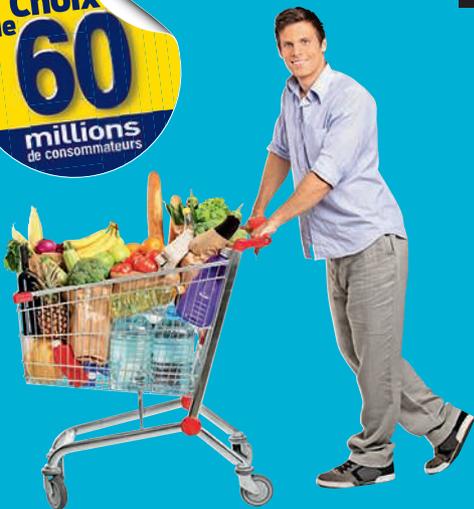




Choix
de
60
millions
de consommateurs



Le moins cher des rayons bio



Parmi les cinq marques de distributeurs bio que nous avons étudiées, la Marque repère Bio

Village des centres E.Leclerc remporte haut la main la palme des prix. Notre chariot est inférieur de 7 % à la moyenne des autres enseignes. Dommage que l'offre de cette marque soit aussi peu développée. Elle est trois fois inférieure à celle de la marque de Carrefour, Agir Bio.

Le plus faible écart entre bio et non bio



Avec une différence de 44 % entre les chariots conventionnel et bio de sa marque,

c'est Auchan qui contient le mieux le surcoût du bio, suivi de près par Carrefour et Intermarché. L'écart de prix est toutefois très variable selon les produits : les prix sont quasi identiques pour le chocolat ; ils varient du simple au double pour le pain de mie.

LES PRIX À LA LOUPE

Où acheter moins cher les produits bio

Le principal frein au développement du bio, c'est le prix : les produits issus de l'agriculture biologique coûtent aujourd'hui 65 % plus cher que leurs équivalents conventionnels ! Notre étude montre que cet écart peut être réduit, en privilégiant les marques de distributeurs.

Alors qu'il y a dix ans, l'engouement pour le bio passait pour un effet de mode attirant une poignée de convertis, impossible aujourd'hui de rater le logo vert européen dans les grandes surfaces, sur les marchés ou dans les magasins spécialisés. Depuis 2007, le bio est si bien entré dans le paysage commercial que la France est devenue le troisième marché au monde, derrière les États-Unis et l'Allemagne. « *Consommer des produits biologiques est un engagement personnel fort, mais pas encore un achat courant pour tout le monde* », reconnaît-on toutefois à l'Agence Bio, principal promoteur de la filière. Loin s'en faut.

PAS DE BÉNÉFICE POUR LA SANTÉ

Quatre Français sur dix consomment du bio au moins une fois par mois, un chiffre cependant en légère baisse depuis trois ans. Quelles sont leurs motivations ? Selon le Baromètre Agence Bio/CSA 2011, ce n'est plus la protection de la santé qui arrive en tête, mais la préservation de l'environnement (83 % des personnes interrogées). Les acheteurs sont un peu moins nombreux à penser que ces produits sont meilleurs pour la santé (77 %).

Sur cette allégation, le doute persiste toutefois. Des chercheurs de l'université de Stanford (Californie), ayant passé au crible cinquante-cinq études sur les effets potentiels du bio, concluaient, en octobre dernier, à une absence de bénéfice pour la santé. Ce résultat ne doit pas

empêcher d'encourager une agriculture sans pesticides. Mais là encore, le doute pointe régulièrement, du fait de certains scandales.

LE COÛT CACHÉ DU CONVENTIONNEL

L'an passé, la police italienne a démantelé un énorme trafic de faux produits bio : achetés bon marché en Roumanie, des céréales et des fruits secs étaient transformés en produits bio (huile, farine, pâtes alimentaires...) à l'aide de faux documents, puis écoulés dans plusieurs pays européens, dont la France. Sachant que 30 % environ du bio qui est dans notre assiette est importé – ce qui colle d'ailleurs mal avec l'idéal bio –, voilà qui fait frémir.

Mais la principale source de frémissement reste les étiquettes. On a beau le savoir, en connaître quelques raisons et l'admettre plus ou moins, les produits bio restent extrêmement chers. Cela constitue d'ailleurs le principal frein à l'achat pour plus des trois quarts des consommateurs.

