



PROTege

PROJET RÉGIONAL OCÉANIE DES TERRITOIRES
POUR LA GESTION DURABLE DES ÉCOSYSTÈMES



ÉTUDE ÉCONOMIQUE COMPARATIVE SUR LES PRIX DE VENTE EN BIO ET EN CONVENTIONNEL EN POLYNÉSIE FRANÇAISE

Sébastien PETIT (Polyvalence)

JUIN 2023



Le projet régional océanien des territoires pour la gestion durable des écosystèmes, PROTEGE, est un projet intégré qui vise à réduire la vulnérabilité des écosystèmes face aux impacts du changement climatique en accroissant les capacités d'adaptation et la résilience. Il cible des activités de gestion, de conservation et d'utilisation durables de la diversité biologique et de ses éléments en y associant la ressource en eau. Il est financé par le 11^{ème} Fonds européen de développement (FED) au bénéfice des territoires de la Nouvelle-Calédonie, de la Polynésie française, de Pitcairn et de Wallis et Futuna.

L'objectif général du projet est de construire un développement durable et résilient des économies des pays et territoires d'Outre-mer (PTOM) face au changement climatique en s'appuyant sur la biodiversité et les ressources naturelles renouvelables.

Le premier objectif spécifique vise à renforcer la durabilité, l'adaptation au changement climatique et l'autonomie des principales filières du secteur primaire. Il est décliné en deux thèmes :

- Thème 1 : la transition agro-écologique est opérée pour une agriculture, notamment biologique, adaptée au changement climatique et respectueuse de la biodiversité ; les ressources forestières sont gérées de manière intégrée et durable.
- Thème 2 : les ressources récifo-lagonaires et l'aquaculture sont gérées de manière durable, intégrée et adaptée aux économies insulaires et au changement climatique.

Le second objectif spécifique veut renforcer la sécurité des services écosystémiques en préservant la ressource en eau et la biodiversité. Il se décline également en 2 thèmes :

- Thème 3 : l'eau est gérée de manière intégrée et adaptée au changement climatique
- Thème 4 : les espèces exotiques envahissantes sont gérées pour renforcer la protection, la résilience et la restauration des services écosystémiques et de la biodiversité terrestre.

La gestion du projet a été confiée à la Communauté du Pacifique (CPS) pour les thèmes 1, 2 et 3 et au programme régional océanien pour l'environnement (PROE) pour le thème 4, par le biais d'une convention de délégation signée le 26 octobre 2018 entre l'Union européenne, la

CPS et le PROE. La mise en œuvre du projet est prévue sur 4 ans.

Ce rapport est cité comme suit :

Sébastien Petit (2023), Soutenir les systèmes de commercialisation des produits Bio locaux en Polynésie française et en Nouvelle-Calédonie. Étude économique comparative sur les prix de vente en bio et en conventionnel en Polynésie française, Tahiti, 42 pages.

Cette publication a été produite avec le soutien financier de l'Union européenne. Son contenu relève de la seule responsabilité de <nom de l'auteur/du partenaire> et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union européenne.

Partenaires

L'association Bio Fetia est un Système participatif de garantie (SPG) qui fédère des producteurs et des consommateurs. Les SPG se sont développés de manière indépendante dans de nombreux pays, et bien qu'ils mettent en œuvre de façon diverse leurs processus de garantie biologique, ils présentent un certain nombre de caractéristiques communes et d'éléments de base, comprenant, une approche participative, une vision commune, de la transparence et de la confiance. Les acteurs du SPG, les producteurs et les consommateurs, sont par ailleurs engagés dans un processus structuré d'apprentissage continu, qui les aide à améliorer leurs pratiques dans le plus grand respect de l'environnement et la santé humaine.

Fondé en novembre 2011, le SPG Bio Fetia est officiellement reconnue comme organisme de contrôle par le gouvernement en 2012. Elle délivre la garantie BIO Pasifika dans le respect strict de la Norme Océanienne d'Agriculture Biologique (NOAB). Le SPG BIO FETIA, acteur incontournable de la filière biologique, est le relais du service public de l'agriculture dans la mise en œuvre des programmes et des actions visant à promouvoir le développement d'une agriculture soucieuse du respect de l'environnement et de la santé des polynésiens. Fort de son implantation sur l'ensemble du territoire, Bio Fetia collabore avec les acteurs du secteur primaire tels que la Direction de l'agriculture (DAG), la Chambre d'agriculture et de la pêche lagonaire (CAPL) ou encore le Centre de Formation Professionnelle Agricole (CFPPA) d'Opunohu pour permettre le développement de l'agriculture biologique en Polynésie française.

Ce projet est conduit en collaboration avec :

-SPG Bio Caledonia, partenaire du projet et prestataire de services qui est le système participatif de garanti de Nouvelle Calédonie.

-DAI Consulting : Agronome spécialisée dans l'accompagnement de l'innovation et des politiques pour des systèmes agricoles et alimentaires durables.

-ABCap : chargée du suivi et l'accompagnement opérationnels et personnalisés des dispositifs de commercialisation, ainsi que le diagnostic réglementaire et légal encadrant la commercialisation des produits bio dans les territoires polynésiens et calédoniens.

-POLYVALENCE : Economiste chargé de l'étude économique comparative sur les prix de vente en bio et en conventionnel en PF.

-Muva : Spécialisée dans l'accompagnement des entreprises en gestion de projets, management, conception d'ateliers d'intelligence collective et en appui au développement des filières alimentaires.

-OpaO : bureau d'étude engagé pour le développement de systèmes agricoles et alimentaires durables et résilients, capables de nourrir les populations dans le respect des hommes, des femmes et de l'environnement.

Le comité de suivi du projet se compose des directeurs des organisations chefs de file ou de leurs représentants ainsi que de la cheffe de projet et des coordinateurs territoriaux et thématiques thème 1 et 2 de PROTEGE.

Table des matières

1. Introduction	8
1.1. Contexte du projet PROTEGE	8
4.1. Objectifs de l'étude économique	8
4.2. Délimitation de la zone d'étude	8
5. Recueil et exploitation des données sources	10
5.1. Les relevés des prix en magasins	10
5.2. Les relevés des prix auprès des producteurs (vente directe)	12
5.3. Les outils statistiques utilisés	13
5.3.1. <i>Le calcul des prix moyens et médians</i>	13
5.3.2. <i>L'écart-type</i>	14
5.3.3. <i>Les limites de la représentativité des prix relevés</i>	14
6. Présentation des principaux déterminants des prix et constats en métropole	15
6.1. Les facteurs influant sur la détermination des prix de vente	15
6.1.1. <i>Les facteurs conjoncturels</i>	15
6.1.2. <i>Les facteurs structurels</i>	16
6.2. Les écarts de prix relevés en métropole	22
6.2.1. <i>L'enquête CLCV (décembre 2020)</i>	23
6.2.2. <i>L'enquête Familles Rurales (juillet 2022)</i>	24
6.2.3. <i>Les Mercuriales du MIN de Rungis (juin 2023)</i>	25
7. Analyse des relevés de prix en magasins en Polynésie française	27
7.1. Introduction	27
7.2. L'analyse par produit	27
7.2.1. <i>Aubergine</i>	27
7.2.2. <i>Avocat</i>	27
7.2.3. <i>Banane</i>	28
7.2.4. <i>Citron</i>	28
7.2.5. <i>Concombre</i>	28
7.2.6. <i>Courgette</i>	29
7.2.7. <i>Mandarine</i>	29
7.2.8. <i>Navet</i>	29
7.2.9. <i>Orange</i>	30
7.2.10. <i>Pamplemousse</i>	30
7.2.11. <i>Papaye</i>	30
7.2.12. <i>Patates douces</i>	31
7.2.13. <i>Pota</i>	31
7.2.14. <i>Salades</i>	32
7.2.15. <i>Tomates</i>	32

7.3. L'analyse globale	33
7.3.1. <i>Tout type de commerce</i>	33
7.3.2. <i>Distinction selon le type de magasins</i>	34
7.3.3. <i>Distinction entre PPN et Non PPN</i>	34
7.4. L'analyse des relevés de prix de vente directe	35
7.4.1. <i>L'existence ou l'absence de différenciation des prix de vente directe et de gros</i>	35
7.4.2. <i>La variation des prix entre haute et basse saisons</i>	36
7.4.3. <i>Les pratiques de marges commerciales</i>	37
8. Conclusion	39

Résumé exécutif

Titre de l'étude	Étude économique comparative sur les prix de vente en bio et en conventionnel en Polynésie française
Auteurs	Sébastien Petit (Polyvalence)
Collaborateurs	Relecture : SPG Bio Fetia, SPG Bio Calédonia, DAI Consulting
Editeurs	-
Année d'édition du rapport	2023

Objectif	L'objectif de l'étude est de mesurer les écarts de prix entre les produits bio et conventionnels, d'identifier l'existence de fortes ou de faibles différenciations des prix entre les deux catégories ainsi que les raisons de ces niveaux distincts de tarification. Il s'agit également d'identifier les circuits de commercialisation les plus rémunérateurs pour la filière biologique.
Contexte	Cette étude s'inscrit dans le cadre de la phase 1 - Bref état des lieux et planification détaillée des actions de l'étude générale " Soutenir les systèmes de commercialisation de produits Bio locaux en Polynésie Française et en Nouvelle-Calédonie". Cette première phase comprend à cet égard un travail d'identification des acteurs et des dispositifs de commercialisation en PF et NC (étape 1.1) et ladite étude économique comparative sur les prix de vente en bio et en conventionnel en Polynésie (étape 1.2) ainsi qu' un récapitulatif des politiques publiques et réglementations en PF et NC (étape 1.3).
Méthodologie	Un relevé de prix a ainsi été réalisé entre fin avril et mi-juin 2023 auprès d'une trentaine d'établissements relevant des catégories des supermarchés, hypermarchés et des commerces spécialisés. Plusieurs producteurs ont également été contactés pour communiquer leur prix de vente en gros et prix de vente directe. Quatorze produits ont été sélectionnés pour constituer l'échantillon d'analyse qui comprend les principales catégories de produits agricoles : Produits maraîchers, agrumes et fruits. : salade, tomate, courgette, concombre, pota, aubergine, navet, patate douce, citron, pamplemousse, papaye, avocat et banane. Sur la base de productions déclarées en 2021, cet échantillon de 14 produits représente près des 42% des volumes totaux. Il représente 90,1% des produits maraîchers, 99,9% des agrumes et 62,3% des fruits. Au total 175 prix de produits et 337 de produits conventionnels ont été relevés, soit un total de 512 avec une répartition 1/3 - 2/3.

Résultats et conclusions	L'écart moyen entre produits bio et conventionnels s'établit, sur le panier de 14 produits, à + 20,3 %. Cet écart apparaît nettement plus faible que ceux présentés dans des études analogues réalisées récemment en métropole qui avaient conclu à la constatation d'écarts de prix de + 44 % (étude CLCV, décembre 2020) et + 58,8 % (étude Familles Rurales, juillet 2022). Sur l'ensemble des produits communs aux trois catégories d'établissements (et en excluant la salade), les magasins spécialisés présentent ainsi au consommateur un panier Bio moins cher que les grandes surfaces. Ces résultats concernant les magasins spécialisés sont à analyser avec prudence, car leur présence dans l'échantillon est relativement faible. L'écart moyen constaté masque cependant de fortes disparités selon les produits.
--------------------------	--

