

5.3. Etude du marché belge

5.3.1. Analyse de la demande des produits ethniques d'origine africaine

a) Dynamique générale du marché des produits exotiques et ethniques

Selon l'étude de marché Leatherhead Food International/Global Food Markets (GFM) citée, le marché des produits exotiques et ethniques en Belgique, devrait continuer à se développer à un rythme soutenu dans les prochaines années (+7% par an).

b) Dynamique du marché des PEDM

Les opinions sont ici comme ailleurs partagées en ce qui concerne les tendances d'évolution du marché⁶⁷...

Certains opérateurs commencent à tabler sur une **stabilisation prochaine du marché** – induite d'une part par le ralentissement de l'immigration en Europe, d'autre part par le renouvellement des générations (bientôt la 3^e génération), avec une perte d'habitudes alimentaires à chaque génération.

La distribution des PEDM est par ailleurs en train d'évoluer assez rapidement.

Autrefois fortement concentrée sur le quartier Matonge (Porte de Namur), elle se déplace aujourd'hui vers de nouveaux quartiers, notamment le quartier Clemenceau, situé à l'Est de la Gare de Bruxelles-Midi – en suivant en cela le déplacement de la population d'origine immigrée.

Un autre quartier d'implantation récente des populations d'origine africaine est le quartier de Madou, qui connaît lui aussi un développement rapide des épicerie ethniques africaines.

L'ancien quartier Matonge



⁶⁷ celles-ci sont difficiles à appréhender du fait de l'importance relative des importations clandestines... Dans certains cas, des observateurs confondent croissance du marché et **déplacement du marché** entre sources d'approvisionnement concurrentes

Le nouveau quartier Clemenceau



L'autre phénomène actuel est la forte pénétration des commerçants indo-pakistanaï : les boutiquiers africains du quartier Matonge s'en plaignent, remarquant que près d'une boutique sur deux a été rachetée par des commerçants indo-pakistanaï sur les dernières années.

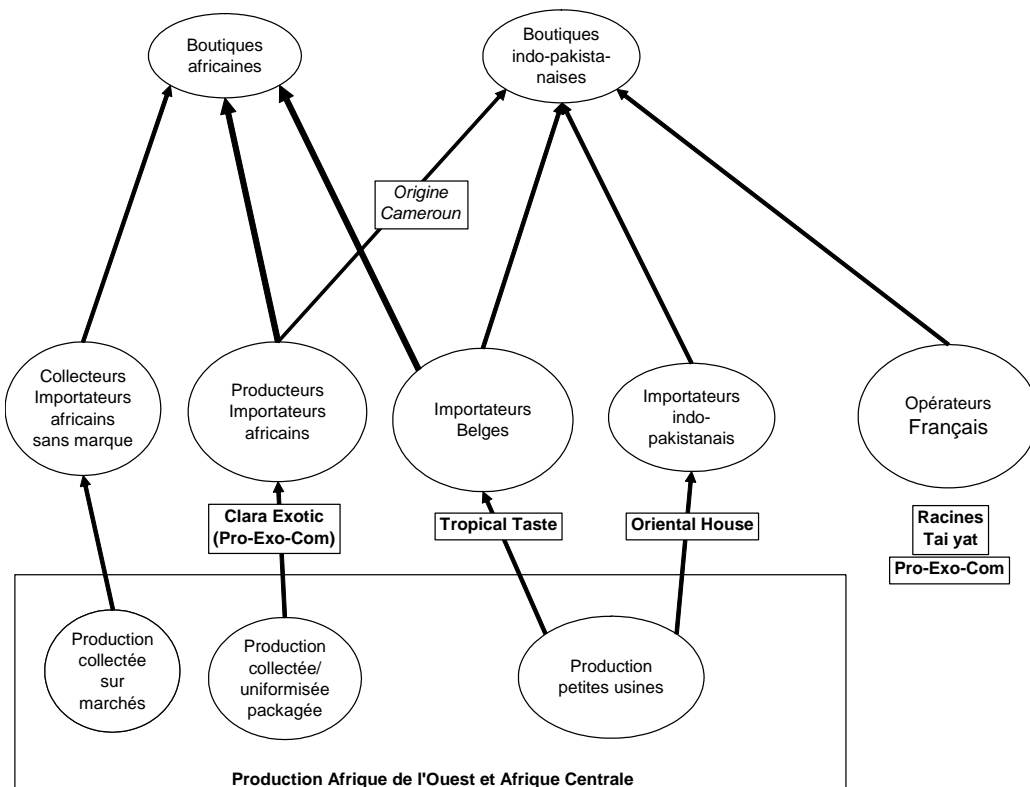
Cette prise de contrôle est moins avancée sur les quartiers d'implantation récente comme Clemenceau ou Madou.

