

La distribution spécialisée bio allemande : Un modèle sous pression ?

Burkhard Schaer

Paris, NATEXPO, 23 & 24 octobre 2017



L'équipe Ecozept: 17 ans d'expertise dans les marchés bio européens



Etudes de marchés, structuration de filières, conseil



ORGANICDATA
NETWORK



Région
Hauts-de-France



en partenariat avec Delphine DU COEUR JOLY



Plan Etat-Région de développement de l'agriculture biologique 2009-2013
en Ile-de-France : assistance à maîtrise d'ouvrage pour l'établissement du
bilan synthétique de sa mise en œuvre et de ses perspectives d'évolution

Rapport de Synthèse
et

Propositions pour le prochain Plan bio francilien

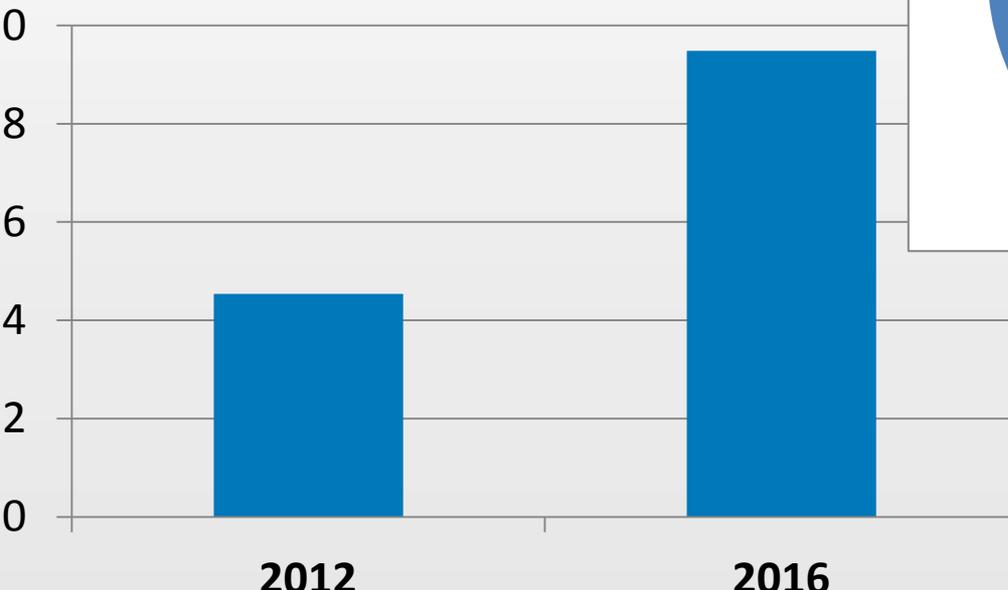
20/12/2013

Pourquoi parler du marché bio allemand?

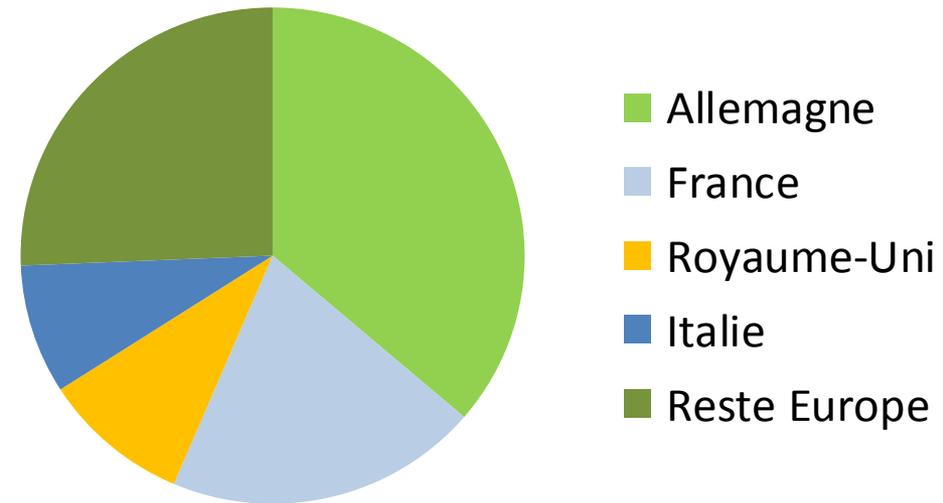
1. C'est le premier marché bio d'Europe – le deuxième au niveau mondial

**10 % de croissance
2016/2015**

CA en Mrd €



CA bio en Europe

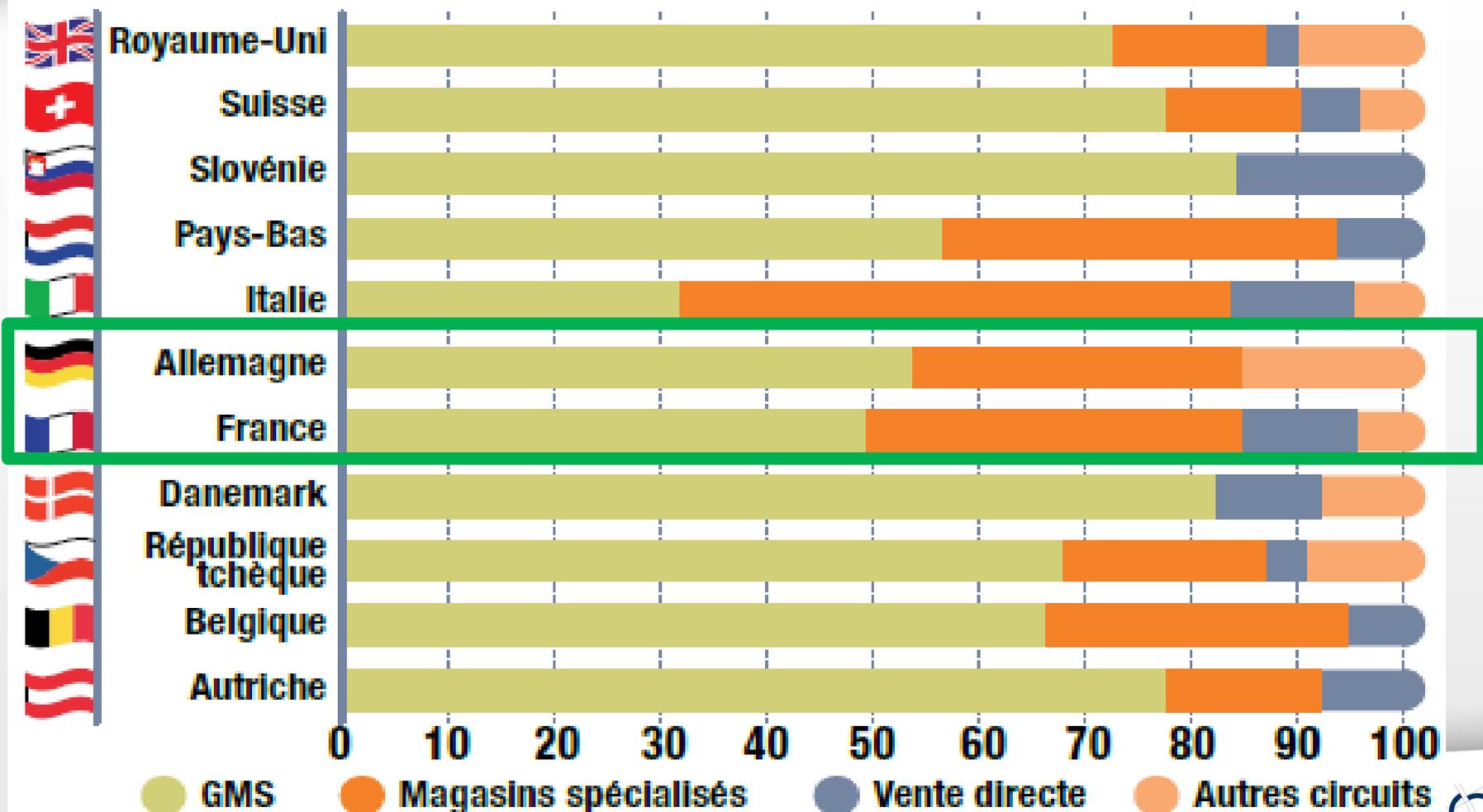


**117 €
/capita**

Pourquoi parler du marché bio allemand?

