

Calendrier

Les bonnes pratiques de mise en marché des fruits à pépins BIO

Les acteurs de la filière bio s'engagent !

Ce calendrier a été conçu par la commission fruits à pépins bio de la Fédération Nationale d'Agriculture Biologique des régions de France (FNAB) comprenant des producteurs et leurs organisations économiques 100% bio.

Partenaire

Réalisation



Un marché porteur, en forte croissance



sur les achats des 15 F&L Bio les plus consommés en 2016 - dont les pommes et poires (source Interfel)

+14% de surfaces de vergers de pommes bio en 2015 (4531 ha)



Une filière organisée et des opérateurs engagés



Les pommes bio : parmi les 3 fruits bio les plus consommés

+19% de surfaces de poires bio en 2015 (770 ha source Agence Bio)



Des prix soutenus et rémunérateurs pour les producteurs

Pour une commercialisation cohérente des pommes et poires biologiques

Pour maintenir un marché sain et proposer des pommes et poires bio à maturité, il est indispensable **d'organiser la mise en marché** sur plusieurs mois et **d'étaler ses ventes** en fonction des aptitudes de conservations des variétés. Depuis 2012, des opérateurs de la filière bio ont créé **ce calendrier des périodes optimales de mise en marché des pommes et poires bio**. Ils se sont engagés à le respecter au travers **d'une charte de bonnes pratiques**.

Retrouvez la charte et les opérateurs signataires qui s'engagent [ici](#).

Les objectifs du calendrier de mise en marché des pommes et poires biologiques :

- Mettre en marché chaque variété au bon moment et offrir aux consommateurs des fruits à leur maturité optimale
- Permettre un étalement des ventes
- Valoriser la grande diversité des variétés de pommes et poires bios
- Diminuer la concurrence entre variétés
- Etre en capacité de fournir une offre durant toute la saison et notamment en fin de saison
- Développer les pratiques de stockage
- Aider les arboriculteurs à mieux organiser leur mise en marché et leur valorisation

[Télécharger le calendrier](#) sur le site de la FNAB.

Pommes et poires bios, à chacune son démarrage de commercialisation

Les périodes maximales et les modalités de conservation sont précisées à titre indicatif. La capacité de conservation des fruits est conditionnée par leur niveau de maturité à la récolte, les conditions de récolte, l'état sanitaire et les conditions de stockage. Ces différents aspects doivent être maîtrisés pour offrir des fruits de qualité à la sortie du stockage, capables de se conserver sur les étals, puis chez les consommateurs.

Caractéristiques		Le calendrier des périodes optimales de début de mise en marché des pommes et poires bio				
LES VARIÉTÉS PRIMEURS Début de commercialisation de fin juillet à fin octobre	Récolte à maturité Capacité de conservation limitée Au maximum 1 mois de conservation en fruitière (bâtiment isolé et ventilé, non réfrigéré) et 2 à 3 mois en chambre froide (froid normal)	Juillet 🍏 POMMES • Arkcharm Dès récolte : (parfois fin juin) - Cardinal - Jerseymac - Delbar estivale /Delcorf® - Early Gold 🍐 POIRES • Guyot • Belle de Jersey/Belle Angevine Dès récolte : (parfois juin) - Beurré Giffard - Claude Blanchet - Delbard Première - Delbard Précoce	Août 🍏 POMMES • Akane • Cybele • Elstar/Valstar • Gala • Initial® • Pirouette • Ozark gold • Priam® • Belrène / Reine des Reinettes • Reinette rouge • Deljeni/PrimGold • Lafayette 🍐 POIRES • Louise-Bonne • William's (jaune/vert ou rouge) • Selena Elliot® ©	Septembre 🍏 POMMES • Cox Harmonie® • Danabel • Falstaff Golden Jubilé® • Quérina / Florina® • Daligris chanteloup • Daliclass • RubINETTE/rafzubin 🍐 POIRES • Beurré-Hardy	Octobre 🍏 POMMES • Belle de Boskoop • Calville Blanc • Chantecler /Belchard • Charden • Crimson Crisp® • Dalinsweet • Dalinbel/Antares© • Dalinco • Garance • Jonagold/Jonagored • Melrose • Mutsu • Opal • Pinova / Corail® • Pitchounette • Primiéra • Rouge américaine (Starking Starkrimson, Early Red One®,,,)	
		Novembre 🍏 POMMES • Granny-Smith • Golden Kiss	Décembre 🍏 POMMES • Cabarette • St Germaine De l'estre • Dalinette® • Idared • Kent		🍐 POIRES • Pilot • Reinette Clochard • Passe-Crassane	
LES VARIÉTÉS DE MI-SAISON Début de commercialisation de novembre à fin décembre	Récolte à maturité Capacité de conservation moyenne Au maximum 4 à 5 mois de conservation en chambre froide (froid normal) et 6 à 7 mois en chambre froide avec atmosphère contrôlée	Janvier 🍏 POMMES • Ariane® • Braeburn • Coop43 • Rosa Sweet • Patte de Loup • Reinette du Mans		Février 🍏 POMMES • Fuji • Mairac la flamboyante • Delis d'or (Goldrush®)		
		🍐 POIRE • Angelys® ©				

