

Concept de commercialisation des fruits à pépins de table bio

2026/2027

Introduction

Le concept de commercialisation résume les principales bases et informations utiles pour un déroulement ordonné du marché des fruits à pépins bio pour la campagne 2026/2027. Il a été adopté par les partenaires commerciaux lors du CP Fruits à pépins bio du 8 juillet 2026.

1. Buts

Un objectif important est un approvisionnement attractif du marché et une formation de prix qui soit équitable et couvre les frais pour tous les acteurs du marché – conformément au Concept directeur Bourgeon d'établir et de maintenir l'équilibre entre l'humain, l'animal et la nature. Les fruits à pépins bio sont positionnés dans le segment premium. Pour l'avenir, le souhait est de poursuivre le développement des quantités de fruits à pépins commercialisées en tenant compte d'une structure des variétés adaptées à la demande. Les producteurs, entrepositaires et le commerce de détail agissent conjointement pour atteindre cet objectif. La communication au point de vente sur les conditions particulières de production des fruits bio est une tâche importante des partenaires de distribution.

2. Approvisionnement du marché en fonction de la demande

Variétés

L'offre des pommes de table bio est composée d'une palette de variétés intéressante et diversifiée. Pour aider les consommateurs·trices à s'y retrouver, il existe le concept des groupes de goût avec un code couleurs qui a fait ses preuves depuis des années. Les producteurs·trices de fruits à pépins Bourgeon s'appuient sur les souhaits de la consommation pour leurs futurs choix de variétés.

Segmentation du marché

Le groupe cible des pommes de table Bourgeon est le segment hétérogène des client·es soucieux de la qualité et de l'environnement, qui sont prêts à payer le supplément pour un produit de grande qualité. Les fruits à pépins Bourgeon se situent dans le segment premium et s'adressent, en raison de la différence de prix et de prestations, au segment de clientèle mentionné. L'objectif d'obtenir des parts de marché supplémentaires est atteint par des arguments de qualité et non de prix.

Le marketing mix de Bio Suisse est axé sur ce positionnement (alimentation consciente, bien-être animal, pas de produits phytosanitaires chimiques de synthèse etc.). Le Bourgeon garantit des normes très élevées à tous les niveaux, de la production à la consommation.

Niveaux de stock cibles (NSC)

Pour certaines variétés, la capacité d'absorption du marché est atteinte, pour d'autres il existe encore un potentiel d'augmentation des volumes. L'expérience acquise ces dernières années permet de déterminer, à titre

indicatif, un ordre de grandeur des quantités commercialisables. Le tableau 1 donne un aperçu de l'état des stocks à la fin octobre/novembre ainsi que les niveaux de stock cibles pour les pommes et les poires de table depuis 2019. Les niveaux de stock cibles détaillés par variété de pomme et de poire se trouvent en annexe.

Tableau 1: Niveaux de stock cibles et quantités effectivement stockées

Pommes	Quantités (en tonnes)							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
NCS total au 30 novembre	4'500	4'500	6'500	6'500	7'000	7'000	7'000	7'000
Quantités en stock								
Au 30 novembre	3'289	5'571	4'625	6'280	4'937	7'518	7'142	

Poires	Quantités (en tonnes)							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
NCS total au 31 octobre	850	850	1'000	1'000	1'000	1'000	1'000	1'000
Quantités en stock								
Au 31 octobre	744	718	512	974	480	1'338	709	

Régulation des quantités

Bio Suisse suit en permanence l'évolution du marché. L'estimation de la récolte organisée par Bio Suisse est comparée au niveau de stock cible à la début août. Selon les besoins, des conférences téléphoniques régulières avec des représentant·es des principales régions de production sont organisées à partir de septembre afin d'observer le déroulement de la récolte et les quantités effectivement cueillies (monitoring). Sur cette base, les mesures nécessaires peuvent être prises à temps pour réguler des surplus qui pourraient se profiler. Pour réguler les gros volumes, un concept Gestion des gros volumes a été élaboré. Celui-ci figure à l'annexe 2.

Le FiBL édite en outre chaque année une [recommandation de plantation pour les fruits à pépins bio](#) qui est élaborée par le Groupe spécialisé Fruits de Bio Suisse. Les critères de décision pour la recommandation de plantation sont fondés sur l'expérience acquise sur le marché, les perspectives du marché, la couverture de l'assortiment ainsi que l'aptitude culturale en conditions biologiques (testée par le FiBL dans la pratique).

Fruits d'entreprises/de surfaces en reconversion

Lors d'événements, Bio Suisse communique régulièrement sur le potentiel de fruits à pépins bio. Alors qu'il n'y a actuellement pas le besoin d'étendre les surfaces de pommes de table bio, un potentiel supplémentaire existe notamment pour les poires de table bio.

