



ÉDITORIAL

Notre lutte contre la vie chère

Le gouvernement s'attaque au problème de la vie chère en Nouvelle-Calédonie en proposant trois délibérations permettant de réglementer les prix des produits de consommation courante, les frais bancaires et les relations commerciales entre professionnels dans la grande distribution.

L'UFC Que Choisir NC soutient ces projets de réglementation en faveur du consommateur. Eux seuls peuvent protéger son pouvoir d'achat puisque les professionnels ne proposent rien. En plus d'une réglementation sur les marges abusives, les frais bancaires non justifiés et la pratique des marges arrière, nous attirons l'attention du gouvernement sur les protections de marché qui demanderaient à être remises en question régulièrement, plutôt que d'être reconduites - voire développées - sans réelle mesure du bénéfice pour la collectivité.

Nous sommes pour une ouverture à la concurrence dans la grande distribution par la venue de nouveaux opérateurs qui devront s'engager à faire baisser significativement les prix. Nous leur demanderons également de prendre en compte globalement et réellement l'intérêt du consommateur en suivant, par exemple, les préconisations sanitaires (choix des produits) et en participant à la lutte contre l'obésité en supprimant les gondoles de produits sucrés et salés aux caisses de leurs magasins.

Le consommateur demande à voir un équilibre s'instaurer entre les acteurs pour que sa confiance soit de retour. Il y va de l'intérêt de tous et l'UFC Que Choisir NC restera active pour évaluer la performance des mesures mises en œuvre.

Le Président,
Michel Davarend

Pour créer un « label terroir » UNE VISITE AUX APICULTEURS DES GRANDES FOUGÈRES P.3



4 CONTRE L'AUGMENTATION DES ÉCOPARTICIPATIONS



5 LE RÔLE DE L'AGENT IMMOBILIER



6 LES PRODUITS BIO SONT HORS DE PRIX



6 LE PANIER CALÉDONIEN TOUJOURS PLUS CHER



NOUVEAU BUREAU DE L'ASSOCIATION

L'Assemblée Générale annuelle de UFC Que Choisir Nouvelle-Calédonie s'est déroulée dans la salle d'honneur de la mairie de Nouméa au cours de la soirée du 18 mars dernier et en présence d'une centaine de participants. De nombreuses adhésions et ré-adhésions ont été effectuées à cette occasion, ce dont nous pouvons nous réjouir, d'autant plus que depuis le 1^{er} janvier de cette année le prix annuel d'une carte de membre est de 3 000frs contre 5 000 précédemment. UFC Que Choisir NC lutte aussi contre la vie chère !

Le Président Michel Davarend a soumis à l'approbation des adhérents les rapports moral puis financier, lesquels ont été approuvés à l'unanimité. Puis il a présenté les perspectives de l'association ainsi que son budget prévisionnel, avant de laisser la parole à l'assistance au titre des questions diverses. Les membres du nouveau Bureau ont ensuite été désignés, dont voici la composition :

- **Président :**
Michel DAVAREND
- **Vice-Présidente :**
Luce LORENZIN
- **Secrétaire :**
Bernadette HOARAU
- **Secrétaire-adjointe :**
Françoise KERJOUAN
- **Trésorier :**
Michel DAVAREND

OPERATION

« PORTES OUVERTES »

L'action engagée par UFC Que Choisir NC contre les pesti-

cides fait partie des « chevaux de bataille » de l'association. Ludmilla Guerassimov a tracé devant l'assemblée les grandes lignes de cette action, menée conjointement avec Ensemble Pour La Planète (EPLP).

Mais Ludmilla s'est aussi spécialisée dans les produits « bio » et a décliné autour de ce thème un buffet convivial, le premier de ce type, auquel l'assistance était conviée en fin de séance.

Autre sujet d'importance pour notre association : mieux nous faire connaître auprès du grand public.

Un ambitieux programme a été mis en place cette année, qui débutera par une opération « Portes ouvertes » en nos locaux (2, Bd Vauban, 1^{er} étage), le jeudi 22 avril de 15h à 19h et le vendredi 23 avril de 8h à 12h.