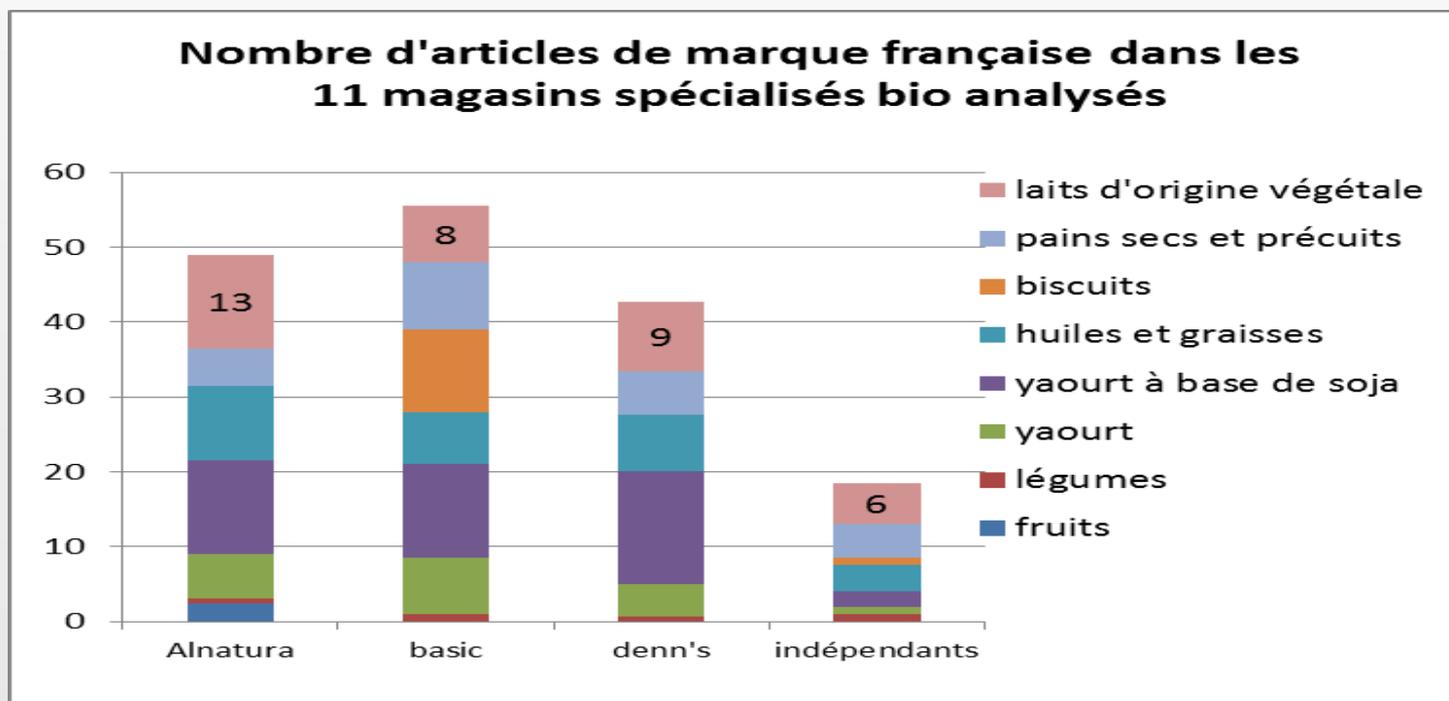
1. C'est le premier marché bio d'Europe – le deuxième au niveau mondial
2. Il a en principe la même structure que le marché français

L'Allemagne en Europe



Pourquoi parler du marché bio allemand?

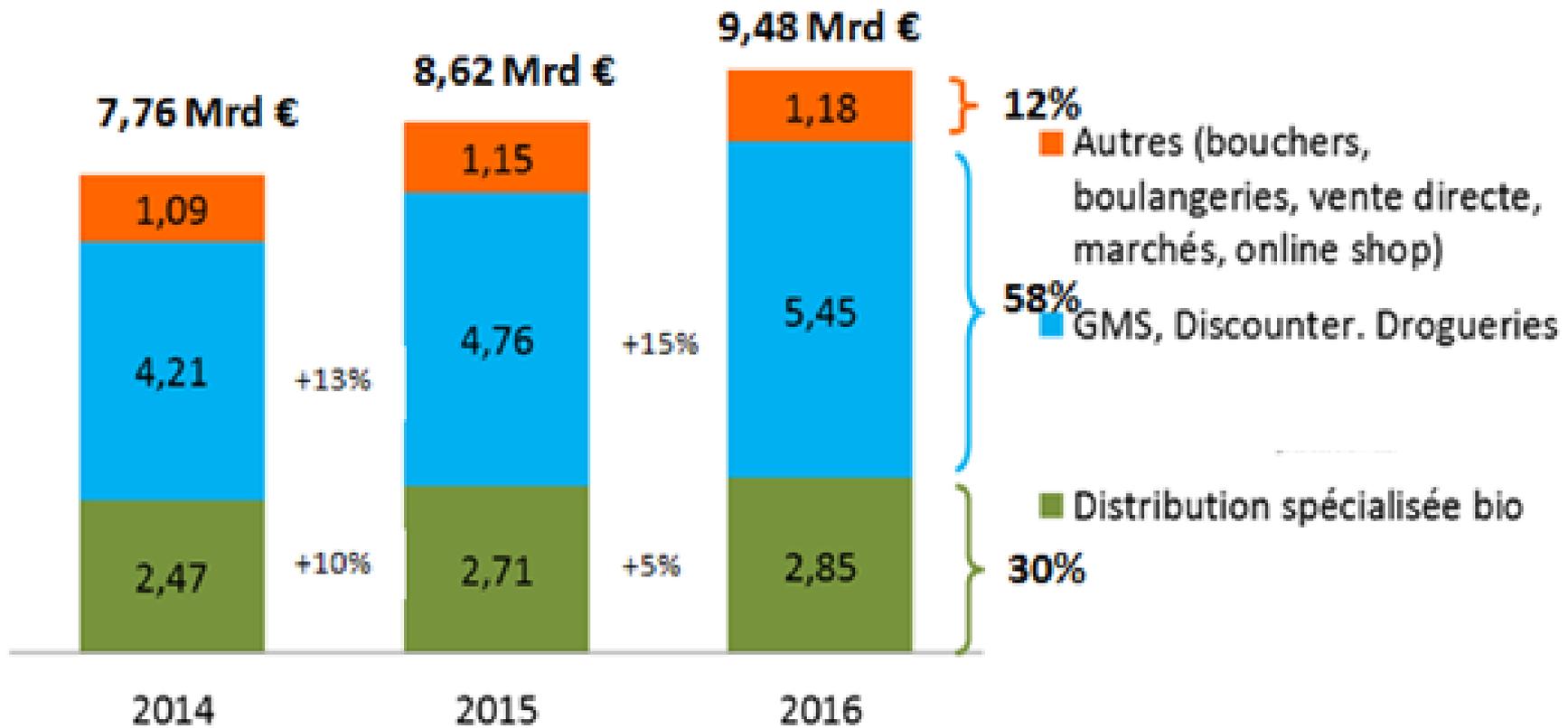
1. C'est le premier marché bio d'Europe – le deuxième au niveau mondial
2. Il a en principe la même structure que le marché français
3. De nombreuses marques françaises y sont présentes



Pourquoi parler du marché bio allemand?