	<p>Sur l'échantillon concerné, les écarts de prix s'établissent ainsi entre - 4,3 % (oranges) et + 90,1 % (pota).</p> <p>Sur de nombreux produits, l'écart entre les deux catégories (bio et conventionnel) est inférieur à 15 %. Ce faible écart est notamment explicable par deux éléments.</p> <p>D'une part, la réglementation des prix relative aux produits de première nécessité (PPN) s'applique indistinctement, dans les mêmes termes, sur les fruits et légumes bio et conventionnels. Une marge maximale de commercialisation identique étant ainsi fixée réglementairement, une homogénéisation des prix entre les deux catégories était susceptible d'être constatée. C'est notamment le cas dans le cadre de l'étude pour les PPN suivants : aubergine (écart de + 14,2 %), concombre (+ 5,2 %), navet (+ 10,9 %) et tomate (+ 14,1 %).</p> <p>D'autre part, lorsque l'écart de qualité n'est pas perceptible pour le consommateur et que la production conventionnelle est abondante, les prix des deux catégories tendent à se rapprocher.</p> <p>Enfin, les agrumes bio figurant dans l'échantillon d'analyse sont commercialisés à des niveaux de prix inférieurs à ceux pratiqués pour la production conventionnelle, quasi-exclusivement importée.</p> <p>Les quotas d'importation des oranges et mandarines n'étant jamais fixés par l'autorité compétente, la production bio locale fait face à des volumes importants arrivant sur les points de vente polynésiens.</p> <p>Les écarts constatés entre les prix bio et conventionnels des oranges et mandarines sont à cet égard négatifs, respectivement évalués à - 4,3 et - 29,2 %. Pour ces deux produits, ainsi que pour les patates douces, le produit bio est ainsi commercialisé à un prix moindre que le conventionnel.</p>				
Limites de l'étude	<p>L'étude comporte plusieurs limites liées aux difficultés dans sa réalisation.</p> <p>La saisonnalité de certaines productions a eu pour effet, d'une part, de constater la disparition progressive du produit dans les rayons et, d'autre part, pour les magasins toujours approvisionnés, une variation significative à la hausse des prix de vente.</p> <p>Certaines difficultés d'identification en magasin ont été rencontrées, selon les établissements, du fait d'une relative confusion, volontaire ou involontaire, entre produits bio et produits conventionnels mais également l'absence d'étiquetage ou de marquage clair des produits bio. A cet égard, l'unité de référence est parfois imprécise ou inconnue.</p> <p>De plus, la représentativité et la marge d'erreur de l'analyse statistique doivent pouvoir s'apprécier au regard du nombre de magasins concernés commercialisant des produits bio, du nombre de fruits et légumes qui y sont vendus et du nombre de prix ainsi susceptibles d'être relevés.</p> <p>Or, ces différents éléments permettant de définir cette marge d'erreur ne sont pas connus. La marge d'erreur statistique est ainsi indéterminable. Les conclusions de l'étude doivent donc être considérées comme des indications et non des résultats statistiques.</p>				
Evolutions	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Version 1.0</td> <td style="width: 50%;">Date de la version</td> </tr> <tr> <td></td> <td>05/09/2023</td> </tr> </table>	Version 1.0	Date de la version		05/09/2023
Version 1.0	Date de la version				
	05/09/2023				

1. Introduction

1.1. Contexte du projet PROTEGE

Financé par l'Union européenne et mis en œuvre par la Communauté du Pacifique, il est une occasion de fournir aux Pays et Territoires d'Outre-Mer du Pacifique (PTOM) un soutien d'ampleur au bénéfice d'opérations contribuant au renforcement de la durabilité des systèmes alimentaires de leurs territoires. Le projet PROTEGE permet notamment d'optimiser la commercialisation des produits biologiques via un accompagnement des dispositifs de commercialisation (ddc) en Polynésie française et en Nouvelle-Calédonie.

Plus d'informations : <https://protege.spc.int/fr>

Regardez les vidéos du projet : [Project: PROTEGE \(CCES\) - YouTube](#)

Le Projet du SPG Bio Fetia : "Soutien aux dispositifs de commercialisation (ddc) des produits biologiques"

L'objectif du présent projet consiste à soutenir techniquement les opérateurs du secteur aval des filières bio en accompagnant de manière personnalisée les équipes de chaque dispositif de commercialisation et en facilitant les échanges d'expériences et de bonnes pratiques entre territoires voisins, au sein d'un réseau à initier.

Objectifs du projet :

2. réaliser un bref état des lieux du système de commercialisation et planifier les actions à développer pour améliorer le fonctionnement des ddc ;
3. mettre en place et suivre les actions avec les acteurs des ddc ;
4. estimer l'impact des actions sur le système de commercialisation.

4.1. Objectifs de l'étude économique

Dans la cadre de la première phase du projet de soutien des opérations contribuant au renforcement de la durabilité des systèmes alimentaires des PTOM, et notamment en Polynésie française, il a été proposé la réalisation d'une analyse comparative des prix entre les deux catégories de produits, à savoir les fruits et légumes bio et ceux conventionnels (non bio).

Cette analyse présente un intérêt certain pour les acteurs d'un secteur notamment dans le cadre d'un positionnement tarifaire des deux catégories de produits et d'une analyse concurrentielle.

Un écart de prix significatif entre deux produits peut caractériser l'existence et l'appartenance à des marchés différents même si le seul critère prix ne peut permettre d'écarter l'absence de toute substituabilité entre les deux catégories de produits.

Une enquête comprenant un relevé de prix dans différents points de vente en Polynésie a donc été conduite afin de faire ressortir des tendances et constats sur le positionnement tarifaire des produits bio.

4.2. Délimitation de la zone d'étude

La constitution de l'échantillon, pour la réalisation du relevé de prix au cours du second trimestre 2023, a été opérée sur la base des données relatives aux volumes produits en 2021.

Ce mode de sélection peut présenter deux limites méthodologiques dont les effets sur l'analyse semblent cependant négligeables.

D'une part, il s'agit de volumes déclarés. Un écart avec les volumes réels produits peut subsister pour diverses raisons (incapacité à peser ou pesée non systématique, absence d'analyse en termes de production à l'hectare, minoration de la production à des fins fiscales, majoration de la production à fin de limitation des importations, etc).

D'autre part, entre 2021 et 2023, les exploitations ont pu, selon les déclarations mêmes des producteurs interrogés, être réorientées vers d'autres productions pour diverses raisons, à savoir par exemple une meilleure rentabilité (ex : gingembre, curcuma), des vols à répétition (ex : élevages de poules pondeuses plutôt qu'activité maraîchère) ou encore des contraintes économiques (ex : hausse du coût des semis).

Malgré l'évocation de ces réorientations de productions, les ordres de grandeur constatés dans le cadre de la procédure déclarative de 2021 sont constatés dans les rayons des magasins visités.

Les 14 produits sélectionnés sont les suivants :

Maraîchage	Salade
	Tomate
	Courgette
	Concombre
	Pota
	Aubergine
	Navet
	Patate douce
Agrumes	Citron
	Orange
	Pamplemousse
Fruits	Papaye
	Avocat
	Banane

Compte tenu des différences de prix, il a été procédé à une distinction entre petits citrons et gros citrons. Des prix d'autres produits bio ont également été relevés compte tenu de leur présence récurrente dans les magasins. Il s'agit des fruits de la passion, haricot, goyave, mandarine, mangue.

L'échantillon constitué comprend les principales catégories de produits agricoles : produits maraîchers, agrumes et fruits.

Sur la base de productions déclarées en 2021, l'échantillon de 14 produits représente près des 42% des volumes totaux. Il représente 90,1% des produits maraîchers, 99,9% des agrumes et 62,3% des fruits.

Au total 175 prix de produits et 337 de produits conventionnels ont été relevés, soit un total de 512 avec une répartition 1/3 - 2/3.

5. Recueil et exploitation des données sources

5.1. Les relevés des prix en magasins

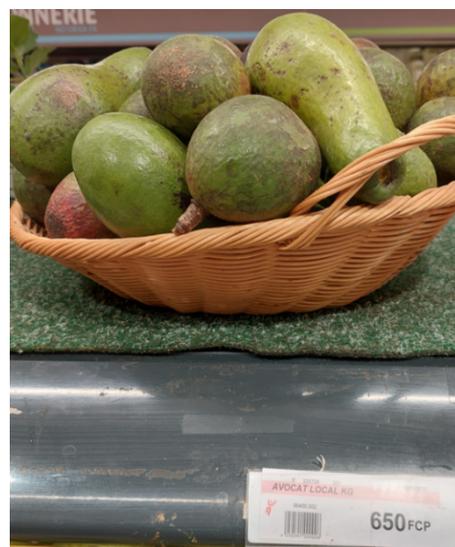
Des difficultés ont été rencontrées dans la réalisation du relevé.

Compte tenu des arrivages non réguliers et des imprécisions dans les modes de présentation, il a été réalisé plusieurs passages dans les mêmes établissements afin de couvrir une période de relevés plus longue, de multiplier les possibilités de relever des prix sur des produits non erronés et distincts et d'obtenir un ensemble significatif de prix.

De plus, malgré l'absence de production vendue, les affichages des prix sont parfois maintenus par plusieurs commerçants dans l'attente d'arrivée. Ainsi, des prix ont été relevés pour des produits dans plusieurs établissements alors qu'aucun produit n'était commercialisé.

La saisonnalité de certaines productions¹ a eu pour effet, d'une part, de constater la disparition progressive du produit dans les rayons et, d'autre part, pour les magasins toujours approvisionnés, une variation significative à la hausse des prix de vente.

C'est le cas notamment pour la commercialisation des avocats pour lesquels les relevés de prix se sont avérés difficiles à partir de la 2^{ème} semaine de mai. Ainsi, dans un même magasin, les avocats ont pu par exemple être commercialisés à 350 FCFP le 21 avril puis à 650 FCFP le 5 juin, soit une hausse de +85% en 6 semaines.



A cet égard, dans le tableau de synthèse, les prix présentés en italique correspondent au prix moyen résultant des différents passages dans les établissements.

Les difficultés d'identification en magasin ont également occasionné quelques pertes de temps. Il est en effet noté, selon les établissements, une relative confusion, volontaire ou involontaire, entre produits bio et produits conventionnels mais également l'absence d'étiquetage ou de marquage clair des produits bio, parfois présents sur le produit ou, nettement plus rarement, en PLV (publicité sur le lieu de vente)².

¹ Cf annexe 1 - Tableau relatif à la saisonnalité des légumes en Polynésie française issu du bulletin de la CAPL

² Un producteur a notamment indiqué ne pas coller les étiquettes BioPasifika sur sa production.

Des produits conventionnels peuvent également être proposés à la vente dans des bacs ou étagères portant des mentions permanentes « Bio ».

A titre non exhaustif, cette absence de marquage clairement différenciée entre les deux types de produits conduit à des présentations prêtant volontairement ou involontairement, à confusion.

Exemple (ci-dessus) à Carrefour Faa'a avec mélange entre gros citrons bio (1295 FCFP) et mandarine non bio (595 FCFP).



Parfois, les étiquetages pour les deux catégories de produits sont adjacents sans que la distinction des produits concernés soit opérée.



Exemple ci-contre à gauche : Etiquetage du prix au kilo « Courgette locale 675 F » et « Courgette bio locale 810 F » l'un à côté de l'autre.

Dans d'autres cas, les produits sont adjacents mais les prix sont exprimés dans des unités différentes générant ainsi une confusion. *Exemple ci-contre à droite : le prix des haricots bio (à gauche, 420 FCFP) correspond au paquet de 250 grammes et celui du conventionnel (à droite, 690 FCFP) correspond à celui au kilo.*



De la même manière, les produits bio locaux ont pu être positionnés à proximité ou à côté des produits bio importés sans mise en valeur particulière.



Enfin, **l'unité de référence est parfois imprécise ou inconnue**. C'est le cas notamment pour les salades, les haricots et dans une moindre mesure la pota, pour lesquels les unités sont souvent au paquet. Dans de rares

cas, le sachet fait l'objet d'une précision du poids (150, 200, 220 grammes par exemple) mais les tests sur les balances disponibles démontrent une faible fiabilité des mentions portées sur les sachets.

Pour les besoins de l'étude, il a été procédé, en l'absence d'indication, à une uniformisation des prix au kilo en partant pour hypothèse un poids théorique des sachets de salade de 200 grammes et des haricots de 250 grammes pour déterminer un prix au kilo. Une marge d'erreur non négligeable existant sur les données, les prix concernés ont été indiqués en rouge dans le tableau en annexe 1. Les analyses sur ces produits sont donc à faire avec les précautions nécessaires.

De la même manière, des relevés des prix des produits conventionnels ont également été effectués dans des magasins à proximité. Il a été pris comme hypothèse l'existence de zones de chalandise de 15 minutes autour des points de vente (zone au sein de laquelle les achats des consommateurs sont substituables).

En l'espèce, les magasins concernés par ces relevés de prix de produits conventionnels à proximité sont :

- Supermarché Maharepa (Paopao – Moorea)
- Supermarché Happy Market (Faa'a – Tahiti)
- Supermarché Easy Market Prince Hinoi (Papeete – Tahiti)
- Supermarché Manava (Punaauia – Tahiti)
- Supermarché Champion Mahina (Mahina – Tahiti)
- Supermarché U Vénustar (Mahina – Tahiti)

Enfin, des observations de prix ont été également réalisés dans les marchés municipaux de Papeete et Pirae mais se sont heurtées à la faiblesse des affichages des prix unitaires au kilo (pratique de prix « au tas » ou à la barquette ou panier composé).

