

## Aperçu des contrats de livraison de pommes de terre industrielles 2020 - 2021.

Pierre Lebrun

### Des grilles de prix perturbées par « l'après CIPC »

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.

### 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 2019 montrent une baisse des proportions contractées en avant saison (voir tableau 1), principalement en raison des meilleurs rendements bruts qui ont apporté des tonnes libres supplémentaires par rapport à 2018, et cela malgré les hausses de prix des contrats 2019/2020. On peut supposer que les producteurs pénalisés par les

défauts de livraison sur la saison 2018/2019 suite aux rendements historiquement bas ont contractualisé de moindres volumes par ha.

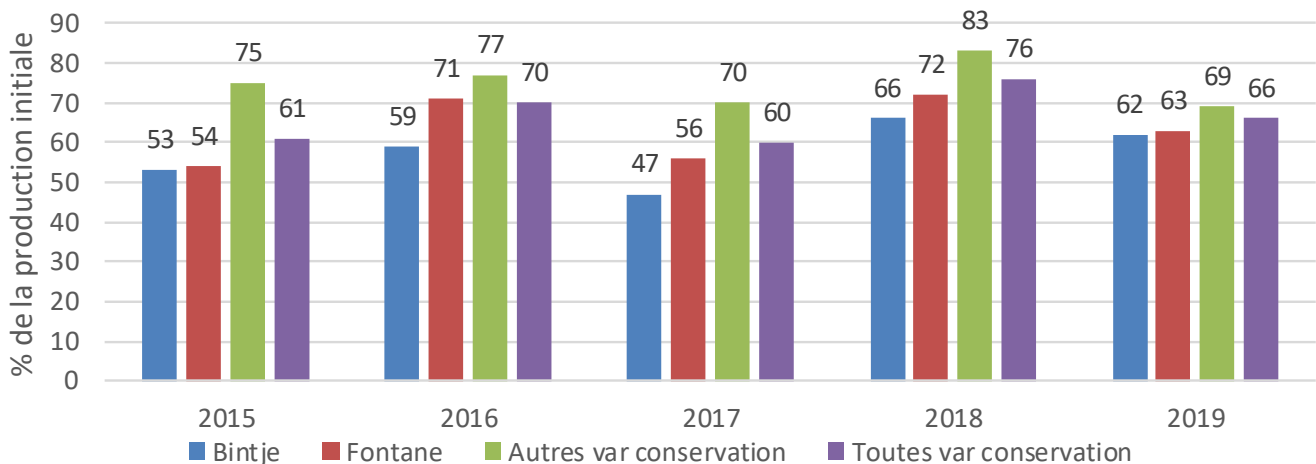
**Tableau 1 : part de la production brute initiale concernée par un contrat de pré-saison**

	Récolte 2017	Récolte 2018	Récolte 2019
Bintje	47 %	66 %	<b>62 %</b>
Fontane	56 %	72 %	<b>63 %</b>
Challenger	-	-	<b>59 %</b>
Innovator	-	-	<b>72 %</b>
Autres variétés de conservation*	70 %	83 %	<b>74 %</b>
<b>Total variétés de conservation</b>	<b>60 %</b>	<b>76 %</b>	<b>66 %</b>

\* y compris Challenger et Innovator pour 2017 et 2018

Toutes variétés de conservation confondues, la proportion de la récolte 2019 concernée par un contrat de pré-saison est estimée à 76 %. Une situation (logiquement) intermédiaire entre les 2 précédentes saisons.

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



### Aperçu des contrats 2020 - 2021

Les prix figurant dans les tableaux ci-dessous ne tiennent pas compte des primes / réfac-

tions appliquées en fonction de la qualité livrée, et qui s'avèrent déterminantes chez certains acheteurs.

#### Bintje :

Globalement, les contrats proposés sont plus faibles avant Nouvel An, et en hausse conséquente à partir de janvier. La même

constatation est faite pour les autres variétés. Ce « profil » de prix découle de la suppression du CIPC et des risques (financiers

**Tableau 2 : 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. 2020	Janv. 2021	Mars 2021	Mai 2021
Fourchette en début de période	9,00 – 11,00	10,50 – 13,00	11,63 – 15,00	13,03 – 17,00	14,68 – 19,00
<b>Moyenne 2020/21 (8 contrats)</b>	<b>10,50</b>	<b>11,82</b>	<b>13,43</b>	<b>15,39</b>	<b>16,93</b>
Moyenne 2019/20 (11 contrats)	10,45	11,49	12,63	13,92	15,21
<b>Evolution pour 6 acheteurs communs aux 2 années</b>	<b>-2,1 %</b>	<b>-0,8 %</b>	<b>+4,0 %</b>	<b>+8,3 %</b>	<b>+9,9 %</b>

et sur la qualité) qu'elle induit. Les acheteurs s'attendent donc à une offre plus importante en début de conservation (de la part des producteurs moins bien équipés pour thermonébuliser), et moins de candidats pour stocker à long terme. Sur la période de mars à mai, la plus-value des contrats est de l'ordre de 1,50 €/q, soit une recette brute supplémentaire par ha de l'ordre de 600 € (à 40 t/ha). Mais encore faut-il pouvoir, sans CIPC, maîtriser la germination, et à quel surcoût !