Bienvenue à tous !

« CE » : HOAX OU PAS ?

Dans notre Bulletin n°9, nous avons attiré l'attention des consommateurs sur l'utilisation d'un logo CE (*China Export*) présentant une ressemblance pour le moins frappante avec le marquage CE (*Conformité Européenne*). Certains de nos adhérents nous ont signalé que cette information relevait d'une rumeur, comme indiqué sur le site www.hoaxbuster.com, spécialisé dans le recensement des canulars circulant sur le Web. Pourtant, le site www.canardpc.com indique, lui, que le logo China Export existe bel et bien,

la personne responsable de la mise sur le marché du produit (c'est-à-dire le fabricant), son mandataire établi dans l'Espace Économique Européen ou l'importateur peut apposer le marquage CE, preuve visuelle de cette conformité : il s'agit d'une auto-déclaration ne faisant pas a priori l'objet d'un contrôle par les autorités compétentes ;

• le marquage CE fait l'objet d'un graphisme et de proportions clairement définies (voir notre reproduction dans le Bulletin n°9) et qui doivent être respectés.



comme l'a d'ailleurs remarqué l'un de nos adhérents, il y a plusieurs années, lors d'un voyage en Chine... Avec, à l'appui, le cliché que nous reproduisons. On s'en tiendra aux faits suivants :

• quand un produit est conforme aux exigences essentielles de sécurité de la directive européenne dont il relève,

Nous conseillons donc aux consommateurs de privilégier les produits avec, au minimum, un marquage CE qui respecte le graphisme européen, et surtout de choisir des produits dûment certifiés, comme par la marque NF, pour la sécurité des utilisateurs (les enfants avec leurs jouets, par exemple).

« LE BULLETIN » est édité par l'association UFC QUE CHOISIR NC
2, Boulevard Vauban, BP 2357 - 98846 Nouméa Cedex - Tél./Fax 28 51 20
Courriel : nouvellecaledonie@ufc-quechoisir.org
Site : <http://www.ufcnouvellecaledonie.nc>
Ouverture : les mardis (de 12h à 16h), jeudis (de 15h à 19h)
et vendredis (de 8h à 12h)
Directeur de publication : Michel DAVAREND
Coordination : Bernadette HOARAU
Rédaction/rewriting : Bernard VILLECHALANE
Conception : Edit'Publications - Prépresse : Pix Graphique
Impression 5 000 exemplaires sur papier recyclé par Artypo
Numéro ISSN : 1956-2888

Bulletin d'adhésion à UFC QUE CHOISIR NC

Nom Prénom

Adresse

Tél. Courriel



Montant de la cotisation annuelle : 3 000 F

Libellez votre chèque à l'ordre de **U.F.C. QUE CHOISIR** et adressez-le avec le présent bulletin à **U.F.C. QUE CHOISIR - BP2357 - 98846 NOUMEA CEDEX**

VISITE AUX APICULTEURS DES GRANDES FOUGERES

Sur les communes de Farino, Moindou et Sarraméa, le Parc des Grandes Fougères se veut un espace naturel authentique et protégé dans une région habitée, chargée d'histoire et de traditions. Aire pour la protection de l'environnement, il poursuit également un objectif de développement durable. Dans ce contexte, il est prévu de créer un label terroir pour les produits de la région.



Notre Vice-Présidente Luce Lorenzin (à droite) et deux représentantes du syndicat des Grandes Fougères

L'UFC a été invitée à participer aux visites organisées chez divers apiculteurs pour examiner l'application de la charte leur permettant de l'obtenir. Cela a permis à deux de nos membres d'être mieux informés sur le sujet de l'apiculture calédonienne. Avec une production de l'ordre

de la centaine de tonnes, l'apiculture calédonienne fournit des miels variés. En 1999, une étude spécifique avait dénombré 19 couleurs différentes... Et chez les apiculteurs visités dans



de la centaine de tonnes, l'apiculture calédonienne fournit des miels variés. En 1999, une étude spécifique avait dénombré 19 couleurs différentes... Et chez les apiculteurs visités dans

Si ces productions – hors miel – restent confidentielles, les apiculteurs labellisés en tant que fournisseurs de produits du terroir du Parc des Grandes Fougères vous feront visiter

leurs installations et vous parlerez de leur passion commune. Alors, profitez de la Nature et de ses produits lors d'une de vos prochaines sorties, en vous rendant dans le Parc des Grandes Fougères.



