

5 mai 2010 06h00 | Par **THIERRY MAGNOL**

Et si on mangeait bio sans se ruiner...

Le bio devient abordable avec l'arrivée du hard discount sur ce marché. D'autres solutions existent.



Frédéric Duval, dans le Leader Price de Libourne : « Satisfaire une clientèle finalement très variée ». PHOTO JEAN-JACQUES SAUBI

La demande pour les produits biologiques ne cesse de croître. En 2009, près d'un Français sur deux a consommé du bio au moins une fois par mois. Ils sont en outre 77 % à considérer que c'est une solution pour l'avenir. Cet enthousiasme est cependant freiné par un élément essentiel : le prix. Produire des aliments sans engrais et sans pesticides chimiques coûte plus cher. Le fait que la demande est plus forte que l'offre n'arrange pas les choses.

Dominique Marion, président de la Fédération nationale de l'agriculture biologique, qui regroupe une majorité des 15 000 paysans français, reconnaît que dans ce secteur il n'y a pas de problèmes de stock. « La production a augmenté de 11 % en un an, mais la demande va plus vite, dit-il. Tout ce qui se produit en France est vendu. Les importations sont inévitables. »

La qualité au rendez-vous

Importations dont ne se prive pas la grande distribution, laquelle est souvent suspectée de profiter du vent porteur pour élargir ses marges sur des produits qui, pour l'heure, attirent surtout une clientèle disposant d'un minimum de moyens financiers. Mais la situation évolue depuis que les sociétés de hard discount se sont attaquées à ce marché. Fanny Guibert a mené l'enquête pour « 60 millions de consommateurs ». « Certains comme Aldi ou Lidl en sont juste aux balbutiements, mais d'autres marques, notamment ED et Leader Price, proposent des offres très larges, explique-t-elle. Cela

vaut le coup d'aller voir. Le hard discount peut constituer une bonne façon d'aborder le bio, d'autant que, dans l'ensemble, la qualité des produits est au rendez-vous. »

Quant aux prix, ils sont effectivement inférieurs à ceux des grandes surfaces classiques et des magasins spécialisés. Ils restent cependant supérieurs à ceux des produits conventionnels. « Je crois que le hard discount a plus envie d'être tendance que d'écraser les prix, d'autant qu'on est dans un créneau qui produit des petits volumes, donc où il est difficile de diminuer fortement les coûts », concède Fanny Guibert.

Elle voit d'autres défauts dans le système. « Cette offre a ses limites en termes de gamme, poursuit-elle. On trouve peu de fruits et légumes frais. Beaucoup de produits sont importés, ce qui, en termes d'empreinte carbone, n'est pas idéal. »

De leur côté, les producteurs biologiques français perçoivent plutôt favorablement - mais avec une certaine méfiance - cette arrivée du hard discount dans leur jardin. « C'est d'une certaine façon la reconnaissance de la place que doit avoir le bio, dit Dominique Marion. C'est positif pour l'image de l'ensemble de la filière et cela démontre qu'il faut absolument produire plus en France. Maintenant, nous ne sommes pas dupes. Nous connaissons le mode de fonctionnement de la grande distribution, qu'elle soit discount ou non. Pour nous, le bio ne va pas sans une certaine éthique sociale. Nous refusons de casser les prix au détriment de la rémunération des producteurs. Nous ne voulons pas tomber dans le piège de la filière classique. »

Acheter local

Dominique Marion en profite pour rappeler qu'il existe d'autres façons de consommer bio sans se ruiner. « Il faut acheter le plus localement possible », argumente-t-il. Les circuits courts constituent, en effet, la meilleure façon de réduire les intermédiaires, voire de les supprimer.

Au-delà du système des Amap (Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne), qui d'ailleurs ne font pas que du bio, il est possible de s'approvisionner sur les marchés ou directement chez les producteurs, sans avoir à vider son portefeuille. C'est l'autre façon de manger bio à un prix abordable (lire ci-contre). Dominique Marion en propose même une troisième : « Faire la cuisine, lance-t-il sans plaisanter. Le bio reviendra toujours plus cher, mais si au lieu d'acheter des produits transformés, on les transforme nous-mêmes en les cuisinant, on obtient une alimentation peu coûteuse et d'excellente qualité. »

À lire aussi

L'achat de proximité, c'est encore plus vert

Quand le hard discount propose du bio pour tous les budgets

Selon vous, le bio et le hard discount font-ils bon ménage ?

oui, c'est une façon de pouvoir manger bio sans dépenser trop.

50.9 %

non, l'esprit bio est incompatible avec le hard discount.

49.1 %

Nombre de votants: 806

© www.sudouest.com 2010