

Pénétrer le marché européen du café biologique

L'Europe est un marché en pleine croissance pour les cafés biologiques. En 2018, la plupart des cafés biologiques importés par l'Union européenne provenaient d'Amérique latine, notamment du Pérou et du Honduras. Les cafés biologiques ne sont reconnus comme tels que lorsque tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement sont certifiés et respectent le règlement de l'UE sur l'agriculture biologique. Sur le marché européen, on trouve des cafés biologiques dans tous les segments de prix et ils sont principalement vendus dans les supermarchés. Les cafés biologiques suivent des flux commerciaux similaires à ceux des cafés conventionnels en Europe.

Quelles sont les exigences auxquelles le café biologique doit répondre pour être autorisé sur le marché européen ?

Le café exporté vers l'Europe doit satisfaire à des exigences européennes strictes. Pour un aperçu complet de ces normes, consultez [notre étude sur les exigences des acheteurs de café](#). Vous trouverez ci-dessous les exigences qui s'appliquent spécifiquement au café biologique.

Législation et normes en matière de produits biologiques

La certification biologique est une exigence non légale pour le café. Cependant, les autorités et les acheteurs européens ne considèrent pas le « biologiques par défaut » comme une réalité. Cela signifie que la certification biologique va au-delà de la notion d'« agriculture naturelle » et d'absence de pesticides. Pour qu'une entreprise puisse commercialiser du café comme « biologique » sur le marché européen, elle doit se conformer au [règlement de l'UE \(2018/848\)](#) relatif à la production biologique et à l'étiquetage des produits biologiques, ce qui constitue une obligation légale. Le règlement [UE 1235/2008](#) décrit les modalités d'application du règlement de l'UE relatif aux importations de produits biologiques en provenance des pays tiers.

Notez que le règlement de l'UE sur l'agriculture biologique connaîtra certains changements à partir du 1er janvier 2021 ; le site web de l'[IFOAM](#) décrit ces changements en détail et souligne leurs implications pour les exportateurs. Un changement important, déjà mis en œuvre à partir de février 2020, est que les [certificats d'inspection](#) doivent être délivrés par les autorités de contrôle avant que le lot ne quitte le pays tiers (modification de l'article 13 (2), [UE 2020/25](#)). Si cela n'est pas fait, votre produit ne pourra pas être vendu en tant que produit biologique dans l'UE et sera vendu comme un produit conventionnel. Les certificats d'inspection peuvent être complétés en utilisant le [système informatique vétérinaire intégré](#) (TRACES) de la Commission européenne.

Si vous souhaitez exporter vers un pays hors de l'UE, vérifiez les législations requises pour ce pays. Par exemple, la Suisse a sa propre [Ordonnance sur l'agriculture biologique](#), et le Royaume-Uni applique les [Organic Products Regulations 2009](#).

En outre, la plupart des pays européens disposent également de leurs propres normes et labels biologiques volontaires, à côté du label biologique de l'UE. Par exemple, il y a [Bio-Siegel](#) (Allemagne), la [marque AB](#) (France) et [Ø logo](#) (Danemark). Certains pays disposent également de normes ou de labels privés, comme [Naturland](#) (Allemagne), [Soil Association](#) (Royaume-Uni), [Bio Suisse](#) (Suisse), [KRAV](#) (Suède) et [Demeter](#) (propre à l'agriculture biodynamique ; cette norme n'est pas spécifique à un pays).

Il convient de noter que la plupart des normes privées imposent des exigences supplémentaires, outre celles de la législation européenne sur l'agriculture biologique. Par conséquent, vérifiez toujours les exigences demandées par le site officiel de la norme elle-même. Par exemple, cliquez sur le lien pour vérifier les exigences supplémentaires demandées par [Naturland, par rapport à celles du règlement européen sur l'agriculture biologique](#).

Avant que vous puissiez commercialiser votre café comme étant biologique, un certificateur accrédité doit contrôler vos installations de culture et de transformation. Consultez [cette liste d'organismes de contrôle et d'autorités de contrôle reconnus](#), publiée par l'UE, pour vous assurer que vous travaillez toujours avec un certificateur accrédité. Après avoir été contrôlé et avoir reçu un certificat biologique, vous pouvez utiliser le [logo biologique de l'UE](#) sur vos produits.

L'étiquetage biologique du café vert

Lorsque vous exportez du café vert comme étant biologique, il est obligatoire d'étiqueter le lot avec le nom et le numéro de l'organisme de contrôle biologique et le numéro de certification. Les étiquettes du café vert doivent être rédigées en anglais. L'utilisation du logo biologique de l'UE est volontaire pour l'importation de grains de café vert. Notez que l'utilisation du logo biologique de l'UE est obligatoire pour les aliments préemballés, tels que le café torréfié.

Conseils :

- Pour obtenir un aperçu complet des exigences de l'UE, reportez-vous à [notre étude sur les exigences des acheteurs de café](#) ou consultez les exigences spécifiques au café dans le [bureau spécial d'aide au commerce de l'UE](#).
- Pour en savoir plus sur l'agriculture biologique et les directives européennes en matière d'agriculture biologique, consultez les sites de la [Commission européenne](#), du [groupe IFOAM EU](#) et du [site Organic Export Info](#).
- Ne faites appel qu'à un certificateur accrédité par l'UE. Sinon, vous risquez que votre certificat ne soit pas reconnu par les acheteurs européens. Des changements sont apportés régulièrement dans le domaine des organismes de contrôle accrédités. Ils sont intégrés à TRACES.
- Si vous avez des questions concernant la délivrance d'un certificat d'inspection et ce que cela signifie pour votre exportation, il est préférable de contacter votre organisme de contrôle. C'est votre premier interlocuteur si vous avez d'autres questions. Votre client ou client potentiel peut également détenir des informations susceptibles de vous aider.
- Aidez votre client européen en affichant un étiquetage correct, en envoyant les documents à temps et en veillant à ce que votre certificat principal soit toujours valide. Si leurs fournisseurs n'apportent pas les documents requis, les importateurs risquent de se voir infliger une amende ou de perdre leur certification biologique lors d'une inspection par les autorités nationales de contrôle.
- Essayez de regrouper vos audits si vous avez plus d'une certification, afin de gagner du temps et de l'argent. Étudiez également les possibilités de certification de groupe avec d'autres producteurs et exportateurs de votre région.
- Pour obtenir un [aperçu complet des programmes de certification](#), consultez la carte des normes du Centre du commerce international.

