

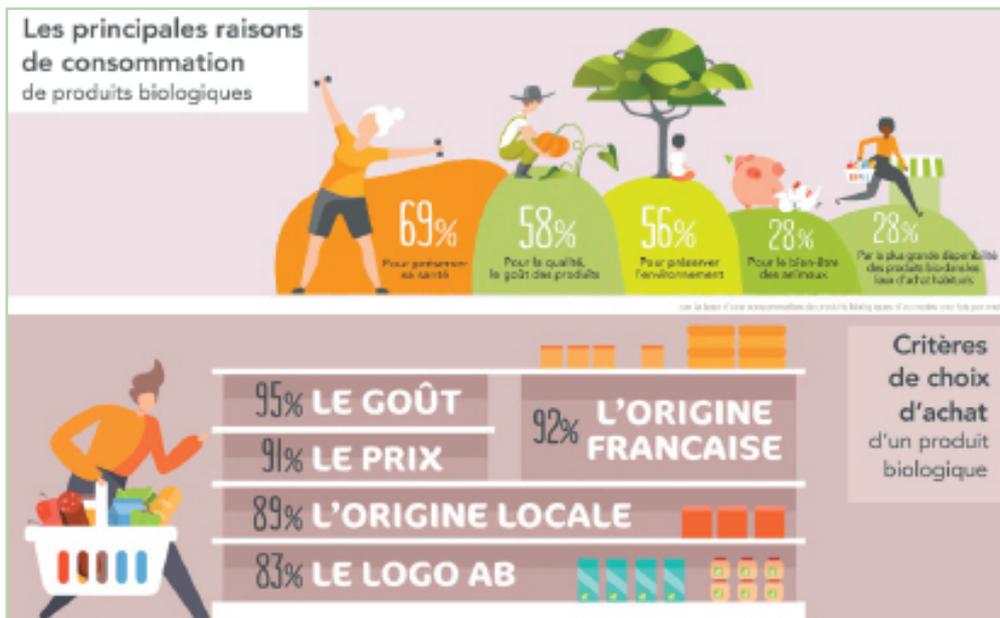


Quels débouchés pour les produits biologiques ?

■ La consommation des produits biologiques est en forte croissance continue depuis de nombreuses années. En 2018, la valeur des achats des produits alimentaires issus de l'agriculture biologique a progressé de 1,4 milliard d'euros soit une croissance de 15,7 % par rapport à 2017 et devrait atteindre les 10 milliards d'euros en 2019. Nous sommes donc très loin d'un effet de mode mais plutôt sur une tendance lourde de consommation. Point majeur relevé par le baromètre de l'Agence bio et réalisé par AND international, les Français sont demandeurs de produits bio made in France. Ainsi, 92 % en consomment parce qu'ils sont d'origine hexagonale et 89 % parce que leur provenance est locale.

Une forte demande de locavores

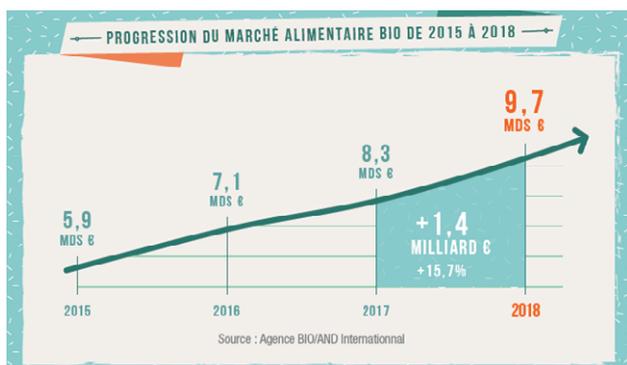
Ainsi, les entreprises de transformation recherchent des produits locaux pour fabriquer leurs marchandises. L'interprofession bio de Nouvelle-Aquitaine, regroupant plus de 200 opérateurs régionaux, a d'ailleurs créé la marque Bio Sud-Ouest France dès 2013, en partenariat avec les conseils régionaux d'Aquitaine et de Midi-Pyrénées de l'époque, afin que les entreprises puissent mettre en avant leurs approvisionnements en produits du Sud-Ouest.



À noter également, qu'en agriculture biologique la part d'agriculteurs vendant directement leurs productions est importante. Ainsi, dans le département des Pyrénées-Atlantiques, près du tiers des fermes biologiques (contre 3 % en agriculture conventionnelle en France) pratique la vente directe soit à des transformateurs soit à des particuliers, que ce soit après transformation des produits ou non.

Concernant les circuits de vente, 12 % des consommateurs les achètent directement aux agriculteurs. La grande distribution représente 49 % des ventes de produits bio, les magasins spécialisés 34 % et les 5 % restants correspondent aux ventes par artisans, commerçants ou restaurateurs. Les importations représentent près du tiers des produits bio achetés par les Français, mais 18 % sont des denrées

exotiques non productibles dans l'Hexagone. Le marché des produits biologiques est donc fortement national ce qui le protège des variations des cours subies en agriculture conventionnelle. Toutefois avec le nombre important de conversions de ces dernières années, il faut rester vigilant sur les débouchés des produits avant d'entamer cette démarche sur son exploitation. En effet, la demande du marché est différente selon le type de produits (légumes, lait ou viande de vache ou de brebis, œufs, vin...). Que la valorisation de vos produits se fasse en circuits longs ou courts, il est donc nécessaire de s'informer sur les perspectives de vente, sur les prix pratiqués et sur la concurrence en place. Le fonctionnement et le comportement des marchés des produits bio sont différents du marché conventionnel, il est donc recommandé de se faire accompagner pour trouver les bons interlocuteurs qui peuvent différer de vos acheteurs actuels. Il en va de même pour connaître les prix pratiqués car, dans en bio, si on produit souvent moins, les denrées sont mieux valorisées avec un prix plus régulier qu'en conventionnel et ce, dans un contexte de demande croissante.



Ludivine Mignot, conseillère bio chambre d'agriculture des Pyrénées-Atlantiques