

À l'export, les filières bio intégrées menacées par la nouvelle réglementation

La bio française à filières intégrées constitue un atout stratégique à l'export, alliant qualité, éthique et sécurité des approvisionnements. Mais cette force est aujourd'hui menacée par le durcissement des règles européennes de certification pour les producteurs des pays tiers (lire notre dossier page 19). Face à cette évolution, nos PME doivent valoriser leur différenciation pour rester compétitives sur les marchés internationaux.

Un différenciateur clé de la Bio française mis à mal par Bruxelles ?

En complexifiant et en sur-administrant les conditions de certification des petits producteurs de pays tiers, la réglementation européenne¹ entraîne une déconversion forcée, renchérit le coût des certifications et, par conséquent, celui des matières premières. Les filières intégrées, véritable avantage différenciateur à l'international de la Bio française historique se retrouve ainsi directement menacées.

La maîtrise des filières, un atout majeur de nos transformateurs

Qu'il s'agisse de cacao, d'épices, de fruits secs, etc., biologiques et majoritairement équitables, ces filières constituent le socle de quelques-uns des fleurons des PME françaises de la bio. Constituées de petits producteurs des pays du Sud, ces filières ont été patiemment créées et développées au prix de dizaines d'années de travail acharné, d'innovations et d'investissements massifs.

Aujourd'hui, alors que les produits bio français se présentent à l'international en sur-qualité – et donc en sur-prix – ces sources d'approvisionnement font toute la différence à l'export.

Elles apportent à leurs clients internationaux ce qu'aucun trader ou « bio-opportuniste » n'est en capacité de promettre ni de livrer : des garanties uniques en termes de :

- 1- Standards organoleptiques très élevés et réguliers ;
- 2- Respect et contrôle des normes éthiques, écologiques, sanitaires et microbiologiques les plus exigeantes ;
- 3- Sécurité des approvisionnements, y compris en période de pénurie - précieuse par les temps présents et à venir, soumis aux aléas de rendement et climatiques.

Une parade coûteuse mais une opportunité de marquer sa différence

Les entreprises disposant de filières intégrées seront en mesure d'accompagner les producteurs dans leur mise en conformité. En revanche, les opérateurs bio n'ayant pas cette proximité avec leurs fournisseurs seront à la merci d'approvisionnements aléatoires, de qualité irrégulière et non garantie. Ils représenteront donc un risque important pour leurs clients.

Ce formidable gain d'attractivité, de surcroît décorrélé du seul critère de prix et lié à la disponibilité de produits distinctifs, doit être rapidement mis en avant dans la communication commerciale de nos PME bio - tant auprès des distributeurs que des consommateurs.

Le marché change et se segmente : la bio française doit en tirer parti... ... pour se positionner en pointe à l'export !

À l'international, nous assistons à une fragmentation de l'offre alimentaire biologique. D'un côté, une bio standardisée, de qualité et abordable – mais peu différenciée de l'offre conventionnelle. De l'autre, une bio engagée, reposant sur ses propres filières intégrées.

Aujourd'hui, à l'international, les parts de marché bio sont largement remportées par des marques (MDD) appartenant à deux types de distributeurs conventionnels :

- 1- Les discounters, comme les Drogeriemärkte³ en Allemagne, dont le critère de sélection des fournisseurs est avant tout le prix ;
- 2- Les enseignes distinctives, dont les cahiers des charges MDD sont très exigeants – à l'image de la bio française à filières intégrées, comme c'est le cas au Royaume-Uni⁴.

C'est vers cette seconde cible, qualitative, au consentement à payer élevé et demandeuse d'approvisionnements sécurisés, que doivent se porter tous nos efforts.

LE SAVIEZ-VOUS ?



70 % des importations bio de l'UE de cacao sont produites et certifiées par de **petits groupes de producteurs**².

1) Règlement (UE) 2018/848 relatif à la production biologique et à l'étiquetage des produits biologiques.

2) FIBL | Impact of the New EU Organic Regulation on Smallholder Value Chains and the European Organic Sector, octobre 2024.

3) Les « drogueries-pharmacies » type DM, Rossmann, Müller...

4) Type Holland & Barrett, Sainsbury's...



●●● **Denan et Associés**

Exporter la bio innovante de France
Jean-Marc Denan

DENAN
+ ASSOCIÉS

jm@denan.fr / www.denan.fr