

# UNE CAMPAGNE POUR ACCROÎTRE vos VENTES

Interfel et le CNIPT ont mis en place une campagne de promotion pour développer le marché des fruits, légumes, pommes de terre Bio et sensibiliser de nouveaux consommateurs.

Elle comprend, outre une campagne de publicité dans la presse féminine, famille, santé, des kits ILV et des animations pour les points de vente (stop rayon, guirlandes, jeux, lots à gagner).

Interfel rassemble et représente les organisations professionnelles de la production et de la distribution des fruits et légumes frais. [www.interfelbio.com](http://www.interfelbio.com)

Le CNIPT est l'organisme interprofessionnel du secteur de la pomme de terre de conservation vendue sur le marché du frais. [www.cnipt.fr](http://www.cnipt.fr)



**Tous les bienfaits des fruits et légumes frais, la santé de la terre en plus.**



Campagne Financée avec le Concours de la Communauté Européenne et de l'Office National Interprofessionnel des Fruits, des Légumes et de l'Horticulture

Si vous n'avez pas reçu le kit ci-dessus, n'hésitez pas à retourner le bon de commande suivant : vous recevrez du matériel vous permettant vous aussi de relayer cette campagne.

Société : \_\_\_\_\_ Nom : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 Tél. : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_ Mail : \_\_\_\_\_

Bon de commande à retourner à l'adresse suivante :  
**INTERFEL - Opération fruits, légumes et pommes de terre Bio**  
 60, rue du Faubourg Poissonnière - 75010 PARIS - France

VOTRE INFORMATION TRIMESTRIELLE

# Guide Fruits, Légumes et Pommes de terre

**N°1**  
**2005**

**Bio**

## PAGE 2

**DES PRODUITS PAS TOUT À FAIT COMME LES AUTRES**

## PAGE 3

**LA CULTURE BIO**



## PAGE 4

**UNE CAMPAGNE POUR ACCROÎTRE vos VENTES**

## DES CONSOMMATEURS À CONQUÉRIR DES CONSOMMATEURS À FIDÉLISER,

Le Bio a ses adeptes : des consommateurs plutôt mûrs, plutôt aisés et qui choisissent le Bio parce que le mode de production les séduit et les rassure. Le Bio a ses curieux ou ses sympathisants qui choisiraient volontiers des fruits, des légumes ou des pommes de terre Bio, mais qui manquent d'informations, ne savent pas toujours où trouver les

produits, ne sont pas certains que « c'est vraiment du Bio »... Bref, une large clientèle citadine, plus jeune, ayant des enfants reste à conquérir, à informer, à séduire. Un marché original et nouveau, différenciant, source de marge non négligeable. Ce petit guide est là pour vous aider à construire pour vos clients un rayon qui les attire et les retienne.



# DES PRODUITS PAS TOUT À FAIT 8 COMME LES AUTRES CONSEILS POUR ACCROÎTRE VOS VENTES

Ils ont un air « authentique » : leur calibrage et leur forme sont parfois fantaisistes. On imagine, en les voyant, retrouver les marchés de campagne.

## Conseil n°1

donner au rayon une ambiance authentique et terroir : paniers, torchons, carreaux rouges et blancs permettront de la recréer.

Ils sont de saison : un attrait des fruits, des légumes et des pommes de terre Bio est leur mode de culture : (serres froides, culture en plein champs). Ce sont des produits qui arrivent à maturité chacun selon son rythme naturel propre.

## Conseil n°3

jouer les saisons, celle des primeurs, des fruits d'été, de l'automne et de l'hiver. A chaque saison son fruit, son légume et sa pomme de terre Bio préférés !

Mais le Bio, c'est bien d'autres fruits et légumes à découvrir : la variété est sans limite, jusqu'aux légumes d'autrefois - potimarron, topinambour - que l'on a plaisir à redécouvrir.

## Conseil n°5

mettez en avant des produits à redécouvrir, qui viendront rompre la monotonie des menus.

Mais le Bio, c'est quoi ? Beaucoup de consommateurs se le demandent et cherchent de l'information. Sachez donner quelques réponses claires si nécessaire : variétés naturellement résistantes aux parasites, aucun produit chimique de synthèse, rotation des cultures...

## Conseil n°7

proposez une petite documentation sur la culture Bio.

Ils sont fragiles : récoltés souvent juste à point, variétés moins résistantes, ils ont besoin de soins et les présentations en grandes pyramides ne sont pas vraiment pour eux. En outre, leur prix plus élevé que les autres justifie tous les égards.

## Conseil n°2

rappeler aux transporteurs et aux personnes chargées de la mise en rayon de manier ces produits avec soin !

Les consommateurs ont leurs préférences. Les sondages le montrent : ce sont les tomates Bio et les pommes Bio qui affichent les meilleures performances de vente. Carottes, poireaux et salades les talonnent de près.

## Conseil n°4

mettez en avant le quinté gagnant. Vos clients apprécieront.

Les fruits, légumes et pommes de terre Bio sont moins « bon marché » que les produits issus de l'agriculture conventionnelle.

## Conseil n°6

un rayon consacré au Bio est indispensable. C'est le meilleur moyen pour mettre en valeur ces produits pas comme les autres.

Mais comment sait-on que c'est vraiment du Bio ? Vos clients ont besoin d'être rassurés et les logos sont là pour cela ! Le logo AB français commence à être bien connu et le logo Bio européen vient le renforcer.

## Conseil n°8

n'hésitez pas à mettre ces logos en avant pour les produits qui en bénéficient.

# Zoom sur la production de choux-fleurs Bio

Photo : Prince de Bretagne

Un producteur Bio de choux-fleurs ne peut pas utiliser de produits chimiques de synthèse.

Il pratique une fertilisation mesurée à base de fumiers ou de composts qui explique que le chou-fleur Bio soit de calibre inférieur au produit conventionnel.

Pour limiter les risques de maladie, l'agriculteur doit respecter une bonne rotation des cultures et utiliser des variétés rustiques, bien adaptées au terroir.

La lutte contre les insectes ravageurs s'effectue par des moyens physiques ou biologiques et le désherbage est mécanique ou manuel, mais jamais chimique.

Toutes ces pratiques contribuent à un plus grand respect de l'environnement.



## En synthèse, la culture Bio c'est :

- Le respect des saisons et du cycle naturel des végétaux
- L'utilisation de variétés adaptées aux terroirs et naturellement résistantes aux parasites et maladies (variétés rustiques), afin de préserver la biodiversité génétique des écosystèmes
- La préparation du sol avant semis
- Le désherbage mécanique et/ou manuel
- Le choix d'un programme de rotation adapté
- La lutte contre les parasites et les maladies des plantes grâce à leurs ennemis naturels, dont la présence sur l'exploitation est favorisée par l'entretien de nids, de haies, etc., ou par la culture de plantes relais (orge...).

