

Aperçu des contrats de livraison de pommes de terre industrielles 2019 – 2020 en Belgique.

Pierre Lebrun

Des progrès dans les prix, mais pas dans le reste...

Comme chaque année à pareille époque, nous faisons le point anonymement sur les évolutions de prix sous contrat pour la prochaine récolte en comparaison avec l'année précédente. Les hausses de prix sont

considérables, elles sont sensées compenser au moins la hausse du coût du plant, et ramener suffisamment de volumes sous contrat pour les acheteurs industriels, dans un contexte de signature difficile.

Où en sommes-nous aujourd'hui en Belgique dans la pratique des contrats ?

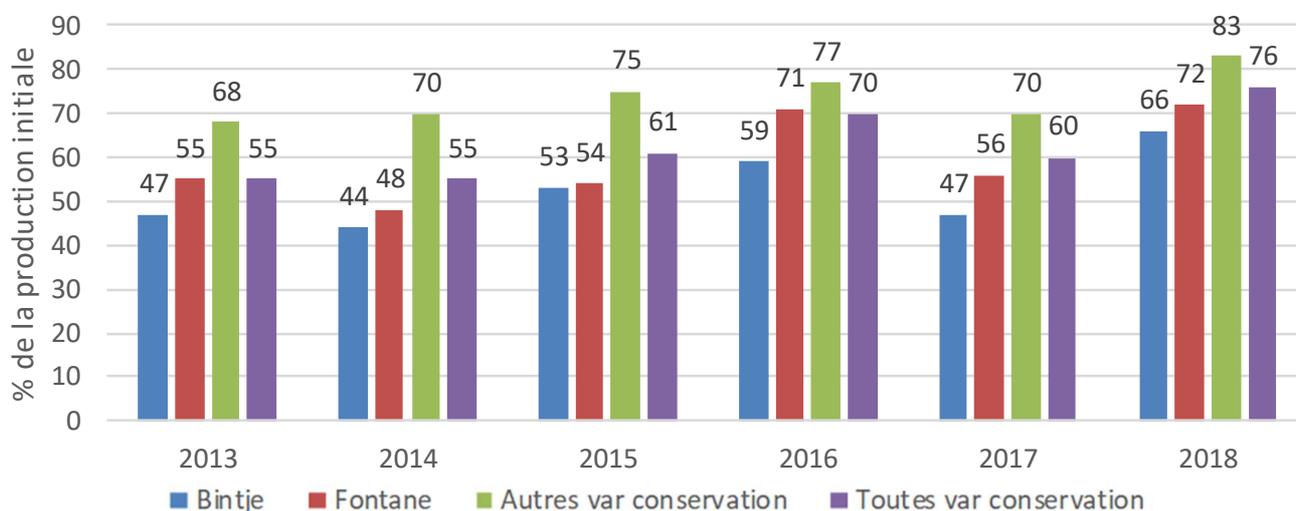
Les récentes enquêtes des stocks (menées en collaboration Fiwap/Carah – PCA/Inagro dans le cadre du CPP et du LCA) sur la production 2018 montrent une nette hausse des proportions contractées en avant saison (voir tableau 1). Les rendements historiquement bas en sont la cause principale : dans beaucoup de fermes les sur-tonnes libres n'existent pas !

Toutes variétés de conservation confondues, la proportion de la récolte 2018 concernée par un contrat de pré-saison est estimée à 76 %. C'est même plus que le chiffre de la récolte 2016 (qui était déjà à petits rendements).

Tableau 1 : part de la production brute initiale concernée par un contrat de pré-saison

	Récolte 2016	Récolte 2017	Récolte 2018
Binje	59 %	47 %	66 %
Fontane	71 %	56 %	72 %
Autres variétés de conservation	77 %	70 %	83 %
Total variétés de conservation	70 %	60 %	76 %

Figure 1 : Importance prise par les contrats dans la production belge ces dernières années (source : enquêtes annuelles Fiwap/Carah – PCA/Inagro) :



Aperçu des contrats 2019 – 2020 en Belgique

Les prix figurant dans les tableaux 1 et 2 ne tiennent pas compte des primes et réfac-tions applicables en fonction de la qualité

des pommes de terre livrées. Celles-ci peuvent s'avérer déterminantes chez certains acheteurs.

