

# Le bio français se sent menacé par la guerre des prix

© 21/01/2019 |  Terre-net Média

**La filière bio française a dénoncé lundi la guerre des prix qui s'exerce lors des négociations commerciales avec la grande distribution et qui risque de la « fragiliser » au bénéfice des produits bios importés.**

**L**e **Synabio, syndicat de l'agroalimentaire biologique**, qui publie pour la première fois un observatoire des négociations commerciales, a évoqué la « forte pression » des distributeurs. « Cette pression s'exerce d'abord sur les tarifs : 28 % des entreprises bio se voient ainsi réclamer une baisse de tarif avant toute discussion. À l'issue des premiers rounds de négociation, cet indicateur monte à 40 % », a affirmé le Synabio dans un communiqué.

Cette tendance s'explique par l'appétit grandissant des consommateurs et par ricochet de la grande distribution pour les **produits bio**, « désormais au cœur de la stratégie » de ces enseignes. En 2018, le chiffre d'affaires cumulé du bio en grande distribution « dépassera les 4,5 milliards d'euros. Leclerc entend doubler son chiffre d'affaires d'ici 2022 tandis que Carrefour envisage de le quadrupler », a rappelé le Synabio, qui souligne que cet engouement permet « de compenser l'évolution négative de certains marchés conventionnels ».

Ces négociations commerciales, les premières postérieures à la loi Alimentation, revêtent une importance capitale pour la production bio, un des leviers pour améliorer la rémunération d'agriculteurs dont les revenus sont minés par une crise structurelle. Le Synabio craint que le phénomène aille en s'aggravant : « Avec une concurrence croissante, on risque d'avoir une pression croissante sur les fournisseurs, chaque enseigne essayant de sortir des prix plus attractifs », a déclaré à l'AFP Charles Pernin, délégué général du Synabio. Les exigences de la grande distribution sont « d'autant moins tenables que près de 70 % des entreprises nous alertent sur une hausse du prix des matières premières qui se répercute sur leur tarif », a ajouté le Synabio.

« Ce qui peut jouer en faveur des fournisseurs, c'est que **tout le monde a envie d'avoir de la bio dans les rayons** », a toutefois estimé Charles Pernin. « Si on casse les prix d'entrée de jeu, il n'y aura pas de développement de l'offre, c'est clair », a-t-il déclaré. « Si on n'arrive pas à créer des conditions qui permettent le développement d'une offre française, on risque de finir avec une bio d'importation », craignait Charles Pernin, qui demande aux distributeurs de « **jouer la stratégie d'une bio française** ». « Tout dépendra du consommateur. Si les consommateurs vont jusqu'au bout d'un choix cohérent, ils privilégieront l'origine française », a conclu le responsable du Synabio. « Je n'ai aucun problème pour dire que quand il y a des promos où le bio est moins cher que le conventionnel, ça ne peut pas durer », avait lancé en guise d'avertissement à la grande distribution, le ministre de l'agriculture Didier Guillaume le 15 janvier dernier.

[#Négociationscommerciales](#) 2019: La [#bio](#) sous la pression de la [#grandedistribution](#) : le SYNABIO appelle les enseignes à éviter la guerre des prix [#alimentation](#) [#distribution](#) [pic.twitter.com/fMSomYNnZ2](https://pic.twitter.com/fMSomYNnZ2)

— Synabio (@synabio) 21 janvier 2019