La planification de nouveaux vergers ne doit être réalisée qu'en étroite concertation avec l'acheteur.

La marchandise de reconversion ne peut pas être commercialisée dans le canal Bourgeon. Certaines variétés peuvent toutefois être autorisées, selon la situation du marché. Les critères sont la viabilité commerciale et la situation de l'offre par variété. Les détails sur la commercialisation de la marchandise de reconversion sont communiqués dans le bulletin des prix indicatifs.

Succession des variétés de pommes et de poires bio

Une succession des variétés conforme à la situation dans la vente est décisive. C'est la seule façon d'obtenir les meilleurs résultats qualitatifs et quantitatifs lors de la commercialisation de toute la récolte. Pour cela, les partenaires commerciaux se concertent étroitement.

3. Promotion des ventes

Respect des prescriptions de triage de Bio Suisse en tant que norme de qualité

L'apparence visuelle des fruits de table Bourgeon diverge de celle des fruits conventionnels, raison pour laquelle des prescriptions de triage et des normes de qualité différentes sont appliquées. Ces dernières ne compromettent ni la qualité intrinsèque ni l'hygiène. Tous les acteurs du marché sont appelés à respecter les prescriptions de triage élaborées en commun et reconnues par Swisscofel. Elles sont disponibles sous <https://www.bioactualites.ch/marche/produits/fruits-bio>.

Communication de base Bourgeon

Le département Marketing de Bio Suisse fait de la communication de base pour la marque Bourgeon qui est un des labels bio les plus connus de Suisse. Les consommateurs·trices considèrent le Bourgeon comme la marque bio la plus fiable de Suisse.

Promotion des ventes grâce aux contributions des producteurs·trices

Les producteurs·trices de fruits à pépins Bourgeon participent au financement de la promotion des ventes avec des contributions qui sont injectées dans les activités ciblées de promotion des ventes des fruits à pépins Bourgeon. Les activités sont coordonnées au niveau national et adaptées à la planification nationale de la campagne de Bio Suisse. Les synergies sont mises à profit, ce qui permet d'augmenter l'effet des différentes mesures.

Évènements d'information et de promotion

Les évènements d'information et de promotion du commerce de détail sont autant que possible soutenus par le marketing de Bio Suisse et les producteurs·trices Bourgeon. Des exemples sont la mise à disposition de personnel pour les stands de promotion et la fourniture de matériel promotionnel.

Mise à disposition d'informations sur le marché

Le site internet <https://www.bioactualites.ch/marche/produits/fruits-bio/fruits-a-pepins> sert de plateforme pour les informations sur le marché: outre la publication des prix indicatifs, on y trouve également le commentaire mensuel sur les stocks de fruits bio. Il est rédigé par Bio Suisse sur la base des relevés de stocks effectués par Swisscofel. <https://www.bioaktuell.ch/markt/biomarkt/markt-biofruechte-allgemein/tafelkernobst.html>

4. Formation des prix 2026/2027

Les prix indicatifs à la production sont adoptés par la branche des fruits bio sous l'égide du Groupe spécialisé Fruits bio. L'objectif est de maintenir des prix stables. Comme les prix à la production doivent permettre une production de fruits bio à la fois durable et innovante, ils doivent couvrir les coûts de production, l'obtention d'un revenu décent et la réalisation d'une marge d'investissement normale. Les relations commerciales ainsi

que la formation des prix du marché suivent à tous les niveaux le principe de l'équité, voir aussi dans le Cahier des charges de Bio Suisse les «Relations commerciales équitables». Les acteurs du marché sont tenus de participer aux séances de négociation des prix.

Catégories de prix des fruits à pépins bio¹:

Pommes

Catégorie de prix	Variétés	Fr./kg
1	Ariane, Bloss, Bonita, Boskoop, Braeburn, Cameo, Cox Orange, Cripps Pink (Pink Lady®), Dalinette, Delcorf (Delbar Estival), Ecolette, Elstar, Envy, Freya®, Fuji, Gala, Galant, Galiwa, Galmac, Gravensteiner, Inobi, Iori, Jazz®, Jonagold, Juliet, Julka, Kidds Orange, Ladina, Mammut, Milwa (Diwa®), Natyra, Pinova, Primerouge, Rajka, Rubens, RubINETTE, Rubinola, Rustica, Santana, Soluna, Sweetango, Swing, Topaz, Werdenberg; toutes les autres variétés	2.50
2	Ariwa, Goldrush, Kanada Reinette, La Flamboyante (Mairac), Maigold, Opal, Otava, Resi	2.10
3	Selon l'année et les quantités, pas de commercialisation via le commerce de détail: Arlet, Fiesta, Florina, Goldstar, Golden Delicious et Golden Orange, Pomme Cloche, Granny Smith, Idared, Renora, Rewena, Spartan, Summerred	2.10