Les défenseurs de la filière pointent du doigt le prix "caché" de l'agriculture conventionnelle intensive, son impact sur les dépenses de santé, ou le coût de la dépollution des sols et de l'air. Il n'empêche, les chiffres sont têtus : selon notre étude, confirmée par celle de la société d'études SymphonyIRI Group, les produits bio coûtent environ 65 % plus cher que leurs équivalents conventionnels.

« *Si un ménage décide de passer 30 % de sa consommation en bio, son budget alimentaire*

EXPERTISE
ÉCONOMIQUE

Nos relevés

Pour chaque enseigne, nous avons établi deux listes de produits à la marque du distributeur, regroupant quatorze denrées alimentaires de base : la première contient des produits conventionnels, et la seconde, des produits bio équivalents. S'y ajoutent deux listes de produits de grandes marques, l'une conventionnelle et l'autre bio. À l'aide de la société Prixing, qui relève les prix sur plus de mille grandes surfaces, nous avons établi un prix moyen par produit, et comparé le bio et le non bio, ainsi que le montant moyen par enseigne. Nos données portent au total sur près de 60 000 relevés effectués fin novembre 2012.



	E.LECLERC		INTERMARCHÉ		CARR
	Standard	Bio	Standard	Bio	Standard
Chocolat noir supérieur 72 % 100 g	0,89 €	0,88 €	0,93 €	0,92 €	0,89 €
Lait demi-écrémé stérilisé UHT 1 l	0,72 €	0,86 €	0,75 €	0,89 €	0,74 €
Œufs frais calibre moyen x 6	1,49 €	1,85 €	1,66 €	1,93 €	1,68 €
Beurre doux 250 g	1,32 €	1,88 €	1,45 €	1,98 €	1,42 €
Confiture 370 g	1,04 €	1,60 €	1,07 €	1,58 €	1,17 €
Coquillettes 500 g	0,45 €	0,76 €	0,46 €	0,76 €	0,53 €
Jambon cuit supérieur 4 tranches	1,98 €	4,16 €	1,77 €	4 €	1,99 €
Yaourts nature au lait entier x 4	0,47 €	0,77 €	0,56 €	0,82 €	0,50 €
Pur jus d'orange 1 l	1,36 €	1,83 €	1,79 €	1,89 €	1,79 €
Farine de blé 1 kg	0,62 €	0,81 €	0,44 €	0,83 €	0,66 €
Pain de mie nature 500 à 550 g	0,81 €	1,70 €	1,07 €	1,73 €	1,03 €
Emmental râpé 200 g	1,39 €	2,00 €	1,59 €	2,01 €	1,73 €
Riz basmati 500 g	1,08 €	1,74 €	1,37 €	1,87 €	1,38 €
Camembert 250 g	1,31 €	2,03 €	1,32 €	2,64 €	1,54 €
Total	14,93 €	22,88 €	16,22 €	23,86 €	17,05 €

Prix relevés fin novembre 2012.

va augmenter mathématiquement de près de 20 % », estime Jacques Dupré, de SymphonyIRI. Un effort financier conséquent, alors que l'inflation de 3 % sur les produits de grande consommation pèse déjà lourdement sur notre pouvoir d'achat. Depuis six mois, le bio ne gagne plus de terrain, affichant même un recul des ventes sur certains rayons, comme les aliments pour enfants ou les conserves de fruits.

C'est d'ailleurs pour un motif économique que les nouveaux adeptes se tournent vers les grandes surfaces. La grande distribution détient désormais presque la moitié du marché, tandis que les boutiques spécialisées glissent doucement vers les 30 %, selon le cabinet Xerfi.

LES HYPERS DYNAMISENT LE MARCHÉ

Fait notable, les marques de distributeurs (MDD) constituent désormais un peu plus de la moitié des ventes de produits bio (contre 30 % pour l'ensemble des rayons). De fait, elles apparaissent plus dynamiques que les marques nationales sur ce marché.

Nous avons voulu analyser cette offre de la grande distribution, en constituant une liste de produits bio des MDD, avec leurs équivalents non bio. L'objectif était double : d'une part, déterminer l'enseigne la moins chère en bio ; d'autre part, établir le différentiel de prix avec les MDD conventionnelles. Pour être complets, nous avons aussi comparé les prix des grandes marques du bio avec leurs équivalentes nationales classiques.