5.3.2. Structure actuelle des filières d'importation et de distribution des PEDM

a) Structure des filières belges

Le graphique suivant décrit les filières actuelles d'importation/ distribution des PEDM en Belgique :

Filières d'importation-distribution des PEDM en Belgique



Ainsi qu'il est visible :

- Le marché est partiellement approvisionné par les opérateurs français : Racines, Tai Yat, mais aussi Pro-Exo-Com, qui vient d'ouvrir une antenne Bruxelloise (Clara Exotic).
- Deux autres opérateurs belges, Tropical Taste et Oriental House approvisionnent le marché, avec une pénétration privilégiée sur respectivement la filière de distribution africaine et la filière indo-pakistanaïse.
- Enfin, ici comme dans les autres pays de l'étude, les importations "sauvages" viennent perturber le marché "officiel".

b) Ordres de grandeur des volumes annuels écoulés

Ici comme ailleurs, de nombreuses incertitudes pèsent sur l'estimation des volumes écoulés par les différentes filières.

Les meilleures estimations disponibles pointent selon nous sur un marché légèrement inférieur au marché français : de l'ordre de **1.000 tonnes** ?

Deux phénomènes jouent ici en sens inverse : la population immigrée est bien moins importante qu'en France⁶⁸ (a fortiori qu'au Royaume Uni) – mais elle est principalement composée de populations issues de la RDC ou du Congo, qui intègrent beaucoup de PEDM dans leur consommation quotidienne.

Les estimations varient également selon les observateurs en ce qui concerne la place des filières de distribution :

⁶⁸ environ 300.000 immigrés "officiels" d'origine africaine, et une estimation à 450.000 immigrés au total en comptant les personnes en situation irrégulière

- sous-filière des boutiques de détail africaines (et antillaises) : 20 à 40%
- sous-filière des boutiques de détail indo-pakistanaïses : 60 à 80%

5.3.3. Caractéristiques des importateurs

On passera ici en revue les principaux importateurs rencontrés sur le marché belge.

a) *Tropical Taste*

Il s'agit là de l'opérateur "historique" du marché.

Créée par un ancien expatrié, la société a une 20aine d'années d'existence.



Clientèle et filières de distribution

La société réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires d'environ 2,5 millions d'euros. La Belgique représente 75-80% de leurs ventes, avec des clients répartis sur Bruxelles, mais aussi Liège, Anvers, Gant, et le reste à l'exportation.

Elle fournit les demi-grossistes et détaillants.

Ses principaux concurrents sont Racines (peu présent avec quelques produits packagés), Tai Yat (encore relativement peu présent, associé à un représentant local indo-pakistanaïse) et Oriental House.

Eventail de PEDM distribués

La société distribue des produits dont elle contrôle la fabrication. Ils ont des usines à Douala (Cameroun) et Lome (Togo), avec un directeur de production expatrié.

Ils partent des cossettes séchées, et font la mouture de la farine + l'ensachage/conditionnement. Ils réalisent des contrôles de qualité suivis sur leur production (échantillons régulièrement examinés à l'Institut Pasteur à Douala)...