D'autres changements sont à l'œuvre sur les marchés de **Bintje** :

- La grande industrie délaisse progressivement la variété et le nombre de contrats proposés aux producteurs est ainsi en baisse. Les producteurs réagissent depuis plusieurs années à cette moindre demande de sorte que les surfaces de Bintje ont chuté, passant de 30.500 ha en 2014 à

moins de 10.000 ha en 2019 (source : Fiwap/PCA). Bintje devient progressivement un « marché de niche » ;

- Les fourchettes de prix observées deviennent (très) larges avec une distinction nette entre les acheteurs industriels pour la fabrication de produits surgelés qui proposent les prix les plus bas. Par contre, Bintje reste « précieuse » pour les frites fraîches, qu'elles soient produites par des unités (semi-)industrielles ou par des éplucheurs de plus petite taille ; pour garantir un approvisionnement suffisant, ces acheteurs ont dû revaloriser les contrats proposés pour convaincre suffisamment de producteurs de continuer à produire de la Bintje, ce qui tire la fourchette vers le haut ;
- Suite à ces 2 évolutions combinées, il serait logique de voir les proportions de contrats continuer à augmenter en Bintje afin de « sécuriser » le débouché.

### 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 3 : 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. 2020	Janvier 2021	Mars 2021	Mai 2021
<b>Fontane : 35 mm+</b>					
Fourchette en début de période	8,95 – 11,00	10,45 – 12,00	10,95 – 13,50	11,65 – 15,50	13,15 – 17,35
<b>Moyenne 2020-21 (13 contrats)</b>	<b>10,48</b>	<b>11,65</b>	<b>12,95</b>	<b>14,81</b>	<b>16,52</b>
Moyenne 2019/2020 (12 contrats)	10,69	12,00	13,09	14,52	16,06
<b>Evolution pour les 11 acheteurs communs aux 2 années</b>	<b>-1,9 %</b>	<b>-3,2 %</b>	<b>-1,3 %</b>	<b>+1,9 %</b>	<b>+2,7 %</b>
<b>Innovator : généralement 40 mm+</b>					
Fourchette en début de période	11,50 – 13,00	13,00 – 14,15	13,65 – 15,50	14,90 – 17,50	16,45 – 19,00
<b>Moyenne 2020-21 (9 contrats)</b>	<b>12,43</b>	<b>13,56</b>	<b>14,83</b>	<b>16,70</b>	<b>18,01</b>
Moyenne 2019/2020 (6 contrats)	12,25	13,59	14,58	15,87	16,97
<b>Evolution pour les 6 acheteurs communs aux 2 années</b>	<b>+2,1 %</b>	<b>-0,6 %</b>	<b>+0,5 %</b>	<b>+4,1 %</b>	<b>+5,5 %</b>
<b>Challenger : 35 mm+</b>					
Fourchette en début de période	9,00 – 11,00	10,50 – 12,00	11,63 – 13,50	13,03 – 15,50	14,68 – 17,20
<b>Moyenne 2020-21 (11 contrats)</b>	<b>10,67</b>	<b>11,90</b>	<b>13,18</b>	<b>15,04</b>	<b>16,43</b>
Moyenne 2019/2020 (12 contrats)	10,84	12,14	13,19	14,62	16,03
<b>Evolution pour les 10 acheteurs communs aux 2 années</b>	<b>-1,9 %</b>	<b>-2,7 %</b>	<b>-0,4 %</b>	<b>+2,8 %</b>	<b>+2,7 %</b>

Globalement, pour ces 3 variétés de plus en plus demandées, les prix proposés sous contrat sont en légère baisse avant Nouvel-An, et en légère hausse en stockage long terme (à partir de mars). Les mois de janvier / février font « charnière ». Le petit « plus » qui est accordé en fin de saison est donc repris en début de stockage, et il couvre moins de la moitié du surcoût des alternatives au CIPC (estimé de l'ordre de 1,2 à 1,5 €/q pour livraison avril pour le BIOX-M et le 1-4 Sight).

Le risque de non-maîtrise de la germination (et donc de la qualité de friture) est aussi bien réel vu la quasi-absence d'expérience avec ces alternatives.

En valeurs absolues, les contrats régressent de l'ordre de 0,30 €/q en novembre, soit une recette brute moindre de 120 €/ha (à 40 t/ha). Ils progressent de l'ordre de 0,45 €/q sur le mois de mai, soit une recette brute en hausse de l'ordre de 180 €/ha.

