NOTE DE SYNTHÈSE STRATÉGIQUE • EXPANSION INTERNATIONALE (HORIZON 2030)

AL ISLAMI FOODS : PÉNÉTRER LE MARCHÉ HALAL EUROPÉEN

Masse critique, prévisions 2025–2030, barrières réglementaires UE et 3 stratégies d'entrée opérationnelles

1. MASSE CRITIQUE ET PRÉVISIONS DU MARCHÉ HALAL EN EUROPE (2025–2030)

70 – 95 Mds €
Masse globale (2025)
Alimentaire, viandes & RHD inclus

115 – 135 Mds €
Projection à 2030
Croissance : +5,5 % à +8,5 % / an

16 – 20 Mds €
Produits emballés GMS
Cœur de cible à forte marge brute

26 – 30 Millions
Consommateurs cibles
Démographie jeune & urbaine

4 MARCHÉS MOTEURS (~75 % DES VOLUMES EUROPÉENS)

France	**~6,0 M**	1er marché en volume (>7 Mds €). GMS mature (Isla Délice, Wassila), forte exigence sur le **sans étourdissement** (label AVS).
Allemagne	**~5,8 M**	~25 % de la valeur européenne. Forte sensibilité qualité sanitaire, **Clean Label** et convergence **Bio + Halal**.
Royaume-Uni	**~4,5 M**	Marché le plus institutionnalisé (Tesco, Asda, Sainsbury's) et **hors UE** : accords commerciaux UK-Émirats plus souples.
Benelux	**~2,5 M**	Hub logistique stratégique (ports de Rotterdam/Anvers) et forte densité urbaine consommatrice de **snacking surgelé**.

TENDANCES PORTEUSES D'ICI 2030

- **Premiumisation :** Rejet de la VSM et des additifs au profit du 100 % filet entier et de la traçabilité.
- **Boom du QSR Halal :** Chaînes de fast-food gourmet tirant la demande en surgelés prêts à cuire.
- **Végétal & Éthique :** Essor du Plant-Based certifié sans alcool ni graisses animales.

FREINS D'ENTRÉE À CONTOURNER

- **Barrières vétérinaires UE :** Quotas et restrictions strictes bloquant l'import direct de viandes/volailles depuis Dubaï vers l'UE.
- **Lois d'abattage :** Sans-étourdissement interdit en Belgique/Danemark, mais autorisé par dérogation en France, Espagne, Irlande, Pologne, UK.
- **Linéaires GMS saturés :** Coûts de référencement élevés face aux marques locales installées.

2. TROIS STRATÉGIES D'ENTRÉE RECOMMANDÉES POUR AL ISLAMI FOODS

01

Production locale sous contrat (Co-Packing UE) & Double Certification de confiance

Mécanisme : Produire directement au sein des bassins d'élevage européens autorisant l'abattage sans étourdissement (**Pologne, Irlande, Espagne, France**) via des accords de co-packing ou une Joint-Venture industrielle, en inversant la chaîne de sourcing agricole existante d'Al Islami.
Avantage décisif : Zéro barrière vétérinaire ou douanière UE, réduction des coûts chaîne du froid, et déploiement de l'ADN « **Real Halal** » (100 % filet entier, abattage manuel sans électronarcose) adossé aux certificateurs les plus stricts (**AVS** en France, **HMC** au Royaume-Uni).

02

Pénétration « B2B Foodservice First » (QSR & RHD) comme tremplin vers la GMS

Mécanisme : Attaquer le marché par la **Restauration Hors Domicile** en fournissant les chaînes de restauration rapide halal en hyper-croissance (burgers gourmet, fried chicken) et les réseaux Cash & Carry spécialisés au Royaume-Uni, en France et en Allemagne.
Avantage décisif : Génère immédiatement des volumes industriels récurrents sans payer les droits d'entrée prohibitifs des hypermarchés, tout en installant la notoriété auprès des 18–35 ans grâce au **co-branding** en restaurant (macaron « Viande certifiée Al Islami » sur bornes et menus).

03

« Cheval de Troie » : Tête de pont Royaume-Uni & Gammes sans viande (Plant-Based) en UE

Mécanisme : Lancer prioritairement au **Royaume-Uni** (forte notoriété de Dubaï, maturité de Tesco/Asda, cadre commercial post-Brexit agile) et exporter simultanément vers l'UE les gammes **sans restriction vétérinaire carnée** : gamme **Plant-Based Halal**, produits de la mer panés, snacks et feuilletés surgelés.
Avantage décisif : Préempte le segment encore quasi vierge du **végétal certifié Halal & Clean Label** en Europe, ouvre rapidement les comptes acheteurs de la grande distribution européenne et prépare les rayons avant d'y greffer la gamme volaille/bœuf produite localement (Stratégie 01).

3. FEUILLE DE ROUTE D'EXÉCUTION SÉQUENTIELLE (36 MOIS)

PHASE 1 • MOIS 1 À 12

Amorçage UK & Sans-Viande UE
Entrée au Royaume-Uni (distributeurs & GMS) + exportation en UE des gammes **Plant-Based Halal** et snacks surgelés sans viande.

PHASE 2 • MOIS 12 À 24

Industrialisation & Ancrage QSR
Démarrage du **Co-packing volaille/bœuf** en Europe (certifié AVS / HMC) et déploiement commercial massif auprès des chaînes **Fast-Food / RHD**.

PHASE 3 • MOIS 24 À 36

Scale Grande Distribution (GMS)
Référencement national aux rayons surgelés GMS en **France, Allemagne, UK et Benelux** avec un positionnement Premium & Clean Label.