Point de vue
Avril 2019

L'éco-consommation : une mégatendance de 1 000 milliards de dollars qui influence les décisions des consommateurs

Hilde Jenssen, responsable produit, Équipe Fundamental Equities

« L'éco-consommation » est un terme qui revêt différentes significations pour de nombreuses personnes. Examinons comment cette tendance se transpose dans le secteur agroalimentaire (les ingrédients alimentaires et les modes de production des produits alimentaires). Pour la plupart des consommateurs, une consommation « verte » est synonyme de « naturelle », c'est-à-dire une alimentation sans produits chimiques, ingrédients artificiels, organismes génétiquement modifiés (OGM) et issue de l'agriculture biologique.

Une enquête de l'institut Nielsen[1] révèle que 58 % des consommateurs interrogés dans le monde entier veulent davantage de produits naturels, et d'après une étude d'Euromonitor[2] 30 % des consommateurs « lisent attentivement la composition nutritionnelle des produits alimentaires et des boissons». Au cours des dix dernières années, le secteur de l'« alimentation saine » a presque doublé en taille et, du fait de l'accélération de sa croissance, devrait franchir le cap des 1 000 milliards de dollars au cours des prochaines années.

Source: Euromonitor

[1] *What's in our food and on our mind?*, Nielsen.com, août 2016.
[2] *How millennials' taste for authenticity is disrupting powerful food brands*, Financial Times, 18 juin 2018.

L'agriculture biologique — un investissement à long terme

Malgré la taille colossale du marché de l'alimentation saine, le pourcentage des exploitations agricoles biologiques décolle à peine et représente moins de 10 % du total des terres cultivées en Europe et tout juste 1 % aux États-Unis. L'agriculture biologique ne consiste pas seulement à abandonner les épandages de produits chimiques. Les exploitants doivent apprendre à gérer les nutriments du sol sans engrais chimiques et à lutter contre les mauvaises herbes et les insectes sans avoir recours aux herbicides et aux insecticides. Ce sont des comportements difficiles à mettre en place.

L'agriculture organique nécessite différents équipements et autres investissements de départ et demande plus de travail, essentiellement pour lutter contre les mauvaises herbes. Les réglementations imposent également une rotation des cultures, ce qui limite le nombre de récoltes au cours d'une année donnée. En général, les systèmes organiques n'atteignent donc des rendements conventionnels qu'au bout d'une période de transition de 5 ans.

Dès lors qu'elles sont mises en place, les techniques biologiques sont supérieures à celles de l'agriculture conventionnelle, car on estime qu'elles utilisent 45 % d'énergie en moins, réduisent de 40 % les émissions de carbone et enrichissent le sol, au lieu de l'appauvrir. L'amélioration de la santé des sols dans les systèmes biologiques augmente de 15-20 % la percolation de l'eau et favorise la reconstitution des nappes phréatiques, ce qui accroît la performance.[3]

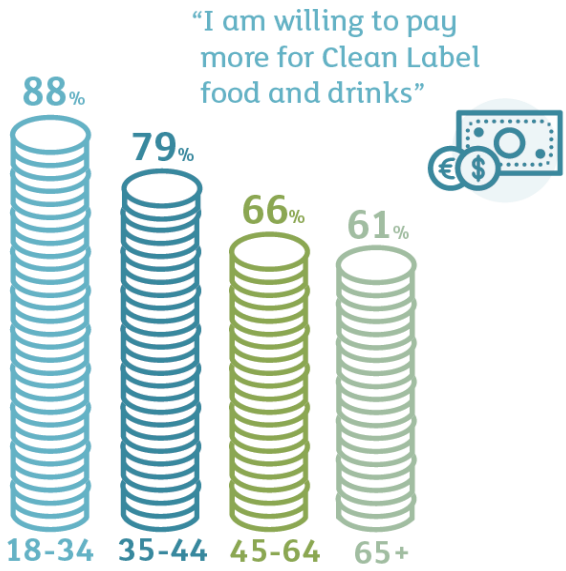
Partenariats entre des marques internationales et les agriculteurs

