



Pomme de terre



LE JOURNAL DE LA POMME DE TERRE - n°1272 - 4 décembre 2020

À DÉCOUVRIR

Filière 1-2

Situation conjoncturelle et ventes directes

Programme européen 3

La Potato Dream Team vient en aide aux Millennials

Marchés 4

Un froid propice à la consommation ?

FILIÈRE

Situation conjoncturelle et ventes directes

Certains producteurs, anticipant une situation difficile, sont tentés d'écouler sur le marché du frais, auprès de la distribution ou directement auprès du consommateur, des volumes de pommes de terre qu'ils prévoient de vendre à des industriels. En effet, en raison de la fermeture des établissements de restauration du fait de la crise sanitaire, la transformation de pommes de terre en produits finis est limitée par la baisse de la demande. Les filières se mobilisent pour limiter et encadrer ces ventes afin de ne pas déstabiliser les équilibres de marché déjà fragiles.

Lors de la première période de confinement, le GIPT, avec la filière européenne, a fait reconnaître les difficultés de la filière pommes de terre industrielles auprès de la Commission européenne en faisant activer le bénéfice de **l'article 222 de l'OCM unique**. Cet article permet certaines dérogations pour une régulation du marché. Parallèlement, la filière pomme de terre représentée par le CNIPT et le GIPT a reçu, en juin 2020, l'assurance du ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation d'un accompagnement financier significatif dans le cadre de la crise liée à la COVID-19. Depuis, les deux interprofessions se battent quotidiennement pour obtenir les aides promises. Une confirmation leur a été donnée, en octobre

dernier, d'une attribution d'aide selon deux procédures :

- 4 millions d'euros sous forme d'aides directes aux agriculteurs et groupements d'agriculteurs, gérées et désormais votées par le Conseil d'Administration de FranceAgriMer, selon des modalités toujours en attente de concrétisation ;

- 6 millions d'euros sous forme d'aides dans le cadre du Plan de relance agricole plutôt orientées vers la filière industrielle.

Pour ce qui est de la situation actuelle, des opérateurs se lancent dans des ventes directes, à la ferme ou proche des lieux où peuvent se trouver les consommateurs, d'une façon visible et parfois massive.

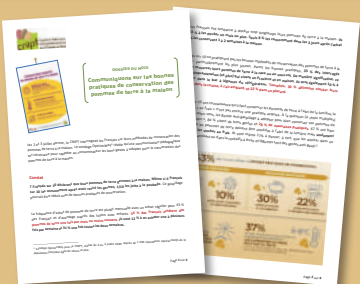
Le CNIPT tient à rappeler les règles qui régissent ces ventes afin d'éviter toute incrimination de ces opérateurs et garantir la bonne situation qualitative du marché des pommes de terre fraîches.

Les ventes directes à la ferme ou au déballage sont encadrées au niveau national et européen

La vente directe à la ferme entre dans le cadre global du circuit court établi au niveau européen par le Règlement n°1305/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 relatif au soutien au développement rural par le Fonds européen agricole pour le développement rural (« Feader »).

(Suite page 2)

DOSSIER DU MOIS



Communiquons sur les bonnes pratiques de conservation des pommes de terre à la maison

En savoir plus sur cnipt.fr

Pomme de terre hebdo est 100 % numérique. Pour le recevoir par mail, veuillez vous inscrire sur cnipt.fr dans l'onglet « Newsletter ».

(Suite de la page 1)

L'article 2, paragraphe 1, m) de ce règlement définit le circuit d'approvisionnement court comme « *un circuit d'approvisionnement impliquant un nombre limité d'opérateurs économiques, engagés dans la coopération, le développement économique local et des relations géographiques et sociales étroites entre les producteurs, les transformateurs et les consommateurs* ».

Au niveau national, **pour la DGCCRF, la vente directe à la ferme est appréhendée comme une activité se plaçant dans**

le prolongement de l'activité agricole et soustraite à l'application de la loi EGALIM. Elle doit néanmoins respecter les règles de commercialisation des pommes de terre de consommation, celles relatives au cadre sanitaire général de vente des produits agricoles, à l'information des consommateurs et à l'étiquetage, ainsi que celles propres à la pandémie liée à la COVID-19.

