	Guelph, Ontario	7 500
St Helen's	Toronto, Ontario	2 000
Ryding Regency	Toronto, Ontario	1 500

Source : Fédération des producteurs de bovins du Québec

Pour la viande porcine, la comparaison entre les prix canadiens et européens de viande porcine montre, selon les périodes, que les prix des exportations canadiennes sont plus faibles que ceux du marché européen (Figure 3), avec des écarts pouvant atteindre 40 voire 60 centimes en faveur des jambon/épaule canadiens et dans une moindre mesure pour

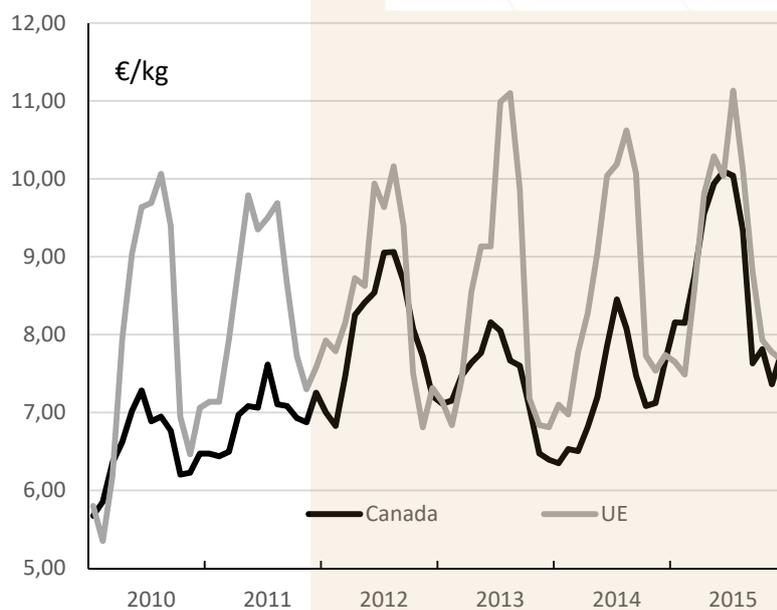
les « autres pièces » (20 centimes environ). La longe et la poitrine, incluses dans ces catégories, sont particulièrement bien valorisées par les Canadiens sur le marché japonais et les prix moyens des exportations canadiennes vers les Etats-Unis, le Japon ou la Chine sont sensiblement différents.

Figure 3 : Comparaison des prix de commerce extérieur pour la viande porcine, en €/kg



Source : Ifip, d'après douanes

Figure 4 : Comparaison entre les prix de gros des côtes pour la viande bovine (Rungis, exemple d'une vache R3 / Prix de gros Montréal)



Source : GEB-Institut de l'élevage, d'après SIMIA (AAC), Rungis, Eurostat, Insee

Les données disponibles des deux côtés de l'Atlantique étant relativement différentes, la comparaison n'est possible et réalisée en viande bovine que pour trois coupes : le quartier avant, le quartier arrière et les côtes. Sur les quartiers avant, la bonne valorisation sur le marché intérieur canadien semble rendre ces produits peu compétitifs. Tenant compte de ces rapports de prix, ce ne sont pas des produits qui pourraient potentiellement être exportés vers l'UE. Pour les quartiers arrière, le prix européen ne dépasse le prix moyen constaté au Canada que lorsque les cours mondiaux se sont globalement

relevés. Ces grosses pièces ne sont pas traditionnellement exportées par le Canada qui privilégie des découpes plus détaillées comme l'aloiau par exemple.

La saisonnalité du prix des côtes est plus importante en Europe (jusqu'à 4 fois plus importante) tout comme le prix moyen qui est globalement supérieur à celui du prix canadien (Figure 4). Le différentiel de compétitivité des côtes produites au Canada est très important en été (avec deux exceptions, en 2012 et 2015).