Bintje :

Tableau 1: prix moyens proposés dans les contrats pour Bintje, fritable, 35 mm + (sauf 1 contrat à 45 mm +), vrac, départ, hors TVA, en Euros/100 kg selon la période prévue de livraison (Source: analyse de 11 contrats proposés aux producteurs belges) :

Période de livraison	Sortie champ	Nov. 2019	Janv. 2020	Mars 2020	Mai 2020
Fourchette en début de période	9,00 – 12,00	10,10 – 12,50	10,95 – 13,50	12,44 – 14,50	13,95 – 15,75
Moyenne 2019/20 (11 contrats)	10,45	11,49	12,63	13,92	15,21
Moyenne 2018/19 (12 contrats)	8,45	9,43	10,51	11,33	12,89
Evolution pour 11 acheteurs communs aux 2 années	+21 %	+20 %	+18 %	+18 %	+13 %

Pour l'ensemble des acheteurs, la hausse moyenne des prix de **Bintje** par rapport à la saison passée est de l'ordre de 20 % sauf en toute fin de saison (13 % début mai). La plus-value est ainsi de l'ordre de 2,0 à 2,3 €/q, soit une recette brute par ha de 700 à 805 € (à 35 t/ha net payées), selon la période de livraison. Bintje n'a de toute évidence plus la même importance chez tous les acheteurs : sur la période d'octobre à mai, la hausse

des prix varie d'à peine 3 % (chez un acheteur pour lequel Bintje n'est plus la priorité) à plus de 30 % (acheteur dont la majeure partie de son business reste basé sur Bintje). Le type de produit fabriqué est déterminant, la frite fraîche exigeant encore de la Bintje, tandis que les produits surgelés l'abandonnent (1 usine majeure en Belgique ne propose d'ailleurs plus de contrat Bintje).

Autres variétés industrielles à frites :

En transformation « frites », Fontane est clairement devenue prioritaire. Innovator et

Challenger sont présentes dans l'approvisionnement de la plupart des industriels et négociants belges également.

Tableau 2 : prix moyens proposés dans les contrats pour diverses autres variétés fritables, vrac, départ, hors TVA, en Euros/100 kg selon la période prévue de livraison (source : analyse de contrats proposés aux producteurs belges) :

Période de livraison	Sortie champ	Nov. 2019	Janv. 2020	Mars 2020	Mai 2020
Fontane : 35 mm+					
Fourchette en début de période	9,75 – 11,45	11,20 – 12,50	12,10 – 13,50	13,25 – 15,00	14,70 – 16,50
Moyenne 2019/2020 (12 contrats)	10,69	12,00	13,09	14,52	16,06
Moyenne 2018/2019 (11 contrats)	8,58	9,78	10,84	12,11	13,86
Evolution pour les 10 acheteurs communs aux 2 années	+25 %	+23 %	+21 %	+20 %	+16 %
Innovator : généralement 40 mm+					
Fourchette en début de période	11,25 – 13,45	12,80 – 14,50	13,28 – 15,30	14,10 – 16,80	15,45 – 18,25
Moyenne 2019/2020 (6 contrats)	12,25	13,59	14,58	15,87	16,97
Moyenne 2018/2019 (6 contrats)	9,88	11,55	12,18	13,43	14,78
Evolution pour les 6 acheteurs communs aux 2 années	+23 %	+17 %	+18 %	+16 %	+13 %
Challenger : 35 mm+					
Fourchette en début de période	9,75 – 12,00	11,35 – 12,50	12,25 – 13,50	13,25 – 15,00	14,70 – 16,50
Moyenne 2019/2020 (12 contrats)	10,84	12,14	13,19	14,62	16,03
Moyenne 2018/2019 (9 contrats)	8,58	9,75	10,79	12,04	13,78
Evolution pour les 9 acheteurs communs aux 2 années	+25 %	+25 %	+23 %	+22 %	+16 %