LES ENSEIGNES RÉDUISENT L'ÉCART

Premier constat : hors fruits et légumes, les MDD bio coûtent 50 % plus cher que les MDD conventionnelles. Sur l'écart de prix entre bio et non bio, c'est Auchan qui s'en sort le mieux.

À vos marques

Qui vend quoi ?

Vainqueur de notre comparatif de prix, E.Leclerc propose seulement 160 références alimentaires sous sa Marque repère Bio Village éparpillées dans les rayons.

- Intermarché compte 215 références bio portant ses marques, contre 50 il y a quatre ans.
- Carrefour s'est lancé en 2006 avec sa marque Agir Bio, qui compte plus de 500 références. Depuis mai, l'enseigne promet « les prix les plus bas » sur 100 produits bio de grandes marques.
- Créée aussi en 2006 Mieux vivre, la MDD bio d'Auchan, aligne plus de 250 références. Depuis 2010, Auchan propose 50 produits bio à moins de 1 €. Tous les produits AB sont regroupés dans le même espace.
- Quant à Super U, il a choisi également un espace dédié au bio, où sont rassemblées toutes les références U Bio. ||



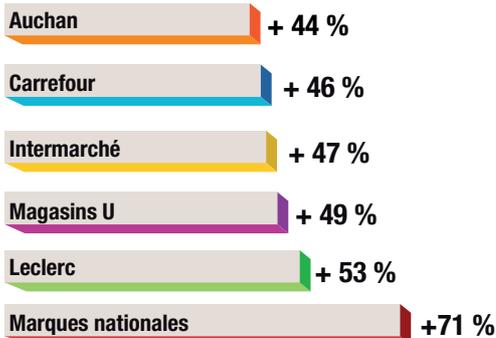


Les nouveaux commerçants



CARREFOUR	MAGASINS U		AUCHAN		MARQUES NATIONALES	
	Bio	Standard	Bio	Standard	Bio	Standard
1,05 €	0,90 €	0,97 €	0,95 €	0,96 €	1,15 €	2,14 €
0,93 €	0,74 €	1 €	0,75 €	0,96 €	0,86 €	1,34 €
1,90 €	1,65 €	1,92 €	1,83 €	1,90 €	2,12 €	2,54 €
1,99 €	1,35 €	1,96 €	1,39 €	2,03 €	1,58 €	2,12 €
1,91 €	1,06 €	1,87 €	1,74 €	2,71 €	1,35 €	3,05 €
1,09 €	0,50 €	0,88 €	0,48 €	0,87 €	0,79 €	1,89 €
3,49 €	2,10 €	4,03 €	2,23 €	2,98 €	2,27 €	4,05 €
0,79 €	0,56 €	0,93 €	0,52 €	0,82 €	0,85 €	1,18 €
2 €	1,72 €	1,93 €	1,44 €	1,93 €	2,27 €	3,33 €
1,01 €	0,65 €	1,04 €	0,55 €	0,94 €	0,97 €	1,91 €
2 €	0,96 €	1,87 €	1,00 €	2,03 €	1,05 €	2,04 €
2,43 €	1,42 €	2,04 €	1,44 €	1,98 €	1,65 €	3,45 €
2,20 €	1,41 €	2,06 €	1,22 €	2,13 €	1,81 €	3,01 €
2,09 €	1,79 €	2,55 €	1,81 €	2,81 €	1,50 €	2,61 €
24,90 €	16,81 €	25,04 €	17,35 €	25,05 €	20,22 €	34,65 €

L'ÉCART DE PRIX ENTRE BIO ET CONVENTIONNEL



Le surcoût du bio est bien plus élevé avec les grandes marques qu'avec les marques de distributeurs.

Son chariot MDD bio coûte "seulement" 44 % plus cher. Carrefour, Intermarché et Super U ne sont pas loin derrière et parviennent à maintenir un écart de prix en dessous de 50 %. Seule E.Leclerc est au-delà de cette barre symbolique, à + 53 %, même s'il s'agit de l'enseigne ayant le chariot le moins onéreux. Globalement, les prix semblent maîtrisés.

PAS SI RUINEUX DE SE CONVERTIR

Deuxième constat : les prix des MDD bio sont presque au niveau des grandes marques non bio. Le fait le plus frappant concerne le chariot de

marques nationales. Les grands noms du bio sont 71 % plus chers que les stars du non bio. Et près de 50 % séparent notre chariot bio de marques nationales du chariot bio Marque repère de chez E.Leclerc ! Si bien que l'écart entre le bio E.Leclerc et le chariot de grandes marques non bio n'est que de 13 %. Pas si ruineux que cela de se convertir !