Leur gamme de produits travaillés est large :

- Farine de Fufu (origine RDC, Cameroun, Burundi)
- Gari (origine Togo)

Le principal produit vendu sur le marché belge est la farine de Fufu : Pour 100 kg de farine de Fufu, ils vendent 1 kg de Tapioca et 3 kg de Gari – beaucoup moins consommé ici qu'en France ou au Royaume Uni, puisque les grands consommateurs de Gari sont les Béninois-Togolais et les Ghanéens.

Eventail de produits Tropical Taste



Ils estiment écouler environ 6 containers de produits par an – soit environ 100 tonnes de PEDM (25% du marché "officiel" ?).

Appréciation de la qualité actuelle des produits

Selon leurs expériences passées, les partenariats commerciaux simples avec des fabricants africains sans contrôle direct de la production sur place sont trop souvent problématiques. Ils ont notamment eu des problèmes récurrents sur la qualité des lots provenant de RDC.

Aujourd'hui, ils préfèrent travailler selon un business model où ils contrôlent directement la qualité de la production sur place.

Ils rejoignent Racines pour dire que *"personne n'est actuellement aux normes de qualité européennes dans la production et la distribution des produits à base de manioc"*.

D'un autre côté, Tropical Taste se méfie des tentatives de préparer des produits trop marketés/ packagés en vue d'un éventuel espoir de distribution en supermarchés : selon eux, ces produits trop bien présentés risquent ensuite d'être **refusés par les clients sur le marché de l'alimentation ethnique**, parce qu'ils ont l'image d'aliments "industriels" - impersonnels donc forcément moins bons que les préparations "traditionnelles" "comme à la maison"...

Ils ont eu eux-mêmes le problème en tentant de lancer une production expérimentale sous norme de qualité rigoureuse et constante au Bénin : les consommateurs l'ont refusée, selon eux le produit était "aseptisé" et n'avait pas assez de goût...!!

Dans le même ordre d'idée, ils avaient fait préparer un prototype d'emballage cartonné haut de gamme avec fenêtre transparente sur le produit, mais ils ne l'ont finalement jamais utilisé – c'était trop risqué selon eux, par rapport à leur clientèle actuelle...

b) Oriental House

Nous n'avons pas rencontré directement cet opérateur, dont l'activité est présentée sur son site web .



ORIENTAL HOUSE

Accueil **Présentation** Produits cosmétiques Produits alimentaires Import Export Cash & Carry Notre équipe Liens


 Bureau
 Herentalsebaan 450
 B - 2160 Wommelgem
 E-mail: info@orientalhouse.be

Cash & Carry
 Schranshoevebaan 15
 B - 2160 Wommelgem

Tel: 32 3 366 52 10
 Fax: 32 3 366 05 23

Présentation

En 1984, M Ejaz Ahmed a créé une petite société portant le nom de "ORIENTAL HOUSE". Grâce à son travail, son ambition et sa motivation de faire d'Oriental House une grande société, M Ejaz a atteint son but. En 2001, il a fondé l'"Oriental House sprl".

Oriental House n'a cessé de grandir et en 2004, elle a déménagé dans un complexe moderne de 7000 m².

La société importe et exporte des produits exotiques, aussi bien la nourriture que les produits cosmétiques. Elle est reconnue au niveau international et ravitaille les commerces en gros, les entreprises commerciales, les magasins alimentaires, les Cash & Carry et les supermarchés. Notre objectif est de fournir la meilleure qualité au meilleur prix, en vous garantissant que nous répondons aux prescriptions de sécurité de l'AFSCA.

ORIENTAL HOUSE vous offre un assortiment de produits alimentaires et cosmétiques qui est en croissance continue et qui plaît aussi bien aux grossistes qu'aux commerçants.