Dans ce cadre, l'arrêté du 3 mars 1997 relatif au commerce des pommes de terre de primeur et des pommes de terre de conservation qui prévoit que « ne peuvent être transportés, détenus en

vue de la vente, mis en vente ou vendus les tubercules de pommes de terre de primeur et de pommes de terre de conservation qui ne satisfont pas aux dispositions du présent arrêté » est applicable à toute vente au consommateur. Néanmoins, s'agissant des ventes à la ferme, l'article 4 de cet arrêté prévoit que « *les pommes de terre cédées directement par le producteur au consommateur pour ses besoins personnels sur le lieu de son exploitation sont soumises uniquement aux dispositions des articles 6, 8 et 9* » du même arrêté. Ces points concernent le respect des catégories et des calibres, ils peuvent être retrouvés dans l'arrêté et son guide d'interprétation disponibles sur le site du CNIPT : <http://www.cnipt.fr/reglementation/qualite-commerce/> 🍏🍏.

L'agriculteur est tenu de faire une déclaration de l'activité de manipulation de denrées alimentaires auprès de la Direction départementale de la cohésion sociale et de la protection des populations du départe-

tement dans lequel est située l'activité.

Le CNIPT a visité plusieurs exploitations agricoles organisant ces ventes à la ferme et dès lors que les producteurs respectaient les règles ci-dessus et s'acquittaient des cotisations interprofessionnelles dues sur les tonnages de pommes de terre commercialisées, n'a trouvé rien à redire, exception faite des variétés parfois très clairement destinées à un usage industriel et, compte tenu de leurs qualités spécifiques pour ce marché, parfois décevantes dans une utilisation ménagère.

« Ne peuvent être transportés, détenus en vue de la vente, mis en vente ou vendus les tubercules de pommes de terre de primeur et de pommes de terre de conservation qui ne satisfont pas aux dispositions de l'arrêté du 3 mars 1997 ».

Pour ce qui est des ventes sur les lieux où se trouvent les consommateurs, elles peuvent s'apparenter aux « ventes au déballage » et sont, elles aussi, encadrées par la loi.

Outre que les pommes de terre proposées dans ces ventes doivent être conformes en totalité à l'arrêté de commercialisation du 3 mars 1997 ainsi qu'aux conditions sanitaires précitées, les ventes au déballage font l'objet d'un encadrement légal très strict. Elles doivent faire l'objet de déclarations préalables auprès du Maire des communes dans lesquelles doivent se dérouler ces ventes. Sur des espaces

privés, cette demande doit être faite au moins 15 jours avant la date de la vente et sur le domaine public, elle doit en plus comporter une demande d'autorisation d'occupation temporaire du domaine public. Dans les deux cas, la demande à la Mairie doit comporter la copie de la déclaration préalable concomitante faite à l'autorité administrative en charge de la concurrence et de la consommation du département où se situe la vente. Ces ventes ont obligatoirement un caractère limité dans le temps.

Les services de la DGCCRF au niveau local (généralement via la DDPP) sont chargés de veiller au respect de ces obligations.

Le CNIPT reste très attentif à ces pratiques dans la mesure où elles peuvent être désstabilisantes pour l'ensemble de la filière. ■

Florence ROSSILLION
avec le cabinet d'avocats Alinea, Avocats Associés

Pour consulter la [note sur le rappel des principales exigences réglementaires applicables aux ventes à la ferme et au déballage, cliquez ici](#) 🍏🍏.



PROGRAMME EUROPÉEN

La Potato Dream Team vient en aide aux Millennials

De 2020 à 2022, le nouveau programme européen cofinancé par l'Union européenne et réalisé en collaboration avec le VLAM (Belgique), Bord Bia (Irlande) et le CNIPT, vise à promouvoir les pommes de terre vendues sur le marché du frais auprès de la cible des Millennials, âgée de 18 à 34 ans.

La campagne de communication « Prepare to be surprised », vise à étonner la cible grâce aux nombreux atouts de la pomme de terre. À ce titre, différents événements sont organisés tout au long de l'année pour alimenter l'effet de surprise et donner envie de cuisiner des pommes de terre. Suite au premier temps fort « Déj' Party » en mai 2020, un nouvel événement a eu lieu en octobre et novembre. Le concept : une équipe de choc composée de 3 influenceurs, et nommée « la Potato Dream Team », est venue en aide aux Millennials sur des thématiques culinaires. La Team a ainsi accompagné Louis 22 ans et Nathanaëlle 24 ans, qui ont lancé 2 défis culinaires relevés haut la main avec les pommes de terre.

La Potato Dream Team* est composée de profils complémentaires et influents : **Claude Dartois**, célèbre aventurier d'une émission française de



> La Potato Dream Team débarque dans votre cuisine !

survie ; Jigmé, cuisinier et animateur de sa chaîne culinaire sur Youtube (**YouCook Cuisine**) ; Mégane, photographe et styliste culinaire, influenceuse sur Instagram (**Meg&Cook**). Deux épisodes ont été réalisés sur des thématiques de déjeuner sur le pouce et d'un menu « carni/veggie » pour une soirée entre amis ; ainsi que des contenus courts donnant des astuces pour cuisiner facilement et rapidement les pommes de terre. Tous les contenus sont disponibles sur [le site web dédié au programme](#). Sur Instagram, le dispositif a permis d'atteindre 34 millions d'impressions et un fort taux d'engagement de 9 %.