En **Fontane** (12 contrats étudiés), les prix progressent de 20 à 25 % sur la majeure partie de la saison, soit de 2,1 à 2,4 €/q (recette brute supplémentaire de 840 à 960 €/ha à 40 t nettes payées). La hausse varie entre les acheteurs entre 13 et 23 % sur la période octobre – mai. Fontane est demandée par tous les acheteurs principaux en Belgique (usines et négoce intermédiaire). Les prix proposés cette année dépassent ceux de la récolte 2017 (de 0,65 à 1,00 €/q selon la période de livraison).

En **Innovator** (6 contrats étudiés). Le nombre d'acheteurs principaux n'a pas changé. Par rapport à l'an dernier, Les prix progressent de 2,05 à 2,40 €/q selon la période, soit 820 à 960 €/ha (à 40 t/ha nettes payées), avec une plus forte augmentation en début

de saison (23 %) qu'en fin de stockage (13 %). La hausse est de 15 à 20 % pour la plupart des acheteurs sur la période octobre - mai, avec 1 usine qui ne progresse que de 12 % et une autre qui progresse de 23 % !

Pour **Challenger** (12 contrats étudiés), les prix augmentent de 2,20 à 2,60 €/q, soit 880 à 1.040 €/ha de recette brute (à 40 t nettes payées). Hormis en toute fin de stockage, Challenger est ainsi mieux payée que Fontane (différence de 0,10 €/q). Sur octobre – mai, la plupart des acheteurs ont haussé leur prix de l'ordre de 6 à 13 %.

On note aussi davantage d'acheteurs **de Markies et de Lady Anna**. Les 2 variétés semblent donc trouver leur chemin en Belgique :

Tableau 3 : prix moyens proposés dans les contrats pour Markies et Lady Anna, vrac, départ, hors TVA, en Euros/100 kg selon la période prévue de livraison (source : analyse de contrats proposés aux producteurs belges) :

Période de livraison	Sortie champ	Nov. 2018	Janv. 2018	Mars 2018	Mai 2018
Markies : généralement 35 mm+					
Fourchette en début de période	10,25 – 11,30	11,40 – 13,30	12,30 – 14,00	13,65 – 15,00	15,20 – 16,60
Moyenne 2019/2020 (7 contrats)	10,73	12,06	13,12	14,49	16,09
Moyenne 2018/2019 (5 contrats)	8,95	10,17	11,19	12,49	14,22
Evolution pour les 4 acheteurs communs aux 2 années	+21 %	+21 %	+19 %	+17 %	+15 %
Lady Anna : généralement 40 mm+					
Fourchette en début de période	11,25 – 12,50	12,80 – 14,00	13,28 – 15,25	14,10 – 16,75	15,45 – 18,25
Moyenne 2019/2020 (5 contrats)	11,89	13,65	14,62	15,94	17,43
Moyenne 2018/2019 (4 contrats)	9,42	11,05	11,96	13,15	14,82
Evolution pour les 4 acheteurs communs aux 2 années	+24 %	+23 %	+21 %	+20 %	+16 %

Belle progression des prix également pour ces 2 variétés (de 15 à 24 % selon les périodes), avec une moindre hausse en fin de conservation. Les prix de Markies se rapprochent de ceux de Fontane, et les prix de Lady Anna sont similaires à ceux d'Innovator.

