



• BIO DE PROVENCE •
ALPES • CÔTE D'AZUR
Les Agriculteurs BIO de PACA

Collection « Mini-Guide Filière et Marchés Fruits »
Edition 2013



Le Mini-Guide Arboriculture bio
De la production à la vente de fruits frais,
jus, compotes...



La filière arboricole : Fruits frais, jus, confitures, compotes...

Sommaire

I. Contexte et enjeux de la filière	p.3
II. Zoom filière Arboriculture	p.3
1/ Organisation de la production arboricole en PACA (Chiffres clés)	p.4
2/ Les espèces cultivées en PACA	p.4 à 5
3/ La production de fruits par départements	p.5 à 8
III. Produire des fruits	p.8
1/ Conseil et références techniques ; Appui et Animation	p.8 à 9
2/ La gestion post récolte (calibrage, conditionnement, stockage, longue conservation)	p.9
IV. Vendre des fruits	p.9
1/ Valoriser par la transformation	p.9 à 16
2/ Commercialiser et vendre (tous circuits de ventes) : Lire une cotation ; produire pour quels marchés ?...	p.16 à 29
3/ Consommation et lieux d'achats	p.29 à 30
V. Infos réglementaires	p.30
1/ Normalisation et règles d'étiquetage des fruits en frais	p.30 à 31
2/ Réglementation applicable à la transformation des fruits	p.31
3/ Les Cotisations Volontaires Obligatoires (CVO : INTERFEL, CTIFL)	p.31 à 32
VI. Liens et Infos utiles	p.32 à 33



Verger en fleur – nord Bouches du Rhône



Raisin de table Alphonse Lavallée
chez le grossiste



Barquette 4 fruits
pré-emballée

I. Contexte et enjeux de la filière

1/ Problématique actuelle de la filière arboricole régionale

La région PACA est la deuxième région française en production de fruits et numéro 1, en fruits à pépins : pommes de table bio & conversion. La demande et la consommation de fruits bio sont soutenues et l'offre française de fruits bio est confrontée à un marché européen et mondial bien approvisionné par des offres groupées et planifiées, très concurrentielles (Espagne, Italie, Argentine, Afrique du sud...). Grâce à l'élargissement de la gamme (en variétés, dont des variétés anciennes de fruits) et des moyens de conservation accessibles pour les lots en bio, l'offre française s'étoffe et peut inciter les opérateurs à réduire leurs achats hors UE (grand import, dont hémisphère sud).

2/ Enjeux

- **Les incidences d'une culture pérenne** : La conduite de vergers fruitiers doit s'envisager sur du moyen et long terme, tout en prenant en compte plusieurs éléments :
 - Le délai de mise à fruits : dans le cas d'une première plantation d'arbres fruitiers.
 - Les évolutions de rendements durant la vie du verger qu'il soit en phase de démarrage, croissance, « vitesse de croisière », ou en conversion vers l'AB.
- **La valorisation commerciale** : Savoir se démarquer, en combinant plusieurs modes de vente différents.
- **Le marché du fruit « industrie »** : un débouché à prendre en compte ! Dans certaines exploitations (moyennes à grandes surfaces), la production de fruits en frais peut être complétée avec celle en produits transformés, par la mise en place de vergers dédiés à la transformation (si besoin) en vue d'une mise en marché mieux étalée.

IV. Vendre des fruits

1/ Valoriser par la transformation (jus, confitures, coulis, conserves...)

Plusieurs solutions existent pour valoriser les fruits à l'industrie : jus, confitures, compotes, coulis, salades de fruits, préparations à base de fruits, fruits séchés... Reste à savoir comment repérer les possibilités de transformation, en ayant recours à de la prestation à façon.

Nous avons voulu identifier :

- des entreprises et ateliers qui peuvent pré-transformer ou fabriquer à façon pour des arboriculteurs bio. Dans ce cas, ces derniers récupèrent le produit fini pour le vendre par leurs propres moyens.
- des transformateurs (fabricants, industriels) à la recherche de fournisseurs de fruits certifiés, dont la matière première brute pré-transformée est destinée à être intégrée dans la fabrication de leurs produits finis (jus, confitures, fonds de tarte, conserves de fruits, « baby-food »...).

Vous trouverez ci-dessous une liste non exhaustive (Liste par départements) :

- **Ateliers de transformation*** et de surgélation à façon recensés en région PACA. * Identifiés par le pictogramme 
- **Entreprises agro-alimentaires** fabricant des produits transformés à base de fruits bio et qui cherchent de nouveaux fournisseurs de fruits localement.

a/ Fabrication de jus de fruits, compotes, conserves en PACA

b/ Fabrication de jus de fruits, compotes, conserves hors PACA

c/ Fabrication de fruits surgelés & débouchés

d/ Fabrication de fruits séchés (moelleux ; chips)

Le séchage des fruits et légumes bio est une activité récente dans notre région. Face à un marché qui commence à rechercher des fruits et légumes séchés (moelleux, chips), des besoins en séchage apparaissent chez les fabricants et chez certains agriculteurs. Pour réaliser cette transformation et répondre à la demande de certains magasins spécialisés bio, quelques opérateurs* se sont équipés de séchoir(s) pour valoriser une partie de leur production et proposer de la prestation de séchage à d'autres agriculteurs ou à des entreprises. *Les prestataires à façon de séchage et fabrication de chips sont identifiés par le pictogramme .

