



ÉTUDE DE MARCHÉ SUR LE COMMERCE DES FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES

FÉVRIER 2023



Financé par
l'Union européenne



TABLE DES MATIÈRES

LISTE D'ACRONYMES	04		
RESUMÉ EXÉCUTIF	05		
1 INTRODUCTION	09		
1.1. À propos du COLEAD	10		
1.2. Contexte	11		
1.3. Objectifs, portée et méthodologie	12		
2 APERÇU DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE	15		
2.1. Qu'est-ce que l'agriculture biologique?	16		
2.2. Normes et certification	16		
2.2.1. Normes et labels mondiaux, régionaux et nationaux	17		
2.2.2. Normes et labels privés	18		
2.2.3. Normes et labels d'agriculture durable	18		
2.2.4. Obtenir la certification	20		
2.2.5. Évolution du règlement de l'UE sur l'agriculture biologique	21		
3 STATUT DE LA PRODUCTION BIOLOGIQUE	23		
3.1. Surface d'agriculture biologique dans le monde	24		
3.2. Afrique	26		
3.3. Amérique latine et Caraïbes	27		
3.4. Le Pacifique	28		
4 DEMANDE DE FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES	31		
4.1. Marchés mondiaux des produits agroalimentaires biologiques	32		
4.2. Le marché européen	33		
4.2.1. Ventes du détail	33		
4.2.2. Importations dans l'UE27	35		
4.3. Le marché nord-américain	38		
4.3.1. Ventes au détail	38		
4.3.2. Importations aux États-Unis	39		
4.4. Autres marchés	41		
4.4.1. Marchés asiatiques	41		
4.4.2. Marchés océaniques et du Pacifique	41		
4.4.3. Marchés d'Amérique latine et des Caraïbes	42		
4.4.4. Marchés africains	42		
4.5. Facteurs influençant les marchés biologiques	42		
4.5.1. Concurrence sur les marchés mondiaux	42		
4.5.2. Impact des facteurs d'influence mondiaux	43		
4.5.3. Tendances de la consommation alimentaire	46		
5 PRINCIPAUX PRODUITS EXPORTÉS	49		
5.1. Fruits et noix biologiques	50		
5.1.1. Avocats	51		
5.1.2. Bananes	54		
5.1.3. Noix de cajou	57		
5.1.4. Noix de coco	60		
5.1.5. Mangues	63		
5.1.6. Ananas	66		
5.2. Légumes et épices biologiques	68		
5.2.1. Gingembre	69		
5.2.2. Oignons	72		
5.2.3. Légumineuses	73		
5.2.4. Tomates	75		
5.2.5. Patates douces	77		
5.3. Information sur les prix à l'exportation	78		
6 ANALYSE SWOT	81		
6.1. Forces et faiblesses des exportateurs ACP	82		
6.2. Opportunités et menaces pour les exportateurs ACP	83		
7 CONCLUSIONS	85		
ANNEXES	89		
Annexe 1 – Recommandations	90		
Annexe 2 – Outils et sources utiles	94		
BIBLIOGRAPHIE	95		

LISTE D'ACRONYMES

ACP	Afrique, Caraïbes et Pacifique	IFOAM	Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique (IFOAM - Organics International)
AfrONet	Réseau biologique africain	IPD	Bureau de promotion des importations
AMAPs	Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne	ITC	International Trade Center (Centre du commerce international)
AROS	Norme biologique régionale pour l'Asie	MPMEs	Micro, petites et moyennes entreprises
BPA	bonnes pratiques agricoles	MSC	Marine Stewardship Council
CBI	Comprehensive Africa Agriculture Development Programme	OACPS	Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
CAGR	Compound annual growth rate	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
CBI	Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement	ODD	Objectifs de développement durable
COLEACP	Comité de liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique	ONG	Organisation non gouvernementale
COLEAD	Comité de liaison Entrepreneuriat, Agriculture et Développement	ONU	Organisation des Nations Unies
EAOPS	Normes de produits biologiques d'Afrique de l'Est	OTA	Organic Trade Association
EOA	Agriculture biologique écologique	PDDAA	Programme détaillé pour le développement de l'agriculture africaine
F2F	Stratégie "de la ferme à la fourchette" (de la Commission européenne)	PGS	Système de garantie participatif
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture	POS	Norme biologique du Pacifique
FFM+	Programme Fit For Market +	ROC	Certification biologique régénérative
FiBL	Institut de recherche sur l'agriculture biologique	SPS	Sanitaire et phytosanitaire
FSC	Conseil de bonne gestion forestière	SWOT	Forces, faiblesses, opportunités et menaces
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (Société allemande de coopération internationale)	TCAC	Taux de croissance annuel composé
GORP	Guide des bonnes pratiques de vente au détail de produits biologiques	UA	Union Africaine
ICS	Systèmes de contrôle interne pour la certification de groupe	UE	Union européenne
		UK	Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord
		US	États-Unis d'Amérique
		USAID	Agence américaine pour le développement international



RESUMÉ EXÉCUTIF

L'agriculture reste la principale source de revenus pour des millions de petits agriculteurs dans le monde. Mais les marchés restent fragiles. Cette étude vise à fournir des informations aux agriculteurs et aux exportateurs sur les marchés mondiaux des fruits et légumes biologiques, en particulier pour les marchés de l'UE27 (+ Royaume-Uni lorsque les données sont disponibles) et des États-Unis, leur permettant ainsi de prendre des décisions plus éclairées. Elle couvre un large éventail de sujets, notamment les prix, la certification, les tendances de la consommation et autres facteurs d'influence, le commerce mondial, ainsi que les données et tendances de la production. Elle identifie les opportunités et les menaces, et propose des liens vers des informations complémentaires, des ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS et des recommandations détaillées.

Le rapport fournit également une introduction à l'agriculture biologique et aux différentes normes de certification utilisées sur les principaux marchés, ainsi que d'autres normes et labels de durabilité non biologiques.

Un aperçu global de la production biologique se concentre sur les régions Afrique-Caraïbes-Pacifique (ACP). En 2020, 74,9 millions d'hectares étaient certifiés biologiques ou en conversion, représentant 1,6 % des terres agricoles mondiales. Le continent africain compte le deuxième plus grand nombre de producteurs biologiques au monde, après l'Asie, en raison du nombre élevé de MPME et de PME. L'Éthiopie, la Sierra Leone et la Tanzanie avaient la plus grande proportion de terres agricoles biologiques en Afrique en 2020, tandis que la République Dominicaine domine la région ACP-Caraïbes en termes de superficie biologique.

Dans la région ACP-Pacifique, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, Samoa et Fidji ont la plus grande superficie biologique, avec un pourcentage élevé de terres agricoles biologiques.

Les marchés des fruits et légumes biologiques de l'UE et des États-Unis sont très dynamiques et aussi très compétitifs. Cette étude donne un aperçu global du commerce des fruits et légumes biologiques, et un regard plus approfondi sur les principaux marchés. Les ventes au détail de produits biologiques dans le monde ont connu une croissance constante de 10,4 % par an entre 2000 et 2020, bien qu'en 2022 (année non incluse dans le champ de cette recherche), la croissance des ventes de produits biologiques dans l'UE ait ralenti, entraînant une correction du marché après une forte croissance en 2020 et 2021, au plus fort de la crise du COVID-19. Les principaux marchés sont les États-Unis et l'UE27+UK, qui représentent 81 % des ventes au détail biologiques mondiales en 2020. Les marchés asiatiques biologiques émergents, principalement la Chine, ont connu une croissance ces dernières années. Les principaux marchés nationaux de l'UE27+UK sont l'Allemagne et la France. Dans le secteur des fruits et légumes biologiques, la banane est le principal fruit biologique importé.

Le rapport analyse les facteurs mondiaux qui influencent les marchés biologiques, notamment :

- La concurrence sur les marchés mondiaux, qui exige des exportateurs ACP qu'ils définissent des avantages clairs par rapport aux autres pays exportateurs et qu'ils connaissent leurs capacités de production et d'exportation.
- Impact des facteurs mondiaux: la pandémie de COVID-19; le Brexit; la politisation de l'agriculture

biologique; les politiques mondiales telles que les objectifs de développement durable des Nations Unies, le Green Deal européen et stratégie Farm-to-Fork; et les changements politiques aux États-Unis en faveur des produits biologiques.

- Tendances de la consommation alimentaire: intérêt accru pour les conditions sociales des agriculteurs; impacts sur le climat; utilisation durable des ressources; impact de l'alimentation sur la santé; croissance des régimes alimentaires spécialisés; évolution des canaux de distribution; curiosité pour les saveurs exotiques.

Des détails sont fournis sur les principaux pays exportateurs et importateurs, les parts de marché et les tendances de ces dernières années pour 11 cultures clés sélectionnées. Celles-ci sont divisées en fruits et noix - avocats, bananes, noix de cajou, noix de coco, mangues et ananas ; et légumes et épices - gingembre, oignons, légumineuses, tomates et patates douces. Les possibilités pour les producteurs et exportateurs ACP concernant ces cultures sont soulignées, et le potentiel de ces produits pour les marchés de l'UE27 et des États-Unis est résumé. Par exemple, le gingembre biologique a montré une croissance prometteuse sur le marché de l'UE27 entre 2018 et 2021 : de grandes quantités sont importées et le gingembre biologique représente une part élevée des importations totales de gingembre. L'avocat biologique provenant de fournisseurs ACP présente également une opportunité croissante pour les marchés de l'UE27 et des États-Unis. Vous trouverez d'autres exemples dans les sections correspondantes.

Les analyses détaillées de ces produits sont suivies d'une analyse SWOT qui évalue les forces et les faiblesses du secteur, ainsi que les opportunités

et les menaces. Les opportunités pour les fournisseurs ACP d'exporter des fruits et légumes biologiques comprennent:

- Une demande mondiale croissante d'aliments biologiques au cours de la période étudiée, avec une forte croissance aux États-Unis et dans l'UE, ainsi que sur le marché chinois émergent.
- Les tendances de la consommation alimentaire entraînent une augmentation de la demande d'aliments biologiques en général, et de fruits et légumes en particulier, stimulée par la pandémie de COVID-19 et le Green Deal de l'UE.
- Une offre croissante de produits biologiques dans les pays ACP, et une incitation à la conversion à l'agriculture biologique en raison de l'utilisation déjà faible de produits agrochimiques dans certains de ces pays.
- Une production limitée ou inexistante dans les pays européens ou aux États-Unis pour un certain nombre de produits couverts par cette étude.

Cependant, il y a une forte concurrence de la part des fournisseurs non-ACP, donc les exportateurs des pays ACP doivent définir leurs avantages compétitifs et leur proposition de vente unique. Il y a quelques indications d'une croissance plus lente de la consommation de produits biologiques sur le marché de l'UE en 2022 par rapport à 2021, en raison des crises mondiales et de la réduction du pouvoir d'achat en 2022, mais la croissance semble être continue par rapport à 2019.

Le rapport invite les producteurs et les exportateurs des pays ACP à s'interroger : Où et comment puis-je trouver des marchés pour mes fruits et légumes biologiques ? Suis-je " adapté au marché ", et si non, que puis-je faire pour y parvenir ? La

dernière section propose des recommandations regroupées en trois domaines clés auxquels il convient de prêter attention.

1. Identifier les marchés et les approches marketing. Pour cela, les producteurs et les exportateurs doivent: (i) faire correspondre les produits au marché le plus approprié, (ii) déterminer si la certification biologique est nécessaire et réalisable, (iii) élaborer une proposition de vente unique et (iv) développer une stratégie de vente et de marketing.
2. Développer et entretenir des relations commerciales fructueuses. Les principales exigences pour les producteurs et les exportateurs sont de: (i) garantir un niveau élevé et constant de qualité des produits, (ii) être proactifs, honnêtes et clairs avec les acheteurs potentiels et (iii) établir des relations commerciales de confiance avec les acheteurs existants.
3. Rechercher la coopération locale et internationale. La création et l'expansion des marchés nécessitent l'amélioration des liens, et les producteurs et exportateurs doivent: (i) s'engager avec les parties prenantes locales, (ii) collaborer avec les organisations internationales pour faciliter l'accès au marché, (iii) coopérer avec d'autres exportateurs pour atteindre une échelle et (iv) trouver un partenaire logistique durable.

Ce rapport est un produit du programme Fit For Market Plus (FFM+), mis en œuvre par COLEAD et financé par la Commission européenne et l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OEACP). Ce programme fait partie du soutien européen aux politiques et actions qui renforcent les capacités productives,

stimulent l'innovation et améliorent la durabilité et la compétitivité du secteur privé dans les pays ACP. L'objectif est de contribuer à la réduction de la pauvreté et à l'amélioration de la sécurité alimentaire et de la nutrition, en soutenant la construction d'un secteur agroalimentaire plus équitable, plus sûr et durable dans les pays membres de l'OEACP. Fit For Market Plus vise à aider les petits exploitants, les groupes d'agriculteurs et les MPME à maintenir et à améliorer l'accès aux marchés horticoles nationaux, régionaux et internationaux tout en s'adaptant aux changements de l'environnement opérationnel dus à la pandémie de COVID-19 et à leur permettre de saisir de nouvelles opportunités de marché par le développement et l'adoption de pratiques, de compétences et de technologies sûres et durables. L'accent est mis sur les opportunités offertes par la transition numérique et sur l'inclusion des jeunes et des femmes.





1

INTRODUCTION

1.1. À propos de COLEAD

Le Comité de Liaison Entrepreneuriat, Agriculture et Développement (COLEAD), anciennement Comité de Liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique (COLEACP) est une association du secteur privé regroupant des entreprises, des associations et des experts des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et de l'Union européenne (UE), engagés dans l'agriculture durable. La mission de COLEAD est de développer un commerce inclusif et durable des produits agricoles et alimentaires (en particulier les fruits et légumes), principalement au sein des États ACP et entre ces pays et l'UE. Depuis sa création en 1973, COLEAD a été le pionnier d'un nouveau modèle de responsabilité sociale collective, combinant réflexion globale et action locale au profit du secteur des fruits et légumes ACP-UE, en se concentrant sur le développement du capital humain. COLEAD s'engage à combiner transition économique, sociale et environnementale et à poser les bases de nouveaux partenariats au sein des chaînes de valeur agroalimentaires.

Depuis sa création, COLEAD a géré des projets de développement dans le secteur agricole et alimentaire dans les pays ACP, financés par l'UE et d'autres donateurs internationaux. L'objectif global des programmes actuels UE-ACP (Fit For Market SPS, FFM+, Agrinfo, et NExT Kenya) est de réduire la pauvreté, d'améliorer la sécurité alimentaire et la sûreté des aliments, et d'assurer une croissance durable et inclusive en renforçant le secteur agroalimentaire ACP. L'objectif spécifique est de permettre aux petits exploitants, aux groupes et organisations d'agriculteurs et aux micros, petites et moyennes entreprises (MPME) d'accéder aux marchés nationaux, régionaux et internationaux

en se conformant aux exigences sanitaires et phytosanitaires (SPS) et aux exigences du marché, dans un cadre durable.

Depuis le début de la pandémie de COVID-19, COLEAD a complété et renforcé ses activités par des programmes nationaux qui lui permettent de répondre aux demandes du secteur privé, du secteur public et de la société civile.

COLEAD soutient individuellement ou collectivement les partenaires et les bénéficiaires dans l'amélioration de leurs compétences managériales, techniques et éducatives dans le but d'accroître leur compétitivité par l'adoption de pratiques durables. COLEAD met également en œuvre d'autres programmes/projets financés par de multiples donateurs [\[site web\]](#). Le volume et la fréquence des demandes de soutien démontrent non seulement les besoins croissants, mais aussi le dynamisme du secteur agroalimentaire des pays ACP sur les marchés nationaux, régionaux et internationaux.

Le département Market Insights de COLEAD entreprend des études de marché, afin de traduire les données qualitatives et quantitatives en une meilleure compréhension des marchés, et des initiatives concrètes pour les bénéficiaires partenaires qui facilitent les processus de prise de décision favorisant le développement durable. L'expertise de COLEAD est constituée d'une équipe de professionnels dédiés et d'experts externes dans le secteur agroalimentaire international, et en particulier dans l'industrie horticole des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique.

Des études de marché sur le commerce des fruits et légumes ont été publiées sur chaque région, ainsi que sur les opportunités dans l'Union européenne. D'autres publications du département Market

Insights sont disponibles dans la [bibliothèque](#) en ligne de COLEAD



1.2. Contexte

La croissance de l'agriculture biologique s'est accélérée ces dernières années en tant qu'alternative de production et de consommation à l'agriculture conventionnelle. Cette transformation se traduit par une augmentation mondiale du nombre d'exploitations biologiques, et la superficie totale des cultures biologiques (certifiées et en conversion) a plus que doublé entre 2007 et 2020, pour atteindre 74,9 millions d'hectares (Willer et al., 2022).

Le concept d'agriculture biologique est né grâce aux travaux d'Albert Howard et de bien d'autres au début des années 1900, d'abord en Autriche, en Allemagne, en Suisse, au Royaume-Uni et aux États-Unis, et s'est répandu au milieu du siècle, faisant sa première apparition en France dans les années 1950 (www.inao.gouv.fr/eng/Official-signs-identifying-quality-and-origin/Agriculture-Biologique).

Au milieu des années 1900, l'utilisation de pesticides et d'engrais chimiques a permis d'augmenter la production et d'assurer la sécurité alimentaire d'une population mondiale en rapide augmentation. L'intensification de l'agriculture a mis fin au rationnement alimentaire en Europe en 1953 et a été soutenue, à partir de 1962, par la politique agricole de la Communauté économique européenne afin d'atteindre l'autosuffisance européenne.

Le mouvement de l'agriculture biologique s'est développé en parallèle, mais en refusant l'intensification de l'agriculture. Deux approches de l'agriculture biologique coexistent : l'une qui se limite à la création d'un nouveau modèle

économique, l'autre qui aspire à l'émergence d'un nouveau projet de société. Cependant, toutes deux reconnaissent le lien entre l'agriculture, l'alimentation, la santé et le bien-être de l'homme et de l'environnement, tout en dénonçant la dépendance des producteurs vis-à-vis du modèle agro-industriel qui sous-tend l'agriculture intensive.

Le développement de l'agriculture biologique en Europe repose sur les producteurs et les consommateurs, ainsi que sur un soutien gouvernemental limité. Ces acteurs ont favorisé la création d'un marché biologique, mais ce développement est spécifique au continent européen et diffère de celui observé dans les pays ACP.

Le développement du marché biologique dans les pays ACP est plus récent. Les premières initiatives ont été lancées dans les années 1980, et ce n'est qu'à partir des années 2000 que l'agriculture biologique a réellement commencé à se développer dans les pays ACP. La surface cultivée en agriculture biologique en Afrique, par exemple, atteindra 2,1 millions d'hectares en 2020, contre 0,05 million d'hectares en 2000. De plus, ce développement n'est pas le résultat direct d'une remise en cause de l'agriculture intensive, mais cherche à répondre à la demande de produits biologiques (tropicaux) des pays occidentaux. En développant les marchés d'exportation, les pays ACP se sont donc concentrés sur les normes et spécifications biologiques des destinations d'exportation telles que l'UE, les États-Unis et le Japon.

Dans les pays ACP, des études rapportent que la conversion à l'agriculture biologique augmenterait les profits des producteurs, la productivité et la qualité de vie des producteurs (FAO, 2013 ; Arah, 2015). Les intrants organiques ont tendance à être moins chers que les intrants chimiques, et il a été démontré que les engrais organiques améliorent la qualité des sols sur le long terme. De nombreux producteurs des pays ACP ont également de petites exploitations et des méthodes agricoles qui sont déjà beaucoup plus compatibles avec l'agriculture biologique.

1.3. Objectifs, portée et méthodologie

Objectifs

L'objectif de cette étude était de cinq ordres.

- Fournir une définition de l'agriculture biologique et durable, comment l'agriculture biologique est réglementée par des normes et des labels, et comment les exportateurs peuvent être certifiés (section 2).
- Évaluer le niveau de l'agriculture biologique dans les pays ACP et son évolution dans le temps (Section 3).
- Déterminer les opportunités que présentent les différents marchés géographiques pour les produits biologiques et les facteurs qui influencent cette demande (Section 4).
- Évaluer le potentiel des exportateurs ACP de fruits, légumes, noix et épices biologiques (Section 5).
- Présenter le potentiel des producteurs de fruits et légumes ACP à entrer sur le marché biologique sur la base d'une analyse de leurs forces,

faiblesses, opportunités et menaces, conduisant à des recommandations pour surmonter les défis (Section 6).

Cette approche vise à identifier des marchés de niche pour l'entrée sur le marché en se concentrant sur de petits volumes de fruits et légumes biologiques à forte valeur ajoutée. Cela permet aux petits producteurs des pays ACP d'éviter la domination des grands acteurs horticoles du commerce conventionnel qui produisent de gros volumes à faible valeur.

Public cible

Le principal public cible de ce rapport sont les exportateurs de fruits et légumes frais biologiques et conventionnels dans les pays ACP en tant que bénéficiaires partenaires des 16 programmes gérés par COLEAD. Le cas échéant, ce rapport comprend également des recommandations spécifiques pour les exportateurs, incluses dans des encadrés séparés.

En outre, comme le rapport couvre l'évolution des marchés internationaux, il est également pertinent pour d'autres acteurs du secteur des fruits et légumes biologiques, tels que les importateurs, les ONG, les décideurs et les institutions gouvernementales.

Champ d'application géographique

En termes de production, le rapport se concentre sur l'offre des pays ACP. La section 3 (Situation de la production biologique) décrit l'agriculture biologique dans le monde, en mettant l'accent sur la production biologique en Afrique, dans les Caraïbes et dans le Pacifique.

En ce qui concerne les marchés globaux et le commerce mondiale, cette étude se concentre sur les marchés biologiques européens et nord-américains, car ce sont les plus grands marchés pour les aliments biologiques. La section 4 (Demande de fruits et légumes biologiques) donne une vue d'ensemble des marchés mondiaux des produits agroalimentaires biologiques, y compris l'Asie, le Pacifique, l'Amérique latine, le Moyen-Orient et l'Afrique, mais avec plus de détails sur les marchés européens et nord-américains. Cette section décrit également les principaux facteurs qui influencent les marchés mondiaux des produits agroalimentaires biologiques.

Lorsque l'on parle de l'Europe, il s'agit des pays de l'UE et des pays tiers. Si l'on considère uniquement l'Union européenne, cela est clairement indiqué, sous la forme "UE" ou "UE27". Le Royaume-Uni n'est plus membre de l'UE.

Lorsque l'on parle de pays ACP, cela inclut tous les pays regroupés dans l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OACPS), mais exclut l'Afrique du Sud. L'Afrique du Sud n'est donc pas incluse lorsqu'il est question des "pays ACP" dans ce rapport, sauf indication spécifique.

Produits sélectionnés

Cette étude de marché couvre les fruits et légumes biologiques, ou tous les aliments biologiques de manière plus générale lorsque cela est précisé. La catégorie "fruits et légumes" comprend également les noix et les épices lorsque cela est indiqué. Dans la section 5 (Principaux produits exportés), 11 produits ont été sélectionnés pour une analyse plus détaillée de leurs exportations vers les principaux marchés et de leurs principaux fournisseurs.

Ceci présente les opportunités et les développements pour les produits suivants:

- “ Fruits et noix – avocats, bananes, noix de cajou, noix de coco, mangues, et ananas.
- “ Légumes et épices – gingembre, oignons, légumes secs, tomates, et potates douces.

Méthodologie

Pour la production agricole biologique, les données les plus complètes proviennent de FiBL et d'IFOAM Organics International à travers leurs rapports et bases de données, entre autres car les organismes de certification rendent compte à ces organisations. Cependant, cela ne représente pas toute la réalité de la production, car certaines ne sont pas enregistrées ou ne sont pas mises à jour chaque année. Il s'agit toutefois des données disponibles les plus précises, même si elles ne sont pas toujours complètes. Ces organisations rassemblent et mettent également à disposition des données sur les ventes au détail pour de nombreux pays et régions. Cela permet d'observer les tendances sur 20 ans des ventes au détail de produits biologiques pour différentes régions.

En ce qui concerne les données sur le commerce des produits biologiques, elles sont limitées aux marchés de l'UE27 et des États-Unis. Pour le commerce de produits biologiques de l'UE27, les données disponibles auprès de la Commission européenne couvrent les importations de produits biologiques de 2018 à 2021, à l'exclusion des importations britanniques de produits biologiques pour lesquelles les données ne sont pas disponibles. Concernant le marché des États-Unis, certaines données sur les importations et les exportations de produits alimentaires

biologiques sont disponibles, mais pas pour tous les produits couverts par ce rapport. Les données pour 2021 ne sont pas incluses, car elles ne sont pas suffisamment complètes. Les données commerciales utilisées proviennent de ITC Trademap, recueillies par le Centre du commerce international à partir de sources fiables telles que l'UN-Comtrade ou le US Census Bureau, qui couvre le commerce mondial total des produits conventionnels et de certains produits alimentaires biologiques. Dans la section 5 (Principaux produits exportés), les données couvrent les importations de produits biologiques de 2016 à 2020 pour certains de ces produits.

Les données ne sont disponibles que jusqu'en 2020 pour toutes les analyses, sauf pour les importations de produits biologiques dans l'UE27 qui vont jusqu'en 2021.

Les informations proviennent de la littérature, d'études et de recherches, ainsi que d'entretiens menés par COLEAD avec des importateurs européens, ainsi que des acteurs des régions Afrique, Caraïbes et Pacifique. Pour certains produits spécifiques, les données commerciales sont complétées par les rapports de marché et les articles de presse disponibles. Les annexes présentent les sources utilisées dans ce rapport.



2

APERÇU DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

2.1. Qu'est-ce que l'agriculture biologique?

IFOAM – Organics International (anciennement connu sous le nom de Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique IFOAM) assure la cohérence des différents systèmes et normes d'agriculture biologique dans le monde. Elle définit l'agriculture biologique comme *"un système de production qui préserve la santé des sols, des écosystèmes et des personnes."*

L'agriculture biologique s'appuie sur les processus écologiques, la biodiversité et les cycles adaptés aux conditions locales, plutôt que sur l'utilisation d'intrants aux effets potentiellement négatifs. Elle peut être considérée comme un moyen d'agriculture durable qui vise à répondre aux besoins des générations actuelles et futures, tout en assurant la rentabilité, la santé environnementale et l'équité sociale et économique (PNUE, 2021). L'agriculture biologique combine la tradition, l'innovation et la science au profit de l'environnement commun et de la promotion de relations équitables et d'une bonne qualité de vie pour toutes les parties concernées.

L'agriculture biologique repose sur des pratiques de gestion qui limitent l'utilisation de facteurs

de production non naturels, tels que les engrais ou les pesticides de synthèse. Ces produits sont remplacés par des cultures et des méthodes culturales, biologiques et mécaniques telles que le fumier, les coccinelles ou les pièges à phéromones. L'agriculture biologique privilégie également les variétés de semences adaptées à l'environnement naturel plutôt que les variétés hybrides ou les organismes génétiquement modifiés.

En pratique, cela signifie...

- Nourrir le sol avec des matières organiques (compost, fumier, paillis, engrais verts, etc.).
- Utiliser la nature et la biodiversité pour promouvoir les insectes bénéfiques et lutter contre les parasites.
- Pulvérisation d'extraits de plantes et d'autres composés naturels contre les parasites et les maladies.
- Utilisation de variétés de cultures robustes.

2.2. Normes et certification

Ce chapitre donne un aperçu des normes et des systèmes de certification pour les pratiques agricoles durables, en mettant l'accent

sur l'agriculture biologique, y compris les réglementations et les labels, ainsi que des liens vers des informations complémentaires. Il est nécessaire de comprendre et de respecter toutes les normes relatives aux produits biologiques, en plus des réglementations commerciales générales, en fonction du pays d'exportation, du marché cible et du produit d'exportation.

Les normes biologiques peuvent être définies par les gouvernements, par des organisations nationales ou mondiales comme l'IFOAM – Organics International, ou par des entreprises privées – les organismes de certification. Les normes biologiques comprennent des règlements relatifs à la production, à la transformation et au commerce. Certaines incluent également des aspects de durabilité ou de commerce équitable.

La certification biologique permet de commercialiser les produits biologiques d'une entreprise sur un marché défini et pour des produits définis.

Les labels biologiques identifient les produits comme étant biologiques pour les acheteurs et les consommateurs. Ils ne peuvent être utilisés que pour les produits qui sont conformes aux normes biologiques et qui ont été reconnus comme biologiques par un organisme de certification indépendant.

La production biologique est strictement réglementée dans le cadre d'un label apposé sur les produits alimentaires. Elle ne peut être utilisée que si les agriculteurs et les transformateurs respectent les normes biologiques définies pour le label en question. Pour être qualifié de biologique et être étiqueté comme tel dans l'UE, un aliment doit contenir au moins 95 % d'ingrédients biologiques. La réglementation américaine sur l'agriculture

Figure 1 : Les principes de l'agriculture biologique. Source : IFOAM – Organics International



Le Principe
de santé



Le Principe
d'écologie



Le Principe
d'équité



Le Principe
de diligence

biologique prévoit différentes catégories de produits biologiques en fonction de leur composition, à savoir "100 % organic", "organic" (avec plus de 95 % d'ingrédients biologiques), "made with organic" (avec plus de 70 % d'ingrédients biologiques), etc. (www.ams.usda.gov/grades-standards/organic-standards).

Les termes "naturel" ou "bio" sont souvent utilisés par les agriculteurs et les exportateurs des pays ACP pour désigner des produits fabriqués sans pesticides ni engrais chimiques. Dans la plupart des pays en dehors de l'Europe, l'utilisation de ces termes n'est pas réglementée. Ces produits ne peuvent être acceptés pour les ventes régionales que si les acheteurs et les consommateurs ont confiance dans le fait que les producteurs suivent des réglementations "naturelles" ou "biologiques" non définies, mais ils ne peuvent pas être vendus comme "biologiques" s'ils ne sont pas conformes aux réglementations biologiques. En Europe, l'utilisation des termes "biologisch", "biologique" et "eco" est définie pour toutes les langues européennes dans le cadre du règlement (UE) 2018/848 relatif à la production biologique et à l'étiquetage afin d'éviter d'induire en erreur les consommateurs européens.

Le terme "**biologique par défaut**" ne décrit pas les aliments biologiques. Les agriculteurs l'utilisent souvent s'il n'y a pas d'application de pesticides dans le champ pour différentes raisons.

Il existe de nombreuses réglementations, normes et labels en matière d'agriculture biologique dans le monde. Elles peuvent être gouvernementales, non gouvernementales ou privées, et s'appliquent au niveau international, régional, national ou local. Cela signifie que selon le pays dans lequel les produits sont vendus, les normes et les exigences

peuvent différer, ce qui rend difficile l'identification et la compréhension des réglementations, ainsi que le commerce lorsque les normes ne sont pas mutuellement reconnues.

Toutes les normes sont basées sur les mêmes principes fondamentaux de l'agriculture biologique décrits ci-dessus. Cependant, les procédures de production et d'étiquetage varient, comme la durée de la conversion ou la composition des produits reconnus comme biologiques.

2.2.1. Normes et labels mondiaux, régionaux et nationaux

Norme IFOAM



Codex Alimentarius



Ces normes mondiales servent de modèles aux normes et réglementations nationales ou régionales mais ne sont pas juridiquement contraignantes. IFOAM – Organics International définit le cadre mondial des normes biologiques et gère un programme mondial d'évaluation indépendante

Thaïlande



Inde



Allemagne



France



Tanzanie, Kenya



États-Unis

Réglementation biologique de l'USDA



UE

Norme biologique de l'UE (UE) 2018/848



Japon

Normes agricoles japonaises



à but non lucratif qui explique quels labels biologiques sont fiables. Les normes biologiques conformes aux exigences de l'IFOAM font partie de la famille de normes de l'IFOAM : <https://www.ifoam.bio/our-work/how/standards-certification/organic-guarantee-system/ifoam-family-standards>.

La plupart des normes nationales (voir logos ci-dessous) font partie de la famille des normes IFOAM. Lorsqu'un produit est exporté vers l'un des marchés suivants, ces normes doivent être respectées.

D'autres normes biologiques régionales sont les East African Organic Product Standards (EAOPS), la Pacific Organic Standard (POS) et la Asia Regional Organic Standard (AROS) (Lim Tung, 2008).

2.2.2. Normes et labels privés

Il existe de nombreuses normes élaborées par des associations privées, en plus des labels nationaux ou régionaux. Ceux-ci doivent être conformes aux réglementations légales de la région ou du pays. Certains partenaires commerciaux en Europe recherchent des normes biologiques ou durables plus strictes pour leurs produits et suivent des labels biologiques privés individuels. Il s'agit souvent d'un moyen de se positionner sur le marché, et certains labels privés sont exigés par les partenaires commerciaux dans de nombreux pays européens, comme en France, en Allemagne ou aux UK (voir labels ci-dessous).

Le niveau « suivant » de certification biologique est la certification biologique régénérative (ROC) qui exige des critères de conformité plus élevés pour la santé des sols, le bien-être des animaux

et l'équité des travailleurs agricoles que les normes biologiques privées actuelles. La norme ROC est utilisée pour l'alimentation, les textiles et l'industrie des ingrédients de soins personnels. Elle est déjà bien connue sur le marché américain mais moins en Europe, bien que certains aspects de la ROC soient importants pour les chaînes d'approvisionnement européennes et soient exigés par les acheteurs et les consommateurs (voir <https://regenorganic.org/resources/>),

Au sein des marchés, les produits biologiques permettent une meilleure segmentation de l'offre, notamment pour les produits dont le marché est important. Par exemple, au lieu d'avoir seulement un marché d'ananas conventionnel, il y a maintenant des marchés d'ananas conventionnel et biologique. Les deux produits ont des canaux de distribution différents, une segmentation des prix différente, et le produit biologique permet souvent au producteur de mettre en avant des valeurs et des missions individuelles, qui sont reconnues par les acheteurs et les consommateurs.

Nature & Progrès

(France)



Demeter / Naturland

(Allemagne)



Soil Association

(UK)



2.2.3 Normes et labels d'agriculture durable

Les éléments fondamentaux de l'agriculture biologique, en particulier la protection de l'environnement et de la biodiversité, font également partie des programmes d'agriculture durable. L'objectif de l'agriculture durable est de préserver les ressources naturelles et le sol afin de garantir la production agricole future. Selon la définition légale de l'USDA, l'agriculture durable est "un système intégré de pratiques de production végétale et animale ayant une application spécifique au site qui, à long terme, permettra de : satisfaire les besoins humains en nourriture et en fibres ; améliorer la qualité de l'environnement et la base

de ressources naturelles dont dépend l'économie agricole ; utiliser le plus efficacement possible les ressources non renouvelables et les ressources de l'exploitation et intégrer, le cas échéant, les cycles et contrôles biologiques naturels ; maintenir la viabilité économique des exploitations agricoles ; et améliorer la qualité de vie des agriculteurs et de la société dans son ensemble".

Il existe de nombreuses normes et labels axés sur différents aspects de la durabilité. Ils peuvent être inclus dans la certification biologique, mais les consommateurs confondent souvent les différentes normes et labels disponibles pour les produits "sains et durables". Voici quelques-uns des principaux labels qui intègrent différents aspects de la production durable.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Utilisez les liens suivants pour trouver les réglementations biologiques qui sont pertinentes pour le marché biologique de l'UE - [organicseurope.org/organic-regulation](https://www.organicseurope.org/organic-regulation) ou pour le marché des États-Unis - <https://www.ams.usda.gov/about-ams/programs-offices/national-organic-program>

Informations sur les exigences légales et les systèmes de certification par pays : <https://www.organicexport.info/about.html>



Fairtrade International

Se concentre sur les aspects du commerce, tels que les prix équitables pour les producteurs, l'autonomisation de ces derniers, etc..



Rainforest Alliance

Se concentre sur la production agricole durable et les chaînes d'approvisionnement.



UTZ kapeh
(now part of Rainforest Alliance)

Se concentre sur l'agriculture durable, principalement pour la production de café et de cacao ; UTZ kapeh signifie "bon café". Avec le lancement du programme de certification Rainforest Alliance 2020 en juillet 2020, l'UTZ et le label correspondant sont progressivement supprimés.



Forest Stewardship Council (FSC)

L'accent est mis sur la gestion durable des forêts et la traçabilité dans les chaînes d'approvisionnement.



Marine Stewardship Council (MSC)

Se concentre sur la pêche durable et la traçabilité dans les chaînes d'approvisionnement.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Avant d'être certifié, un produit est "conventionnel" et ne peut être vendu comme étant biologique. Avant d'entamer le processus de certification, la production et la transformation doivent déjà être adaptées aux normes de l'organisme de certification demandé. Cela permet de réduire les coûts et le temps nécessaire pour mener à bien le processus. Dans de nombreux cas, les organisations locales à but non lucratif peuvent apporter leur aide, et même un acheteur potentiel peut apporter son soutien par des conseils et des investissements.

Lorsque vous exportez vers l'UE ou les États-Unis, sachez que vous devez respecter des exigences supplémentaires en matière de sécurité alimentaire et de qualité des produits.

Pour exporter dans l'UE à des fins conventionnelles, l'outil Access2Market est disponible pour plus d'informations auprès de la Commission européenne. Dans le lien suivant, vous pouvez sélectionner le pays d'exportation et d'importation, et le produit à commercialiser, pour trouver plus d'informations - europa.eu/access-to-markets/en.

Pour exporter des produits biologiques dans l'UE, toutes les informations utiles sont disponibles sur le site https://agriculture.ec.europa.eu/farming/organic-farming/trade_en, et des informations actualisées sur la réglementation européenne sur les produits biologiques sur le site https://agriculture.ec.europa.eu/farming/organic-farming/legislation_en

Pour exporter des produits biologiques aux États-Unis, des informations sont disponibles auprès du [USDA Organic Regulations](https://www.ams.usda.gov/organic). Vous y trouverez des détails sur les règlements, la liste nationale des substances autorisées et interdites dans les cultures et les produits d'élevage biologiques, ainsi qu'un Program Handbook comme guide.