À quelle concurrence êtes-vous confronté sur le marché européen du café bio ?

Le marché du café biologique s'est développé de manière significative ces dernières années et a augmenté à la fois dans les segments classiques et spécialisés. La superficie de production de cafés bio a atteint environ [701 mille](#) hectares, soit 6,5 % de la superficie mondiale de café en 2018. Environ 52 % de la production biologique s'est faite en Afrique, 35 % en Amérique latine, 9,6 % en Asie et 3,5 % en Océanie. Les principaux fournisseurs de cafés biologiques de l'UE étaient le Pérou et le Mexique, qui ont chacun fourni environ 30 % des importations de café biologique de l'UE en 2018.

Les segments classiques et de spécialité des cafés biologiques

Dans les segments classiques, la certification biologique devient un point d'entrée intéressant pour les produits de moyenne gamme vendus principalement dans les supermarchés. Il s'agit des paquets de café de marques et de marques de distributeur, qu'il s'agisse de café filtre, de grains torréfiés ou de dosettes. Les torréfacteurs vendent également un certain volume de café biologique à des grossistes en produits biologiques, comme [Udea](#) aux Pays-Bas, [Dennree](#) en Allemagne et [Biocoop](#) en France.

Dans les segments haut de gamme, qui impliquent généralement des volumes plus faibles et un intérêt plus marqué pour la qualité, l'origine et la durabilité, la certification biologique ajoute un différentiel important. De plus en plus de produits du segment des spécialités sont certifiés biologiques, cette certification étant notamment plus présente que les autres. Bien que la certification biologique n'ait pas d'impact direct sur la note de dégustation du café, elle est associée à une amélioration de la traçabilité et à davantage de sécurité. Dans les segments éthiques, le fait d'être certifié commerce équitable peut offrir un avantage concurrentiel lorsque cette certification est combinée à la certification biologique.

Les nouveaux entrants sur le marché peuvent être confrontés à une concurrence supplémentaire de la part des exportateurs de café qui ont déjà réussi, notamment en raison de leurs relations à long terme déjà établies avec les acheteurs. Pour entrer sur le marché en tant que nouvel arrivant, vous devez avoir une connaissance approfondie de votre assortiment de produits, une qualité et des volumes stables et de bonnes compétences en communication pour commencer à établir vos propres relations avec les acheteurs.

Le Pérou est le plus grand fournisseur de café biologique en Europe

Le Pérou est le plus grand fournisseur de café biologique de l'UE, sa part étant estimée à [31 %](#) des importations biologique totales de l'UE. Le Pérou a fourni près de 40 mille tonnes de café biologique à l'UE en 2018. Le total des importations péruviennes à l'UE en 2018 s'est élevé à 1 273 milliers de tonnes.

Le Pérou s'est classé au deuxième rang mondial des producteurs de café biologique en 2019, juste après l'Éthiopie. La superficie consacrée au café biologique au Pérou a atteint [121 000](#) hectares, soit environ 29 % de l'ensemble des terres à café du pays. La production de cafés biologiques est activement promue par les [agences gouvernementales locales et les organisations non gouvernementales \(ONG\)](#), ce qui est principalement une stratégie visant à augmenter les revenus des agriculteurs.

Le gouvernement péruvien a donné la priorité à la promotion internationale de ses cafés. Les principaux arguments pour promouvoir son café sont l'origine unique, la durabilité de la production et la haute qualité des cafés. Le Pérou est considéré comme le [quatrième plus grand producteur de cafés bénéficiant d'une certification de durabilité](#), notamment Rainforest Alliance/UTZ et Fairtrade. La promotion est assurée par l'agence

péruvienne de promotion des exportations [PromPeru](#). Dans le cadre de sa stratégie de promotion internationale, le Pérou a récemment introduit sa propre marque nationale de café sur le marché international : [Cafés del Peru](#).

L'Éthiopie est le premier producteur mondial de café biologique

En 2019, [l'Éthiopie était le premier producteur mondial de café biologique](#). À peu près 161 000 hectares ont été consacrés à la culture du café biologique, ce qui représente une part de 23 % de la superficie consacrée à cette culture. Le gouvernement éthiopien [encourage vivement le secteur à adopter des techniques de culture plus durables](#) et à se concentrer sur la production d'arabicas de haute qualité.

L'Éthiopie est le premier producteur africain de café et le [cinquième au monde](#), en effet ses volumes de production ont atteint [470 mille tonnes](#) en 2018. L'UE a importé environ [5,3 milliers de tonnes](#) de café biologique d'Éthiopie. Le café est la culture d'exportation la plus importante de ce pays, avec une estimation de [34 %](#) de la valeur totale des exportations en 2017/2018. Les producteurs éthiopiens s'appuient sur le caractère unique de la provenance de l'Éthiopie, qui est considérée par beaucoup comme le berceau du café. Les cafés d'Éthiopie ont un fort potentiel sur le marché des spécialités.

La quasi-totalité du café éthiopien est négocié à la [Bourse éthiopienne des matières premières](#) (ECX). Toutefois, depuis 2017, les exportateurs sont autorisés à vendre directement aux acheteurs internationaux, en raison de problèmes récurrents [liés au manque de traçabilité des cafés provenant d'exploitations données ou certifiés biologiques et vendus par l'intermédiaire d'ECX](#).

Le Honduras est devenu un important producteur et exportateur de café biologique

Le Honduras est le plus grand producteur de café d'Amérique centrale et se classe au [sixième rang de la production mondiale de café](#). En 2018, les volumes de production ont atteint [481 mille tonnes](#). L'introduction de variétés plus résistantes aux maladies au Honduras, après une grave épidémie de rouille du caféier, a entraîné une augmentation des volumes de production.

Le Honduras était le deuxième plus grand fournisseur de cafés biologiques de l'UE en 2018, ayant fourni plus de [39 mille tonnes](#), soit 31 % des importations de café biologique. En 2018, environ [24 mille](#) hectares étaient consacrés à la culture du café biologique au Honduras, soit environ 4,7 % de la superficie totale du café hondurien. Ce pourcentage relativement faible souligne le potentiel de croissance du Honduras en tant que producteur biologique.