Poires

Catégorie de prix	Variétés	Fr./kg
1	Celina, Comice, Concorde, Conférence, Elliot, Fred, Guyot, Gute Luise, Hardy, Harrow Sweet, Kaiser Alexander, Packhams, Président Heron, Trévoux, Uta, Xenia/Novembra, Williams, toutes les autres variétés	2.60

Autres niveaux de commercialisation et ajustement dans le temps

Pommes

Prix indicatifs Fr./kg franco commerce de gros

Catégorie de prix	Foodtainer/sac 1,5 kg	Avec sticker Bourgeon
Jusqu'à la semaine 45		
1	4.25	4.35
2 + 3	3.85	3.95
À partir de la semaine 46		
1	4.45	4.55
2 + 3	4.05	4.15

¹ En vrac, non trié, en paloxes ou en caisses, pris sur les champs.



Poires

Prix indicatifs Fr./kg franco commerce de gros

Catégorie de prix	Foodtainer/sac 1,5 kg	Avec sticker Bourgeon
Jusqu'à la semaine 39		
1	4.35	4.45
À partir de la semaine 40		
1	4.55	4.65

Réduction des prix pour des activités de promotion

Aucun rabais d'action fixe n'est défini. Les rabais peuvent être convenus bilatéralement, d'un commun accord entre les partenaires commerciaux.

SHA/August 2026

Annexe 1: Niveau de stock cible 2026 par variété

Pommes:

Variété	Niveau de stock cible 2026 en t (fin novembre)
Pommes	
Ariane®	30
Bonita	100
Boskoop	150
Braeburn	700
Cox Orange	0
Dalinette	20
Elstar	10
Freya®	0
Gala	3'000
Galant	0
Galiwa	10
Goldrush	50
Jazz®	50
Jonagold	150
Kanada Reinette	0
Ladina	80
Juliet	100
Milwa/Diwa	100
Maigold	50
Mairac/La Flamboyant	30
Natyra	200
Otava	0
Pink Lady®	50
Pinova	250
Rustica	100
Topaz	800
Wurtwinning	50
Variétés de pomme premium	20
Autres variétés de pomme	410
Variétés robustes et résistantes	490
Total pommes	7'000

Variétés robustes (selon l'OFAG)

Variétés Premium

Poires:

Variété	Niveau de stock cible 2026 en t (fin octobre)
Poires	
Celina	50
Conférence	250
Elliot	10
Luise Bonne	210
Beurré Bosc	350
Pierre Corneille	20
Uta	40
Williams	40
Xenia	20
Autres poires de garde	10
Total poires	1'000

Annexe 2: Concept Gestion des gros volumes pommes de table bio

Pour gérer les gros volumes, un concept Gestion des gros volumes a été élaboré dont les objectifs sont:

- Étant donné que les quantités de pommes de table bio augmenteront ces prochaines années et que la demande a tendance à stagner, un concept de gestion des gros volumes a été établi.
- Le concept doit être appliqué les années où l'on prévoit des grandes quantités de pommes de table bio.
- Des instruments concrets y sont définis, qui doivent contribuer à réduire de manière ciblée les gros volumes.
- Des mesures sont prises lors du CP Fruits à pépins bio, en août, sur la base de l'estimation de récolte afin de réduire les quantités stockées.
- Lors de la conférence téléphonique début novembre, une évaluation de la situation est réalisée avec la branche et des mesures sont initiées en fonction de la quantité totale en stock.

Instruments pour les gros volumes de pommes de table bio:

Différents instruments ont été définis qui s'appliquent au niveau de Bio Suisse, des entrepositaires et du commerce de détail.