UNE VRAIE CONCURRENCE SE JOUE

Troisième constat : la concurrence est réelle. La plupart des distributeurs ont élargi leur gamme de produits bio pour répondre à la demande. Ils se tiennent désormais dans un mouchoir de poche : seulement 2,17 € entre le moins cher (E.Leclerc) et le plus cher des chariots bio (Auchan et Super U), alors que, dans le conventionnel, l'écart est un peu plus élevé (2,42 €). Au classement général comme en bio, E.Leclerc est le plus compétitif. Notons à nouveau que l'écart avec le deuxième (Intermarché) est moindre sur le bio que sur les MDD conventionnelles. Bref, sur ce marché-là aussi, les enseignes rivalisent pour être les plus attractives.

LE CHOCOLAT MOINS CHER EN BIO !

Quatrième constat : le tarif varie terriblement selon les produits. Quelques pour-cent de différence pour le chocolat (certaines références sont même moins chères en bio !), 60 ou 80 %

Pricing, l'appli des prix

La base de données à partir de laquelle nous avons effectué cette étude est avant tout un outil à destination des consommateurs.

L'application Pricing, qui référence plus de 18 millions de prix, permet de trouver le magasin le moins cher pour une liste de courses donnée, mais aussi de repérer les promotions du moment.

L'application étant collaborative, chacun peut contribuer à l'enrichir en ajoutant des données à la base. Gratuite, elle peut être téléchargée sur le site pricing.fr, rubrique Application mobile. Elle est aussi disponible sur Google play (Android) ou l'App Store (iPhone).

La part du bio

Dans les hypers et supermarchés, le poids du bio dans les achats alimentaires varie de 1,54 % en Picardie à 3,54 % en Provence-Alpes-Côte d'Azur.



■ > 3,2 % ■ 2,5 à 3,2 % ■ < 2,5 %

Les régions les plus riches (Île-de-France, Alsace, Rhône-Alpes) sont aussi celles qui consomment le plus de produits bio.

(Source : SymphonyIRI Group, cumul annuel mobile à fin octobre 2012.)

pour la farine... Comment expliquer de telles variations ? Tout dépend de la part de matière première agricole dans le produit fini. La farine est constituée de céréales qui pèsent sur le prix de vente, alors que le cacao, moult fois transformé avant de fondre sous la langue, ne constitue pas l'essentiel du prix de la tablette de chocolat.

SORTIR DES CIRCUITS ALTERNATIFS

Bien entendu, pas question d'exiger des produits bio qu'ils se livrent à la même bataille concurrentielle pour écraser marges et coûts de production. Cela n'aurait aucun sens. On sait que la différence de prix provient de la philosophie même de cette filière. La production biologique demande plus d'espace et de main-d'œuvre que l'agriculture conventionnelle, car elle est par définition moins intensive. Respecter l'environnement conduit à des rendements de production naturellement plus modestes. Rien à voir avec les tonnages de la filière classique, négociés pied à pied avec les grandes surfaces. Rappelons aussi que le coût du contrôle et de la certification de l'ensemble de la filière est à la charge des opérateurs.

Reste à savoir si la filière est philosophiquement compatible avec une distribution en grandes surfaces. Certains promoteurs du bio en doutent. Pourtant, le développement des linéaires permet au plus grand nombre d'avoir accès à ces produits conçus avec d'autres valeurs. Le bio devrait-il rester dans des circuits alternatifs ? Auquel cas, il resterait inaccessible à tout point de vue. Pour se développer, il doit s'ouvrir et expliquer sans relâche pourquoi il faut payer ce prix, et pourquoi le tout conventionnel peut, lui aussi, finir par nous coûter cher. ||

LIONEL MAUGAIN ET PATRICIA CHAIROPOULOS.
Économiste : EMMANUEL MASSET-DENÈVRE



Au rayon des grandes s

Largement en tête des achats de produits bio, les fruits et les légumes se vendent au prix fort. La production est plus coûteuse que le conventionnel, et l'offre est encore déficitaire par rapport à la demande. À la caisse, les grandes surfaces ne sont pas forcément les meilleures...