Laure PAYRASTRE, CNIPT

AGENDA

Compte tenu des incertitudes liées à la crise sanitaire, des manifestations sont susceptibles d'être reportées ou annulées.

9 Décembre
Assemblée Générale du GIPT
www.gipt.net

17 Décembre
Congrès de la Coordination Rurale
En visio
www.coordinationrurale.fr

27 Janvier 2021
Journée technique nationale pomme de terre
En visio (Teams)
www.evenements-arvalis.fr

23 Février 2021
Assemblée Générale du CNIPT
www.cnipt.fr

18 au 20 Mai 2021
Fruit Logistica (événement "Meet on site, connect online")
Berlin
www.fruitlogistica.com

Novembre 2021
Salon Interpom
Courtrai (Belgique)
www.interpom.be/fr

EN BREF...

Fêtes de fin d'année

Appel à la solidarité et patriotisme alimentaire

Lors d'une conférence de presse de la FNSEA et des Jeunes Agriculteurs, un large appel a été passé pour rester soudés et solidaires afin de surmonter la crise sanitaire, en faisant preuve de « patriotisme alimentaire ». Alors que les Français replongent dans une période d'incertitudes très anxiogène, minant le moral et abîmant la convivialité ainsi que la vie sociale et économique, il a été rappelé que ce contexte ne doit pas ternir les fêtes de fin d'année. Tous les producteurs sont à nouveau pleinement mobilisés malgré les difficultés pour faire de ces fêtes des moments de convivialité et de retrouvailles autour de bons repas, même si le nombre de convives est réduit. Cette

période constituant un enjeu décisif pour un grand nombre de filières agricoles, les producteurs ont besoin que les consommateurs fassent le choix de leurs produits. Un clip vidéo a été réalisé pour valoriser l'ensemble des productions et des agriculteurs et rappeler aux français l'importance de leur acte d'achat pour la défense et le maintien d'une agriculture en France.

Rapport parlementaire

Lutter contre le mal-être des agriculteurs

Olivier Damaisin, député (LREM, Lot-et-Garonne) a été missionné en février dernier pour réfléchir sur le mal-être et la prévention du suicide en agriculture. Il vient de remettre son rapport au Premier ministre. Le suicide est la troisième cause

de mortalité chez les agriculteurs après les cancers et les maladies cardiovasculaires. L'élu identifie plusieurs causes du passage à l'acte : l'isolement, l'absence de perspectives en vue de la transmission, l'endettement, les démarches administratives, les agressions dans les exploitations,...

Le député formule sept recommandations pour prévenir ce mal-être. Il propose la mise en place d'un « référent départemental » qui s'appuiera sur l'ensemble du réseau des acteurs locaux. Olivier Damaisin insiste par ailleurs sur la nécessité d'accompagner les agriculteurs en difficulté. Un système de tutorat est envisagé pour accompagner les jeunes agriculteurs. Autre sujet : faire face à l'épuisement professionnel ou « burn-out ». L'État est invité à soutenir la MSA dans son action d'aide au répit pour permettre aux agriculteurs de souffler et de prendre soin d'eux.

LES MARCHÉS PHYSIQUES

Cotations France (RNM)

En €/tonne

Marché français - Stade expédition - Semaine 48

Variétés de consommation courantes

Bintje France non lavée cat. II 40-75 mm filet 25 kg	130 (=)
Agata France lavée cat. I 50-75 mm carton 12,5 kg	500 (=)
Div.var.cons France non lavée cat.II 40-75 mm filet 25 kg	140 (=)
Div.var.cons France lavée cat.I 40-75 mm filet 10 kg consommation	250 (=)

Variétés à chair ferme

Charlotte France lavée cat. I + 35 mm carton 12,5 kg	630 (=)
Rouge France lavée cat. I + 35 mm filet 2,5 kg	590 (=)

Marché français Bio-Stade expédition - Semaine 48

Chair ferme France biologique	nc.
Chair normale France biologique	nc.
Conservation France biologique	1070 (↗)

Export-Stade expédition - Semaine 48

Agata lavée cat.I +40 mm filet 10 kg consommation	250 (=)
Agata France lavable cat.I 40-70 mm sac 1 tonne	200 (=)
Div.var.cons France lavable cat.I +45 mm sac 1 tonne	nc.
Div.var.cons France lavable cat.I 40-70 mm sac 1 tonne	170 (=)
Monalisa France lavable cat.I +45 mm sac 1 tonne	200 (=)
Rouge div.var.cons France lavable +45 mm sac 1 tonne	160 (=)

Rungis - Semaine 48

Charlotte France cat. I carton 12,5 kg	900 (=)
Div. var. cons France lavée cat. I 40-70 mm sac 10 kg	380 (=)
Div. var. cons France non lavée cat. I 40-70 mm sac 10 kg	300 (=)

N.B.: entre parenthèses, la tendance du marché.