Il n'y a pas de spécificité sur le **procédé de séchage**. Les agriculteurs et les entreprises équipées d'un séchoir, doivent se conformer au Cahier des Charges bio européen et à tous les éléments concernant la transformation et l'étiquetage des produits.

+ **d'infos** : CRITT Agro-alimentaire PACA (coordonnées p.34).

2/ Commercialiser et vendre : Fruits frais et industrie

A ce jour, les volumes de fruits répondent à la demande du marché, même si l'on assiste à des difficultés ponctuelles d'écoulement (poires d'été en juillet/août ; début de saison : télescopage avec les pays plus précoces ; capacités de stockage insuffisantes). Les opérateurs recherchent aussi les fruits traditionnellement bien implantés en région (raisin de table, fruits à noyaux, fraises et cerises) déclinés en différentes variétés et volumes.

a/ Lire une cotation de prix

 Avant d'établir un prix de vente vis-à-vis de leur clientèle, et afin de se positionner au mieux en prix, les arboriculteurs peuvent consulter les cotations quotidiennes éditées en bio, par le SNM (Service des Nouvelles du Marché). Certains grossistes et distributeurs établissent également leur propre mercuriale.



Consulter également le document édité par Bio de Provence :
« Lire une cotation » (sur demande).

Extrait

Cotations & informations de marché

www.snm.franceagrimer.fr

Bio Fruits et légumes Expéditions FRANCE

semaine 21

année 2012

BIO-NATIONAL-EXPEDITION (code=M3002)

du 21/05/12 au 27/05/12

désignation	mini	maxi	Moyen	Varia
bigarreau rouge France biologique (le kg)	5.40	9.51	6.98	
fraise Gariguet France biologique barq.250g (le kg)			11.10	-1.22
fraise standard France biologique barq.250g (le kg)	8.80	9.90	9.45	-0.15

Moyen : prix moyen en Euros

Varia : variation du prix moyen par rapport à la période précédente

b/ Produire pour quels marchés (Frais/Industrie)

c/ Choisir un mode de vente

Cette démarche est capitale pour vous permettre d'identifier différents circuits commerciaux, pouvant se combiner entre eux. Ce qui vous permettra de valoriser au mieux, vos productions de fruits.

Vente directe par les arboriculteurs ou via des paniers (contractualisés ou non)

Vente en gros des fruits : via une coopératives/SICA, à des expéditeurs/grossistes, auprès de magasins spécialisés, primeurs, GMS généralistes, restauration hors domicile

La vente via une organisation commerciale collective (Planification, commande groupée...)

La vente en coopératives/SICA

La vente aux expéditeurs, grossistes, plateformes de distribution (Région, France)

La vente aux magasins spécialisés (en réseau, indépendants) et primeurs

Liste de magasins spécialisés qui proposent des fruits et légumes bio à la vente...

La vente aux magasins de grandes et moyennes surfaces (Hypermarchés, supermarchés et supérettes - intégrés, indépendants)

Le débouché de la restauration commerciale et collective

Il ne faut pas négliger la vente aux *opérateurs spécialisés* dans la fourniture de repas en restauration collective (grossistes, sociétés de vente de paniers, plateformes RHD...), ainsi qu'aux *restaurants, traiteurs* et *snacks bio* ; deux créneaux en fort développement qui achètent en direct aux agriculteurs, certaines variétés anciennes de fruits pour diversifier leur offre. Liste non exhaustive ci-dessous...

VI. Liens utiles

Filière arboricole et débouchés

BIO DE PROVENCE : Fédération régionale des agriculteurs bio de PACA - **Tél** : 04 90 84 03 34

Commission Fruits de Bio de Provence - **Mail** : claire.rubatdumerac@bio-provence.org

Contact : Claire RUBAT DU MERAC – Chargée de commercialisation (Chiffres, JTE, Notes de conjoncture Fruits à pépins, Aide à la commercialisation et mise en relation avec des entreprises...).

L'utilisation de toute ou partie de ce document est soumise à l'accord de son auteur, à Bio de Provence : contact@bio-provence.org

Document conçu et élaboré par C. RUBAT DU MERAC - Chargée de Commercialisation – Bio de Provence. Relecture par Gilles Libourel, RéfBio régional Arbo
Crédit Photos : Bio de Provence - Agribio06 - Agribio05 - EURL La Valensolaise. **Source** : Expertise Bdp : Contacts, enquêtes téléphoniques, prospection salons et visites entreprises. Autres : Annuaire professionnel Agence Bio - CRITT - Club Bio – Sites professionnels. MAJ : Déc 2013