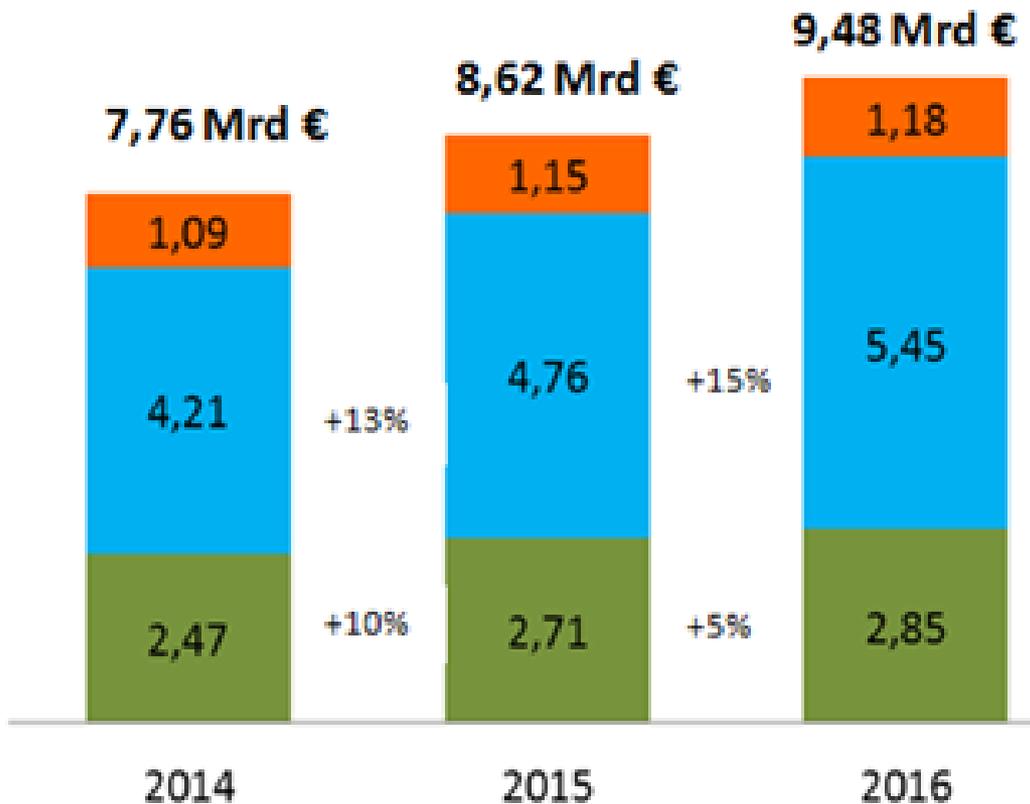
1. C'est le premier marché bio d'Europe – le deuxième au niveau mondial
2. Il a en principe la même structure que le marché français
3. De nombreuses marques françaises y sont présentes
4. Certains développements récents se ressemblent: des enseignements à tirer?

Les circuits de distribution en Allemagne



Source: AMI 2017

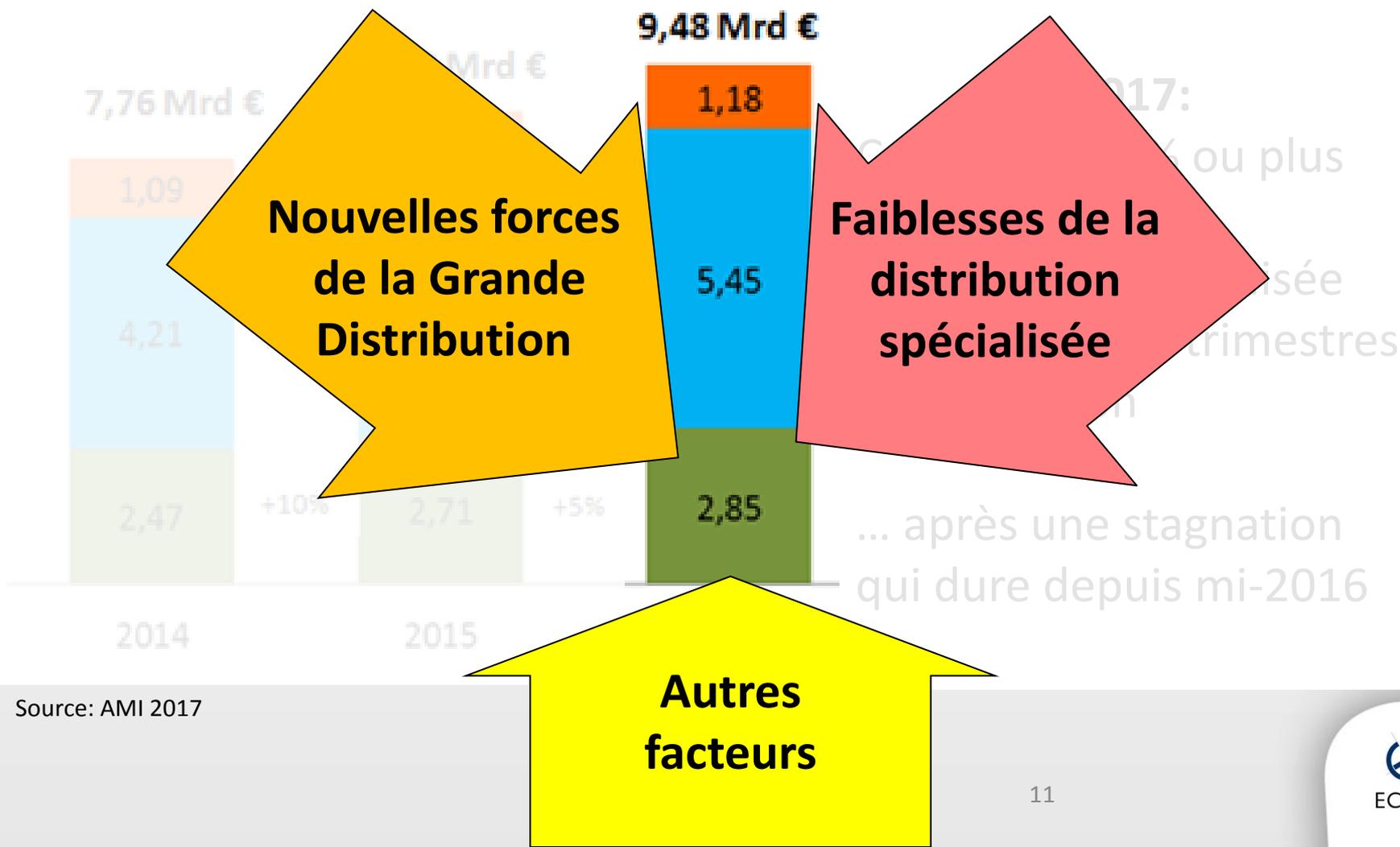
Les circuits de distribution en Allemagne



Source: AMI 2017

2017:
Croissance : 8% ou plus
Distribution spécialisée bio: premiers 2 trimestres en régression
... après une stagnation qui dure depuis mi-2016

Qu'est qui compresse la croissance des magasins bio allemands?