5.2. Les relevés des prix auprès des producteurs (vente directe)

Des relevés de prix auprès des producteurs dans le cadre de la vente directe ont également été réalisés par consultations téléphoniques entre le 9 mai et le 15 juin 2023. Elles ont également permis de vérifier et confirmer les circuits de distribution utilisés, questionner sur les conditions de commercialisation et les éventuelles spécificités de la vente directe (emballages, coûts de transport / vente en exploitation, produits sélectionnés par rapport aux GMS, ...).

Sur la base du fichier relatif aux volumes déclarés pour l'année 2021, les contacts auprès de plusieurs producteurs ont permis de constater l'existence d'arrêt ou de ralentissement de la production pour diverses raisons comme des problèmes techniques (ex : A. Vonken) ou la recrudescence des vols.

Sur ce dernier point, la SCA Bio Moorea, qui selon le listing était notamment productrice d'avocats, salades, tomates, concombres, pota ou encore navets, a indiqué ne produire désormais que de la roquette pour les snacks et pizzerias suite à des incivilités croissantes. Ce seul épisode explique les difficultés à relever des prix de vente pour les productions concernées dans les magasins de l'île sœur.

Plusieurs producteurs contactés ont également communiqué leurs prix tout en faisant état de l'absence de productions pour diverses raisons (aléas météorologiques, prix des semis en hausse notamment). Il s'agit donc de prix qui auraient été pratiqués compte tenu de la saison s'il y avait eu une production.

5.3. Les outils statistiques utilisés

5.3.1. Le calcul des prix moyens et médians

Pour analyser les prix, les produits bio et non bio ont été différenciés et les relevés en magasins de détail ont été traités séparément mais selon la même méthode d'analyse. Dans la mesure où les produits concernés sont systématiquement vendus en vrac à de rares exceptions (salades ou petits citrons en sachet, oranges en filet), les modes de conditionnement et donc les conditions de commercialisation sont homogènes.

Aucune distinction notamment entre vrac et préemballée n'a ainsi été opérée. L'ensemble des produits proposés à la vente étaient ainsi commercialisés en vrac avec quelques rares de cas de vente sous forme semi-emballé par lot (cf ci-contre l'ensachage réalisé par Araka).



Les moyennes arithmétiques ont donc été calculées sur le prix des références vendues en hypermarchés et supermarchés, en magasins bio et en épiceries spécialisées en vrac. L'origine - local ou import – a été précisée lorsque nécessaire.

Ceci ne concerne que les oranges et mandarines conventionnelles pour lesquelles une production locale conventionnelle existe et des importations (en provenance des USA ou d'Australie principalement) sont réalisées. Néanmoins, dans le cadre du calcul de la moyenne arithmétique, ces deux séries n'ont pas été fusionnées. Seuls les produits d'origine locale ont été intégrés.

Les prix minimum et médian ont également été identifiés et permettent d'apprécier l'existence ou non d'une forte dispersion des prix au sein de la série statistique. Compte tenu du nombre limité de valeurs dans une série relative à un produit (< 15 prix), l'intérêt de l'utilisation de ces prix médians est relatif.

Aucune pondération n'a été opérée, notamment relative au volume proposé à la vente ou à la surface de vente consacrée aux produits bio.

Une des deux études réalisées en France métropolitaine (cf. §3.2) opérait une pondération des prix moyens suivant la méthodologie suivante : « *Le prix moyen de chaque produit est calculé de façon pondérée en prenant en compte la surface de chaque point de vente, selon une méthodologie approuvée par le Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (CREDOC)* ».

Une telle pondération s'avérerait contre-productive et difficile à réaliser dans le cas d'espèce compte tenu du moindre nombre de points de vente concerné et de la faiblesse de certaines données.

D'une part, il n'existe aucune liste des magasins présentant de façon précise leur surface de vente³.

D'autre part, à titre indicatif, la surface de vente du Carrefour Punaauia est de 5500m², celle du Marché Bio inférieure à 50m². Une telle pondération conduirait à minorer drastiquement les données relevées dans ce petit point de vente. Enfin, la pondération devrait en toute logique ne considérer que la surface de vente consacrée aux fruits et légumes. Des magasins spécialisés bio peuvent en effet présenter des fruits et légumes sur une surface supérieure à celle d'une supérette ou d'un supermarché.

Cette pondération n'a donc pas été retenue dans le cas présent.

³ Il convient de préciser que surface commerciale (lieu de circulation de la clientèle avant et après les caisses) et surface de vente (surface où les produits sont proposés à la vente, soit avant les caisses) doivent être distinguées et les données relatives aux surfaces commerciales ne sont guère mieux connues / précises.

5.3.2. L'écart-type

Il a été utilisé l'écart-type relatif par rapport à la moyenne, calculé à partir de la moyenne des écarts par rapport à la moyenne divisée par la moyenne arithmétique. Il mesure la dispersion des prix autour de cette moyenne.

L'utilisation de cet outil statistique permet de constater l'existence d'une forte ou d'une faible homogénéité des prix. Plus le pourcentage constaté est grand, plus la dispersion des prix autour de la moyenne est importante.

L'écart-type traduit les écarts par rapport à la moyenne dans la même catégorie de produit (ex : tomates bio) et non par rapport à une autre catégorie (tomates bio par rapport aux tomates conventionnel).

Une forte dispersion peut traduire une variabilité du prix dans le temps ou dans l'espace. La variabilité dans le temps des prix de vente aux consommateurs peut s'expliquer par divers facteurs, notamment les fluctuations dans le prix d'achat en fonction du niveau de la production aléatoire sur la période (petits volumes proposés par le producteur) ou encore la nécessité de favoriser l'écoulement d'une production de produits rapidement périssables. La variabilité dans l'espace peut quant à elle s'expliquer par une adaptation du prix au niveau de revenus de la clientèle ou aux charges du magasin (ex : ouverture 24/24 du Marina Taina).

En théorie, comme évoqué infra, les produits soumis à réglementation de la marge devraient faire apparaître un écart-type faible.

L'indication des prix minimum, en complément des prix moyens et médians, a également été opérée afin d'apprécier cette dispersion.

5.3.3. Les limites de la représentativité des prix relevés

La représentativité doit pouvoir s'apprécier au regard du nombre de magasins concernés commercialisant des produits bio, du nombre de fruits et légumes qui y sont vendus et du nombre de prix ainsi susceptibles d'être relevés.

Ainsi, par exemple, si 18 magasins commercialisent des oranges bio locales et que 15 ont fait l'objet d'un relevé, la marge d'erreur avec un niveau de confiance de 95% serait de 10,63%. Si l'enquête est réalisée 100 fois de suite, dans 95 d'entre elles, les résultats seront dans une fourchette de +/-10,63 autour de la moyenne constaté⁴.

Or, les éléments permettant de définir cette marge d'erreur ne sont pas connus. La marge d'erreur statistique est ainsi indéterminable. Les conclusions de l'étude doivent donc être considérées comme des indications et non des résultats statistiques.

⁴ S'il y a 180 magasins et 150 font l'objet d'un relevé, la marge d'erreur est de 3,28% avec le même intervalle de confiance.

6. Présentation des principaux déterminants des prix et constats en métropole

6.1. Les facteurs influant sur la détermination des prix de vente

Les facteurs déterminant les prix de vente des produits agricoles font l'objet d'une littérature abondante. Ils concernent à la fois des déterminants conjoncturels mais également des facteurs structurels. Les principaux éléments explicatifs, évoqués par les producteurs, sont présentés brièvement ci-après.

6.1.1. Les facteurs conjoncturels

La saisonnalité des productions est un déterminant important de la détermination du prix de vente au consommateur. La rareté ou l'abondance dans les étals conduit logiquement à une adaptation du prix en fonction de l'équilibre entre offre et demande.

Un écart de +/-35% en moyenne entre les prix haute saison / basse saison est ainsi observable (Cf §5.2). Cet écart peut atteindre 50 à 60% pour certaines productions. Cet effet semble être trans-catégorie, ce qui signifie qu'une offre importante d'un légume conventionnel va impacter le prix de son équivalent bio.

Les détaillants sont également susceptibles de pratiquer des variations de prix lors de la période de revente par la pratique de prix d'appel ou prix en vue d'un écoulement accéléré pour éviter les invendus.

Ce dernier type de pratique a été constaté en magasin (exemple ci-dessous pour des mandarines bio à Carrefour Faa'a) avec un même produit qui peut être commercialisé à -23% quelques jours plus tard au même emplacement dans le même bac.

27 avril



3 mai



Les producteurs interrogés ont évoqué, parmi les facteurs déterminants dans les prix de vente, les acquisitions de matériels ainsi que le coût des intrants, à commencer par les prix des semis. A ce titre, concernant le prix des semis, il est constaté une hausse globale depuis 3 ans ayant conduit plusieurs producteurs à réorienter leur production.

Valeur moyenne d'un kilo importé Valeur CAF + droits et taxes à l'importation (en FCFP)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Moyenne 2015- 2019	Moyenne 2020- 2022
12099100 Graines de légumes, à ensemencer	4 057	2 375	3 327	9 267	3 249	12 745	12 171	15 545	3 436	13 322

Le coût moyen de ces seuls intrants a ainsi été multiplié par 4.

De la même manière, **les aléas météorologiques** sont explicatifs de l'existence de période de rareté sur le marché concerné. Sur la période concernée, deux épisodes pluvieux d'importance (conjugué avec de fortes houles) sont intervenus sur la presqu'île de Tahiti les 1 et 2 mai puis le 10 mai 2023. Outre le classement d'une partie de la zone en catastrophe naturelle, il s'avère que les conditions ont perturbé plusieurs productions rendant les approvisionnements dans certains magasins spécialisés difficiles. Il n'en demeure pas moins que, en l'absence de classement en catastrophe naturelle, des conditions météorologiques particulières peuvent avoir une incidence certaine sur la production locale, qu'elle soit bio ou conventionnelle.

Le niveau d'acceptation du prix (ou prix d'acceptabilité) par les consommateurs est également un élément déterminant, surtout pour les produits à marge libre. Il dépend à la fois des revenus du consommateur (critère objectif) et de sa propension (critère subjectif) à accepter jusqu'à un certain seuil pour un niveau de qualité ou de caractéristiques recherchés.

Les frais de communication et de marketing engagés pour promouvoir un produit ou une catégorie de produits peuvent également être considérés mais, au niveau des produits bio de l'échantillon, cet aspect est négligeable.

6.1.2. Les facteurs structurels

Les facteurs structurels concernent quant à eux l'existence de rigidités et contraintes impactant les conditions de commercialisation.

La limitation de la production, et donc la rareté des produits en rayon, dépend en premier des contraintes existantes sur le foncier disponible et donc sur la surface agricole exploitable. A cet égard, deux producteurs ont fait état de la distinction à faire dans la maîtrise des coûts et la réalisation d'économies d'échelle entre la détention de terres privées pour l'exploitation et la mise à disposition de terres domaniales en règle générale plus petites.

Les données issues du recensement agricole de 2012 faisaient globalement état d'une baisse des surfaces agricoles utiles (SAU) sur quasiment toutes les productions. Une baisse régulière des surfaces exploitées d'une culture réduit les volumes proposés sur le marché. Face à une demande constante ou en hausse, les prix vont augmenter.

Les pratiques de marges commerciales ont également une incidence sur le niveau des prix constatés en magasin.

A cet égard, l'existence d'un dispositif d'encadrement des prix tend à contraindre la libre fixation du prix de vente par le détaillant en limitant la marge qui peut être pratiquée sur le prix de vente producteur.

Sur l'échantillon composé au §1.3 supra, il convient de préciser que sept produits relèvent du régime d'encadrement des prix des produits de première nécessité (PPN). Leur marge est donc réglementée par

arrêté pris en conseil des ministres. Le cadre réglementaire relatif aux PPN a changé récemment. Le dispositif applicable jusqu'au 31 mars 2023 était en effet celui issu de l'application de l'arrêté n° 171 CM du 7 février 1992 modifié.

Selon ce texte, les prix limites de vente des PPN à Tahiti⁵ résultaient de l'addition d'un prix de base et d'une marge maximale (article 3 de l'arrêté n° 171 CM). Pour les produits locaux tels que les fruits et légumes inscrits sur la liste des PPN, le prix de base correspond au prix de production des produits. A ce prix de base, est ajoutée une marge maximale. L'annexe 1 de l'arrêté n° 171 CM du 7 février 1992 précité identifiait ainsi pour chaque PPN la marge maximale qui lui est applicable.

