



La newsletter des fruits et légumes Bio

Bienvenue sur la Newsletter des Fruits et Légumes Bio !

Cultivés au rythme des saisons et récoltés à maturité, les fruits et légumes bio savent restituer leur saveur, leur parfum et leurs qualités nutritionnelles. Cette deuxième newsletter vous propose de faire un zoom sur la consommation de produits bio en France : que consomment les Français ? pour quelles raisons ?

Dans notre rubrique « Vendre le Bio », nous vous proposons 3 conseils pour développer les ventes dans votre rayon.

À toutes et à tous, nous vous souhaitons de très bonnes ventes !

Comprendre le Bio

Les Français consomment de plus en plus de produits bio

Plus qu'une tendance, le bio devient un vrai mode de vie vers lequel les Français sont de plus en plus nombreux à se tourner.

Depuis 5 ans, le marché des produits bio augmente de près de 10% chaque année.

Aujourd'hui, ils sont **plus d'un Français sur quatre à consommer des produits bio au moins une fois par mois.**

Cette tendance n'est pas près de s'inverser : 1/3 des consommateurs-acheteurs déclarent avoir l'intention d'augmenter leur consommation. C'est principalement sur les fruits et légumes que l'augmentation de cette consommation est envisagée.

Les raisons d'achat

Selon le baromètre 2007 de l'Agence BIO, les Français consomment bio :

- pour la qualité et le goût des produits (91%),
- pour préserver l'environnement (90%), ce critère ressortant de plus en plus chaque année (79% en 2003, 83% en 2006).

Dans la même tendance, 77% des Français pensent que l'agriculture biologique est une voie d'avenir face aux problèmes environnementaux.

Les produits bio vedettes : les fruits et légumes !

Dans le panier bio, les fruits et légumes sont les produits stars. En 2007, 78% des consommateurs-acheteurs bio déclaraient en avoir consommé.

Pour l'ensemble des ménages français, la **consommation de fruits et légumes bio en 2007 a augmenté** de 30% en volume par rapport à 2006, et de 38% en valeur.

Le développement de la consommation des fruits et légumes bio s'explique d'une part par la plus **grande diversité** de l'offre, d'autre part par la présence de ces produits **dans un plus grand nombre de points de vente.**

Ainsi, non seulement les consommateurs de fruits et légumes bio sont de plus en plus nombreux (26% de la clientèle sur l'ensemble des ménages français en 2007), mais ils achètent également plus souvent (4 actes d'achat en moyenne en 2007) et en quantités plus importantes (7 kg en moyenne en 2007).



Pour en savoir plus : www.interfelbio.com

Consommer Bio, c'est voir plus loin



Campagne financée
avec le concours
de l'Union européenne

Vendre le Bio

Conseil n°1 Justifier l'écart de prix

Consommer bio, c'est parfois plus cher ! Oui, mais cette différence de prix s'explique...

La production de produits bio a un coût. Mieux vendre le bio, c'est justifier cet écart de prix à l'aide des arguments suivants :

→ **Les rendements sont plus modestes** et/ou plus irréguliers en agriculture biologique du fait du mode de production respectueux de l'environnement et des cycles naturels.

- **Les coûts de production sont plus élevés** (main-d'œuvre plus importante, coût des semences bio et des fertilisants naturels...).
- **Les contrôles et la certification des produits sont à la charge des opérateurs.**

Saviez-vous que 37% des Français considèrent qu'il est normal de payer plus cher un produit bio ? En moyenne, les Français intéressés sont prêts à payer les produits bio jusqu'à 11% plus cher que les produits conventionnels (13% chez les acheteurs-consommateurs habituels).

Vous pouvez surtout mettre en avant auprès de vos clients les arguments de fraîcheur et de saisonnalité : consommer bio, c'est aussi privilégier l'achat de produits frais de saison et donc consommer « malin ».

Conseil n°2 Conseiller aux clients les fruits et légumes de saison, souvent moins chers

Pour vous donner quelques repères, retrouvez ci-dessous le calendrier de disponibilité en fruits et légumes bio, toutes origines confondues.



Fruits bio	JUN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE
abricots				
ananas				
banane				
cerise				
châtaigne				
citron				
fraise				
kiwi				
mangue				
melon				
noix				
pêche / nectarine				
poire				
pomelo				
pomme				
prune				
raisin				



Légumes bio	JUN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE
ail / oignon				
artichaut				
asperge				
brocoli				
carotte				
chou-fleur				
concombre				
courgette				
échalote				
poireau				
pomme de terre				
ratatouille				
salade				
tomate				

 disponibilité

Conseil n°3 Bien communiquer sur le bio !

Un client bien informé est un client rassuré et déterminé à acheter !

En 2007, 48% des Français estimaient être bien informés sur les produits bio.

Il faut donc continuer à :

- **Communiquer sur les grands principes de l'agriculture biologique :**
 - Pas d'OGM
 - Respect de l'environnement (interdiction de produits chimiques de synthèse)
 - Respect des cycles naturels des végétaux



- **Expliquer les caractéristiques des produits biologiques :**
 - Respect du cahier des charges de l'agriculture biologique
 - Contrôle par des organismes certificateurs
 - Identification par la mention « Issu de l'agriculture biologique » et le plus souvent par un logo (logo bio européen et/ou logo AB)
- **Mettre en place les outils de communication spécifiques aux produits biologiques :**
 - Pour faire émerger ces produits dans vos rayons

Sources données chiffrées : Baromètre Agence BIO 2007 et TNS Worldpanel 2007