Source: AMI 2017

L'offensive de la distribution conventionnelle

**Nouvelles forces
de la Grande
Distribution**

Stratégie « qualité » depuis la fin des années 2000

- le principe « prix bas » devient moins important
- les points de vente sont modernisés

L'offensive de la GMS



L'offensive de la GMS



L'offensive de la distribution conventionnelle

**Nouvelles forces
de la Grande
Distribution**

Stratégie « qualité » depuis la fin des années 2000

Le bio tient une place centrale dans cette stratégie

- Tegut: 25% du CA en produits bio (3000 références)
- MDD bio: ReweBio 450 références, Edekabio360
- Magasins discount: 50-170 références

exklusiv bei NORMA

ab Montag 9. Oktober



BIO-GESAMTSIEGER ZUM 8. MAL IN FOLGE!

MEDAILLEN-REGEN **NEU**
zur aktuellen DLG Bio Prüfung 2017

71x **131x** **14x**
GOLDNER PREIS 2017
WWW.DLG.ORG

Alle Ergebnisse finden Sie unter dlg.org/bioprodukttest
Kontrolliert durch DE-ÖKO-001

Bio-Muttersaft 100%
Aronia, Cranberry, Sanddorn, Granatapfel oder Aloe Vera 330-ml-Flasche ohne Pfand (1 l = 12,09) je Flasche

Bio-Cranberry
Bio-Aronia
Bio-Granatapfel
Bio-Aloe Vera

3,99*

ONLINE ERHÄLTlich • www.norma24.de

Bio-Hülsenfrüchte
Linsen, gemischte Hülsenfrüchte, Erbsen, Kichererbsen oder Mungbohnen 500-g-Beutel (1 kg = 3,38) je Beutel

Bio-Erbesen
Bio-Hülsenfrüchte
Bio-Berlinlinsen

1,60*

Bio-Sirup
Cranberry (mit 16% Cranberrykonzentrat), Blaubeer (mit 16% Blaubeerkonzentrat) oder Ahorn Grad A 250-ml-Flasche (100 ml = 1,60) je Flasche

Bio-Blaubeer
Bio-Cranberry

3,99*

Bio-Zucker
Voll-Rohrzucker, Roh-Rohrzucker hell, dunkel oder Kokosblütenzucker 350-g/500-g/750-g 1-kg-Packung (1 kg = 7,97/5,58/3,72/2,79) je Packung

Bio-Voll-Rohrzucker
Bio-Roh-Rohrzucker
Bio-Kokosblütenzucker

2,79*

Bio-Dinkelteigwaren
Kräuselspätzle, Fadennudeln und viele weitere Sorten 500-g-Beutel (1 kg = 3,90) je Beutel

Bio-Chinesisch-warm-Fadennudeln
Bio-Dinkelvollkorn-Kräuselspätzle

1,95*

100% Nussgehalt
Bio-Mandelmus

5,99*

Bio-Superfood Pulver
Gerstengras, Aroniabeere, Matcha oder Hanfprotein 50-g/175-g-Packung (100 g = 11,98/3,42) je Packung

Super Food

5,99*

Bio-Gericht
Risotto, Polenta, Couscous, Roter Linseneintopf, Curryeintopf oder Bulgur-Quinoa-Mix 150-g/250-g-Beutel (100 g = 1,33/-,80) je Beutel

Bio-Curryeintopf
Bio-Roter Linseneintopf

1,99*

Albert Schweitzer Stiftung für unsere Mitwelt

NORMA BESTER DISCOUNTER IN:

- ✓ VEGAN-KENNZEICHNUNG
- ✓ VEGAN-QUOTE AM GESAMTSORTIMENT
- ✓ KOMMUNIKATION



VEGAN

Das komplette Ranking und die Ergebnisse der veganfreundlichsten Discounter sind zu finden unter <https://albert-schweitzer-stiftung.de/aktuell/veganfreundlichste-supermaerkte-2017>

NORMA

L'offensive de la distribution conventionnelle

**Nouvelles forces
de la Grande
Distribution**

Stratégie « qualité » depuis la fin des années 2000

Le bio tient une place centrale dans cette stratégie

Le développement durable est un élément important

- Aldi & Netto: station de charges électricité durable pour voitures et vélos
- Rewe, EDEKA : réductions d'emballages, produits régionaux
- Lidl: Fair Trade Award
- Real: produits issus de « permaculture »

L'offensive de la distribution conventionnelle

Nouvelles forces de la Grande Distribution

Nouvelles alliances

- Fin 2016, certains distributeurs conventionnels rejoignent le BÖLW (« synabio » allemand)
- La GMS référence des marques traditionnelles de la distribution spécialisée bio
- Projets de filières contractualisées « sérieuses »