Fruits et légumes, frais, entiers, non épluchés		
-Tomates entières, fraîches locales, à l'exclusion des tomates cerises	120 F/kg marge de détail	Tout conditionnement
- Concombres produits localement	35 %	Tout conditionnement
- Choux verts et choux blancs produits localement	35 %	Tout conditionnement
- Pota produits localement	35 %	Tout conditionnement
- Laitues (minetto, beurre, ...) produites localement	35 %	Tout conditionnement
- Navets produits localement	35 %	Tout conditionnement
- Aubergines produites localement	35 %	Tout conditionnement
- Taro produits localement	35 %	Tout conditionnement
- Courgettes produites localement	35 %	Tout conditionnement
- Pommes (fruits) de variété Royal Gala de calibre 110 à 135	50 F/kg marge de détail	Tout conditionnement

Les fruits et légumes PPN étaient ainsi exhaustivement listés avec soit une marge en valeur absolue (tomates et pommes Gala), soit une marge en valeur relative (35%).

Le nouveau cadre en vigueur depuis le 1er avril 2023 est issu de la mise en application de la loi du pays n° 2022-44 du 19 décembre 2022 relative aux conditions d'encadrement des prix de certains produits ou services et portant modification de la partie législative du code de la concurrence.

L'arrêté n° 489 CM du 23 mars 2023 portant modification de la partie "Arrêtés" du code de la concurrence de la Polynésie française relatif aux produits de première nécessité et aux produits de grande consommation reprend quasiment l'intégralité des dispositions de l'arrêté n° 171 CM du 7 février 1992 modifié⁶.

Les marges maximales et la liste des fruits et légumes locaux PPN restent ainsi inchangées.

Or, il convient d'apporter deux précisions d'importance :

- D'une part, la liste des fruits et légumes PPN ne concernent que des produits locaux. Un légume importé n'est pas soumis à ce plafonnement de la marge maximale de commercialisation. Il y a donc différenciation entre le régime de prix applicable à ces produits s'ils sont produits localement ou importés.
- D'autre part, ces dispositifs relatifs aux PPN, anciennement issu de l'arrêté n° 171 CM du 7 février 1992 modifié ou nouvellement issu de la LP 2022-44, n'opère aucune distinction entre produits bio et conventionnels. Aussi, les effets, positifs ou négatifs, d'un classement d'un produit en PPN interviennent alors de la même manière pour les deux catégories de produits.

⁵ En dehors de Tahiti, les prix de vente limites des PPN étaient majorés d'un coefficient multiplicateur de 1,02 par rapport « aux prix de vente publics Tahiti ».

⁶ Les pommes Gala, importées, disparaissent de la liste.

La réglementation des prix est susceptible d'avoir des effets pervers sur la fixation des niveaux de prix. L'intégralité de ces effets pervers sont développés par l'Autorité Polynésienne de la Concurrence (APC) aux paragraphes 125 à 140 de ce même avis⁷.

A cet égard, un producteur a indiqué qu'il lui arrive régulièrement qu'un de ses distributeurs clients refuse une baisse de prix producteur et souhaite que le prix le plus élevé continue à s'appliquer.

Parmi les effets positifs, il a été relevé par certains producteurs que la limitation de la marge du détaillant tend à rendre le prix des produits bio plus abordables qu'en cas de marge libre sous réserve que la limitation des marges soit respectée par les distributeurs. Or, plusieurs producteurs ont émis des doutes quant aux compétences de la Direction générale des affaires économiques (DGAE) pour assurer un contrôle efficace du respect de ce plafonnement.

Au regard des prix producteurs déclarés lors des consultations téléphoniques, de l'identification des points de vente concernés et des relevés de prix effectués en magasin, il ressort effectivement que cette limitation de la marge à 35% n'est pas évidente à constater. Il n'est cependant pas à exclure que les prix de vente producteur déclarés lors des consultations téléphoniques aient été minorés.

Sur l'échantillon concerné par l'étude, sept produits sont ainsi soumis à l'encadrement de la marge :

- Aubergines
- Concombres
- Courgettes
- Laitues
- Navets
- Pota
- Tomates

Leur marge étant contrainte, une uniformisation des prix entre les points de vente et un moindre écart entre produits conventionnels et produits bio sont ainsi fortement susceptibles d'être constatés.

Il en est déduit que, pour le détaillant, le dispositif d'encadrement des prix, tant qu'il s'applique dans les mêmes termes pour les produits bio et conventionnels, peut générer une moindre possibilité de valoriser les produits bio s'ils sont classés en PPN. Les possibilités d'ajustement du prix pour traduire un écart de qualité entre les produits sont ainsi réglementairement limités. Le détaillant peut ainsi faire moins d'efforts pour mettre plus en valeur le produit en rayon notamment en y consacrant que peu de mètres linéaires. Avec une marge réglementée dans les mêmes termes pour les deux types de produits, la volonté de mettre en avant les produits bio en rayon peut apparaître faible ou nulle.

L'existence de quotas à l'importation et la dérogation accordée à l'importation de produits bio sont également des éléments importants à considérer dans l'analyse.

⁷ §125 - Avis n° 2019-A-01 du 2 avril 2019 relatif aux effets de la réglementation sur le fonctionnement concurrentiel des marchés de produits de première nécessité : « *Si la marge globale de commercialisation des PPN (en valeur ou en taux) est fixée à un niveau trop faible, les acteurs du marché sont incités à réduire leur approvisionnement en produits PPN, à privilégier des produits non PPN leur garantissant des marges plus confortables, à s'approvisionner en PPN à bas coût, pour maximiser leur marge, et à opérer un « rattrapage » de marge sur les produits dont le prix est fixé librement* ».

En effet, l'arrêté n° 1283 CM du 20 octobre 1986 modifié relatif au régime d'importation de fruits et légumes frais réglemente pour certains produits les interdictions et/ou les importations sous conditions des produits. A l'annexe I de l'arrêté figure « *liste des légumes frais dont l'importation est interdite sur le territoire* » comprend ainsi les légumes suivants :

« *aubergines ; carottes ; choux blancs ; choux de Chine ; choux verts ; cristophines ; concombres ; courgettes ; courges ; cresson ; haricots verts ; ignames ; manioc ; navets ; oignons verts ; patate douce ; persil ; poireaux ; poivrons ; potirons ; radis ; salades ; taros ; tomates ; urus* ».

Le même article 1er dispose cependant que, toutefois, la « Conférence consultative » instituée par la décision n° 762 AE du 13 octobre 1978 (ou conférence agricole) « *peut proposer au ministre chargé du commerce extérieur l'ouverture de quotas saisonniers d'importation lorsque la production locale de ces légumes s'avère insuffisante* ».

L'article 2 du même arrêté dispose quant à lui que « l'importation des fruits frais est interdite » mais que la conférence agricole peut, dans les mêmes conditions « *proposer au ministre (...) l'ouverture de quotas saisonniers d'importation lorsque la production locale de fruits s'avère insuffisante* ».

Un dispositif dérogatoire au régime d'interdiction stricte pour les fruits et les légumes est donc mis en place. Sur la base de cet arrêté-cadre, sont ainsi établis mensuellement des arrêtés du ministre compétent qui interdisent ou contingentent l'importation d'un ou plusieurs produits sur la liste.

Ainsi, sur les mois de mars à juin 2023, les interdictions et quotas ouverts ont été les suivants :

Fruits / Légumes	Mars 2023	Avril 2023	Mai 2023	Juin 2023
Aubergines	Pas de quotas	Pas de quotas	Pas de quotas	Pas de quotas
Avocat				
Banane				
Citron	Pas de quotas	Pas de quotas	Pas de quotas	Pas de quotas
Concombre	Pas de quotas	Pas de quotas	Pas de quotas	Pas de quotas
Courgette	Pas de quotas	Pas de quotas	Pas de quotas	Pas de quotas
Mandarine	Libre	Libre	Libre	Libre
Navet	Pas de quotas	Pas de quotas	4 tonnes	Libre
Orange	Libre	Libre	Libre	Libre
Pamplemousse				
Papaye				
Patates douces				
Pota				
Salade	5 tonnes	5 tonnes	9 tonnes	14 tonnes
Tomate	Pas de quotas	Pas de quotas	Pas de quotas	Pas de quotas

En gris, les productions qui ont été jugées suffisantes et donc non soumis à discussion en conférence agricole ou les productions non visées par l'annexe I

D'une part, les ouvertures sans restriction des quotas d'importation (mention « libre ») touchent des productions bio significatives telles que les oranges et mandarines. A cet égard, la libre importation conduit à l'arrivée sur le marché d'une offre très diversifiée (ex : Oranges navel, caracara, sanguine, etc.) et des volumes substantiels. Entre 2018 et 2022, plus de 5500 tonnes d'oranges et près de 1000 tonnes de mandarines ont ainsi été importées avec un prix de revient à l'importation réduit. Ainsi, le coût moyen d'importation d'un kilo d'orange a été sur la période de 211 FCFP.

	2018		2019		2020		2021		2022	
	Poids	Coût à l'import *	Poids	Coût à l'import	Poids	Coût à l'import	Poids	Coût à l'import	Poids	Coût à l'import
08051000 Oranges fraîches ou sèches	1 219 342	218	1 330 273	187	950 749	202	1 025 948	205	1 048 896	249
08052100 Mandarines (y compris les tangérines et satsumas), frais ou secs			239 450	324	185 363	316	236 810	288	267 721	326
08054000 Pamplemousses et pomelos frais ou secs	6 350	283	4 537	294	551	354	327	210		
08055000 Citrons (citrus limon, citrus limonum) et limes (citrus aurantifolia, citrus latifolia) frais ou secs	9 436	589	10 452	470	2 942	888	3 283	718	5 265	615
<i>Poids = Poids exprimés en kilo</i> <i>Coût à l'import = (Coût d'achat de la marchandise + Fret + Assurance transport + Droits et taxes à l'importation) / poids</i>										

Données ISPF d'après source Douanes

D'autre part, les interdictions et restrictions éventuellement actées en conseil des ministres ne trouvent pas à s'appliquer dans les mêmes termes à l'importation de produits bio ou organiques⁸, concurrents de la production locale. En effet, les arrêtés mensuels prévoient en effet systématiquement qu'en cas situation de fermeture ou de contingentement à l'importation, tous les fruits et légumes "biologiques ou organics" sont autorisés à l'importation sous couvert d'une licence d'importation dans la limite d'un quota maximal équivalent à un pourcentage du volume de consommation mensuel du produit concerné.

Ainsi, par exemple, si le volume mensuel de consommation de tomates est fixé à 50 tonnes, le ministère peut, à la suite de la conférence agricole, décider que la production locale suffit à couvrir la consommation locale et interdire en conséquence toute importation.

Cependant, malgré cette interdiction, les arrêtés mensuels pris en application de l'arrêté-cadre n°1283 CM du 20 octobre 1986 modifié relatif au régime d'importation de fruits et légumes frais prévoient explicitement que les fruits et légumes bio importés ne sont pas soumis à ce régime strict.

En effet, un quota spécifique est systématiquement ouvert même en cas de fermeture à l'importation. La taille de ce quota spécifique bio tend à s'accroître depuis 2011. Initialement fixé à 1% du volume de consommation mensuel du produit concerné, il est depuis 2019 fixé à 7%.

Dans l'exemple ci-dessus (50 tonnes de tomates), il est ainsi possible pour les grossistes importateurs d'importer, sur la base de ces dispositions spécifiques, 3,5 tonnes de produits bio. La répartition de ce volume entre les grossistes-importateurs est cependant à réaliser par la DGAE.

⁸ Les arrêtés portant ouverture de quotas d'importation de certains fruits frais et légumes frais utilisent indistinctement les notions de « biologiques » et « organics »

Avril 2011

« En situation de fermeture ou de contingentement à l'importation, tous les fruits et légumes "biologiques ou organics" sont autorisés à l'importation sous couvert d'une licence d'importation dans la limite d'un quota maximal équivalent à **un pour cent (1 %)** du volume de consommation mensuel du produit concerné. »

Arrêté n°1305 MRE du 29 mars 2011 portant ouverture de quotas d'importation de certains fruits frais et légumes frais.

Septembre 2016

« Art. 5.— En situation de fermeture ou de contingentement à l'importation, tous les fruits et légumes "biologiques ou organics" sont autorisés à l'importation sous couvert d'une licence d'importation dans la limite d'un quota maximal équivalent à **trois pour cent (3 %)** du volume de consommation mensuel du produit concerné ».

