

SIPPO

Swiss Import Promotion Programme

Event: L'accès de l'huile d'olive tunisienne aux marchés suisses et allemands: difficultés et opportunités

Speaker: Udo Bürk; www.bio-agricultura.eu

Place and Date: Tunis, 26.6.2018

Méthodologie de recherche des marchés

- **Visite personnelle des magasins en avril / mai 2018 , en Allemagne et en Suisse, pour vérifier l'offre actuelle.**
- **Entretiens téléphonique avec des importateurs, conditionneurs, distributeurs, soit des acheteurs, soit des responsables de qualité et marketing.**
- **Sources secondaires: Lecture des études faites à ce sujet (IPD/GIZ/CBI; haute école de gestion Neuchâtel Suisse, etc.)**

L'accès de l'huile d'olive tunisienne aux marchés suisses et allemands: difficultés et opportunités

Canaux de distribution d'huile d'olive en Allemagne

Grande distribution Allemagne conventionnelle : **REWE, EDEKA, (EXTRA-METRO , KAUFLAND, TEGUT, etc.):**

- ° gamme complète des produits, prix plutôt élevés
- ° grande quantité des huiles, soit des marques, soit des 'private label', bio et conventionnelles

ALDI, LIDL, (PENNY/REWE GROUP; NETTO/EDEKA GROUP):

- ° 'discounter', gamme réduite des produits, prix très accessibles
- ° petite quantité des huiles, soit des marques, soit des 'private label', bio et conventionnelles
- ° parfois juste 1 ou 2 huiles en offre, mais

Tous achètent leurs huiles chez des importateurs/conditionneurs/distributeurs.

Tous vendent soit des huiles conventionnelles, soit des huiles bio.

Ne vendent pas encore l'huile d'olive de TUNISIE dénominée (ils vendent "EU/non EU" , ou bien 'huile du méditerranée')

La grande distribution domine les vente des aliments, les magasins indépendantes (des turques, des gourmets) constituent une niche négligeable.



L'accès de l'huile d'olive tunisienne aux marchés suisses et allemands: difficultés et opportunités

Canaux de distribution d'huile d'olive en Allemagne

Grande distribution Allemagne BIO:

ALNATURA, DENNS: leaders

° ca. 200 supermarchés bio chacun, 500-1000m²

BIOSUPERMARKT / BASIC / BIO COMPANY / NATURATA / EBL / PROBIOMARKT

° entre 10 à 50 supermarchés bio chacun, 500-1000m²

MAGASINS BIO INDEPENDENTS

° 2000 magasin, entre 50 et 300 m²

Chaines de drogueries: DM , et ROSSMANNNS,

2000 magasins chacun, entre 300 et 1000 m²



Canaux de distribution d'huile d'olive en Allemagne

Grande distribution Allemagne BIO:

caractéristiques communes:

- ° **fort développement grâce à l'expansion des leaders DENN'S et ALNATURA.**
- ° gamme complète des produits bio (plus réduite dans les magasins indépendants).
- ° grande quantité des huiles, soit des marques, soit des 'private label'.
- ° vendent déjà des huiles bio de Tunisie (marques BYODO, RAPUNZEL, ALNATURA BIO, BIO PLANETE).

Tous achètent leurs huiles chez des importateurs/conditionneurs/distributeurs

Canaux de distribution d'huile d'olive en SUISSE

Grande distribution suisse conventionnelle:



MIGROS & COOP

- ° gamme complète des produits
- ° se partagent le marché suisse (les magasins indépendants ne comptent pas)
- ° grande quantité des huiles, soit des marques, soit des 'private label', bio et conventionnelles
- ° MIGROS vend l'huile de Tunisie de la marque ALNATURA BIO (à travers son accord de distributeur des produits ALNATURA en Suisse)

Tous achètent leurs huiles chez des importateurs/conditionneurs/distributeurs

Tous vendent soit des huiles conventionnelles, soit des huiles bio

L'accès de l'huile d'olive tunisienne aux marchés suisses et allemands:
difficultés et opportunités

Canaux de distribution d'huile d'olive en SUISSE

Distribution exclusivement BIO

- ° Ca. 700 magasins independent
- ° vendent déjà de l'huile de Tunisie bio (Rapunzel, Alnatura, Bio Planete, etc.)