2.2.4. Obtenir la certification

La certification est le processus par lequel un produit et l'ensemble de son système de production sont reconnus comme étant conformes aux normes du système de certification concerné. Si les normes sont respectées, comme le vérifie un organisme de certification accrédité, le produit peut être commercialisé en utilisant le label correspondant.

Il existe trois façons différentes d'obtenir la certification.

- Certification par une tierce partie d'un ou plusieurs produits.
- Certification de groupe.
- Le système de garantie participatif (pas pour les exportations).

La certification par tierce partie est une certification effectuée par une organisation de certification indépendante ou un organisme de certification. Les étapes exactes peuvent varier en fonction de l'organisme de certification, mais les principales étapes sont présentées ci-dessous (Figure 2).

Les coûts de la certification dépendent des cinq facteurs suivants : les produits, la taille de l'entreprise, le marché cible, le pays et l'organisme de certification.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Avant de décider de la certification biologique à obtenir, si vous souhaitez vendre dans votre pays, dans la région ou à l'exportation, il est recommandé de suivre les étapes ci-dessous.

1. Décider du marché cible pour le produit que vous avez défini.
2. Décider du canal de distribution sur votre marché cible.

Figure 2 : Le processus de certification biologique. Source : India Organic Certification (2015)

Le processus de certification biologique

3. Décider si vous avez besoin d'une certification, ou non.
4. Étudier le marché et contactez quelques acheteurs potentiels, afin de définir la certification la plus adaptée.
5. Sélectionner un organisme de certification accrédité dans le pays cible.
6. Contacter l'organisme de certification potentiel pour plus de détails.

La certification de groupe est un système de certification par tierce partie pour les petits producteurs. Ce système est particulièrement courant dans les pays du Sud. Il offre aux agriculteurs la possibilité de partager les coûts, les expériences et les connaissances. Ce type de certification est géré par un système de contrôle interne (SCI). Plus de détails sont disponibles sur <https://www.ifoam.bio/.../ICS>

Le système de garantie participatif (SGP) est un système de certification pour la vente sur les marchés locaux. Il utilise des méthodes de certification alternatives qui certifient d'après la participation active des acteurs concernés, et reposent sur une base de confiance, de réseaux et d'échange de connaissances. La certification est donc effectuée par des tiers, tels que des agriculteurs, des groupes de consommateurs, des ONG ou des agences environnementales, etc. Les systèmes de garantie participatifs sont particulièrement bien développés en Amérique latine et en Afrique et se sont avérés très efficaces. Vous trouverez de plus amples informations sur le site <https://www.ifoam.bio/.../PGS>

2.2.5. Évolution du règlement de l'UE sur l'agriculture biologique

La révision du règlement européen sur l'agriculture biologique s'accompagne de nouvelles initiatives politiques majeures dans le cadre du Green Deal européen, de la stratégie "Farm to Fork" et du plan d'action de l'UE pour le développement de la production biologique, avec l'ambition d'atteindre un objectif d'au moins 25 % des terres agricoles de l'UE en agriculture biologique d'ici 2030. Un plan d'action biologique pour l'Europe est en cours d'élaboration et s'articule autour de trois grands axes.

- Axe 1 : Stimuler la demande et assurer la confiance des consommateurs.
- Axe 2 : Stimuler la conversion et renforcer la chaîne de valeur.
- Axe 3 : Améliorer la contribution plus large de l'agriculture biologique à la durabilité.

Le premier projet du nouveau règlement a été présenté en 2014. Il a finalement été publié au Journal officiel en 2018, et appliqué en janvier 2022. Ce long processus reflète les négociations souvent litigieuses et le large éventail d'opinions et de positions au sein des institutions européennes, des États membres et du secteur biologique.

Le nouveau règlement a également des implications importantes pour le secteur biologique dans d'autres pays. De nombreuses règles ont été clarifiées et adaptées afin d'aligner les pays tiers sur les pratiques biologiques de l'UE. L'approche réglementaire a également changé fondamentalement, passant d'un cadre fondé sur le principe d'équivalence à un cadre fondé sur la conformité. Auparavant, les produits biologiques

pouvaient être produits selon des méthodes différentes, mais reconnues comme équivalentes en termes de résultats et d'alignement sur les principes biologiques. En vertu du nouveau règlement, les producteurs des pays tiers devront se conformer exactement au même ensemble de règles que ceux de l'UE.

Depuis cette publication, 26 textes de droit dérivé ont été introduits, couvrant les règles commerciales, les contrôles officiels, les contrôles biologiques, les règles de production et l'étiquetage. La Commission européenne reconnaît que les opérateurs peuvent être confrontés à des difficultés d'adaptation, mais elle cherche à trouver un équilibre entre le respect des principes fondamentaux de la production biologique et la nécessité de maintenir une certaine souplesse pour tous les opérateurs.

En termes de règles commerciales, il y aura toujours deux systèmes pour importer des produits biologiques de l'extérieur de l'UE. Le premier est celui des accords commerciaux, en vertu duquel tous les pays tiers actuellement reconnus comme équivalents devront renégocier les conditions en tant qu'accords commerciaux bilatéraux. Le second est celui des organismes de contrôle, dans lequel la Commission européenne dispose d'une liste d'organismes ou d'autorités de contrôle reconnus qui sont autorisés à effectuer des inspections et des certifications dans les pays tiers. Le droit dérivé précise le mode de fonctionnement des règles commerciales, les procédures de négociation des accords commerciaux et les modalités d'agrément des organismes de contrôle.

En ce qui concerne les contrôles biologiques, les nouvelles règles relatives aux groupes d'agriculteurs et aux procédures d'échantillonnage

sont les plus préoccupantes. Les changements apportés à la structure et au fonctionnement des groupes affecteront de nombreux opérateurs dans les pays tiers, créant des charges supplémentaires sur le plan technique, administratif et financier, particulièrement difficiles pour les petits producteurs.

Les nouvelles règles de production couvrent la conversion biologique, la production végétale, le matériel de reproduction des plantes, la collecte, l'emballage, le transport et le stockage, ainsi que l'autorisation des produits et des substances. La législation secondaire relative à l'autorisation des produits et substances destinés à être utilisés dans les systèmes biologiques revêt une importance particulière. Ces changements offrent moins de souplesse que dans le cadre des dispositions d'équivalence et sont particulièrement susceptibles d'affecter les producteurs des pays tropicaux et subtropicaux où les organismes nuisibles, la pression exercée par ces derniers et les conditions socio-économiques et agroécologiques sont très différents de ceux de l'Europe.





3

STATUT DE LA PRODUCTION BIOLOGIQUE

3.1. Surface d'agriculture biologique dans le monde

Selon les données de FiBL et IFOAM, il y avait 15 millions d'hectares de terres agricoles biologiques en 2000, qui sont passés à 74,9 millions d'hectares en 2020 (certifiés et en conversion) (Figure 3), ce qui représente 1,6 % des terres agricoles mondiales, dans les pays couverts par les données.

Près de la moitié des terres mondiales certifiées biologiques se trouvent en Océanie, principalement sous la forme de prairies permanentes en Australie (Figure 4).

Le nombre de producteurs biologiques a atteint 3,4 millions en 2020. L'Asie compte le plus grand nombre de producteurs biologiques (53,7 %), en particulier en Inde, suivie de l'Afrique (24,7 %)

Figure 4 : Répartition de la surface biologique entre les continents en 2020. Source : FiBL and IFOAM (2022)

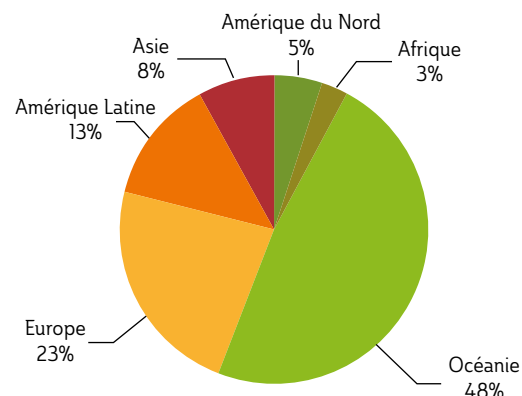
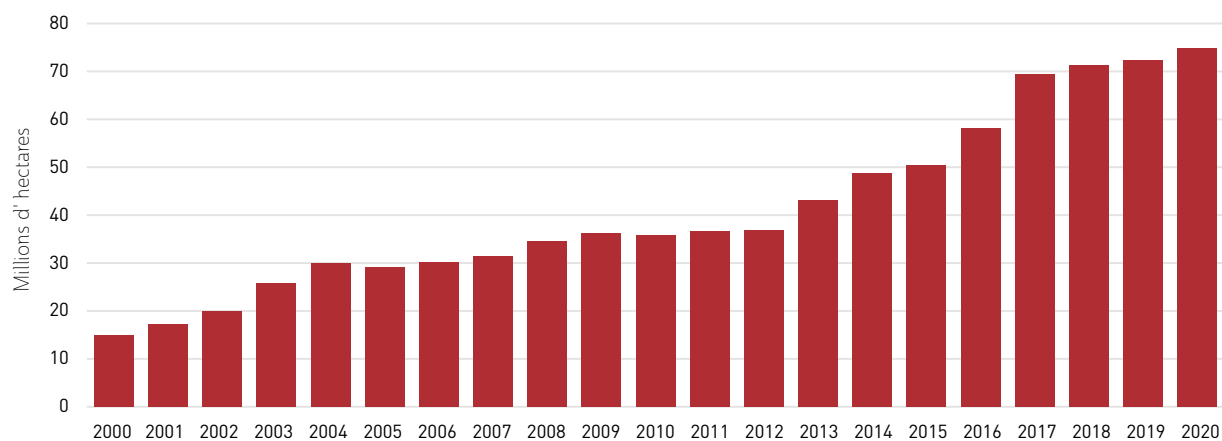


Figure 3 : Évolution de la superficie totale des terres agricoles biologiques dans le monde. Source : FiBL and IFOAM (2022)



La figure 5 montre les dix premiers pays du monde ayant la plus grande part de terres certifiées biologiques en pourcentage de la surface agricole nationale.

La répartition de la superficie par culture dépend de la région (Figure 6). Les plus grandes superficies de cultures arables, y compris les légumes et certaines épices, sont situées en Europe (61 %), suivie de l'Asie (21 %) et de l'Amérique du Nord (9 %). Les prairies permanentes dominent en Océanie (68 %), suivie de l'Amérique latine (15 %) et de l'Europe (13 %). Les plus grandes superficies de cultures permanentes certifiées biologiques, qui comprennent les fruits et les noix, se trouvent en Europe (36 %) et en Afrique (26 %).

De manière globale, les terres arables biologiques sont principalement utilisées pour les céréales (5 millions d'hectares), les fourrages verts (3,2 millions d'hectares), les oléagineux (1,8 million d'hectares) et les légumineuses (748 000 hectares). Les légumes occupent plus de 421 000 ha, soit 3 % des terres arables. Les cultures permanentes les plus courantes sont les olives (895 000 ha), les fruits à coque (749 000 ha) et le café (754 000 ha), ainsi que les fruits, notamment les raisins (498 000 ha), les noix de coco (294 000 ha), les fruits tropicaux et subtropicaux (293 000 ha), les fruits tempérés (256 000 ha), les agrumes (141 000 ha) et les baies (66 000 ha).

Figure 5 : Les 10 premiers pays ayant la plus grande part de terres agricoles biologiques en 2020. Source : FiBL and IFOAM (2022)

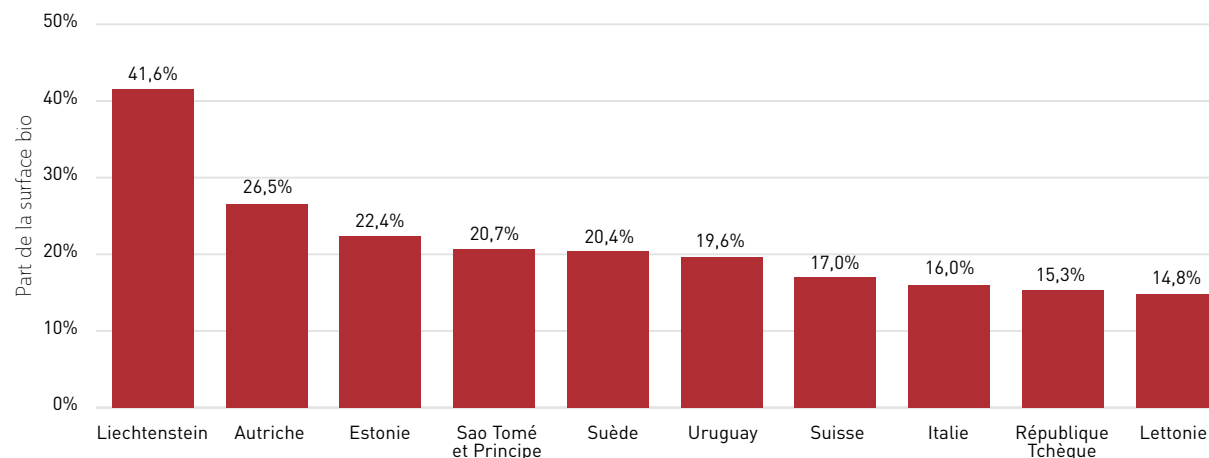
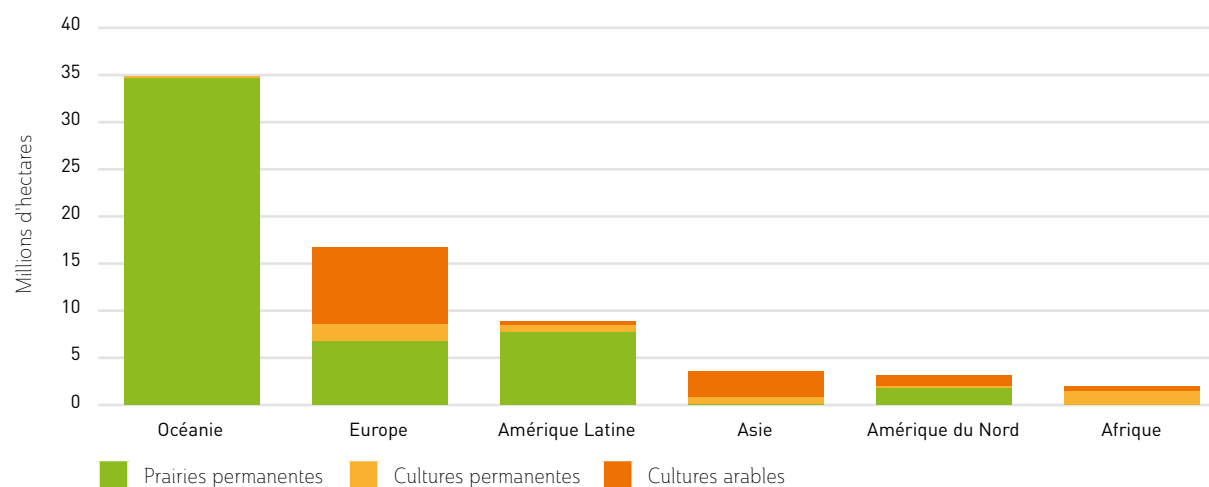


Figure 6 : Répartition des terres agricoles par continent et par type de culture. Source : FiBL et IFOAM (2022)



3.2. Afrique

En Afrique, une grande partie de la population rurale est engagée dans l'agriculture. Le secteur agricole est donc extrêmement important pour les moyens de subsistance des petits exploitants, pour les PME agroalimentaires et les économies locales et nationales grâce aux revenus des exportations. L'agriculture biologique est également de plus en plus soutenue par les gouvernements africains. Pour soutenir cette évolution, une série de conférences sur l'agriculture biologique en Afrique a été lancée en 2009 par le Réseau biologique africain (AfrONet). Organisées tous les trois ans, les acteurs du secteur biologique africain et les gouvernements se réunissent pour discuter d'un sujet spécifique. Un certain nombre d'accords importants ont été conclus lors des conférences précédentes, notamment :

- **Déclaration de Lusaka 2012** : lors de la deuxième Conférence africaine sur l'agriculture biologique en 2012, plus de 35 États ont signé la Déclaration de Lusaka sur l'intégration de l'agriculture biologique dans le programme de développement africain. Celle-ci définit les six piliers du Plan d'action africain pour l'agriculture biologique : recherche, formation et vulgarisation ; information et communication ; développement des chaînes de valeur et des marchés ; mise en réseau et partenariat ; politiques et programmes de soutien ; et développement des capacités institutionnelles.
- **Déclaration de Malabo 2014** : les chefs d'État et de gouvernement de l'Union africaine ont signé la Déclaration de Malabo en s'engageant à lutter contre la faim, à développer le commerce africain

et à faire en sorte que l'agriculture contribue efficacement à la réduction de la pauvreté. Bien que l'agriculture biologique ne soit pas l'objet principal de cet engagement, elle contribue grandement à la réalisation de ses objectifs.

- **PDDAA 2018** : les membres de l'Union africaine se sont mis d'accord sur le troisième Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine (PDDAA) à l'horizon 2025. Ce programme reprend les objectifs de la déclaration de Malabo, qui doivent être poursuivis par un plus grand nombre de gouvernements, alors que seuls 20 des 47 États membres de l'UA l'avaient mis en œuvre en 2018.

Outre leur engagement commun par le biais de l'Union africaine, certains pays encouragent unilatéralement le développement de l'agriculture biologique. Le ministère de l'Agro-industrie et de la Sécurité alimentaire de l'île Maurice, par exemple, a signé un projet de coopération avec la FAO pour développer l'agriculture biologique. Dans d'autres pays africains, les producteurs utilisant des méthodes d'agriculture biologique mettent de plus en plus en place des systèmes de garantie participatifs (SGP), notamment au Burkina Faso, au Kenya, en Tanzanie et en Ouganda.

La superficie totale des terres certifiées en agriculture biologique en Afrique était de 2,1 millions d'hectares en 2020, soit près du double de celle de 2011 (1,1 million d'hectares) (Willer et al., 2022). Les pays ayant la plus grande superficie biologique (certifiée et en conversion) en 2020 étaient la Tunisie (297 000 ha), l'Éthiopie (235 000 ha), la Sierra Leone, la Tanzanie et le Togo (Tableau 1 et figure 7). Les superficies consacrées à l'agriculture biologique augmentent dans tous les pays, à l'exception de l'Ouganda. Toutefois,

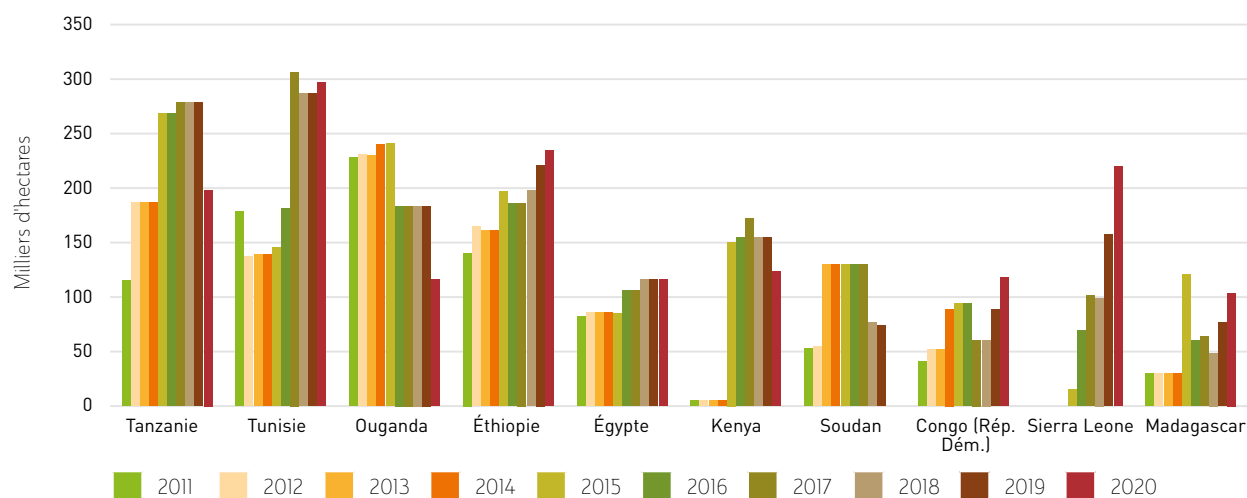
l'Afrique ne dispose que de 3 % des terres agricoles biologiques mondiale (Figure 4), ce qui laisse un important potentiel de croissance.

Table 1 : Les 10 premiers pays d'Afrique ayant le plus de terres agricoles biologiques en 2020 (Pays ACP en gras)

Pays	Superficie biologique, 2010 [hectares]	Superficie biologique, 2020 [hectares]
Tunisie	2 487	297 137
Éthiopie	123 062	234 648
Sierra Leone	22 512	219 861
Tanzanie	85 366	198 226
Togo	3 618	127 782
Kenya	12 647	123 744
Congo (Rép. Dém.)	1 122	118 254
Ouganda	188 625	116 376
Égypte	790	116 000
Madagascar	6 875	103 817

Source : FiBL/IFOAM (2022)

Figure 7 : Surfaces biologiques dans les 10 premiers pays africains entre 2011 et 2020. Source : COLEAD d'après FiBL (2022).



En raison de la présence de nombreux petits producteurs, l'Afrique compte le deuxième plus grand nombre de producteurs biologiques de tous les continents, après l'Asie. En Afrique, l'Éthiopie comptait le plus grand nombre de producteurs en 2020 (219 500 producteurs), suivie de la Tanzanie (148 600 producteurs) et de l'Ouganda (139 000 producteurs).

L'agriculture biologique est fortement encouragée en Afrique par les gouvernements et les ONG. De nombreuses études montrent qu'elle pourrait permettre de relever un certain nombre de défis sur le continent. Elle est considérée par certains comme une solution pour obtenir des rendements plus élevés, des aliments plus nutritifs, une réduction de la consommation d'énergie et de la pollution, et une résistance accrue à la sécheresse et aux inondations. L'initiative africaine

d'Agriculture Biologique Ecologique (EOA), soutenue par tous les gouvernements africains en vue de respecter les engagements pris dans le cadre du processus du PDDAA, reconnaît les avantages de l'agriculture biologique et estime qu'elle devrait gagner en importance (<https://eoai-africa.org/>).

Cependant, les recherches soulignent également le besoin de financement (CNUCED, 2016), et plus précisément d'un meilleur accès à la microfinance. D'autres exigences pour que l'agriculture biologique se développe sont le besoin d'un meilleur accès aux marchés, la certification, la standardisation des normes, l'apprentissage continu des techniques et des connaissances, et le partage des bonnes pratiques (ProFound, Markus Arbenz, 2020). La certification est également un défi pour l'agriculture biologique en Afrique (FiBL, 2021), étant principalement destinée aux agriculteurs qui

veulent exporter leurs produits. D'autres problèmes tels que le manque de politiques nationales, les défis logistiques, la recherche limitée et les taux d'analphabétisme élevés ralentissent également le développement de l'agriculture biologique.

3.3. Amérique latine et Caraïbes

Dans les pays ACP de la région Amérique latine et Caraïbes, l'agriculture biologique s'est développée principalement grâce au financement et au soutien technique apportés aux mouvements biologiques locaux par les organismes d'aide et de commerce équitable européens et nord-américains, ainsi que par les ONG. Ce financement a été principalement destiné à la vulgarisation et au soutien des associations de producteurs, les agences de commerce équitable ayant soutenu les exportations internationales de produits tels que les bananes, le café, les ananas, le jus d'orange et le cacao.

En 2020, un total de 9,9 millions d'ha étaient biologiques (certifiés ou en conversion) en Amérique latine et dans les Caraïbes. Les pays ayant la plus grande superficie biologique sont l'Argentine (4,5 millions d'ha), l'Uruguay (2,7 millions d'ha), le Brésil (1,3 million d'ha), le Pérou (343 000 ha) et le Mexique (216 000 ha). Parmi les pays ACP de la région, la République Dominicaine (117 000 ha) occupe la septième place de la liste. Tous les autres pays ACP réunis représentent un peu plus de 3 500 ha. Cependant, si l'on considère le pourcentage de terres biologiques par rapport à la surface agricole totale d'un pays, la République Dominicaine occupe la troisième place avec 4,8 %, après l'Uruguay et la Guyane française. La Grenade se trouve à la 15ème position

Table 2 : Superficie consacrée à l'agriculture biologique dans les pays ACP-Caraïbes (à l'exclusion de Cuba) en 2010 et 2020, et part de l'agriculture biologique sur le total des terres agricoles en 2020

Pays	Superficie bio, 2010 [hectares]	Superficie bio, 2020 [hectares]	Part de l'agriculture bio sur les terres agricoles totales, 2020 [%]
République Dominicaine	165 109	117 312	4,8%
Haïti	134	2 907	0,2%
Belize	476	454	0,3%
Grenade	85	84	1,1%
Suriname	11	52	0,1%
Bahamas	Pas de données	49	0,3%
Jamaïque	541	10	0,0%

Source: FiBL/IFOAM (2022)

avec 1,1 % de ses terres en bio, le deuxième pays ACP dans ce classement. Le Pérou compte le plus grand nombre de producteurs biologiques (107 000), suivi du Mexique, du Brésil, de la République Dominicaine, du Honduras, de la Bolivie et de l'Équateur.

Les prairies permanentes représentent 77 % de la superficie biologique en Amérique latine et dans les Caraïbes. Cependant, la région est également l'un des principaux producteurs de fruits tropicaux biologiques, notamment au Mexique et en République Dominicaine.

En République Dominicaine, la production biologique est axée sur le marché et est facilitée par les organisations de commerce équitable. Le pays est le seul parmi les pays ACP-Caraïbes à avoir une production et des exportations significatives de fruits biologiques, tels que les bananes et le cacao. Les petits exploitants agricoles ont facilement effectué la transition vers la production biologique car ils utilisaient déjà des

intrants limités pour des raisons économiques. Les sociétés d'organisation professionnelle fournissent une assistance technique et financière aux agriculteurs, ainsi que des intrants biologiques et des prêts couvrant jusqu'à 70 % des coûts de production. La République Dominicaine est l'un des principaux exportateurs mondiaux de produits biologiques tropicaux, notamment de bananes, principalement vers les marchés d'Europe (y compris le Royaume-Uni) et des États-Unis. Le pays encourage et certifie la production biologique à travers un nouveau département du ministère de l'Agriculture, qui est en train de demander lui-même l'accréditation, visant à réduire les coûts de certification et à limiter les impacts des nouvelles procédures biologiques établies par l'UE.

À l'exception de la République Dominicaine, il existe peu ou pas de soutien législatif et institutionnel dans les pays ACP-Caraïbes pour aider les producteurs à relever les différents défis auxquels ils sont confrontés.

En Grenade, la noix de muscade est produite sans l'utilisation d'engrais inorganiques, et l'Association coopérative de la noix de muscade de Grenade s'oriente vers un statut biologique à faible teneur en carbone afin d'améliorer les possibilités de vente sur les marchés européens. Le Suriname et la Guyane ont un bon potentiel d'augmentation de la production biologique car il y a beaucoup de terres disponibles. Cependant, l'accès des agriculteurs à ces terres peut nécessiter des politiques gouvernementales accompagnées d'une formation adéquate aux pratiques biologiques. Actuellement, seul la Guyane a tiré parti de sa nature, ayant certifié plus de 55 000 ha pour la récolte sauvage, principalement de cœurs de palmier, de baies de palmier açaï et d'autres fruits tropicaux, avec une coopérative de 500 récoltants dans le pays (<https://acaipalmito.com/our-products>).

3.4. Le Pacifique

Le Pacifique a le taux de croissance le plus élevé de surface de production biologique, presque entièrement en raison de l'augmentation de l'Australie, qui possède 99,4 % des terres biologiques de la région, et environ la moitié de toutes les terres biologiques du monde. Toutefois, la grande majorité de ces terres sont des prairies, ce qui n'est pas l'objet de cette étude.

La croissance de l'agriculture biologique dans les pays ACP-Pacifique est fortement soutenue par les initiatives gouvernementales et institutionnelles, avec une tendance à l'augmentation des terres consacrées à la production biologique et du nombre d'agriculteurs certifiés. Comme la plupart des produits certifiés biologiques de ces pays sont

destinés à l'exportation, cela offre des opportunités pour des produits de grande valeur et de faible volume sur des marchés de niche. En 2021, neuf pays ACP de la région ont exporté des produits certifiés biologiques : les îles Cook, îles Fidji, îles Marshall, îles Salomon, Niue, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Samoa, Tonga et Vanuatu (Willer et al., 2022).

En 2020, Samoa avait la part la plus élevée de terres biologiques sur l'ensemble des terres agricoles (14,5 %), suivie de la Papouasie-Nouvelle-Guinée (6,1 %) et de Fidji (4,5 %) (Tableau 4). Le pays ayant la plus grande superficie biologique était la Papouasie-Nouvelle-Guinée (72 000 ha), suivie de Samoa (41 000 ha) et de Fidji. Niue et les îles Cook disposaient toutefois de moins de 50 ha de terres biologiques. En 2020, la Papouasie-Nouvelle-Guinée comptait le plus grand nombre de producteurs biologiques (10 000), suivie de Samoa (2 000) et des îles Salomon (900). Le Vanuatu était bien classé avec 2 500 producteurs en 2016 et 4 000 en 2017, mais n'avait que 75 producteurs répertoriés en

2020, probablement en raison d'erreurs ou de lacunes dans les données déclarées par le pays.

Il est important de noter que la qualité des données dépend de l'exactitude des données rapportées par les pays et les organismes de certification aux organisations telles que FiBL et IFOAM.

L'agriculture biologique dans les pays ACP-Pacifique est principalement composée de cultures permanentes, parmi lesquelles les noix de coco dominant, et la production de fruits et légumes biologiques est limitée et fragmentée. Samoa, Fidji et, dans une moindre mesure, Niue et Vanuatu ont une production biologique plus diversifiée, tandis que les îles Cook, les îles Salomon et Tonga ne produisent qu'une ou quelques cultures biologiques. La noix de coco et l'huile de coco vierge sont les produits biologiques les plus courants.

La certification biologique dans la région en est cependant encore à ses débuts, bien que la [Norme Biologique du Pacifique](#) ait été créée en 2011. Celle-ci couvre les fruits et légumes, ainsi que les

épices, le café, le cacao, les fleurs, les céréales, les noix, les plantes et le sucre. La production de fruits et légumes biologiques dans les pays ACP-Pacifique devrait augmenter dans les années à venir, ce qui présente des opportunités, notamment pour les pays disposant de ressources diverses comme la Papouasie-Nouvelle-Guinée.



Table 3 : Superficie consacrée à l'agriculture biologique dans les pays ACP-Pacifique en 2010 et 2020, et part de l'agriculture biologique sur le total des terres agricoles en 2020

Pays	Superficie bio, 2010 [hectares]	Superficie bio, 2020 [hectares]	Part de l'agriculture bio sur les terres agricoles totales, 2020 [%]
Papouasie-Nouvelle-Guinée	3 156	72 477	6,1%
Samoa	9 713	40 992	14,5%
Fidji	100	19 303	4,5%
Îles Salomon	1 306	3 367	2,9%
Vanuatu	2 688	2 052	1,1%
Tonga		1 119	3,2%
Niue	159	43	0,9%

Source: FiBL/IFOAM (2022)





4

DEMANDE DE FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES

Cette section donne un aperçu des marchés biologiques, en analysant d'abord les ventes mondiales de produits biologiques, et ensuite plus en détails les ventes et les importations des marchés de l'UE et des États-Unis.

4.1. Marchés mondiaux des produits agroalimentaires biologiques

Bien que cette étude de marché se concentre sur les fruits et légumes biologiques, les chiffres du marché concernant la demande et les ventes de produits alimentaires biologiques dans leur ensemble sont également intéressants à observer. Les ventes au détail de produits biologiques dans le monde ont connu une croissance forte et

constante de 10,4 % TCAC (Taux de Croissance Annuel Composé) entre 2000 et 2020, pour atteindre 120,6 milliards d'euros. L'intérêt accru des consommateurs pour les aliments biologiques a été l'un des principaux moteurs de cette croissance (Figure 8).

En 2020, les marchés des États-Unis et de l'UE27+UK représentent ensemble 81 % (97,1 milliards d'euros) des ventes mondiales de produits bio et sont donc des marchés cibles clés pour les pays ACP. En 2000, ces marchés représentaient 96 % de toutes les ventes au détail de produits biologiques, mais les ventes au détail de produits biologiques ont augmenté en Asie avec un TCAC de 22,3 %, sous l'impulsion de la Chine, pour atteindre 10 % des ventes mondiales en 2020 (12,2 milliards d'euros).

Même si l'Océanie possède près de la moitié de la superficie mondiale consacrée à l'agriculture biologique, ses ventes au détail sont très faibles (environ 2 milliards d'euros en 2020), tandis que l'Amérique latine et les Caraïbes ont enregistré moins d'un milliard d'euros, le Moyen-Orient 0,3 milliard d'euros et l'Afrique subsaharienne 0,02 milliard d'euros.

En termes de marchés nationaux en 2020, après les États-Unis, l'Allemagne représente 12 % des ventes au détail de produits biologiques (environ un tiers des ventes au détail de l'UE27+UK), suivie de la France (11 %), de la Chine (8 %) et du Canada (4 %) (Figure 9). Entre 2015 et 2020, la plus forte croissance des ventes au détail biologiques a été enregistrée pour la France (+129 % de croissance globale), suivie de la Chine (+117 %) et du Danemark (+95 %).

Figure 8 : Marchés mondiaux des ventes au détail de produits biologiques entre 2000 et 2020. Source : COLEAD, d'après FiBL statistics (2022)

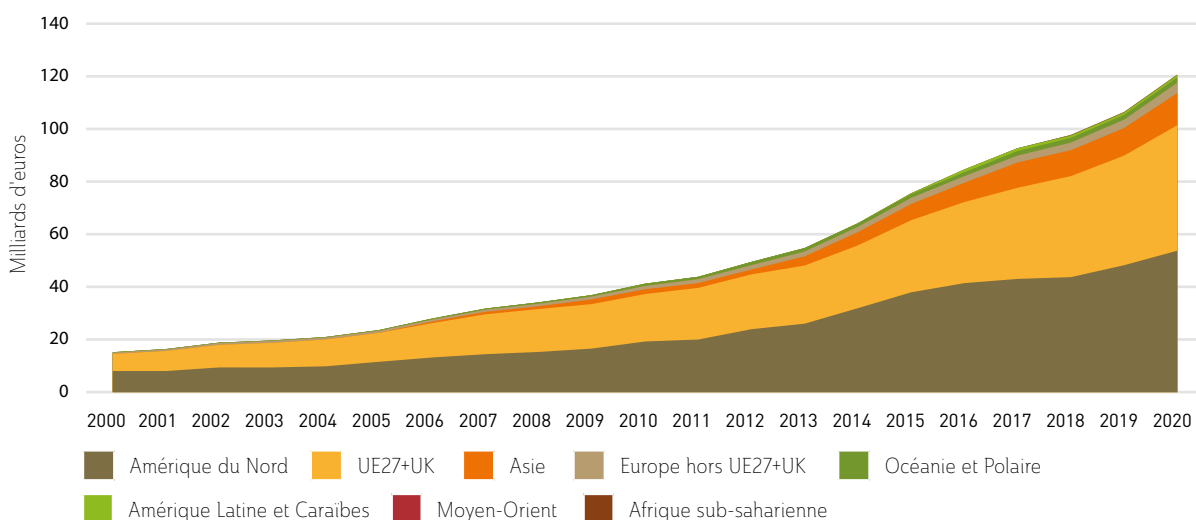
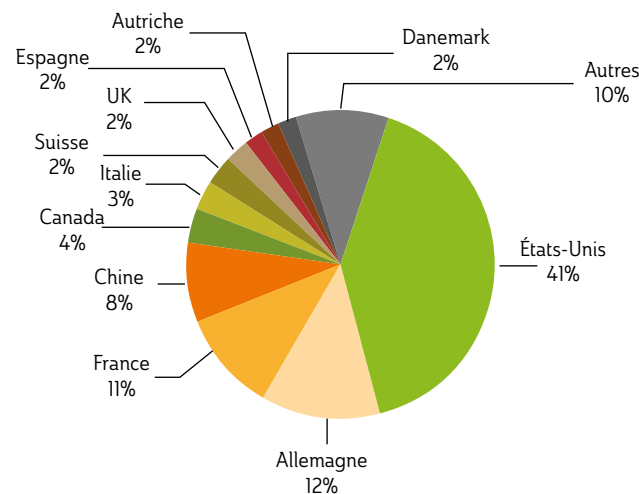


Figure 9 : Répartition des ventes au détail par marché national en 2020 (total 120.7 milliards d'euros). Source : FiBL statistics (2022)



En ce qui concerne la consommation mondiale d'aliments biologiques par habitant en valeur en 2020, la Suisse enregistre la plus forte consommation (418 € par personne et par an), suivie du Danemark, du Luxembourg, de l'Autriche et de la Suède. En Amérique du Nord, les consommateurs ont dépensé 148 € par personne et par an, et 112 € au Canada.