L'Institut hondurien du café [IHCAFE](#) a encouragé la production de cafés à valeur ajoutée, soit par la certification, soit par l'amélioration active de la qualité du café. Les exportations honduriennes de cafés biologiques de spécialité ont augmenté de [30 %](#) entre 2016 et 2017 grâce à cela. On estime que [28 % des exportations totales de café du Honduras](#) sont constituées de [café produit de manière durable](#).

Le Mexique : une origine bien connue des cafés biologiques

Le Mexique est le dixième plus grand producteur de café au monde, ses volumes de production ayant atteint [158 mille tonnes](#) en 2018. Le Mexique est depuis des années l'un des principaux producteurs de café biologique. En 2018, on estime que [44 mille](#) hectares étaient consacrés à la culture du café biologique, soit 6,9 % de la superficie totale de café au Mexique. On estime que [7 à 8 %](#) des producteurs de café mexicains cultivent du café biologique.

En 2018, le Mexique a fourni environ [9,2 milliers de tonnes](#) de café biologique à l'UE. La quasi-totalité du café exporté était de l'Arabica, étant donné qu'environ [96 %](#) du café produit au Mexique est de cette variété. Toutefois, la part de 4 % du Robusta devrait augmenter à l'avenir, le [gouvernement mexicain ayant pour objectif d'accroître la production de Robusta](#). Le marché du café de spécialité montre un intérêt croissant pour les variétés de Robusta de haute qualité. L'offre actuellement limitée de cafés Robusta de haute qualité peut offrir des opportunités intéressantes pour les exportateurs mexicains qui sont en mesure de fournir un approvisionnement constant de cafés Robusta fins, surtout s'ils sont également certifiés biologiques.

L'épidémie de rouille du caféier a gravement affecté la production de café au Mexique, principalement de cafés biologiques. En réponse à cela, le [gouvernement a encouragé plusieurs initiatives étatiques](#) visant à soutenir le renouvellement des caféiers, l'introduction de variétés résistantes aux parasites et la formation, ainsi que des initiatives à valeur ajoutée telles que la production de cafés certifiés, notamment biologiques.

L'Ouganda a du potentiel en tant que producteur de café biologique

L'Ouganda est le huitième plus grand producteur de café au monde, ses volumes de production ayant atteint [255 mille tonnes](#) en 2019. Le total des exportations ougandaises vers l'Europe a atteint 147 mille tonnes en 2019. L'Ouganda [exporte principalement des cafés Robusta](#), bien qu'il produise et exporte également des Arabica. Le café est le produit agricole le [plus important en valeur](#) pour l'Ouganda.

On estime que [66 000 hectares](#) sont certifiés comme terres à café biologique, ce qui représente environ 17 % de la superficie totale de café biologique du pays. La politique nationale du café est mise en œuvre depuis

environ cinq ans. Elle [encourage les systèmes de production durables dans le pays](#) en favorisant la production de café biologique. En 2018, environ [20 %](#) du café produit dans ce pays a été certifié selon les normes de durabilité.

En Ouganda, le café est principalement cultivé par des petits exploitants, qui sont organisés en coopératives et associations d'exploitants sous l'égide de [NUCAFE](#), l'union nationale des agro-industries et des entreprises agricoles du café. L'[Autorité de développement du café ougandais](#) (UCDA) contribue à promouvoir et à guider le développement de l'industrie du café ougandais par l'assurance qualité, la recherche et l'amélioration des techniques de commercialisation.

Le Brésil et la Colombie : de grands pays producteurs avec une offre intéressante de cafés biologiques de spécialité

Le Brésil est le premier producteur mondial de café, ses volumes de production ayant atteint [3 558 milliers de tonnes](#) en 2019. La Colombie se classe au troisième rang, avec un volume de production de 828 mille tonnes en 2019. En 2019, l'Europe a importé environ 1 024 milliers de tonnes de café vert du Brésil et 206 milliers de tonnes de la Colombie.

Aussi bien au Brésil qu'en Colombie, la production de café biologique est à petite échelle. En 2018, on estime que seuls [10 mille hectares](#) en Colombie ont été certifiés comme terres à café biologique. Cela représente 1,3 % de la surface totale de café du pays. Au Brésil, seuls [689 hectares](#) ont été officiellement reconnus comme biologiques, ce qui est très peu au regard des quelque [2,4 millions d'hectares](#) consacrés à la production de café dans le pays.

Il existe toutefois des initiatives visant à stimuler la production biologique au Brésil. Par exemple, l'association brésilienne du café biologique vise à stimuler la production de café biologique et durable, et le gouvernement de l'État de Minas Gerais [a offert une assistance technique pour faciliter la transition vers la production biologique](#), en mettant l'accent sur le maintien de la haute qualité des cafés produits.

Les cafés biologiques de spécialité du Brésil sont très appréciés en Europe. La coopérative [COOPFAM](#) de Minas Gerais, par exemple, [a vu croître la demande européenne pour ses cafés spéciaux et biologiques](#). [Fazendas Klem](#) est un autre exemple d'exportateur réputé de cafés biologiques de haute qualité sur le marché européen.

Il en va de même pour la Colombie, dont les cafés biologiques de haute qualité sont très appréciés sur le marché européen. Bien que la production biologique totale ne représente qu'une faible part de la production totale de café et que la [Fédération nationale des producteurs de café de Colombie \(FNC\)](#) ne [soutienne pas activement les agriculteurs désireux de passer à l'agriculture biologique](#), il existe des initiatives visant à stimuler la production biologique du pays. Par exemple, le projet [« café biologique pour la paix » vise à accroître la superficie des cultures de café biologique dans le Cauca](#). Il existe également des [coopératives qui soutiennent la transition vers la production biologique](#), comme l'[AMUCC](#).

