

Les marchés à l'importation.

Texte issu de « 2003 : l'année économique ovine »
 Publication de l'Institut de l'Élevage – France
 Présentation et adaptation : Ph. Vandiest - FICOW

La production mondiale de viande ovine est estimée par la FAO à 11,5 millions de tonnes équivalent carcasse (téc), ce qui est faible par rapport aux 61 millions de téc de viande bovine, 72 millions de téc de volailles et 93 millions de téc de viande porcine. En revanche, la part de viande ovine qui entre dans le négoce international est, avec 9,5 % (soit 1,097 millions téc), proportionnellement importante. Ce commerce est en fait très concentré entre un nombre limité de pays ou groupes de pays, souvent très éloignés.

A l'importation, en absorbant 312.000 téc par an, l'Union européenne (des 15) a évidemment le rôle prédominant. L'autre grande zone importatrice, d'importance comparable mais plus disparate, est constituée par l'ensemble des pays pétroliers du Moyen-Orient et du Maghreb. Puis interviennent d'autres zones à bon pouvoir d'achat : l'Amérique du Nord, l'Asie du Sud-Est, avec surtout le Japon et la Corée du Sud, l'Afrique du Sud et un groupe plus diffus de pays de la zone Pacifique.

L'Océanie est la principale zone exportatrice du monde. La Nouvelle-Zélande et l'Australie, deux pays qui ont exporté respectivement 504.000 et 367.000 téc de viande ovine en 2003, continuent à assurer ensemble 80 % du commerce mondial. L'Océanie est suivie, mais de loin, par deux ensembles constitués, d'une part par les pays d'Europe de l'Est et de l'autre par ceux d'Amérique latine, deux régions dont la capacité d'exportation a fortement décliné et n'atteint plus actuellement que 43.000 et 18.000 téc.

Mais la concentration des échanges mondiaux est encore plus forte si l'on différencie le commerce de la viande de mouton de celui de la viande d'agneau, la seule qui intéresse vraiment les consommateurs européens. La Nouvelle-Zélande fournit 70 % de la viande d'agneau entrant dans le commerce mondial et 40 % de tous les volumes commercialisés sont absorbés par l'Union européenne. En revanche, pour le mouton, animal de réforme, la moitié des exportations mondiales sont effectuées par l'Australie, qui expédie surtout vers les pays du Moyen-Orient et du Maghreb (plus de 70 % des envois effectués en vifs) mais aussi vers l'Asie du Sud-Est et l'Afrique du Sud.

Echanges internationaux en 1000 téc

| Destination → Provenance ↓ | | UE | Moy.Orient Maghreb | USA Canada | Extrême Orient | Zone Pacifique | Afrique du Sud | Autres | Total exporté |
|-------------------------------|-------------|-----|-----------------------|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------|------------------|
| Viande d'agneaux | N-Zélande | 195 | 29 | 42 | 63 | 31 | 3 | 45 | 408 |
| | Australie | 15 | 12 | 34 | 18 | 10 | 2 | 18 | 109 |
| | Pays Est | 8 | | | | | | | 8 |
| | Amériq Sud | 16 | | | | | | 1 | 17 |
| | Autres | | | | | | | | |
| | Tot importé | 234 | 59 | 76 | 81 | 41 | 33 | 64 | 588 |
| Viande de mouton | N-Zélande | 50 | 3 | 3 | 23 | 5 | 3 | 8 | 95 |
| | Australie | 7 | 41 | 16 | 35 | 6 | 15 | 36 | 156 |
| | Pays Est | | | | | | | | |
| | Amériq Sud | | | | | | | | |
| | Autres | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | |
|---------------|-------------|-----|-----|----|-----|----|----|-----|------|
| | Tot importé | 57 | 66 | 19 | 59 | 11 | 18 | 47 | 277 |
| Ovins vivants | N-Zélande | | 1 | | | | | | 1 |
| | Australie | | 102 | | | | | | 102 |
| | Pays Est | 22 | 10 | | | | | | 35 |
| | Amériq Sud | | | | | | | 1 | 1 |
| | Autres | | | | | | | | |
| | Tot importé | 22 | 188 | | | | 20 | 2 | 232 |
| Cumul échangé | | 312 | 313 | 95 | 140 | 52 | 71 | 114 | 1097 |