Instruments niveau Bio Suisse / production

Instruments	Séances régulières avec la branche	Promotions des ventes supp. financées avec contributions fruits à pépins	Courrier d'information à la production	Information priorité à la marchandise suisse	Planifier activités de promotion supp. dans le commerce de détail	Définir la réduction pour les actions
Description	Organiser conf. tél. mensuelles avec des représentants de la production, du commerce de gros et du commerce de détail pour parler des quantités de fruits à pépins bio en stock, y c. niveau de stock cible et parts des différentes variétés	• Planifier activités de promotion des ventes réalisables à court terme dans boutiques en ligne du commerce de détail • Budgétiser CHF 20'000.- par an des contributions fruits à pépins Bourgeon	Courrier d'information (courriel ou portail) aux producteurs-trices de fruits à pépins bio sur la situation actuelle et sur les mesures définies. Informer lors d'échanges et de rencontres de cercles arbo	• Information aux entrepositaires & commerce de détail : • Priorité aux fruits à pépins suisse par rapport aux importations • Attente que les entrepositaires s'entraident avec les variétés en stock • Restriction importations de marchandise Bourgeon (autorisation exceptionnelle contraignante) / recommandation d'importer qu'en-dessous d'une quantité totale en stock précise	• Demander au commerce de détail pour des actions supplémentaires • Promouvoir des bonnes variétés bio (à l'exception de Gala)	Définir la réduction pour les actions : • Quelle variété • Quelle période
Niveau	Bio Suisse → Branche fruits à pépins bio	Bio Suisse → boutiques en ligne commerce de détail	Bio Suisse → producteurs-trices de fruits à pépins bio	Bio Suisse → entrepositaires & commerce de détail	Bio Suisse → commerce de détail → entrepositaires	Bio Suisse en collaboration avec la production et le commerce → production
Échéance	Chaque mois à partir de septembre – décembre/janvier, autour du 10 du mois et au besoin	À partir de novembre durant toute la période de commercialisation	Après conf. tél./séances CP Fruits à pépins bio (mi-juillet/août/début novembre) et au besoin	Durant toute la période de commercialisation	Conf. tél. CP Fruits à pépins bio variétés précoces/de garde & CP Fruits à pépins bio	À l'occasion des réunions mensuelles de la branche
Conséquences financières producteurs Bourgeon (CHF / kg)	Aucune	Réduction du solde du fonds des contributions pour les fruits à pépins	Aucune	Aucune	Oui, selon montant de la réduction pour les actions	Oui, selon montant de la réduction pour les actions

Instruments niveau entrepositaires

Instrument	Déclassement dans le canal industrie, SGA ou fruits à cidre	Gestion plus stricte des prescriptions de tri	Élimination
Description	Si un stock défini est atteint avec les variétés vendables, les variétés suivantes sont déclassées selon les priorités ci-après (interdiction de commercialisation dans le commerce en gros) : A) Arlet, Fiesta, Florina, Goldstar, Golden Del., Golden Orange, Pomme cloche, Granny, Idared, Renora, Rewena, Spartan et Summerred B) Ariwa, Goldrush, Canada Reinette, La Flamboyante (Mairac), Maigold, Opal, Otava, Resi C) Galiwa, Kidds, Rajka, Resi	Restriction de commercialisation pour certains calibres. Gestion plus stricte des prescriptions de tri par variété	Élimination partielle au sein de certaines variétés qui ont nettement dépassé le niveau de stock cible.
Niveau	Entrepositaires → production	Entrepositaires → production	Entrepositaires → production
Échéance	CP Fruits à pépins bio d'août	CP Fruits à pépins bio d'août	CP Fruits à pépins bio d'août
Conséquences financières producteurs	Oui, différence de prix entre canal de table et industrie ou bio – canal SGA (le producteur doit avoir le label DuF pour le canal SGA, sinon le prix industrie/cidre s'applique)	Oui, différence de prix entre canal de table et industrie ou bio – canal SGA (le producteur doit avoir le label DuF pour le canal SGA, sinon le prix industrie/cidre s'applique)	Oui, différence de prix entre canal de table et industrie ou bio – canal SGA (le producteur doit avoir le label DuF pour le canal SGA, sinon le prix industrie/cidre s'applique)

Instruments niveau commerce de détail

Instrument	Articles RP & autres mesures de promotion des ventes	Stimuler les ventes / planifier les actions
Description	- Articles RP dans les magazines clients p. ex. sur les avantages des pommes bio / variétés robustes, etc. - Promotion Pomme du mois - Dégustations	- Planification d'actions supplémentaires P. ex. pommes de saison, ligne rouge, verte, jaune
Niveau	Commerce de détail achat → commerce de détail département communication	Commerce de détail en collaboration avec les entrepositaires
Échéance	À partir de novembre durant toute la période de commercialisation	À partir de novembre durant toute la période de commercialisation
Conséquences financières producteurs	Aucune	Oui, selon montant de la réduction pour les actions

En fonction des quantités prévues, différents instruments sont utilisés.

Scénarios : utilisation instruments en fonction des stocks

	Séances régulières avec la branche	Promotions des ventes supplémentaires	Courrier d'information à la production	Information priorité à la marchandise suisse	Actions supplémentaires commerce de détail	Définir la réduction pour les actions	Déclassement	Gestion plus stricte des prescriptions de tri	Élimination partielle	Article RP & autres promotions des ventes	Stimuler les ventes / planification actions
Niveau	Bio Suisse / production	Bio Suisse / production	Bio Suisse / production	Bio Suisse / production	Bio Suisse / production	Bio Suisse / production	Entrepôts	Entrepôts	Entrepôts	Commerce de détail	Commerce de détail
Scénarios (quantité de pommes de table bio à la fin novembre, sans la reconversion) :											
Jusqu'à 6'000 t											
6'000 – 6'500 t				X							
6'500 – 7'000 t	X			X							X
7'000 – 7'500 t	X	X	X	X	X	X	X			X	X
7'500 – 8'000 t	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
Plus de 8'000 t	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X