Outre le café biologique de spécialité, la Colombie est également un grand fournisseur de cafés de spécialité qui sont à la fois certifiés Fairtrade et biologique. Environ 23 % des ventes de café Fairtrade étaient également certifiées biologiques, soit 7,2 milliers de tonnes de café en 2018. Pour mettre ces données en perspective, le Pérou, le Honduras et le Mexique ont enregistré des ventes plus importantes de cafés certifiés Fairtrade et biologiques en 2018, vendant respectivement environ 39 mille tonnes, 25 mille tonnes et 11 mille tonnes. Cette double certification est de plus en plus populaire sur le marché, car elle offre des opportunités intéressantes pour les exportateurs.

Apprenez de vos concurrents potentiels

Pour réussir en tant qu'exportateur, il est important que vous appreniez de vos concurrents potentiels. Concentrez-vous sur leurs stratégies de marketing, les caractéristiques des produits qu'ils mettent en avant et la manière dont ils utilisent la certification biologique comme une valeur ajoutée. Parmi les entreprises qui exportent avec succès du café biologique vers le marché européen et dont vous pouvez vous inspirer, citons [Ibrahim Hussien](#) (Éthiopie), [Cenfrocafe](#) (Pérou), [RainForest Trading](#) (Pérou), [Mayorga Organics](#) (Honduras), [Café Orgánico Marcala](#) (Honduras), [Kawa Kabuya](#) (RD Congo) et [Rwashoscco](#) (Rwanda).

Apprenez comment promouvoir votre portefeuille de certifications et de pratiques durables auprès de ces entreprises. Donnez des informations détaillées sur votre région (d'origine) de culture du café et sur les variétés, les qualités, les techniques de transformation et les certifications biologiques ou autres du café que vous offrez. Vous pouvez également partager des informations sur l'histoire de votre organisation, sur votre ou vos plantations de café et sur la passion et le dévouement des personnes qui y travaillent. Ce sont tous des éléments qui rendent votre entreprise unique.

Conseils :

- Si vous êtes nouveau dans le café biologique, demandez des devis à différents organismes de contrôle de votre région et négociez avec ces entreprises (privées) pour obtenir le meilleur prix.
- Si vous êtes nouveau dans le café biologique, faites des calculs pour voir s'il vous convient d'obtenir la certification biologique (ou quand) : vous devez comparer votre certification et la demande réaliste (à venir) de clients potentiels. Prenez également en compte le volume que vous pouvez produire. En

général, l'exportation d'un seul conteneur complet (FCL) de café permet à peine de couvrir les frais de certification biologique d'une petite coopérative.

- Si vous avez un volume considérable, par exemple une dizaine de conteneurs ou plus, envisagez d'ajouter la certification Fairtrade à votre certification biologique. Les certifications Fairtrade et bio augmenteront vos possibilités de vendre davantage de votre café avec la prime biologique. Là encore, faites tous les calculs coûts-avantages nécessaires et vérifiez les clients potentiels avant de vous décider.
- Développez des partenariats à long terme avec votre acheteur. Cela implique que vous devez toujours vous conformer aux exigences des acheteurs et tenir vos promesses. Vous bénéficierez ainsi d'un avantage concurrentiel, de plus de connaissances et de stabilité sur le marché européen.
- Promouvez activement votre entreprise sur votre site web et lors des salons professionnels. Les concours de qualité sont également de bonnes occasions de faire connaître votre café à un public plus large (exemples : [Cup of Excellence](#) ou consultez [cette liste de concours et de récompenses](#) fournie par la Specialty Coffee Association (SCA)).
- Mettez en avant les aspects durables et éthiques de votre société, et étayez ces affirmations par une certification. Voici des entreprises exportatrices de café qui fournissent des informations sur leurs pratiques durables et leurs certifications : [Café Orgánico Marcala](#) (Honduras), [Maya Vinic](#) (Mexique), [Bench Maji Coffee](#) (Éthiopie), [Sumatera Arabika Gayo](#) (Indonésie), [ACODIHUE](#) (Guatemala), [Nyamurinda Coffee](#) (Rwanda) et [Café Mesa de los Santos](#) (Colombie).
- Consultez [notre étude sur les relations commerciales avec les acheteurs de café européens](#) pour obtenir plus de conseils sur la commercialisation et la promotion du café.

Par quels biais pouvez-vous importer du café biologique sur le marché européen ?

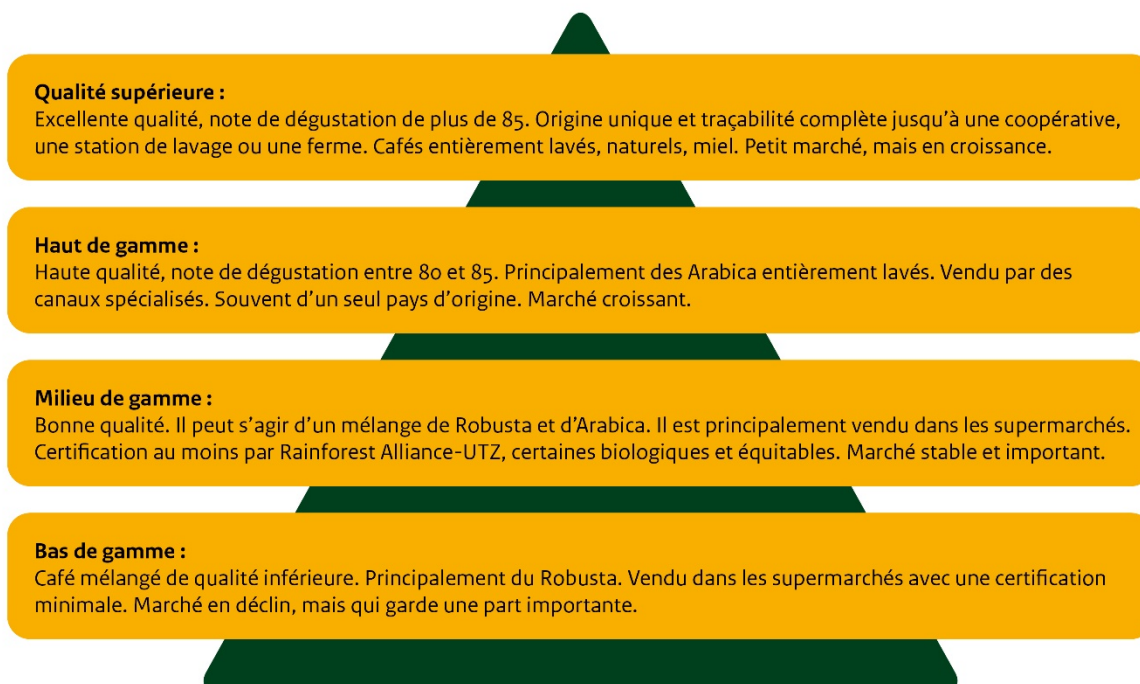
En tant qu'exportateur, vous pouvez utiliser différents canaux pour amener votre café biologique sur le marché européen, en fonction de la qualité de votre café et de votre capacité d'approvisionnement. Les fournisseurs des pays producteurs pénètrent principalement le marché européen par l'intermédiaire d'un importateur ou d'un grand torréfacteur qui dispose d'une gamme de produits biologiques, mais on constate une augmentation des échanges directs entre torréfacteurs et producteurs de café.