Les bienfaits du miel

De par leur richesse en substances naturelles actives, les produits de la ruche constituent de précieux auxiliaires de bien-être et de santé. A commencer par le miel qui, comme chacun sait, est très efficace dans différents domaines : croissance, convalescence, anémie, tension et stress, problèmes de transit. Il contribue à renforcer les défenses naturelles de l'organisme et on lui reconnaît une influence tout aussi positive sur l'hypertrophie de la prostate.

Si le miel (liquide ou cristallisé) et le pollen se consomment tels quels, les autres produits de la ruche font généralement l'objet de mélanges et de préparations diverses. C'est le cas de la propolis, aux propriétés anti-infectieuses exceptionnelles, qui peut-être utilisée directement ou être incorporée aux différents ingrédients entrant dans la composition de crèmes et autres onguents, et de la gelée royale véritable élixir de jeunesse qui, grâce à ses micronutriments, permet de relancer le métabolisme. Sans oublier l'hydromel ou vin de miel, stimulateur tous azimuts, et le vinaigre de miel très apprécié des gastronomes, que l'on trouve dans nos Foires agricoles (Bourail ou Koumac).

Attention ! Pour préserver ses vertus, la gelée royale doit être consommée rapidement après récolte ou conservée dans un récipient en verre, à l'abri de la lumière et de l'humidité, à une température n'excédant pas les 5° C. Cependant, mélangée à du miel, elle s'avère beaucoup moins fragile... Il en va de même pour la propolis mélangée à du miel.

LES VERTUS DE LA PROPOLIS

L'intérêt de cette sorte de résine récoltée par les abeilles sur certains arbres et utilisée pour calfeutrer la ruche, réside principalement dans ses propriétés antiseptiques et bactéricides, lesquelles se sont avérées très utiles dans le traitement des plaies et des brûlures à une époque où les antibiotiques n'existaient pas

Autre avantage de la propolis : elle « n'agresse pas » l'organisme comme les médicaments et s'élimine, dit-on, beaucoup plus facilement, constituant ainsi une alternative non négligeable en matière de soins ou d'infections plus ou moins graves, à savoir :

- inflammation de la bouche et de la gorge (aphtes, gingivites, stomatites, pharyngites, laryngites...)
- otites, sinusites, gripes, rhumes, rhinites, bronchites et pneumonies...

En application externe, la propolis est également utilisée pour ses vertus apaisantes et cicatrisantes, dans les cas de dermatites, brûlures légères, cors et verrues...

BIENTÔT LA TNT... (Télévision Numérique Terrestre)

Attention ! Le format adopté pour la TNT en outremer est le format MPEG-4, alors que la TNT métropolitaine est au format MPEG-2. Ces deux formats ne sont pas compatibles ! **Votre installation peut ne pas être adaptée à la future TNT en outremer.**

Si vous souhaitez modifier votre installation, vérifiez bien auprès des techniciens et vendeurs qu'ils vous proposent du matériel permettant la réception de la TNT en Nouvelle-Calédonie.

Par exemple, si vous souhaitez changer de téléviseur, assurez-vous auprès du vendeur que votre nouvel appareil est bien adapté au format MPEG-4. Demandez-lui d'apposer sur la facture la mention suivante : **Prêt pour la télévision numérique ultramarine.** En cas de refus, n'achetez pas le téléviseur en question et changez d'enseigne !

UNE FACTURE, POUR QUOI FAIRE ?

