



Les prix des huiles alimentaires usagées stagnent, pourquoi ce marché réagit peu, quels impacts sur les marges des producteurs ?

Avril 2026

Depuis près de 12 mois, les prix des UCO (CIF ARA / DDP NWE) évoluent dans une fourchette étroite d'environ ± 50 USD, sans mouvement significatif. Cette stabilité contraste fortement avec les fondamentaux du marché : les obligations d'incorporation augmentent, tandis que les prix du HVO et du SAF atteignent des niveaux records.

Au cours des dix dernières années, le consensus du marché était que les matières premières viendraient à manquer et que les prix s'envoleraient. La réalité est aujourd'hui différente. Nous faisons nous-mêmes partie des acteurs qui ont longtemps anticipé une tension sur l'offre « à un moment donné ». Or, de nouveaux événements viennent régulièrement perturber les dynamiques de court terme. À long terme, toutefois, les perspectives restent inchangées : la demande projetée pourrait atteindre près de 50 millions de tonnes de HVO et SAF dans les cinq à dix prochaines années, alors que l'offre mondiale d'UCO devrait avoisiner les 15 millions de tonnes.

L'offre en huile alimentaire usagée : un problème ?

Avec des marges pouvant atteindre 800 \$/t pour certains producteurs de SAF et de HVO au T1 2026, il est clair que cette valeur n'est pas redistribuée aux collecteurs. Cette situation est encore plus marquée pour les producteurs de UCOME, qui, alors qu'ils anticipaient historiquement des marges de 150 à 200 \$/t, font désormais face à des niveaux proches de 90 à 150 \$/t, voire inférieurs. Ils sont ainsi contraints de réduire le taux d'utilisation de leur usine, de se tourner vers de nouvelles matières premières (huiles acides, SBEO, POME), voire dans certains cas vers des matières premières de première génération. Dans ce contexte, une question centrale se pose : pourquoi les prix des UCO ne réagissent-ils pas davantage aux dynamiques du marché global des biocarburants ?

GREENEA identifie plusieurs pistes d'explication :

Des acteurs UCO éloignés des marchés finaux. Les acteurs en amont de la chaîne de valeur, notamment les collecteurs, ne sont pas des « price makers » mais des « price takers ». Leur pouvoir de négociation reste limité et fortement dépendant des conditions de marché, des niveaux BID/ASK des acheteurs et des références issues des courtiers. Même lorsque les marges des acheteurs sont élevées — comme dans le cas du HVO ou du SAF — les vendeurs d'UCO ne disposent pas d'un pouvoir de négociation supérieur à celui des producteurs de UCOME. Dans ce contexte, l'amélioration des marges du collecteur d'UCO passe par la création de valeur additionnelle : évolution vers des ventes en FOB vrac ou amélioration de la qualité de leur huile, etc.

UCOME : moteur historique devenu principal perdant

Historiquement, la demande en UCO a été principalement tirée par le marché du UCOME, qui reste aujourd'hui un débouché majeur. Les prix des UCO ont donc longtemps été indexés sur ceux du UCOME. De nouveaux débouchés comme le HVO et le SAF se sont développés, mais ils s'alignent généralement sur les niveaux de prix du UCOME afin de ne pas en devenir un nouveau driver du marché. Toutefois, cet équilibre pourrait évoluer dans les années à venir. L'augmentation rapide des capacités de production de HVO et de SAF pourrait progressivement rééquilibrer la demande et modifier le mécanisme de formation des prix des UCO.

Par ailleurs, les « blend walls » limitent l'incorporation de UCOME, ce qui exerce une pression à la baisse sur ses prix, entraînant dans son sillage ceux des UCO.

Arbitrage vers les matières premières avancées

Au cours des deux dernières années, le marché des biocarburants avancés est devenu plus attractif économiquement que celui du UCOME traditionnel. Les producteurs ont ainsi adapté leurs stratégies d'approvisionnement en se tournant vers des matières alternatives (déchets industriels, SBEO, huiles acides, POME raffinée). Cette évolution est soutenue par une demande plus forte et des marges plus attractives, même si celles-ci ont également diminué.

Une concurrence UE–États-Unis en net recul

La concurrence entre l'Union européenne et les États-Unis pour sécuriser les volumes d'huiles alimentaires usagées (UCO) en provenance d'Asie s'est nettement atténuée, les États-Unis s'étant largement retirés du marché importateur. Historiquement un acheteur majeur, les États-Unis ont réduit leurs importations d'UCO — qui s'élevaient auparavant à environ 1,6 million de tonnes — principalement en raison de l'introduction de droits de douane et d'un recentrage stratégique sur des matières premières domestiques telles que les graisses animales et l'huile de soja. Parallèlement, les taux de collecte continuent de progresser dans la plupart des régions du monde, notamment en Amérique du Sud, en Inde et en Asie du Sud-Est.

Une exposition indirecte au marché papier

L'UCO est indirectement exposée au marché papier : l'UCOME, bien que concurrencé par le HVO, est largement influencé par ce marché financier, dont les volumes représentent 5 à 10 fois ceux du marché physique de l'UCO. Cela peut entraîner une déconnexion des prix, sous l'effet d'acteurs qui ne sont pas directement impliqués dans les flux physiques.

Horizon 2027–2030 : que se passera-t-il lorsque tous les pays basculeront vers des mandats basés sur les émissions de GES ?

Par le passé, la formation des prix de l'UCOME était relativement simple, principalement tirée par les mécanismes de double comptage. Aujourd'hui, le paysage évolue fortement : l'UCOME est plafonné, le FAME de 1ère génération l'est également, tandis que le FAME avancé reste contraint par des obligations minimales d'incorporation, en raison des limites réglementaires de blending (« blend wall »).

Cette évolution structurelle implique que le FAME avancé continuera de se négocier avec une prime par rapport au FAME conventionnel. Dans le même temps, les matières premières de l'Annexe IX-B (dont les UCO) restent plafonnées, sans obligation d'incorporation au-delà d'un certain seuil. Dans ce contexte, le prix du UCOME devrait être de plus en plus corrélé aux fondamentaux du FAME conventionnel.

Cela soulève plusieurs questions clés : Le UCOME, avec une réduction d'émissions de GES d'environ 90 %, sera-t-il simplement comparé à d'autres filières biodiesel offrant des performances similaires, les décisions d'achat étant guidées principalement par les coûts de production relatifs ?

En d'autres termes, le UCOME sera-t-il en concurrence directe avec le FAME conventionnel (ex : RME), ajusté en fonction de la performance GES (via des mécanismes comme l'ESCA) ?

Enfin, une autre dynamique majeure pourrait transformer le marché : les UCO pourraient progressivement être détournées du marché du UCOME vers des débouchés à plus forte valeur ajoutée, comme le SAF ou le HVO. Une telle évolution pourrait soutenir significativement les prix pour les collecteurs.

GREENEA distinguée aux Energy Risk Commodity Rankings 2026 !

Nous sommes fiers d'être reconnus comme leader dans plusieurs catégories clés du secteur des biocarburants :

- 1er - Courtier dans la filière biocarburants de 2ème génération
- 1er - Courtier sur les biocertificats
- 1er - Consultant sur le marché des biocarburants
- 1er - Dans la recherche sur le marché des biocarburants