4.2. Le marché européen

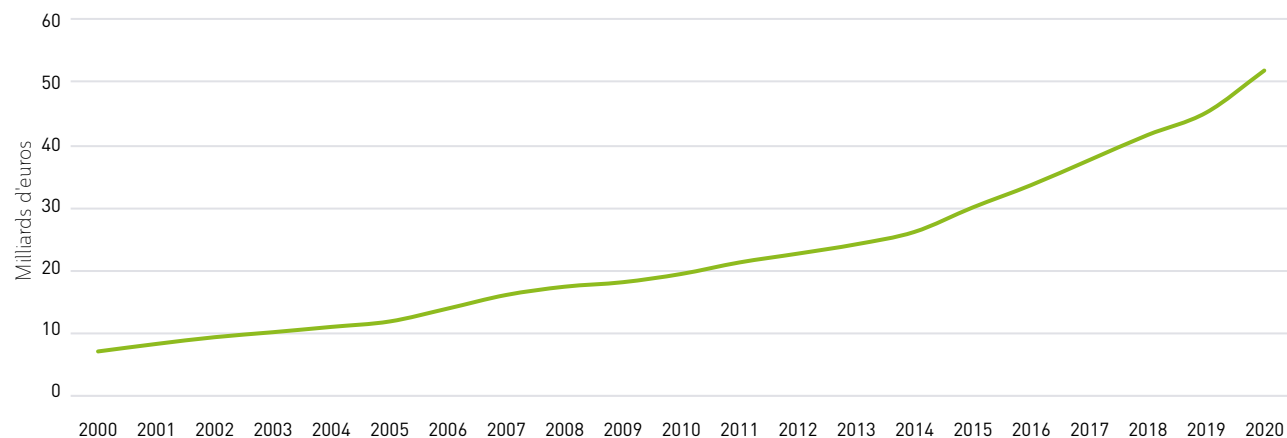
Cette section présente un aperçu des ventes au détail d'aliments biologiques entre 2000 et 2020 pour l'Europe, ainsi que les importations de produits biologiques en UE27 entre 2018 et 2021.

4.2.1. Ventes au détail

La vente au détail de produits biologiques en Europe (UE27 et reste de l'Europe) a atteint près de 52 milliards d'euros en 2020, dont 44,8 milliards pour l'UE27 et 2,8 milliards pour le Royaume-Uni. Elle affiche une augmentation constante avec un TCAC de 10 % par an depuis 2000 (Figure 10).

L'Allemagne est le pays où les ventes au détail de produits biologiques sont les plus élevées (14,9 milliards d'euros en 2020), représentant environ 30 % du total pour l'Europe, une part qui est restée relativement constante. Elle est suivie par la France, dont la part des ventes au détail augmente, jusqu'à 24 % en 2020 (12,7 milliards d'euros), contre 14 % en 2000. Ensemble, la France et l'Allemagne représentent plus de la moitié des ventes au détail de produits biologiques en Europe. L'Italie est le troisième marché le plus important, mais sa part a diminué, passant de 15 % en 2000 à 8 % en 2020

Figure 10 : Total des ventes au détail de produits bio en Europe (UE27+UK et reste de l'Europe) entre 2000 et 2020. Source : COLEAD, d'après FiBL Statistics (2022)



(3,9 milliards d'euros), en raison de l'expansion du marché français. La Suisse représente 7 % du marché total (3,6 milliards d'euros), le Royaume-Uni 6 % (2,8 milliards d'euros) et l'Espagne 5 % (2,5 milliards d'euros). Ces six marchés représentent plus de 75 % des ventes au détail en Europe (Figures 11 and 12).

En moyenne, la consommation par habitant est plus élevée dans les pays de l'UE27 avec une moyenne de 101,80 euros par personne en 2020, par rapport à l'ensemble de l'Europe avec 63,30 euros par personne.



Figure 11 : Part des ventes au détail de produits bio en Europe en 2020 (total 51,9 milliards d'euros). Source : FiBL Statistics (2022)

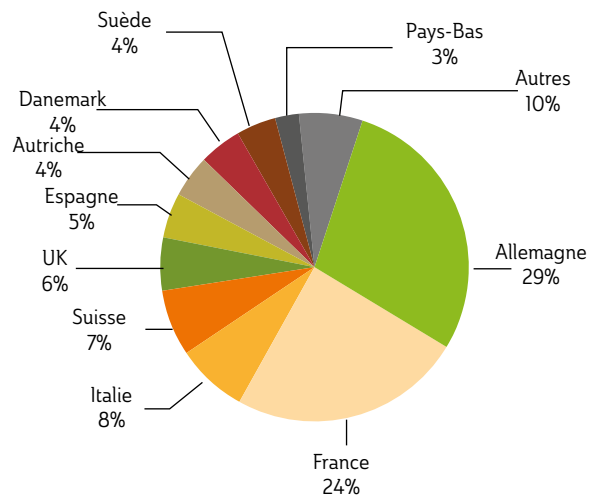
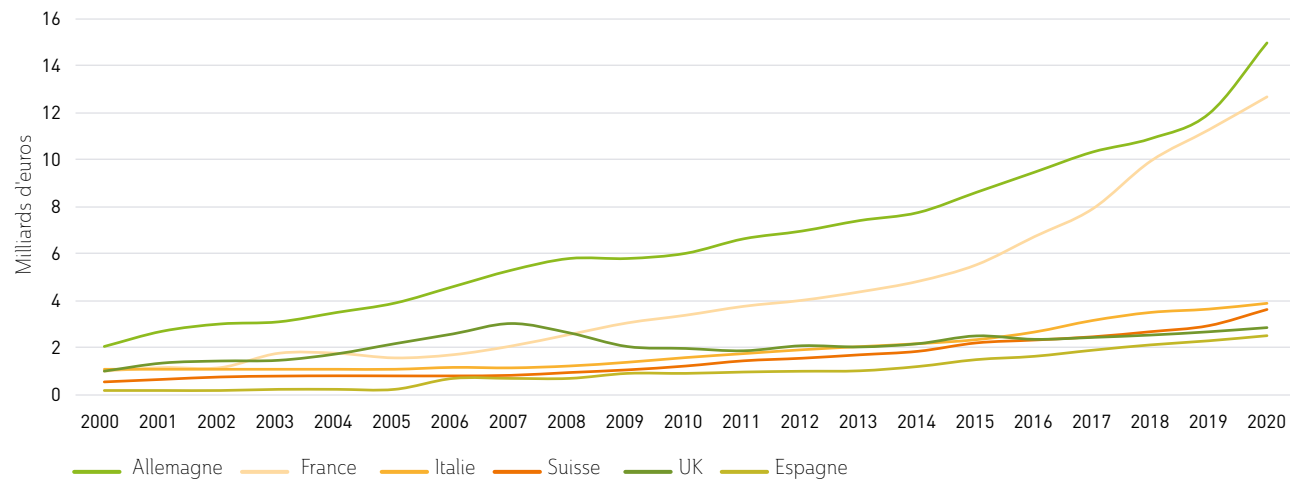


Figure 12 : Ventas au détail de produits biologiques pour les six principaux marchés d'Europe, de 2000 à 2020. Source : COLEAD, d'après FiBL Statistics (2022)



4.2.2. Importations dans l'UE27

Des statistiques distinctes sur les importations de produits biologiques sont disponibles de 2018 à 2021 pour l'UE27, et cette section est la seule pour laquelle des données sont disponibles pour 2021. Les importations de produits biologiques dans l'UE27 sont analysées pour le chapitre 07 (légumes), le chapitre 08 (fruits et noix), 20 (fruits et légumes transformés) et le gingembre du chapitre 09 (HS 091011) du Système Harmonisé SH (« Harmonized System » HS).

Les importations biologiques de ces produits dans l'UE27 sont passées de 1,07 million de tonnes en 2018 à 1,34 million de tonnes en 2021, avec une augmentation annuelle TCAC de 5,7 %. Les fruits et les noix (chapitre 08) ont représenté 76 % des importations en 2021 et ont tiré la croissance, tandis que le gingembre (HS 091011) a affiché la plus forte augmentation de 17,3 % TCAC entre 2018 et 2021 (Figure 13). Au cours de la même période, les importations de légumes (chapitre 07) ont augmenté annuellement de 1,7 %, les fruits et noix (chapitre 08) de 6,7 % et les fruits et légumes transformés (chapitre 20) de 0,8 %.

La part des importations biologiques en provenance des pays ACP pour les chapitres sélectionnés a augmenté de 19,6 % en 2018 à 25,9 % en 2021 (y compris l'Afrique du Sud, représentant 7,4 % des importations en 2021), les volumes ayant augmenté de 64 %, passant de 211 000 tonnes à 347 000 tonnes, contre une augmentation de seulement 15 % en provenance du reste du monde pendant la même période (Figure 14).

Le produit unique le plus important est la banane et représente la moitié des importations biologiques totales des chapitres sélectionnés, passant de

Figure 13 : Importations biologiques dans l'UE27 des chapitres 07, 08, 20 du SH et du HS 091011-Gingembre, en volume, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES (2022)

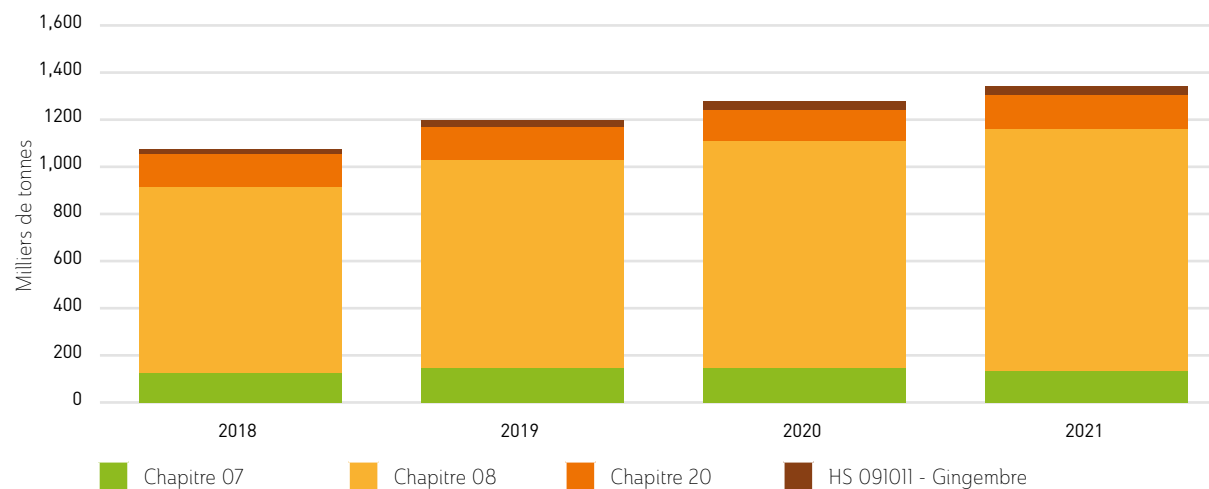
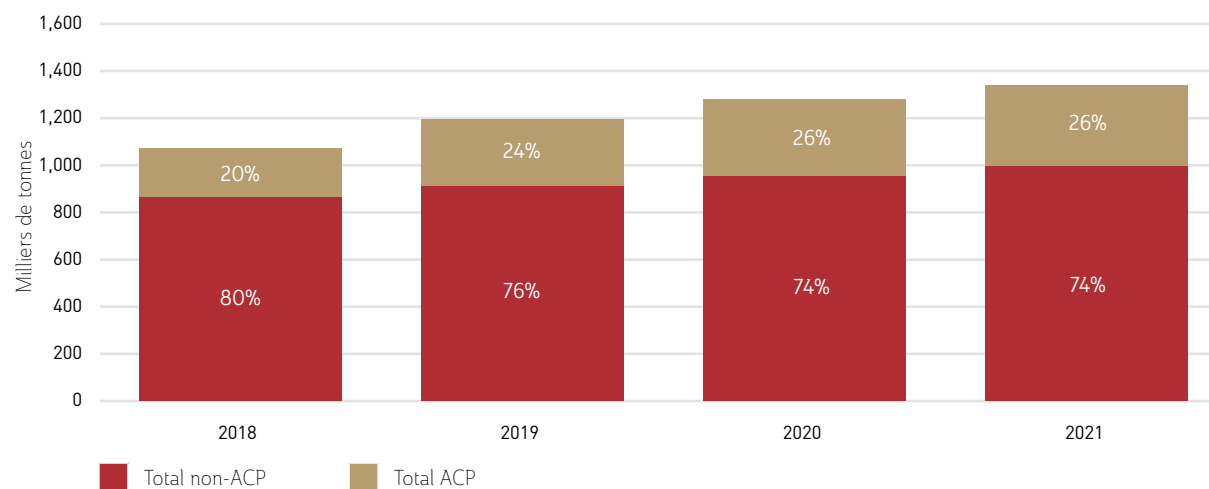


Figure 14 : Importations bio dans l'UE27 des chapitres 07, 08, 20 du SH et du HS 091011-Gingembre, en volume, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES (2022)



530 000 tonnes (49 %) en 2018 à 720 000 tonnes (54 %) en 2021.

Les autres produits biologiques sont importés dans des volumes beaucoup plus faibles, avec 38 500 tonnes de gingembre en 2021 représentant 3 % des importations, suivi par les avocats (29 700 tonnes),

les pommes de terre nouvelles (14 500 tonnes) et le jus de pomme (19 000 tonnes) (Figure 15).

Si l'on considère les importations uniquement en provenance des pays ACP (à l'exclusion de l'Afrique du Sud), la part significative des bananes biologiques est encore plus élevée, atteignant 86 %

(275 000 tonnes) en 2021, suivies par les avocats (10 000 tonnes), les mangues (8 200 tonnes), les ananas (4 300 tonnes) et les noix de cajou (3 800 tonnes) (Figure 16).

Figure 15 : Top 10 des produits bio importés en UE27 en provenance du monde, des chapitres 07, 08, 20 et HS 091011 Gingembre, en volume, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES (2022)

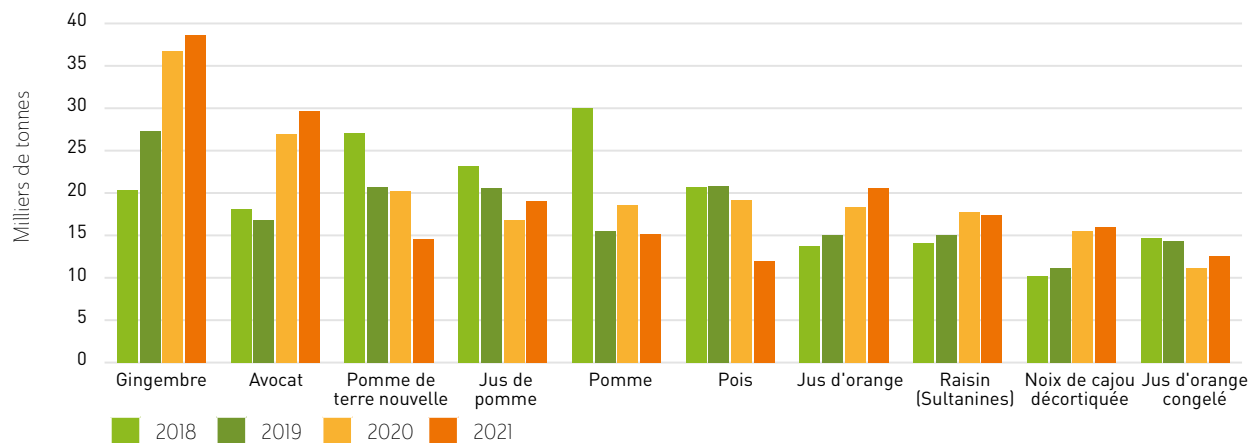
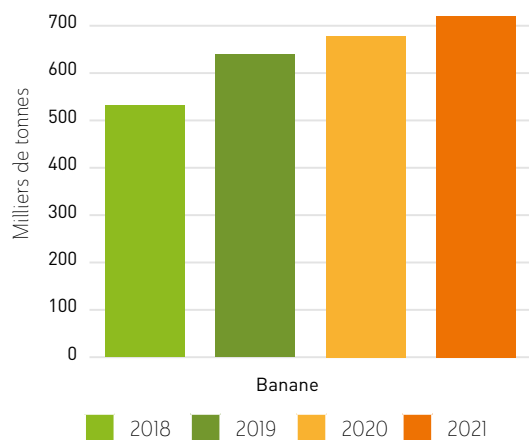
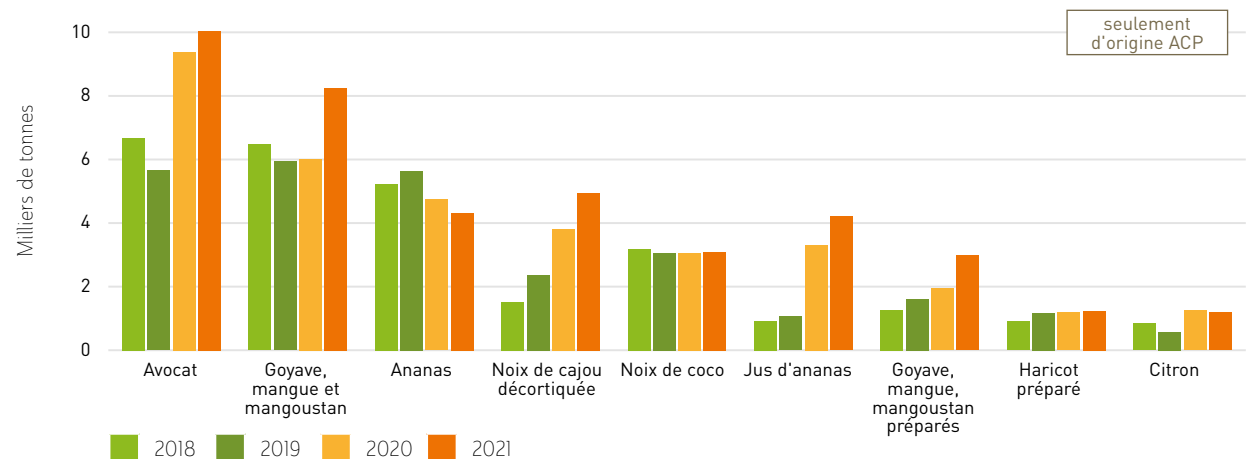
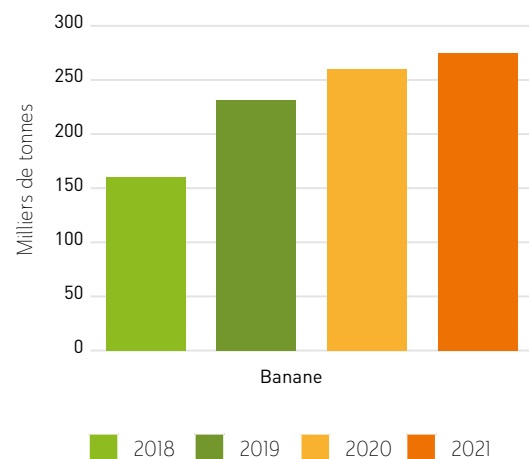


Figure 16 : Top 10 des produits bio importés en UE27 en provenance des pays ACP (à l'exclusion de l'Afrique du Sud) des chapitres 07, 08, 20 du SH et du HS 091011-Gingembre, en volume 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES (2022).



Les principaux produits sont analysés plus en détail dans la Section 5 (Principaux produits exportés).

Les Pays-Bas, suivis de l'Allemagne et de la Belgique, importent les plus grandes quantités, représentant ensemble 67 % des importations bio en 2021 (Figure 17). Cette part est légèrement plus importante (75 %) si l'on considère uniquement les importations des pays ACP (hors Afrique du Sud). Toutefois, de nombreux importateurs, transformateurs et grossistes sont situés dans ces pays, qui constituent d'importantes plaques tournantes pour la réexportation vers d'autres pays européens, et leur part n'est donc pas nécessairement liée à la consommation

intérieure. Pour les exportateurs de fruits et légumes biologiques, ces trois pays représentent les marchés les plus intéressants pour entrer en Europe.

Les quatre pays qui exportent le plus de fruits, légumes et gingembre biologiques dans l'UE, représentant 61 % de l'offre en 2021, sont l'Équateur avec 331 000 tonnes (25 %), suivi de la République Dominicaine avec 235 000 tonnes (18 %), du Pérou avec 139 000 tonnes (10 %) et de la Turquie avec 107 000 tonnes (8 %) (Figure 18). En ce qui concerne les pays ACP, la République Dominicaine est le plus grand fournisseur de l'UE27, suivie de la Côte d'Ivoire (32 000 tonnes), du

Ghana (21 300 tonnes) et du Kenya (8 200 tonnes). Les bananes bio représentent une part significative de ces volumes d'exportation, en particulier pour l'Équateur et la République Dominicaine. Les exportateurs des pays ACP devraient donc chercher plus de détails sur les importations des autres produits dans la section 5.

Figure 17 : Principaux marchés importateurs de produits bio en UE27 en provenance du monde pour les chapitres 07, 08, 20 du SH et du HS 091011-Gingembre, en volume, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES (2022)

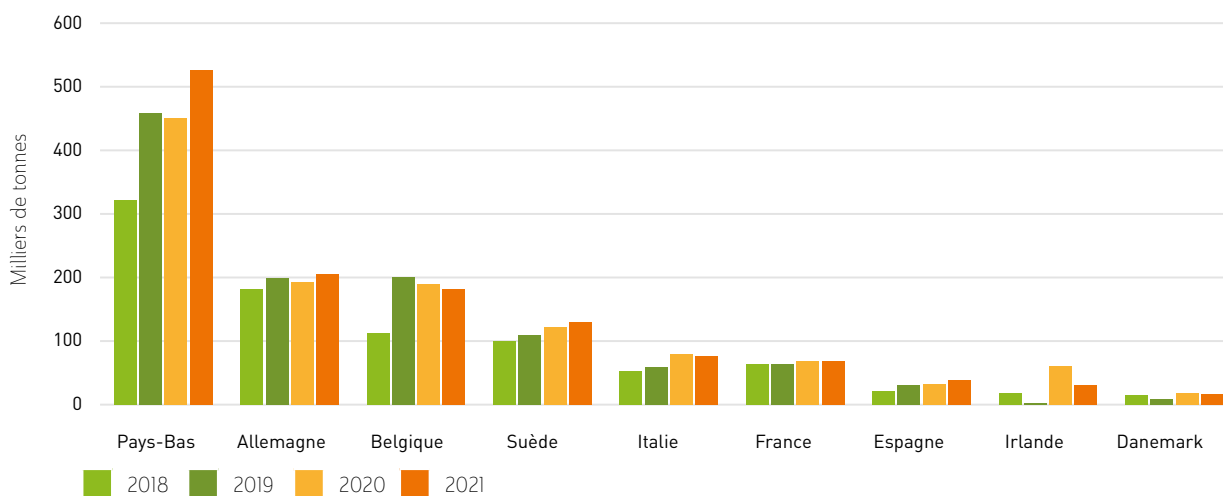
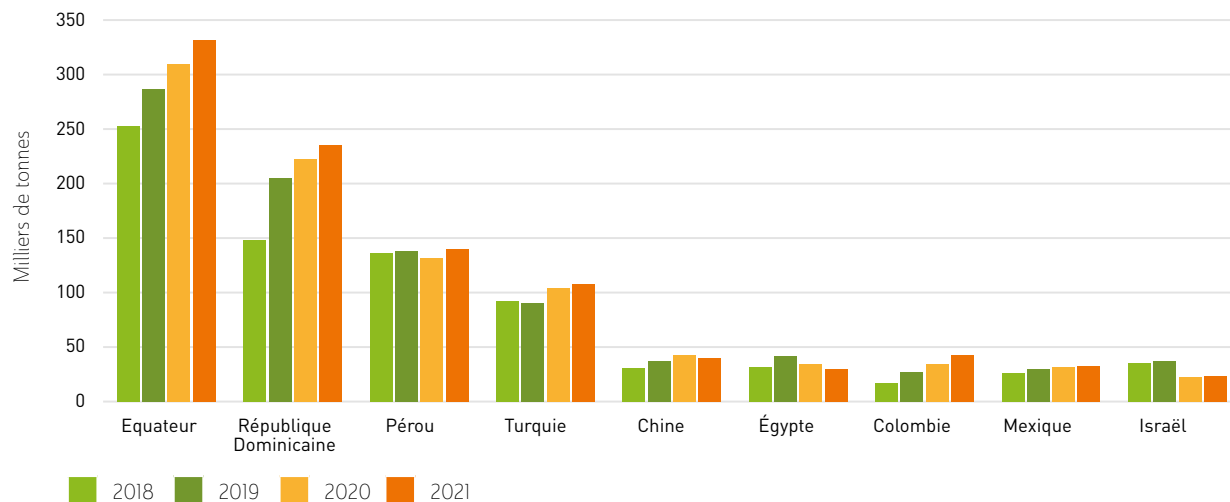


Figure 18 : Principaux fournisseurs bio de l'UE27 pour les chapitres 07, 08, 20 du SH et du HS 091011-Gingembre en volume, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES (2022)



ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Pour les exportateurs des pays ACP, il est important de trouver des avantages clairs par rapport aux pays d'exportation actuels pour la même catégorie de produits. Les USP (Propositions de Vente Uniques) possibles peuvent être une qualité plus élevée, une offre hors saison ou un prix compétitif, entre autres.



4.3. Le marché nord-américain

Comme pour le marché européen, un aperçu des ventes au détail d'aliments biologiques couvrant les années 2000 à 2020 pour l'Amérique du Nord (États-Unis et Canada) est présenté, ainsi qu'un aperçu des données disponibles sur les importations biologiques pour les États-Unis uniquement. Bien que des données soient disponibles pour des produits spécifiques, il n'existe pas de base de données globale permettant une analyse aussi détaillée que pour l'UE. L'analyse est donc basée sur les rapports disponibles pour la période comprise entre 2016 et 2020. Les importations de produits biologiques aux États-Unis pour 2021, comme expliqué dans la méthodologie, ne sont pas assez complètes pour être utilisées au moment de la rédaction de cette étude.

4.3.1. Ventes au détail

Le plus grand marché mondial d'aliments biologiques est les États-Unis, avec 49,5 milliards d'euros en 2020 (56,5 milliards de dollars américains), d'après les données de l'[Organic Trade Association](#).

Les ventes au détail de produits biologiques en Amérique du Nord (États-Unis et Canada) ont augmenté avec un TCAC de 9,6 % entre 2002 et 2020, les États-Unis représentant 92 % en 2020 et le Canada 8 %. Les deux pays ont un TCAC compris entre 8,8 % et 9,7 % et suivent une tendance similaire (Figure 19). Les principaux facteurs de cette croissance sont la sensibilisation croissante des consommateurs à la santé et les préoccupations environnementales de plus en plus importantes dues à l'utilisation intensive de

pesticides, d'engrais chimiques et d'autres produits agrochimiques dans l'agriculture conventionnelle. On s'attend à ce que le marché américain affiche une croissance à un TCAC de 8,7 % jusqu'en 2027 (Blue Weave Consulting, 2022).

L'Organic Trade Association a estimé que la catégorie de produits la plus importante du total des ventes au détail de produits biologiques (y compris les vêtements, la viande, etc.) aux États-Unis est celle des fruits et légumes, avec 15 % de l'ensemble des ventes au détail en 2020, pour une valeur de 20,4 milliards de dollars américains. Il est prévu que les fruits et légumes atteignent environ 50 % des ventes totales de produits biologiques d'ici 2030.

4.3.2. Importations aux États-Unis

Selon le rapport [U.S. Organic Trade: data and trends 2016-2020](#) de l'OTA (Organic Trade Association) et Mercaris, les importations aux États-Unis de produits alimentaires et non alimentaires biologiques ont connu une forte croissance entre 2016 et 2020, de manière similaire aux ventes au détail, avec un TCAC de 14 % par an, pour atteindre 4 milliards de dollars américains en 2020 ou 3 millions de tonnes. Si l'on considère uniquement les chapitres 07, 08 et 20 du SH (données indisponibles pour le gingembre), la tendance est tirée par les fruits et les noix (chapitre 08) qui représentent 82 % des importations pour ces trois chapitres en 2020 (Figure 20).

Figure 19 : Ventes au détail de produits bio aux États-Unis (à gauche) et au Canada (à droite) entre 2002 et 2020. Source : COLEAD, d'après FiBL Statistics (2022)

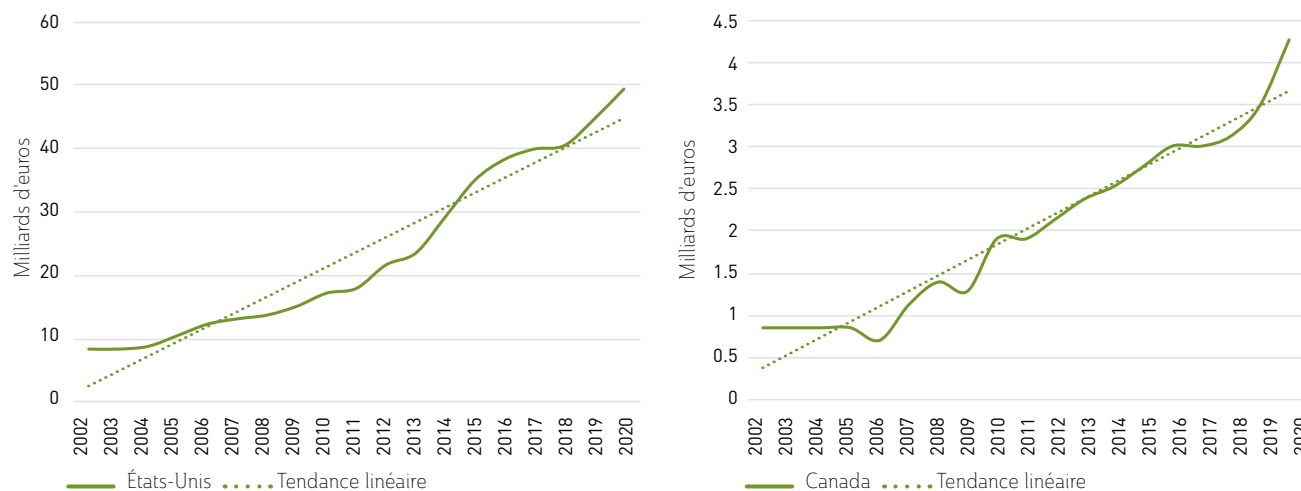
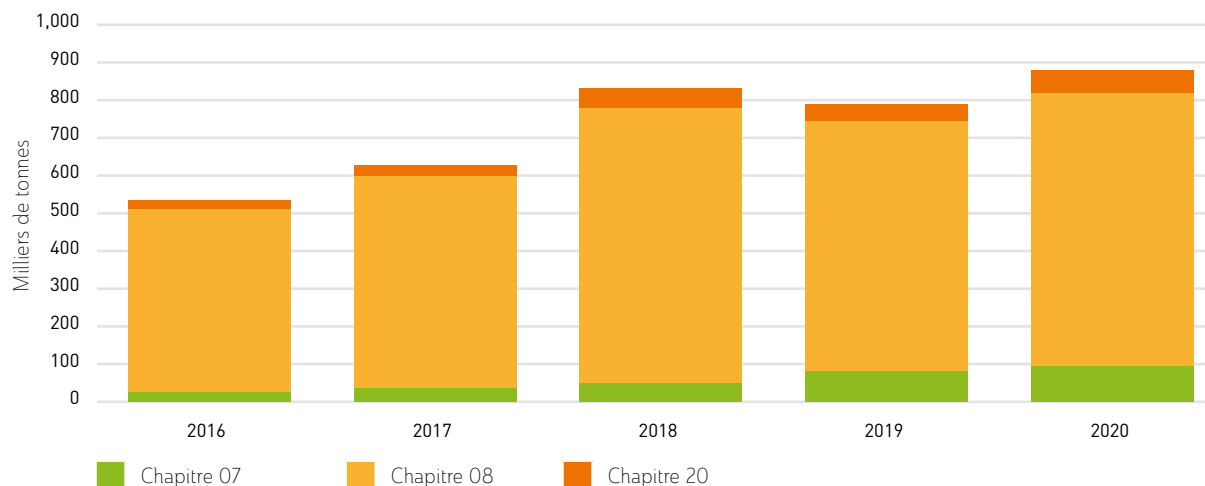


Figure 20 : Importations des produits bio aux États-Unis pour les chapitres 07, 08 et 20, 2016-2020, en volume. Source : COLEAD, d'après OTA et Mercaris (2021)

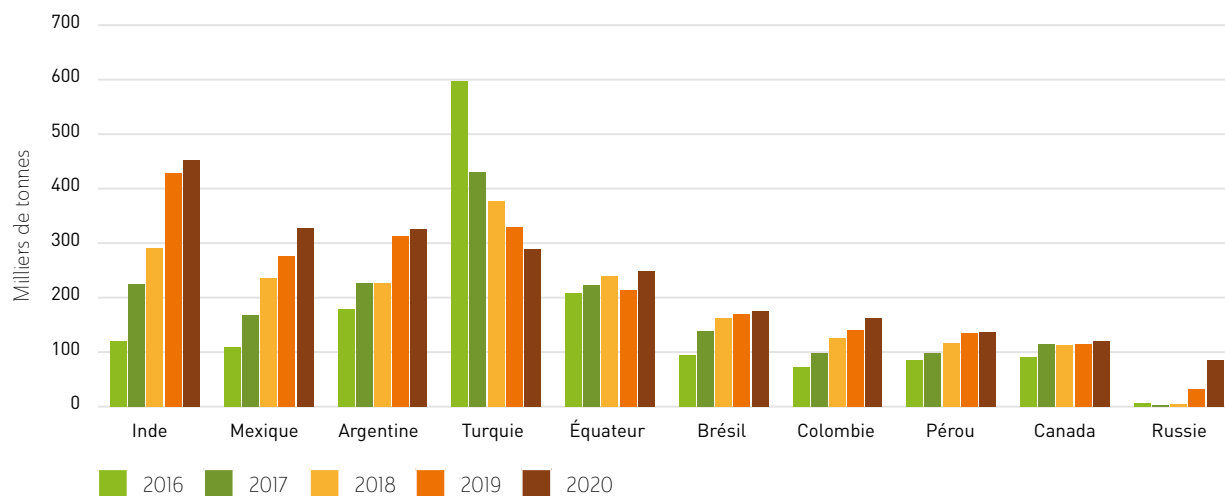


Le top 10 des pays exportateurs de produits alimentaires et non alimentaires biologiques vers les États-Unis ne contient aucun pays ACP (Figure 21). Les importations en provenance de l'Inde affichent une très forte croissance, ainsi que du Mexique et, dans une moindre mesure, d'Argentine.

Le Mexique est le principal fournisseur de légumes (chapitre 07) aux États-Unis, et le deuxième après l'Équateur pour les fruits et les noix (chapitre 08) qui comprennent les bananes, les avocats, les noix de coco, les mangues, les noix de cajou et les noix de macadamia. Les produits et leurs origines montrent également l'importance des

importations hors saison. En ce qui concerne les légumes, fruits et noix préparés (chapitre 20), les principales importations sont le jus de pomme et le jus d'orange, qui ont connu une baisse en 2020, et les purées de fruits couramment utilisées dans la préparation des aliments pour bébés (OTA, 2022).

Figure 21 : Top 10 des fournisseurs de produits alimentaires et non alimentaires bio aux États-Unis en volume, 2016-2020. Source : Organic Trade Association et Mercaris (2021)



ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Pour les exportations des pays ACP vers les États-Unis, il est important de comprendre que le marché américain des aliments biologiques est divisé entre les achats en ligne et en magasin. Le marché est également très concentré entre les principaux acteurs, tels que WhiteWave Foods, General Mills et Hain Celestial Group.



4.4. Autres marchés

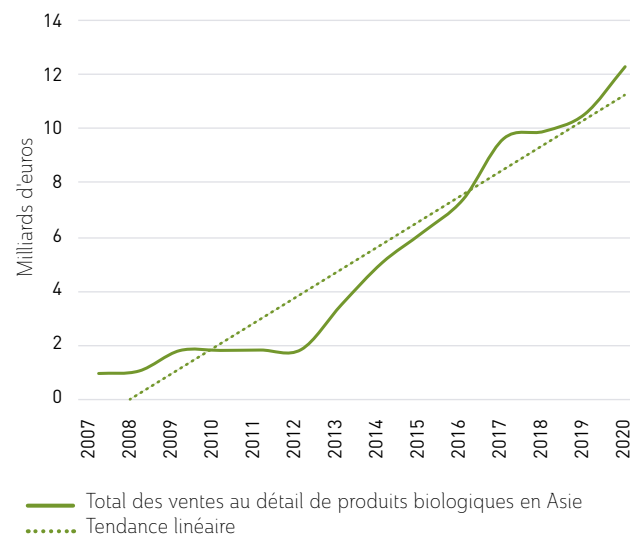
4.4.1. Marchés asiatiques

En 2020, le marché asiatique des ventes au détail de produits biologiques représentait 10 % des ventes bio mondiales (12,2 milliards d'euros), en grande partie grâce à l'explosion de la consommation en Chine depuis 2012 (Figure 22). En 2020, elle représente 82 % du marché asiatique et est devenue le quatrième plus grand marché biologique au monde (8 % des ventes mondiales et 10,2 milliards d'euros), alors qu'il n'y avait aucun enregistrement de ventes de produits biologiques en 2000. Le Japon (11 % du marché asiatique et 1,4 milliard d'euros) et la Corée du Sud (3 % et 0,4 milliard d'euros) complètent le top 3.

Cependant, les ventes au détail de produits biologiques en Chine ne représentent qu'une très petite part du marché alimentaire total (environ 1 %). Les principaux produits consommés sont les aliments pour bébés et les produits laitiers. Une enquête a révélé qu'entre 2020 et 2021, 85,9 % des consommateurs ont augmenté leur consommation de produits biologiques et la sensibilisation des consommateurs à l'importance des aliments sûrs, locaux et biologiques a également augmenté, nombreux pays signalant une hausse des ventes de produits biologiques (Willer et al., 2022).

L'augmentation des revenus donne aux consommateurs un plus grand pouvoir d'achat, ce qui leur permet de consommer davantage de produits biologiques, souvent plus chers, pour des raisons écologiques et de sécurité alimentaire. L'obstacle le plus important à l'heure actuelle est l'absence de législation sur les produits biologiques dans de nombreux pays.