Les variétés club : La commission fruits à pépins de la FNAB ne soutient pas les démarches de club rendant obligatoires, pour la commercialisation de variétés liées à une marque commerciale, le versement de royalties, au titulaire de la marque en fonction des volumes vendus.

LÉGENDE

Pommes : Liste des variétés de pommes cultivées en bio.

Poires : Liste des variétés de poires cultivées en bio.

® : Variété déposée / © : Variété club



Respecter la charte et son calendrier

c'est s'engager collectivement pour la structuration cohérente de la filière bio
Producteurs, Organisations de producteurs, Grossistes, Expéditeurs, Distributeurs
Rejoignez la démarche !

Depuis 2012, ce que la charte et le calendrier apportent :

- ✓ Une base claire et synthétique pour le dialogue entre les acteurs de la filière
- ✓ Un outil de repères pour les organisations et leurs producteurs, notamment ceux en conversion
- ✓ Un outil de lissage des volumes sur la saison qui délimite bien les variétés et évite qu'elles se concurrencent entre elles
- ✓ Le maintien et la stabilité des prix
- ✓ La mise en valeur des spécificités et de la diversité variétale en bio

L'intérêt pour les producteurs et leurs organisations

- un outil pour bien préparer sa commercialisation, organiser et étaler ses ventes
- Moins d'offre tout azimut en septembre octobre d'où plus de « place » pour chaque variété d'où la garantie d'un marché plus stable
- Des prix plus élevés permettant de rémunérer à sa juste valeur le travail de chaque opérateur de la filière : du producteur au distributeur
- Des conversions pérennisées dans la durée
- Une cohérence sur les pratiques commerciales de l'ensemble des acteurs de la filière
- La construction de filières bio, innovantes, territorialisées et équitables

L'intérêt pour les consommateurs

Proposer aux consommateurs des pommes et poires biologiques de saison, diversifiées, à leur optimum gustatif et une bonne capacité de tenue

L'intérêt pour les grossistes et les distributeurs

« Le calendrier est un très bon outil pour donner envie aux acteurs économiques de progresser ensemble. »

Patrick Ophèle, Pronatura

« Nous respectons ce calendrier avec les groupements de producteurs. C'est un véritable guide pour nos acheteurs. Tous les ans, les chargés de missions nationaux sensibilisent les magasins. »

Rebecca Valla, Biocoop

« En bio, la qualité organoleptique est primordiale. Il est important de ne pas décevoir le consommateur sur cette attente forte. Chaque variété de pomme et de poire est caractérisée par une période à partir de laquelle ses valeurs organoleptiques sont totalement révélées. »

Michel Delhommeau arboriculteur bio en Pays de Loire

Ce calendrier est assorti d'une charte de commercialisation co-signée par les principaux acteurs de la filière

Les opérateurs signataires s'engagent à :

- **Organiser la commercialisation** des pommes et poires bio en respectant les périodes de début de mise en marché préconisées dans ce calendrier de saisonnalité
- **Valoriser la grande diversité variétale** de pommes et poires bios
- Veiller à une **juste rémunération du travail** des agriculteurs et des salariés agricoles. Les prix devront permettre de valoriser également les variétés plus exigeantes en travail et les coûts induits par le stockage des fruits
- **Privilégier un approvisionnement local**
- **Informer et former** toutes les personnes en charge de la planification, et de la promotion des pommes et poires bio
- **Valoriser les qualités** des pommes et poires bio ainsi que l'intérêt du calendrier auprès de leurs partenaires
- **S'inscrire dans une démarche de confiance** et de transparence en participant à l'évolution du calendrier

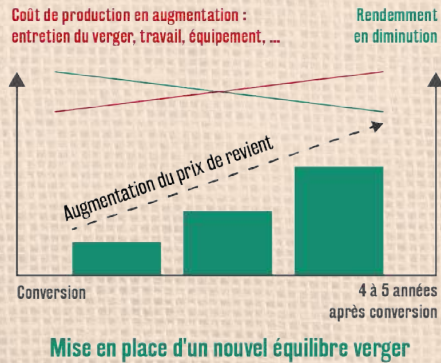
Retrouvez la charte et les opérateurs signataires sur [le site de la FNAB](#)



Aller plus loin

Maîtriser les composantes de ses prix.