D'origine indo-pakistanaise, elle approvisionne en priorité cette filière de la distribution.

Elle a elle aussi une 20aine d'années d'expérience.



Eventail de PEDM distribués

Nous trouvons sur son catalogue :

- Des flocons de Fufu (5 kg/10 kg)
- Du Gari (0,5 kg/1 kg)

c) Clara Exotic

L'implantation de cet opérateur sur le marché Bruxellois et tout récent : moins d'un an.



Il s'agit en fait de l'opérateur Pro-Exo-Com, croisé sur le marché français.

La femme du gérant vient en fait sur le marché Belge depuis 5-6 ans. Il lui a fallu 5-6 ans de dur travail pour pénétrer le marché. Auparavant elle venait 2 fois par semaine de Paris avec un camion et un chauffeur, pour vendre aux boutiques locales et se faire référencer progressivement comme fournisseur...

L'ouverture de la boutique cash & carry à Clemenceau (à proximité du marché de gros de viande d'Anderlecht) représente l'aboutissement du processus, d'autant que ses produits, bien positionnés en prix, se développent actuellement assez fortement.

Pro-Exo-Com gère aussi un autre entrepôt de gros dans la périphérie Bruxelloise.

Clientèle et filières de distribution

Pro-Exo-Com approvisionne à la fois :

- Les boutiques de détail africaines
- Mais aussi les commerçants indo-pakistanaï, qui viennent s'approvisionner chez eux pour leur Fufu du Cameroun.

Pro-Exo-Com gère finement sa clientèle, accordant parfois une exclusivité temporaire à certaines boutiques (indo-pakistanaïses notamment) sur certains autres produits pour les retenir dans sa clientèle...

Eventail de PEDM distribués

Comme on l'a vu dans la présentation de Pro-Exo-Com (voir étude France, supra), Pro-Exo-Com a sa propre usine de conditionnement à Douala au Cameroun. Ils récoltent le produit dans tous les villages de la région,

puis procèdent à l'homogénéisation des lots et à leur ensachage sous leur marque - un business-model intermédiaire entre la production en petite usine contrôlée et la collecte pure.

Les produits distribués par Clara Exotic sont les suivants :

- Feuilles de Saka-Saka
- Bâtons de Miondo
- Chikwanga
- Farine de Fufu du Cameroun (plusieurs conditionnements)
- Gari du Togo

Mais aussi : de la semoule de blé dur...

Comme Tropical Taste, ils remarquent que la farine de Fufu est le produit qui s'écoule le plus en Belgique. Ce sont surtout les gens du Ghana et du Togo qui consomment le Gari.

Leurs produits ont naturellement la faveur des Camerounais, qui cherchent en priorité le produit "de chez eux".

Appréciation de la qualité actuelle des produits

Comme on l'a vu sur la France, Pro-Exo-Com ne rencontre aucun problème avec son produit, dont il contrôle la qualité à l'étape de l'emballage/conditionnement.

d) Opérateurs sur les halles de Anderlecht

Nous avons rencontré la société Pondou, grossiste de fruits exotiques sur les Halles de Anderlecht.



Ici comme ailleurs, elle ne s'occupe que de manioc racine frais.

Beaucoup de consommateurs et de détaillants viennent encore s'approvisionner au marché de demi-gros d'Anderlecht, où il y a un marché de frais les Vendredi, Samedi et Dimanche matin... Il en est de même au marché de nuit de St Gilles, le long du canal.

5.3.4. Caractéristiques du marché parallèle

La plupart des observateurs s'accordent à dire que le marché parallèle est largement supérieur au marché officiel en Belgique : "pour un container "déclaré/officiel" qui rentre, il y en a peut-être 5 qui rentrent sur les circuits non déclarés..."

Des gens comme Tropical Taste se plaignent de ce que "*chaque année ils perdent quelques clients qui leur demandent de leur fournir du produit "sans facture" – au noir*".