L'épizootie de fièvre aphteuse qui a sévi au Royaume-Uni en 2001 a eu de fortes conséquences sur le marché ovin de l'Union européenne. Elle a engendré une pénurie de l'offre sur les marchés continentaux acheteurs d'ovins britanniques, dont le marché français, dès 2001 suite au blocus à l'exportation des ovins britanniques et encore après, en 2002 et 2003, suite à la forte régression de la production britannique due à l'abattage de 4,7 millions d'animaux durant la crise.

Cette pénurie d'offre a modifié les échanges commerciaux à l'avantage de l'Espagne et de l'Irlande notamment et a accru le manque d'offre croissant sur les marchés continentaux dû à la baisse constante des effectifs européens. Ainsi, en 2002, bien que le cheptel britannique ait regagné 350.000 reproductrices par rapport à la fin 2001, le cheptel communautaire a encore perdu 1,3 millions de têtes dont 108.000 en France, 110.000 en Irlande, 514.000 en Espagne, 260.000 en Italie, 130.000 en Grèce et 55.000 au Portugal.

En 2003, la production communautaire a été de l'ordre de 1,04 millions de têtes, soit en baisse de 7.500 têtes par rapport à 2002.

Cette pénurie d'offre sur les marchés continentaux a engendré un renchérissement des prix à la consommation. En France, cette augmentation est de l'ordre de 6% entre 2001 et 2003 et de 5% entre 2002 et 2003, alors que pour l'ensemble des viandes les prix à la consommation ont chuté de 4 % entre 2002 et 2003. L'image de cherté de la viande ovine se trouve renforcée par cette augmentation de prix avec pour conséquence une baisse de la consommation annuelle par habitant. En France, cette consommation est passée de 5 kg avant la crise de 2001 à 4,3 kg en 2003.

Le contexte favorable des marchés européens a bien entendu interpellé les grands pays exportateurs océaniques que sont la Nouvelle-Zélande et l'Australie. En diminution d'effectif et donc de disponibilité de produits pour accroître leurs exportations, ces pays manifestent depuis la crise de 2001 des désirs de reprise, désirs accentués par la situation favorable de leurs monnaies par rapport à l'euro et au dollar US qui leur permet de très bien valoriser leurs exportations de viandes ovines tant en Europe que sur les autres marchés internationaux. Ainsi, en Nouvelle-Zélande, la progression du prix moyen a dépassé 58 % en deux ans, entre 2000 et 2002. Mais la relance passe par le ralentissement des réformes, par une plus forte rétention d'agnelles pour le renouvellement et donc par une nouvelle baisse, provisoire, des mises en marché.

En 2003, l'Océanie a encore souffert d'un été particulièrement sec, le second consécutif, qui a entraîné de profonds dégâts sur l'élevage australien, plus exposé, en imposant encore plus de rétention pour le renouvellement des troupeaux. Ainsi, en Australie, les abattages de moutons ont encore reculé de 29 % en 2003 et ceux d'agneaux de 5 %. La Nouvelle-Zélande, au climat moins aride, s'en est mieux sortie. Grâce à l'amélioration de la productivité et du poids de carcasse, sa production d'agneaux a même progressé de 3 % et celle du mouton de 8 %.

L'Union européenne a contingenté les livraisons des pays tiers sur son territoire et applique un droit d'entrée de 20 % sur les livraisons hors contingent. Les quotas de livraisons néo-zélandaises et australiennes sont respectivement de 226.700 téc et de 18.700 téc. Ces pays ne dépassent pas leur quota de livraison, mais dissimulent une augmentation des effectifs animaux exportés par une évolution de la qualité de leurs exportations, c'est-à-dire par un accroissement des exportations de découpes de morceaux nobles en remplacement d'exportations de carcasses entières, qui constituaient la base des exportations dans les années '70 et qui ont presque entièrement disparu aujourd'hui. Tout en ayant une masse comparable, 6 gigots pèsent plus sur le marché que la carcasse qu'ils ont remplacée.