Quelques conseils utiles

Après *Un devis, pour quoi faire ?* article publié dans notre précédent numéro, nous abordons aujourd'hui la facture. Vos travaux sont terminés ? Votre véhicule est réparé ? Faites établir une facture détaillée par le professionnel. La facture vous permet de vérifier le détail des marchandises livrées, des travaux effectués, des services exécutés, avec leur quantité et leur montant. Elle constitue, pour vous particulier, et pour le professionnel, une preuve en cas de déclaration ou de réclamation.

La facture est obligatoire :

- pour toute transaction d'un montant égal ou supérieur à 5 000 FCFP TTC ;
- dans certains secteurs : réparation et entretien de véhicules automobiles, travaux photographiques, transports sanitaires privés, boucherie (ticket de caisse) ;
- pour toute transaction inférieure à 5 000 FCFP TTC, le professionnel doit établir une facture sur demande du client.

La facture doit être délivrée dès que la prestation a été rendue et avant le règlement.

Elle doit comporter au minimum les mentions suivantes :

- lieu et date de la facture ;
- nom du professionnel, celui de l'entreprise, adresse, téléphone et numéro de RIDET ;
- numéro de la facture ;
- nom et adresse du client (sauf opposition de celui-ci) ;
- date et lieu d'exécution de la prestation ;
- description précise des travaux et des fournitures : nature précise, prix unitaire, unité (m², mètre linéaire), quantité, suppléments, frais de déplacement ;
- montant total, indiqué en hors taxes (HT) et toutes taxes comprises (TTC) ainsi que les réductions éventuelles ; la TSS doit apparaître et le montant total TTC doit figurer en chiffres et en lettres ;
- date à laquelle le règlement doit intervenir ;
- d'autres mentions sont parfois nécessaires pour certaines activités (véhicules d'occasion, transports sanitaires, etc.).

La facture se présente sous

diverses formes : note, fiche, bordereau, facture, ticket de caisse...

Elle existe sous différents types :

- la quittance : elle constate à la fois la fourniture (l'eau par exemple) ou la prestation (location d'un logement) et son règlement ;
- le mémoire ou situation : c'est une facture intermédiaire qui évite d'attendre le règlement final, lors d'un chantier par exemple ;
- le *proforma* : c'est une facture fictive (sorte de devis) qui établit les termes du contrat entre vous et le professionnel ; la véritable facture est établie à la livraison ;
- la facture d'avoir : elle est adressée au client en cas de rabais, remise, retour de marchandises en complément de la facture principale ou en cas d'erreur sur celle-ci.

Le professionnel doit établir la facture en double exemplaire ; il vous remet l'original.

Nos conseils :

- faites établir une facture détaillée, indiquant notamment la durée de la garantie s'appliquant aux fournitures ;
- prenez le temps de vérifier la facture ;
- indiquez sur la facture (si le professionnel ne l'a pas fait) la date et le mode de règlement que vous avez choisi (espèces, chèque n° XXX banque XXX, carte bancaire) ;
- conservez soigneusement vos factures, selon le mode de rangement qui vous convient le mieux : par thème (maison, voiture...) ou par ordre chronologique.



Collecte des déchets réglementés en Province Sud : L'UFC OPPOSÉE A L'AUGMENTATION DES ÉCOPARTICIPATIONS

Dans le Bulletin n°8 de l'UFC Que Choisir NC, nous vous avons parlé du déploiement, en Province Sud, des filières de collecte et de traitement des pneus, huiles, piles et batteries usagés, ainsi que des véhicules hors d'usage, dans le cadre réglementaire de la Responsabilité Élargie des Producteurs établie en 2008.