Le marché des produits biologiques en Europe est assez développé et a montré une croissance continue. Les ventes de café biologique ont bénéficié de cette croissance en Europe. Les canaux de commercialisation du commerce de détail diffèrent d'un pays à l'autre, mais les détaillants généralistes gagnent du terrain partout.

1. Comment le marché final est-il segmenté ?

Les grains de café biologiques appartiennent aux segments milieu de gamme et haut de gamme. La figure ci-dessous montre la segmentation générale du marché final du café.

Figure 1 : Segmentation du marché final du café par qualité



Milieu de gamme : Les cafés de milieu de gamme sont des cafés commerciaux avec une qualité bonne et constante, comme un espresso de qualité. Ce segment se compose généralement de mélanges avec une proportion plus élevée d'Arabica par rapport au segment bas de gamme. Le segment milieu de gamme représente un marché du café stable, dans lequel les certifications de durabilité sont importantes, y compris les certifications biologiques.

Les cafés de milieu de gamme sont souvent vendus dans les supermarchés et par le secteur de la restauration. La [part de marché des marques de distributeur en Europe continue de croître](#), l'Espagne (51 %), la Suisse (49 %) et l'Allemagne (45 %) étant en tête. Les détaillants développent de plus en plus leurs propres produits de marques de distributeur avec certification biologique, qui sont proposés à des prix plus accessibles qui attirent les consommateurs de tous profils.

L'Europe compte également un important segment de magasins de vente au détail de produits biologiques, qu'il s'agisse de magasins indépendants ou de chaînes. Parmi les principales chaînes de magasins bio en Europe, on peut citer [Denn's Biomarkt](#) (250 magasins en Allemagne en 2018), [Alnatura Super Natur Market](#) (133 magasins en Allemagne), [Biocoop](#) (572 magasins en France), [La Vie Claire](#) (353 magasins en France), [Ekoplaza](#) (75 magasins aux Pays-Bas), [Veritas](#) (50 magasins en Espagne), [Bioshop](#) (17 magasins en Belgique) et [Natura Si](#) (262 magasins en Italie).

Voici quelques exemples de produits et de prix dans le segment de milieu de gamme, basés sur les prix de vente au détail [néerlandais](#) en 2020 :

	Produit	Prix de vente au détail (€/kg)
Milieu de gamme	Perla (biologique et UTZ, café expresso en grains #8, paquet de 500 g)	14,18
	Destination (grains de café Arabica biologiques, paquet de 1 kg)	14,99
	Australian (biologique et UTZ, grains de café torréfiés lentement, paquet de 500 g)	15,98
	Café Intención (biologique et Fairtrade, café en grains, paquet de 500 g)	15,98
	Fairtrade Original (biologique et Fairtrade, origine unique, paquet de 500 g)	17,78
	Simon Lévelt (bio, expresso à torréfaction moyenne, paquet de 500 g)	17,98

Haut de gamme et qualité supérieure : le café de haute qualité est principalement composé d'arabicas lavés. Ces cafés sont souvent d'origine unique et ont une histoire particulière. La qualité supérieure est constituée de cafés de spécialité d'excellente qualité, souvent issus de micro ou nano lots qui subissent des traitements innovants tels que le procédé naturel et le procédé miel. Il s'agit principalement de grains d'Arabica d'origine unique, entièrement traçables, dont la note de dégustation est de 85 et plus. Les segments haut de gamme et qualité supérieure constituent un marché en expansion mais restent très petits.

Les pratiques de durabilité sont souvent monnaie courante chez les acheteurs des segments haut de gamme et qualité supérieure. Ces segments sont caractérisés par des contrats à long terme entre fournisseurs et acheteurs, ainsi que par des prix plus élevés. En outre, l'acheteur et le fournisseur conviennent généralement de projets pour les communautés et de la distribution de l'argent aux agriculteurs, une caractéristique commune des certifications visant à avoir un impact social. En conséquence, la certification n'est pas courante dans ces segments, bien que la certification biologique soit une exception à cette règle. L'objectif principal de la certification biologique est la sécurité des consommateurs et la responsabilité environnementale. L'agriculture biologique et la certification sont régies par la législation, qui aborde des aspects complémentaires à la qualité élevée, tels que l'interdiction des intrants synthétiques.

Les cafés de ce segment sont principalement vendus directement par les torréfacteurs spécialisés, dans leurs boutiques physiques et en ligne, ainsi que lors d'événements liés au café. Il existe notamment des événements consacrés au café à [Berlin](#), à [Londres](#), à [Amsterdam](#), à [Milan](#), à [Varsovie](#), à [Barcelone](#) et à [Paris](#). Pour trouver des exemples de torréfacteurs et de cafés spécialisés européens, consultez les guides des villes sur le site de [European Coffee Trip](#). Il existe également plusieurs boutiques en ligne de café en Europe, où vous pouvez trouver des cafés haut de gamme et de qualité supérieure, notamment [Roast Market](#) (Allemagne) et [Specialty Coffee](#) (Pays-Bas).

