



Concept de commercialisation pour les cerises/pruneaux 2011

Approuvé par le Centre de produits Cerises/pruneaux FUS/SWISSCOFEL le 25 mai 2011.

1 Objectifs

1.1 Approvisionnement optimal du marché en ce qui concerne la quantité, les variétés et les classes de qualité.

1.2 Segmentation du marché en fonction des classes de qualité avec les dispositions spéciales suivantes :

1.3

Cerises :

- Classe Premium: Dès 28 mm. Cultures avec protection contre les intempéries et refroidie dès la récolte.
- Classe Extra: Dès 24 mm.
- Classe 1: Dès 21 mm.

Pour les classes Premium et Extra, les listes variétales dans l'annexe font foi. Les classes doivent être homogènes et ne pas montrer de dépassement de calibre. Au moment de les livrer au commerce de gros, la couleur des cerises contenues dans le même emballage doit correspondre à deux nuances consécutives au maximum pour la classe Premium et trois nuances consécutives au maximum pour les classes Extra et I.

Pruneaux :

- Classe 1: Dès 33 mm. Pour la livraison au commerce de gros, les calibres minimaux par variété selon l'annexe font foi.

1.4 Quantités commercialisables

Cerises : Environ 2 500 tonnes de cerises suisses (Suisse Garantie) pendant la campagne d'été, ce qui permet d'obtenir des prix lucratifs à chaque échelon.

Pruneaux : Environ 3 500 tonnes de pruneaux suisses (Suisse Garantie) pendant la campagne d'automne et de déstockage, ce qui permet d'obtenir des prix lucratifs à chaque échelon.

1.5 Observation de l'accès au marché exigé par l'OMC pour les pruneaux et les prunes (600 tonnes).

1.6 Marché d'exportation : Selon possibilité utilisation du contingent exonéré de droits de douane avec l'UE, exportation de cerises (1500 t) et pruneaux (1000 t) suisses de haute qualité.

2 Promotion des ventes

- 2.1 Réalisation de la publicité de base et de l'information relative au marché, mesures complétées d'efforts individuels de vente fournis par le commerce (grossistes et détaillants).
- 2.2 Réalisation de mesures PR spéciales et de promotions telles que la campagne «5 par jour» et des fêtes des cerises et pruneaux.
- 2.3 Renforcement du marketing national basé sur l'origine suisse avec la marque de garantie «Suisse Garantie», complété d'informations sur les variétés et la qualité ainsi que d'indications relatives aux méthodes de production écologiques.

3 Chances de commercialisation

- 3.1 Les normes et prescriptions pour les cerises et les pruneaux forment la base de la commercialisation et doivent être appliquées dans leur intégralité.
- 3.2 Les lots de marchandise conformes aux classes et aux exigences du présent concept ont une chance sur le marché. En raison de la capacité d'absorption limitée du marché, les autres lots n'ont pas ou guère de chances sur le marché. Ces fruits doivent être livrés directement de l'arbre à la transformation technique.
- 3.3 Les groupements d'intérêts fruitiers régionaux soutiennent le centre de produits lors de la mise en œuvre du concept de commercialisation national et de l'application des mesures susceptibles de réduire les quantités au niveau régional.

4 Mesures spéciales et recommandations pour la campagne à venir

- 4.1 La branche relève les données nécessaires pour l'accompagnement du marché (surtout les estimations pré-récolte, les annonces hebdomadaires, les annonces journalières et les quantités journalières). Les instances désignées annoncent ces données d'une manière complète, juste et à temps.
- 4.2 Lots de fruits de table : observation optimale de la date et des fenêtres de récolte, livraison immédiate à partir de l'exploitation agricole et entreposage sans retard (cellules frigorifiques). Renforcer la collaboration entre producteur et metteur en marché en ce qui concerne la définition du moment de la récolte, des exigences qualitatives individuelles des clients et des dispositions en vue de la commercialisation.
- 4.3 Recommandation aux entrepositaires et aux détaillants: élaborer ensemble les stratégies de vente.
- 4.4 Promotion des exportations de fruits suisses haut de gamme.

5 Formation des prix par le Centre de produits national Cerises/pruneaux

- 5.1 Les prix indicatifs à la production sont fixés d'avance chaque semaine dès le début de la récolte et jusqu'à la fin de la campagne (conférence téléphonique). Des rectifications de prix rétroactives sont à éviter.

5.2 Le centre de produits fixe les prix indicatifs à la production par classe en s'appuyant sur les facteurs estimation de récolte, calcul des coûts de production et chances sur le marché pour les cerises (classe Premium, classe Extra, classe 1) et les pruneaux (classe 1).

5.3 La production apporte son soutien au commerce en participant au financement des actions-vente. Cela à raison de 30 cts/kg pour les cerises et 20 cts/kg pour les pruneaux. Au besoin le centre de produits peut augmenter le montant de la participation. Le but est d'adapter le montant uniquement avant le début de la saison.

5.4 La différence entre les emballages 5 kg ouverts, barquettes à 1 kg et barquettes à 500 g s'élève pour chaque à 10 cts/kg.

Annexe

Cerises

(triées par époque de maturité)

Classe Premium :

Variétés définitives : Merchant, New Star, Giorgia, Masdel, Bigalise, Garnet, Techlovan, Summit, Oktavia, Kordia, Lapins, Regina

Variétés provisoires : Early Star, Bellise, Coralise, Samba, Grace Star, Arcina Fercher, Christiana, Starking Hardy Giant, Badacsony, Noire de Meched, Carmen, Cristallina, Sam, Sylvia, Satin, Lala Star, Duroni 3, Sweetheart, Firm Red, Sumbola.

Classe Extra :

Mêmes variétés que la classe Premium, plus: Earlise, Burlat, Vanda, Karina, Hudson, Star, Heidegger et Hedelfinger.

Groupes de calibre des variétés de pruneaux :

Calibre minimal 33mm :

Hanka
Tegera
Felsina
Fellenberg Grässli
Fertile de Cacak
Fellenberg
Elena
Valjevka
Katinka
Topking
Presenta

Calibre minimal 36mm :

Belle de Cacak
Hanita
Top
Toptaste
Dabrovice

Calibre minimal 40mm :

Pitestean
Vanette
Jojo
Valor

Calibre minimal 45mm :

Tophit