Quelques points d'attention utiles :

- **Le prix des plants** (très généralement fournis (obligatoirement) par l'acheteur des pommes de terre contractées, du moins pour les variétés protégées (c-à-d toutes les variétés sauf Bintje)) sont en hausse légère chez certains industriels (5 à 10 €/q), mais en très forte augmentation chez d'autres (20 à 30 €/q en petit calibre, 15 à 20 €/q en calibre moyen ou gros) avec des différences entre variétés (les hausses sont plus marquées en Fontane qu'en Challenger par exemple). Cela démontre des différences considérables de stratégie de couverture en plants entre industries ou entre négociants. Les augmentations observées représentent un surcoût de production qui va de quelques centimes par quintal dans le meilleur des cas, jusqu'à 1,20 €/q (à 40 tonnes net payées) ! Dans tous les cas, ce surcoût est répercuté au producteur, le plus souvent sans possibilité de d'approvisionner éventuellement ailleurs en plants.

De plus, certains acheteurs n'offrent aucune garantie sur le calibre qui sera livré. L'avancement actuel des triages de plants semble refournir quelque peu le marché (en tous calibres), mais des calibres (voire des classes) inhabituel(le)s seront utilisé(e)s avec les coûts et les complications techniques qui les accompagnent (coupage, manutention, vitesse de chantier, risques de manques ou de doublons à la plantation...). Tous ces éléments sont à prendre en compte dans l'évaluation du contrat et de sa revalorisation apparente ;

- **Obligations de livrer – force majeure** : Ce que le secteur vit actuellement est historique : les rendements ont été tellement faibles en 2018 que de très nombreux producteurs et négociants n'ont pas les pommes de terre en suffisance pour honorer les volumes contractés avec le négociant, l'industrie de transformation ou les préparateurs pour le marché du frais.

Côté **marché du frais**, cette situation ne mène à quasi aucun litige : les pratiques dans ce sous-secteur sont telles que les contrats sont assimilés à des « contrats hectares » : dès lors que le producteur est transparent, le préparateur « se contente » de la récolte disponible (en quantité et en

qualité). Les choses sont sans doute facilitées par le fait que les acheteurs sont le plus souvent fortement impliqués dans le développement de variétés spécifiques, et qu'ils n'ont sans doute que très peu de volumes contractés à l'avance avec la grande distribution.

Côté **industrie de transformation**, il en va tout autrement, du moins dans le cas des contrats avec la plupart des acheteurs belges, car les usines hollandaises et françaises pratiquent essentiellement des contrats « hectares » ou assimilés comme tels. L'absence d'accord collectif entre l'Agro-Front et Belgapom a renvoyé chacun à ses responsabilités individuelles. Des allègements de normes de réception (sur le calibre ou la longueur par exemple) sont régulièrement appliqués. Mais le cas échéant, les manquements se règlent donc au cas par cas entre le fournisseur (agriculteur ou négociant) et l'acheteur (négociant ou industrie de transformation), dans le rapport des forces connu, et sur base des conditions figurant dans le contrat concerné. La situation actuelle met donc à l'épreuve les documents signés, et la capacité des 2 parties à tenir compte du caractère exceptionnel de la saison de production 2018 avérée par la reconnaissance de la calamité agricole par les Pouvoirs publics sur tout le territoire belge. C'est ici que le contenu précis des contrats intervient, dont très souvent, dans les contrats belges, le refus explicite du principe de la force majeure liée aux conditions météorologiques, et le droit explicite pour l'acheteur d'aller se fournir sur le marché libre aux frais du vendeur. Le renvoi vers le règlement RUCIP (qui ne reconnaît pas les conditions météorologiques extrêmes comme cause de force majeure, mais reconnaît par contre les « catastrophes naturelles ») est occasionnel. Par ailleurs, quelques rares contrats reconnaissent la force majeure liée à la calamité agricole reconnue officiellement !

Des « arrangements » sont donc trouvés individuellement, allant de la facturation simple (quelques milliers à plusieurs dizaines de milliers d'euros...) des tonnages manquant sur base de la différence de prix entre le contrat et le marché libre,

jusqu'au report des volumes sur les prochaines années aux conditions 2018, en passant par la livraison d'autres variétés produites sur l'exploitation. Dans la majorité des cas, c'est le producteur qui passe à la caisse.