Voici des exemples de cafés biologiques dans les segments de marché haut de gamme et qualité supérieure :

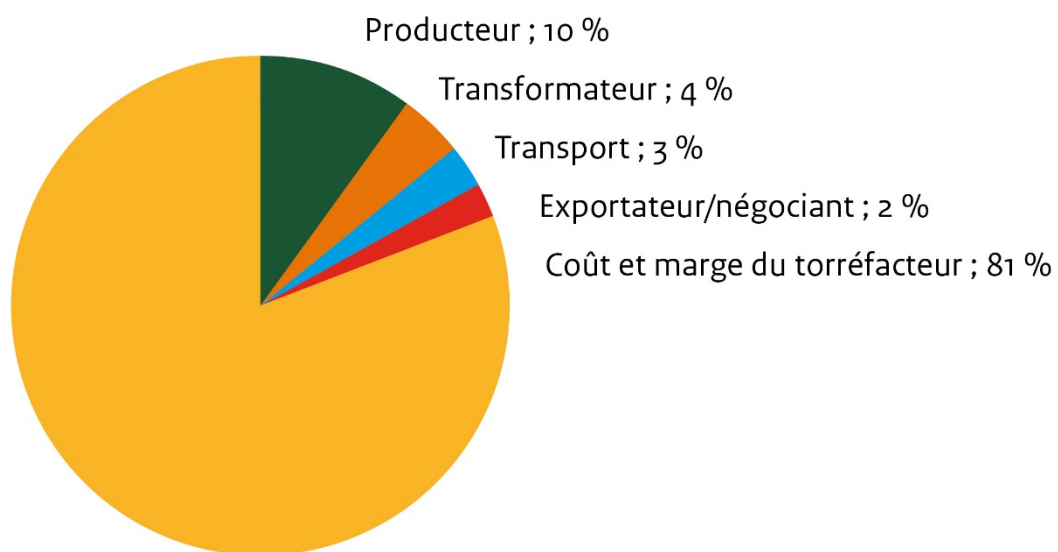
	Produit	Prix de vente au détail (€/kg)
Haut de gamme et qualité supérieure	Caturra/Catuai/Typica biologique, lavé, de Daniel Quispe Mamani, Bolivie, torréfié par Mokxa (France), paquet de 250 g	34,00
	Kurume/Welicho (Heirloom) biologique, lavé, de Suke Outo, Guji, Éthiopie, torréfié par Bocca (Pays-Bas), paquet de 250 g	35,00
	Caturra/Bourbon biologique, lavé, de Cajanarca, Pérou, torréfié par Beanberry Coffee Company (Royaume-Uni), paquet de 250 g	49,80
	Heirloom biologique, mélangé et lavé, de la coopérative Nano Challa, Gera, Éthiopie, torréfié par The Barn (Allemagne), paquet de 250 g	60,00

Répartition de la valeur : comme nous l'avons vu, les prix du café sur le marché final varient en fonction du segment de marché visé. Il convient de noter que les prix commerciaux et les prix de vente au détail évoluent de manière indépendante et ne sont pas directement liés. Toutefois, les prix à l'exportation du café vert ne représentent généralement que 5 à 25 % des prix du marché final, en fonction de la qualité du café, de la taille du lot et de la relation du fournisseur avec l'acheteur.

La certification biologique offre une prime aux producteurs et aux exportateurs. Ces primes peuvent varier selon le pays, le producteur et l'acheteur en raison de divers aspects, tels que la qualité et le pouvoir de négociation. Le café biologique fait généralement l'objet d'une prime d'environ 15 à 20 % par rapport aux prix de base payés pour le café vert conventionnel. Si vous vendez du café certifié Fairtrade et biologique, les acheteurs paient le [prix minimum Fairtrade](#) et, en plus, une prime Fairtrade et un différentiel biologique fixe.

Les prix des cafés de spécialité entraîneront également des différentiels, bien que les prix puissent avoir une référence sur les prix du marché international de Londres et de New York. Dans le segment des spécialités, les parts de valeur ajoutée pour les agriculteurs ont tendance à être beaucoup plus élevées que sur le marché du café conventionnel (voir la figure ci-dessous), où environ [10 %](#) de la valeur ajoutée du café vendu va aux agriculteurs.

Figure 2 : Distribution de la valeur du café en gros par acteur



Source : [Financial Times](#) 2019

Conseils :

- Apprenez-en davantage sur la différence entre les prix de vente au détail des cafés biologiques de qualité standard et ceux du segment des cafés de spécialité. Pour connaître les prix du café biologique dans le segment milieu de gamme, consultez les sites web de supermarchés européens tels que [Carrefour](#) (France), [Albert Heijn](#) (Pays-Bas) ou [REWE](#) (Allemagne). Comparez leur assortiment de produits et leurs niveaux de prix avec ceux des torréfacteurs spécialisés, comme ceux qui figurent ici sur le site web de [Specialty Coffee](#) (Pays-Bas).
- Les primes de prix pour le café biologique peuvent varier considérablement, en fonction de la qualité. Si vous vous orientez vers la production de café biologique, effectuez un [calcul approfondi des coûts](#) avec et sans les frais de certification, en utilisant divers scénarios avec différents volumes de ventes de café biologique pour calculer le bénéfice supplémentaire possible.
- Consultez notre étude sur les [tendances du marché du café](#) pour en savoir plus sur l'évolution des différents segments du marché.
- Consultez [le site web de la Specialty Coffee Association \(SCA\)](#) pour en savoir plus sur le segment du café haut de gamme, sur les tendances du marché et sur les principaux acteurs.