Arrêté n° 7714 MEI/DGAE du 2 septembre 2016 portant ouverture des quotas d'importation de certains fruits frais et légumes frais pour le mois de septembre 2016.

Septembre 2019

« Art. 5.— En situation de fermeture ou de contingentement à l'importation, tous les fruits et légumes "biologiques ou organics" sont autorisés à l'importation sous couvert d'une licence d'importation dans la limite d'un quota maximal équivalent à **sept pour cent (7 %)** du volume de consommation mensuel du produit concerné ».

Arrêté n° 9469 VP/DGAE du 23 août 2019 portant ouverture des quotas d'importation de certains fruits et légumes frais pour le mois de septembre 2019.

Ce dispositif spécifique explique la présence dans plusieurs rayons lors de la réalisation de relevés de prix de fruits et légumes bio alors qu'une interdiction d'importation avait cependant été prononcée par le ministère en charge de l'économie.

En pratique, selon les relevés effectués en magasin, les carottes et salades (cœur de romaine) sont parmi les produits les plus concernés par ce dispositif dérogatoire à l'interdiction d'importation (cf ci-contre présentation de produits à Venustar).



De fait, les produits biologiques locaux sont, contrairement aux produits conventionnels, soumis à une moindre protection par rapport aux produits concurrents à l'importation.

Les restrictions quantitatives sont moindres. Cette distorsion peut être amplifiée par l'absence d'encadrement des prix sur des fruits et légumes importés qui relèvent, s'ils sont produits localement, du régime des PPN.

A cet égard, une forte concurrence des produits importés, qu'ils soient bio ou conventionnels est fortement susceptible d'exercer une pression sur les prix des produits locaux. Cependant, les volumes apparaissent relativement faibles au regard des besoins des consommateurs et les coûts de revient d'un kilo importé de légumes peuvent apparaître élevés.

Valeur moyenne d'un kilo importé Valeur CAF + droits et taxes à l'importation (en FCFP)	2022	2021	2020
07020000 Tomates fraîches ou réfrigérées	945,7	1 609,6	577,1
07049090 Choux frises, choux-raves et similaires à l'état frais ou réfrigéré	469,1	313,1	223,6
07051100 Laitues pommées fraîches ou réfrigérées.	998,7	736,0	660,5
07051900 Laitues à l'état frais ou réfrigéré (hors laitues pommées)	1 757,0	1 714,1	1 329,9
07061090 Navets frais ou réfrigérés	517,6	302,5	349,4
07070010 Concombres			2 298,4
07093000 Aubergines, à l'état frais ou réfrigéré			1 782,9
07099910 Courgettes, à l'état frais ou réfrigéré	1 537,1	1 756,4	908,3
07142000 Patates douces à fraîches, réfrigérées, congelées ou séchés	507,5		2 156,5

Données ISPF d'après source Douanes

Il n'existe en Polynésie française aucune étude sur les besoins réels des consommateurs en matière de fruits et légumes. Par besoins réels, il doit être considéré la consommation qui serait effective de la part des consommateurs polynésiens si aucune pénurie de la production locale n'était constatée et aucun quota ou interdiction d'importation n'était instauré. Par exemple, la production locale de tomates peut être de 50 tonnes et les importations limitées à 10 tonnes. Cependant, les besoins réels en l'absence de pénurie ou de restrictions à l'importation peuvent être de 100 tonnes. A titre d'exemple, 10,9 tonnes de tomates ont été importées sur l'ensemble de l'année 2022 et seulement 761 kg en 2021 (ou encore 806 et 235 kg de courgettes sur les mêmes années). Rapportés au nombre d'habitants, ces volumes représentent moins de 50 grammes par an par habitant.

La pression concurrentielle des importations sur les prix ne semble ainsi jouer que sur les agrumes. Comparativement, les volumes importés d'agrumes sont très importants : Plus de 1000 tonnes en moyenne d'oranges par an (autant que les carottes) et plus de 200 tonnes de mandarines (plus que les laitues et tomates réunis). Le volume d'orange importé correspond à environ 3,5 kg par an par habitant.

6.2. Les écarts de prix relevés en métropole

Sur la base d'une méthodologie quasi-identique, deux études menées par des associations de

consommateurs ont été menées depuis 2020 en France métropolitaine pour apprécier l'écart de prix en produits agricoles bio et conventionnels en magasins.

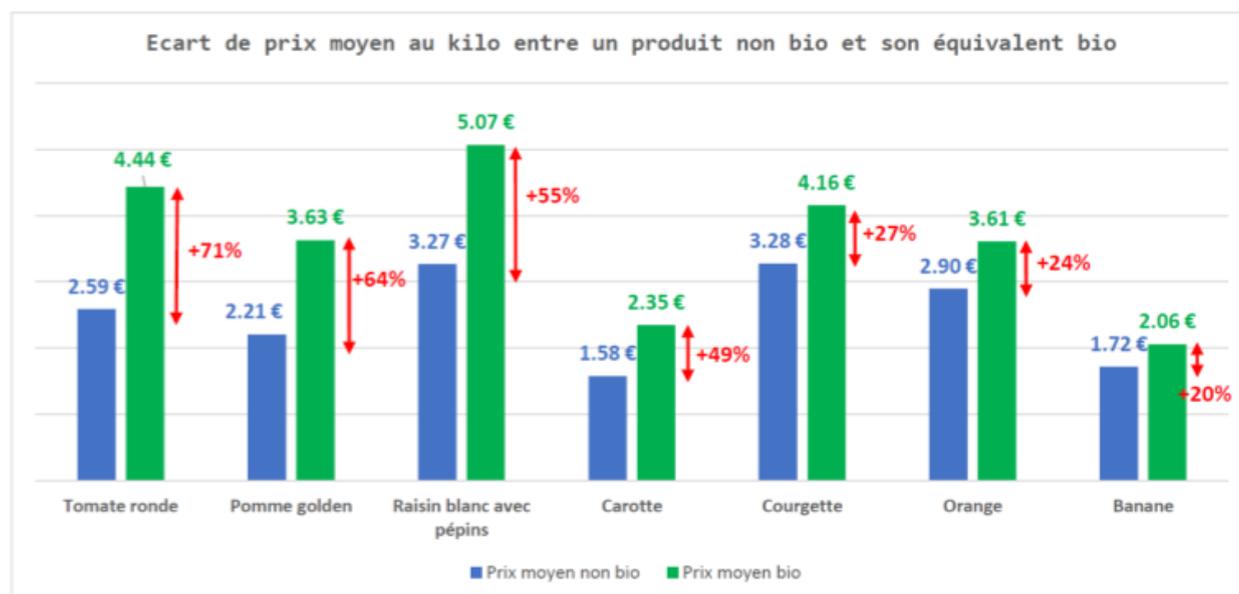
Elles ont toutes deux conduit à la constatation de prix de produits biologiques supérieurs à ceux des produits conventionnels dans des proportions variables en fonction des produits sélectionnés dans les échantillons respectifs.

6.2.1. L'enquête CLCV (décembre 2020)

L'enquête de l'association Consommation – Logement Cadre de Vie (CLCV) a été conduite auprès de trois lieux d'achat différents, à savoir les marchés de plein vent, les magasins spécialisés bio et les hypers et supermarchés⁹. Outre le relevé des prix, elle prévoyait également le relevé de l'indication du pays d'origine. Seuls 7 fruits et légumes étaient concernés par l'étude : Pomme golden, banane, orange, courgette, raisin blanc avec pépins, tomate ronde et carotte¹⁰.

L'étude concluait en décembre 2020¹¹ que « les fruits et légumes biologiques de notre enquête sont en moyenne 44% plus chers que leurs équivalents non bio » mais qu'il existe « une très grande disparité » selon les fruits et légumes étudiés. Ainsi, par rapport à cet écart moyen 44%, il était constaté que la tomate ronde bio était 71% plus chère que la tomate conventionnelle alors que la banane bio n'est que 20% plus chère que son équivalente conventionnelle.

Extrait de l'étude CLCV 2020



L'association concluait sur ce point que « si l'écart de prix semble cohérent entre certains fruits et légumes bio et leur équivalent non bio, d'autres paraissent excessifs et rendent ces produits inaccessibles pour les familles les plus modestes ».

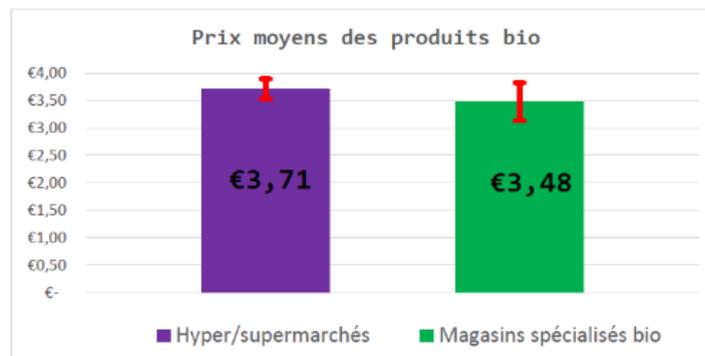
⁹ L'étude note cependant que « le nombre de relevés pour les marchés de plein vent n'a pas permis d'obtenir des résultats significatifs pour ce lieu de vente. Ces relevés n'ont donc pas été pris en compte dans la comparaison des différents lieux d'achat ».

¹⁰ L'étude évoque 409 relevés dans 34 départements mais n'indique pas le nombre de prix relevés et donc la représentativité de l'échantillon.

¹¹ <https://www.clcv.org/storage/app/media/uploaded-files/dp-enquete-prix-fruits-legumes-bio-et-conventionnels.pdf>

Concernant les pratiques de prix selon le type de points de vente, l'étude relevait que la grande distribution n'était pas le circuit de commercialisation le plus économique pour le consommateur. Ainsi, selon l'enquête de la CLCV, « les fruits et légumes biologiques de notre échantillon se révèlent être en moyenne aussi chers en hypers et supermarchés que dans les magasins spécialisés bio. Les GMS ne semblent donc pas forcément être les plus intéressantes pour acheter des fruits et légumes bio ».

Extrait de l'étude CLCV 2020



Le tableau ci-dessous montre les prix moyens au kilo de chaque fruit et légume en fonction du lieu d'achat :

	Hyper/supermarchés	Magasins spécialisés bio
Pomme golden	3,72 €/kg	3,36 €/kg
Banane	2,09 €/kg	1,96 €/kg
Orange	3,74 €/kg	3,39 €/kg
Raisin blanc avec pépins	5,35 €/kg	4,72 €/kg
Tomate ronde	4,70 €/kg	4,10 €/kg
Carotte	2,30 €/kg	2,38 €/kg
Courgette	4,07 €/kg	4,43 €/kg

6.2.2. L'enquête Familles Rurales (juillet 2022)

L'enquête de l'association Familles Rurales a également été conduite auprès de plusieurs types de surfaces de vente, à savoir les hypermarchés, les supermarchés, les « établissements à Dominante Marque Propre (EDMP type hard discount) » et les magasins spécialisés bio.

Elle était quantitativement plus étendue puisque 9 fruits et 10 légumes, issus de l'agriculture conventionnelle et de l'agriculture biologique, étaient concernés par l'étude¹².

Extrait de l'étude Familles Rurales 2022

12

<https://www.famillesrurales.org/sites/multisite.famillesrurales.org./www/files/ckeditor/actualites/fichiers/Observatoire%20Fruits%20et%20L%3%A9gumes%202022.pdf>

Le panier de produits 2022 :

Fruits	Légumes
Abricot	Aubergine violette
Banane	Carottes
Cerise (rouge)*	Concombre
Citron jaune	Courgette longue
Fraise ronde (pas de gariguette)	Haricots verts
Melon Type Charentais	Laitue (verte)
Pastèque verte	Oignon (jaune)
Pêche	Poivron (vert)
Pomme Golden ou Gala	Pomme de terre (type vapeur)
	Tomate grappe

* La cerise, absente des rayons en 2021 suite à un épisode de gel exceptionnel, a été réintroduite cette année.

Outre l'écart des prix, l'étude de Familles Rurales analysait également l'évolution des prix entre juin 2021 et juin 2022.