Figure 22 : Ventes au détail de produits bio en Asie, 2007-2020. Source : COLEAD, d'après FiBL Statistics (2022)



4.4.2. Marchés océaniques et du Pacifique

Même si l'Océanie représente la moitié des terres biologiques dans le monde, elle compte pour moins de 2 % des ventes au détail biologiques mondiales (1,6 milliard d'euros en 2020), et principalement en Australie (1,4 milliard d'euros) et en Nouvelle-Zélande (172 millions d'euros). Les ventes de produits biologiques en Océanie ont augmenté avec un TCAC constant de 12 % depuis 2009 (Figure 23).

En 2020, la consommation moyenne était de 55 € par habitant en Australie et de 33 € par habitant en Nouvelle-Zélande, selon FiBL et IFOAM - Organics international (2022).

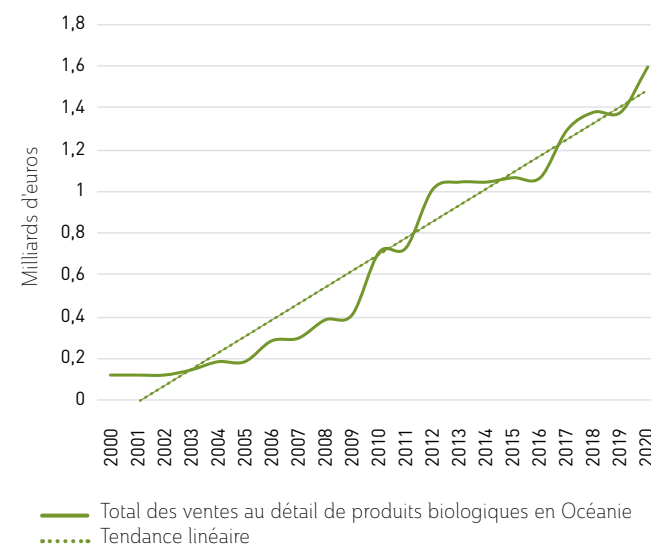
Les chiffres de vente pour les marchés du Pacifique ne sont pas disponibles. La plupart des produits biologiques certifiés du Pacifique sont exportés (Willer et al., 2022), et la plupart des fruits et légumes bio des pays ACP-Pacifique sont exportés

vers l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Nouvelle-Calédonie (COLEACP, 2022).

Les pays ACP-Pacifique ont également développé un intérêt pour le « tourisme biologique », où les producteurs biologiques et les structures touristiques coopèrent pour promouvoir les aliments biologiques du Pacifique auprès des touristes, parmi d'autres produits locaux.

Avec la fermeture des frontières et la baisse du tourisme, la pandémie de COVID-19 a obligé les producteurs à chercher à élargir les débouchés sur le marché intérieur. Cela a donné un coup de fouet à la croissance des marchés locaux par le biais d'une sensibilisation accrue, de systèmes de paniers, d'allégations biologiques non vérifiées sur les étiquettes, du développement de systèmes de garantie participatifs (SGP) et d'un plus grand nombre d'étals biologiques sur les marchés de

Figure 23 : Ventes au détail de produits bio en Océanie, 2000-2020. Source : COLEAD, d'après FiBL statistics (2022)



producteurs. Le marché local des produits biologiques devrait se développer avec l'augmentation du tourisme et les industries hôtelières qui considèrent les produits biologiques et la durabilité comme faisant partie de la marque des îles du Pacifique

4.4.3. Marchés d'Amérique latine et des Caraïbes

Le marché biologique en Amérique latine est petit par rapport à d'autres régions et les données sur les ventes de détail sont limitées. La région est principalement concernée par l'exportation des produits biologiques. La commercialisation et la consommation d'aliments biologiques en Amérique latine sont orientées vers le secteur du tourisme, notamment les hôtels et les restaurants. Un rapport de Research and Markets estime que le marché des aliments et boissons biologiques en Amérique latine s'élevait à 1,44 milliard de dollars US en 2020 (1,38 milliard d'euros), dont 51 % pour les fruits et légumes biologiques (Research and Markets, 2022).

Le plus grand marché biologique d'Amérique latine est le Brésil, estimé à 778 millions d'euros en 2020. Les récents troubles politiques et les crises économiques dans le pays ralentissent la croissance de ce marché, bien que les consommateurs soient de plus en plus intéressés par les produits sains et durables. Les canaux de distribution se diversifient, bien qu'il n'y ait pas encore beaucoup de magasins bio spécialisés.

Malheureusement, il n'existe pas de données sur les marchés biologiques dans les pays des Caraïbes. Des données anecdotiques et des articles de presse suggèrent que le marché est petit mais en développement, ce qui est également influencé

par les intérêts des touristes pour les produits alimentaires biologiques (Boys et al., 2014).

4.4.4. Marchés africains

Le marché des produits biologiques est très faible en Afrique, et presque aucune donnée n'est enregistrée par FiBL et IFOAM - Organics international. Les produits biologiques sont principalement destinés à l'exportation, organisés directement par les importateurs pour répondre aux spécifications d'exportation. La faible demande locale s'explique également par un manque de pouvoir d'achat, ainsi que par une connaissance et une sensibilisation limitées aux produits biologiques, notamment à cause de la distinction entre les produits biologiques autoproclamés et certifiés.

La demande de produits biologiques est limitée en Afrique, sauf en Afrique du Sud où la demande dépasse l'offre (GIZ, 2021). Cependant, les préoccupations des consommateurs en matière de sécurité alimentaire pourraient stimuler les marchés biologiques locaux sur le continent. Dans les grandes villes, les magasins biologiques et l'offre de produits biologiques se développent pour répondre à la demande croissante, en particulier parmi les consommateurs plus aisés et les expatriés.

Le Burkina Faso, le Sénégal et d'autres pays ont créé des marchés locaux pour les produits biologiques en développant des systèmes de garantie participatifs (SGP). De même, des AMAP (Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) ont été créées au Bénin, au Mali, au Sénégal, au Togo et en Ouganda. Ces initiatives visent à développer l'agriculture paysanne et biologique au sein de la population en mettant

les producteurs en relation directe avec les consommateurs. En outre, il existe un certain commerce local de produits biologiques qui ne sont pas vérifiés par des tiers.

4.5. Facteurs influençant les marchés biologiques

Les marchés mondiaux offrent aux pays ACP la possibilité d'exporter vers les marchés régionaux et internationaux, mais les exportateurs peuvent être confrontés à de grands défis, notamment liés aux changements dans les chaînes d'approvisionnement en raison de l'évolution des situations politiques et des exigences des marchés et des consommateurs.

Les facteurs suivants sont pertinents pour la plupart des marchés alimentaires, l'accent étant mis sur les fruits et légumes biologiques dans la mesure du possible.

4.5.1. Concurrence sur les marchés mondiaux

Tous les pays tropicaux ont la possibilité d'exporter des fruits et légumes frais, mais il existe une forte concurrence sur les marchés principaux définis ci-dessus. Il est important pour les exportateurs des pays ACP de définir des avantages clairs par rapport aux autres pays exportateurs. C'est un défi pour les acheteurs de changer de fournisseur, il doit donc y avoir de bonnes raisons de prendre le risque de nouvelles relations d'import-export. Les USP (Propositions de Vente Uniques) ou UBR (raisons d'achat uniques) peuvent être un meilleur prix, la qualité du produit ou l'approvisionnement hors saison.

Pour les exportateurs de fruits et légumes biologiques, il est également pertinent de connaître les capacités et les volumes d'exportation potentiels des autres régions produisant les mêmes fruits et légumes. Par exemple, les fruits tropicaux et subtropicaux biologiques sont cultivés principalement en Amérique latine (sur 113 000 ha en 2020) avec les parts les plus élevées en République Dominicaine, Mexique, Équateur et au Pérou, dominées par les bananes, puis en Afrique (69 000 ha) et en Asie (62 000 ha). En ce qui concerne les fruits tempérés, la concurrence de l'Europe et de l'Asie (principalement la Chine) est la plus forte. La zone de production des pommes, des abricots et des poires représente près des deux tiers de toutes les terres où sont cultivés des fruits tempérés biologiques (64 %). La République Dominicaine possède la cinquième plus grande superficie d'agrumes biologiques (11 500 ha), après l'Italie, le Mexique, l'Espagne et la Chine. Les pays ACP sont également confrontés à la concurrence de la plupart des régions en termes de production de légumes biologiques.

De plus amples détails sur l'utilisation des terres sont disponibles dans la section 3, et des détails sur les fruits et légumes spécifiques dans la section 5.

4.5.2. Impact des facteurs d'influence mondiaux

Les paragraphes suivants décrivent les principales évolutions du marché sur le plan politique et commercial, en se concentrant dans la mesure du possible sur les fruits et légumes biologiques.

COVID-19

La pandémie de COVID-19, y compris les périodes de confinement, a considérablement modifié le

comportement des gens en matière d'achat et de cuisine. Les ventes de produits alimentaires dans les supermarchés ont augmenté rapidement, et encore plus rapidement au sein du marché biologique. Par exemple, en 2020, la croissance du marché biologique en Allemagne était deux fois plus forte que celle du marché alimentaire général. La santé, l'environnement et le changement climatique sont devenus des sujets importants pour les choix alimentaires. À long terme, on s'attend à ce que la sensibilisation à ces raisons-là d'acheter des produits biologiques reste la même, mais que la croissance ralentisse en raison de l'augmentation des prix.

Pour les exportateurs de fruits et légumes frais, il y a plusieurs défis à relever à cause de la COVID-19. Un grand nombre de fruits et légumes exotiques sont transportés dans la soute des avions de passagers. Compte tenu de la capacité limitée des avions cargo, la concurrence est rude pour obtenir de la place sur les avions cargo disponibles, et les coûts de fret aérien ont considérablement augmenté. En outre, toutes les routes ne sont plus disponibles, les capacités d'expédition sont toujours inférieures à la normale et les surcharges de fret maritime sont courantes. Voir COLEACP (2022) '[Logistics in the ACP-Caribbean countries](#)' pour plus de détails sur le fret aérien et les autres options logistiques pour les Caraïbes. En outre, les chaînes d'approvisionnement sont confrontées à des défis tels que le manque de travailleurs pour récolter les cultures et l'augmentation des coûts logistiques. La guerre en Ukraine a également entraîné une hausse des prix du carburant qui affecte les coûts de stockage et de transport du froid sur ce marché très volatile des aliments frais

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Consultez l'étude de marché du CBI "How to respond to COVID-19 in the fresh fruit and vegetables sector" : <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/how-respond-covid-19-fresh-fruit-and-vegetables-sector>

Politisation croissante de l'agriculture (bio)

L'agriculture mondiale est à la croisée des chemins. Les nouvelles technologies qui ont permis d'augmenter les rendements grâce aux engrais et aux pesticides ont considérablement transformé le paysage agricole au cours du dernier demi-siècle. En conséquence, la productivité agricole a été portée à de nouveaux niveaux pour répondre à la demande mondiale croissante. Toutefois, ces développements se sont accompagnés d'impacts sociaux et environnementaux négatifs tels que la dégradation des sols, la perte de biodiversité, la pollution de l'eau et des sols, et l'augmentation des émissions de gaz à effet de serre. Les écosystèmes sont sous pression dans le monde entier, ce qui menace non seulement le potentiel de production des ressources naturelles, mais met également en danger la fertilité future de la planète (FAO, 2018).

Les consommateurs défendent de plus en plus l'importance de la production alimentaire biologique et durable, et l'expriment par des manifestations et d'autres moyens d'envoyer des messages aux politiciens (Figure 24). Cela met en évidence la probabilité d'une augmentation de l'importance de la production alimentaire biologique à l'avenir.



Figure 24: Exemple de messages aux politiciens pour l'agriculture biologique. "L'alimentation est maintenant une politique !" (janvier 2020, Berlin) : 35 000 personnes demandent une réforme des fonds européens Agrar pour les agriculteurs, les animaux et l'environnement. Traduction des bannières : "Arrêtez de financer l'industrie alimentaire (conventionnelle)", "Pour une agriculture équitable et écologique", "A l'avenir, nous mangerons bio ou rien". Crédit photo : Nick Jaussi, www.wir-haben-es-satt.de

La demande de produits locaux devient un moteur essentiel de la consommation et de la distribution dans l'UE, les acheteurs ayant tendance à rechercher des produits locaux plutôt que des produits biologiques. Cette tendance récente semble mettre en difficulté certains opérateurs de gros spécialisés uniquement dans les produits biologiques.

Objectifs de Développement Durable des Nations Unies et Green Deal européen

Un certain nombre de plans d'action des Nations Unies et de l'Europe encouragent l'augmentation de la production biologique et la mise en place de chaînes d'approvisionnement plus durables. Ce sont des moteurs de changement qui peuvent être utilisés par les exportateurs ACP pour faire pression sur leurs gouvernements afin d'augmenter le soutien à la logistique et à la facilitation des exportations pour atteindre les marchés internationaux et en particulier européens.

En 2016, tous les États membres de l'ONU ont adopté l'Agenda 2030 pour le développement durable, un plan d'action basé sur 17 Objectifs de développement durable (ODD) pour relever les principaux défis mondiaux des 15 prochaines années. Pour relever ces défis complexes et atteindre les ODD, il faut adopter une approche holistique fondée sur les principes de durabilité économique, sociale et environnementale.

L'agriculture biologique soutient de nombreux ODD, notamment l'ODD 2 (pas de faim), l'ODD 3 (bonne santé), l'ODD 6 (eau potable et assainissement), l'ODD 8 (bons emplois et croissance économique), l'ODD 12 (consommation responsable), l'ODD 13

(action climatique), l'ODD 14 (vie sous l'eau) et l'ODD 15 (vie sur terre).

Pour mettre en œuvre les ODD en Europe, la Commission européenne a publié une nouvelle stratégie de croissance en décembre 2019 avec la vision de la neutralité climatique pour l'UE d'ici 2050. Le Green Deal européen couvre plusieurs secteurs. Les stratégies 2020 Farm to Fork (F2F) (https://food.ec.europa.eu/system/files/2020-05/f2f_action-plan_2020_strategy-info_en.pdf) et Biodiversité (https://environment.ec.europa.eu/strategy/biodiversity-strategy-2030_en) incluses dans le Green Deal visent à soutenir la réalisation de l'objectif de transition vers des systèmes alimentaires durables d'ici 2030.

La stratégie "Farm to Fork" (F2F) est un plan décennal complet visant à favoriser la transition vers un système alimentaire équitable, sain et respectueux de l'environnement en Europe et à réduire les effets négatifs sur les pays en développement. Elle vise à développer une politique alimentaire qui propose des mesures et des objectifs pour chaque étape des chaînes de valeur agroalimentaires, de la production à la distribution et à la consommation.

La stratégie F2F comporte quatre éléments clés pertinents pour l'agriculture biologique (Willer et al., 2022).

- D'ici 2030, réduire de 50% l'utilisation et les risques liés aux pesticides chimiques et réduire de 50% l'utilisation des pesticides les plus dangereux.
- Réduire les pertes de nutriments d'au moins 50% tout en veillant à ce qu'il n'y ait pas de dégradation de la fertilité des sols. Cela

permettra de réduire l'utilisation des engrais d'au moins 20% d'ici 2030.

- Réduire de 50% les ventes totales d'antimicrobiens destinés aux animaux d'élevage et à l'aquaculture dans l'UE d'ici 2030.
- 25% des terres agricoles seront exploitées de manière biologique d'ici à 2030. Actuellement, 9,2% (14,9 millions d'hectares) des terres agricoles sont biologique.

La promotion de l'agriculture biologique joue donc un rôle central dans la mise en œuvre de la stratégie "de la ferme à la table", ainsi que pour la mise en œuvre des ODD. Cela signifie que ces stratégies doivent être prises en compte lors des importations dans l'UE.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Pour obtenir des informations et des conseils, consultez l'article de la CBI intitulé The EU Green Deal - How will it impact my business? <https://www.cbi.eu/market-information/eu-green-deal-how-will-it-impact-my-business>

Brexit

Les 27 États membres de l'UE exportent chaque année plus de 3,2 millions de tonnes de fruits et légumes frais (biologiques et conventionnels) vers le Royaume-Uni, soit 40 % de la demande britannique (<https://freshfel.org/so-far-worst-case-scenario-avoided-but-brexit-impact-on-fresh-produce-mounting/>). L'accord de retrait du Brexit signé en janvier 2020 garantit un approvisionnement continu en fruits et légumes frais depuis et via l'Europe continentale. Par conséquent, l'impact direct pour le commerce dans le secteur des produits frais est limité, mais les entreprises doivent calculer des coûts supplémentaires importants en raison des nouvelles procédures opérationnelles, des inspections et de la bureaucratie associée. Ces coûts sont particulièrement difficiles à supporter pour les petites entreprises, et certaines ont déjà déclaré qu'elles n'étaient pas en mesure de poursuivre leurs échanges entre le Royaume-Uni et l'UE27.

Actuellement, toutes les règles et réglementations de l'UE pour le secteur des aliments biologiques s'appliquent toujours, car le Royaume-Uni reste dans l'union douanière et le marché unique de l'UE pour la durée de la période de mise en œuvre. L'UE a accepté de reconnaître le Royaume-Uni comme équivalent pour les produits biologiques jusqu'au 31 décembre 2023. Pour plus d'informations, voir www.soilassociation.org.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Si vous souhaitez exporter vers le Royaume-Uni continental ou l'Irlande du Nord, veuillez contacter votre organisme local de contrôle des exportations pour connaître les exigences spécifiques concernant le GB Col (Great-Britain Certificate of inspection).

Un guide vidéo très utile sur l'importation et l'exportation après le Brexit est publié par la Soil Association:

<https://www.soilassociation.org/certification/food-drink/certification-resources/importing-after-brexit/>

Changements politiques aux États-Unis

Après l'élection du président Biden au début de l'année 2021, le secrétaire à l'agriculture Thomas Vilsack s'est prononcé en faveur d'une expertise accrue et de nouveaux postes au sein de l'administration américaine, et l'Organic Trade Association (OTA) a produit le guide Good Organic Retail Practices 2022 (GORP). Celui-ci fournit les meilleures pratiques pour la manipulation, le stockage et la vente de produits biologiques aux États-Unis, et aide les détaillants à assurer la conformité biologique, à établir les meilleures pratiques pour renforcer la confiance des consommateurs et à protéger l'intégrité des produits biologiques. Dans ce nouvel environnement de vente au détail, on peut s'attendre à ce que l'industrie bio évolue de manière significative.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS VERS LES ÉTATS-UNIS

La carte ou la liste des pays sur la page de l'OTA fournit une vue d'ensemble des barrières à l'importation pour les exportations vers les États-Unis, avec des détails sur les politiques pour la plupart des pays - <https://globalorganictrade.com/>

4.5.3. Tendances de la consommation alimentaire

Les habitudes alimentaires saines et la croissance des besoins diététiques spécifiques sont des moteurs importants pour les nouvelles catégories de produits, les changements dans les canaux de distribution et les changements dans les habitudes de consommation. Les consommateurs sont également de plus en plus préoccupés par les conditions sociales des travailleurs agricoles, les impacts de la production sur le climat et la nécessité d'une utilisation plus durable des ressources telles que l'eau, le sol et l'énergie. L'une des réponses à ces préoccupations est la tendance de certains producteurs et fabricants à vendre et/ou à transformer les aliments plus localement et à en faire la publicité en conséquence.

La sensibilisation des consommateurs aux effets de l'alimentation sur leur santé s'est également accrue ces dernières années. Ils préfèrent notamment une alimentation exempte de résidus de pesticides et d'autres produits agrochimiques. Par ailleurs, de plus en plus de consommateurs souhaitent améliorer leur santé en adoptant une

alimentation plus variée et plus équilibrée. Ils privilégient les produits riches en vitamines, en calcium et en fibres, entre autres, et consomment davantage de fruits et légumes frais, tout en augmentant la diversité de leur alimentation. Les tendances suivantes encouragent la consommation de fruits et légumes biologiques.

- **Veganisme / végétarisme** : ne pas manger de viande ou de produits d'origine animale.
- **Alimentation propre / clean eating** : consommation d'aliments tels que créés par la nature, sans aucun additif, composant artificiel ou pesticide.
- **Santé douce** : consommation de fruits et légumes sous forme de recettes végétales et végétaliennes.
- **Alimentation bricolée** : consommation d'aliments préparés par soi-même, créatifs, de préférence avec des fruits et légumes produits biologiquement dans son propre jardin.
- **Acheter local** : alors que les goûts exotiques sont recherchés, l'empreinte carbone ou l'utilisation de l'eau dans la production des fruits tropicaux et subtropicaux suscitent de plus en plus de préoccupations. Cela a un impact sur les fruits biologiques, car certains fruits exotiques sont remplacés par des produits d'origine locale.
- **Sauvetage alimentaire** : un nombre croissant de "sauveteurs alimentaires" qui achètent des "paquets d'aliments restants" en fin de journée, en achetant des aliments non récoltés dans les champs ou en collectant des aliments jetés par les détaillants ou les grossistes.

Ces tendances ont été renforcées par la pandémie de COVID-19, et soutiennent la consommation croissante d'aliments biologiques (sans additifs, respectueux des ressources) et la consommation croissante de fruits et légumes frais (sains, propres, végétaliens) (www.theceomagazine.com/lifestyle/food-beverage/global-food-trends/ and www.isi.fraunhofer.de/content/dam/isi/dokumente/ccv/2019/50-trends-influencing-Europes-food-sector.pdf). Ces deux dernières tendances, à savoir l'achat local et le sauvetage des aliments, sont reprises par les détaillants qui mènent des campagnes d'achat local et par les fabricants qui produisent en utilisant les déchets agricoles (BioFach 2021/2022 consumer and innovations trends).

Voici ci-dessous quelques exemples de produits qui représentent ces tendances.

Les tendances générales suivantes ont un impact sur les marchés des fruits et légumes, et donc aussi des fruits et légumes biologiques, dans l'UE et aux États-Unis.

- **Le bio en tant que "sauveur de climat"** : un nombre croissant de consommateurs en Europe et en Amérique du Nord sont sensibles au changement climatique et à la protection de l'environnement en général. Les produits biologiques sont souvent associés à ce thème, car les pesticides et les produits chimiques nocifs ne sont pas utilisés dans leur production.
- **Numérisation du commerce** : il existe désormais de nombreuses plateformes et applications en ligne permettant d'acheter des produits bio, sains ou végétaliens qui peuvent être livrés directement aux consommateurs. Cette tendance est pertinente pour les fruits et légumes biologiques, car ils font également partie de projets de

financement participatif en ligne (achat direct auprès des producteurs), de systèmes de boîtes alimentaires ou de plateformes "too good to go" proposées par les détaillants dans certains pays européens.

- **Intérêt croissant pour les saveurs et les ingrédients exotiques** : les consommateurs explorent de plus en plus de nouvelles recettes et de nouveaux ingrédients, en partie à cause des quarantaines dues à la COVID-19, ce qui a fait augmenter la consommation de fruits et légumes tropicaux importés.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Au sein des médias sociaux, tels que Facebook, les offres en ligne de petits producteurs et les projets de financement par la foule gagnent en popularité. Par exemple, les Vegan Bowls de Every-Foods aux Pays-Bas (<https://every-foods.com/>) ou le Crowd Farming pour acheter des myrtilles ou des avocats sur Facebook.

Smoothie bio de fruits tropicaux, alternative pour une collation saine.
Source : Répertoire des exposants de BIOFACH 2020



Les pâtes à tartiner à base de fruits ou de légumes, comme la mangue ou la noix de coco.
Source : Répertoire des exposants de BIOFACH 2020



Pâtes bio végétaliennes, sans gluten, à base de pois biologiques.
Source : Supermarché Rewe en ligne/ gamme bio



Un snack à base de pois chiches bio.
Source : Liste des exposants de BIOFACH 2020



Burger végétalien incluant une certification de neutralité climatique.
Source : Lidl Discounter Allemagne





5

PRINCIPAUX PRODUITS EXPORTÉS

Cette section traite des marchés dans l'UE27 et aux États-Unis pour les produits sélectionnés. Les importations de produits biologiques dans l'UE27 couvrent la période 2018-2021, et les importations de produits biologiques aux États-Unis couvrent la période 2016-2020, en fonction des données disponibles.

Les produits suivants ont été sélectionnés pour leur importance sur le marché biologique, leur importance dans les pays ACP ou en tant que produits biologiques émergents offrant des opportunités pour les exportateurs ACP (Tableau 4).

Tableau 4 : Produits principaux sélectionnés

Fruits et noix biologiques	Légumes et épices biologiques
<ul style="list-style-type: none"> • Avocat • Banane • Noix de cajou • Noix de coco • Mangue • Ananas 	<ul style="list-style-type: none"> • Gingembre • Oignon • Légumineuses • Tomate • Patate douce

De plus, la section 5.3 fournit des informations et recommandations aux exportateurs ACP pour trouver le prix international de leurs produits, et les aider à déterminer leurs propres prix à l'exportation.

5.1. Fruits et noix biologiques

Cette section se concentre sur le potentiel des fruits et des noix biologiques suivants, pertinents pour les marchés de l'UE et des États-Unis.

- **Les avocats et les mangues** – bien adaptés aux tendances en matière d'alimentation saine et à la demande de saveurs exotiques, mais ils présentent les défis environnementaux à prendre en considération.
- **Bananes** – la demande continue de croître dans l'UE27 et aux États-Unis. À l'exception de la République Dominicaine, les pays ACP ne jouent pas un rôle important sur ce marché, mais les bananes sont les fruits tropicaux les plus commercialisés. Un aperçu est donc fourni pour gérer les attentes concernant le potentiel du marché d'exportation.
- **Noix de cajou** – important pour les collations saines et pour le marché végétalien.
- **Noix de coco** – les produits dérivés affichent une forte croissance dans l'UE27 et aux États-Unis, où ils sont de plus en plus utilisés dans les aliments transformés.
- **Ananas** – les importations dans l'UE et aux États-Unis ont diminué pendant la pandémie de COVID-19, mais ils sont toujours le deuxième fruit tropical le plus commercialisé au monde, avec un potentiel pour certains pays ACP.



5.1.1. Avocats



Le marché mondial des avocats, conventionnels et biologiques, est en forte croissance avec une offre déséquilibrée. Les prix ont tendance à baisser lorsque l'offre est élevée, comme en 2018 où ils ont diminué de 30 %. Les principaux fournisseurs d'avocats sont le Mexique, le Pérou, le Chili, la Colombie, le Kenya, l'Afrique du Sud et l'Espagne. Les entreprises de ce secteur sont généralement grandes et professionnelles. Le Hass est la variété d'avocat la plus courante, avec d'autres variétés telles que le Fuerte, le Pinkerton, l'Ettinger, le Reed, le Ryan et le Zutano.

Bien que le marché des avocats biologiques soit actuellement petit, il est en forte croissance et suscite un intérêt particulier chez les consommateurs soucieux de leur santé. En 2020, les importations d'avocats biologiques aux États-Unis et dans l'UE27 ont représenté environ 5 % des importations totales d'avocats sur ces deux marchés. Ce chiffre est similaire à celui des mangues biologiques dans l'UE, supérieur à celui des ananas biologiques (1 % dans l'UE/États-Unis), mais inférieur à celui des bananes biologiques (plus de 10 % dans l'UE/États-Unis).

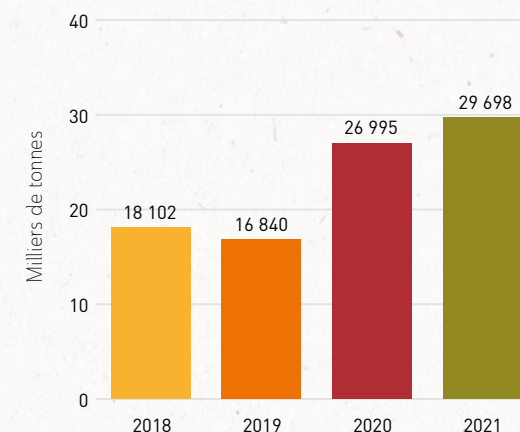
Bien que les préoccupations environnementales liées à la production d'avocats soient un défi majeur pour le secteur, notamment les grandes quantités d'eau nécessaires à la production, la déforestation et le manque de transparence de la chaîne d'approvisionnement, il y a eu peu d'impact sur la consommation jusqu'à présent. Cependant, ces perceptions peuvent influencer les pressions de certification et les préférences d'approvisionnement. Les exportateurs devront faire la preuve de leurs bonnes pratiques de production auprès des acheteurs potentiels.

On s'attend à ce que les avocats deviennent le deuxième fruit tropical le plus commercialisé d'ici 2030, après les bananes, et dépassant les ananas (OCDE/FAO, 2021), en raison de la demande mondiale croissante d'avocats et d'importants investissements dans la production. Les États-Unis restent le principal marché.

UE27 : +13,2 % /an depuis 2018

Les importations d'avocats biologiques dans l'UE sont passées de 18 000 tonnes en 2018 à 29 700 tonnes en 2021, soit une augmentation annuelle de 13,2 % (Figure 25). Les importations d'avocats conventionnels ont augmenté de 6,7 % par an au cours de la même période. En 2021, les importations d'avocats biologiques dans l'UE27 représentaient 4,4 % des importations totales d'avocats.

Figure 25 : Importation d'avocats bio (HS 080440) dans l'UE27, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



Les principaux fournisseurs d'avocats biologiques de l'UE sont le Pérou, le Kenya et le Mexique, qui représentent ensemble plus de 81 % de toutes les importations d'avocats biologiques en 2021 (Figure 26). Le Maroc et la Tanzanie ont également augmenté leurs exportations vers l'UE27 en 2020 et 2021.

Les deux plus grands marchés nationaux de l'UE sont l'Espagne et les Pays-Bas, qui représentent ensemble 95 % de toutes les importations (Figure 27). L'Espagne (49 %) est un important consommateur et producteur d'avocats, ainsi qu'un grand transformateur (notamment pour la fabrication du guacamole) et un exportateur d'avocats vers d'autres pays européens. Les commerçants espagnols achètent de plus en plus d'avocats biologiques pour compléter leur propre production. Les Pays-Bas (46 % des importations en 2021) sont la deuxième grande plaque tournante, ils abritent plusieurs grands importateurs d'avocats, et c'est là que les avocats sont mûris et distribués dans d'autres pays d'Europe, comme l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et les pays scandinaves.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Pour en savoir plus sur le potentiel du marché européen des avocats et sur l'entrée sur le marché européen des avocats, consultez le site Web de la CBI : <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/avocados>

Figure 26 : Importations d'avocats bio dans l'UE27 par principaux pays exportateurs, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES

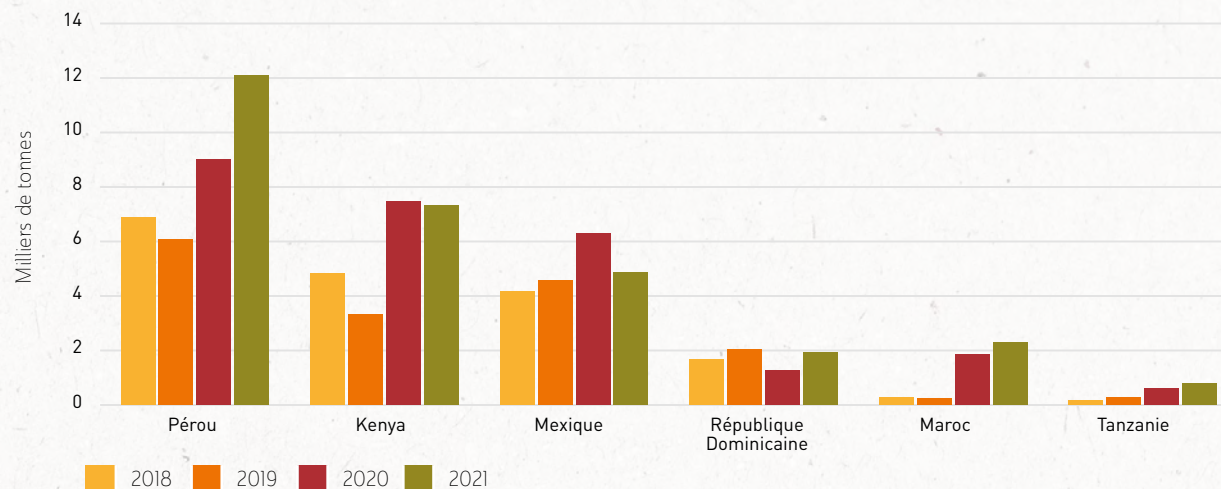
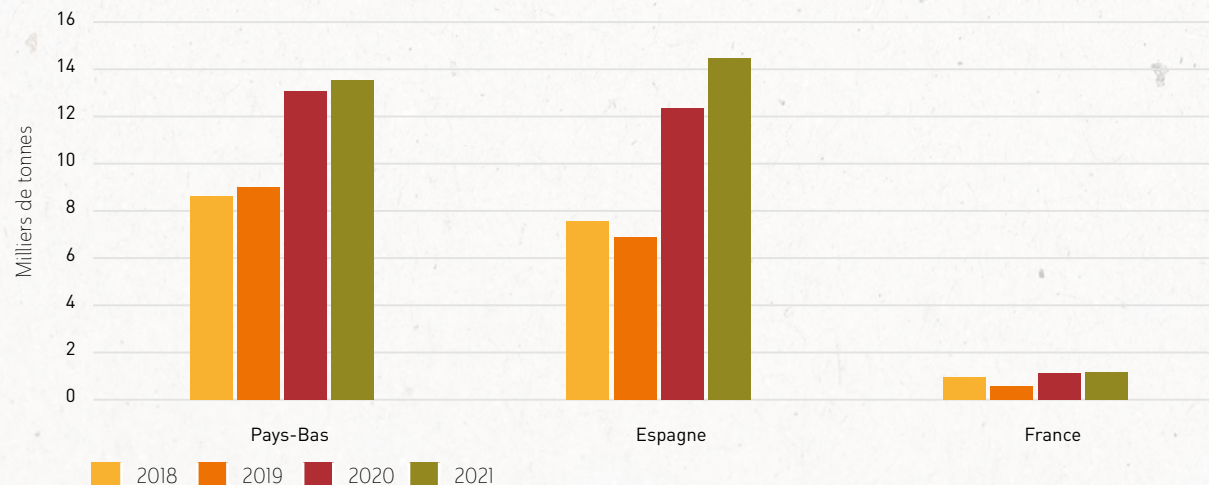


Figure 27 : Importations d'avocats bio dans l'UE27 par principal marché national, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



États-Unis : +12,2 % /an depuis 2016

Les importations d'avocats biologiques aux États-Unis étaient de 49 400 tonnes en 2020, contre 27 798 tonnes en 2016, avec une croissance annuelle de 12,2 % (Figure 28). Ce chiffre représente plus du double des importations de l'UE27. Les avocats biologiques représentaient 4,42 % des importations totales d'avocats aux États-Unis en 2020, comme dans l'UE, un pourcentage qui est resté constant depuis 2017, car les marchés biologiques et conventionnels ont progressé au même rythme.

Le principal fournisseur des États-Unis est le Mexique, qui représentait 89 % des importations en 2020 (44 000 tonnes), suivi du Pérou (5 125 tonnes) (Figure 29). Le Mexique est le plus grand producteur et exportateur d'avocats au monde, produisant des avocats toute l'année. Il se concentre sur les États-Unis comme marché de destination.

Figure 28 : Importations d'avocats bio aux États-Unis, 2016-2020. Source : COLEAD, d'après UN-Comtrade

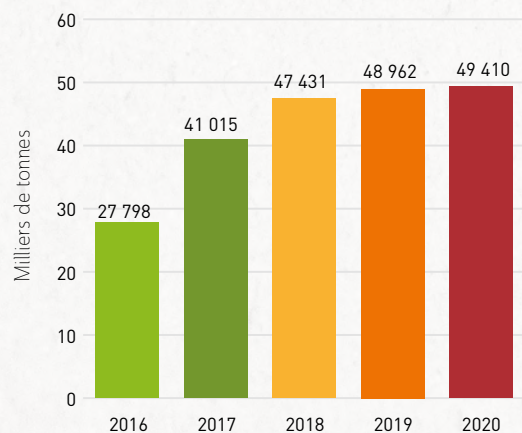
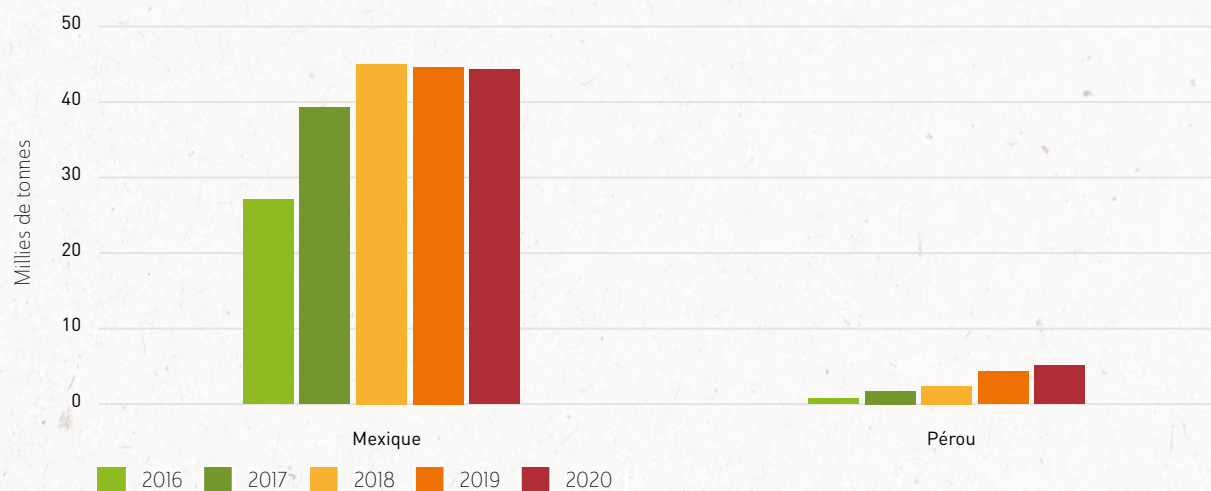


Figure 29 : Importations d'avocats bio aux États-Unis par pays exportateur, 2016-2020. Source : COLEAD, d'après UN-Comtrade



5.1.2. Bananes



La banane est le fruit tropical le plus commercialisé. La pandémie de COVID-19 a eu un impact sur la production et le commerce des bananes, en particulier pour les fournisseurs d'Asie et d'Afrique. Cependant, le secteur s'est montré plus résilient que prévu, en particulier en Amérique latine et dans les Caraïbes, grâce à la capacité des producteurs à grande échelle à minimiser les perturbations de la production (FAO, 2021).

