

La bio au Québec et Ontario Maritime : un marché qui repart mais...

La hausse des prix ne touche pas que l'Europe. Le Canada est aussi impacté par ce phénomène car depuis le Covid, l'inflation a atteint +20 %. Dans ce contexte comment le bio se comporte ? Les réponses de Dominic Plante, directeur commercial de Satau, le grossiste bio leader au Québec et en Ontario Maritime.

Bio Linéaires : Dominic, avant d'évoquer le marché bio, parlez-nous de Satau.

Dominic Plante : Satau a été créée en 1981 par Renato Perpignani sur la base d'une mission claire : « aider le consommateur à manger sain au meilleur prix ». Satau est le principal grossiste dédié aux magasins spécialisés¹ de produits biologiques au Québec et Ontario Maritime², territoires qui concentrent la majeure partie du marché bio canadien. Aujourd'hui, avec le fondateur, l'entreprise compte cinq membres de la même famille.

Satau livre environ 650 points de vente bio avec une gamme très large de marques canadiennes ou importées, principalement des États-Unis³, ainsi que ses propres marques de distributeur. L'entreprise satisfait les attentes des détaillants indépendants grâce à une force de vente sur le terrain de douze personnes bien formées.

“ *En cette période d'inflation les bannières⁴ discount sont les grands gagnantes* ”

BL : Comment se présente le marché bio au Canada ?

D. P. : La vente du bio augmente en moyenne de 9 % par an depuis dix ans au Canada. Au Québec, en 2022, le bio représente 30 % des achats alimentaires pour un tiers des foyers (11 % en 2011), dont 45 % sont réalisés en supermarchés généralistes (3 % de leur CA)⁵. Les MSB représentent 29 % des ventes, les marchés 13 % et la RHF 12 %.

Il n'existe pas de chiffres à jour détaillant le poids global du marché (évalué en 2022, dernier rapport du COTA⁶, à 7,24 Mds dollars canadiens / 5 Mds d'euros) et celui de chaque circuit. La seule certitude est que les grandes bannières de supermarchés et les discounters comme Costco et Walmart occupent une place très dominante et en croissance. Les pure players⁷ spécialisés bio sont marginaux.

Principales enseignes MSB au Québec

Enseignes	Typologie	Nbre de points de vente
Les Marchés Tau	1 ^{re} enseigne historique (1978)	6 dans la région de Montréal
Rachelle Béry	2 ^e enseigne historique (1984), rachetée en 2005 par Sobeys (supermarchés IGA)	11 et 100 corners "Espace Santé" au sein des supermarchés IGA principalement au Québec
Avril	Création 1995, affaire familiale, sans doute la plus performante en termes de CA / ml	12 à Montréal et à Québec dont 1 de 4000 m ²

Au Canada, la frontière entre « magasins bio » et « magasins de santé naturelle » est très floue, nous ne retiendrons ici que les enseignes les plus proches de nos MSB à la française.

BL : Comment se situe l'inflation ?

D. P. : Au premier semestre 2023, on estime la hausse des prix alimentaires entre 8,3 et 9,1 % selon les circuits, succédant à une hausse de 11 % en 2022 ; soit plus de 20 % depuis le Covid.

BL : A propos du Covid, comment Satau a-t-il vécu la pandémie 2020-2021 et comment s'est passé l'atterrissage ?

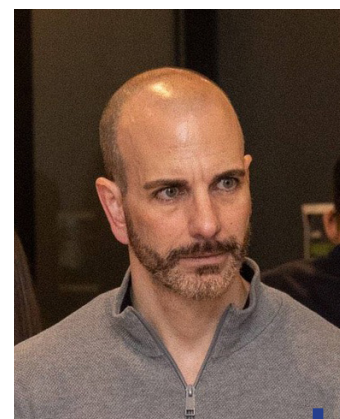
D. P. : Pendant le Covid, nos ventes de produits bio ont progressé de 11 %. Après le Covid, les ventes sont restées quasiment stables. Les menaces géopolitiques, une érosion du pouvoir d'achat due une à inflation galopante en sont la cause.

BL : Comment s'est passé l'année 2023 et comment voyez-vous évoluer le marché bio dans les années à venir ?

D. P. : Vues les premières données de 2023, nous nous attendons à retrouver une légère croissance. Pour les prochaines années, les perspectives en magasins spécialisés bio sont incertaines car le pouvoir d'achat va encore diminuer, ce dont les discounters vont tirer parti et ainsi poursuivre leur croissance.

BL : Enfin Dominic, quels sont vos freins à développer votre portefeuille de produits français ?

D. P. : Au niveau de l'offre, leurs coûts car nous avons besoin de prix très compétitifs compte tenu de la contrainte logistique et de l'inflation, à celui de la demande, celle croissante et pressante pour du « local ».



Dominic Plante, directeur commercial de Satau.

1) « Magasins Spécialisés Bio », les indépendants, y compris de petites chaînes type Avril, versus la GMS.

2) Populations : 8,8 millions pour le Québec et 15,6 millions pour l'Ontario (Canada, 40 millions).

3) L'importation totale en produits biologiques s'élèverait en 2022 à 832,1 M\$, dont 60 % proviennent des États-Unis.

4) Équivalent de nos enseignes GMS ; notamment ici, Tigre Géant, Costco et Walmart.

5) Source : 2023, Filière biologique du Québec, organisme à but non lucratif de concertation entre les principaux acteurs biologique québécois.

6) Canadian Organic Trade Association : <https://canada-organic.ca/fr/ce-que-nous-faisons/donnees-et-recherche>

7) Distributeur œuvrant uniquement sur Internet.



●●● **Denan et Associés**

Exporter la bio innovante de France
Jean-Marc Denan

DENAN
& ASSOCIÉS

jm@denan.fr / www.denan.fr