Contractualisation: distribution conventionnelle & amont



L'offensive de la distribution conventionnelle

Nouvelles forces de la Grande Distribution

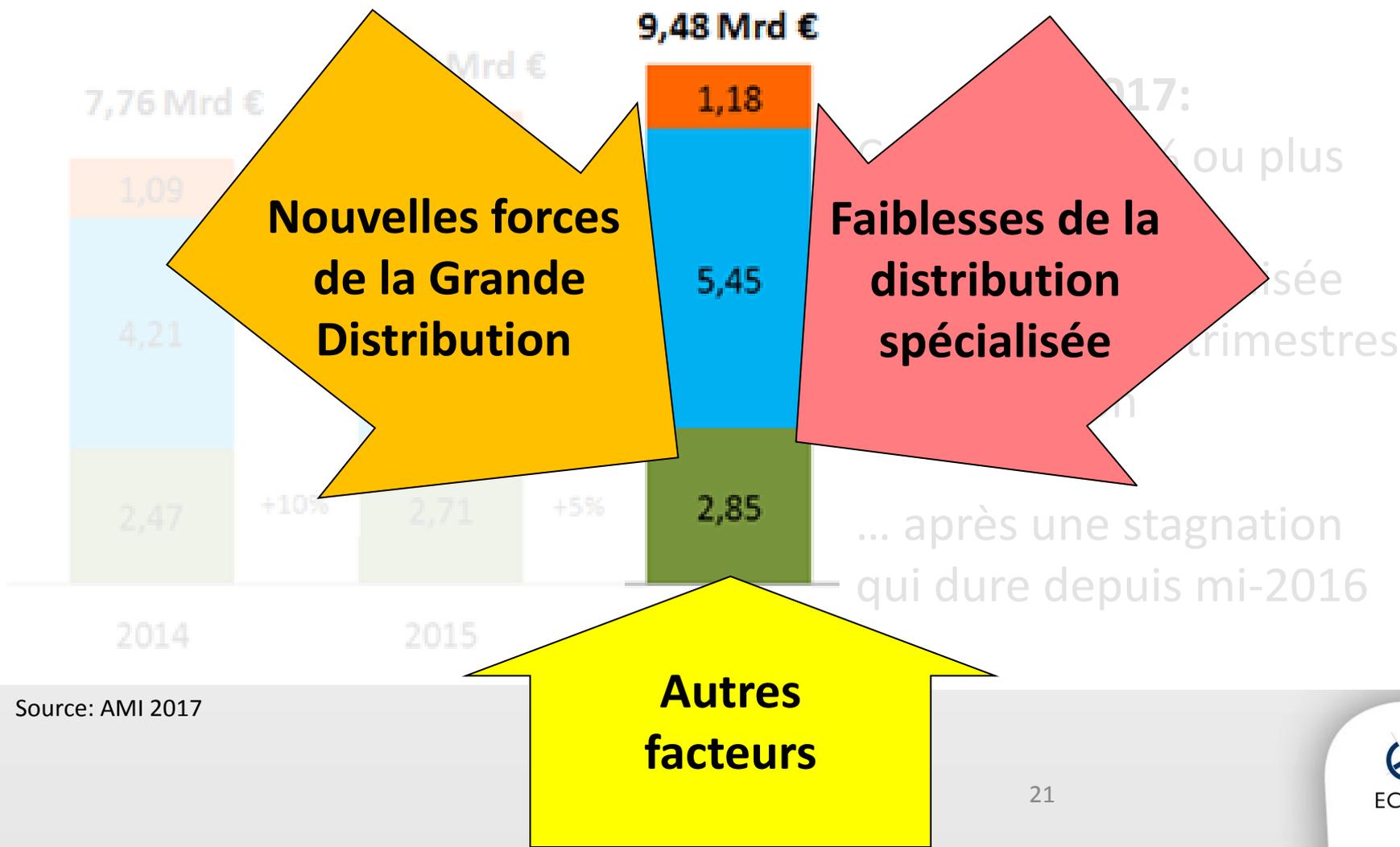
Nouvelles alliances

- Fin 2016, certains distributeurs conventionnels rejoignent le BÖLW (« synabio » allemand)
- La GMS référence des marques traditionnelles de la distribution spécialisée bio
- Projets de filières contractualisées « sérieuses »

Nouveau jeu de pouvoir dans la GMS?

- Le duo de tête, EDEKA et REWE axent leur compétition sur le sujet du développement durable (« *comme en Suisse et en Autriche?* »)
- Au niveau des discounters, c'est également le premier sujet de communication

Qu'est qui compresse la croissance des magasins bio allemands?



Source: AMI 2017

La distribution Bio en perte de vitesse

Un réseau trop dense?

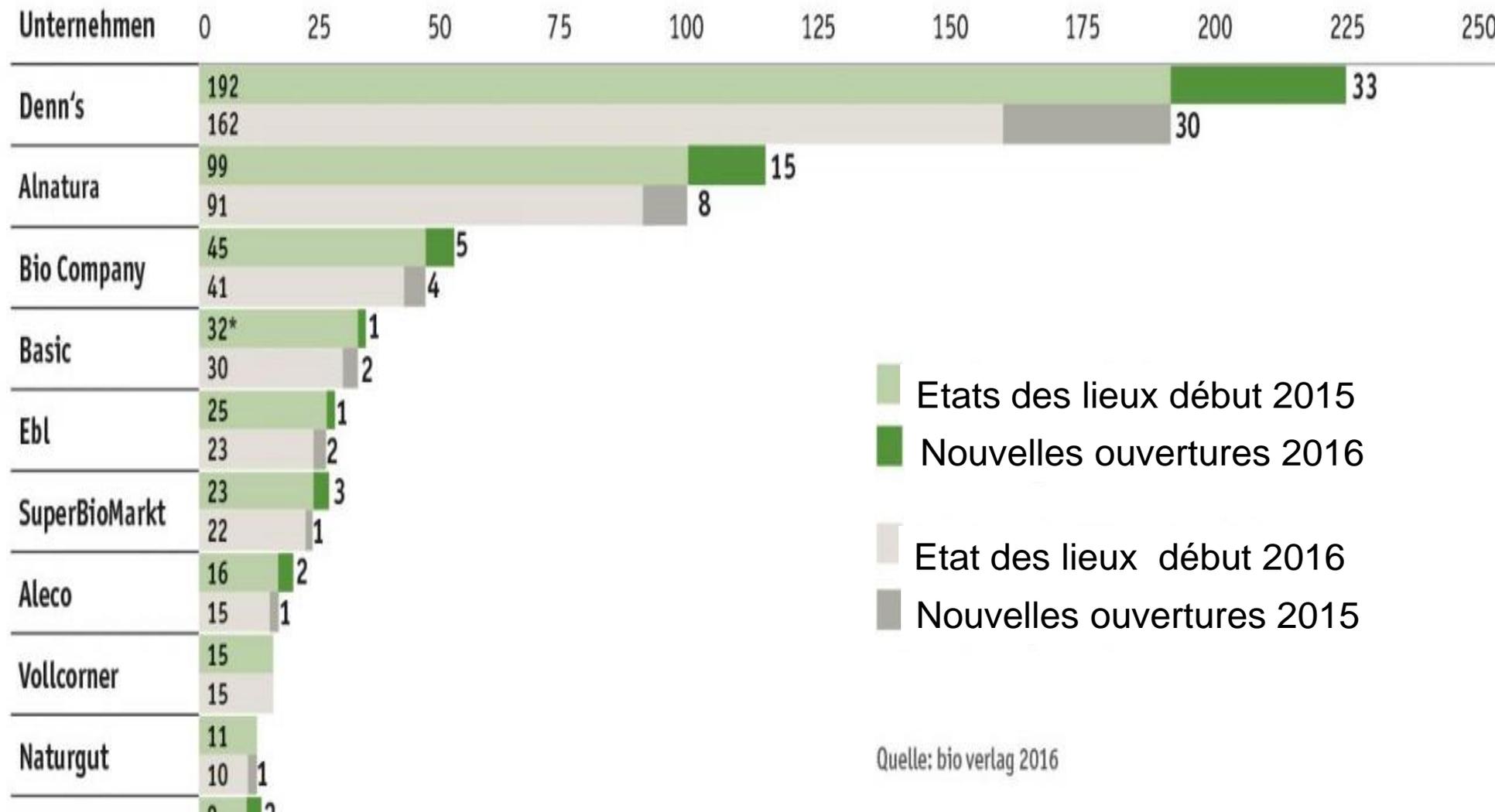
- pas de croissance au m² constant
- les bonnes places sont prises
- compétition forte ... au sujet du prix!