De même, "*le Chikwanga est censé payer une taxe d'entrée de 0,30 €/kg... mais des quantités énormes rentrent déclarés comme "autres légumes" – et la douane ne pèse pratiquement jamais les chargements pour opérer un contrôle fin...*"

Une des filières d'approvisionnement du marché parallèle passerait par l'Angleterre : les containers rentreraient en Angleterre sans facture et/ou hors TVA⁶⁹, et seraient ensuite réimportés en Belgique, le montant de la TVA (non payée à l'Etat) représentant la marge de l'opérateur illicite.

Le circuit de distribution pakistanais serait largement coutumier de ce type d'opérations à la frange de la légalité ou illicites... En cas de problème, la société est liquidée si besoin est, et on en remonte immédiatement une autre⁷⁰.

Certains observateurs extérieurs rencontrés sur Bruxelles disent même que les produits ethniques africains seraient une des filières de blanchiment d'argent...

On est en fait dans une zone de tolérance qui frise le non droit :

- Ce sont des aliments pour des populations non européennes
- Donc peu importe s'ils ne respectent pas vraiment les normes sanitaires (!!), et puis il faut laisser une zone de tolérance pour que ces populations puissent manger les aliments auxquels ils sont habitués
- Donc au final peu ou pas de contrôles...
- Et l'argent sale peut s'engouffrer dans la filière⁷¹...

5.3.5. Caractéristiques des filières de distribution aval

a) Les détaillants d'origine africaine sur le quartier Matonge

Nous avons rencontré plusieurs d'entre eux. Détaillons une visite :

Le **Fouta Import** : la boutique est située sur la chaussée de Wavre, qui concentre la majorité des points de vente.

⁶⁹ Petites sociétés sont "exemptées" du paiement de la TVA – mais bien sur volumes beaucoup plus conséquents qui transitent...

⁷⁰ l'opérateur Tropical Taste cite ainsi le cas d'un de ses acheteurs pakistanais qui a changé **7 fois de structure "légale" en 10 ans** (7 noms de sociétés différentes, mais toujours le même acheteur)...

⁷¹ Cf aussi nombreuses affaires passées de chargements de drogue (cocaïne) mélangés à des aliments ethniques – les "filières" africaines d'importation de la drogue en Europe...



Selon le gérant (Congolais), les importateurs le livrent directement en boutique.

Eventail de PEDM distribués

Nous trouvons en rayon :

- De la farine de Fufu (Pro-Exo-Com)
- Du Gari (Togo – Ghana)
- De la racine fraîche, de provenance africaine ! (Ghana – Sénégal)
- Ainsi que des sacs conditionnés sur place, sans étiquette

Les produits Fouta Import





Il faut noter que la plupart des commerçants africains rencontrés dans le quartier se plaignent de la concurrence déloyale des indo-pakistanaïes. Comme le disait l'une des commerçantes : *"Les indo-pakistanaïes sont en train de racheter progressivement toutes les boutiques du quartier. On ne sait pas comment ils font, de temps en temps ils vendent en dessous des prix de vente des magasins "normaux"..."*

Certaines boutiques préfèrent actuellement se recentrer sur les produits cosmétiques en délaissant l'alimentaire.

b) Les détaillants d'origine indo-pakistanaïse sur le quartier Matonge

Détaillons deux visites :

Dans le premier cas, il s'agit d'une boutique indo-pakistanaïse située sur la chaussée de Wavre.



Eventail de PEDM distribués

Dans ce cas, tous les produits sont des produits de marque. Nous recensons les produits suivants en rayon :

- Farine de Fufu Tropical Taste (Congo)
- Farine de Fufu Racines (Rwanda)
- Farine de Fufu (Oriental house)
- Farine de Fufu (Femme d'Afrique)

- Gari Tai Yat (Togo)
- Gari (Ghana)
- Tapioca (Femme d'Afrique)
- Chikwanga (Congo)
- Moambe

Les produits de la boutique indo-pakistanaise



Dans le deuxième cas, il s'agit d'une supérette indo-pakistanaise, avec un plus large éventail de produits.