V. CONCLUSIONS SUR LES RISQUES D'IMPORTATIONS

Selon les périodes et l'état de la demande, l'exportateur est amené à faire des choix entre les destinations, tenant compte des volumes demandés et des niveaux de prix proposés, et adopte une attitude commerciale plus ou moins agressive envers les marchés auxquels il a accès. En outre, le potentiel de développement des flux entre deux pays partenaires ne dépend pas que d'eux mais aussi de la situation et des choix de partenaires tiers.

Néanmoins, plusieurs conclusions peuvent être tirées de notre analyse comparative.

Il n'y a pas lieu de craindre une arrivée massive et permanente de viandes bovine et porcine canadiennes sur les marchés européens :

- dans un premier temps, les contingents à droit nul peuvent rester peu attractifs, d'autant que les contingents tarifaires déjà octroyés ne sont actuellement pas tous utilisés par le Canada et que les filières canadiennes doivent s'organiser pour fournir du porc produit sans ractopamine et des bovins sans hormone. Par ailleurs, le Canada est bien installé sur des marchés d'intérêt aux Etats-Unis et dans quelques autres régions, dont il ne se détournera pas à court et moyen termes ;
- concernant la viande porcine, à la sortie des élevages, compte tenu des coûts d'approche à l'intérieur du Canada et pour le transport maritime, l'élevage canadien n'a pas un avantage déterminant en termes de compétitivité coût.

Pour autant, le Canada se verra offrir de nouvelles opportunités pour développer une production porcine sans ractopamine et bovine sans hormone :

- en viande bovine, on passe de 4 000 à plus de 65 000 tonnes équivalents carcasse (téc) à droits de douane nuls, soit 0,8% de la production européenne. Ces 65 000 téc à droit nul s'ajoutent aux 190 000 téc déjà concédés auprès des pays tiers (+37%). On arrive ainsi à des contingents à droits nuls ou très réduits équivalents à 3% de la production européenne. Ramené au segment européen de produits de haute qualité (découpes nobles d'aloiaux et de globes), estimés à 800 000 téc et particulièrement visés par les exportateurs canadiens (cf. supra), le contingent octroyé par le CETA représente 8% de la production européenne.
- en viande porcine, on passe de 5 000 à 80 000 téc (pour toutes la majorité des lignes tarifaires). La graisse de porc, les viandes transformées salées et séchées ou fumées désossées et tous les autres produits transformés à base de porc du chapitre 16 de la nomenclature, dont les saucisses, seront exemptées de droit, dès l'entrée en vigueur de l'accord), soit 0,3% de la production. Le total des contingents à droit nul concédés aux pays tiers sera presque doublé : de 105 à 180 000 tonnes.

Ces concessions sont une opportunité pour la filière canadienne, qui représente par exemple en viande bovine le quart de leurs exportations totales en 2015. Ceci d'autant plus que le différentiel de compétitivité dans les maillons engraissement et surtout abattage-découpe en filière bovine est important à l'avantage du Canada. La porte de l'Europe ouverte avec des volumes croissants en viande porcine et bovine ne devrait pas manquer d'intéresser les exportateurs canadiens très performants dans leur capacité à diversifier leurs débouchés.

C'est surtout à la compétitivité des pièces de découpe qu'il faut s'intéresser en priorité. En effet, les types de consommation étant différents au Canada et dans l'UE, la différence des prix entre découpes varie sur les deux marchés :