De grandes marques s'engagent afin d'optimiser la production et soutenir les agriculteurs sur le plan commercial. PureCircle produit la stévia, un édulcorant naturel 40 fois plus sucré que le sucre ordinaire, dont la culture demande moins d'espace et qui peut être récoltée jusqu'à quatre fois par an, fournissant ainsi un revenu plus stable aux agriculteurs. Un autre exemple nous est donné par Unilever Hindustan, qui aide 8 000 agriculteurs indiens à optimiser la culture de tomates sur plus de 45 km^2 de terres. Enfin, Mondelez l'un des premiers producteurs de produits chocolatés s'est associé aux gouvernements et aux coopératives agricoles au Ghana et en Côte d'Ivoire, afin d'atteindre des taux de déforestation nuls dans les deux pays. Il s'agit d'un objectif majeur, dans la mesure où le Ghana et la Côte d'Ivoire représentent 60 % de la production mondiale de cacao. C'est également ce qui a motivé la décision de l'équipe Fundamental Equities de Nordea Asset Management's (NAM) d'ajouter Mondelez International à leur stratégie Global Stars.

Les ingrédients entrent en ligne de compte et les consommateurs sont disposés à payer davantage pour les produits « Clean Labels »

Le qualificatif de « Clean Label » est devenu une expression fourre-tout pour désigner les produits d'alimentation saine et durable. On constate que ce sont les consommateurs les plus jeunes qui sont les plus disposés à payer davantage. Le fait que les milléniaux consentent à

[3] Farming Systems Trail, Rodaleinstitute.org



Source : 2017 Kerry Proprietary Consumer Research

dépenser plus pour les produits « Clean Labels » tient sans doute en grande partie à la demande pour les produits d'alimentation infantile sains et naturels.

Les ingrédients occupent une part essentielle dans la perception qu'ont les consommateurs d'une alimentation saine. C'est d'ailleurs un secteur en plein essor, dans la mesure où de plus en plus de consommateurs sont à la recherche de produits alimentaires plus sains. Parmi les leaders mondiaux des ingrédients et arômes alimentaires sains, Kerry Group, l'une des positions de la stratégie Global Stars Equity, est connue pour son travail en partenariat avec ses clients, afin de produire des solutions alimentaires, notamment un produit à base de céleri de culture, qui offre aux produits carnés une texture naturelle, tout en préservant la fraîcheur de leur goût tout au long de leur durée de conservation. International Flavors and Fragrances (IFF), une autre position de la stratégie Global Stars Equity, bénéficie également de la mégatendance des produits alimentaires sains.

L'entreprise, qui fournit des arômes et des parfums à l'industrie agroalimentaire a récemment fait l'acquisition de Frutarom, une société spécialisée dans la production d'ingrédients à base d'épices et de fruits. Une autre société, Symrise, produit des solutions de saveur pour les produits alimentaires, tout en visant à atteindre 100 % d'ingrédients clés obtenus de sources durables d'ici 2020. Il s'agit d'un objectif ambitieux, sachant que Symrise est implantée dans 40 pays et compte plus de 5 000 fournisseurs dans le monde entier.

L'argument en faveur de l'intégration en amont : Symrise

En maintenant un contrôle rigoureux sur la chaîne d'approvisionnement, les producteurs d'ingrédients peuvent garantir la qualité et s'assurer que leurs fournisseurs adoptent des pratiques durables. D'un point de vue économique, des relations avec les fournisseurs fortement intégrées en amont permettent de minimiser l'utilisation des ressources et par conséquent, de réduire les coûts de production. L'intégration en amont permet également de construire des bases solides en vue de relations futures.