Lors de la visite, une restauratrice d'un restaurant ethnique africain est en train d'y faire son approvisionnement.

Eventail de PEDM distribués

Dans ce cas, tous les produits sont des produits de marque, sauf un, non étiqueté.

Nous recensons :

- Farine de Fufu Tropical Taste (RDC)
- Farine de Fufu Domi
- Farine de Fufu Pro-Exo-Com (Cameroun)
- Farine de Fufu Oriental House
- Gari Tache Neigea Foods (Nigeria)
- Tapioca Belate
- Saka-saka Domi
- Saka-saka Pro-Exo-Com
- Bâtons de Miondo



Les produits de la supérette





Dans les deux cas, les détaillants confirment que les ventes de Farine de Fufu sont largement prédominantes sur les ventes de Gari.

c) Les détaillants d'origine africaine sur le quartier Clemenceau

Comme on l'a dit, les commerçants indo-pakistanaïes sont moins implantés sur ce nouveau quartier, où les épiceries ethniques sont encore principalement africaines.

Visitions **Clemenceau Cosmétique** :



La boutique étant plus petite, on trouve en général une seule référence de marque en rayon par produit, mais sous plusieurs conditionnements.

Eventail de PEDM distribués

Nous trouvons en rayon :

- Foufou Racines (Rwanda)
- Farine de Fufu Pro-Exo-Com (Cameroun)
- Farine de Fufu Tropical Taste (+ huile de palme, semoule blé)
- Gari Pro-Exo-Com (Togo)
- Racine de manioc fraîche
- Chikwanga

Les produits de Clemenceau Cosmétique



A noter que le commerçant insiste sur le problème de prix de vente des PEDM, et sur leur concurrence avec la semoule de blé – ce qui nous renvoie vers la discussion du chapitre 7.1.1.

Selon lui, le prix d'objectif du manioc rendu Bruxelles devrait être aux alentours de 1,50 €/kg.

De ce point de vue, les origines Togo et Cameroun seraient mieux situées en prix que les produits de la RDC – mais encore trop chères pour lutter victorieusement avec la semoule de blé dur – sauf si celle-ci poursuit son ascension en prix.

5.3.6. Structure des prix

Nous relevons les prix suivants dans les boutiques de détail de Bruxelles :

- **Niveau demi-grossiste :**
 - Bâtons Miondo : 2,50 €/paquet
 - Chikwanga : 0,60 €/pièce
 - Farine de Fufu du Cameroun Pro-Exo-Com : 2,00 €/kg, 1,10 €/0,5 kg
 - Semoule de blé dur (Février 2008) : 5 €/5 kg
- **Boutique détail :**
 - "Bon Foufou" Racines en boites cartonnées : 2,5 €/0,5 kg
 - Farine de Fufu du Cameroun Pro-Exo-Com : 3 €/1,250 kg = 2,40 €/kg
 - Racine manioc fraîche Costa Rica : 1 – 1,25 €/kg
 - Racine manioc fraîche origine Afrique : 2,50 €/kg

Retenons donc que nous sommes ici à peu près aux mêmes niveaux de prix que sur la France.

5.3.7. Conclusion sur la structure du marché belge

On retiendra du marché belge :

- La forte concurrence actuelle entre les filières de distribution africaines et indo-pakistanaïses.
- La présence relativement sensible des opérateurs français sur le marché, en complément d'opérateurs belges d'un côté, indo-pakistanaïses de l'autre
- L'importance prédominante de la farine de Fufu, au contraire des marchés français et anglais
- Enfin, un marché approvisionné de façon satisfaisante – y inclus là aussi une part d'importations "sauvages" venant peser sur le marché officiel.