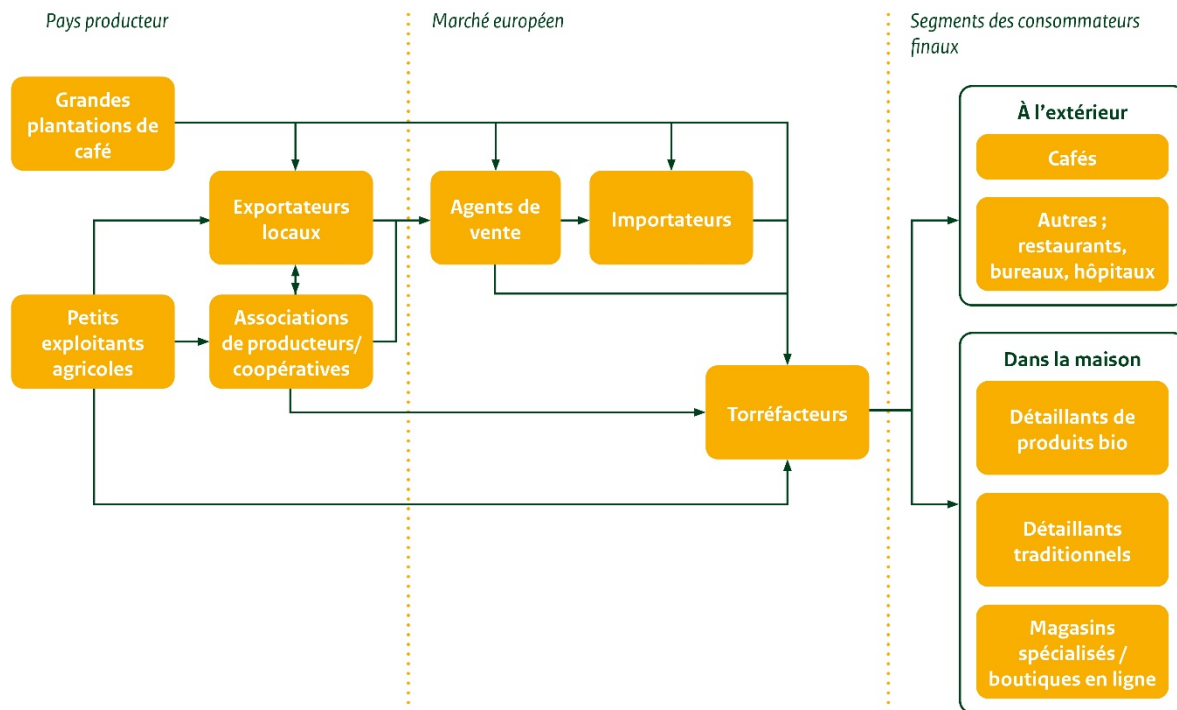
2. Par quels canaux le café biologique apparaît-il sur le marché final ?

En tant qu'exportateur, vous pouvez utiliser différents canaux pour amener votre café biologique sur le marché européen, en fonction de la qualité de votre café et de votre capacité d'approvisionnement. Notez que, pour que le café puisse être importé en tant que produit biologique, tous les opérateurs de la chaîne de production doivent être certifiés et agir en conformité avec la norme biologique (chaîne de garantie d'origine).

En général, le café biologique est importé par des canaux de marché similaires à ceux du café conventionnel. La figure ci-dessous montre les principaux canaux d'entrée du café vert sur le marché européen. Sachez que le

raccourcissement des chaînes d'approvisionnement est une tendance générale en Europe. Par conséquent, les détaillants et les torréfacteurs s'approvisionnent de plus en plus en café vert directement à l'origine.

Figure 3 : Les canaux de marché du café vert en Europe



Importateurs

Les importateurs jouent un rôle essentiel sur le marché du café, en tant que gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement. Les importateurs pré-financent les opérations, apportent un soutien important en matière de logistique, effectuent des contrôles de qualité, gèrent les fluctuations de prix, apportent un soutien marketing et établissent le contact entre les producteurs et les acheteurs finaux, tels que les torréfacteurs. Dans la plupart des cas, les importateurs entretiennent des relations de longue date avec leurs fournisseurs et leurs clients.

Les importateurs disposent d'un large portefeuille de produits d'origines diverses. Les importateurs à grande échelle ont généralement des exigences de quantité minimale de quelques conteneurs, couvrant un large éventail de qualités, de variétés et de certifications, notamment biologiques. [Neumann Kaffee Gruppe](#), [Louis Dreyfus Company](#) et [Olam Group](#) sont de grands importateurs européens de café biologique.

Les importateurs spécialisés achètent généralement de plus petits volumes de cafés de haute qualité et d'origine unique. Il existe un certain nombre d'importateurs spécialisés actifs sur le marché européen, qui se concentrent sur l'importation de cafés fins de spécialité et gèrent également les cafés biologiques. Citons par exemple [Mercanta The Coffee Hunters](#) et [DR Wakefield](#) (Royaume-Uni), [Touton Specialties Coffee](#) et [Rehm & Co](#) (Allemagne), [Nordic Approach](#) (Norvège), [32Cup](#) (Belgique), [Trabocca](#) et [This Side Up](#) (Pays-Bas).

Il existe également des importateurs spécialisés dans les produits bio, tels que [Alter Eco](#) (France ; outre les produits bio, ils sont également certifiés Fairtrade), [Simon Lévelt](#) (Pays-Bas), [Gepa](#) et [Rapunzel](#) (Allemagne).

Pour qui est-ce un canal d'accès intéressant ? Le canal le plus intéressant pour vous dépendra de la qualité de votre café et de votre capacité d'approvisionnement en termes de volume. Si vous êtes un exportateur de café vert en grains et que vous pouvez offrir de gros volumes (10 conteneurs ou plus), vous devriez envisager de pénétrer le marché européen par le biais de grandes sociétés d'importation. Ces entreprises ont généralement des agents ou des bureaux de représentation dans les pays producteurs, qui peuvent être votre premier point de contact.

Les négociants spécialisés peuvent être intéressants si vous avez la preuve de scores élevés de dégustation d'au moins 80 ou plus, bien que certains acheteurs puissent exiger des scores supérieurs à 85. Les négociants spécialisés peuvent avoir un intérêt particulier pour les cafés d'origine unique ainsi que pour les cafés bénéficiant d'une certification de durabilité, comme les cafés biologiques ou équitables. N'oubliez pas que de nombreux importateurs spécialisés préfèrent travailler directement avec les producteurs ou les coopératives, et non par l'intermédiaire d'intermédiaires.

Grands torréfacteurs et marques de distributeur

La plupart des grands torréfacteurs achètent leurs propres grains de café dans le pays d'origine, mais ils peuvent aussi s'approvisionner auprès d'importateurs. Les torréfacteurs effectuent généralement une analyse et une dégustation pour vérifier la régularité de la torréfaction et pour identifier les défauts qui peuvent survenir lors des processus d'après la récolte, tels que la fermentation, le séchage et le stockage. Les grands torréfacteurs mélangent généralement différentes qualités de cafés verts pour garantir la constance de la qualité. Le produit final est distribué aux détaillants et à l'industrie de la restauration.