Par exemple, la betterave est une matière première importante pour les colorants alimentaires naturels. Récemment, une maladie fongique en France a réduit la meilleure récolte de Symrise de 80 à 10-20 tonnes et affecté la couleur des betteraves. Au lieu d'interrompre sa

collaboration avec les producteurs, Symrise a travaillé avec les exploitants afin de trouver une solution. Il a été décidé d'alterner les horaires et les volumes d'arrosage et de changer les engrais ainsi que les surfaces de culture. Les résultats sont encourageants et pourront peut-être contribuer à prévenir de futurs incidents.

Le rouleau compresseur vert ?

En faisant l'acquisition de la chaîne de supermarchés bio Whole Foods en 2017, Amazon a donné des sueurs froides aux sociétés traditionnelles du secteur. Si Amazon est parvenue à révolutionner la façon d'acheter des livres, alors pourquoi n'en ferait-elle pas autant avec des brocolis et des œufs ? Aujourd'hui, Amazon, qui compte plus de 300 millions d'utilisateurs actifs, possède une tribune importante pour mettre en avant l'éco-consommation. Au sein de son épicerie virtuelle, les utilisateurs peuvent choisir les caractéristiques de leur alimentation. Une recherche des termes « organique », « biologique » et « sans OGM » réduit le nombre d'articles alimentaires de milliers de résultats à seulement 149, ce qui indique un potentiel de croissance considérable dans ce secteur. La réussite future des fabricants de produits alimentaires dépendra en partie de leur capacité à étiqueter correctement dans les rayons virtuels d'Amazon. Une opportunité de 1 000 milliards de dollars pourrait bien se présenter à ceux qui sauront tirer leur épingle du jeu.

A propos de Nordea Asset Management

Nordea Asset Management gérant 204,8 milliards d'euros*, fait partie du groupe Nordea, le plus grand groupe financier du Nord de l'Europe, avec 282,6 milliards d'euros d'actifs sous gestion*.

Nordea Asset Management offre une large gamme de solutions d'investissements à la fois pour les investisseurs européens et d'autres continents. Nous collaborons avec de nombreux clients et plateformes, a savoir des banques, des gestionnaires de portefeuille, des conseillers patrimoniaux indépendants et des sociétés d'assurance.

Nordea Asset Management est présent à Cologne, Copenhague, Francfort, Helsinki, Londres, Luxembourg, Madrid, Milan, New-York, Oslo, Paris, Santiago de Chile, Singapour, Stockholm, Vienne et Zurich. Cette présence locale marque la volonté de Nordea d'être toujours accessible pour ses clients et de leur offrir le meilleur service.

Le succès de Nordea repose sur une approche multi-boutique combinant l'expertise de nos équipes de gestion internes et des compétences exclusives de gérants externes avec pour objectif de générer de l'alpha de façon durable pour le bénéfice de nos clients. Nos solutions d'investissement couvrent toutes les clases d'actifs, de la gestion obligataire aux actions en passant par des solutions diversifiées, investissant dans de nombreux marchés comme l'Europe, les Etats-Unis, les marches émergents voire le monde entier.

**Source: Nordea Investment Funds, S.A., 31.12.2018*

Relations Presse :