Faiblesses de la distribution spécialisée



Bioläden je 100 000 Einwohner in Großstädten mit mehr als 100 000 Einwohnern

Développement des points de vente des chaines de magasins bio, 2015 et 2016



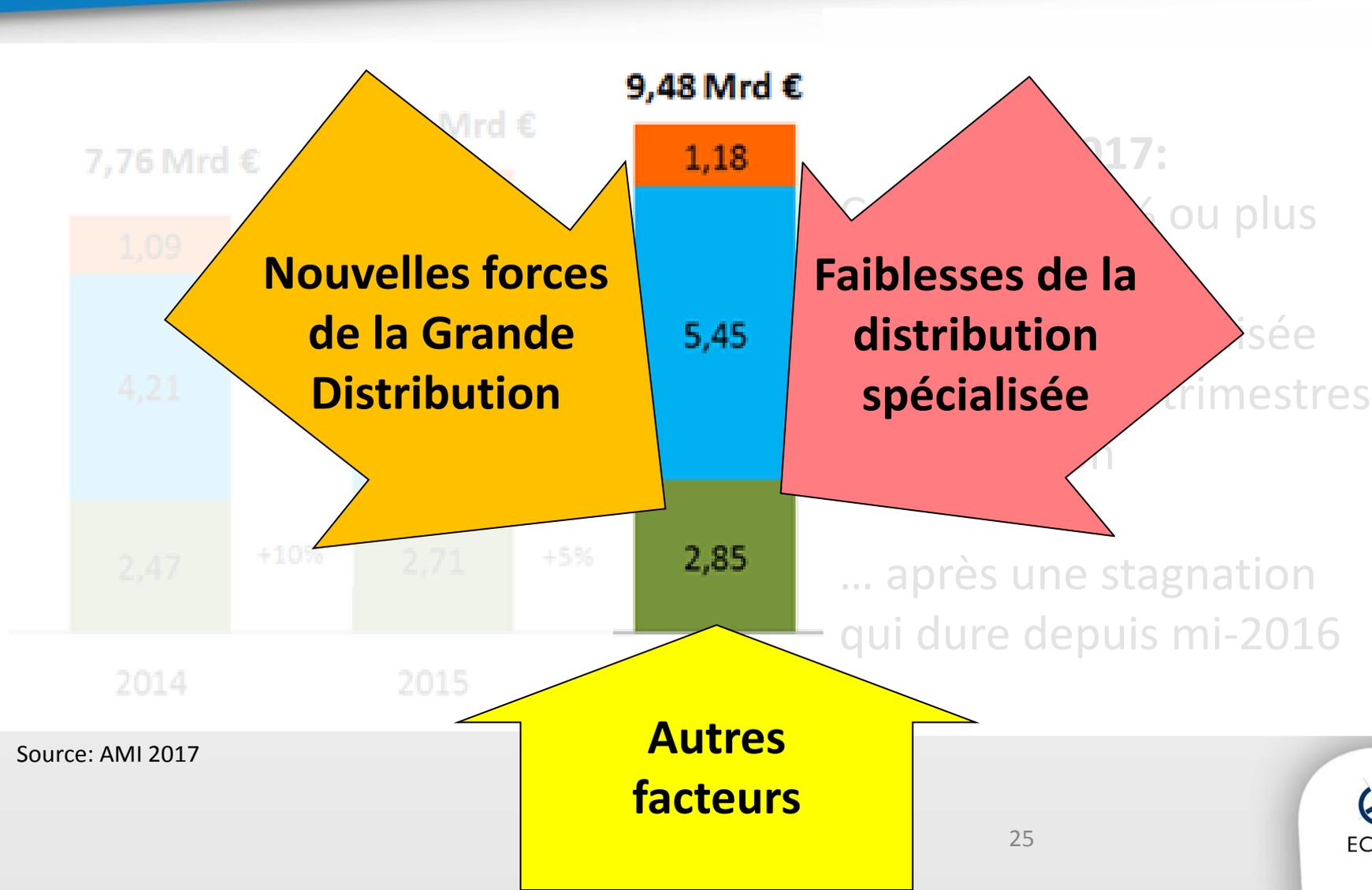
La distribution Bio en perte de vitesse

Un profil trop peu distinct ?

- Le format du supermarché bio a été la formule à succès
- Une apparence calquée sur le supermarché conventionnel
- Recrutement des DINKS et des jeunes familles citadines (recrutement oui, mais pas d'adhésion!)
- Manque de visibilité en termes de communication (où la GMS est omniprésente)
- MDD plus ou moins interchangeables
- Manque de projets structurants (perte du lien avec l'amont)

Faiblesses de la distribution spécialisée

Qu'est qui compresse la croissance des magasins bio allemands?



Source: AMI 2017

Qu'est qui compresse la croissance des magasins bio allemands?

Ubiquité des produits bio: faites vos courses bio à une station d'essence

Trop de points de vente alimentaires en Allemagne: la vague de création de superettes bio est à contre-courant de la baisse du nombre de vente en général

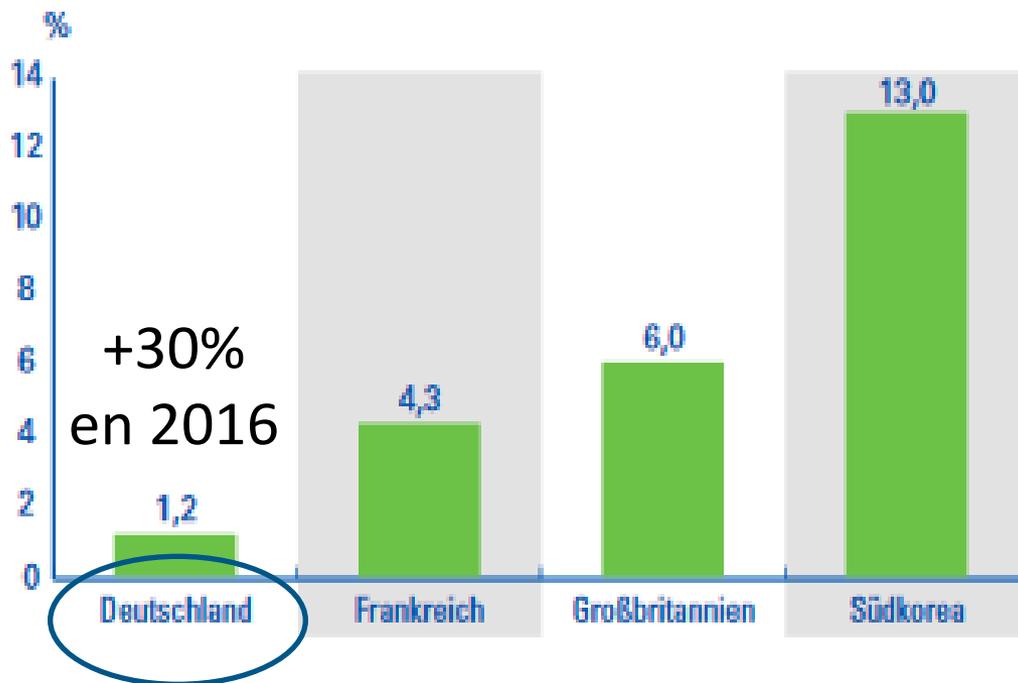
Ventes en ligne: l'Allemagne est en retard – qui gagnera la course ?



