

Le marché bio aux États-Unis : complexe mais toujours stratégique

Jean-Marie Salva, avocat spécialisé en droit douanier et commercial, inscrit aux barreaux de Bruxelles et de Paris au sein du cabinet DS Avocats, nous éclaire sur les enjeux et les parades envisageables : « Il faut prendre la menace à sa juste mesure. Un tabou est levé : ces tarifs pourraient être appliqués par cette administration ou par la suivante ».

Bio Linéaires : L'Europe a exporté près de 291 000 tonnes de produits bio vers les États-Unis en 2022¹. Qu'est-ce qui va changer avec les mesures Trump ?

Jean-Marie Salva : Le sujet est sérieux. Ces hausses tarifaires se fondent sur un calcul erroné intégrant la TVA et monétisant les barrières non tarifaires. Ces taux extravagants risquent de bouleverser l'équilibre de nos contrats d'exportation vers les États-Unis.

De son côté, l'Union européenne menace d'appliquer des droits de rétorsion mis au point sous la présidence « Trump 1 », mais ces clauses de sauvegarde pourraient se révéler insuffisantes et être renforcées par d'autres mesures.

BL : Comment répartir la surtaxe entre l'exportateur, l'importateur américain, les revendeurs locaux et les consommateurs finaux ?

J.-M. S. : Une fois écoulés les stocks et les commandes déjà en cours de livraison — qui y échappent —, comment préserver les expéditions futures ? Les exportateurs doivent anticiper. Première étape : examiner attentivement les Incoterms** et renégocier ou dénoncer tous ceux (type DDP**) qui font peser l'intégralité des droits sur le seul exportateur.

BL : Comment procéder ? Peut-on invoquer la force majeure ?

J.-M. S. : La force majeure ne s'applique pas explicitement. En revanche, la clause d'imprévision, dite « hardship », peut être invoquée lorsque survient un déséquilibre contractuel causé par un événement extérieur, ouvrant la voie à une renégociation.



Jean-Marie Salva

Lorsque le contexte s'y prête, il est également possible de restructurer la chaîne d'approvisionnement ou de réduire la base taxable en recourant à la règle américaine dite de la « first sale rule ».

Cette disposition permet de fonder la taxation douanière sur une vente antérieure à celle ayant lieu au moment du dédouanement.

BL : Ces instruments juridiques, bien que puissants, restent complexes à manier. Ne sont-ils pas hors de portée des PME ?

J.-M. S. : Leur pertinence et leur applicabilité doivent être étudiées au cas par cas. Mais compte tenu des volumes de marchandises concernés, une consultation spécialisée est souvent rapidement amortie.

| TYPE DE POINT DE VENTE | NOMBRE PDV | VENTES 2023 (en millions de \$) | % par rapport au total des ventes | Évolution sur 2022 en valeur (en millions de \$) | Évolution sur 2022 en % | Évolution de l'enseigne en nombre de PDV | Évolution des PDV de l'enseigne en % |
|--|---|---------------------------------|--|--|----------------------------------|--|--|
| Magasin « Club - entrepôt » sur adhésion (type Costco, Sam's Club, BJ's) | 1 441 | 7 744 | 7,47% | 497 | 6,87 % | 23 | 1,62 % |
| Compact Grocers (type Aldi, Natural Grocers by Vitamin Cottage, Trader Joe's) | 3 119 | 21 295 | 20,55 % | 1 322 | 6,62 % | 95 | 3,14 % |
| Indépendants / Coopératives | 5 632 | 11 922 | 11,51 % | 557 | 4,90 % | -67 | -1,18 % |
| GMS « mass merchandiseur » (e.g., Walmart, Target) | 6 673 | 6 632 | 6,40 % | 205 | 3,19 % | 27 | 0,41 % |
| Pharmacie : chaînes et indépendants | 56 832 | 3 499 | 3,38 % | -310 | -8,16 % | -4 991 | -8,07 % |
| Supermarchés (type Kroger, Wegmans, Safeway)* | 27 514 | 20 022 | 19,32 % | 701 | 3,63 % | 77 | 0,28 % |
| MSB (e.g., Whole Foods, Sprouts, Fresh Thyme) | 1 196 | 30 538 | 29,47 % | 1 594 | 5,51 % | 24 | 2,05 % |
| Parapharmacies, Magasin de vitamines et compléments alimentaires (GNC, Vitamin Shoppe) | 3 089 | 1 957 | 1,89 % | -217 | -9,99 % | 12 | 0,39 % |
| Total | 105 496 | 103 613 | 100,00 % | 4 349 | 4,38 % | 191 | 0,39 % |
| PART DE MARCHÉ BIO | Par rapport aux ventes alimentaires totales | Ventes alimentaires totales | Ventes bio annuelle par surface de vente (en pied carré) | Ventes annuelle par surface de vente (en pied carré) | % surface de vente dédiée au bio | % surface de vente dédiée au bio | Ventes naturelles annuelles moyennes par magasin de détail |
| Totaux et moyennes | 10,13% | 1 023 157 | 779,07 | 132 | 4,99% | 1261 | 982 149 |

Tous les détaillants américains commercialisent des produits naturels et/ou biologiques, un segment en forte croissance. Les statistiques américaines ne distinguent donc pas clairement les produits certifiés « bio » des produits dits « naturels », tels que les vitamines, tisanes, oméga-3, etc., regroupés sous l'appellation « natural, healthy, dietary foods ».

Le marché américain en chiffres

Les ventes d'aliments biologiques aux États-Unis ont atteint 65,4 milliards de dollars en hausse de 2,3 %***. Avec en tête les fruits et légumes (30 %), suivie de l'épicerie salée (15 %) et des boissons (14 %).

Le saviez-vous ?

L'enseigne américaine réalisant le plus gros chiffre d'affaires en bio n'est pas la chaîne spécialisée Whole Foods (7 milliards de dollars) mais Costco, une enseigne conventionnelle, avec 8 milliards de dollars en 2024.

¹ Source : Les carnets internationaux de l'Agence BIO (édition 2024).

* Incoterms : Ensemble codifié de dispositions contractuelles standards relatives au transport international de marchandises.

** DDP (Delivery Duty Paid) : Mode de livraison où le vendeur assume l'entière responsabilité des coûts, risques et formalités jusqu'à la livraison finale, droits de douane compris.

*** OTA (Organic Trade Association).2024



●●● Denan et Associés

Exporter la bio innovante de France
Jean-Marc Denan

100% PRODUITS BIOLOGIQUES
Bio - Terroirs
DENAN
& ASSOCIÉS

jm@denan.fr / www.denan.fr