Notre association a participé fin 2009 aux commissions d'agrément chargées d'examiner l'état d'avancement du déploiement des différentes filières. Force est de constater que, si des ajustements sont logiquement nécessaires au bout d'un an de fonctionnement, nous ne pouvons accepter que le consommateur en fasse les frais de façon unilatérale par des augmentations de l'écoparticipation, **surtout quand de nombreux problèmes sont identifiés :**

- abus de position dominante de certains opérateurs dans les filières (collecteurs, vidangeurs, transporteurs, recycleurs...);
- mauvaise gestion des organismes (absence d'économie d'échelle sur les frais généraux, paiement de surfacturations manifestes des volumes d'huiles pompées (par exemple), désorganisation des collectes, facturation de la part de la SLN pour l'incinération des huiles usagées alors que ces huiles sont vendues en Métropole comme combustible !
- non respect de la réglementation par bon nombre de

producteurs qui n'appliquent pas, ou depuis peu, l'écoparticipation sans être ou avoir été, à notre connaissance, sanctionnés par la Province Sud.

La communication vers le grand public a, de plus, été largement déficiente, ce qui rend d'autant moins acceptable une augmentation des écoparticipations. De notre côté, dans notre Bulletin et sur notre site, nous avons relayé la mise en place de ce système et encouragé les consommateurs à « jouer le jeu ».

UFC Que Choisir NC a donc fait part de son mécontentement à la Province Sud et, dans l'attente d'une résolution des différents problèmes évoqués, s'est résolument positionnée contre une augmentation des écoparticipations.

Nous restons vigilants et nous continuons à encourager les consommateurs à rapporter leurs déchets dans les points d'apport volontaire (PAV) : vous trouverez sur notre site internet la liste des PAV gérés par l'éco-organisme Trécodéc. Faites-nous part de votre expérience !

BON A SAVOIR

- **DAE** (Direction des Affaires Economiques) 7, rue Galliéni, Nouméa. Tél. 23 22 60 – Fax 23 22 51
Website : dae.gouv.nc
- **Contrôle des prix** : tél 23 22 55
- **DAVAR** (Direction des Affaires Vétérinaires, Alimentaires et Rurales) 2, rue Félix Russel, Port autonome de Nouméa, tél. 24 37 57 – fax 25 11 12

LE RÔLE DE L'AGENT IMMOBILIER

Les questions que vous vous posez

Les méthodes pour trouver ou vendre son bien immobilier sont multiples. Beaucoup choisissent de faire appel aux agents immobiliers, qui interviennent dans plus de la moitié des transactions.

Depuis plus de trente ans, diverses réglementations locales traitent de cette profession et prévoient notamment une carte professionnelle avec l'obligation d'apposer, dans les lieux où il reçoit la clientèle, une affiche indiquant clairement son numéro de carte, le montant de la garantie, l'identification du garant, l'établissement de crédit et ses coordonnées bancaires.

Lorsque vous soumettez votre projet à votre agent, il vous donnera le choix entre deux types de mandats :

- **le mandat simple de vente :** vous confiez la vente de votre bien à plusieurs agences en même temps, tout en gardant la possibilité de conclure vous-même la transaction ;
- **le mandat exclusif de vente :** l'agent est censé être plus

der ni recevoir, directement ou indirectement, d'autre rémunération que celle qui est prévue dans son mandat.

Le mandat :

Outre le montant de la commission, le contrat « mandat » va aussi préciser la nature et les conditions d'intervention de l'agent immobilier. Il comporte un numéro d'enregistrement, le numéro de la

question de négociation.

Quand payer ?

La commission est exigible lorsque toutes les conditions prévues au mandat sont remplies. Concernant le mandat de vente, il indique, dans la majorité des cas, que la commission sera due s'il y a vente définitive. Il faudra alors attendre la signature devant le notaire.

Que faire si votre agent vous réclame des honoraires alors que la vente n'a pas été conclue?

Rappelez-lui les termes du mandat et de la réglementation : pas de transaction, pas de commission !

Les recours en Justice :

Si vous refusez de lui régler sa commission, l'agent engagera contre vous une action en paiement devant le juge civil, en s'appuyant sur les termes du contrat pour exiger ses honoraires.

Attention ! Si l'acheteur et le vendeur se mettent d'accord après l'intervention de l'agence pour l'évincer de la vente, celle-ci pourra exiger en justice le paiement de sa commission.

La commission impose le devoir de conseil.