Importateur / distributeur principal:

- ° Bio Partner Schweiz AG

biopartner

Importateurs & conditionneurs & distributeurs ALLEMAGNE

Importateurs d'huile d'olive en vrac qui conditionnent:

BRÄNDLE / ÖLMÜHLE SOLLING / HENRY LAMOTTE / BIO PLANETE, RAPUNZEL, Etc.

- ° sous leur marques et sous 'private labels' des clients
- ° généralement bio & conventionnel, ou seulement bio.

Importateurs des huiles conditionnées dans les pays d'origine:

- ° Bressmer, ECO PLUS , Bio Zentrale etc.

Importateurs & conditionneurs & distributeurs SUISSE

Importateurs d'huile en vrac qui conditionnent:

OLEFICIO SABO, Lugano, etc.

- ° sous leur marques, sous 'private labels' des clients
- ° généralement bio & conventionnelle

Importateurs des huiles conditionnées dans les pays d'origine:

- ° Bio Partner, etc.

Perception de la Tunisie et de ses huiles d'Olives , Allemagne & Suisse

Perception des IMPORTATEURS/CONDITIONNEURS / ACHETEURS / CONSOMMATEURS:

- ° La Tunisie est connu chez les importateurs, conditionneurs, et surtout les consommateurs comme un pays 'des plages et du désert' (Djerba & dattes), plutôt qu'un pays méditerranéen.
- ° les consommateurs souvent ne connaissent pas la Tunisie comme un pays de production d'huile d'Olive.
- ° Les gens du secteur savent qu'il y a une grande tradition et des quantités énormes d'huile d'olive.
- ° Aussi, il savent qu'il y a des huiles de très bonne qualité produites en Tunisie.
- ° l'huile d'olive de Tunisie est connu pour avoir un gout bien défini (plutôt doux, peu acide), et vendu avec cette qualité pour se distinguer des huiles d'autres pays.
- ° Tous connaissent le chemin habituel (en vrac en Italie & Espagne, pour être mélanger avec l'huile de ces pays, soit pour adoucir le gout, soit pour compenser à des quantités pas suffisantes, surtout en Italie).

Perception huile d'Olives de Tunisie, Prix & qualité, Allemagne & Suisse

Perception Qualité

- ° souvent: 'pas des soucis', bonne, même excellente qualité.
- ° parfois: 'j'ai entendu parler que le shelf-life n'est pas suffisamment longue'
- ° rarement: 'j'ai entendu parler que la qualité est assez moyenne'

Perception Prix

- ° les interlocuteurs n'ont pas trop insisté sur la question du prix comme facteur principal.

Des opinions contradictoires:

- ° souvent: 'pour réussir, on ne devrait pas cibler la catégorie bas de gamme, mais plutôt moyenne ou même haut de gamme'
- ° parfois: 'pour se différencier des autres (Espagne/Italie/Grèce), il faudrait avoir de la qualité ET un prix nettement inférieur.'

L'huile d'Olives de Tunisie, QUOTAS, Allemagne & Suisse

Quotas:

Allemagne:

- ° souvent: 'on trouverait des quotas' si nous nous décidons d'importer
- ° parfois: 'ca pourrait être un problème', 'on a entendu parler que ca peut être difficile'

Suisse:

- ° 'pas de problème des quotas'
- ° **facteur limitant:** il y a des quotas juste pour le produit mis en bouteille en Tunisie, pour les importations en vrac il faut payer des impôts, qui rendent le produit trop cher.