Selon le dernier observatoire de l'association Familles rurales, le prix moyen des fruits bio est, tous circuits de vente confondus, 62 % plus élevé que celui des conventionnels ; celui des légumes est supérieur de 75 %. « Comparer nos prix avec ceux du conventionnel n'est pas pertinent, ces derniers partent de trop bas, commente Dominique Marion, président de la Fédération nationale d'agriculture biologique (Fnab). Il faut plutôt se baser sur des prix d'achat et de vente qui soient justes pour les agriculteurs. »

PROTÉGER L'ENVIRONNEMENT, C'EST COÛTEUX

Ce surcoût s'explique par les conditions de production. Produire en respectant l'environnement va de pair avec une main-d'œuvre plus importante et une productivité réduite. De plus, avec un tonnage par hectare inférieur à celui du conventionnel, les économies d'échelle sont moindres. Le différentiel se réduit toutefois si l'on



→ Les grandes marques du bio affichent des prix excessifs, 71 % plus élevés que ceux des produits non bio équivalents. C'est beaucoup trop !

→ Pour les marques de distributeurs, le différentiel est inférieur à 50 %. En termes de prix, leurs produits bio rivalisent parfois avec les produits conventionnels des grandes marques.

→ En bio ou en conventionnel, c'est pareil : le moins cher, c'est Leclerc.



Emballés et pesés

Une façon de réduire – un peu – les prix serait de limiter les emballages. En grandes surfaces, la plupart des fruits et légumes bio sont préemballés, pour éviter la confusion avec les autres produits. Outre le prix, cette présentation a l'inconvénient d'être peu écolo et d'imposer l'achat d'un nombre donné de fruits ou légumes.



La démarche bio incite à privilégier le local (ici, une exploitation en Auvergne).

fruits et légumes, grandes surfaces ne font pas la loi

considère les coûts environnementaux et de santé liés aux fruits et légumes conventionnels, payés indirectement par les impôts. Exemple : les coûts de traitement de l'eau potable polluée par les produits phytosanitaires de synthèse.

Les meilleurs prix ne sont pas l'apanage des hypermarchés. Selon les relevés de prix de FranceAgriMer, entre juillet et novembre, les tomates d'origine France des magasins spécialisés sont ainsi moins chères qu'en grandes surfaces (voir ci-dessous). Les circuits spécialisés se fournissent souvent auprès d'agriculteurs locaux, qui ne travaillent qu'avec des

produits de saison. Acheter local et de saison en magasin, sur les marchés ou directement auprès du producteur, c'est le pilier de la démarche biologique, et cela reste l'un des meilleurs moyens de payer le bio moins cher.

PLUS D'UN TIERS DES PRODUITS SONT IMPORTÉS

Pour élargir leur offre, les grandes enseignes importent plus de 35 % de leurs approvisionnements en fruits et légumes bio. Elles y trouvent leur compte, les produits importés étant globalement moins chers à l'achat que ceux de France. Là encore, la

saisonnalité peut renverser la tendance : en grandes surfaces, la courgette bio de France est vendue à moindre prix, de mai à juillet, que sa version "hors France".

LES MARGES CONTESTÉES DES GRANDES SURFACES

Il peut y avoir de grandes différences de prix au sein d'une même enseigne. Nous avons relevé les étiquettes des poireaux bio dans cinq hypermarchés Carrefour : au mois de novembre, ils oscillaient entre 3,30 € et 5,20 € le kilo, selon le lieu... La stratégie de vente bouge d'un magasin à l'autre, surtout pour les fruits et légumes biologiques. En zones rurales, avec la concurrence de la production domestique ou locale, ils sont vendus généralement moins cher que dans les magasins implantés en villes.

Fortes de l'image positive du bio, les grandes surfaces en profitent « pour prendre des marges de 50 à 60 % », dénonce enfin Dominique Marion. Un chiffre toutefois contesté par certains distributeurs : Système U, par exemple, assure que sa marge sur les fruits et légumes, bio ou pas, ne dépasse pas 20 à 25 %. Peu nombreux, et déjà sollicités par les circuits de vente spécialisés, les producteurs sont parfois à même de refuser les conditions drastiques de la grande distribution. Plutôt que sur le prix d'achat, c'est sur ses marges que celle-ci devra encore faire un effort. ||

S. C. AVEC E. M.-D.