Extrait de l'étude Familles Rurales 2022

	<u>Agriculture conventionnelle</u>			<u>Agriculture biologique</u>		
	Juin 2021	Juin 2022	Variation en % 22/21	Juin 2021	Juin 2022	Variation en % 22/21
Abricot	4,34	4,75	+9%	7,51	7,71	+3%
Banane	1,77	1,93	+9%	2,47	2,70	+9%
Citron jaune	3,13	3,29	+5%	3,33	3,75	+13%
Fraise ronde (pas de gariguette)	7,02	7,07	+1%	12,75	12,45	-2%
Melon Type Charentais	2,36	2,44	+3%	3,84	3,69	-4%
Pastèque verte	1,21	1,69	+40%	1,79	1,98	+11%
Pêche	2,94	3,68	+25%	5,78	7,37	+28%
Pomme Golden ou Gala	2,49	2,31	-7%	3,94	3,55	-10%
Prix moyen fruits	3,16	3,40	+8%	5,18	5,40	+4%

*La cerise n'a pas été étudiée en 2021 faute de disponibilité suite à un épisode de gel exceptionnel

	<u>Agriculture conventionnelle</u>			<u>Agriculture biologique</u>		
	Juin 2021	Juin 2022	Variation en % 22/21	Juin 2021	Juin 2022	Variation en % 22/21
Aubergine violette	2,35	2,64	+12%	4,65	4,39	-6%
Carottes	1,58	1,53	-3%	2,24	2,20	-2%
Concombre	1,04	1,23	+18%	1,82	1,63	-10%
Courgette (longue)	1,69	1,80	+6%	2,89	3,16	+9%
Haricots verts	4,33	5,25	+21%	10,38	8,99	-13%
Laitue (verte)	1,01	1,10	+9%	1,69	1,50	-11%
Oignons	2,62	2,26	-14%	2,98	3,21	+8%
Poivron (vert)	3,30	4,52	+37%	5,58	6,12	+10%
Pomme de terre	1,13	1,33	+18%	2,12	1,99	-6%
Tomate grappe	2,00	2,61	+31%	5,42	5,54	+2%
Prix moyen légumes	2,11	2,43	+15%	3,98	3,86	-3%

L'étude concluait ainsi en juillet 2022 que les prix des produits bio étaient plus élevés que ceux des produits conventionnels. L'écart de prix pour les 9 fruits et 10 légumes de l'échantillon était identique pour ces deux catégories et s'élevait à +58,8%.

6.2.3. Les Mercuriales du MIN de Rungis (juin 2023)

Les écarts sur les prix de détail, exposés ci-dessus, sont ainsi fortement variables selon le produit concerné. Cette forte variabilité se retrouve au niveau des prix de gros. Les mercuriales établies régulièrement au sein du marché d'intérêt national de Rungis¹³ montre également de fortes variations en fonction des produits.

Dans le tableau ci-dessous, les prix moyens de gros au kilo, exprimés en FCFP, sur plusieurs produits de l'échantillon de l'étude et présentant les mêmes caractéristiques (origine France, diamètre, taille des colis) présentent des écarts de prix compris entre +17,5 et +118,2%.

Comparaison des prix de gros des produits bio et conventionnels au MIN de Rungis

	Conventionnel	Bio	Ecart
AUBERGINE	203	443	118,2%
CONCOMBRE	95	112	17,5%
COURGETTE	179	245	36,7%
LAITUE Feuille de chêne	80	118	48,5%
PATATE DOUCE	215	302	40,6%
TOMATE Ronde	263	444	69,1%

Ces données chiffrées, extraites des mercuriales du 9 juin 2023, présentent un écart moyen sur ces 6 produits de +60,8%.

¹³ <https://rnm.franceagrimer.fr/prix?M0201:MARCHE>

7. Analyse des relevés de prix en magasins en Polynésie française

7.1. Introduction

Il est d'abord procédé à une analyse par produit puis à une analyse globale.

Le prix d'un produit bio doit refléter des contraintes différentes de production (le prix comme matérialisation des coûts) mais également de la production d'un produit aux valeurs sanitaires et environnementales supérieures (le prix comme témoin de la qualité et de l'utilité).

Au titre des coûts, la production d'une produit bio est notamment marqué par les obligations liées à l'application d'un cahier des charges et/ou d'obligations réglementaires à respecter, le coût de la labellisation (adhésion à un organisme), les pertes supérieures et volumes moindres rattachés aux méthodes de traitement des produits.

Un produit de qualité supérieure, produits à des coûts supérieurs, doit en toute logique être commercialisé à un niveau de prix qui ne doit pas être celui d'un produit standard. Dans l'exposé ci-après, il est ainsi utilisé la notion de valorisation tarifaire qui traduit la capacité ou possibilité du producteur à traduire dans le prix de vente la valeur du produit ainsi commercialisé.

Avec un écart de prix limité pour des contraintes bien supérieures, les producteurs de produits bio peuvent en effet s'interroger sur l'intérêt de prolonger ce type de cultures. Il ressort notamment d'entretiens avec des producteurs (aubergine principalement), il n'est pas possible d'opérer une différenciation tarifaire significative avec le niveau de prix du produit conventionnel compte tenu des importants volumes en rayon. Le postulat est le suivant : plus les volumes de conventionnel sont conséquents dans les rayons, plus il est difficile de vendre plus cher le Bio. Ce postulat est basé sur le fait que les consommateurs ne comprendraient pas un écart significatif des prix entre les deux sans percevoir clairement la valeur sanitaire et environnementale supérieure du bio.

La notion de valorisation tarifaire vise à traduire dans le prix de vente la valeur (coût de revient + qualité) du fruit ou légume produit. Une faible valorisation tarifaire peut ainsi traduire tout à la fois des coûts de production proche et/ou une difficulté à faire prendre conscience aux consommateurs de l'écart qualitatif existant entre les deux types de produits.

7.2. L'analyse par produit

7.2.1. Aubergine

Dans le cadre des relevés de prix, il n'a pas été opéré de distinction entre aubergine noire et mauve. Les prix collectés concernent donc les deux types.

L'écart des prix moyen constaté pour ce produit PPN entre les deux catégories et les écarts-type sont faibles, témoignant ainsi d'une faible possibilité de valorisation tarifaire pour cette culture bio.

Aubergines	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	445	413	440	6,7%	14,2%
Conventionnels	390	332	405	9,0%	-

7.2.2. Avocat

Dans le cadre des relevés de prix, la collecte des prix des avocats s'est heurtée au problème de saisonnalité du produit. S'il était observé des quantités encore importantes lors des premiers relevés fin avril, les avocats ont été nettement plus rares dans les semaines qui ont suivi.

La collecte a donc eu lieu entre la fin de la haute saison et le début de la basse saison ce qui peut expliquer les écarts qui ont pu être relevés. L'écart-type constaté est donc plus élevé pour les deux catégories, bio et conventionnels.

Avocats	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	463	350	448	17,9%	21,6%
Conventionnels	381	220	393	20,4%	-

7.2.3. Banane

Dans le cadre des relevés de prix, plusieurs espèces de bananes étaient proposées à la vente. Banane Fei et banane rio ont ainsi été exclues des constatations. S'il est constaté une relative homogénéité des prix des bananes bio (écart-type < à 15% et médiane proche de la moyenne), l'écart avec les prix des bananes non bio est significatif, de l'ordre de 40%.

Bananes	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	270	191	280	12,2%	41,4%
Conventionnels	191	140	180	24,3%	-

7.2.4. Citron

Petit et gros citrons ont été distingués en deux catégories compte tenu des écarts de prix constatés entre les deux produits. A l'instar des autres agrumes, cette production fait l'objet de la concurrence ponctuelle de l'équivalent importé même si entre mars et juin aucun quota n'a été ouvert. Cette concurrence n'opère de manière effective qu'autour des fêtes de Noël et n'a donc eu que peu d'impact sur les prix constatés entre mai et juin.

Les écarts de prix avec la production conventionnelle, entièrement locale, sont quant à eux limités. Ils sont de l'ordre de 200 FCFP le kilo pour les deux types de citrons.

Petits citrons	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	1 278	980	1 320	18,2%	17,6%
Conventionnels	1 087	795	1 095	12,4%	-

Gros citrons	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	1 042	335	1 000	35,7%	23,0%
Conventionnels	847	695	795	22,3%	-

7.2.5. Concombre

Compte tenu du volume de la production et des déclarations des producteurs bio, le faible écart entre les deux catégories (moins de 5%) s'explique par l'abondance de l'offre durant la période.

Dans ce contexte, il apparaît, selon les déclarations des professionnels, difficile de pratiquer des prix très éloignés de ceux pratiqués sur le conventionnel mais si les écarts-type peuvent apparaître significatifs.

L'écart de prix moyen est ainsi l'un des plus faibles constatés avec celui de la patate douce (hors mandarines et oranges cf ci-dessous).

Concombres	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	495	300	455	27,6%	5,2%
Conventionnels	471	395	470	13,6%	-

7.2.6. Courgette

Dans le cadre des relevés de prix, il n'a pas été distingué entre courgette longue et courgette ronde pour les produits bio. Les deux produits peuvent être commercialisés en même temps sur le même lieu de vente à des prix identiques (ex : Carrefour Faa'a, Champion Paofai) ou distinct (ex : Carrefour Punaauia, LS Week-end, Marina Express).

Aussi, le prix figurant dans la case concernée correspond ainsi à la moyenne des prix au kilo pratiqués pour les courgettes longues et rondes. Comme évoqué supra, la fragilité et rareté de la production bio semble tirer les prix vers le haut. Contrairement à la pota, les prix de vente au détail sont cohérents avec les prix producteur déclarés (de l'ordre de 700 FCFP) auxquels aurait été appliquée la marge commerciale maximale de 35% liée au classement en PPN.

Courgettes	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	905	750	910	10,9%	63,8%
Conventionnels	734	540	675	21,2%	-

7.2.7. Mandarine

La mandarine n'est pas dans l'échantillon initialement établi. Les données sont cependant utilisées afin d'étayer les conclusions relatives à l'effet potentiel de la concurrence extérieure

A l'instar des oranges, la production de mandarine peut souffrir de l'absence de quotas à l'importation. En moyenne, environ 238 tonnes sont ainsi importés annuellement en Polynésie française avec un coût de revient à l'importation de 317 F / kg. S'agissant d'un produit à marge libre, le prix moyen à la revente pour des mandarines non bio importées est de 869 FCFP le kg.

Dans ce contexte de fort volume importé, la compétitivité de la production locale semble passer par une pratique de prix bas pour écouler les stocks produits. En toute logique, il s'agit ainsi de la seule production, avec les oranges, pour laquelle le prix moyen du bio produit localement est inférieur au prix de son équivalent conventionnel importé.

Mandarines	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	617	380	595	21,8%	-29,2%
Conventionnels (import)	871	690	883	9,0%	-

7.2.8. Navet

A l'instar des concombres, les navets semblent souffrir de la relative abondance de produits conventionnels. Les prix moyens et médians entre les deux catégories sont proches, de l'ordre de 40-50 FCFP. De surcroît, l'écart-type entre les prix des navets bio est faible créant ainsi une certaine uniformisation du prix quelle que soit la catégorie.

Navets	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	396	350	405	6,6%	10,9%
Conventionnels	357	270	354	14,8%	-

Face à une faible différenciation tarifaire, à l’instar des patates douces (cf 4.2.12 ci-après), les comportements de consommation peuvent ainsi conduire à une optimisation de la qualité recherchée et non du prix.

7.2.9. Orange

Dans le cadre des relevés de prix, la collecte de prix de produits conventionnels s’est avérée difficile du fait de l’extrême diversité de l’offre. Elle concerne en effet des productions importées non bio.

Les importations étant libres, les variétés proposées à l’import par les magasins sont nombreuses (Navel, Caracara, sanguine, etc), de même que les provenances (USA, Australie) et les modes de commercialisation (au kilo, en filet de 3 kg, en filet de 8 livres). Ces espèces citées ci-dessus ont été écartées.

Oranges	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	544	395	445	39,0%	-4,3%
Conventionnels (import)	569	435	550	17,8%	-

Il est donc constaté sur ce produit un très faible écart (négatif) entre prix bio et conventionnel explicable par la concurrence significative des produits importés dont l’offre est à cet égard très diversifiée avec des coûts de revient à l’import faibles (environ 200 FCFP le kilo).

Elle s’explique également par la capacité des magasins à procéder à la pratique de prix bas en vue de l’écoulement de stocks importants.