- en viande porcine, le jambon non transformé et ses produits d'élaboration pourraient, dans certaines conjonctures, être exportés du Canada vers l'UE, en raison d'un prix sensiblement plus bas sur les marchés nord-américains ;
- en viande bovine, la filière canadienne aurait un avantage certain à développer un marché de découpes issues de vaches de réforme de type viande en réponse à la demande européenne, en rupture avec la tradition canadienne qui est d'hacher la totalité de ces carcasses.
- toujours en viande bovine, plus le niveau de découpe est fin (comme la côte par rapport aux quartiers arrière), plus les produits canadiens deviennent compétitifs par rapport aux produits européens. Le différentiel entre les pièces d'arrières et les avant est beaucoup plus profond dans l'UE qu'au Canada. Ces marchés de découpes plus élaborées, en particulier les pièces d'arrière de haute qualité telles les côtes et aloiaux, seront donc particulièrement visés par les exportateurs canadiens. Surtout que les produits issus de découpes d'arrière du Canada subissent des variations saisonnières moins importantes que les produits européens. Cela pourrait intéresser certains importateurs européens lorsque le marché intérieur des pièces en question connaît un pic de prix. C'est ce qui ressort d'analyses similaires avec des données plus détaillées sur le marché états-unien (Angot *et al.*, 2017). Or, ces pièces d'arrière de haute qualité principalement importées par le secteur de la restauration hors domicile européen sont le cœur de la valorisation des carcasses européennes : les aloiaux représentent ainsi près d'un tiers de la valeur pour les animaux de race à viande, alors qu'ils font moins de 20% des volumes.

La compétitivité des produits canadiens est marquée par une forte saisonnalité mais aussi par des épisodes plus aléatoires. La forte hausse des prix du porc sur le marché nord-américain en 2014 et 2015 a rendu les produits peu

compétitifs ces dernières années, alors que la situation observée à d'autres moments montre bien qu'ils peuvent l'être. Les fluctuations des taux de change viennent renforcer cette variabilité conjoncturelle. En outre, les prix de la viande au Canada et aux Etats-Unis sont très liés, ce qui signifie qu'en cas d'accord de l'UE avec le Canada (CETA) et les USA (TAFTA ou TTIP), ces deux pays pourraient simultanément, dans certaines circonstances, exporter de la viande vers l'UE, accroissant l'impact sur le marché européen. Une étude précédente sur le marché du porc et la viande bovine aux Etats-Unis avait déjà souligné ce risque (Institut de l'élevage, IFIP, ITAVI, 2015).

CONCLUSION

Un risque conjoncturel sur les marchés et un impact potentiel pour les productions de viande porcine et bovine

Le risque est donc de nature conjoncturelle. La conjonction d'événements de marché et monétaires créera nécessairement des périodes où certaines viandes porcines et bovines canadiennes seront très compétitives en Europe. Ces événements pourraient à certains moments générer de la volatilité supplémentaire pour des industries et des éleveurs qui en souffrent déjà.

Au-delà de l'ouverture du marché et de la question de la volatilité, la confiance du consommateur européen est actuellement très fragile. Or les modes de production canadiens ne répondent pas tout à fait aux standards de l'UE au niveau de l'alimentation des animaux (utilisation de farines animales, résidus de pesticides...), l'utilisation des médicaments vétérinaires (notamment des antibiotiques) en élevage, le bien-être des animaux (élevage, transport et abattage), ou sur la structure même des exploitations (Boulanger *et al.*, 2016). Ainsi, la majeure partie de l'engraissement et l'abattage se font dans de gigantesques structures au Canada, qui sont au cœur des critiques sociétales de « l'élevage industriel ». Ainsi, en important davantage de viande canadienne, et d'une façon générale en ouvrant plus largement le marché communautaire, au-delà de la hausse de la volatilité, le risque d'importer des crises est réel et ce d'autant plus que rien ne figure dans le CETA quand à l'adaptation nécessaire de l'organisation des contrôles en lien avec le possible accroissement des exportations canadiennes

Références :

Trouvé A., Buczinski B., Chotteau P., Antoine E., Maroubi H., Rieu M., Van Fernej J.P. (2017). « Analyse de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Canada (AECG/CETA) dans le secteur des produits animaux », rapport, 66 p. http://idele.fr/no_cache/recherche/publication/idelesolr/recommends/analyse-de-laccord-de-libre-echange-entre-lunion-europeenne-et-le-canada-aecgceta-dans-le-secte.html

Gerstetter C., Mehling M., Eberle M. et al. (2013). "Legal Implications of the EU-US Trade and Investment Partnership (TTIP) for the Acquis Communautaire and the ENVI Relevant Sectors that Could Be Addressed During Negotiations", 54 p. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2013/507492/IPOL-ENVI_ET\(2013\)507492_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2013/507492/IPOL-ENVI_ET(2013)507492_EN.pdf)