Ne pas se tromper dans la définition de ses prix de vente dès la conversion est une des conditions de la pérennité du passage en agriculture biologique. Les prix doivent refléter la réalité des coûts de production de l'arboriculture biologique. La rémunération du travail est au coeur de leur construction. Il faut également intégrer l'évolution des charges caractérisant les premières années après conversion. Pour contribuer à la structuration globale des filières, les prix doivent être déclinés selon les circuits de distribution en cohérence avec les pratiques des différents acteurs de la filière.



« Les premières années, la tentation est grande de se satisfaire de 0,30€ de plus par kilo au vu des prix actuels du conventionnel. Il s'agit d'une stratégie risquée, car ne tenant pas compte de la réalité des coûts de production en bio »

Michel Delhommeau, arboriculteur bio en Pays de Loire

« Lors de la conversion de vergers conventionnels, les rendements des 5 premières années sont assez élevés. En passant en bio, un nouvel équilibre se met en place. Les rendements diminuent (~ 20-25T/ha) alors que les coûts restent stables ou augmentent. Si au début, les producteurs se permettent des prix bas, à moyen terme, ils ne seront plus rémunérateurs. Il est alors difficile d'expliquer une augmentation de ses tarifs 5 ans après la conversion. Et cela aura pénalisé l'ensemble de la filière. »

Joël Fauriel, arboriculteur bio dans la Drôme

Qui sommes-nous ?

Le réseau FNAB

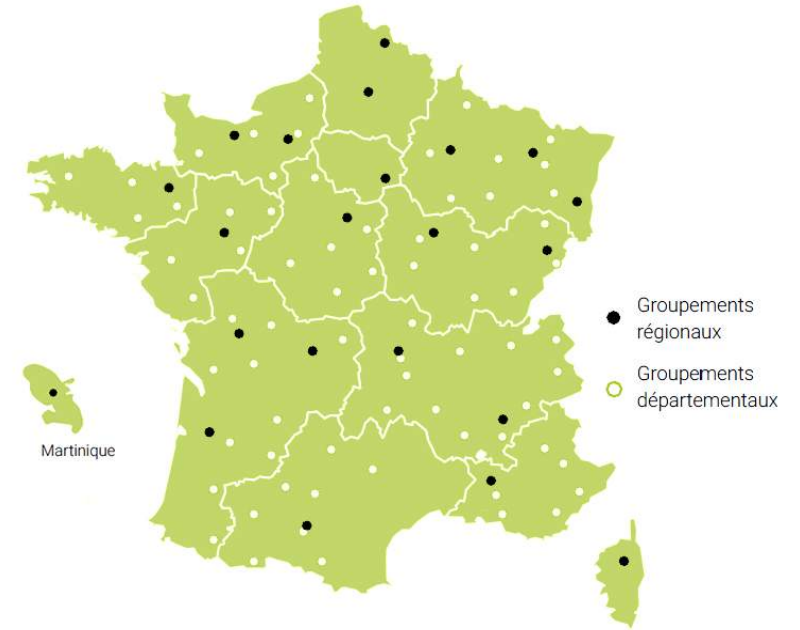
La FNAB, seul réseau professionnel agricole national spécialisé en agriculture biologique, a été créé en 1978 afin de porter la voix des producteurs biologiques. Elle fédère les groupements régionaux d'agriculture biologique (GRAB, FRAB ou collèges producteurs des associations interprofessionnelles) sur l'ensemble du territoire français.

Le réseau des OEPB en Fruits et Légumes Bio

Depuis 2011, **CoheFLor Bio** fédère des organisations économiques de producteurs 100% bio dont l'activité principale est d'organiser la mise en marché collective des fruits et légumes bio produits dans les fermes adhérentes. Ce réseau est né de la volonté de créer un espace de dialogue, de coopération et de solidarité entre les collectifs. Norabio, Val Bio Centre, Bio Loire Océan, l'APFLBB et Solébio en sont les membres fondateurs. La FNAB est également membre de droit.
coheflorbio.blogspot.fr



Crédits photos : Photos Bdp_PF - Coteaux Nantais - Bio de PACA / Réalisation : Agence Apresta



Contact

FNAB, 40 rue de Malte – 75 011 PARIS
Tel. : 01 43 38 38 69 - Fax. : 01 43 38 39 70
Site : www.fnab.org

**Vous avez un projet en arboriculture biologique,
faites vous accompagner par le groupement bio
local de votre territoire :
www.produire-bio.fr**

**Producteurs, groupement de producteurs,
grossistes, expéditeurs, distributeurs,
rejoignez la démarche !**