Distribution spécialisée bio et vente en ligne



Part de marché des ventes en ligne par rapport
au marché global des produits alimentaires



Source: AMI 2017

Ventes en ligne via:

- paniers (« Ökokiste »)
- commerce conventionnel
- commerce spécialisée
- acteurs spécialisés online (Amazon)

Distribution spécialisée bio et vente en ligne



tegut met 2000 références bio chez Amazon ...

amazon.de
Prime testen

tegut... gute Lebensmittel



MID-SEASON FASHION SALE

Alle Kategorien

Mein Amazon.de Angebote Gutscheine Verkaufen Hilfe

DE

Hallo! Anmelden
Mein Konto

Testen Sie
Prime

Meine
Listen

Einkaufswagen

Amazon.de SALE Warehouse Deals Fashion-Sale Family Student Spar-Abo Pantry Geschenke Amazon Apps Amazon Assistant

tegut... gute Lebensmittel

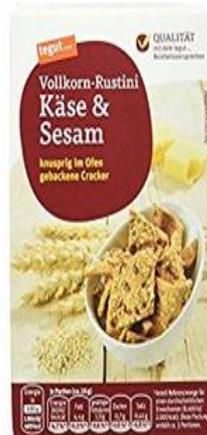
Meistverkaufte Artikel in Lebensmittel & Getränke von tegut... gute Lebensmittel [Weitere Informationen finden Sie unter Lebensmittel & Getränke.](#)



Tegut Rustini Käse und Kräuter, 65 g

★★★★★ 1

EUR 0,99



Tegut Vollkorn-Rustini Käse und Sesam, 65 g

★★★★★ 1

EUR 0,99



Tegut Quesini Tomate und Oregano, 85 g

★★★★★ 1

EUR 1,09



Tegut Quesini Olive und Rosmarin, 85 g

★★★★★ 1

EUR 1,09



Tegut Passata, 690 g

★★★★★ 2

EUR 0,99

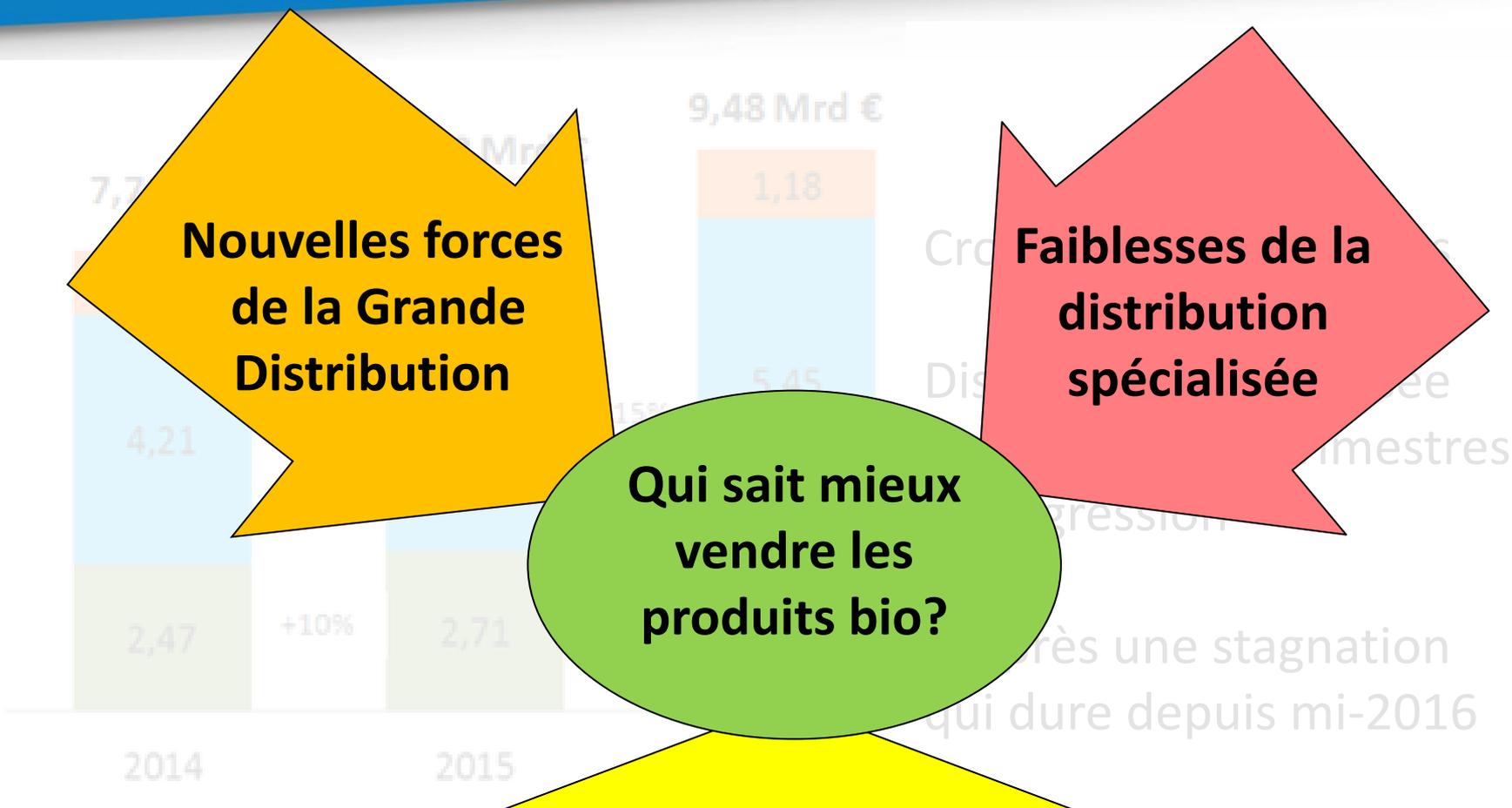
Qu'est qui compresse la croissance des magasins bio allemands?

Nouvelles forces de la Grande Distribution

Faiblesses de la distribution spécialisée

Qui sait mieux vendre les produits bio?

Autres facteurs

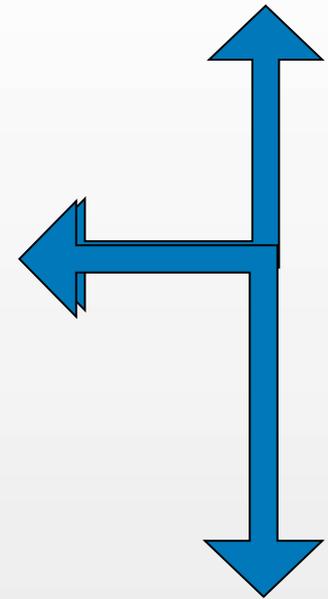
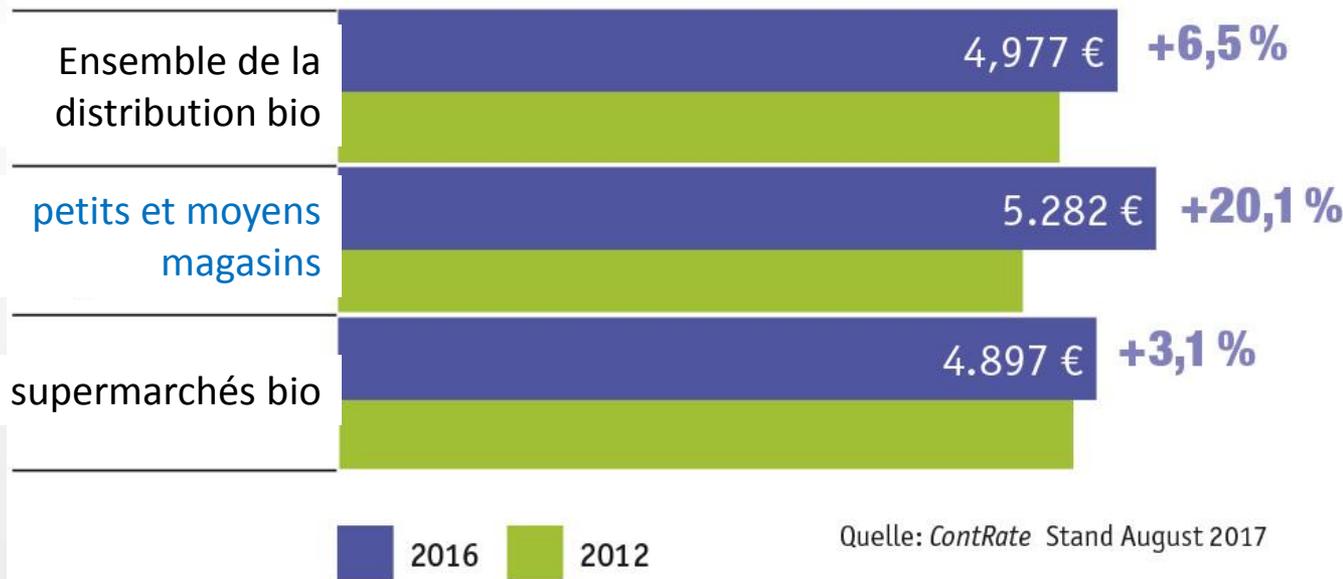