Les torréfacteurs peuvent opérer sous leurs propres marques ou sous des marques de distributeur. La plupart des torréfacteurs gèrent des cafés biologiques. Parmi les grands torréfacteurs actifs sur le marché européen figurent [Jacobs Douwe Egberts](#), [Nestlé](#) et [Lavazza](#). Parmi les exemples de torréfacteurs sous marque de distributeur, nous pouvons mentionner [Lincoln & York](#) (Royaume-Uni) et [Beyers](#) (Belgique).

Parmi les torréfacteurs de taille moyenne spécialisés dans les cafés de spécialité en Europe, citons [Taylors of Harrogate](#) et [Union Hand-Roasted Coffee](#) (Royaume-Uni) et [Arvid Nordquist](#) et [Löfbergs](#) (Suède).

Pour qui est-ce un canal d'accès intéressant ? L'approvisionnement des grands torréfacteurs n'est intéressant que si vous êtes en mesure de fournir de gros volumes avec une qualité constante. L'approvisionnement des torréfacteurs de taille moyenne qui se concentrent sur les cafés de spécialité est intéressant si vous disposez de volumes réguliers de cafés de qualité supérieure et si vous êtes prêt à vous engager dans des partenariats à long terme.

Torréfacteurs à petite échelle

Il existe également un nombre croissant de petits torréfacteurs qui importent le café vert directement de l'origine. Cependant, de nombreux petits torréfacteurs continuent d'acheter leur café par l'intermédiaire d'importateurs, car tout le monde ne peut pas assumer les responsabilités supplémentaires nécessaires à l'importation directe depuis la source. Les importateurs aident les torréfacteurs en leur offrant des services financiers, un contrôle de la qualité et une aide logistique. Les petits torréfacteurs entretiennent le plus souvent un lien direct avec leurs producteurs. Ils sont souvent spécialisés dans les origines uniques et les cafés de spécialité les plus fins. Beaucoup d'entre eux proposent également des cafés certifiés biologiques.

De petits torréfacteurs européens comme [Cafédirect](#) (Royaume-Uni), [Coffee Collective](#) (Danemark) et [Flying Roasters](#) (Allemagne) importent le café directement depuis sa provenance d'origine. Il existe de nombreux autres torréfacteurs artisanaux en Europe ; pour plus d'exemples, consultez cette liste de torréfacteurs établie par [Good at Coffee](#) et le site web de [European Coffee Trip](#).

Pour qui est-ce un canal d'accès intéressant ? L'approvisionnement des petits torréfacteurs est intéressant pour les producteurs et les exportateurs qui ont des cafés de haute qualité, des micro-lots et une certification de durabilité et qui sont prêts à s'engager dans des partenariats à long terme. Si vous avez des cafés de très haute qualité et que vous travaillez actuellement par l'intermédiaire d'un importateur, par exemple, il serait intéressant d'explorer les possibilités de commerce direct pour voir si vous pourriez entrer en contact directement avec les torréfacteurs. Cela suppose que vous disposiez des moyens financiers et du savoir-faire technique nécessaires pour organiser des activités d'exportation.

Intermédiaires/agents

Les agents servent d'intermédiaires entre vous, les importateurs de café et les torréfacteurs. Ce sont des acteurs qui ont une grande connaissance du marché et qui peuvent vous aider à évaluer et à sélectionner des acheteurs intéressants. Certains agents sont indépendants, tandis que d'autres sont engagés pour effectuer des achats au nom d'une entreprise. En Europe, il y a par exemple [Eugen Atté](#) et [Euroca](#) (en Allemagne), et [Marex Spectron](#) et [Coffee AG](#) (au Royaume-Uni). Avant de vous engager avec des agents, assurez-vous qu'ils disposent de licences biologiques qui leur permettent de traiter des cafés biologiques.

Pour qui est-ce un canal d'accès intéressant ? Si vous avez peu d'expérience dans l'exportation vers les pays européens, les agents peuvent jouer un rôle très important. Les agents sont également intéressants si vous disposez de quantités limitées de café ou si vous ne disposez pas des ressources financières et logistiques nécessaires pour mener des activités commerciales. Travailler avec un agent est également utile si vous avez besoin d'un partenaire de confiance et réputé dans le secteur du café. Soyez prêt à payer une commission supplémentaire pour leur travail.

Conseils :

- Trouvez des acheteurs qui correspondent à votre philosophie commerciale et à vos capacités d'exportation en termes de qualité, de volume et de certification biologique. Pour plus de conseils sur la façon de trouver l'acheteur qui vous convient, consultez notre étude sur la façon de [trouver des acheteurs en Europe](#).
- Trouvez des importateurs spécialisés dans les produits biologiques sur le [site web d'Organic-bio](#).
- Consultez le site web d'[Organic Market Info](#) pour obtenir une liste de plusieurs distributeurs d'aliments biologiques en Europe.
- Essayez de visiter des salons professionnels consacrés aux produits biologiques, comme [Biofach](#) (Allemagne), [Natural & Organic Products](#) (Royaume-Uni) et [Nordic Organic Food Fair](#) (région

nordique). Consultez leurs sites web pour obtenir la liste des exposants, des séminaires et des autres événements organisés dans le cadre de ces salons commerciaux. Il existe d'autres salons commerciaux intéressants en Europe, comme par exemple le [World of Coffee](#) de la SCA (qui se tient chaque année dans une ville européenne différente) et [COTECA](#) (qui se tient tous les deux ans en Allemagne).

- Investissez dans des relations à long terme. Que vous travailliez par l'intermédiaire d'importateurs ou de torréfacteurs, il est important d'établir avec eux des relations stratégiques et durables. Cela vous aidera à gérer les risques du marché, à améliorer la qualité de votre produit et à atteindre un rapport qualité-prix juste.
- Consultez notre étude [comment faire des affaires avec les acheteurs européens](#) pour plus d'informations sur la manière de se conformer aux exigences des acheteurs, d'envoyer des échantillons et de rédiger des contrats.

Cette étude a été réalisée au nom du CBI par [ProFound - Advisers In Development](#).

Veillez consulter notre [clause de non-responsabilité vis-à-vis des informations sur le marché](#).