Agence FARGO

Barbara AESCHBACHER - 06 16 83 86 68 - baeschbacher@fargo.agency

Yohann HENDRICE - 06 16 83 28 89 - yhendrice@fargo.agency

Nordea Asset Management est le nom fonctionnel de l'activité de gestion d'actifs conduite par les entités juridiques Nordea Investment Funds S.A. et Nordea Investment Management AB («les Entités Juridiques») et leurs succursales, filiales et bureaux de représentation. Le présent document a vocation à informer le lecteur des capacités spécifiques de Nordea. **Ce document (ou toute opinion exprimée dans le présent document) ne constitue pas un conseil financier,** ni une recommandation d'investissement dans un quelconque produit financier, structure d'investissement ou instrument, en vue de la conclusion ou du dénouement d'une quelconque transaction ou de la participation dans une quelconque stratégie de trading. Ce document n'est ni une offre d'achat ou de vente, ni une sollicitation pour une offre d'achat ou de vente de titres ou instruments ou pour participer à une stratégie de négociation. Une telle offre relève exclusivement du Mémorandum d'offre de service ou de tout accord contractuel similaire. Par conséquent, les informations présentes seront entièrement remplacées par la version finale dudit Mémorandum d'offre de service ou accord contractuel. Toute décision d'investissement doit donc uniquement être fondée sur la documentation juridique dans sa version définitive, qui inclut entre autres, le cas échéant, le Mémorandum d'offre de service, l'accord contractuel, tout Prospectus pertinent et le plus récent Document d'informations clés pour l'investisseur (KIID) (le cas échéant) relatif à l'investissement. L'opportunité d'un investissement ou d'une stratégie dépendra de la situation et des objectifs d'un investisseur. Nordea Investment Management recommande aux investisseurs d'évaluer indépendamment des investissements et des stratégies spécifiques et les encourage à demander l'avis de conseillers financiers indépendants lorsqu' ils le jugent pertinent. Tous les produits, titres, instruments ou stratégies présentés dans ce document peuvent ne pas convenir à tous les investisseurs. Le présent document contient des informations obtenues auprès de différentes sources et considérées comme correctes. Aucune garantie n'est cependant donnée quant à leur exactitude ou à leur exhaustivité et les investisseurs peuvent recourir à d'autres sources afin de prendre une décision d'investissement éclairée. Les investisseurs ou contreparties potentiels doivent consulter leurs conseillers fiscaux, juridiques, comptables et autres quant aux répercussions éventuelles des investissements qu'ils envisagent, y compris les risques et avantages en découlant. Les investisseurs ou contreparties potentiels doivent par ailleurs avoir une parfaite compréhension de l'investissement envisagé et fonder toute décision sur une évaluation indépendante du caractère approprié d'un tel investissement, sur la base de leurs propres objectifs. Les investissements dans des instruments dérivés et les transactions de change peuvent être soumis à des fluctuations importantes qui peuvent affecter la valeur d'un investissement. **Les investissements dans les marchés émergents impliquent un risque plus élevé. La valeur de l'investissement peut fluctuer considérablement et ne peut être garantie. Les investissements dans instruments de participations et de dette émis par les banques risquent d'être assujettis au mécanisme de bail-in, comme prévu par la directive européenne 2014/59/UE (cela signifie que les instruments de participations et de dette pourraient être amortis, assurant pertes adéquates aux créanciers non-garantis de l'établissement).** Nordea Asset Management a décidé de supporter le coût de la recherche, en d'autres termes ces coûts étant couverts par la structure de frais existante (frais de gestion et d'administration). Publié et créé par les Entités Juridiques faisant partie de Nordea Asset Management. Les Entités Juridiques sont dûment agréées et supervisées par les autorités de surveillance financière en Suède, en Finlande et au Luxembourg respectivement. Les succursales, filiales et bureaux de représentation des Entités Juridiques sont dûment agréées et réglementées par les autorités de surveillance financière de leurs pays d'établissement respectifs. Source (sauf mention contraire): Nordea Investment Funds, S.A. Sauf indication contraire, toutes les opinions exprimées sont celles des Entités Juridiques faisant partie de Nordea Asset Management et de toutes les filiales, succursales et bureaux de représentation des Entités Juridiques. Le présent document ne peut être reproduit ou distribué sans accord préalable. Les références à des sociétés ou à d'autres investissements mentionnés dans le présent document ne doivent pas être interprétées par l'investisseur comme une recommandation d'achat ou de vente ; elles sont uniquement incluses à des fins d'illustration. Le régime fiscal dépend de la situation personnelle de chaque investisseur et est susceptible d'évoluer à l'avenir. © Les Entités Juridiques faisant partie de Nordea Asset Management et toutes les succursales, filiales et / ou bureaux de représentation des Entités Juridiques.