

To Brexit or not Brexit, is it a question?

Le Royaume-Uni un marché cible ? Le Brexit en a-t-il bouleversé les règles ?

...

Le marché de la bio britannique

Il enregistre une croissance annuelle de 5 % durant huit ans¹ et de 12,6 % en 2020 par rapport à 2019. Les ventes au détail ont atteint 3 milliards d'euros contre 13 milliards d'euros en France.

Ce serait le 4e marché bio mondial en valeur, la grande distribution y contribuant pour 65 % (+12,5 % par rapport à 2019), les magasins spécialisés bio 15 % et le e-commerce qui enregistre la plus spectaculaire croissance à 36,2 %².

La GMS et internet en sont sans conteste les cibles prioritaires.

...

Ce marché présente-t-il des risques ? Lesquels et comment y faire face ?

Aléas structurels, les réponses

1-Liés à la facturation en livre sterling (GBP)

-Les grands opérateurs exigent d'être facturés en GBP, d'où un risque de change, mais ils accepteront le coût d'une couverture intégrée au prix.

-Depuis l'introduction de l'euro, le taux de change a toujours été à l'avantage de la GBP qui est une devise forte.

2-Liés à l'environnement normatif et juridique, très différencié de celui de l'UE.

-Le BRC³ était le référentiel d'audit alimentaire spécifique au Royaume Uni. Désormais l'IFS (L'Institute for Fiscal Studies) en vigueur partout ailleurs est parfaitement suffisant.

-«Supplier Code of Conduct», «Sustainability Questionnaires», «Supplier Partnership Manual», «Labelling and Data Requirements»⁴;... c'est toute une batterie d'engagements techniques et éthiques auxquels il faudra souscrire. Ne se laisser ni décourager ni impressionner par cette avalanche administrative, elle est techniquement à la portée d'une PME française.

-Je conseille de compléter cet arsenal administratif imposé par un « Gentlemen Agreement », une lettre contrat co-signée reprenant l'ensemble des termes et conditions Particulières constitutifs du deal.

Risques économiques et logistiques : les parades

-Le climat des affaires : À l'image de la météo londonienne, changeante, mieux vaut sortir couvert. En clair, il est indispensable de conserver une trace écrite complète de la négociation qui soit validée au fur et à mesure par toutes les parties prenantes.

-Contrôles et procédures renforcés ralentissent les flux export, conseils :

- Vendre EX Works ou prévoir très large son délai de livraison,
- Faire une petite première expédition test pour le mesurer en réel

-La santé économique et le pouvoir d'achat : si le revenu annuel médian est au Royaume-Uni semblable à celui de la France (30 600 € versus 31 800€)⁵; d'autres études⁶ classent le pouvoir d'achat du Royaume Uni cinq rangs au-dessus de la France ; c'est un marché porteur.



-Droits de douanes : de nombreux produits alimentaires en sont exemptés⁷.

Contexte Commercial, la concurrence locale

-Deux tiers (68 %) des importations britanniques provenaient de l'UE en 2021 (57,3 milliards d'euros en 2021) ; la concurrence n'est pas locale mais globale.

-Les consommateurs anglais sont des pionniers largement ouverts aux spécialités culinaires du monde.

-L'offre française y est plébiscitée.

Un marché qui reconnaît la notion de « Valeur » et non seulement celle du prix.

D'ailleurs, le terme anglo-saxon de « Value » désigne non pas la seule valeur monétaire d'un produit, mais bien son rapport « Qualité/Prix » ! Une chance pour la bio de France, certes en sur-qualité ; ... mais aussi en surcoût.

1) 2012 à 2020

2) Dossier presse Agence Bio 2020

3) British Retail Consortium

4) « Code de conduite des fournisseurs », « Questionnaire de durabilité », « Manuel de partenariat avec les fournisseurs », « Exigences en matière de Documentation, Etiquetage et données »

5) Source Note de Conjoncture OCDE (<https://www.oecd.betterlifeindex.org/fr/>)

6) Site d'information Comarketing-News (aka COMK)

7) Voir <https://www.trade-tariff.service.gov.uk/sections>



Denan et Associés

Exporter la bio innovante de France
Jean-Marc Denan

LEADER EN FRANCE
Bio - France
DENAN
& ASSOCIÉS

jm@denan.fr / www.denan.fr