L'huile d'Olive de Tunisie, STATUS QUO, Allemagne & Suisse

STATUS QUO L'huile d'olive :

Une seule huile conditionnée en Tunisie sur le marché Suisse et allemand:

° Terra Delyssa, depuis ca. 1 an en Allemagne

aucune ou peu de vente en grande distribution (REWE / EDEKA / METRO / ALDI / LIDL /DM / ROSSMANN etc.)

° acheteurs: 'pas de demande des consommateurs', 'assez d'offre', 'Tunisie inconnue comme producteur', 'on a déjà du mal de vendre le Portugal et la Turquie', 'nous avons déjà 60 huiles différentes en offre'

° vente en Suisse chez MIGROS (marque ALNATURA BIO)

L'huile d'Olive de Tunisie, STATUS QUO, Allemagne & Suisse

Mais: bien établi dans les supermarchés bio (DENN´S, ALNATURA, magasins indépendants)

- ° marques RAPUNZEL / BYODO / BIO PLANETE / ALNATURA BIO.
- ° Tous conditionnées en Europe.
- ° acheteurs: ´ nous aimerions offrir aux clients un huile avec un gout différent (doux) du gout d'Italie / Espagne / Grèce.

huile d'Olives de Tunisie, CHALLENGES, Allemagne & Suisse

- ° Actuellement, très peu ou aucune visibilité dans la grande distribution traditionnelle.
- ° Très peu de demande des consommateurs traditionnels (no connaisse pas encore l'huile de Tunisie)
- ° Les importateurs seraient d'accord d'acheter en Tunisie s'il y avait de la demande.
- ° Marché assez bouché, forte dominance de ESPAGNE/ITALIE/ GRECE.

- ° par contre, bonne visibilité et demande dans les supermarchés et magasins bio (des milliers)
- ° bonne réputation, soit chez les acheteurs, soit chez les consommateurs bio, comme un huile avec un caractère bien défini (doux).

huile d'Olives de Tunisie, POTENTIEL Allemagne & Suisse

Quelques réflexions/pistes 1; suivant mon étude de marché en Suisse et Allemagne:

- ° les **quantités vendus actuellement sous mention 'huile de Tunisie'** sont évidemment encore **assez basses** (vente presque exclusivement dans la distribution spécialisée en produits bio).
- ° par contre, la **filière bio a une réputation 'leader'**, et la grande distribution traditionnelle pousse leur offre bio de façon forte (ALDI est déjà en train de devenir le leader en produits bio en Allemagne !)
- ° comme les **consommateurs bio** sont déjà habitués aux huiles de Tunisie par ses achats chez ALNATURA, DENNS, etc., vu qu'ils **font aussi des achats chez REWE, ALDI** etc., au long terme ils vont chercher l'huile douce de Tunisie chez la grande distribution traditionnelle.
- ° Il faut donc avoir un **peu de patience**, les acheteurs de la grande distribution (débordés par l'offre actuelle, sans envie de prendre des risques) vont demander leurs importateurs dans l'avenir de leur fournir aussi de l'huile de Tunisie.

huile d'Olives de Tunisie, POTENTIEL Allemagne & Suisse

Quelques réflexions/pistes 2:

- ° Il y avait des **scandales de toute sorte**, de problèmes de qualité avec les huiles d'olives dans le passé, pour l'instant sans grandes conséquences dans les habitudes des consommateurs.
- ° Tout de même, probablement il va être difficile dans l'avenir de vendre de l'huile sans **nommer exactement le pays de provenance**, le consommateur ne va plus l'accepter sur le long terme, la mention 'non-EU', ou bien 'méditerranéen', vu que le monde de l'alimentation se dirige fortement vers la traçabilité complète.
- ° Cela créera des problèmes pour les acheteurs de la grande surface, il ne pourront plus acheter 'provenance Italie & non-EU', **sur le long terme il doivent mentionner le pays d'origine.**
- ° la Tunisie **un avantage** par rapport aux autres pays qui luttent pour rentrer ou rester dans le marché (Portugal, Turquie, Maroc, Palestine, etc.): elle a déjà sa réputation **d'une caractéristique de qualité bien distingué chez le consommateur, celle d'une huile douce.**

huile d'Olives de Tunisie, POTENTIEL Allemagne & Suisse

Quelques conseils au PRODUCTEURS / EXPORTATEURS:

