

# Le bio à prix cassés

*Comment des commerçants parviennent à baisser les prix des produits bio...*

« Plus sains, meilleurs pour la santé et l'environnement... » : plus de 8 Français sur 10 ont une opinion favorable des produits bio et environ 1 sur 4 en consomme au moins une fois par semaine\*. Résultat : le chiffre d'affaires du bio en France (1,76 milliards d'euros en 2006) progresse de 10 % par an. Mais ces produits restent chers aux yeux des consommateurs. Pour les rendre davantage accessibles, plusieurs commerçants essonniers développent une politique de prix bas.

« Dans près de 90 % des cas, nous sommes moins chers que les rayons bio des grandes surfaces traditionnelles », constate Thierry Caron, dirigeant de Caron Bio, dont le troisième magasin a ouvert en novembre à Igny. En affichant 4 yaourts à 1,08 euro, 1 kg de pommes à 1,90 euro ou 500 g de spaghettis à 0,89 euro, Caron Bio est même compétitif par rapport aux produits non bio. La Grande Ferme, à Fontenay-le-Vicomte, vend de son côté la salade 1 euro, le kilo de

riz en vrac 1,55 euro... et Ecobio, à Villabé, annonce quant à lui le litre d'huile d'olives à 7,97 euros et de jus d'oranges à 1,50 euro...

Mais comment ces commerçants font-ils ? Leur recette de base : appliquer des marges bénéficiaires réduites et se "rattraper" sur le volume de produits vendus. « C'est pour cela que j'ai ouvert d'emblée une surface de 200 m<sup>2</sup> », souligne Raphaël Goumard, dirigeant de la Grande Ferme. « De plus, je répercute sur les prix les remises consenties par mes fournisseurs sur les achats en grosses quantités », souligne Thierry Caron, dont les magasins, de même que la Grande Ferme, adhèrent au réseau de commerces indépendants Monde. Celui-ci leur permet de bénéficier de prix de gros négociés. C'est aussi le cas au sein du réseau Biocoop, qui compte trois commerces en Essonne. L'un deux, situé à Montgeron, a d'ailleurs été, fin 2005, le premier "supermarché bio" de notre département, avec une surface de 290 m<sup>2</sup>. « Nos



*Le panier du consommateur de produits bio s'élargit avec la baisse de leurs prix.*

ventes progressent car nos prix sont beaucoup moins élevés que ceux d'une petite boutique », constate le dirigeant, Bruno Dufételle.

## Des prix compétitifs à l'étranger

Autres recettes pour réduire les prix : proposer des articles en vrac (céréales, fruits secs...) ou encore s'approvisionner dans des pays où le marché du bio est plus développé qu'en France. « Je recherche régulièrement de

nouveaux fournisseurs, notamment en Allemagne, d'où j'importe la marque d'épicerie Green, réputée pour sa qualité », explique Thierry Caron. Ces commerçants ont en effet tous pour leitmotiv « la qualité de leurs produits » qui, dans le bio, est de toute façon encadrée par plusieurs labels\*. Reste à développer les points de vente pour répondre à la demande...

**■ En partenariat avec la Chambre de commerce et d'industrie de l'Essonne**

\* [www.agencebio.fr](http://www.agencebio.fr)