7.2.10. Pamplemousse

Les pamplemousses sont moins concernés par l’impact des importations sur les prix. Aucune importation n’a ainsi été recensée en 2022 et 2023. Les conditions de production, relativement proches entre les deux catégories, peuvent expliquer une faible différenciation. Des producteurs interrogés ont ainsi indiqué qu’il ne s’agit pas d’une exploitation en tant que telle mais ne faisait que récolter les quelques arbres fruitiers sur leur domaine.

Pamplemousses	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	309	220	305	15,3%	19,6%
Conventionnels	258	175	273	15,8%	-

7.2.11. Papaye

Si un écart de +47% est constaté entre les deux types de production, il convient de préciser que seuls 5 prix, certes relativement homogènes (écart-type de +-6.3%), ont pu être relevés pour les produits bio.

Papaye	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	453	430	440	6,3%	47,0%
Conventionnels	308	240	295	15,9%	-

7.2.12. Patates douces

La différenciation tarifaire entre les deux types de produits est quasiment inexistante pour les patates douces. Prix moyens, minimum et médian sont ainsi très proches.

En excluant un seul commerce spécialisé qui pratique un prix de 620 FCFP, les différents prix (moyen et médian) bio seraient inférieurs.

Patates douces	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	486	425	455	15,4%	-0,5%
Conventionnels	488	420	493	13,0%	-

Le caractère bio du produit ne semble ainsi pas se traduire dans le niveau de prix. Sur ce point, les comportements d'achat des consommateurs peuvent aller dans deux directions, soit une orientation vers le prix, soit vers la qualité :

- Soit il est considéré une très forte élasticité prix-demande entre bio et conventionnel. Dans ce cas, les deux produits sont suffisamment substituables pour que les consommateurs s'orientent systématiquement vers celui qui est le moins cher lors de son acte d'achat.
- Soit il est considéré que, face à deux produits quasiment aux mêmes prix, le consommateur sera enclins à choisir celui présentant une meilleure qualité.

Seule une enquête sur les comportements d'achat permettrait d'apprécier laquelle des deux motivations est opérante ou majoritaire. De manière générale, plus l'écart-prix est faible, plus le réflexe qualité est susceptible d'être significatif.

7.2.13. Pota

Dans le cadre des relevés de prix, il n'a pas été distingué entre pota blanc et pota vert. Une difficulté d'ordre méthodologique, sur l'identification d'un prix au poids ou à l'unité, a été rencontrée (cf ci-dessous 4.2.14 Salade).

L'écart de prix entre les deux types de production est substantiel (près du double) sans qu'un phénomène explicatif ait été avancé par les producteurs concernés. Le prix minimum constaté sur le bio (500 FCFP) est ainsi nettement plus élevé que le prix maximum constaté sur le conventionnel (405 FCFP). Un tel écart pourrait entraîner des difficultés d'écoulement mais les prix relevés sur le bio l'ont été principalement dans les magasins spécialisés où l'alternative conventionnelle n'est pas présente.

Compte tenu du classement en PPN et des prix producteurs déclarés, le prix au détail devrait, en application du dispositif d'encadrement des marges, plutôt se situer entre 650-700 FCFP.

Pota	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	824	495	940	23,6%	90,1%
Conventionnels	433	395	405	9,8%	-

L'écart semble se justifier par des contraintes de production supérieures pour les produits bio. Il est rappelé que les unités pouvant varier (au kilo ou à la botte¹⁴), les données doivent être considérées avec quelques précautions.

7.2.14. Salades

Comme évoqué, dans le cadre des relevés de prix, il est apparu une difficulté méthodologique quant au relevé de prix des salades, qu'elles soient bio ou conventionnelles. Les prix affichés sont en règle générale ceux pratiqués à l'unité, une unité pouvant correspondre à une salade ou un paquet de 3.

Si quelques sachets ou affichages présentent une valeur en grammes (ex : 200 ou 150 grammes), cette précision est manquante sur d'autres points de vente. De surcroît, dans certains cas où une indication de poids était mentionnée sur le sachet, un test sur une balance électronique conduisait à constater que le poids était en réalité inférieur. Parfois, le poids affiché sur l'emballage est indiqué comme étant de 200 grammes mais le prix affiché au kilo par le détaillant correspond quant à lui à un poids de 230 grammes.



Exemple ci-dessus : Salades Minetto et Batavia en vrac, correspond à des prix à l'unité de 405 FCFP et 317 FCFP pour des poids théoriques respectifs de 200 et 180 grammes.

Aussi, il a été procédé à une inscription du prix au kilo en prenant pour hypothèse que, dans les cas d'une vente à l'unité où le poids n'était pas indiqué, un poids théorique de 200 grammes s'appliquait.

Sur la base des éléments présentés ci-dessus, les données issues des relevés de prix des salades et donc l'écart constaté doivent être prises avec une extrême précaution. Dans le cadre de l'analyse globale ci-après (§ 4.3), le produit n'est ainsi pas intégré¹⁵.

Salade	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	2 658	950	2 200	49,8%	29,0%
Conventionnels	2 060	1 690	2 025	16,4%	-

7.2.15. Tomates

Dans le cadre des relevés de prix, il a été constaté l'extrême rareté de la production sur les étals.

Plusieurs des prix relevés correspondent ainsi aux prix affichés sans que des produits soient pour autant disponibles. Cette rareté a été relayée par les médias¹⁶.

Les écarts-type constatés pour les deux catégories de produits sont quasi-identiques et proches de la barre des 10% témoignant ainsi d'une faible variabilité des prix par rapport à la moyenne. Ceci peut notamment s'expliquer par le classement en PPN de ce produit.

Le prix minimum constaté sur la production bio correspond au prix moyen de la production conventionnelle.

Tomates	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
---------	---------	---------	---------	------------	-------------

¹⁴ Le prix d'une botte estimée à 500 grammes a ainsi été multiplié par deux pour obtenir un prix au kilo.

¹⁵ Le même souci dans l'étude est rencontré pour les haricots pour lesquels la botte correspond à des poids variables compris entre 150 et 300 grammes.

¹⁶ <https://ladepeche.pf/2023/06/20/agriculture-penurie-de-tomates-locales-sur-les-etals/>

Biologiques	942	820	990	10,2%	14,1%
Conventionnels	825	695	820	9,9%	-

7.3. L'analyse globale

7.3.1. Tout type de commerce

Comme constaté en France métropolitaine, les écarts de prix peuvent varier fortement d'un produit à l'autre. Néanmoins, pour la moitié des produits dans le tableau ci-dessous (8 sur 16) en excluant les salades pour lesquelles les marges d'erreur sur le prix peuvent être significatives, l'écart entre bio et conventionnel est réduit. Il s'établit ainsi à 18,1% soit à un niveau bien inférieur à ceux constatés en métropole. En incluant les salades, l'écart s'établit à +20,3%.

Sur un panier qui serait composé d'1 kg de chaque produit, l'écart en valeur s'établirait à +2056 FCFP soit une faible différenciation tarifaire.

Prix moyen des produits bio et conventionnels et écarts

En **surligné rouge**, les produits classés sur la liste des produits de première nécessité (PPN)

Prix moyen	Bio	Conventionnel	Ecart en FCFP	Ecart en %
Aubergine	445	390	55	14,23%
Avocat	463	381	82	21,63%
Banane	270	191	79	41,40%
Petit citron	1 278	1 087	191	17,56%
Gros citron	1 042	847	195	23,01%
Concombre	495	471	24	5,16%
Courgette (allongée + ronde)	953	582	371	63,79%
Mandarine	617	871	-254	-29,17%
Navet	396	357	39	10,87%
Orange	544	569	-25	-4,31%
Pamplemousse	309	258	51	19,60%
Papaye	453	308	145	47,01%
Patates douces	486	488	-2	-0,50%
Pota	824	433	391	90,14%
Salade	2 658	2 060	598	29,04%
Tomate	942	825	117	14,12%
TOTAL	12 173	10 117	2 056	20,33%
TOTAL (hors salade)	9 515	8 057	1 458	18,10%

Comparativement au territoire métropolitain, les produits bio font preuve, au niveau du prix, d'une relative compétitivité alors que l'accessibilité à ces produits est contrariée par l'existence de points de vente limités et de livraisons aléatoires en magasins.

7.3.2. Distinction selon le type de magasins

L'analyse en termes de magasins doit être également faite avec précaution compte tenu du petit nombre de magasins spécialisés. Néanmoins, ces derniers semblent être compétitifs sur la plupart des produits à l'exception des agrumes (hors citrons).

	Supermarché	Hypermarché	Magasin spécialisé
Aubergine		413	449
Avocat	435	553	435
Banane	290	285	259
Petit citron	1 468	1 293	1 038
Gros citron	1 426	1 078	778
Concombre	619	413	500
Courgette allongée	996	889	830
Courgette ronde	959	963	
Mandarine	518	594	800
Navet	405	413	380
Orange	466	428	938
Pamplemousse	292	285	320
Papaye		430	465
Patates douces	430	430	562
Pota	990	941	730
Salade	4 500	3 701	1 550
Tomate			950

Sur l'ensemble des produits communs aux trois catégories d'établissements (et en excluant la salade), les magasins spécialisés présentent ainsi au consommateur un panier moins cher que les grandes surfaces mais le faible nombre de magasins de ce type dans l'échantillon ne permet pas d'adopter une conclusion définitive sur ce point.

Panier des produits communs aux 3 types d'établissement (en FCFP)

Supermarché	Hypermarché	Magasin spécialisé
8 333	7 601	7 570

7.3.3. Distinction entre PPN et Non PPN

En comparant les prix pratiqués sur les produits classés en PPN et ceux exclus de l'encadrement des prix et marges, il apparaît que le dispositif PPN conduit à une moindre différenciation tarifaire entre bio et

conventionnel sur les aubergines, concombres, navets et tomates. Les écarts de prix sont en effet nettement inférieurs à la moyenne et même inférieurs à 15%.

Sur les deux autres produits – courgette et pota (salades exclues) – des écarts plus importants sont constatés et semblent correspondre à une relative fragilité des cultures concernées.

L'écart des prix constatés sur les produits hors PPN peut sembler réduit (9,2%).

Cependant, cet écart global est fortement impacté par les données chiffrées relatives aux oranges et mandarines qui viennent tirer vers le bas la moyenne sur cette catégorie. En excluant ces deux produits, l'écart sur les produits non PPN est de plus de 20,8%.

	Bio	Conventionnel	Ecart en FCFP	Ecart en %
PPN	5 760	4 536	1 224	26,99%
PPN (hors salade)	4 054	3 057	997	32,60%
Non PPN	5 461	5 000	461	9,23%
Non PPN (hors Oranges + Mandarines)	4 300	3 560	740	20,79%

Le caractère PPN ou non PPN ne semble ainsi avoir que peu d'impact et n'est pas de nature à uniformiser le prix entre les deux catégories, bio et conventionnel.

L'application d'une marge maximale de 35% ou d'une marge habituellement pratiquée de 40% (cf §7.4.3 ci-après) n'opère ainsi pas de différenciations tarifaires. Les différences de coûts au niveau de la production sont reportées et se retrouvent dans les écarts de prix au détail.

7.4. L'analyse des relevés de prix de vente directe

7.4.1. L'existence ou l'absence de différenciation des prix de vente directe et de gros

Il est globalement constaté une absence de différenciation entre prix de vente directe et le prix de gros applicable aux grandes et moyennes surfaces (GMS), aux restaurants et snacks (exemples : P. Falchetto, T. Pugibet, M.C. Bonnette). Cette pratique d'uniformisation est souvent liée à une volonté de ne pas multiplier les barèmes applicables selon les acheteurs. Elle connaît quelques ajustements informels. Ainsi, pour un producteur, un client qui viendrait sur l'exploitation paiera le même prix mais le panier sera « *plus garni* » si le consommateur fait le déplacement. Il s'agit donc non plus d'un prix au kg mais la pratique du même prix pour 1,2 kg. La comparaison des prix sur une base stable et identique s'en trouve ainsi difficile.

De la même manière, les producteurs interrogés se sont montrés dans l'incapacité de pondérer, en volume ou en valeur, les circuits de distribution qui leur sont propres. Pour ceux qui disposent de débouchés diversifiés, la part respective des GMS et des Cafés-Hôtels-Restaurants (CHR) est ainsi inconnue.

Parmi les facteurs explicatifs d'une différenciation entre prix de gros et prix de vente directe, il a également été avancé les retards et difficultés de paiement des distributeurs. Les « mauvais payeurs » font ainsi l'objet d'une facturation plus élevée ayant vocation à inciter à la mise en place de mesures correctives et à compenser les éventuelles difficultés de trésorerie que ces retards occasionnent.