Le secteur doit constater amèrement que, pour la prochaine saison (contrats 2019-2020), rien (ou presque) n'a changé, ce qui est un aveu d'échec et un déni de la durabilité pourtant si souvent évoquée ces dernières années. Les seuls progrès concernent la recommandation (mais pas l'interdiction absolue) de limitation à maximum 35 t/ha de contrat, mais le manque de plants réduit les possibilités pratiques.

Les pistes d'amélioration réelle ne manquent pourtant pas : plusieurs contrats étrangers reconnaissent le principe de la force majeure climatique, avec ou sans reconnaissance de calamité par les autorités. Les contrats hollandais qui émargent aux normes VAVI sont soumis à la définition suivante de la force majeure : « *Toutes les circonstances imprévisibles au moment de la conclusion du contrat, non imputables au vendeur et à la suite desquelles l'exécution du contrat est rendue impossible sur le plan pratique ou si anormalement contraignante qu'on ne peut raisonnablement exiger du vendeur qu'il exécute le contrat. Sont considérés comme cas de force majeure (...) guerre, mobilisation, (...) mauvaise récolte partielle ou entière à la suite d'une période de sécheresse anormale ou de pluies continuelles...* ». Cette même définition s'applique aussi sur la vente de produits finis par les usines hollandaises ! La chaîne hollandaise est donc bien plus saine et forte que la chaîne belge puisque la force majeure y est reconnue d'un bout à l'autre. Tant en France qu'aux Pays-Bas, la mise en œuvre (avec implication politique) du nouveau Règlement européen destiné à rééquilibrer les forces au sein des filières agro-alimentaires est en route, avec notamment la rédaction de contrats type, l'amélioration de la répartition de la valeur ajoutée dans la chaîne, ou encore la création d'Organisations de producteurs.

Points d'attention classiques :

- o Détermination du prix des surtonnes : quelles références ? Dans le cas où l'ensemble de la production de la parcelle contractée doit être livré à l'acheteur, les tonnes au-delà des volumes contractés à prix fixe (ou à prix mini-maxi) seront payées sur base du marché libre. Oui mais sur quelles références ? Prix Belgapom ? Notation Fiwap/PCA ? Bourses régionales hollandaises ? Cash settlement du marché à terme ? ;
- o Le souchet comestible (*Cyperus esculentus* – adventice invasive dont les tubercules peuvent polluer la récolte de pommes de terre) fait l'objet d'obligations dans certains contrats, l'acheteur demandant la garantie d'absence sur la parcelle, et imposant des normes (allant jusqu'au refus du lot) en cas de présence dans la récolte. Idem parfois aussi pour le *Datura stramoine* et la Morelle noire ;
- o Les primes sur la qualité peuvent atteindre 1,00 €/q dans les meilleures situations. Mais les réfections prévues par certains contrats peuvent aussi dépasser 1,00 €/q ;

Conclusions :

La hausse considérable des prix proposés pour les contrats de récolte 2019 est destinée à revaloriser la culture de pomme de terre, à assurer un emblavement suffisant et à garantir l'approvisionnement des usines belges (et européennes) toujours en plein développement. Cette hausse est la bienvenue, mais elle est partiellement (et parfois considérablement) annulée par le surcoût des plants qui restent le plus souvent obligatoirement fournis par l'acheteur.

On conclura surtout que le contenu non chiffré des contrats n'a quasiment pas évolué malgré l'expérience difficile de la saison 2018/2019 en matière de force majeure et d'obligation de livraison (pour les producteurs comme pour le négoce intermédiaire). Des pistes concrètes d'amélioration existent pourtant, déjà mises en œuvre en France et aux Pays-Bas, et sur lesquelles la future Organisation Interprofessionnelle Belge de la pomme de terre devra travailler pour prouver la maturité du secteur et afficher à terme une réelle durabilité économique.