**Tableau 4 : Prix moyens proposés dans les contrats pour Markies, 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. 2020	Janvier 2021	Mars 2021	Mai 2021
<b>Markies : généralement 35 mm+</b>					
Fourchette en début de période	9,00 – 11,00	10,50 – 12,00	11,63 – 15,00	13,03 – 17,00	14,68 – 19,00
<b>Moyenne 2020/2021 (8 contrats)</b>	<b>10,62</b>	<b>11,82</b>	<b>13,36</b>	<b>15,22</b>	<b>17,04</b>
Moyenne 2019/2020 (7 contrats)	10,73	12,06	13,12	14,49	16,09
<b>Evolution pour les 5 acheteurs communs aux 2 années</b>	<b>-0,6 %</b>	<b>-2,4 %</b>	<b>-0,8 %</b>	<b>+3,4 %</b>	<b>+5,5 %</b>

Markies est également proposée par les principaux acheteurs (industrie et négoce), voir tableau 4. On notera pour cette variété l'énorme dispersion des prix entre les acheteurs pour la fin de saison : de l'ordre de 4 €/q, cela représente une recette brute de l'ordre de 1.600 €/ha (à 40 t/ha) ! Markies a une aptitude à la conservation longue, et certains acheteurs veulent sécuriser leur ap

visionnement de toute fin de saison avec cette variété, tandis que d'autres sont plutôt branchés sur Agria (très répandue aux Pays-Bas) ou sur Fontane. Comme pour les autres variétés, les contrats 2020/2021 sont en légère baisse avant Nouvel-An. Ils sont en hausse plus conséquente que pour les autres variétés à partir de mars (+ 3 à + 6 %).

#### Quelques points d'attention utiles :

- Le prix des plants (très généralement fournis (obligatoirement) par l'acheteur des pommes de terre contractualisées, du moins pour les variétés protégées (c-à-d toutes les variétés sauf Bintje)) sont en baisse légère chez la plupart des industriels (5 à 10 €/q). Cela doit aider à faire passer la pilule « post-CIPC ».
- La transition vers le « sans CIPC » amène quelques clauses supplémentaires dans certains contrats, qui rappellent l'obligation de respecter la législation en matière d'usage des phytos et de Limite Maximale Résiduelle dans les tubercules. Le CIPC est parfois explicitement évoqué, par exemple à travers la mention du nettoyage obligatoire des hangars. Ces ajouts doivent clairement servir **à bannir l'usage frauduleux de CIPC**, dans l'intérêt de tout le secteur, et à réduire le risque de problème sanitaire. Mais en cas de dépassement accidentel de LMR, ces ajouts reportent la responsabilité entière sur le producteur (et les dommages peuvent être énormes si on pense au cas extrême de rappel de produits finis distribués...). C'est un point sensible qui doit être débattu en interprofession (Belpotato.be a été créée aussi pour cela) afin de couvrir les risques liés à la transition vers le « sans-CIPC ».
- Suite à la saison atypique 2018/2019 où nombre de producteurs n'ont pas su honorer les volumes contractualisés, certains acheteurs suscitent l'exclusivité de production d'une ferme pour eux en ne s'engageant plus à prendre l'ensemble de la récolte d'une parcelle sauf si le producteur n'a pas de contrat avec un autre acheteur.
- Très globalement (pour toute la saison, toutes les variétés et tous les contrats étudiés), les prix moyens sous contrat sont en très légère baisse par rapport à la saison précédente, alors que les surcoûts sont d'ores et déjà évidents, par exemple en matière de défanage vu la disparition du diquat.
- 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 livrée 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 transition vers le « sans-CIPC » a influencé de manière évidente les grilles de prix des contrats 2020/2021. Les prix sont quasi uniformément en légère baisse en courte conservation (avant Nouvel-An), et en légère hausse à partir de mars. Les variétés les plus aptes à la très longue conservation sont plus fortement revalorisées à partir de mai. Bintje est également mieux revalorisée car la pénurie de production guette les acheteurs, alors que la variété reste précieuse pour la fabrication de frites fraîches.

Parmi les autres modifications marquantes, on notera la progression du nombre d'acheteurs de Fontane, et dans une moindre mesure de Challenger et d'Innovator.

Mais le principal enjeu de la valorisation de la récolte 2020 reste lié à la disparition du CIPC. Les risques de perte de quantité et surtout de qualité sont bien réels tant les contraintes techniques (équipement, isolation, ventilation, étanchéité du hangar) et financières (énorme surcoût) sont élevées. Il faut espérer une récolte 2020 pas trop abondante pour « arrondir » les angles de la valorisation. Mais avant tout, c'est la prudence qui doit s'imposer pour ne pas engager des volumes excessifs sous contrat. Car à la base, il s'agit d'abord pour le producteur d'évaluer sa capacité à stocker de longue durée sur base de son équipement et de ses ressources financières.