- ° **Avoir de la patience**, les marchés sont assez bouchés, les acheteurs luttent déjà de vendre leurs huiles du Maroc ou de la Turquie, il faut du temps de les convaincre d'insérer de nouvelles marques.
- ° Pour l'instant entrée à des prix accessibles.
- ° Une fois qu'une **visibilité en grande distribution** traditionnelle est atteinte: cibler prix moyens, même hauts.
- ° **Chercher des bons partenaires** (importateurs, conditionneurs), possiblement avec l'aide institutionnelle.
- ° **Ne pas cibler le marché de masse** pour l'instant ('private labels' de la grande distribution), il est dans la mains des italiens/espagnols/grec, qui savent toujours ou acheter moins chère.
- ° Se concentrer sur les **huiles bio**.
- ° **Présenter le gout typique de Tunisie (doux)**.

huile d'Olives de Tunisie, POTENTIEL Allemagne & Suisse

Quelques conseils aux INSTITUTIONS:

- ° Aider les producteurs à trouver des partenaires en Europe.
- ° Faire un effort en marketing pour présenter la Tunisie comme un pays méditerranéen, avec une longue tradition dans la production des huiles d'olive de qualité , vu que pour l'instant le pays est connue plutôt comme un pays des déserts, producteur de dattes.
- ° Souligner la proximité à l'Europe (l'Italie est a 100 km de la Tunisie!)
- ° Aider à faire venir les clients en Tunisie pour connaitre le pays et les producteurs d'huile.

Comme disait l'acheteur de Migros, qui a passé toute sa vie professionnelle dans le métier: ´Depuis 30 ans, les Italiens, Espagnols, et Grecs ont fait des effort énormes en marketing, pour cela ils ont la position forte dans la tête des consommateurs....les tunisiens on fait trop peu durant ce temps...maintenant il doivent récupérer le retard`.









ALNATURA

sches natives
Olivenöl
extra
d'olive vierge extra
italienne

Aus dem Gebiet
Gargano g.U.
Issue de la zone
de Dauno Gargano AOP

fruchtig/fruitée



Erste Güteklasse - direkt aus Oliven
ausschließlich mit mechanischen
Verfahren gewonnen.
Huile d'olive de catégorie supérieure
obtenue directement des olives et
uniquement par des procédés mécaniques.

aus biologischer Landwirtschaft

BIO7 INITIATIVE

www.alnatura-bio7.com
de l'agriculture biologique

e0,5l



ALNATURA

Natives
Olivenöl
extra

Huile d'olive vierge extra

Olivenöl aus Tunesien
Huile d'olive de Tunisie



Erste Güteklasse - direkt aus Oliven
ausschließlich mit mechanischen
Verfahren gewonnen.

De catégorie supérieure - obtenue
directement des olives et uniquement
par des procédés mécaniques.

aus biologischer Landwirtschaft

BIO7 INITIATIVE

www.alnatura-bio7.com
de l'agriculture biologique

e0,5l



ALNATURA

Natives
Olivenöl
extra

Huile d'olive vierge extra

Olivenöl aus Tunesien
Huile d'olive de Tunisie



Erste Güteklasse - direkt aus Oliven
ausschließlich mit mechanischen
Verfahren gewonnen.

De catégorie supérieure - obtenue
directement des olives et uniquement
par des procédés mécaniques.

aus biologischer Landwirtschaft

BIO7 INITIATIVE

www.alnatura-bio7.com
de l'agriculture biologique

e0,5l



ALNATURA

Natives
Olivenöl
extra

Huile d'olive vierge extra

Olivenöl aus Tunesien
Huile d'olive de Tunisie



Erste Güteklasse - direkt aus Oliven
ausschließlich mit mechanischen
Verfahren gewonnen.