L'agent immobilier, en tant que professionnel, a une obligation de renseignement et de conseil vis-à-vis de son mandant et également à l'égard des acquéreurs potentiels. En effet, sa présence doit garantir la régularité et la loyauté des pourparlers, et il est tenu de ne pas tromper l'acheteur, surtout s'il a connaissance de vices entâchant le bien. **A défaut de vous mettre en garde, il engagerait sa responsabilité (article 1832 du Code civil).**

Par ailleurs, son conseil sur le prix de vente est important : l'agent doit donner au vendeur une information loyale sur la valeur du bien mis en vente lorsqu'il apparaît que le prix demandé est manifestement sous-évalué sans raison. ■



motivé pour conclure dans le délai imparti par le contrat et multiplier les efforts de commercialisation (panneau, annonces...) car il est le seul à vous représenter auprès des acheteurs potentiels.

Le montant de la commission :

Il sera précisé dans le mandat que vous allez signer avec l'agent immobilier. Les tarifs sont libres, sous réserve que l'agent les affiche en évidence dans ses locaux. Généralement, cette commission est de l'ordre de 5% à 15% du prix de vente.

A défaut d'avoir signé un mandat en bonne et due forme, aucune somme d'argent ne pourra vous être réclamée. L'agent ne pourra ni deman-

der carte professionnelle, la description du bien à vendre, son prix, et indique qui réglera la commission. Il précise aussi les modalités de la rupture de l'engagement (sa dénonciation) et il sera conclu pour une durée limitée. Tous ces éléments sont importants. A défaut, le mandat encourt la nullité.

Qui va payer ?

La commission est à la charge du vendeur puisque c'est lui qui a sollicité l'intervention de l'agent pour la commercialisation de son bien. Mais, en pratique, la commission sera incluse dans le prix net, et donc supportée par l'acheteur. Il arrive néanmoins que la charge soit partagée entre les parties au contrat, tout est

Notre bulletin sur papier recyclé

Depuis son premier numéro de l'année, le Bulletin UFC Que Choisir NC est imprimé sur papier recyclé sur les presses d'Artypo à 5.000 exemplaires.

Il s'agit d'un couché Aleo de 90 g, certifié FSC, label mondial créé par des organisations de protection de l'environnement permettant d'identifier les produits venant de forêts gérées durablement et de manière responsable.

Ce papier est issu de 50% de fibres vierges et 50% de fibres recyclées (dont 25 % en post-consommation). De plus, il est produit par des usines certifiées ISO 9001, ISO 14001 et EMAS. D'où le label Imprim'Vert qui fait la fierté de notre imprimeur.



LE PANIER CALÉDONIEN TOUJOURS PLUS CHER

Les enquêteurs de l'UFC Que Choisir NC ont relevé, du 12 au 23 décembre 2009, les prix dans cinq magasins, portant sur 103 produits d'alimentation, d'entretien, de beauté, d'animaux et d'hygiène. Suite à nos enquêtes précédentes, effectuées l'an dernier, nous constatons un écart qui se réduit entre les produits les moins chers et ceux les plus chers dans les cinq magasins visités, soit 16 511 FCFP en juin dernier, 12 358 FCFP en septembre et 12 243 FCFP en décembre.

LES RÉSULTATS SONT LES SUIVANTS POUR CHAQUE PANIER :

Carrefour	Géant	Champion N'Géa	Super U Kaméré	Casino Belle Vie
48 493	48 854	49 828	50 742	51 523
Ecart	362	1336	2249	3031

Le panier est à 44 123 FCFP si on achète les produits les moins chers dans les 5 magasins. Par ailleurs, nous constatons que GEANT et CARRE-

FOUR sont plus avantageux que les 3 super-marchés, mais que les écarts par produit sont plus importants dans les 2 premiers par rapport aux 3

autres qui ont des prix plus constants.

Il ressort de notre enquête qu'en décembre dernier ces écarts entre produits iden-

tiques sur les 5 magasins varient de 3 %... à 159 % ! D'autre part, sur 52 produits identiques relevés entre juin et décembre 2009, le panier a subi une augmentation de : 0,25% (Carrefour), 2,45% (ex- Super U Kaméré), : 2.58% (Géant), 3,27% (Casino Belle Vie) et 3,83% (N'Géa).