Les accords commerciaux et les investissements agricoles ont une forte influence sur le commerce des bananes. Cependant, la maladie de Panama, qui a déjà touché des plantations en Asie, en Afrique et, plus récemment, en Colombie et au Pérou, représente une menace pour les producteurs de bananes, et pourrait entraîner une pénurie de bananes (<https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/what-demand>).

Les bananes biologiques gagnent en importance sur le marché tandis que les importations de bananes conventionnelles sont restées stables entre 2016 et 2020, en raison d'une augmentation de la demande pour les labels de production durable et de la certification biologique. Les principaux fournisseurs de bananes biologiques sont l'Équateur, le Pérou, la République Dominicaine, le Mexique et la Colombie. La République Dominicaine est spécialisée dans l'exportation de bananes biologiques, qui représentent environ 75 % des exportations de bananes du pays en 2017-2018, grâce à la production de bananes plus petites et pratiques à expédier. En revanche, les bananes du Ghana et de la Côte d'Ivoire sont considérées comme trop grosses par les importateurs, et sont plus

coûteuses à expédier et à vendre sur les marchés internationaux.

UE27 : +12,5 % /an depuis 2018

Les importations de bananes biologiques dans l'UE sont passées de 450 000 tonnes en 2018 à 721 000 tonnes en 2021, soit une croissance annuelle de 12,5 % (Figure 30). Au cours de la même période, les importations de bananes conventionnelles en provenance de l'extérieur de l'UE27 ont augmenté de 1,1 % par an. Cela s'est traduit par une part plus importante de bananes biologiques dans les importations totales, passant de 8,9 % en 2018 à 13,7 % en 2021.

Les principaux fournisseurs de bananes biologiques de l'UE sont l'Équateur, la République Dominicaine et le Pérou, qui représentaient ensemble plus de 89 % des importations de bananes biologiques en

Figure 30 : Importations de bananes bio (HS 080390, 080310) dans l'UE27, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES

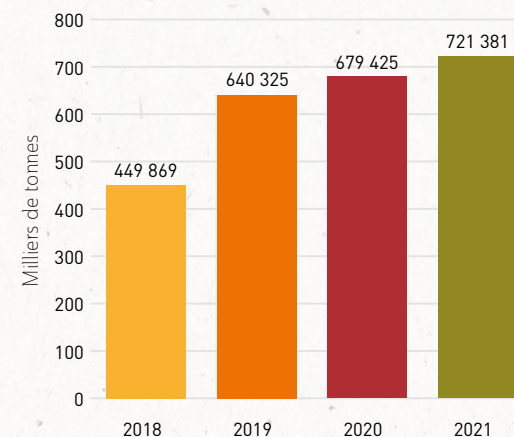


Figure 31 : Importations de bananes bio dans l'UE27 par pays exportateur, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES

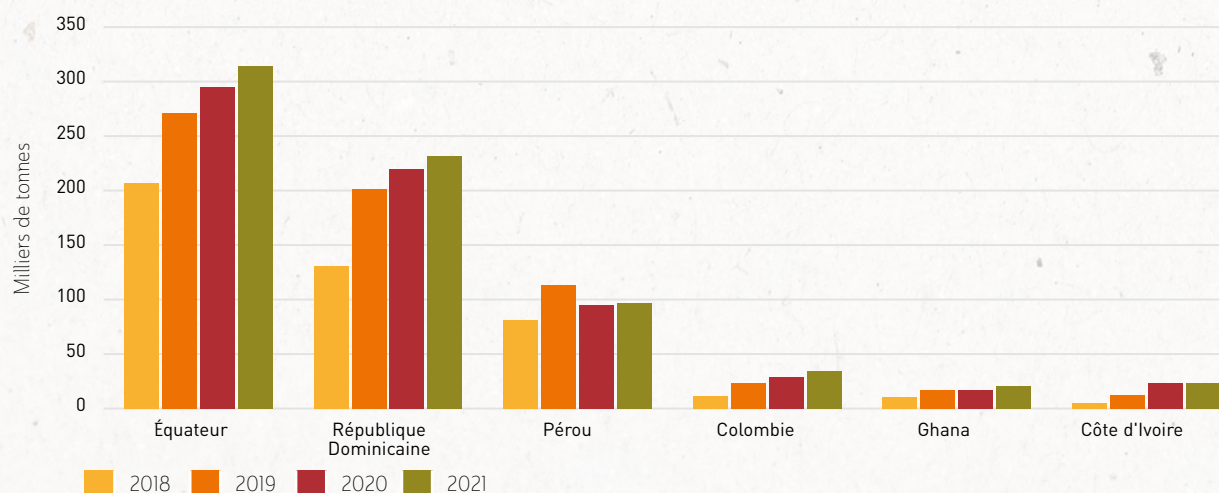
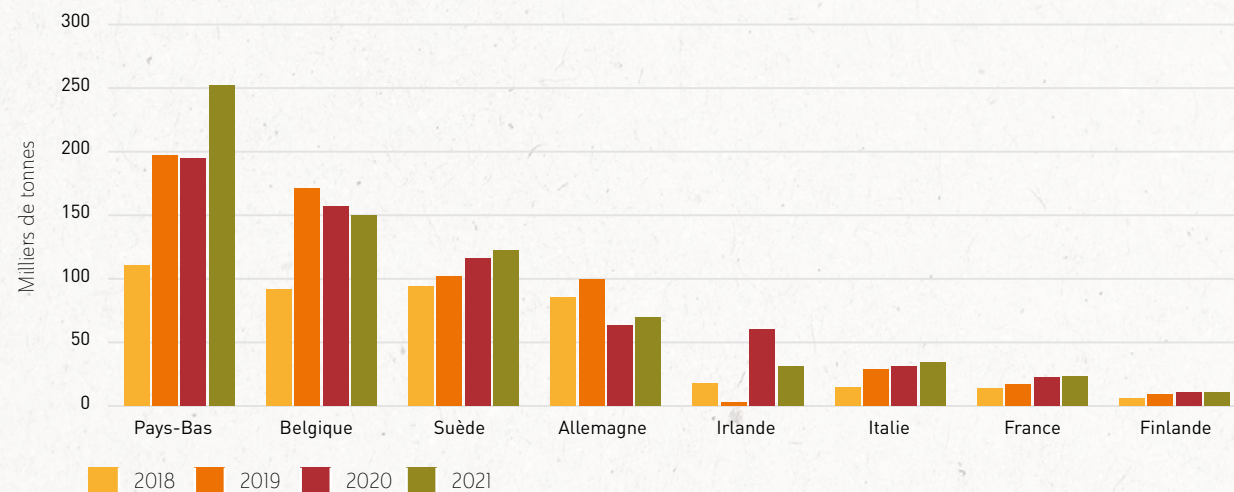


Figure 32 : Importations de bananes bio dans l'UE27 par principal marché national, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



2021 (Figure 31). Si la République Dominicaine possède la plus grande zone de production de bananes biologiques, l'Équateur est le plus grand exportateur, et ces deux pays ont vu leurs exportations augmenter entre 2018 et 2021, tandis que les exportations du Pérou ont diminué.

Les plus grands marchés nationaux de l'UE sont les Pays-Bas (35 % du volume des importations en 2021), l'une des principales plaques tournantes du commerce de la banane en Europe, qui privilégie l'importation de produits en provenance des économies émergentes, suivis de la Belgique (21 %), dont la consommation intérieure est plus faible mais qui constitue une autre plaque tournante importante du commerce, et de la Suède (17 %), où la demande est en hausse, selon un entretien avec un importateur européen (Figure 32).



États-Unis : +7,4 % /an depuis 2016

Les importations de bananes biologiques aux États-Unis étaient de 529 700 tonnes en 2020, après un pic en 2018 à 570 700 tonnes (Figure 33). Les importations ont affiché une augmentation annuelle moyenne de 7,4 % entre 2016 et 2020 pour les bananes biologiques, mais seulement 0,3 % par an pour les bananes conventionnelles. Par conséquent, la part des bananes biologiques dans les importations totales de bananes est passée de 8 % en 2016 à 11 % en 2020.

Figure 33 : Importations de bananes bio aux États-Unis, 2016-2020. Source : COLEAD, d'après UN-Comtrade

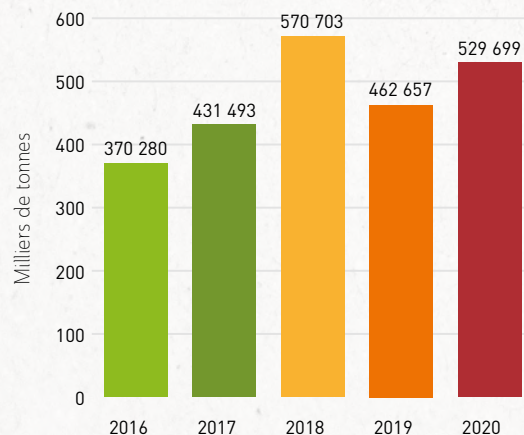
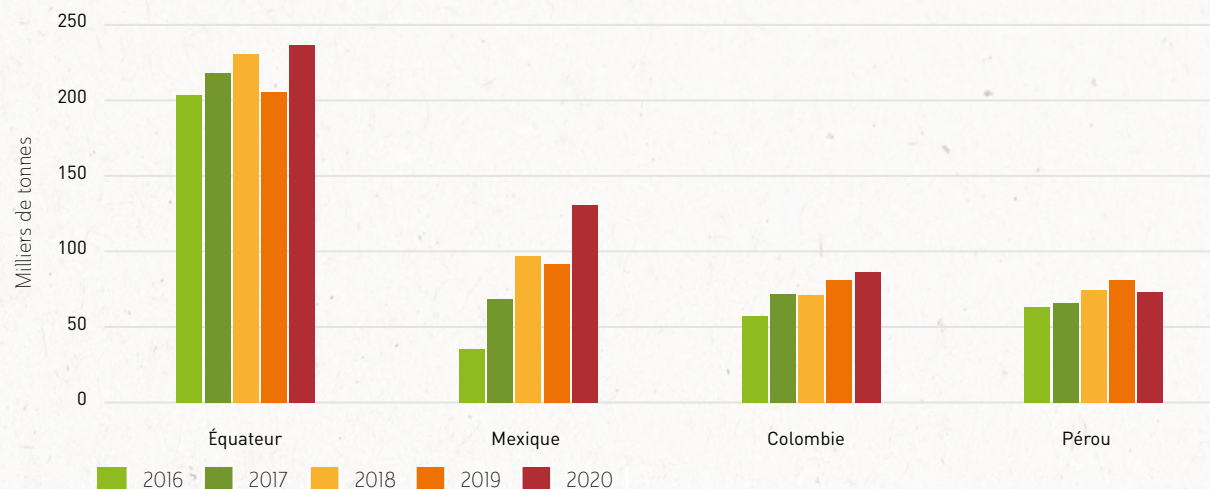


Figure 34 : Importations de bananes bio aux États-Unis par pays exportateur, 2016-2020. Source : COLEAD, d'après UN-Comtrade



Le principal fournisseur de bananes biologiques des États-Unis est l'Équateur, avec 44 % en 2020 (Figure 34). La part d'importation du deuxième fournisseur, le Mexique, est passée de 9 % en 2016 à 24 % en 2020. La Colombie et le Pérou complètent avec les principaux fournisseurs. À eux quatre, ces pays représentent 99 % des importations. La République Dominicaine, qui est un important fournisseur de bananes biologiques de l'UE (220 000 tonnes en 2020), n'a fourni que 2 600 tonnes aux États-Unis la même année.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Sur ce marché hautement concurrentiel, il est recommandé d'investir dans une étude de marché détaillée avant de lancer une entreprise de bananes biologiques. Déterminez les qualités, les tailles, les emballages et les étiquettes dont le marché cible a besoin, et définissez les bonnes raisons pour lesquelles les acheteurs devraient modifier leur approvisionnement.

5.1.3. Noix de cajou



La demande croissante de noix de cajou est due à l'intérêt croissant pour les en-cas sains en Europe et aux États-Unis, ainsi qu'au besoin d'un approvisionnement stable et durable. Les noix de cajou sont de plus en plus utilisées comme ingrédients dans les aliments transformés tels que les pâtes à tartiner et le lait.

Le Vietnam et l'Inde transforment plus de 80 % de la production mondiale totale de noix de cajou et importent des noix de cajou dans leur coque d'autres pays producteurs (<https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/cashew-nuts/market-entry#what-competition-do-you-face-on-the-european-cashew-nut-market>). Les pays africains gagnent des parts de marché dans le commerce international, notamment vers l'Europe, avec la Côte d'Ivoire étant le premier producteur mondial de noix de cajou en coque, suivie du Burkina Faso et du Ghana. La plupart des noix de cajou en coque sont encore exportées au Vietnam et en Inde pour y être décortiquées.

Des initiatives en Afrique cherchent à augmenter la capacité de transformation afin de répondre à la demande croissante de noix de cajou. En février 2022, le Centre pour le Commerce financé par l'Agence des États-Unis pour le Développement International a lancé un partenariat de co-investissement de 10,2 millions de dollars US avec une entreprise de transformation de noix de cajou de premier plan au Bénin pour renforcer le marché des noix de cajou certifiées biologiques du pays. Le transformateur a déclaré que le nombre actuel de producteurs de noix de cajou certifiées biologiques dans le pays n'est pas en mesure

de répondre à la demande des États-Unis et de l'Europe.

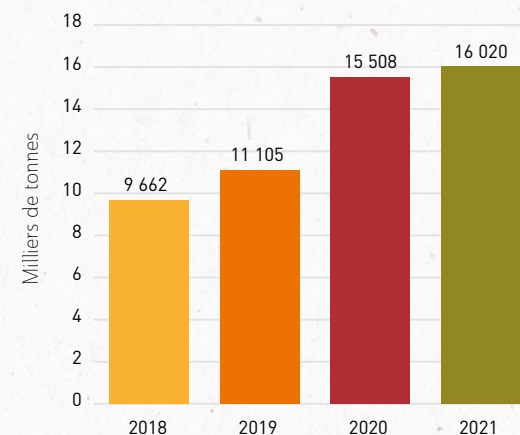
Il existe de nombreuses initiatives en Afrique pour augmenter la capacité de transformation, on s'attend donc à ce que cette tendance se poursuive. En février 2022 par exemple, le Centre pour le Commerce financé par l'Agence des États-Unis pour le Développement International (États-UnisID) a lancé un partenariat de co-investissement de 10,2 millions de dollars US avec une entreprise de transformation de noix de cajou de premier plan au Bénin afin de renforcer le marché des noix de cajou certifiées biologiques du pays et de l'aider à répondre à la demande croissante de noix de cajou biologiques (www.africanfarming.net/crops/agriculture/us-10-2mn-project-to-boost-benin-s-exports-of-organic-cashew-nuts). Le transformateur a déclaré que le nombre actuel de producteurs de noix de cajou certifiées biologiques dans le pays n'est pas en mesure de répondre à la demande des États-Unis et de l'Europe.

UE27 : +13,5 % /an depuis 2018

Les importations de noix de cajou biologiques dans l'UE27 sont passées d'environ 10 000 tonnes en 2018 à 16 000 tonnes en 2021, soit une augmentation de 13,5 % par an (Figure 35). Les importations de noix de cajou conventionnelles de l'UE27 ont augmenté à un taux plus faible de 10,7 % par an, pour atteindre 154 000 tonnes en 2021. Les noix de cajou biologiques représentaient plus de 10 % des importations totales de noix de cajou en 2021.

Les principaux fournisseurs de noix de cajou biologiques de l'UE27 sont le Vietnam avec 8 300

Figure 35 : Importations de noix de cajou biologiques (HS 080132) dans l'UE27, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



tonnes (52 % du volume des importations en 2021), 2 200 tonnes du Burkina Faso (14 %) et 1 500 tonnes de l'Inde (10 %). La part du Vietnam est plus faible pour les produits biologiques que pour les produits conventionnels, ce qui ouvre le marché à d'autres concurrents, à savoir les pays ACP comme le Burkina Faso et, dans une moindre mesure, la Côte d'Ivoire et le Bénin (Figure 36).

Les principaux pays importateurs de noix de cajou biologiques en Europe sont les Pays-Bas, l'Allemagne et la France, qui représentaient ensemble 87 % de toutes les importations en 2021 (Figure 37). Les Pays-Bas (37 %) ont la consommation de noix de cajou par habitant la plus élevée au monde, soit 2,68 kg (www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/cashew-nuts/market-potential), et constituent une importante plaque tournante du commerce en Europe. Pour les noix de cajou conventionnelles, ce pays réexporte près de 70 % des importations, principalement vers l'Allemagne et la France, et cette situation devrait être similaire pour les noix de cajou biologiques. L'Allemagne (32 %) est le deuxième plus grand importateur de noix de cajou biologiques et le plus grand importateur de noix de cajou conventionnelles en Europe. Plusieurs négociants en noix de cajou sont basés en Allemagne et réexportent vers la France et le Royaume-Uni, ainsi que vers le Luxembourg où les noix de cajou sont transformées et emballées pour le marché allemand. La France (18 %) est un marché en croissance pour les noix de cajou biologiques, et où les noix de cajou sont une collation de plus en plus populaire, avec des importations ayant augmenté de 12 % par an de 2018 à 2021.

Figure 36 : Importations de noix de cajou biologiques dans l'UE27 par pays exportateur, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES

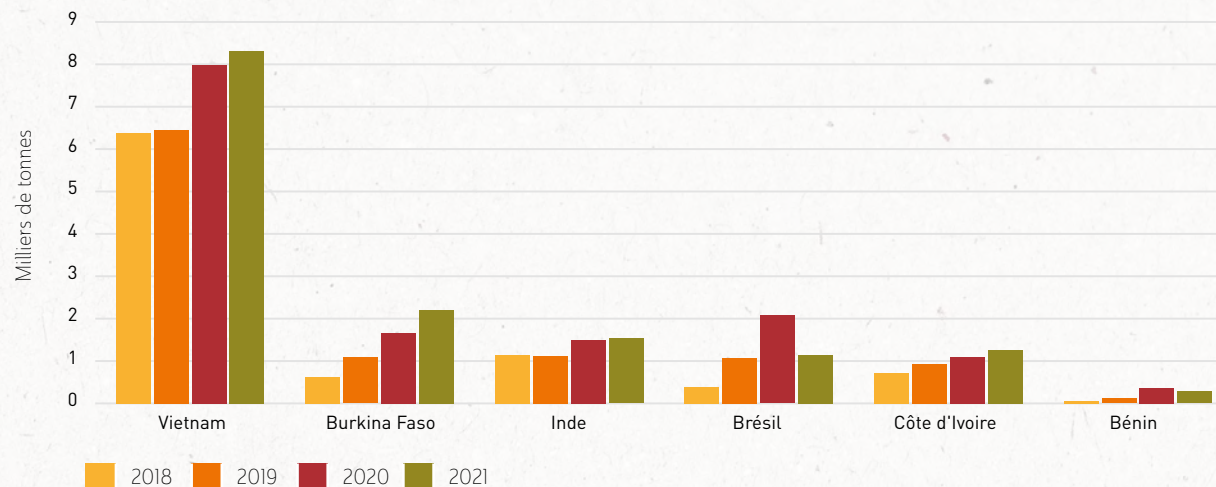
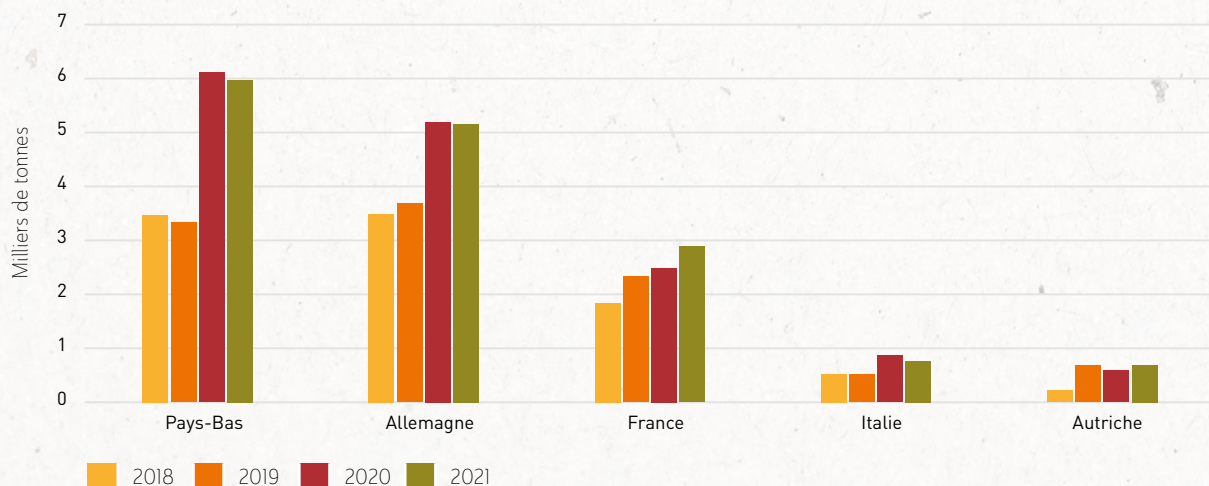


Figure 37 : Importations de noix de cajou biologiques dans l'UE27 par principal marché national, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Pour plus d'informations sur le marché de la noix de cajou en Europe, consultez l'étude du CBI Exportation de noix de cajou en Europe : <https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/cashew-nuts>

États-Unis : ils représentent plus de la moitié du marché mondial de la noix de cajou biologique

Ces dernières années, les importations totales de noix de cajou aux États-Unis, conventionnelles et biologiques, ont été stables entre 2015 et 2019, à environ 152 000 tonnes, pour augmenter légèrement en 2020 (moyenne de +2,6 % par an). Le Vietnam a fourni 89 % des importations totales de noix de cajou des États-Unis en 2020, suivi du Brésil (2,7 %) et de la Côte d'Ivoire (1,2 %). Il n'existe pas de données disponibles sur les importations distinctes de noix de cajou biologiques aux États-Unis, mais les rapports de recherche en ligne indiquent que les États-Unis représentaient plus de la moitié du marché mondial des noix de cajou biologiques en 2020 (<http://www.maximizemarketresearch.com/market-report/global-organic-cashew-nuts-market/99815/#:~:text=Organic%20Cashew%20Nuts%20Market%20size,reaching%20nearly%20US%24%202.44Bn>). De plus, comme le Vietnam, le Brésil et la Côte d'Ivoire fournissent des noix de cajou biologiques à l'UE27, on peut supposer qu'une part similaire du volume total des importations aux États-Unis est également biologique.



5.1.4. Noix de coco



Les principaux marchés d'exportation de la noix de coco sont ceux de la noix de coco transformée, tandis que la noix de coco fraîche n'a qu'un marché restreint et décroissant. Les exportations de noix de coco transformée sont en augmentation, sous les formes suivantes

- **Le noix de coco séché** peut être exportée sous forme de **morceaux séchés** ou transformée en **flocons ou en copeaux** - amande de noix de coco séchée en tranches. Ces produits sont utilisés dans une large gamme d'aliments transformés et de produits de consommation courante comme les barres de chocolat, les biscuits ou ajoutés à des compositions de muesli.
- **La chair de la noix de coco** et les copeaux séchés sont utilisés dans l'industrie de la pâtisserie pour ajouter du goût et de la douceur sans sucre. Le produit d'exportation est la **noix de coco déshydratée**, qui est la chair blanche séchée et râpée de l'amande de la noix de coco, produite à partir de noix de coco fraîche.
- **Le lait de coco** est utilisé en cuisine comme base crémeuse pour de nombreux plats, notamment en Asie du Sud et dans les Caraïbes. Une autre application importante est le marché croissant des smoothies.
- **L'eau de coco** est très hydratante, contient plus de potassium que les bananes et est donc vendue comme une boisson de remise en forme, dont le marché est en expansion.
- **La sucre de coco** a des applications dans l'industrie alimentaire et l'industrie des soins personnels. Dans l'industrie alimentaire, le sucre de coco est une alternative végétalienne

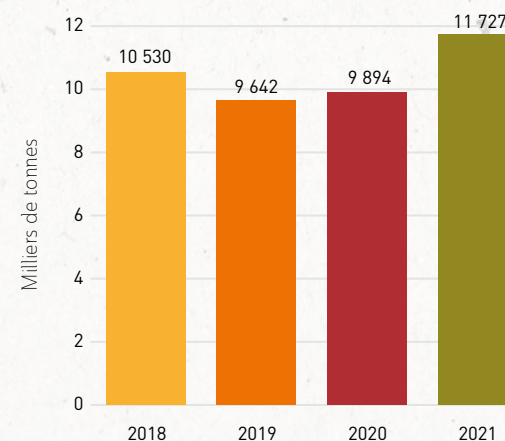
attrayante au sucre de canne ou de betterave raffiné utilisé principalement pour les produits alimentaires sur le marché haut de gamme.

- **La farine de noix de coco** est utilisée comme une alternative végétalienne pour les produits de boulangerie.
- **L'huile de coco** est de plus en plus disponible comme huile de cuisson et constitue également un ingrédient clé dans l'industrie cosmétique.
- **Les utilisations non alimentaires** comprennent le coir (ou coprah), fabriqué à partir de l'enveloppe extérieure, qui a une grande variété d'utilisations, comme la fabrication de nattes et de matelas, et le "coir blanc" plus fin, fabriqué à partir d'enveloppes de noix de coco non mûres, pour les brosses, la ficelle et la corde. D'autres produits de la noix de coco, y compris ceux fabriqués à partir des coques de noix de coco, sont des marchés en expansion, tout comme la tourbe de noix de coco fabriquée à partir du coco ou de la moelle de noix de coco ou d'un mélange des deux, et qui est de plus en plus utilisée dans l'industrie horticole comme substitut de la tourbe.

Le marché mondial de la noix de coco biologique est très fragmenté, et le degré de fragmentation devrait s'accroître (<http://www.alliedmarketresearch.com/coconut-products-market>). Le marché mondial devrait se développer à un TCAC de 8,92 % jusqu'en 2026, principalement grâce au lancement de nouveaux produits, aux principaux segments générateurs de revenus et au comportement du marché. Globalement, le marché des produits à

base de noix de coco (conventionnels et biologiques) devrait croître à un TCAC de 13,6 %. Le marché croissant des produits sans lactose et les avantages pour la santé de l'eau de coco biologique et d'autres produits, leur communication par les médias sociaux et l'expansion de la distribution organisée offrent d'immenses possibilités de croissance, également pour les pays ACP. Le marché de la noix de coco biologique a la possibilité de se développer si les qualités requises pour la transformation peuvent être offertes. Cependant, certaines alternatives aux produits de la noix de coco gagnent également du terrain, comme la farine de manioc, le lait d'amande et de soja, les beurres de noix, entre autres.

Figure 38 : Importations de noix de coco biologiques (HS 080111, 080112, 080119) dans l'UE27, 2018-2021.
Source : COLEAD, d'après TRACES



UE27 : +2,7 % /an depuis 2018

Les importations de noix de coco biologiques dans l'UE27 (noix de coco desséchées et noix de coco fraîches combinées, avec respectivement 65 % et 35 % des importations), ont légèrement augmenté, passant de 10 500 tonnes en 2018 à 11 700 tonnes en 2021, soit une hausse annuelle de 2,7 % (Figure 38). Cependant, les importations conventionnelles ont diminué à un taux de -0,5 %, de sorte que la part du bio a augmenté de 8,9 % en 2018 à 10 % en 2021.

En ce qui concerne les principaux fournisseurs, 86 % du volume d'importation en 2021 provient de trois pays, soit 4 000 tonnes des Philippines (34 %), 3 200 tonnes de la Côte d'Ivoire (28 %) et 2 800 tonnes du Sri Lanka (24 %) (Figure 39). La Côte d'Ivoire est cependant le premier fournisseur de noix de coco conventionnelles, après les Philippines et l'Indonésie.

Les principaux importateurs de noix de coco biologiques en 2021 étaient l'Allemagne avec 3 700 tonnes (32 %), les Pays-Bas (25 %) et la Belgique (23 %) (Figure 40). L'Allemagne s'approvisionne également en noix de coco desséchées (conventionnelles et biologiques) directement auprès des pays producteurs, avec une augmentation significative des noix de coco desséchées conventionnelles en provenance du Ghana, passant de seulement 7 tonnes en 2016 à 170 tonnes en 2020 et devenant le neuvième exportateur de noix de coco desséchées conventionnelles en 2021 (CBI, 2021 : Le potentiel du marché européen de la noix de coco dessinée).

Figure 39 : Importations de noix de coco biologique (HS 080111, 089112, 080119) dans l'UE27 par pays exportateur, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES

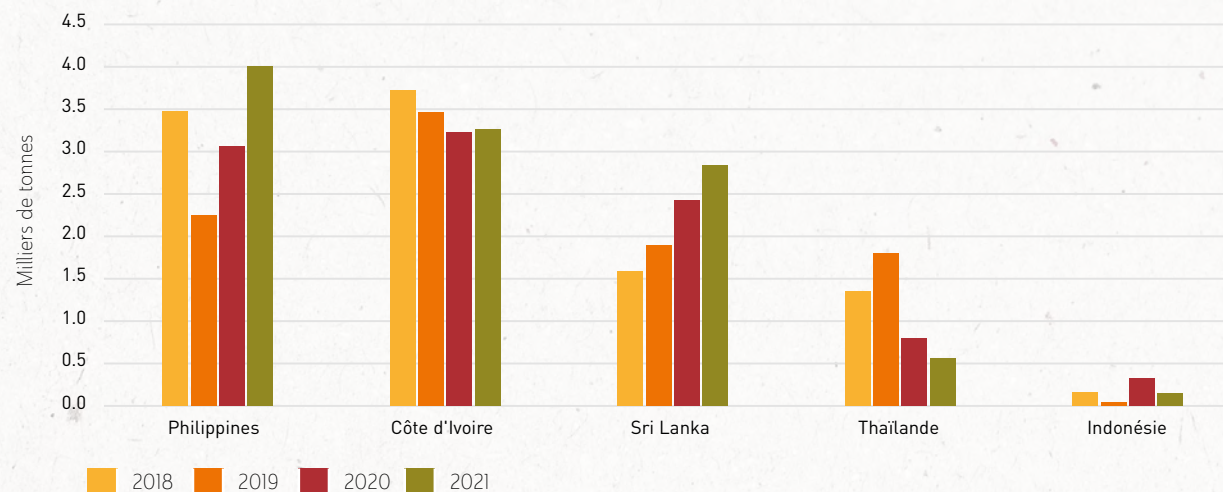
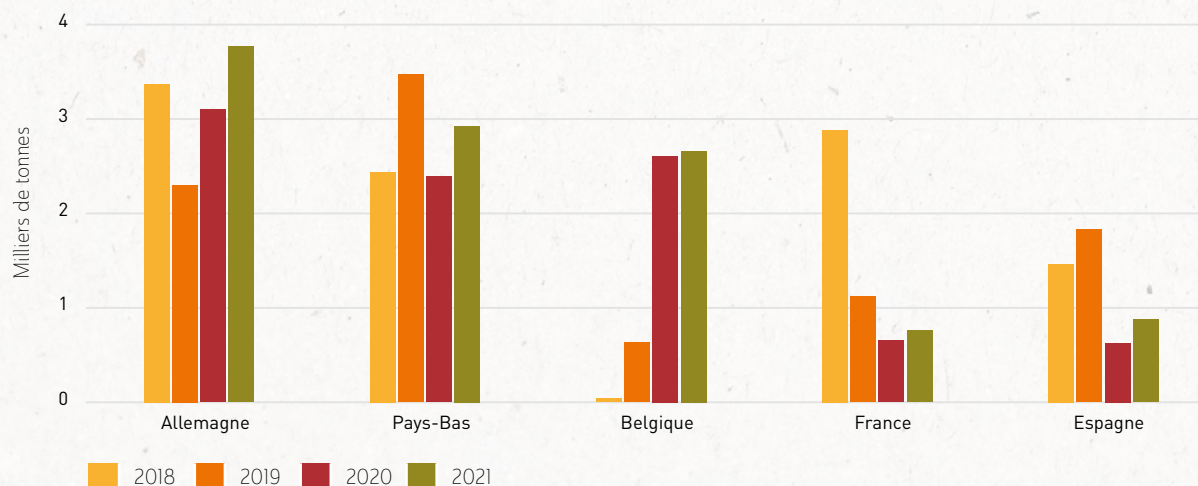


Figure 40 : Importations de noix de coco biologique (HS 080111, 089112, 080119) dans l'UE27 par principal marché national, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



États-Unis : légère baisse depuis 2013, mais un marché en croissance pour les noix de coco transformés

Ces dernières années, les importations totales de noix de coco (HS 080111, 080112, 080119), conventionnelles et biologiques, ont légèrement diminué (-3,6 % par an entre 2016 et 2020). Il n'existe pas de données disponibles concernant les importations de noix de coco biologique aux États-Unis. Toutefois, les Philippines étant le principal fournisseur de noix de coco desséchées et le deuxième fournisseur de noix de coco biologiques de l'UE27, on peut supposer qu'une partie des exportations vers les États-Unis sont également biologiques.

Les États-Unis et, dans une moindre mesure, le Canada, sont les marchés à la croissance la plus rapide pour les produits de la noix de coco en général, tels que le lait de coco, l'huile, l'eau, etc. Cette croissance est due à une demande croissante de produits sans lactose, comme le lait de coco, et de produits à base de noix de coco utilisés dans la préparation de plats exotiques.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Autres informations sur le marché de la noix de coco déshydratée ou de l'eau de coco -

<https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/desiccated-coconuts/market-potential>

<https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/coconut-water/market-potential>

Pour s'inscrire dans la communauté de la noix de coco ; répertoires commerciaux, webinaires, informations actualisées - <https://coconutcommunity.org/>

Comprendre la chaîne d'approvisionnement de la noix de coco - Webinar par la Fondation Earthworm -

<https://www.youtube.com/watch?v=memx0EInayo&t=2897s>

L'évolution du classement des pays producteurs de noix de coco entre 1960 et 2020 est disponible sur <https://www.youtube.com/watch?v=Ly4rwh7oivo>



5.1.5. Mangues



Dans les données du commerce international, les mangues, goyaves et mangoustans sont couverts par une seule catégorie de produits (HS 080450). Comme de nombreux pays spécifient des produits individuels dans leurs données commerciales, on peut en déduire que les mangues constituent l'essentiel des échanges dans la catégorie des mangues, goyaves et mangoustans. Les exportateurs de mangoustans sont principalement concentrés en Asie du Sud-Est, notamment en Thaïlande, à Hong Kong et en Indonésie, et les goyaves ne représentent qu'une très faible part du commerce dans cette catégorie de produits.

Le marché de la mangue est très dynamique, avec des fluctuations dans les volumes d'approvisionnement. Comme la consommation est fortement déterminée par l'offre et influencée par des facteurs tels que le prix, les volumes disponibles, la qualité et la concurrence d'autres fruits, il est difficile de prévoir les ventes futures. À long terme, une croissance de la demande est attendue, car les fruits tropicaux gagnent en popularité. Elle s'inscrit également dans le cadre de l'intérêt croissant pour les aliments sains et les saveurs exotiques, avec l'arrivée sur le marché de nouveaux produits à base de mangue (comme les mangues biologiques séchées en guise d'en-cas), et de produits pratiques à base de mangue, comme les mangues mûries sur l'arbre, prêtes à consommer et fraîchement coupées.

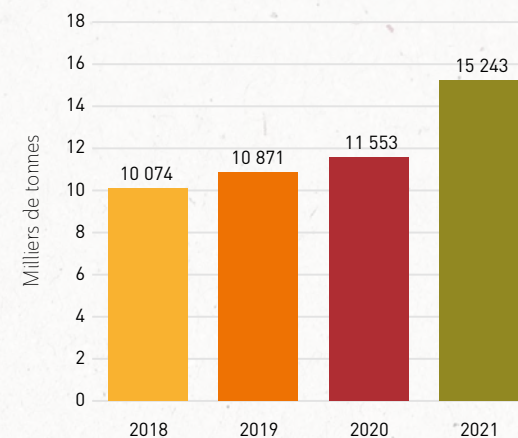
Les importations mondiales de mangues dans l'UE n'ont cessé de croître au cours des quatre dernières années, ce qui témoigne d'une certaine maturité du marché. On peut supposer que le marché biologique des mangues suivra une trajectoire similaire.

En termes de variétés, le marché européen demande des mangues peu fibreuses, avec une préférence pour les variétés Kent et Keitt, suivies de Palmer. La variété Tommy est fibreuse, d'où un intérêt décroissant dans l'UE, alors qu'aux États-Unis, cette variété est la plus demandée.