De catégorie supérieure - obtenue
directement des olives et uniquement
par des procédés mécaniques.

aus biologischer Landwirtschaft

BIO7 INITIATIVE

www.alnatura-bio7.com
de l'agriculture biologique

e0,5l



ALNATURA

Natives
Olivenöl
extra

Huile d'olive vierge extra

Olivenöl aus Tunesien
Huile d'olive de Tunisie



Erste Güteklasse - direkt aus Oliven
ausschließlich mit mechanischen
Verfahren gewonnen.

De catégorie supérieure - obtenue
directement des olives et uniquement
par des procédés mécaniques.

aus biologischer Landwirtschaft

BIO7 INITIATIVE

www.alnatura-bio7.com
de l'agriculture biologique

e0,5l





LEERGUT - RÜCKGABE

LEERGUT - RÜCKGABE

SALATBUFFEL

REWE richrath

REWE richrath



Bio Natives Olivenöl extra
 erste Güteklasse – direkt aus Oliven ausschließlich mit mechanischen Verfahren gewonnen.
 Das REWE Bio natives Olivenöl extra wird aus Koroneiki-Oliven gewonnen und eignet sich hervorragend für die warme und kalte Küche.
 Aus kontrolliert biologischer Landwirtschaft.

GR-BIO-01
 Griechenland-Landwirtschaft

Durchschnittliche Nährwerte pro 100 ml	
Brennwert	3404 kJ / 828 kcal
Fett	92,0g
davon	
gesättigte Fettsäuren	13,0g
einfach ungesättigte Fettsäuren	73,0g
mehrfach ungesättigte Fettsäuren	6,0g
Kohlenhydrate	0,0g
davon Zucker	0,0g
Eiweiß	0,0g
Salt	0,0g

Kühl und lichtgeschützt aufbewahren. Bei Lagerung unter +6 °C kann sich eine Eintrübung bzw. Flockenbildung ergeben. Das ist ein normaler Vorgang und das Olivenöl wird bei Raumtemperatur und durch Schütteln wieder klar.
 Hergestellt von: Latzimas S.A. Panotimo, Rethymno, GR-74057 Kreta Import und Vertrieb: Trielion GmbH Lüneburger Str. 2, D-21073 Hamburg
 Fragen zum Produkt: qualitaetsicherung@rewe.de www.rewe.de/kontakt

500 ml e

Mindestens haltbar bis:

10/02/2019
 LOT RW0385018A
 MP-109306/18

0201409-T0759

4 388844 267336

BRATOEL REWE BIO 500ml FL

7014816 5 0006
 233 3739
 4388844 279414

2.59
 1 l = 5.18 €

NATIV.OLIVENOEL EXTRA REWE BIO 500ml FL

4388844267336
 0201409 R 233 0006

4.99
 1 l = 9.98 €

RAPSOEL KALTGEPRESST REWE BIO 500ml FL

4388844008038
 0201435 R 233



ALNATURA
MIGROS
Der Bio-Supermarkt

**Mein Bio,
meine Region.**

Jetzt über 700 Produkte
von ausgesuchten
Produzenten entdecken.

ALNATURA
MIGROS



ALNATURA
MIGROS

Smoothie

Taglich frisch





Alexis Griechisches Olivenöl
500ml
9.80

Alexis Manaki Olivenöl
500ml
7.30

Monini Olio Toscano I.G.P.
500ml
15.70

Monini Olio D.O.P. Mazara
500ml
15.50

Monini BIOS Olivenöl
750ml
17.70

Don Pablo Olivenöl Extra
1000ml
9.80



M-Classic Olivenöl
500ml
8.20

Monini Delicato
1.875l
13.20

Monini Classico
1.875l
12.80

Monini Classico
1.875l
7.70

M-Classic Olivenöl
1.875l
2.45

M-Classic Olivenöl
1.875l
2.45