Si certains produits n'ont pas augmenté, ou même baissé, d'autres ont subi des augmentations surprenantes comme on peut le voir sur le tableau ci-dessous.

COMPARAISON DE 7 PRODUITS IDENTIQUES ENTRE JUIN ET DECEMBRE 2009

Produits	CARREFOUR	CASINO BELLE VIE	CHAMPION N'GEA	GEANT	SUPER U KAMERE
Pâtes aux oeufs coquillettes	0 %	-8 %	39 %	-23 %	0 %
Purée en sachet	8 %	26 %	11 %	10 %	19 %
Riz rond (*)	29 %	19 %	33 %	13 %	16 %
Viande boeuf en gelée	22 %	8 %	18 %	9 %	0 %
Lait entier UHT	10 %	8 %	5 %	8 %	12 %
Chocolat pâte à tartiner	9 %	6 %	39 %	2 %	0 %
Eponges grattantes	-21 %	77 %	37 %	-29 %	-25 %

* A noter que le riz long est nettement moins cher et a subi une baisse sur 6 mois.

PRODUITS BIO : HORS DE PRIX !

Dans le cadre d'une enquête nationale, nos enquêteurs locaux ont effectué en octobre 2009 un relevé de prix dans les magasins distribuant des produits bio (grande distribution - Carrefour, Champion N'Géa - Géant - Casinon Johnston - S.U Kaméré). En Nouvelle-Calédonie, les produits pour lesquels une comparaison avec les prix pratiqués en Métropole a été possible, affichent un prix moyen supérieur de 68% à 122 % ! Soit un écart supérieur à celui (46%) constaté dans un même réseau spécialisé à Nouméa et en Métropole...

Une telle majoration sur des produits déjà très chers a pour conséquence de rendre les productions « bio » peu accessibles à la majorité des ménages, comme en témoigne le tableau suivant :

	Prix moyen en Nouvelle-Calédonie En Euros	Prix moyen en Métropole	Prix moyen en Nouvelle-Calédonie En CFP	Prix moyen en Métropole	Ecart
Jus d'orange Bio (1l)	4,15	2,3	495,23	274,46	+ 80 %
Muesli Bio (500 g)	6,55	2,95	781,62	352,03	+ 122 %
Huile d'olive Bio (1l)	9,11	5,36	1087,11	639,62	+ 70 %
Biscottes Bio (300 g)	2,89	1,72	344,87	205,25	+ 68 %
Cookies Bio (200 g)	3,24	1,51	386,63	180,19	+ 115 %

Toujours dans le cadre de cette enquête nationale, un relevé de prix a été effectué dans un magasin spécialisé de Nouméa. Nous avons constaté que les 15 produits pour lesquels une comparaison avec les prix pratiqués en Métropole dans ce réseau spécialisé était possible sont affichés à + 46%.

Cette comparaison de majoration de prix entre la grande distribution et ce magasin spécialisé, fait ressortir l'importance des marges des

grandes surfaces sur certains produits.

Moralité : le consommateur qui fait le choix et a les moyens de se nourrir en « bio » doit comparer les prix et panacher ses achats entre grande distribution et réseaux spécialisés.



Drôle de menuisier

Nous avons reçu d'un consommateur la copie d'un courriel qu'il a adressé à une entreprise de menuiserie :

Après avoir vu vos escaliers en lamellé-collé et vous avoir dit que je les prenais, c'est quand même un comble de recevoir de votre part un nouveau devis avec un prix majoré de 50 000 frs par rapport au premier ! Je trouve « limite » votre comportement qui n'est vraiment pas commercial. Vous m'avez fait perdre mon temps, je ne travaillerai plus avec vous, je ne vous ferai pas de bonne publicité !

A l'exemple de notre adhérent, réagissez lorsque vous constatez un abus et faites-nous le savoir (nouvelcaledonie@ufc-quechoisir.org).