UE27 : +11 % /an depuis 2018

Les mangues certifiées biologiques constituent un marché de niche petit mais en pleine croissance, principalement commercialisé par des importateurs de fruits biologiques spécialisés. Les importations dans l'UE ont augmenté de 11 % par an entre 2018 et 2021, passant de 10 000 tonnes à 15 200 tonnes (Figure 41). Les importations européennes totales de mangue, goyave et mangoustan étaient de 408 000 tonnes en 2021, avec un taux de croissance annuel de 4,7 %, et la part des mangues biologiques dans les importations totales est passée de 2,9 % en 2018 à 3,7 % en 2021

Figure 41 : Importations de mangues, goyaves et mangoustans biologiques (HS 080450) dans l'UE27, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



Les principaux fournisseurs de l'UE sont le Pérou et le Burkina Faso qui, ensemble, ont représenté plus de 65 % des importations de mangues, goyaves et mangoustans biologiques en 2021 (Figure 42). Ces importations concernent principalement les mangues biologiques. Le Sénégal, la Côte d'Ivoire et l'Équateur complétaient les cinq premiers fournisseurs. Les exportations de ces deux principaux fournisseurs ont augmenté entre 2018 et 2021, mais ont diminué pour le Sénégal, ainsi que pour d'autres fournisseurs ACP comme le Cameroun et le Mali. Ces deux pays ont exporté environ 200 tonnes vers l'UE27 en 2018, mais moins de 50 tonnes en 2021

Le plus grand marché national de l'UE pour les mangues, goyaves et mangoustans biologiques (Figure 43) est les Pays-Bas (54 % des importations en 2021), un marché de taille moyenne pour les mangues mais aussi une plaque tournante du commerce, qui réexporte vers d'autres pays européens, comme l'Allemagne et la France. L'Allemagne (16 %) est le plus grand marché de consommation de mangues en Europe, avec un intérêt croissant des consommateurs pour les mangues biologiques. L'Espagne (12 %) est l'un des importateurs de mangues dont la croissance est la plus rapide et elle est en train de devenir une plaque tournante du commerce. La Belgique (11 %) importe plus de mangues biologiques que de mangues conventionnelles.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Pour plus d'informations sur le marché de la mangue en Europe, consultez l'étude de la CBI Exportation de mangues en Europe : <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/mangoes-0>

Pour plus d'informations sur le marché des fruits tropicaux exotiques en Europe, consultez

Figure 42 : Importations de mangues, goyaves et mangoustans biologiques dans l'UE27 par pays exportateur, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES

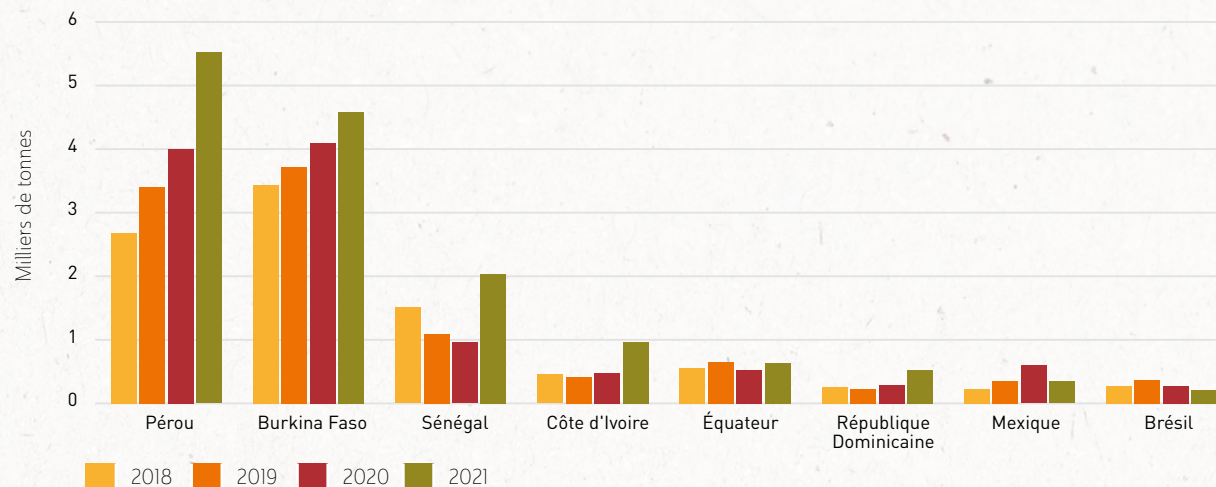
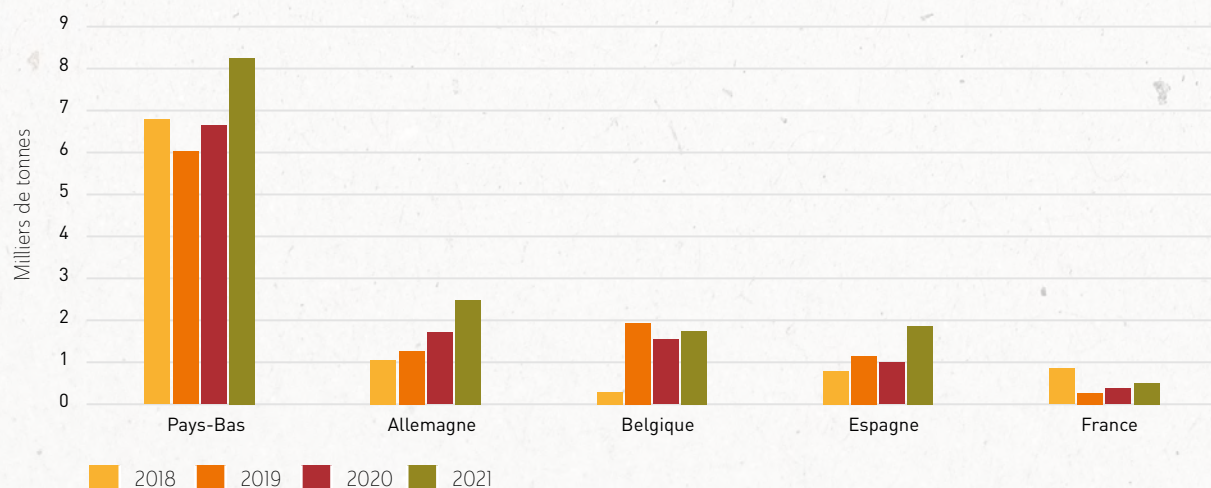


Figure 43 : Importations de mangues, goyaves et mangoustans biologiques dans l'UE27 par principal marché national, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



l'étude de la CBI intitulée *Exporting fresh exotic tropical fruit to Europe* : <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/exotic-tropical-fruit-0>

États-Unis : +13 % /an depuis 2016

Les importations de mangues biologiques par les États-Unis étaient de 36 000 tonnes en 2020, avec une croissance annuelle de 13 % depuis 2016, année où 19 500 tonnes ont été importées (Figure 44). À titre de comparaison, les importations de mangues conventionnelles n'ont augmenté que de 4,3 % par an au cours de la même période. Par conséquent, la part de marché des mangues biologiques est passée de 4,2 % à 6,2 % entre 2016 et 2020.

Figure 44 : mportations de mangues biologiques aux États-Unis, 2016-2020. Source : COLEAD, d'après UN-Comtrade..

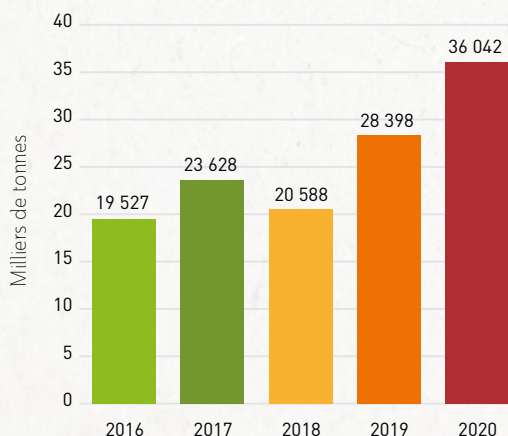
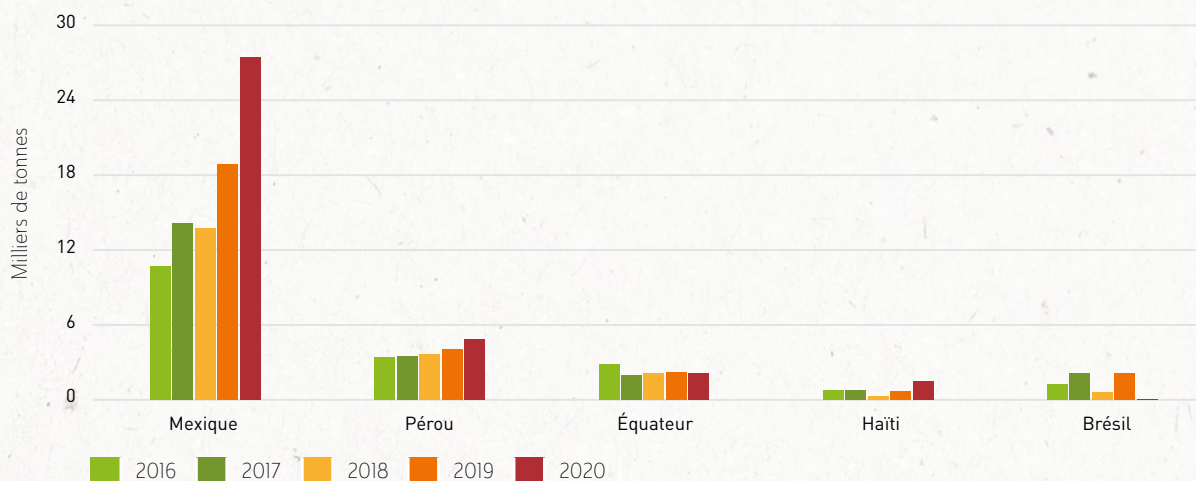


Figure 45 : Importations de mangues biologiques aux États-Unis par pays exportateur, 2016-2020. Source : COLEAD, d'après UN-Comtrade.



Le principal fournisseur de mangues biologiques aux États-Unis est le Mexique, qui représentait 76 % des importations en 2020 (27 000 tonnes) et domine le marché américain tant pour les mangues conventionnelles que biologiques (<https://www.producepay.com/current-situation-of-the-fresh-mango-market-in-the-united-states/>). Viennent ensuite le Pérou (14 %) avec 4 800 tonnes, et l'Équateur (6 %) avec 2 000 tonnes (Figure 45). Les exportations du Mexique affichent la plus forte croissance (+156 % entre 2016 et 2020) et cela inclut la majeure partie de l'augmentation des exportations de mangues biologiques vers les États-Unis.



5.1.6. Ananas



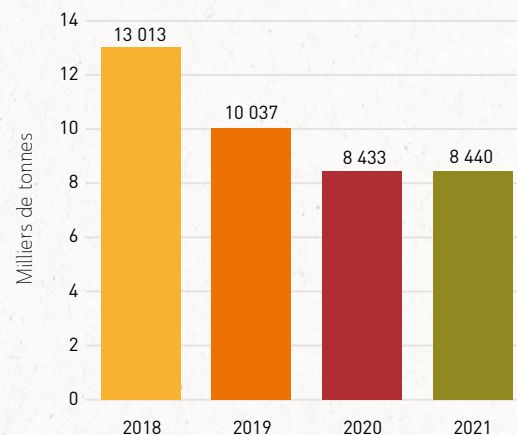
L'ananas est le deuxième fruit tropical le plus commercialisé, après la banane. Le commerce a été fortement impacté par la pandémie de COVID-19, principalement en raison des fermetures dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration qui sont des canaux importants pour ce fruit (OCDE/FAO, 2021). Les exportations mondiales d'ananas devraient repartir à la hausse, probablement sous l'impulsion des États-Unis. Le rapport Perspectives agricoles 2021-2030 prévoit que l'Europe restera le deuxième plus grand importateur d'ananas après les États-Unis. La demande croissante devrait provenir de prix unitaires bas et de l'introduction de nouvelles variétés haut de gamme.

Le Costa Rica est le leader mondial de l'approvisionnement en ananas, tant biologiques que conventionnels, sur les marchés nord-américain et européen. Cependant, la part des importations d'ananas biologiques du Costa Rica en Europe a diminué de 59 % en 2018 à 41 % en 2020, parallèlement à une augmentation de la part des pays africains tels que la Côte d'Ivoire (de 18 % en 2018 à 37 % en 2020) et le Bénin. À l'avenir, dans un contexte de préoccupations sur l'empreinte carbone du commerce international, l'Afrique de l'Ouest devrait devenir plus attrayante pour les consommateurs et les importateurs de l'UE, que l'Amérique centrale.

UE27 : -10,3 % /an depuis 2018

Les importations d'ananas biologiques dans l'UE27 ont diminué de 10,3 % par an entre 2018 et 2021, passant de 13 000 tonnes à 8 400 tonnes (Figure 46). Il s'agit d'une diminution plus forte que pour les importations totales d'ananas (conventionnelles et biologiques combinées) qui

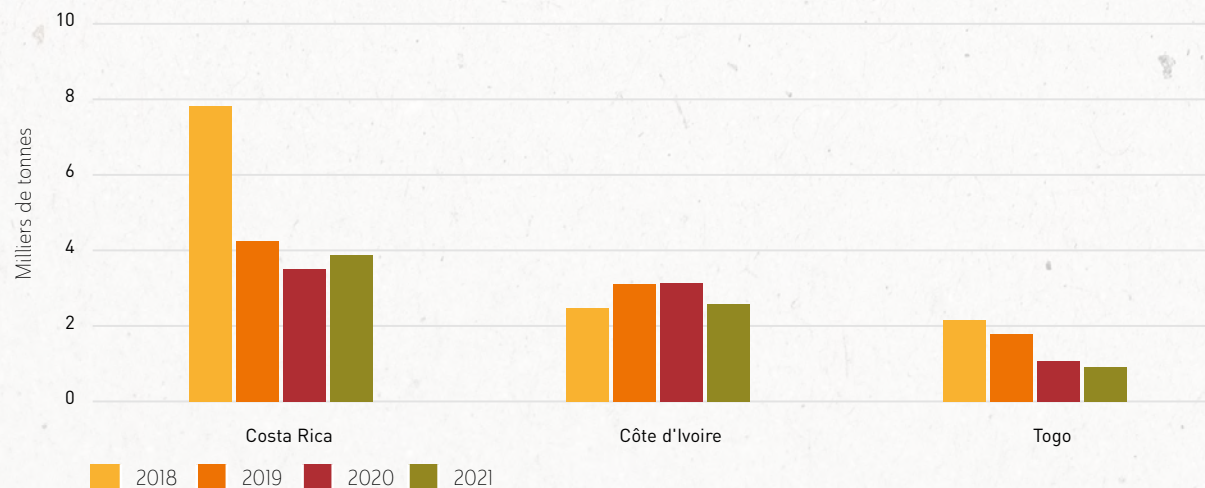
Figure 46 : Importations d'ananas bio (HS 080430) dans l'UE27, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



ont diminué de 1,3 % par an au cours de la même période. En 2021, seulement 1 % des importations totales d'ananas étaient certifiées biologiques, contre 1,5 % en 2018. En Europe, la MD2 est la principale variété d'ananas, bien qu'il existe des opportunités pour d'autres variétés sucrées, telles que la Cayenne lisse mûre, expédiée par avion, qui a un goût supérieur.

Les principaux fournisseurs d'ananas biologiques sont le Costa Rica (qui représente 45 % du volume des importations en 2021), la Côte d'Ivoire (30 %) et le Togo (11 %), qui représentaient ensemble 87 % des importations d'ananas biologiques en 2021 (Figure 47). La baisse des importations d'ananas biologiques correspond à la baisse des importations de l'UE en provenance du Costa Rica (-16 % par an).

Figure 47 : Importations d'ananas bio dans l'UE27 par les trois principaux pays exportateurs, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



Par rapport aux importations totales d'ananas dans l'UE27, conventionnel compris, où le Costa Rica détient une part de marché d'environ 90 %, le marché de l'ananas biologique est plus ouvert aux pays ACP d'Afrique. Les approvisionnements en ananas biologiques des pays ACP n'ont diminué que de 4 % par an, alors que les importations totales d'ananas biologiques ont diminué en moyenne de 10 % par an. En termes de fournisseurs des pays ACP, la Côte d'Ivoire et le Togo sont les deux premiers fournisseurs de l'UE27 (Figure 48), tandis que les autres ont exporté un maximum de 250 tonnes vers l'UE27 en 2021. À l'exception de la République Dominicaine, troisième fournisseur principal en 2021, les 10 premiers fournisseurs ACP se trouvent en Afrique.

Le plus grand marché national de l'UE pour les ananas biologiques (Figure 49) est celui des Pays-Bas (56 % du volume des importations en 2021), qui est une importante plaque tournante du commerce des ananas. C'est le principal port d'arrivée des transporteurs de bananes, qui transportent également des ananas. Les importations néerlandaises d'ananas biologiques ont diminué au même rythme que les importations totales de l'UE, à un taux moyen de -6,7 % par an.



Figure 48 : Importations d'ananas bio dans l'UE27 par les six premiers pays ACP exportateurs, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES

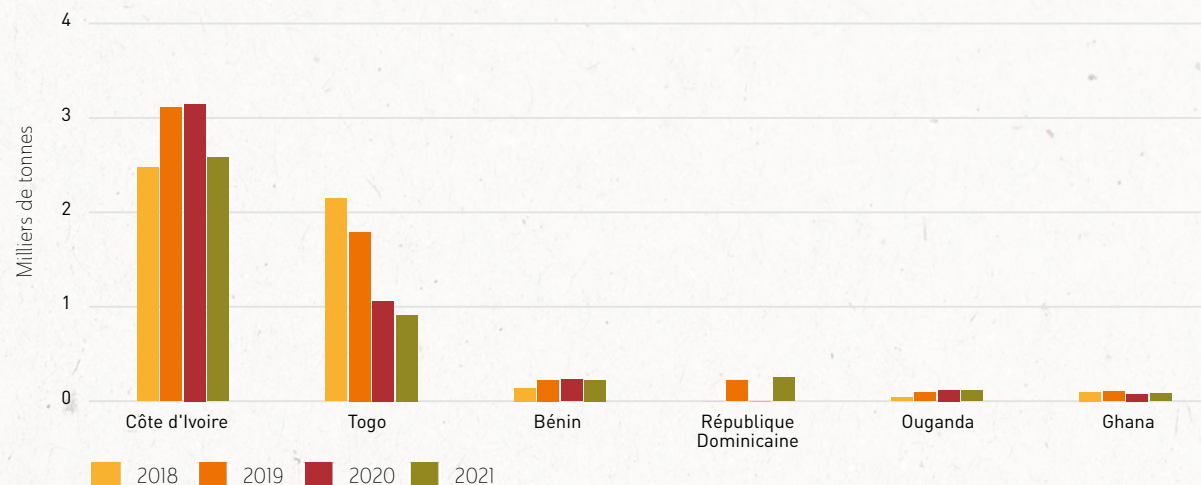
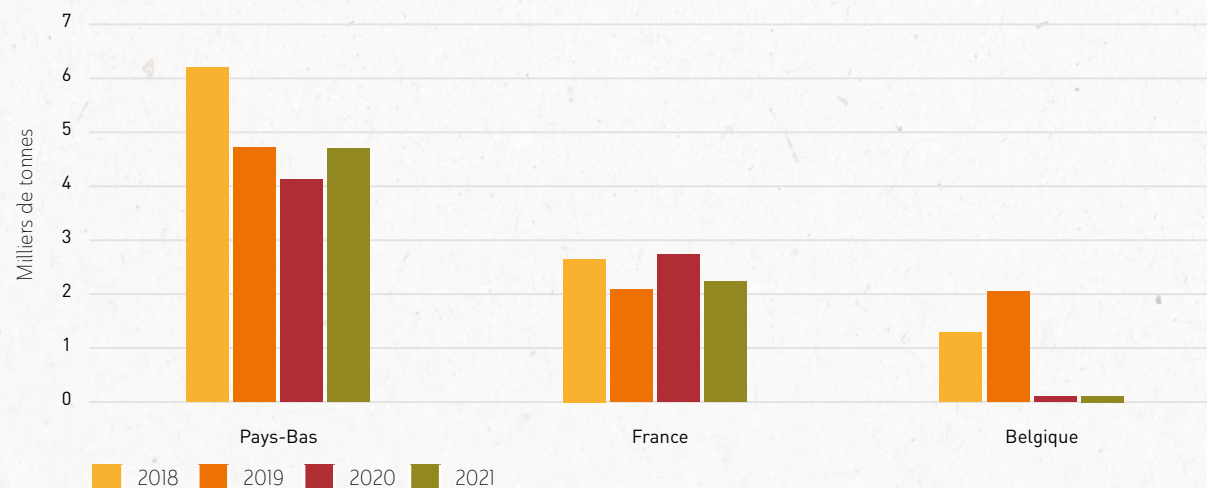


Figure 49 : Importations d'ananas bio dans l'UE27 par principal marché national, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



La France (26 %) est l'un des principaux marchés de consommation d'ananas, avec des importations stables ces dernières années. L'Allemagne (9 %), un grand marché de consommation d'ananas, est également un marché important pour les aliments biologiques. Les importations allemandes d'ananas biologiques ont connu un taux de croissance annuel de 9 % de 2018 à 2021.

États-Unis : un marché plus stable

Par rapport à l'Europe, les importations d'ananas aux États-Unis (conventionnels et biologiques confondus) ont été plus stables ces dernières années. Entre 2018 et 2020, les importations ont diminué de 5,6 %, alors que les importations européennes ont diminué de 13,5 % sur la même période. Il n'y a pas de données disponibles pour les ananas biologiques, mais on peut considérer que les importations sont importantes, étant donné que les importations d'ananas (biologiques et conventionnels combinés) étaient largement supérieures à 1 000 000 de tonnes par an depuis 2014, contre 773 000 tonnes pour l'UE27 en 2020.

Le Costa Rica était le principal fournisseur d'ananas biologiques (biologiques et conventionnels confondus) aux États-Unis en 2020 (86 %) et est également le principal fournisseur d'ananas biologiques en Europe. Le Mexique est le deuxième plus grand fournisseur d'ananas biologiques aux États-Unis (<https://www.freshplaza.com/article/9074015/organic-pineapple-market-is-a-delicate-balance/>).



Selon un entretien avec un fournisseur clé d'ananas biologiques aux États-Unis, le marché des ananas biologiques aux États-Unis a connu des difficultés au début, car ils étaient plus chers à produire et principalement disponibles dans des tailles plus petites que celles auxquelles les clients étaient habitués. Les principales variétés d'ananas sont le Golden Pineapple et le Hawaii Gold Pineapple (<https://www.producemarketguide.com/produce/pineapple>).

5.2. Légumes et épices biologiques

Compte tenu des tendances des marchés mondiaux en faveur d'une alimentation plus saine et à base de plantes, les produits suivants seront mis en évidence dans cette section.

- **Le gingembre** est une épice essentielle, également classé comme "super aliment" et utilisé dans un nombre croissant d'aliments préparés, ainsi que comme ingrédient pour éviter les infections.
- **Les légumineuses** dont la consommation augmente avec l'expansion des marchés végétaliens et végétariens.
- **Les oignons** en tant qu'ingrédient "sain" et important dans les produits alimentaires de commodité sains.
- **Les tomates** telles qu'elles sont utilisées dans un nombre croissant de préparations alimentaires.
- **Les patates douces**, dont le marché est en pleine expansion, car les consommateurs délaissent les variétés de pommes de terre "ordinaires".

5.2.1. Gingembre



L'importation de gingembre, tant conventionnel que biologique, est en augmentation en Europe et aux États-Unis. Le gingembre est utilisé comme épice, pour la préparation du thé ou comme ingrédient pour un grand nombre d'aliments préparés, de pâtes à tartiner, de snacks, et aussi dans des boissons comme les boissons gazeuses ou les smoothies. Cette utilisation augmente principalement parce que le gingembre est considéré comme un ingrédient sain et les marchés devraient croître au cours des trois à cinq prochaines années. Pendant la pandémie de COVID-19, les consommateurs ont de plus en plus intégré des aliments sains dans leur alimentation et ont utilisé le gingembre comme complément de santé. Le gingembre est également utilisé dans le secteur des cosmétiques, et la société Origin, par exemple, a récemment lancé une série dont le gingembre est l'ingrédient principal (www.origins.de/ginger).

UE27 : 33 % du gingembre importé est biologique

Le gingembre est l'épice la plus importée sous forme biologique dans l'UE27, les importations étant passées de 20 200 tonnes en 2018 à 38 500 tonnes en 2021 (Figure 50), soit une augmentation de 17 % par an. En 2021, le gingembre biologique représentait 33,4 % des importations totales de gingembre (biologiques et conventionnelles confondues), ce qui est une part très élevée par rapport aux autres produits étudiés dans ce rapport, et qui a augmenté chaque année depuis 2018.

Les principaux fournisseurs de gingembre biologique sont la Chine et le Pérou, qui représentaient ensemble plus de 96 % des importations dans l'UE27 en 2021 (Figure 51).

Figure 50 : Importations de gingembre bio (HS 091011) dans l'UE27, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES

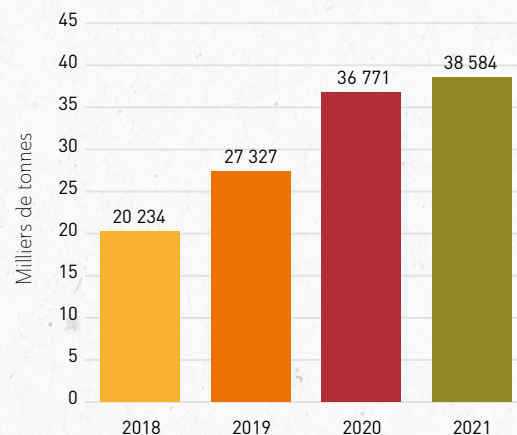


Figure 51 : Importations de gingembre bio dans l'UE27 par les principaux pays exportateurs, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES

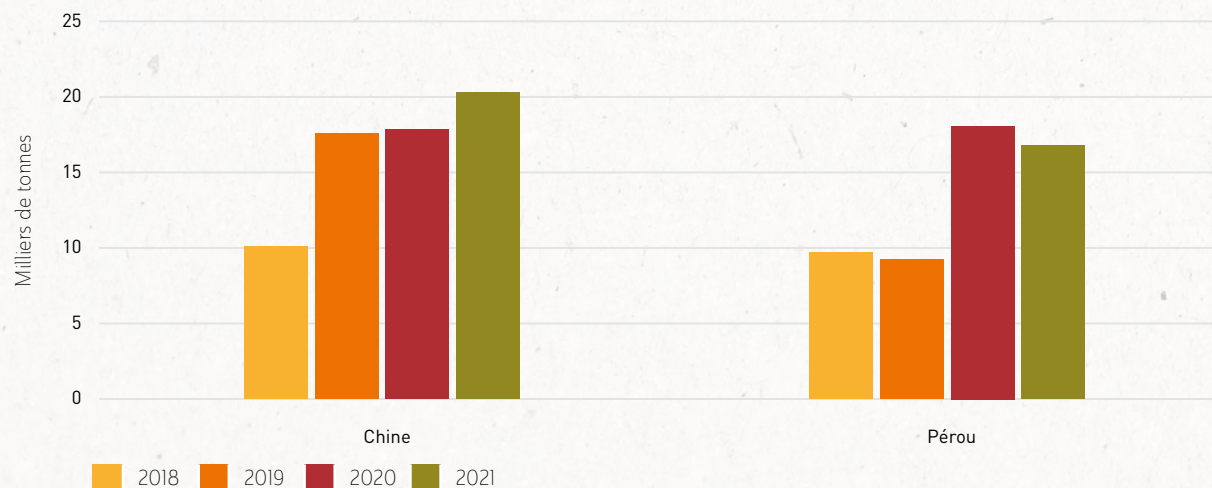
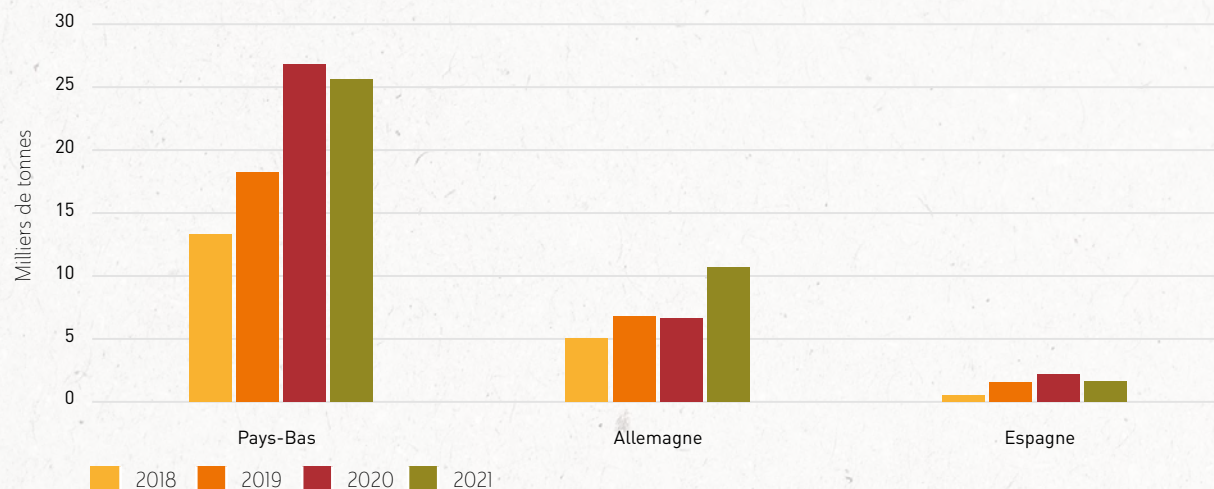


Figure 52 : Importations de gingembre bio dans l'UE27 par principal marché national, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



Les 4 % restants des importations proviennent du Brésil, de l'Inde, du Costa Rica, du Vietnam et de Madagascar, pour un volume compris entre 95 et 850 tonnes en 2020. Cela montre que le gingembre biologique devient plus important pour les producteurs des pays ACP pour l'exportation vers l'Europe, en particulier en Afrique.

Les plus grands marchés d'importation européens pour le gingembre biologique sont les Pays-Bas (66 % des importations en 2021), l'Allemagne (28 %) et l'Espagne (4 %) (Figure 52). Les trois quarts des volumes totaux d'importation de gingembre entrant aux Pays-Bas sont réexportés, principalement vers l'Allemagne, la Pologne, la France et la Belgique.



États-Unis : +12 % /an depuis 2016

Les exportations de gingembre biologique vers les États-Unis étaient de 13 400 tonnes en 2020, contre 7 600 tonnes en 2016 (Figure 53). La croissance annuelle de +12 % n'est pas aussi élevée que dans l'UE27, cependant, la part du gingembre biologique par rapport aux importations totales est passée de 10 % en 2016 à 13 % en 2020, les importations de gingembre biologique ayant augmenté plus rapidement que le conventionnel.

Figure 53 : Importations totales de gingembre bio aux États-Unis, 2016-2020. Source : COLEAD, d'après UN-Comtrade.

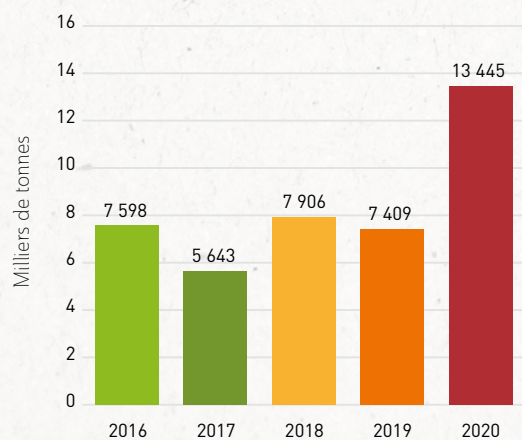
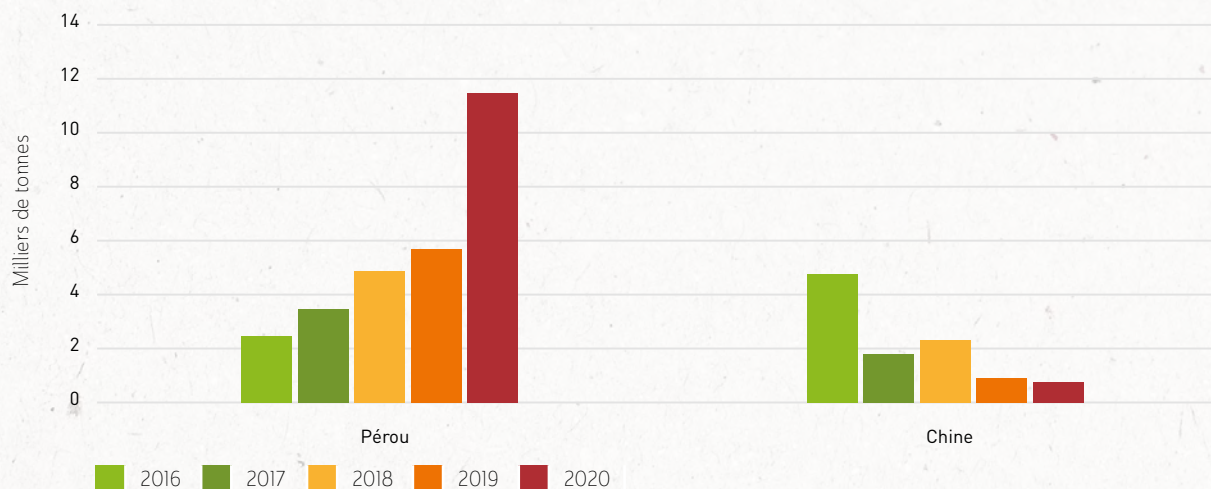


Figure 54 : Importations de gingembre bio aux États-Unis par pays exportateur, 2016-2020. Source : COLEAD, d'après UN-Comtrade



À l'instar de l'UE27, le Pérou et la Chine sont les principaux fournisseurs de gingembre biologique aux États-Unis, bien que les importations en provenance de Chine diminuent au profit du Pérou. En 2016, le Pérou ne représentait que 32 % des importations (2 400 tonnes) et la Chine 62 % (4 700 tonnes), mais cette tendance s'est plus qu'inversée au cours des cinq dernières années. En 2020, le Pérou représentait 85 % des importations (11 400 tonnes) et la Chine 5 % (775 tonnes) (Figure 54). L'Inde et le Nigeria complètent les importations en 2020.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Informations sur le marché de l'exportation de gingembre séché : <https://www.cbi.eu/market-information/spices-herbs/dried-ginger-0>

Tendances du marché européen des épices et des herbes aromatiques : <https://www.cbi.eu/market-information/spices-herbs/trends>

5.2.2. Oignons



Les oignons biologiques sont des ingrédients importants pour de nombreux produits prêts à consommer comme les soupes, les sauces et les produits alimentaires de proximité. On observe des fluctuations dans les importations dans l'UE27, tant en ce qui concerne les importations biologiques que les importations totales, avec un pic en 2019. L'Égypte fournit presque toutes les importations d'oignons biologiques dans l'UE27, alors que pour les importations conventionnelles, la Chine, l'Égypte et la Nouvelle-Zélande sont les principaux fournisseurs. Pour les États-Unis, la plupart des importations proviennent du Mexique, du Pérou et du Canada.

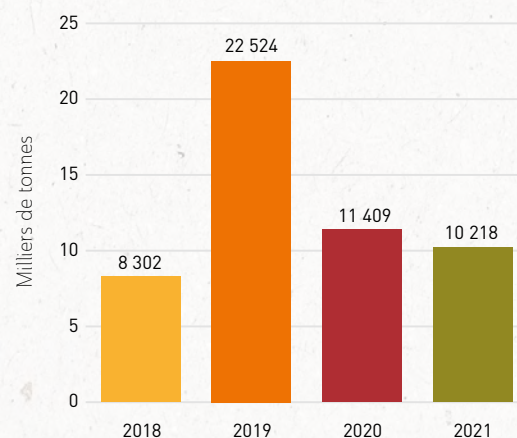
UE27 : 99 % des oignons biologiques proviennent d'Égypte

En 2021, l'UE27 a importé 10 200 tonnes d'oignons biologiques, avec une augmentation annuelle de 5,3 % depuis 2018 (Figure 55). Les importations biologiques ont augmenté à un rythme similaire à celui des importations totales, avec une part d'oignons biologiques de 3,48 % après une part légèrement plus élevée en 2019 et 2020.

Presque tous les oignons biologiques proviennent d'Égypte (99 %), ce qui laisse peu de place aux concurrents. Cependant, le marché de l'oignon conventionnel est plus fragmenté, ce qui signifie qu'un secteur de l'oignon biologique en expansion pourrait ouvrir la voie à d'autres fournisseurs.

Les principaux pays importateurs sont les Pays-Bas, l'Italie et la Slovénie qui représentent 97 % des importations totales de l'UE27 en 2021. Un important négociant néerlandais s'approvisionne également en oignons biologiques en Espagne, en Turquie et en Chine.

Figure 55 : Importations d'oignons bio (HS 070310) dans l'UE27, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Des informations globales détaillées et actualisées sur ce marché sont disponibles auprès de l'OEC :

<https://oec.world/en/profile/hs/onions?redirect=true>

États-Unis : un marché conventionnel stable

Il n'y a pas de données disponibles concernant les importations d'oignons biologiques aux États-Unis. Le marché conventionnel était assez stable entre 2016 et 2020, entre 520 000 tonnes et 570 000 tonnes, avec une augmentation annuelle globale de 1,5 %. Les principaux fournisseurs sont le Mexique, le Pérou et le Canada, et comme ils sont différents de ceux des oignons biologiques de l'UE27, il est difficile de conclure à des similitudes dans la part des importations d'oignons biologiques par rapport aux importations totales.



5.2.3. Légumineuses



La catégorie des légumineuses contient plusieurs produits, tels qu'une gamme de différents haricots, pois chiches, lentilles et pois. Dans cette section, les petits pois (SH 071310 et SH 070810), les haricots rouges (SH 071333) et les pois chiches (SH 071320) sont examinés plus en détail.