Source: AMI 2017

La distribution Bio: qui s'en sort - et comment?

Les magasins avec « profil », non affiliés (gestion indépendante) et une gamme bio particulière (spécialisée)

La productivité au m2 en 2012 et en 2016:



Les magasins **indépendants** qui ont « essaimés » (création de plusieurs sites dans une agglomération)

Stratégies de réussite

Renouer des liens avec les fournisseurs locaux et les mettre en évidence; exemple Vollcorner (Munich) avec Tagwerk

Mieux **conseiller le consommateur** : explication sur produit, sa provenance , « storytelling »

Espaces de convivialité: restauration, cafés, vintrothèque etc.

Une **communication authentique**



Stratégies de réussite : l'exemple de "biomammut"



biomammut®

Ihr Bio-Supermarkt mit dem riesigen Geschmack

Entité **régionale** (Bade-Wurtemberg)

7 sites - nouvelles créations

Renoue des liens avec les fournisseurs locaux
via un grossiste: Bodan (achats centralisés)

Très large gamme: **9000 références** bio

régional, saisonnier, « bio+ »: ex. si aubergines
demeter régionales, pas d'aubergines EU-bio
espagnoles

Espaces de **convivialité**: restauration, cafés, etc.



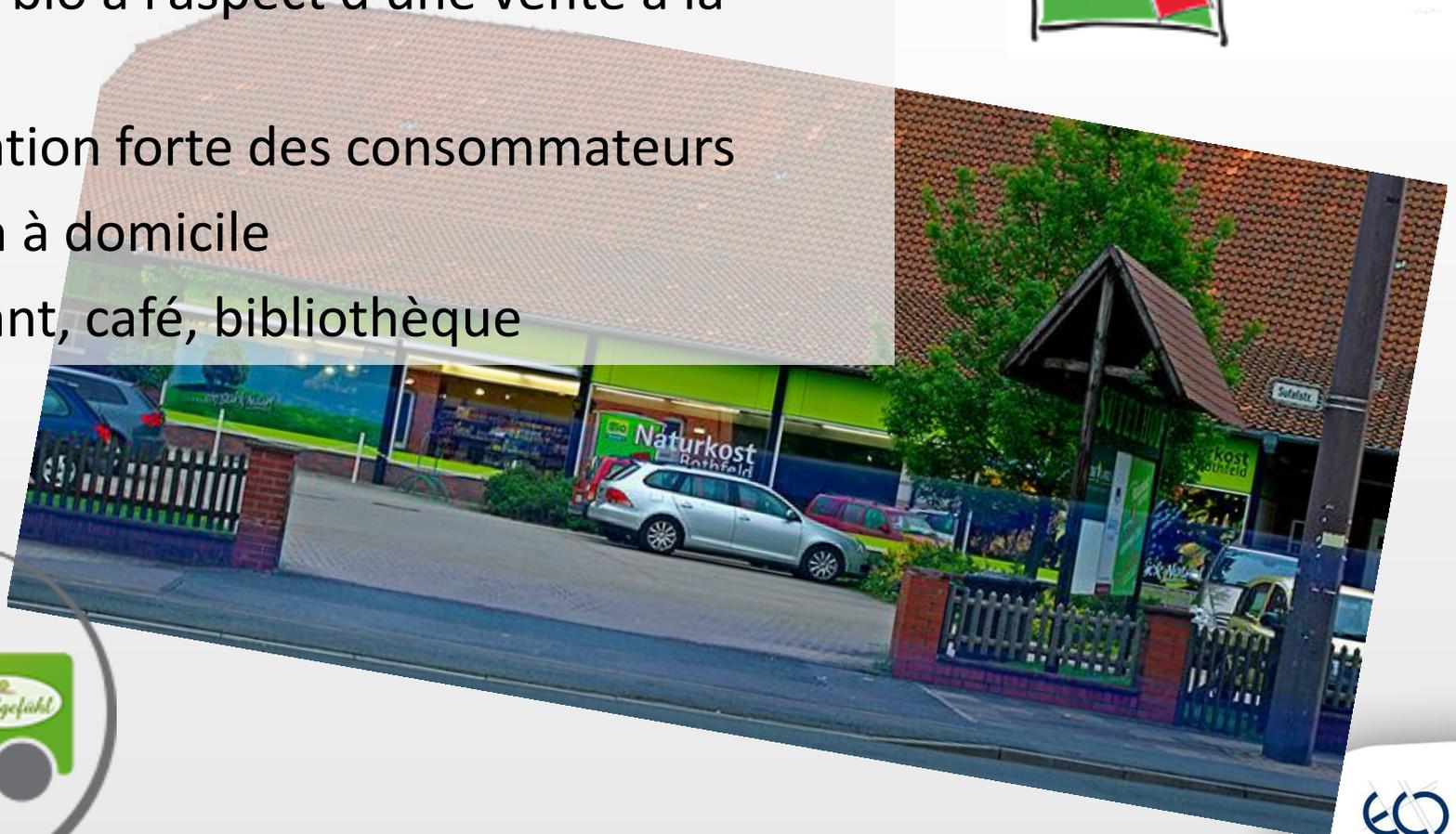
Stratégies de réussite : l'exemple de "Naturkost Bothfeld"

Magasin bio à l'aspect d'une vente à la ferme

Participation forte des consommateurs

Livraison à domicile

Restaurant, café, bibliothèque



Conclusions: quelles perspectives?

1. **Ce n'est pas la première crise de la distribution bio en Allemagne : 1995 – 2005 ...**
2. **Les enjeux sont importants: la fantaisie est nécessaire pendant que les marges sont sous pression.**
3. **Cultiver et renforcer le savoir-faire : « comment valoriser les produits bio ». Renouer les liens.**
4. **Le bio sort définitivement de la niche: Les magasins bio restent indispensables pour construire les filières bio.**

Conclusions: comment travailler avec la distribution bio en Allemagne?

1. **Aidez vos partenaires à communiquer en profondeur sur vos produits**
2. **Soutenez ses efforts de se rendre unique.**
3. **Diversifiez: plateformes ET grossistes**
4. **Produits « de distinction »: spécialités, non-alimentaire, vin,**
5. **Rassurez votre partenaire sur votre adhésion à son projet.**

MERCI!

Vos questions et commentaires!

www.ecozept.com
schaer@ecozept.com