7.4.2. La variation des prix entre haute et basse saisons

Les producteurs interrogés ont systématiquement évoqué la pratique de prix en saison haute et basse. En période de haute saison, le volume important de produits conventionnels arrivant sur le marché conduit en toute logique la plupart des professionnels à pratiquer des prix de vente bio plus proches de ceux pratiqués sur le non-bio afin de pouvoir écouler la production.

De fait, les écarts qui auraient pu être constatés en haute saison sont susceptibles d'être moindres.

A cet égard, il convient de noter l'existence d'un barème de prix saison basse / saison haute, établi par les producteurs liés au Marché Bio (coopérative et magasin de vente de produits bio). Il s'agit de la seule initiative structurée recensée au cours de l'étude. Ce barème, qui n'est établi qu'à titre indicatif, doit plus servir de guide de la pratique tarifaire que d'une stratégie concertée et ferme des producteurs. La négociation avec le détaillant constitue la seule base de fixation du prix. Le barème comporte également des lignes de prix « Promotion ».



COOPERATIVE Le Marché Bio
TEL : 89 71 88 98
MAIL : LMB.lmarchebio@gmail.com
N° TAHITI A62924 . PAPEETE- Taunooa 8, Bd Hilitai

PRODUIT LOCAUX 2022	PRIX d'ACHAT au producteur		PRIX de VENTE au Marché XPF T.T.C. LIVRAISON : forfait en + selon lieu sauf	
	SAISON HAUTE	SAISON BASSE	SAISON HAUTE	SAISON BASSE
Abiu/kg	280	330	470	550
Ahi'a/kg (géant rouge // classique)	400	300	670	495
Ananas/kg	250	300	420	395
Aneth botte /60gr		200		335
Auteraa 125gr/barq		450		750
Aromate : Menthe, Romarin, Basilic... / 60gr		200		335
Aubergine/kg		270		450
Avocat/kg	280	320	470	535
Banane séchée (non dispo actuellement)		400		670
Banane/kg	150 Rio, Hamoa) / 100 autres	200	220	295
Basilic/botte 60gr		150		250
Baselle/210gr		180		295
Bunchosia 150gr/barq		175	295	
Cacao/kg	150		250	
Carambole à Jus/kg (acide)		100		160
Carambole douce /kg		220		360
Carotte.Fane/botte 800gr	350	420	585	695
Carotte/kg	350	420	585	695
Chayote/kg		200	335	
Cempedek/kg (le nec + ultra du jacquier)		250	420	
Chou blanc,vert /kg		400		670
Chou kanak/450gr	200		335	
Citron gros/kg	200		335	
Citron Limquat/kg	260		435	
Citron tahiti/kg	750	900	1 250	1500
Coco à boire / piece selon taille	100 à 150		100 à 200	
Coco lait glaçon (pièce)			50	50
Concombre chinois/kg (" PUHU ")	180		295	

Sur la base de ce document de 4 pages, il est possible de constater que les prix producteurs proposés peuvent varier substantiellement (>40%) entre haute et basse saison¹⁷.

Il est rappelé que les prix des produits en haute saison peuvent être conditionnés par d'autres facteurs que les seuls volumes de production. Il s'agit par exemple de l'interdiction des importations ou des volumes importants arrivant sur une courte période et nécessitant un écoulement accéléré (ex : Ramboutan, carottes de Tubuai).

Prix moyen	Haute Saison	Basse Saison	Ecart en FCFP	Ecart en %
Aubergine	-	270		
Avocat	280	320	40	12,50%
Banane	100	200	100	50,00%
Petit citron	750	900	150	16,67%
Gros citron	200	-	-	-
Concombre	250	450	200	44,44%
Courgette (allongée + ronde)	500	800	300	37,50%
Mandarine	250	-	-	-
Navet	300	-	-	-
Orange	250	300	50	16,67%
Pamplemousse	100	250	150	60,00%
Papaye (>1 kg)	250	300	50	16,67%
Patates douces	300	-	-	-
Pota	250	450	200	44,44%
Salade	500	800	300	37,50%
Tomate	300	600	300	50,00%

TOTAL

3 530

5 370

1 840

34,26%

Lignes renseignées uniquement

7.4.3. Les pratiques de marges commerciales

Le même document permet également de constater que, quelle que soit la saison concernée, une marge de l'ordre de 40% entre prix producteur et prix Marché Bio est observable sur un tel circuit court. Or, cette marge, si toutefois elle est pratiquée de manière effective, est à peine plus élevée que celle applicable au PPN. Pour rappel, la marge commerciale correspond à la différence entre vente de marchandises et achat de marchandises. Cette marge sert à couvrir l'ensemble des charges du magasin (salaires, loyers, électricité, vol et pertes...).

¹⁷ Le barème de prix est indicatif. Il ne comprend notamment pas systématiquement de prix de vente en basse saison (ex: patates douces). Les prix relevés lors de l'étude peuvent soit correspondre parfaitement au barème (ex : concombre et gros citrons) soit présenter des écarts limités (celui pour l'aubergine présente un écart de +20 FCFP) ou non (-65 F sur le pamplemousse -65 F et +200 F sur la pota).

SAISON BASSE				
Prix moyen	Prix producteur	Prix Magasin	Ecart en FCFP	Ecart en %
Aubergine	270	450	180	40,00 %
Avocat	320	535	215	40,19 %
Banane	200	295	95	32,20 %
Petit citron	900	1 500	600	40,00 %
Gros citron	-	-	-	-
Concombre	250	420	170	40,48 %
Courgette (allongée + ronde)	800	1 340	540	40,30 %
Mandarine	250	420	170	40,48 %
Navet	300	495	195	39,39 %
Orange	300	495	195	39,39 %
Pamplemousse	250	395	145	36,71 %
Papaye	300	500	200	40,00 %
Patates douces	-	-	-	-
Pota	450	750	300	40,00 %
Salade	800	1 335	535	40,07 %
Tomate	600	990	390	39,39 %

TOTAL	5 990	9 920	3 930	39,62%
--------------	--------------	--------------	--------------	---------------

SAISON HAUTE				
Prix moyen	Prix producteur	Prix Magasin	Ecart en FCFP	Ecart en %
Aubergine	-	-	-	-
Avocat	280	470	190	40,43 %
Banane	100	220	120	54,55 %
Petit citron	750	1 250	500	40,00 %
Gros citron	-	-	-	-
Concombre	250	420	170	40,48 %
Courgette (allongée + ronde)	500	835	335	40,12 %
Mandarine	-	-	-	-
Navet	-	-	-	-
Orange	250	420	170	40,48 %
Pamplemousse	100	170	70	41,18 %
Papaye	250	420	170	40,48 %
Patates douces	300	495	195	39,39 %
Pota	250	420	170	40,48 %
Salade	500	835	335	40,12 %
Tomate	300	495	195	39,39 %

TOTAL	3 830	6 450	2 620	40,62%
--------------	--------------	--------------	--------------	---------------

8. Conclusion

A l'instar de ce qui a été constaté au travers de deux études réalisées en métropole, il existe en Polynésie française une forte variabilité des écarts de prix entre produits bio et produits conventionnels.

Sur l'échantillon concerné correspondant à un relevé effectué entre mai et juin 2023, les écarts de prix s'établissent ainsi entre -4,3% (oranges) et +90,1% (pota).

Pour trois produits – orange, mandarine et patate douce -, le produit bio est commercialisé à un prix moindre que le conventionnel, notamment importé (orange et mandarine).

Les facteurs expliquant cette forte disparité sont multiples.

Les contraintes de production et notamment la fragilité de certaines cultures peuvent notamment expliquer des coûts de revient supérieurs pour le bio. La production arrivant sur le marché doit ainsi permettre de couvrir les coûts supportés.

L'existence d'une concurrence des produits locaux conventionnels et des produits importés de tout type est également de nature à faire tendre les prix des produits bio vers ceux des équivalents non bio. Ce phénomène semble particulièrement marqué sur plusieurs agrumes mais également sur des productions peu contraignantes ¹⁸(d'une certaine manière) en Polynésie. C'est le cas notamment de l'offre conventionnelle de concombres et navets.

De même, lorsque l'écart de qualité n'est pas perceptible pour le consommateur et que la production conventionnelle est abondante, les prix des deux catégories tendent à se rapprocher. Les producteurs locaux de produits bio ont ainsi fait état de la nécessité de ne pas trop s'écarter du prix moyen conventionnel afin d'avoir une chance d'écouler la production¹⁹.

Tous produits confondus, l'écart moyen s'établit, sur le panier de 14 produits, à 20,3%, soit un ordre de grandeur deux à trois fois inférieur à ceux de métropole.

Cet écart apparaît nettement plus faible que ceux présentés dans des études analogues en métropole qui avaient conclu à la constatation d'écarts de prix de +44% (étude CLCV de décembre 2020) et +58,8% (étude Familles Rurales de juillet 2022).

Pour plusieurs produits où un écart constaté est inférieur à 15%, les deux catégories pourraient être considérées, au regard des déclarations des producteurs, comme substituables. Deux produits sont substituables ou interchangeable si, pour le consommateur, ils constituent une alternative et donc être consommé au lieu et place de l'autre. Selon plusieurs producteurs interrogés, un écart de prix faible conduit les consommateurs à penser que les deux produits se valent au niveau nutritif, l'homogénéité des prix traduisant des qualités identiques. Les consommateurs peuvent ainsi plus aisément substituer la consommation de l'un par la consommation de l'autre.

Une meilleure valorisation des cultures biologiques au travers de leur prix, et par là même une meilleure rémunération des producteurs, doit passer par une possibilité pour le consommateur de distinguer de manière plus évidente les qualités respectives des deux catégories.

¹⁸ Par « *peu contraignante* », il faut comprendre que la culture en question présente une faible fragilité par rapport à des cultures biologiques objets de pertes conséquentes (ex : courgette bio)

¹⁹ A l'exception de la banane pour lequel il existe beaucoup d'autoconsommation sur ce produit avec la présence de bananiers dans le jardin ou de régimes donnés au sein de la famille ou de l'entourage proche. Les écarts de prix ne sont alors perceptibles que pour ceux qui ne disposent pas d'un réseau d'approvisionnement au sein de la famille.

Annexe (s)

Annexe 1 – Tableau relatif à la saisonnalité des légumes en Polynésie française issu du bulletin de la CAPL

Annexe 2 – Tableau récapitulatif

Annexes

Annexe 1 – Tableau relatif à la saisonnalité des légumes en Polynésie française issu du bulletin de la CAPL



Annexe 2 – Tableau récapitulatif

Aubergines	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	445	413	440	6,7%	14,2%
Conventionnels	390	332	405	9,0%	-

Avocats	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	463	350	448	17,9%	21,6%
Conventionnels	381	220	393	20,4%	-

Bananes	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	270	191	280	12,2%	41,4%
Conventionnels	191	140	180	24,3%	-

Petits citrons	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	1 278	980	1 320	18,2%	17,6%
Conventionnels	1 087	795	1 095	12,4%	-

Gros citrons	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	1 042	335	1 000	35,7%	23,0%
Conventionnels	847	695	795	22,3%	-

Concombres	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	495	300	455	27,6%	5,2%
Conventionnels	471	395	470	13,6%	-

Courgettes	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	905	750	910	10,9%	63,8%
Conventionnels	734	540	675	21,2%	-

Mandarines	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	617	380	595	21,8%	-29,2%
Conventionnels (import)	871	690	883	9,0%	-

Navets	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	396	350	405	6,6%	10,9%
Conventionnels	357	270	354	14,8%	-

Oranges	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
---------	---------	---------	---------	------------	-------------

Biologiques	544	395	445	39,0%	-4,3%
Conventionnels (import)	569	435	550	17,8%	-

Pamplemousses	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	309	220	305	15,3%	19,6%
Conventionnels	258	175	273	15,8%	-

Papaye	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	453	430	440	6,3%	47,0%
Conventionnels	308	240	295	15,9%	-

Patates douces	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	486	425	455	15,4%	-0,5%
Conventionnels	488	420	493	13,0%	-

Pota	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	824	495	940	23,6%	90,1%
Conventionnels	433	395	405	9,8%	-

Salade	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	2 658	950	2 200	49,8%	29,0%
Conventionnels	2 060	1 690	2 025	16,4%	-

Tomates	Moyenne	Minimum	Médiane	Ecart-type	Ecart moyen
Biologiques	942	820	990	10,2%	14,1%
Conventionnels	825	695	820	9,9%	-