Mais la vraie révolution dans les exportations, c'est le développement récent des envois en « chilled », technique de conservation sous atmosphère contrôlée qui permet de conserver de la viande simplement réfrigérée pendant 12 à 16 semaines sans détérioration apparente et de pouvoir la présenter comme produit non congelé. Cette durée est suffisante pour permettre un acheminement économique en Europe par bateau, alors que le transport aérien, incontournable pour des produits frais, reste trop coûteux. L'intérêt du « chilled » sur le plan commercial et financier est extrêmement fort. Alors que la viande néo-zélandaise congelée est considérée en Europe comme un produit assez banal et n'obtient qu'un prix réduit, il en va bien différemment pour les bons morceaux de « chilled » qui arrivent à concurrencer les bons produits frais européens. A certaines périodes de l'année, une pièce de « chilled » peut facilement se vendre 140 % du prix qu'elle aurait obtenu si elle avait subi la congélation. Le faible surcoût de la conservation sous atmosphère contrôlée par rapport à la congélation est donc plus que compensé, il est rentabilisé.

La technique du « chilled » est au point depuis une vingtaine d'année. Si son développement a tardé, c'est qu'elle a été longtemps barrée en Europe par des dispositions réglementaires, puis par des pressions politiques. Bien que depuis 1994 il n'existe officiellement plus de contrainte, la Nouvelle-Zélande (83 % des importations européennes de viande d'agneau) s'est cependant abstenue jusqu'en 2000 d'accroître trop rapidement ses exportations en « chilled », et ce par crainte de réactions (l'UE constitue 48 % de son marché à l'exportation de viande d'agneau) et parce que les prix européens étaient faibles.

Les prix attractifs du marché européen suite à la crise de la fièvre aphteuse de 2001 ont libéré la Nouvelle-Zélande de toute réserve. Elle a profité de la crise pour développer ses envois en « chilled » et n'a dû faire face qu'à peu de réactions puisque le marché européen était demandeur de viande ovine.

Aujourd'hui, le « chilled » s'impose de plus en plus comme technique d'exportation. En France, alors que les importations de viandes ovines néo-zélandaises ont plus que doublé entre 1994 et 2003, pour passer de 17.500 à 36.800 téc, celles de viandes réfrigérées sont devenues 4,5 fois plus importantes. Le « chilled », qui représentait seulement 17 % du volume importé en 1994, correspondait déjà au quart du volume en 2000 et au tiers en 2003.

Les importations de « chilled » pèsent de plus en plus sur le prix de l'agneau dans l'Union européenne. Très prisées, en particulier par le secteur de la restauration, elles concurrencent les produits locaux. Elles voient cependant leur prix par rapport au congelé baisser continuellement. Avec le développement des volumes, les négociants peuvent rogner sur leurs marges commerciales, et ce d'autant plus que les investissements inhérents à la technique ont été réalisés et amortis et qu'il n'est pas plus coûteux d'exporter du « chilled » que du congelé. En France, en 2003, le « chilled » s'est valorisé en moyenne à 20 % au-dessus du prix du congelé, alors que la différence était de 47 % en 1998.

L'Europe s'était peu à peu adaptée aux importations de viandes congelées qui, pouvant être conservées très longtemps après l'abattage, comblaient les déficits de l'offre européenne et qui de par leur mode de conservation s'apparentaient à un produit ovin différent d'un produit frais.

Il pourrait en aller bien différemment avec les importations de « chilled », qui offrent à la filière import-export une opportunité économique exceptionnelle : celle d'exploiter le décalage complet des saisons entre les deux hémisphères. Les agneaux qui sont produits en Océanie de la manière la plus économique, pendant l'été et l'automne austral, parviennent en Europe à contre-saison, au premier semestre, au moment où les prix européens, comme les coûts de production, sont les plus élevés.

Si pareilles importations ne devraient pas causer trop de problèmes aux éleveurs britanniques peu intéressés à produire le premier semestre, elles risqueraient par contre de concurrencer fortement les productions continentales et principalement les éleveurs situés en région défavorisée, adeptes des agnelages d'automne et d'hiver et de l'élevage des agneaux en bergerie.