Les principaux pays producteurs se trouvent en Europe et en Asie, qui sont également de grands marchés de consommation, mais ce groupe de produits présente des opportunités prometteuses pour les pays ACP. La Russie et l'Ukraine sont tous deux de grands producteurs et exportateurs de légumineuses vers le reste du monde, et ce commerce est actuellement affecté par l'invasion de l'Ukraine par la Russie. En outre, l'évolution des habitudes de consommation et les tendances croissantes comme le végétarisme influencent également cette chaîne d'approvisionnement. Un nombre croissant de consommateurs végétaliens et allergiques ainsi que d'autres tendances de consommation (voir section 4.5.2) contribuent également à la croissance de ce marché, notamment comme substitut aux protéines animales, aux produits de commodité et autres.

Au cours des quatre dernières années, le marché européen des légumineuses (conventionnelles et biologiques) a augmenté de 27 % en valeur. La consommation humaine de légumineuses, qui augmente de 3,9 % par an, devrait se poursuivre jusqu'en 2030 (CBI, 2022), et le marché européen devrait se développer en raison de la demande croissante de denrées alimentaires et d'aliments pour le bétail.

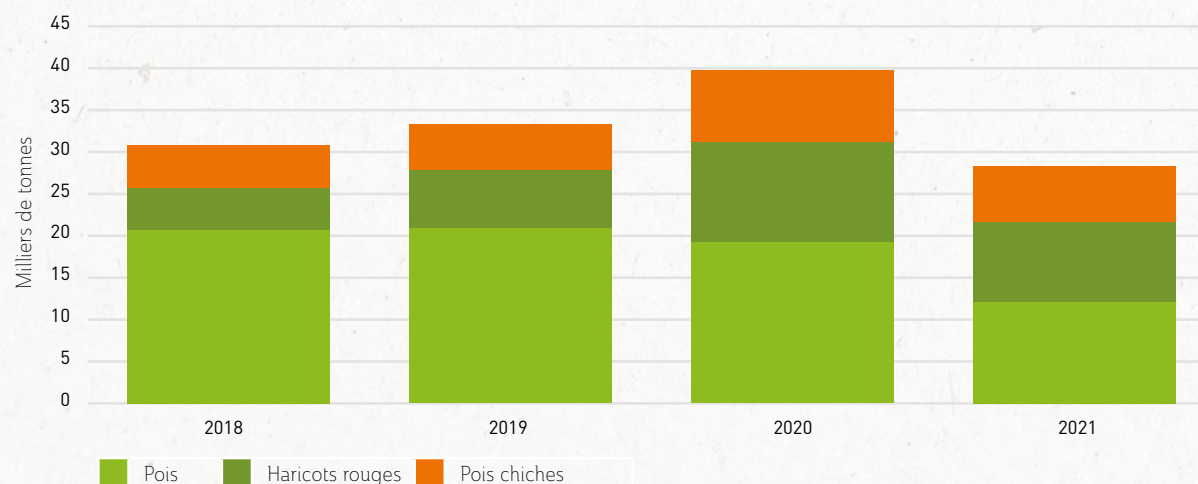
Un nombre croissant de produits innovants utilisent également des légumineuses transformées, comme dans les emballages durables qui remplacent les copeaux de plastique pour protéger le contenu d'une boîte.

UE27 : Les importations des haricots rouges et de pois chiches augmentent plus rapidement que celles de pois

Les petits pois, les haricots rouges et les pois chiches sont pris en compte dans les données relatives aux légumineuses concernant les importations biologiques de l'UE27. Les pois sont la principale culture importée, suivis des haricots rouges et des pois chiches (Figure 56). Les importations biologiques ont diminué entre 2018 et 2021, principalement en raison d'une baisse en 2021 alors qu'il y avait des augmentations les

années précédentes. Les importations de pois ont diminué de 12 % par an, et la part par rapport à l'importation conventionnelle est restée stable (2,4 % en 2018 et 2,3 % en 2021). Les importations de haricots rouges ont fortement augmenté, passant de moins de 5 000 tonnes en 2018 à plus de 9 000 tonnes en 2021, avec un pic de 12 000 tonnes en 2020 représentant une augmentation de 17,6 % par an qui indique que le végétarisme a un impact en tant que substitut aux protéines animales. La part des haricots rouges biologiques est passée de 1,5 % à 2,7 % en 2021. Les importations de pois chiches ont également augmenté de 7 % par an, illustrant une tendance similaire à celle des haricots rouges, avec également une part croissante de pois chiches biologiques par rapport aux importations conventionnelles, atteignant 6 % en 2021.

Figure 56 : Importations de légumineuses bio (pois, haricots rouges et pois chiches) dans l'UE27, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



Les principaux fournisseurs de pois biologiques sont la Russie, l'Ukraine et la Moldavie, mais cela pourrait changer suite au début de l'invasion de la Russie. La Turquie et les Émirats Arabes Unis représentaient chacun un quart des exportations vers l'UE27 en 2018, mais chutant à presque zéro en 2021, ils pourraient en profiter pour augmenter leurs exportations. Les principaux pays importateurs sont les Pays-Bas (74 % des importations en 2021), la Lituanie (7 %) et la Pologne (4 %).

En ce qui concerne les haricots rouges, 80 % des importations en 2021 provenaient de Chine, suivie de la Turquie (14 %) et de l'Argentine (4 %). Les principaux pays importateurs étaient l'Italie (57 %), les Pays-Bas (17 %) et l'Allemagne (13 %).

La Turquie a fourni la plupart des pois chiches biologiques à l'UE27 en 2021 (85 %), suivie de l'Ukraine (6 %) et du Mexique (4,6 %). Comme pour l'approvisionnement en pois, cette situation pourrait changer en raison du conflit actuel. L'Allemagne, les Pays-Bas et l'Italie sont les principaux marchés, représentant ensemble plus de 80 % de toutes les importations.

États-Unis : Des marchés en baisse pour les pois et les haricots rouges mais des importations de pois chiches stables

Aucune donnée n'est recueillie pour les légumineuses biologiques importées aux États-Unis. Il est également difficile d'estimer les importations biologiques aux États-Unis en se basant sur les importations conventionnelles et les tendances dans l'UE27, car elles sont très différentes.

L'importation de pois et de haricots rouges conventionnels aux États-Unis a diminué de 2016 à 2020, même si ce commerce est assez dynamique. Les importations de pois chiches conventionnels sont stables, avec une légère augmentation de 0,4 % par an entre 2016 et 2020. Le principal fournisseur des États-Unis est le Canada, qui représente 50 à 90 % des importations selon le produit. Quant aux autres fournisseurs, le deuxième plus important est l'Inde pour les pois, le Nicaragua pour les haricots rouges et le Mexique pour les pois chiches.

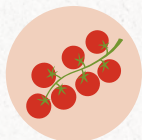
Comme ces fournisseurs sont différents de ceux de l'UE27, qui sont la Russie, l'Ukraine, la Chine et la Turquie, il est difficile d'estimer la part des importations de produits biologiques aux États-Unis.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Pour plus d'informations sur la demande de légumineuses sur le marché européen - CBI <https://www.cbi.eu/market-information/grains-pulses-oilseeds/trade-statistics>



5.2.4. Tomates



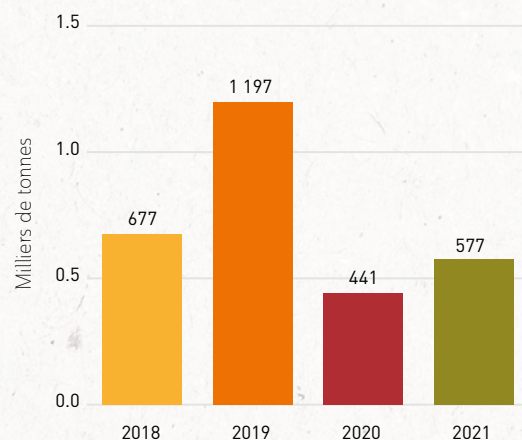
Au niveau mondial, les principaux importateurs de tomates fraîches et réfrigérées (conventionnelles et biologiques) sont les États-Unis, l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et la Russie. Les principaux exportateurs de tomates (conventionnelles et biologiques) sont le Maroc (vers l'UE27) et le Mexique (vers les États-Unis). La demande de tomates fraîches des consommateurs européens et nord-américains est élevée et s'étend sur toute l'année. Bien que les tomates conventionnelles et biologiques soient produites sur ces deux marchés, il y a de la place pour les fournisseurs, principalement pour répondre à la demande hors saison.

Pour les pays ACP, de nombreux défis, notamment en ce qui concerne les pertes post-récolte, doivent être relevés avant qu'ils ne soient en mesure d'exporter des produits frais en vrac vers l'Europe ou les États-Unis. Si les producteurs de tomates biologiques peuvent répondre aux exigences internationales, la plupart du potentiel semble se trouver dans les produits à valeur ajoutée, tels que les tomates séchées, ou les tomates transformées en sauces avec des épices locales. Il existe également des possibilités pour le Sénégal, en particulier pour les tomates cerises.

UE27 : un marché d'importation marginal

L'UE27 étant un grand producteur de tomates, les importations sont plus marginales que pour les autres fruits et légumes. Cependant, il existe une demande pour les produits frais hors saison. Les importations de tomates biologiques dans l'UE27 ont varié, atteignant un pic de 1 200 tonnes en 2019, mais n'étaient que de 577 tonnes en 2021

Figure 57 : Importations de tomates bio (HS 070200), dans l'UE27, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



(Figure 57). Cela a été principalement causé par le début de la pandémie de COVID-19 qui a perturbé les chaînes d'approvisionnement, augmenté les coûts de fret et réduit les capacités. La part des tomates biologiques importées dans les importations totales a diminué, et est la plus faible de tous les produits étudiés, à moins de 0,2 % entre 2018 et 2021.

Le plus grand fournisseur de tomates fraîches biologiques en provenance de l'extérieur de l'UE27 est le Sénégal, suivi du Maroc et d'Israël, qui représentent ensemble la quasi-totalité des importations, qui ont totalisé 427 tonnes en 2020 (Figure 58). Le Sénégal n'est que le cinquième principal fournisseur de tomates conventionnelles, sa part de tomates biologiques est donc plus élevée que pour les autres pays, avec un pic exceptionnel en 2019.

Figure 58 : Importations de tomates bio dans l'UE27 par les trois principaux pays exportateurs, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES

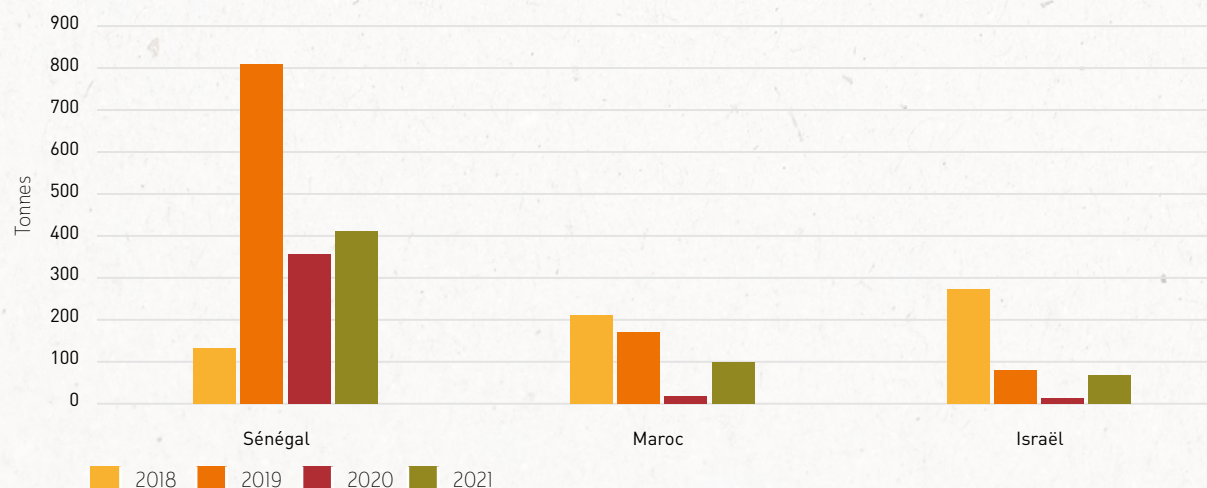
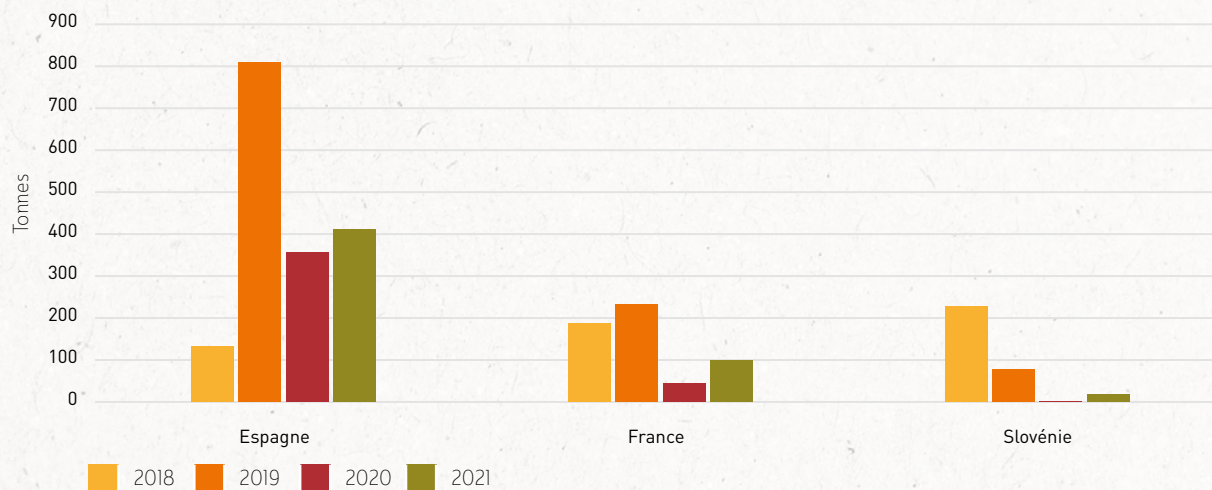


Figure 59 : Importations de tomates bio dans l'UE27 par principal marché national, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



L'Espagne est le principal pays producteur en Europe, tant pour les tomates biologiques que pour les tomates conventionnelles, mais c'est aussi le principal pays importateur de tomates biologiques, suivi par la France et la Slovénie (Figure 59).

États-Unis : pas de données disponibles

Les États-Unis ont importé 1,84 million de tonnes de tomates en 2020, la plupart en provenance du Mexique, et cela a augmenté de 0,6 % par an depuis 2016. Il n'y a pas de données disponibles sur l'exportation de tomates biologiques vers les États-Unis, et la situation diffère trop de celle de l'UE27 pour comprendre une quelconque tendance basée sur les données de l'UE27.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Voir le tableau de bord de la tomate de l'UE, qui comprend également l'évolution actuelle des prix du marché conventionnel : https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/tomato-dashboard_en.pdf



5.2.5. Patates douces



La patate douce a gagné en popularité ces dernières années, gagnant des marchés grâce aux changements dans le comportement des consommateurs et à des campagnes de marketing percutantes. La teneur en minéraux, en fibres et en vitamines (vitamine A, C et bêta-carotène) des patates douces renforce le système immunitaire et contribue à réduire la pression artérielle, entre autres. Les patates douces offrent un nouveau goût et leur texture est appréciée notamment par les végétaliens comme substitut de viande (https://www.medicalnewstoday.com/articles/281438#_noHeaderPrefixedContent and <https://www.healthline.com/nutrition/foods/sweet-potatoes#sweet-vs-regular>). L'industrie alimentaire utilise de plus en plus les patates douces dans les soupes, les plats préparés, les aliments pour bébés, les chips et les frites, très demandées tout au long de l'année, tant dans les restaurants que dans les magasins de détail.

Les exportations de racines et tubercules des pays ACP sont limitées mais ont un potentiel sur les marchés régionaux, principalement parce que les coûts de transport sont trop élevés pour le commerce international par rapport à leur valeur. Cependant, les marchés de niche, tels que le marché biologique, peuvent devenir des marchés d'exportation potentiels si les producteurs peuvent satisfaire aux exigences internationales et biologiques.

On s'attend à ce que les marchés européens et américains continuent à se développer, avec un potentiel d'importations, mais aussi avec une attention croissante pour la production locale.

Les variétés à chair orange sont les plus courantes en Europe, notamment Covington et Beauregard, tandis que les variétés à chair blanche restent plus courantes parmi certains groupes de consommateurs. Aux États-Unis, les patates douces à chair orange sont également les plus courantes, notamment Beauregard, Jewel et Garnet.

UE27 : +9,7 % /an depuis 2018

Les importations de patates douces biologiques dans l'UE27 ont augmenté de 16 % par an entre 2018 et 2021, passant de 3 300 tonnes à 6 000 tonnes (Figure 60). Les importations totales de patates douces (conventionnelles et biologiques) ont augmenté annuellement de 9,7 % au cours de la même période, par conséquent la part du bio a légèrement augmenté de 2,4 % en 2018 à 3 % en 2021.

Figure 60 : Importations de patates douces bio (HS 071420) dans l'UE27, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES

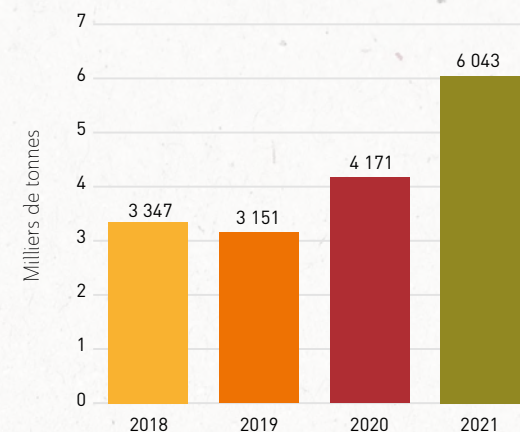
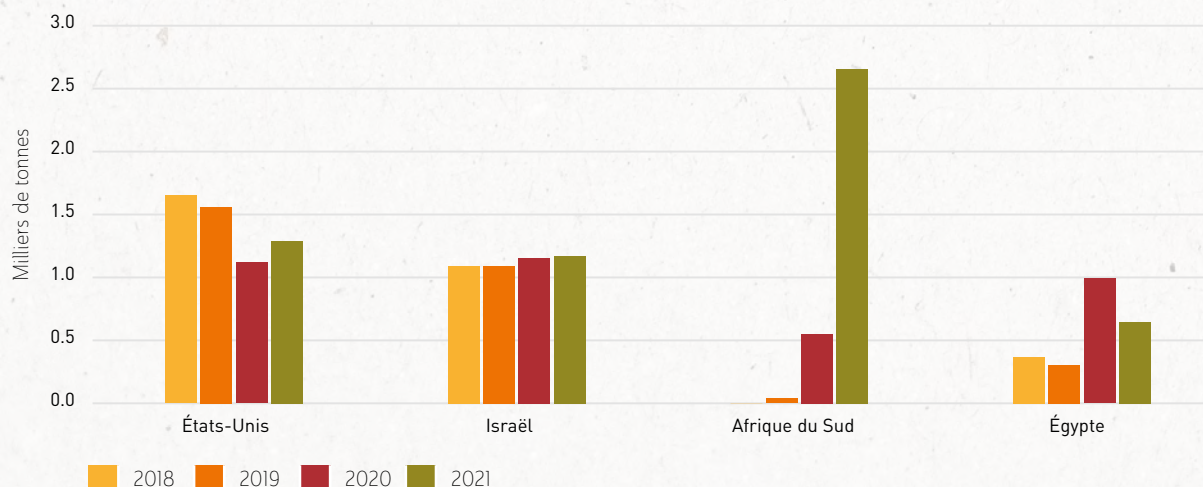


Figure 61 : Importations de patates douces bio dans l'UE27 par les quatre principaux pays exportateurs, 2018-2021. Source : COLEAD, d'après TRACES



Les principaux fournisseurs de patates douces biologiques en 2021 étaient les États-Unis (21 %) et Israël (19 %). Les importations en provenance des États-Unis ont légèrement diminué entre 2018 et 2020, tandis que les importations en provenance d'Afrique du Sud ont connu un boom en 2021, représentant 44 % de l'ensemble des importations de l'UE27 (Figure 61). Le Pérou et le Honduras sont également des fournisseurs mineurs.

Le principal importateur de l'UE en 2021 était les Pays-Bas (86 %) qui réexportaient également vers d'autres pays de l'UE, suivis par l'Allemagne (5 %), l'Espagne et la France.

États-Unis : grand producteur et exportateur de patates douces

Les États-Unis ont importé 11 600 tonnes de patate douce conventionnel en 2020, avec une baisse annuelle de 2,6 % depuis 2016, année où 13 200 tonnes ont été importées. La moitié des importations proviennent de la République Dominicaine, suivie du Canada, du Honduras et du Pérou. Il n'existe pas de données disponibles sur l'importation de patates douces biologiques aux États-Unis. Cependant, comme la plupart des patates douces biologiques importées dans l'UE27 proviennent des États-Unis, on peut supposer qu'une part importante de la production locale est biologique. Les fournisseurs de patates douces conventionnelles, comme la République Dominicaine et d'autres pays d'Amérique latine et centrale, répondent à la demande de patates douces hors saison.



ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

CBI – le potentiel du marché européen pour la patate douce : <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/sweet-potatoes-0/market-potential>

5.3. Information sur les prix à l'exportation

La fixation des prix des produits d'exportation dépend d'un grand nombre de facteurs et varie considérablement sur les marchés volatils et saisonniers, comme celui des fruits et légumes frais, où les prix changent d'un jour à l'autre. Dans cette section, les principaux facteurs pertinents pour la fixation des prix sont énumérés, avec quelques outils et des informations sur les endroits où trouver des directives sur la fixation des prix.

Les principaux facteurs qui influencent les prix sont les suivants.

- Variété et qualité des produits spécifiques
- Pureté, maturité du produit (durée de conservation)
- Pays d'origine et de destination
- Taille, volume et qualité de l'emballage
- Volume d'importation par an
- Conventionnel ou biologique
- Labels accrédités utilisés pour les produits certifiés biologiques ou durables

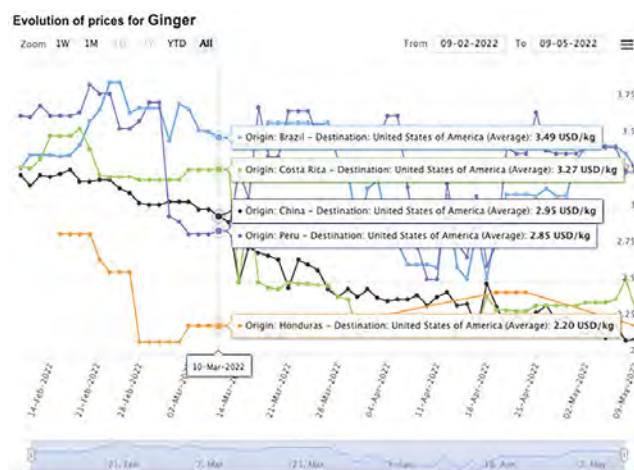
- Marques de distributeur ou produit ou ingrédient de marque pour l'industrie de transformation

Il est recommandé de consacrer du temps à la recherche de marchés cibles potentiels afin de déterminer les niveaux de prix moyens et les tendances sur des périodes données. Il est également conseillé de se mettre en relation directement (ou avec l'aide de cabinets de conseil) avec des acheteurs potentiels, afin de comprendre en détail les exigences relatives au calcul du prix.

Une bonne source pour trouver les niveaux de prix actuels est le International Trade Center (Centre du commerce international), qui fournit un outil "Market Price Information". Cet outil peut également être utile pour négocier les prix avec les acheteurs.

Après s'être enregistré, vous pouvez sélectionner des groupes de produits et des produits spécifiques, ainsi que de nombreuses autres catégories telles que le marché d'origine, le marché cible, l'emballage et la certification biologique, etc. La Figure 62 fournit un exemple de résultat pour le prix du gingembre, avec des informations supplémentaires sur chaque point du graphique, combinées à un aperçu des prix classés en fonction du pays d'origine. Les données peuvent également être présentées sous forme de tableau au lieu d'un graphique, et peuvent être téléchargées en versions Excel et PDF.

Figure 62 : Exemple de prix FOB du gingembre en fonction des pays d'origine. Source : ITC Market Price Information tool



Pour les fruits et légumes frais, il existe différentes plates-formes d'information sur les niveaux de prix pour les marchés européen et américain (en ligne et sur papier), dont les suivantes.

- Commission européenne : https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/trade/agriculture-markets-and-prices_en
- Aperçu mensuel des prix des avocats : https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/market-prices-fruit-products_en.pdf
- Statistiques des prix par adhésion : <https://www.statista.com/statistics/1202856/average-price-per-kilogram-organic-fruit-vegetables-france-type-store/>

Il est également recommandé de faire une "vérification en magasin" et de comprendre les niveaux de prix des différents canaux de distribution et des différentes marques. La visite de foires commerciales internationales peut également fournir des informations précieuses.

ASTUCES POUR LES EXPORTATEURS

Pour plus d'informations, consultez l'étude du CBI sur les neuf conseils pour organiser vos exportations de fruits et légumes frais vers l'Europe, y compris les conditions de paiement : <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/tips-organise-your-export>

Pour plus d'informations sur les prix des produits biologiques aux États-Unis, le ministère américain de l'agriculture publie des informations mais elles ne sont pas régulièrement mises à jour : <https://www.ers.usda.gov/data-products/organic-prices/>





6

ANALYSE SWOT

Les sections 4 et 5 décrivent les marchés locaux, régionaux et internationaux des produits biologiques en général, ainsi que les opportunités de marché pour divers fruits, légumes, noix et épices. Bien que la plupart des produits analysés dans la section 5 indiquent une demande croissante de produits certifiés biologiques, les exportateurs ACP peuvent être confrontés à un certain nombre de défis lorsqu'ils ciblent les marchés européens ou nord-américains avec des fruits et légumes certifiés biologiques. Cette section aborde les avantages et les inconvénients de ces marchés à l'aide d'une analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces), en examinant les forces et les faiblesses des exportateurs ACP, ainsi que les opportunités et les menaces auxquelles ils peuvent être confrontés sur les marchés internationaux.

Tous les produits alimentaires faisant l'objet d'un commerce intérieur font partie de chaînes d'approvisionnement mondiales, et il est impossible d'inclure tous les facteurs en détail pour toutes les chaînes d'approvisionnement couvertes par ce rapport. Cependant, l'analyse SWOT suivante fournit des indications utiles pour expliquer certaines des dépendances dans ces chaînes d'approvisionnement. Les exportateurs ACP individuels sont encouragés à utiliser cette analyse comme point de départ pour l'analyse SWOT de leur propre entreprise, avant d'exporter. Ils doivent d'abord prendre des mesures pour comprendre les exigences, les structures et les développements des marchés cibles potentiels, qu'ils soient locaux, régionaux ou internationaux.

6.1. Forces et faiblesses des exportateurs ACP

Points forts	Faiblesses
Disponibilité de produits tropicaux qui ne sont pas (ou peu) produits sur les marchés cibles en raison de leurs climats différents.	Manque de connaissances sur les marchés cibles potentiels, les produits cibles et les exigences des acheteurs
Les fruits, épices, noix et légumes "exotiques" sont très demandés par les transformateurs et les importateurs.	Manque de connaissances sur la production biologique, la gestion des semences et la manière d'éviter les pertes post-récolte.
Une USP est la saveur et la valeur ajoutée de certains fruits, légumes et épices, certains étant même appelés "super aliments", comme le gingembre, les avocats ou l'huile de noix de coco vierge qui peuvent être vendus à des prix plus élevés.	La logistique locale et d'exportation est souvent inadéquate et trop coûteuse pour que les petits agriculteurs puissent atteindre les marchés cibles, avec un accès limité aux installations de stockage à froid.
Faible coût des terrains et de la main-d'œuvre par rapport aux marchés cibles.	Forte dépendance à l'égard des connaissances et de l'expertise des marchés d'exportation pour la production et la transformation des fruits et légumes.
De nombreux pays ACP disposent de terres disponibles qui ne sont pas contaminées par des pesticides et des produits chimiques industriels.	L'adoption lente de pratiques agricoles améliorées.
Si elle est bien pratiquée, la production biologique est plus durable que la production conventionnelle et présente des avantages pour l'environnement, les personnes et les marchés.	Demande limitée de produits biologiques sur les marchés locaux.
La possibilité d'utiliser les connaissances traditionnelles et locales sur les plantes, la protection naturelle des plantes, le maintien de la qualité des sols, etc.	Coûts de certification élevés, car les marchés cibles exigent souvent une certification par un tiers.
Dans certains pays ACP, les services gouvernementaux, les ministères et les ONG locales aident les producteurs en leur donnant accès à la terre, au financement et aux connaissances nécessaires pour soutenir la production biologique.	Manque de communication efficace et compréhension culturelle limitée pour les contacts commerciaux à l'exportation.

6.2. Opportunités et menaces pour les exportateurs ACP

Opportunités	Menaces
Des marchés biologiques en expansion pour divers fruits et légumes frais et transformés	La baisse récente de la demande de fruits et légumes biologiques dans l'UE. La taille des rayons des supermarchés consacrés aux fruits et légumes frais biologiques a diminué, alors que la demande de produits locaux a augmenté.
Développement des classes moyennes dans les villes des pays producteurs, et demande des supermarchés et détaillants locaux (locaux et biologiques) dans les pays producteurs.	Disponibilité limitée de semences biologiques de haute qualité.
Les marchés européens et américains exigent un approvisionnement en fruits et légumes frais tout au long de l'année.	La concurrence de fournisseurs plus importants de produits conventionnels et biologiques au cours de la même saison d'exportation. Pour divers produits inclus dans ce rapport, la production et l'approvisionnement sont concentrés dans quelques pays fournisseurs.
Potentiel de développement des marchés locaux et régionaux pour les produits biologiques comme tremplin vers les marchés internationaux.	L'urbanisation croissante, et notamment celle des jeunes, entraîne une pénurie de travailleurs agricoles.
La possibilité d'utiliser les systèmes de garantie participatifs (SGP) comme modèle de certification pour les petits agriculteurs, ce qui favorise également la coopération et l'accès au marché.	Un accès limité au soutien financier, le financement du secteur agricole étant insuffisant dans la plupart des pays ACP.
Certains gouvernements soutiennent directement les agriculteurs ou les coopératives par des programmes de production biologique, souvent en coopération avec des ONG et des acheteurs internationaux.	Les marchés mondiaux sont dirigés par les acheteurs, et ont des exigences et des demandes de prix spécifiques qui peuvent être difficiles à satisfaire pour les exportateurs ACP.
L'attention croissante des consommateurs pour des produits équitables et durables sur les marchés cibles soutient les produits des petits exploitants agricoles.	Les exportateurs ACP ont une forte dépendance énergétique pour le transport et la transformation, et sont fortement influencés par l'augmentation des prix mondiaux de l'énergie.
Amélioration de l'accès à des marchés spécifiques pour les fruits et légumes ; demande de produits plus biologiques, y compris des marchés végétaliens, sains et "sans produits".	On s'attend à une perte de revenus au cours des trois premières années de la conversion à l'agriculture biologique. Comme ces récoltes (pas encore certifiées) doivent être vendues en tant que conventionnelles, les exportateurs ne peuvent pas profiter des primes de prix potentielles. Les rendements peuvent également être jusqu'à 30 % inférieurs.
Les fruits et légumes locaux sont de plus en plus demandés par le secteur du tourisme, y compris l'augmentation du "tourisme vert", notamment après la pandémie de COVID-19.	Les effets néfastes du changement climatique et les effets de l'utilisation à long terme de pesticides nocifs doivent être abordés sur le terrain.
La popularité croissante de la cuisine "ethnique" et des fruits, légumes, épices et noix exotiques.	Les impacts économiques négatifs de la pandémie de COVID-19 et de l'invasion russe de l'Ukraine, notamment l'augmentation des coûts de fret, les retards logistiques et la moindre disponibilité des matériaux d'emballage
La croissance de la population locale et l'urbanisation renforcent le potentiel du secteur horticole à remplacer les importations, à mesure que la demande locale de fruits et légumes frais augmente.	Difficultés à entretenir des relations commerciales avec des acheteurs internationaux car manque de connaissances sur la manière de les entretenir.
Demande croissante de produits prêts à consommer et de produits sains à valeur ajoutée à partir de fruits et légumes transformés.	Difficultés à présenter et à communiquer des USP aux acheteurs potentiels.





7

CONCLUSIONS

Cette étude visait à fournir des informations aux agriculteurs et aux exportateurs sur les marchés mondiaux des fruits et légumes biologiques, en particulier sur les marchés de l'UE27 et des États-Unis, afin de leur permettre de prendre des décisions plus éclairées. Le rapport a fourni de nombreuses informations sur le dynamisme et la compétitivité du marché des fruits et légumes frais dans l'UE27 et aux États-Unis. Il présente l'agriculture biologique et les différentes normes de certification utilisées sur les principaux marchés, ainsi que d'autres normes et labels de durabilité non biologiques. Il a donné une vue d'ensemble de la production et du commerce des fruits et légumes biologiques, ainsi qu'un aperçu plus approfondi de certaines régions.

Afin d'identifier les opportunités pour les fournisseurs ACP d'exporter des fruits et légumes biologiques, le rapport a étudié les facteurs d'influence des produits biologiques et a détaillé les principaux pays exportateurs et importateurs, les parts de marché et les tendances au cours des dernières années pour 11 produits sélectionnés, ainsi qu'une analyse SWOT.

Les opportunités identifiées sont, entre autres, les suivantes :

- La demande mondiale d'aliments biologiques augmente au cours de la période étudiée, avec une forte croissance aux États-Unis et dans l'Union européenne, ainsi que sur le marché chinois émergent.
- Les tendances de consommation alimentaire entraînent une augmentation de la demande d'aliments biologiques en général, et de fruits et légumes en particulier, encore intensifiée par la pandémie de COVID-19 et le Green Deal européen.
- L'offre de produits biologiques est en augmentation dans les pays ACP. Et comme l'utilisation de produits agrochimiques est déjà faible pour certains d'entre eux, cela peut être une incitation à la conversion à l'agriculture biologique.
- Pour un certain nombre de produits couverts par cette étude, la production est limitée ou inexistante dans les pays européens ou aux États-Unis.

En revanche, il existe une forte concurrence de la part des fournisseurs non-ACP, de sorte que les exportateurs des pays ACP doivent définir leurs avantages concurrentiels et leurs propositions de vente uniques.

En outre, certains éléments indiquent un ralentissement de la croissance de la consommation de produits bio sur le marché de l'UE en 2022 par rapport à 2021, en raison des crises mondiales et d'une réduction du pouvoir d'achat en 2022. Il s'agit d'une correction du marché après la forte croissance enregistrée en 2020 et 2021. Néanmoins, la croissance semble continue par rapport à 2019.

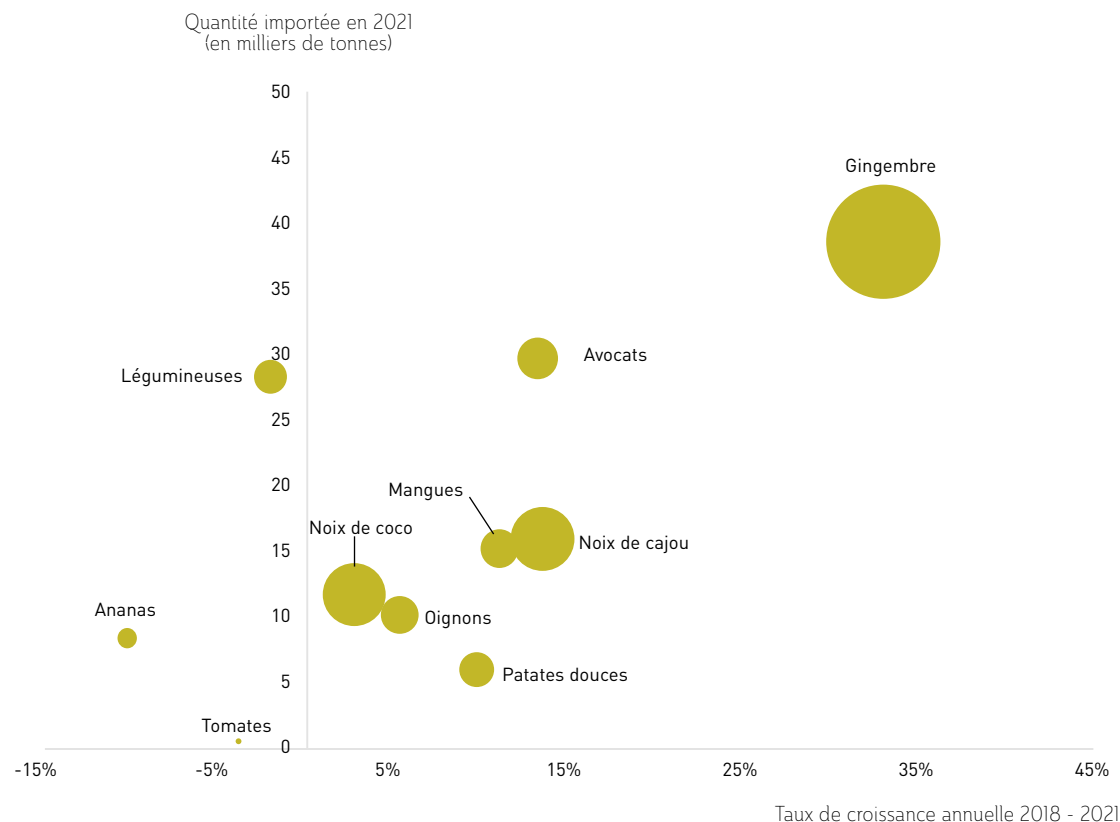
En plus de l'identification des opportunités et des menaces, cette conclusion vise à résumer l'analyse des 11 produits sélectionnés. Les Figures 63 et 64 illustrent les produits pour le marché de l'UE27 et les États-Unis, car l'analyse couvre des périodes différentes pour chaque marché, et les données pour le marché des États-Unis ne sont pas disponibles pour tous les produits biologiques.