Rapport du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire canadien (2014). « L'agriculture canadienne et l'accord économie et commercial global entre le Canada et l'Union européenne ». http://publications.gc.ca/site/archived-archived.html?url=http://publications.gc.ca/collections/collection_2014/parl/xc12-1/XC12-1-1-412-7-fra.pdf

Angot J.-L., Bastid Burdeau G., Bellmann C., Devienne S., Fontagné L., Genet R., Guibert G., Robert-Cuendet S. Schubert K. (2017). « L'impact de l'Accord Économique et Commercial Global entre l'Union européenne et le Canada (AECG/CETA) sur l'environnement, le climat et la santé, Rapport au Premier Ministre ». http://www.gouvernement.fr/sites/default/files/document/document/2017/09/rapport_de_la_commission_devaluation_du_ceta_-_08.09.2017.pdf

Rabassa V. (2017). « Le traité CETA et les produits d'indications géographiques », Outre-Terre 2017/1 (N° 50), p. 80-90 ; doi : 10.3917/oute1.050.0080 <https://www.cairn.info/revue-outre-terre-2017-1-p-80.htm>

Et cela est d'autant plus vrai que le « *Protocole sur les règles d'origine et les procédures d'origine* » annexé au CETA permet une certaine porosité des contingents dès lors que les deux parties (Canada et UE) ont chacun un accord commercial avec le même pays-tiers. L'article 10 de ce protocole prévoyant implicitement que « *dans les cas où chaque Partie a un accord de libre-échange avec les États-Unis* », l'exportateur peut « *déterminer si un produit du chapitre 2 est originaire au titre du présent accord* » et donc éligible au contingent conformément à ce « *qui est prévu par l'Accord sur l'OMC* ».

de viandes bovines et porcines (Angot *et al.*, 2017, cf. précédent).

Notons enfin que le CETA n'est pas le seul accord de libre-échange négocié par l'UE. D'autres accords de libre-échange sont conclus ou en cours de négociation par l'UE avec d'autres pays ou régions du monde (Amérique centrale, Communauté andine, Ukraine, Etats-Unis, Japon, Mercosur, prochainement Australie et Nouvelle-Zélande...). Les impacts de tous ces accords se cumulent. L'étude d'impact commandée par la Commission européenne (Boulanger *et al.*, 2017) et visant à quantifier les effets cumulés sur les produits agricoles des 12 accords de libre-échange en cours de négociation montre que la mise en œuvre de ces 12 accords n'améliorerait pas globalement la balance commerciale agro-alimentaire européenne d'ici 2025. En revanche, il y aurait des gagnants, surtout les secteurs laitiers et les boissons. Et des perdants, au premier rang desquels les viandes bovines et ovines. Pour le bœuf, l'étude estime entre 150 000 et 350 000 téc les importations supplémentaires de viande bovine à horizon 2025 toutes choses égales par ailleurs. Ramenés au segment européen de produits de haute qualité, moteur dans l'établissement des cours sur le marché communautaire, que nous estimons aux alentours de 800 000 téc (la production d'aloïau d'origine allaitante en UE étant 400 000 téc), et qui est la cible des exportateurs extra-communautaires, les volumes potentiellement concédés pourraient avoir un impact non négligeable.

Institut de l'élevage, IFIP, ITAVI (2015). « Les filières animales aux États-Unis dans la perspective d'un accord de libre-échange - Dynamiques à l'œuvre, règles de production et risques commerciaux pour l'UE », rapport propriété du Ministère de l'agriculture.

Boulangier P., Duda H., Ferrari E., Himics M., M'barek R. (2016). « Cumulative economic impact of future trade agreements on EU agriculture », rapport, EUR 28206 EN; doi:10.2788/194880.
http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC103602/lb-na-28206-en-n_full_report_final.pdf