Le graphique à bulles de la Figure 63 montre les 11 produits sélectionnés exportés vers l'UE27. Il présente le taux de croissance annuel des importations dans l'UE27 entre 2018 et 2021 (axe des abscisses), la quantité importée en 2021 (axe des ordonnées), et la taille des bulles représente la part des importations totales du produit (conventionnel + biologique) qui sont biologiques. Les produits situés le plus en haut à droite du graphique présentent les plus grandes possibilités de croissance. Plus la bulle est grande, plus la part des importations biologiques par rapport aux importations totales est élevée, ce qui indique une plus forte demande pour la version biologique du produit. Les bananes ne sont pas incluses dans l'échelle en raison de leur volume d'importation élevé (721 000 tonnes en 2021). Leur taux de croissance annuel est de 12,5 %, et 13,7 % des importations totales sont biologiques (en comparaison, les noix de cajou sont à 10,3 %).

Quelques observations :

- Le gingembre apparaît comme une opportunité de croissance, car de grandes quantités sont importées, celles-ci augmentent à un rythme élevé et le gingembre biologique représente une part importante des importations de gingembre conventionnel.
- Les importations d'avocats affichent un taux de croissance annuel élevé, supérieur à 13 %, atteignant des quantités intéressantes. Toutefois, la majeure partie de l'augmentation est imputable au Pérou, mais les avocats du Kenya et de la République Dominicaine progressent également.
- Les noix de cajou, bien qu'en plus petites quantités, pourraient offrir des possibilités de croissance en provenance des pays ACP, comme le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire ou le Bénin. Les importations de noix de cajou en provenance de ces pays n'ont cessé de croître entre 2018 et 2021

Figure 63 : Graphique récapitulatif des importations des produits sélectionnés dans l'UE27, montrant la croissance annuelle entre 2018 et 2021 (axe des abscisses), la quantité d'importation en 2021 (axe des ordonnées) et la part des importations totales (conventionnelles et biologiques) qui est biologique (taille des bulles). Hors bananes : 12,5 % de croissance annuelle, 721 milliers de tonnes d'importations en 2021, et 13,7 % des importations totales sont biologiques.



déjà et les noix de cajou biologiques représentent une part importante des importations de noix de cajou.

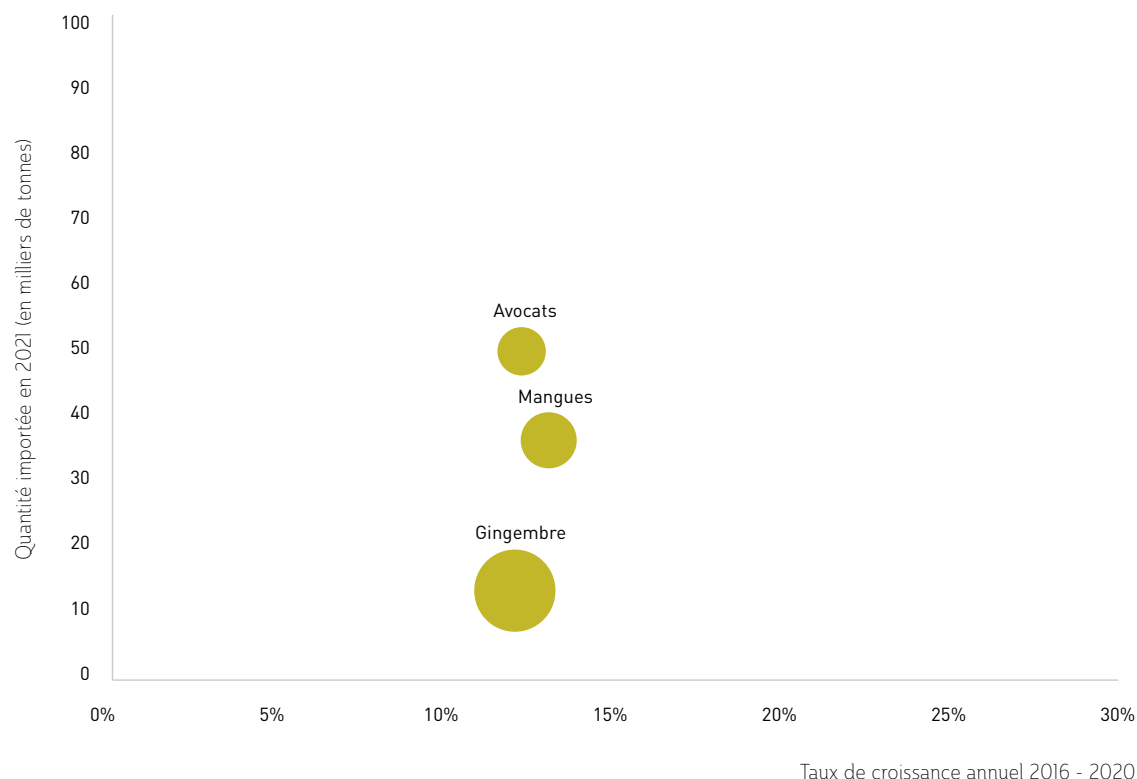
- En tête du marché des fruits biologiques dans l'UE27, les importations de bananes sont très élevées et connaissent encore un taux de croissance important, mais les principaux fournisseurs sont bien installés, à savoir l'Équateur et la République Dominicaine.

Le graphique à bulles de la Figure 64 résume les produits clés pour les États-Unis, mais ne montre que les 4 produits pour lesquels des données détaillées sont disponibles : avocat, banane, mangue et gingembre. Il relie le taux de croissance annuel de leurs importations aux États-Unis entre 2016 et 2020 (axe des abscisses), la quantité importée en 2020 (axe des ordonnées) et la taille des bulles représente la part des importations totales du produit (conventionnel + biologique) qui est biologique. Par conséquent, les produits les plus en haut à droite du graphique sont ceux qui présentent des opportunités croissantes, et plus la bulle est grande, plus la part des importations biologiques sur les importations totales de ce produit est élevée, ce qui montre un intérêt particulier pour la version biologique du produit. Les bananes ne sont pas incluses dans l'échelle en raison de leur volume d'importation élevé (529,7 milliers de tonnes en 2020). Leur taux de croissance annuel est de 7,4 %, avec 11 % des importations totales de produits biologiques (plus important que celui des mangues qui est de 6,2 %).

Le fait qu'il n'existe pas de données détaillées sur les importations biologiques des autres produits montre en soi qu'ils ne sont pas (encore) considérés comme une culture d'importation biologique clé pour les États-Unis. Par exemple, les données sur les noix de cajou biologiques ne sont pas disponibles alors que l'intérêt pour les noix de cajou biologiques dans l'UE27 est croissant. On peut dire la même chose des noix de coco biologiques.

La section suivante donne des informations plus détaillées, y compris des recommandations générales à l'intention des exportateurs afin qu'ils puissent exploiter pleinement les possibilités et les atouts pour accéder aux marchés internationaux des fruits et légumes biologiques.

Figure 64 : Graphique récapitulatif des importations de produits clés aux États-Unis, montrant leur croissance annuelle entre 2016 et 2020 (axe des abscisses), la quantité d'importation en 2020 (axe des ordonnées) et la part des importations totales (conventionnelles et biologiques) qui est biologique (taille des bulles). Hors bananes : 529,7 milliers de tonnes d'importations en 2020, 7,4 % de croissance annuelle et 11 % des importations totales sont biologiques.





ANNEXES

Afin de fournir d'autres informations utiles, cette section contient des recommandations pour les exportateurs ACP afin d'exploiter les opportunités, elle donne des ressources supplémentaires utiles, ainsi que la bibliographie complète utilisée dans ce rapport.

Annexe 1 – Recommandations

Cette annexe présente des recommandations pour les exportateurs ACP, afin d'exploiter pleinement les opportunités et les atouts pour accéder aux marchés internationaux des fruits et légumes biologiques. Celles-ci sont regroupées en trois catégories : sélection des marchés et approches marketing, développement et maintien de relations commerciales fructueuses, et coopération locale et internationale.

Table 5 : Résumé des recommandations

Recommandations	
Sélection des marchés et approche marketing	Réaliser des études de marché pour adapter les produits aux marchés les plus appropriés, fixer des objectifs réalistes et comprendre les attentes des acheteurs.
	Déterminez si la certification biologique est nécessaire et faisable avant de commencer à faire des investissements.
	Construire des USP et comment les produits se distinguent de la concurrence.
	Développer une stratégie de vente et de marketing qui permette d'utiliser efficacement le temps et les ressources, et de cibler plus efficacement les marchés et les acheteurs.
Développer et maintenir des relations commerciales fructueuses	Garantir un niveau élevé et constant de qualité des produits, ce qui est essentiel dans le secteur des fruits et légumes frais.
	Soyez proactif, honnête et clair lorsque vous communiquez avec des acheteurs potentiels.
	Établir des relations commerciales de confiance avec les acheteurs existants, comprendre les clients, leur demande, leurs exigences minimales et leurs méthodes de travail préférées.
Coopération locale et internationale	S'engager auprès des acteurs locaux, tels que les politiciens et les ONG, afin de trouver des moyens d'améliorer la logistique et le commerce, et d'obtenir un soutien pour que les agriculteurs adoptent une production durable et biologique.
	Collaborer avec les organisations internationales de soutien pour faciliter l'accès au marché.
	Coopérer avec d'autres exportateurs pour atteindre les volumes minimums requis.
	Trouver un partenaire logistique durable.

Sélection des marchés et approches marketing

Adapter vos produits aux marchés les plus appropriés

Il est important de réaliser une étude de marché sur les marchés cibles avant de commencer à exporter. Cela aidera à comprendre et à sélectionner les bons produits d'exportation et les marchés cibles, qui peuvent inclure les marchés régionaux. La connaissance des marchés cibles aidera également à fixer des objectifs réalistes et à se forger une réputation auprès des clients potentiels, car les acheteurs s'attendent à ce que les fournisseurs connaissent le marché sur lequel ils opèrent.

En plus d'obtenir des informations par le biais d'études de marché, comme ce rapport produit par COLEAD dans le cadre du programme FFM+, des recherches sont nécessaires sur des éléments clés tels que les flux et la structure du commerce, les réseaux de distribution, les tendances du marché et les concurrents des autres pays producteurs. Les principaux facteurs suivants influençant la demande du marché doivent être inclus.

- “ Les cultures et les variétés qui sont demandées par les marchés cibles, et à quelles périodes de l'année.
- “ Les marchés précis, y compris la segmentation, car les produits peuvent être utilisés pour fabriquer un grand nombre de produits finis.
- “ Le type d'offre qui est demandé, par exemple, des fruits frais entiers, fraîchement coupés, ou prêts à être consommés.
- “ Les types d'emballages préférés par les importateurs ou les transformateurs.

- “ Les meilleurs canaux pour atteindre les marchés cibles, par exemple par l'intermédiaire d'importateurs dans des pôles commerciaux comme les Pays-Bas ou l'Espagne, ou directement avec la bonne qualité et le bon type de produit.
- “ Type de canaux de distribution sur les marchés cibles, et identification de leurs partenaires importateurs. Certains importateurs n'importent pas de produits biologiques, alors que d'autres importateurs sont des spécialistes de l'agriculture biologique.
- “ Les types d'acheteurs les plus adaptés à l'offre, qui dépendront de leur taille, de leurs besoins, des segments de marché et du type d'entreprise (par exemple, négociants ou transformateurs).

Après une étude des marchés locaux, régionaux et internationaux, et d'une analyse SWOT pour l'entreprise exportatrice, sélectionnez le marché qui correspond le mieux à l'entreprise et aux produits. Il peut s'agir d'un marché local ou régional, surtout si les produits ne sont pas (encore) certifiés biologiques, s'ils ne correspondent pas aux demandes et aux exigences des marchés internationaux, ou si un marché national en pleine croissance offre des opportunités adéquates. Les marchés nationaux et régionaux peuvent être des tremplins efficaces pour atteindre les marchés internationaux sur le long terme.

Déterminer si la certification biologique est nécessaire et réalisable

Dans le cadre de l'étude de marché, il convient de déterminer quel système de durabilité est le plus demandé sur le marché cible. Le marché demande-t-il des produits biologiques ou des labels couvrant d'autres aspects de la durabilité, comme

les normes sociales ? Sans certification biologique, serait-il possible de se conformer aux normes de durabilité avec des fruits ou des légumes conventionnels, et si oui, quelle est la concurrence des fournisseurs existants ?

Avant de décider d'obtenir la certification biologique, il faut bien comprendre ce marché, son évolution et la certification. Déterminez quels investissements sont nécessaires et si les ventes de produits certifiés biologiques seront suffisantes pour compenser les investissements. Effectuer un calcul approfondi du coût de la certification, en prenant en compte que les prix obtenus pour les produits certifiés varieront en fonction de la variété, de la qualité, du rendement ou d'autres ajouts de valeur. Déterminez si un soutien financier ou opérationnel est disponible pour l'obtention de la certification. Les acheteurs existants ou potentiels peuvent être en mesure de fournir ces informations.

Si la certification n'est pas possible, ciblez d'autres marchés. Si la production durable est exigée par les marchés cibles, identifiez d'autres moyens de le démontrer, par exemple en la comparant aux codes de durabilité d'un acheteur. Il est important de documenter les résultats et d'expliquer comment les risques de durabilité pour des produits spécifiques sont surmontés. La transparence et la traçabilité des chaînes d'approvisionnement sont de plus en plus importantes, ce qui nécessite une documentation approfondie.

Si l'objectif est la production et l'exportation de produits biologiques certifiés, il est important que tout le personnel de l'entreprise comprenne et applique ce concept, même pendant la période de conversion. Cela permettra de surmonter ensemble les obstacles et de sensibiliser à cette façon de faire.

Élaborez votre proposition de vente unique

L'étude de marché aura révélé ce qui est demandé sur le marché et ce que proposent les concurrents. Cela vous aidera à déterminer comment vous démarquer. Lorsque vous identifiez des propositions de vente uniques ou des raisons d'achat uniques, répondez à cette question : Qu'est-ce qui rend le produit/la société plus intéressante que la concurrence ?

Identifiez ce que l'entreprise fait bien, ce que le consommateur veut et ce que la concurrence n'offre pas. Il s'agit de la proposition de vente unique. Si les concurrents répondent mieux à certains besoins des consommateurs, restez loin d'eux. Si la concurrence s'exerce dans des domaines dont les clients ne se soucient pas, c'est une perte de temps et de ressources. Sachez que si une entreprise et son concurrent répondent aussi bien aux besoins des consommateurs, la concurrence sera féroce. Dans ce cas, les prix joueront un rôle important dans les décisions d'achat.

Développer une stratégie de vente et de marketing

Avoir une stratégie de vente et de marketing donne une direction, aide à utiliser le temps et les ressources de manière efficace, et à cibler les marchés et les acheteurs plus efficacement. Cette stratégie doit également prévoir la participation à des événements tels que des foires commerciales et d'autres activités promotionnelles.

Une stratégie de vente et de marketing se compose des éléments suivants.

- **Offre de produits** : détails de la gamme de produits actuelle, et ce qui est proposé sur un marché cible.

- **Marché cible** : spécification de la région ou du pays cible, afin de vous permettre d'identifier le segment le plus prometteur et le plus approprié pour chaque produit.

- **Les canaux de distribution** : ceux par lesquels les fruits et légumes frais seront distribués, c'est-à-dire directement aux détaillants, ou par l'intermédiaire de grossistes ou d'importateurs.

- **Fixation des prix** : détails des politiques de fixation des prix, y compris les mécanismes de flexibilité des prix visant à promouvoir les ventes, tels que les réductions, les grandes quantités et les appels d'offres contractuels, etc.

- **Promotion** : description des groupes cibles et des outils de promotion d'une entreprise, tels que son site web, les médias sociaux, les brochures, etc. et les messages promotionnels qu'ils contiennent, pouvant varier en fonction du groupe cible.

- **Durabilité** : détails de la politique d'une entreprise en matière de responsabilité sociale et de rendre des comptes, notamment sur des questions telles que la santé et la sécurité au travail, les droits de l'homme, le travail des enfants et les aspects environnementaux.

- **Proposition de vente unique (USP) ou raison d'achat unique (UBR)** : spécifier les facteurs qui rendent les produits plus intéressants que ceux des concurrents. Par exemple, avec des variétés uniques ou supérieures de certains fruits et légumes, approchez des acheteurs spécialisés.

Développer et maintenir des relations commerciales fructueuses

Assurer un niveau élevé et constant de qualité des produits

Produire un niveau de qualité élevé, constant et régulier des produits est essentiel dans le secteur des fruits et légumes frais. Contrôlez la qualité en suivant les normes internationales de qualité et de commercialisation auxquelles chaque produit doit se conformer, telles que les normes de la CEE-ONU (Commission économique des Nations unies pour l'Europe) pour les fruits et légumes frais et la législation associée (<https://unece.org/trade/wp7/FFV-Standards>). Le respect des bonnes pratiques agricoles est important pour garantir la qualité du produit et la sécurité alimentaire. Chaque acheteur aura également ses propres exigences en matière de qualité, ainsi que des attentes concernant la production, le calibrage et l'emballage.

Les exigences de qualité ne sont pas ouvertes à la discussion. Elles sont régulièrement utilisées par les acheteurs pour déposer des réclamations contre les exportateurs.

Soyez proactif, honnête et clair avec les acheteurs potentiels

Lorsque vous communiquez avec des acheteurs potentiels, il est important d'être proactif, direct, honnête et clair. Les acheteurs attendent des réponses rapides aux messages, de préférence dans un délai d'un jour ouvrable. Cela nécessite une bonne connexion Internet et la nécessité de vérifier régulièrement les messages. Informez régulièrement les clients des informations relatives à la production, à la planification et aux expéditions.

En cas de problème, informez les clients directement, proposez des solutions et discutez des conséquences potentielles.

Lorsque vous approchez des acheteurs potentiels, soyez bien préparé. Connaissez les points forts et les points faibles, ainsi que les propositions de vente uniques car les acheteurs reçoivent des demandes de fournisseurs du monde entier, il est donc essentiel de se démarquer. La participation à des foires commerciales internationales offre des possibilités supplémentaires.

Établir des relations commerciales de confiance avec les acheteurs existants

La concurrence est forte dans le secteur des fruits et légumes frais, mais les acheteurs n'aiment pas changer souvent de fournisseur. Il est donc plus important d'avoir un partenaire fiable, capable de fournir en permanence une quantité et une qualité constantes. Pour développer une bonne relation avec des partenaires d'importation potentiels, il faut établir une relation de confiance de long terme, pour comprendre un client, ses demandes, ses exigences, sa méthode de travail préférée et les limites de sa flexibilité.

La préparation est essentielle lors de rencontres avec des acheteurs potentiels. Il faut s'assurer que les réunions se déroulent avec la bonne personne, avoir des objectifs clairs, et définir les produits discutés. Avant la réunion, il faut savoir présenter l'entreprise, les produits et l'USP. Écouter et poser des questions pour mieux comprendre le client potentiel. Prenez des notes des informations importantes pour appuyer votre suivi. Maintenez une communication régulière par la suite, saisissez toutes les occasions de vous revoir et invitez

les acheteurs potentiels à visiter les sites de production.

Les acheteurs s'attendent à un respect total de tous les accords conclus. Soyez honnête et transparent, et ne faites pas de promesses qui ne peuvent être tenues. Il est important de pouvoir fournir des expéditions régulières dans le commerce des fruits et légumes frais. Vérifiez auprès d'un acheteur potentiel les volumes minimums requis par semaine et déterminez si ces demandes peuvent être satisfaites. Planifiez minutieusement la production, l'achat des intrants, les matériaux d'emballage, la transformation et la logistique, afin de vous assurer que les volumes et les dates de livraison convenues pourront être respectés.

Coopération locale et internationale

S'engager avec les parties prenantes locales

La coopération avec les politiciens locaux et les ONG peut aider à trouver des moyens d'améliorer la logistique et le commerce, tout en identifiant les moyens d'obtenir un soutien pour que les agriculteurs adoptent des méthodes de production durables et biologiques.

Contactez la chambre de commerce pour obtenir des conseils ou des services permettant de trouver des acheteurs potentiels. Les associations sectorielles pertinentes peuvent vous aider à trouver des informations pertinentes sur les différents secteurs et marchés cibles. En tant que membres de ces associations, les acheteurs peuvent également être en mesure de vous aider. Les organisations de soutien aux entreprises et les agences de promotion des exportations offrent également des services et un soutien pour trouver des acheteurs et organiser la participation

à des missions commerciales et à des foires commerciales.

Collaborer avec les organisations internationales pour faciliter l'accès au marché

La coopération avec des institutions internationales ou des organisations de promotion du commerce peut aider à organiser et à accroître les exportations. Ils peuvent fournir des informations techniques et commerciales, des formations à l'exportation et des contacts avec les acheteurs. Parmi les organismes de ce type, on peut citer ceux figurant dans la liste (non exhaustive) suivante.

- “ COLEAD (anciennement COLEACP) : fournit une gamme d'expertise et d'outils pour faciliter l'accès aux marchés, en particulier dans le secteur des fruits et légumes pour les producteurs et exportateurs ACP. www.colead.link/
- “ Le Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement (CBI) aux Pays-Bas propose un large éventail d'études de marché et de programmes d'accompagnement à l'exportation. www.cbi.eu/
- “ Import Promotion Desk (IPD) est une agence de promotion allemande qui rapproche les intérêts des importateurs allemands de ceux des exportateurs des marchés émergents en croissance. <https://www.importpromotiondesk.de/en/>
- “ Le Centre du commerce international (CCI) est une agence de développement du commerce durable qui fournit des publications utiles, et son Académie du commerce des PME propose des cours en ligne (certains sont gratuits), notamment

sur le transport international et la logistique.

<https://learning.intracen.org/>

- L'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) publie des listes de normes de produits dans le Codex Alimentarius, à titre d'orientation pour l'exportation de fruits et légumes frais. www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/codex-texts/list-standards/en/
- L'administration du commerce international aux États-Unis fournit un modèle de plan d'exportation et des solutions d'exportation qui contiennent des informations supplémentaires pertinentes : www.trade.gov/
- L'ICRA est une organisation basée aux Pays-Bas qui propose des cours de formation en agribusiness et un soutien sur mesure aux individus, organisations et entreprises du Sud. www.icra.global.

Coopérer avec d'autres exportateurs pour atteindre des volumes minimums

Le marché international des fruits et légumes est connu pour exiger des volumes minimums importants sur une base régulière. Pour la plupart des produits courants, un chargement de conteneur est un minimum, souvent hebdomadaire. Cela peut ne pas être possible pour les petits ou les nouveaux fournisseurs. Dans ce cas, envisagez de coopérer avec d'autres fournisseurs du pays ou de la région pour consolider les approvisionnements. Veillez toujours à assurer la traçabilité des produits contenus dans un conteneur consolidé, en cas de problèmes d'approvisionnement ou d'incohérences de qualité.

Trouver un partenaire logistique durable

La logistique joue un rôle crucial dans le commerce des fruits et légumes frais. Il faut s'assurer que les produits sont maintenus en parfait état tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Cela nécessitera probablement une chaîne du froid, une chaîne d'approvisionnement à température contrôlée de la récolte à la vente. Les produits doivent être correctement chargés et refroidis avant et pendant le transport. Il sera utile de collaborer avec des partenaires logistiques dans les pays exportateurs et importateurs, ce qui est crucial pour exporter directement plutôt que de passer par d'autres pays commerciaux.

Annexe 2 – Outils et sources utiles

D'autres outils d'information et de commerce sont énumérés ci-après :

- Bibliothèque en ligne de COLEAD contenant de nombreuses études de marché sur des régions générales et des produits spécifiques de l'industrie des fruits et légumes. <https://resources.colead.link/en/library>
- Page de statistiques COLEAD contenant des tableaux de bord avec des informations actualisées sur le secteur des fruits et légumes telles que des informations commerciales, la production ou les interceptions. <https://www.colead.link/analytics/>
- Infographies sur la production et le commerce biologiques <https://www.organic-world.net/yearbook/yearbook-2018/infographics.html>
- Tracker de l'équivalence biologique mondiale <https://www.ifoam.bio/our-work/how/regulation-policy/organic-equivalence>

- Calendrier saisonnier des fruits et légumes https://www.importpromotiondesk.de/fileadmin/user_upload/Publikationen/andere/IPD_Seasonal_calender_fruit_and_vegetables_final.pdf
- GLZ / Stimuler le commerce biologique en Afrique <https://www.giz.de/en/downloads/giz2021-en-boosting-organic-trade.pdf>
- ITC / Carte du potentiel d'exportation <https://exportpotential.intracen.org/en/products/gap-chart?fromMarker=i&exporter=498&toMarker=w&market=w&whatMarker=k>
- Documents d'importation utiles pour le commerce avec l'Europe https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/organic-farming/trade_en



BIBLIOGRAPHIE

African Farming and Food Processing (2022). US\$10.2mn project to boost Benin's exports of organic cashew nuts.

<https://www.africanfarming.net/crops/agriculture/us-10-2mn-project-to-boost-benin-s-exports-of-organic-cashew-nuts>

AgenceBio (2019). Organic Farming and market in the European Union. https://www.agencebio.org/wp-content/uploads/2020/04/Organic_farming_market_EU_2019.pdf

Arah, I. (2015). Organic agriculture and food security: the story of Africa. *Journal of Advances in Agriculture*. 5: 591-604. DOI [10.24297/jaa.v5i1.4507](https://doi.org/10.24297/jaa.v5i1.4507)

Boys, K.A., Willis, D.B. and Carpio, C.E. (2014). Consumer willingness to pay for organic and locally grown produce on Dominica: insights into the potential for an "Organic Island". *Environment, Development and Sustainability*, 16: 595-617. DOI [10.1007/s10668-013-9496-3](https://doi.org/10.1007/s10668-013-9496-3). [s10668-013-9496-3.pdf \(springer.com\)](https://www.springer.com)

CBI (2020). Exporting fresh exotic tropical fruit to Europe. <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/exotic-tropical-fruit-0>

CBI (2021). Entering the European market for avocados. <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/avocados/market-entry>.

CBI (2021). Exporting cashew nuts to Europe. <https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/cashew-nuts>

CBI (2021). The European market potential for mangoes. <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/mangoes/market-potential>

CBI (2021). The European market potential for sweet potatoes. <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/sweet-potatoes-0/market-potential>

CBI (2021). What is the demand for fresh fruit and vegetables on the European market.

<https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/what-demand>

CBI (2021). Which trends offer opportunities or pose threats on the European spices and herbs market?

<https://www.cbi.eu/market-information/spices-herbs/trends>

CBI (2022). Exporting dried ginger to Europe.

<https://www.cbi.eu/market-information/spices-herbs/dried-ginger-0>

CBI (2022). Exporting fresh pineapple to Europe.

<https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/pineapple>

CBI (2022). What is the demand for grains, pulses and oilseeds on the European market?

<https://www.cbi.eu/market-information/grains-pulses-oilseeds/trade-statistics>

CBI. (2020). How to respond to COVID-19 in the fresh fruit and vegetables sector.

<https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/how-respond-covid-19-fresh-fruit-and-vegetables-sector>

CBI. (2021). The EU Green Deal – How will it impact my business?

<https://www.cbi.eu/market-information/eu-green-deal-how-will-it-impact-my-business>

COLEACP (2022). Market study of fruit and vegetables from ACP-Pacific countries.

<https://resources.colead.link/en/e-bibliotheque/market-study-of-fruit-and-vegetables-from-acp-pacific-countries>.

COLEACP (2022). Market study of fruit and vegetables from ACP-Caribbean countries.

<https://resources.colead.link/en/e-bibliotheque/market-study-of-fruit-and-vegetables-from-acp-caribbean-countries>.

European Commission (2021). EU imports of organic agri-food products: Key developments in 2020.

https://agriculture.ec.europa.eu/system/files/2021-06/agri-market-brief-18-organic-imports_en_0.pdf

European Commission (n.d.). Trade in organics.

https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/organic-farming/trade_en

FAO (2013). Organic agriculture: African experiences in resilience and sustainability.

<http://www.fao.org/3/i3294e/i3294e.pdf>

FAO (2018). The impact of disasters and crises on agriculture and food security.

<https://www.fao.org/3/l8656en/i8656en.pdf>

FAO (2021). Banana market review: Preliminary results 2020.

<https://www.fao.org/3/cb5150en/cb5150en.pdf>

FAO (n.d.). Codex Alimentarius.

<http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/codex-texts/list-standards/en/>

FAO and OECD (2021). OECD-FAO Agricultural Outlook 2021-2030.

<http://www.fao.org/3/cb5332en/cb5332en.pdf>

FiBL statistics (n.d.). <https://statistics.fibl.org>

FiBL (2021). The World of Organic Agriculture.

<https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1150-organic-world-2021.pdf>

FreshPlaza (2022). In 2021, only 1.5% of the fresh pineapples shipped from our country were organic.

<https://www.freshplaza.com/article/9416156/in-2021-only-1-5-of-the-fresh-pineapples-shipped-from-our-country-were-organic/>

FreshPlaza, Rettke D. (2019). Organic pineapple market is a delicate balance.

<https://www.freshplaza.com/article/9074015/organic-pineapple-market-is-a-delicate-balance/>

GIZ (2021). Boosting organic trade in Africa.

<https://www.giz.de/en/downloads/giz2021-en-boosting-organic-trade.pdf>

Global organic trade guide (n.d.). A resource for international organic trade designed for U.S. exporters. <https://globalorganictrade.com/>

GLOBAL G.A.P. (n.d.). Good Agricultural Practices and more.

https://www.globalgap.org/uk_en/

IFOAM – Organics Europe (n.d.). Organic regulations: EU rules for production and labelling of organic products.

<https://www.organicseurope.bio/what-we-do/eu-organic-regulation/>

IFOAM - Organics International (n.d.). Family of Standards.

<https://www.ifoam.bio/our-work/how/standards-certification/organic-guarantee-system/ifoam-family-standards>

IFOAM – Organics International (n.d.). Internal Control Systems (ICS) for Group Certification.

<https://www.ifoam.bio/our-work/how/standards-certification/internal-control>

IFOAM – Organics International (n.d.). Participatory Guarantee Systems (PGS).

<https://www.ifoam.bio/our-work/how/standards-certification/participatory-guarantee-systems>

IFOAM – Organics International (n.d.). The Organic Equivalence Tracker.

<https://www.ifoam.bio/our-work/how/regulation-policy/organic-equivalence>

IFOAM (n.d.). Four Principles of Organic Agriculture.

<https://www.ifoam.bio/why-organic/shaping-agriculture/four-principles-organic>

Lim Tung OJ, 2008. African Organic Product Standards for the African Continent? Prospects and Limitations. Potchefstroom Electronic Law Journal, Vol. 21.

<https://ssrn.com/abstract=3378441>

OECD/FAO (2021). OECD-FAO Agricultural Outlook 2021-2030. OECD Publishing, Paris.

<https://doi.org/10.1787/19428846-en>

<http://www.fao.org/3/cb5332en/cb5332en.pdf>

Organic Trade Association (2021). Organic market basket.

https://ota.com/sites/default/files/indexed_files/OTA_OrganicMarketBasket_November2021.pdf

Organic Trade Association (2022). U.S. Organic Trade Data and Trends: 2016 to 2020.

https://www.ota.com/sites/default/files/indexed_files/Mercaris_OTATrade%20Report_2016-2020.pdf

OTA (2022). The U.S. Organic Trade: data and trends 2016-2020.

https://www.ota.com/sites/default/files/indexed_files/Mercaris_OTA%20Trade%20Report_2016-2020.pdf

Produce Pay (2021). Current situation of the fresh mango market in the United States.

<https://www.producepay.com/current-situation-of-the-fresh-mango-market-in-the-united-states/>

Produce report (2020). Growing demand for new and exotic fruit in the US.

<https://www.producereport.com/article/growing-demand-new-exotic-fruit-us>

Produce Market Guide (n.d.). Commodity overview: Pineapple.

<https://www.producemarketguide.com/produce/pineapple>

ProFound Advisers in Development, Markus Arbenz, (2020). Boosting organic trade in Africa. IFOAM – Organics International, Bonn

<https://www.ifoam.bio/sites/default/files/2021-02/Final%20report%20Boosting%20Organic%20Africa%20trade.pdf>

Research and Markets (2022). Latin America organic food and beverage market outlook, 2026.

<https://www.researchandmarkets.com/reports/5308815/latin-america-organic-food-and-beverage-market>

Soil Association (2022). Importing for organic businesses after Brexit.

<https://www.soilassociation.org/certification/food-drink/certification-resources/importing-after-brexit/>

TrendEconomy (2021). Annual International Trade Statistics by Country.

<https://trendeconomy.com/data/h2/EuropeanUnion/0703>

UNCTAD (2016). Financing organic agriculture in Africa: mapping the issues.

https://unctad.org/system/files/official-document/webditcted2016d6_en.pdf

UNEP, 2021. A beginner's guide to sustainable farming.

<https://www.unep.org/news-and-stories/story/beginners-guide-sustainable-farming>

USDA (2022). Regulations for export into US market.

<https://www.ams.usda.gov/rules-regulations/organic>

Willer, H., Trávníček, J., Meier, C. and Schlatter, B. (eds.). (2022). The world of organic agriculture. Statistics and emerging trends 2022. Research Institute of

Organic Agriculture FiBL and IFOAM – Organics International.

<https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1344-organic-world-2022.pdf>





Cette publication a été développée dans le cadre du programme Fit For Market+ mis en œuvre par le COLEAD dans le cadre de la Coopération au Développement entre l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OEACP), et l'Union européenne (UE). Cette publication a été produite avec le soutien financier de l'UE et de l'OEACP. Son contenu relève de la seule responsabilité du COLEAD et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant la position de l'UE ou de l'OEACP.

Cette publication fait partie intégrante d'une collection de ressources du COLEAD, qui se compose d'outils et de matériels pédagogiques et techniques, en ligne et hors ligne. L'ensemble de ces outils et méthodes est le résultat de plus de 20 années d'expérience et a été mis en place progressivement à travers des programmes d'assistance technique mis en œuvre par le COLEAD, notamment dans le cadre de la coopération au développement entre l'OEACP et l'UE.

L'utilisation de désignations particulières de pays ou de territoires n'implique aucun jugement de la part du COLEAD quant au statut légal de ces pays ou territoires, de leurs autorités et institutions ou de la délimitation de leurs frontières.

Le contenu de cette publication est fourni sous une forme « actuellement disponible ». Le COLEAD ne donne aucune garantie, directe ou implicite, concernant l'exactitude, l'exhaustivité, la fiabilité, la pertinence de l'information à une date ultérieure. Le COLEAD se réserve le droit de modifier le contenu de cette publication à tout moment, sans préavis. Le contenu peut contenir des erreurs, des

omissions ou des inexactitudes, et le COLEAD ne peut garantir l'exactitude ou l'exhaustivité du contenu.

Le COLEAD ne peut garantir que le contenu de cette publication sera toujours à jour ou qu'il conviendra à des fins particulières. Toute utilisation du contenu se fait aux risques et périls des utilisateurs, qui sont seuls responsables de leur interprétation et de leur utilisation des informations fournies.

Le COLEAD décline toute responsabilité en cas de préjudice, de quelque nature que ce soit, résultant de l'utilisation ou de l'impossibilité d'utiliser le contenu de cette publication, y compris mais sans s'y limiter, les dommages directs, indirects, spéciaux, accessoires ou consécutifs, la perte de profits, la perte de données, la perte d'opportunité, la perte de réputation, ou toute autre perte économique ou commerciale.

Cette publication peut contenir des hyperliens. Les liens vers des sites / plates-formes autres que ceux de COLEAD sont fournis uniquement à titre d'information sur des sujets qui peuvent être utiles au personnel du COLEAD, à ses partenaires-bénéficiaires, à ses bailleurs de fonds et au grand public. Le COLEAD ne peut pas et ne garantit pas l'authenticité des informations sur Internet. Les liens vers des sites / plates-formes autres que ceux de COLEAD n'impliquent aucune approbation officielle ou responsabilité quant aux opinions, idées, données ou produits présentés sur ces sites, ni aucune garantie quant à la validité des informations fournies.

Sauf indication contraire, tout le matériel contenu dans la présente publication est la propriété intellectuelle du

COLEAD et est protégée par des droits d'auteur ou autres droits similaires. Ce contenu étant compilé exclusivement à des fins éducatives et/ou techniques, la publication peut contenir des éléments protégés par des droits d'auteur dont l'utilisation ultérieure n'est pas toujours spécifiquement autorisée par le titulaire de ces droits.

La mention de noms de sociétés ou de produits spécifiques (qu'ils soient ou non indiqués comme enregistrés) n'implique aucune intention de porter atteinte aux droits de propriété et ne doit pas être interprétée comme une approbation ou une recommandation de la part du COLEAD.

La présente publication est publiquement disponible et peut être librement utilisée à condition que la source soit mentionnée et/ou que la publication reste hébergée sur l'une des plateformes du COLEAD. Cependant, il est strictement interdit à toute tierce partie de représenter ou laisser entendre publiquement que le COLEAD participe à, ou a parrainé, approuvé ou endossé la manière ou le but de l'utilisation ou la reproduction des informations présentées dans la présente publication, sans accord écrit préalable du COLEAD. L'utilisation du contenu de la présente publication par une tierce partie n'implique pas une quelconque affiliation et/ou un quelconque partenariat avec le COLEAD.

De même, l'utilisation d'une marque commerciale, marque officielle, emblème officiel ou logo du COLEAD, ni aucun de ses autres moyens de promotion ou de publicité, est strictement interdite sans le consentement écrit préalable du COLEAD. Pour en savoir plus, veuillez contacter le COLEAD à l'adresse network@colead.link



**Financé par
l'Union européenne**



GROWING PEOPLE

www.colead.link