Indice mensuel des prix d'achat des moyens de production agricole (IPAMPA) base 100 en 2015

	Octobre 2020	Variation en % sur un an
Indice mensuel général	102	- 1,5

Source : INSEE

Indice des prix des produits agricoles à la production (IPPAP) base 100 en 2015

	Octobre 2020	Variation en % sur un an
Pommes de terre	193,5	- 4,4

Source : INSEE

Cotations des courtiers assermentés - lavabilité 7.5, vrac nu, départ ferme (€/T)

	Semaines 44 et 45
Consommation polyvalente	187 (↗)
Chair ferme blanche	245 (↘)
Chair ferme rouge	264 (↗)

Source : Courtiers assermentés français

Indice des prix à la consommation (IPC) base 100 en 2015

	Octobre 2020	Variation en % sur un an
Pommes de terre	116,46	- 2,31

Source : INSEE

Prix au détail en GMS - €/kg

	Semaine 48	Variation en % sur 1 an
Conservation France lavée filet 5kg	0,67	- 18
Four, frites ou purée de conservation France filet 2,5kg	1	- 15
Vapeur ou rissolée de conservation France filet 2,5kg	1,04	- 10

Source : RNM

Cotations marchés étrangers

En €/tonne

Pays-Bas (cotation NAO + VTA) - Semaine 49

Frites 40 mm+	27,5-35 (↘)
NAO Export, vrac fritable	50-65 (=)

Belgique (Fiwap/PCA) - Semaine 49

Fontane, Challenger (tout venant 35 mm+, vrac, départ)	20 (=)
--	--------

Grande-Bretagne (Cours BPC) - Semaine 48

Prix moyen marché libre, départ ferme (sac ou vrac), toutes variétés	nc.
--	-----

Un froid propice à la consommation ?

Sur le marché national du frais, après un mois d'octobre marqué par une croissance des achats de la part des ménages (+18 % par rapport à l'an dernier, sur le global distribution, d'après le panel Kantar), un atterrissage des ventes est observé depuis le début du mois de novembre. Un engouement de l'activité est cependant attendu en France avec l'arrivée du froid synonyme de consommation de plats à base de pommes de terre (potage, gratin, tartiflette...). Sur le marché de gros, des entreprises de premier plan intervenant, tant en France qu'au niveau européen, subissent d'importantes difficultés de trésorerie, à cause du ralentissement dans la restauration qui dure, ce qui pourrait impacter l'ensemble de leurs fournisseurs, dont les acteurs en début de chaîne (producteurs et conditionneurs), dont certains réalisent une part non négligeable de leur activité sur ce circuit. À l'export, la demande est globalement atone à l'exception du segment de haute qualité. La demande est globalement peu dynamique en raison des restrictions sanitaires qui modifient les comportements des consommateurs et ralentissent les flux notamment dans le secteur de la restauration hors foyer. Le positionnement de la France sur des offres de qualité standard est également source de discussions, cette année, dans les négociations commerciales en raison des offres de la concurrence étrangère, notamment des exportateurs allemands qui mettent en avant l'avantage tarifaire de leurs produits (résultant notamment de leur force logistique). Sur le grand export, les opérateurs français sont confrontés à d'importants problèmes de disponibilités des conteneurs et à des coûts du fret maritime en forte hausse sur ces derniers mois (de 100% par rapport à l'an dernier). Cette problématique logistique qui touche les entreprises européennes s'explique principalement par un redéploiement des navires vers l'Asie, qui tire en ce moment une grande partie de la croissance mondiale.

Veille internationale (semaine 48 - sources : CNIPT d'après World Potato Markets, AMI et sources internes)

Royaume-Uni : l'activité reste atone, sauf dans le secteur de la distribution alimentaire. Depuis début décembre, les pubs et restaurants commencent à rouvrir, ce qui pourrait progressivement normaliser les flux sur le marché. Aussi, il est reporté une demande intérieure de plants pour la saison à venir inférieure de 20 % à d'habitude. Seule la demande de variétés précoces et de Maris Piper connaît un léger dynamisme. Il est également reporté une baisse de la demande de plants d'Égypte qui souhaite baisser ses emblavements à cause des problématiques d'accès en eau.

Espagne : la récolte totale de pommes de terre espagnoles est de 5,1 % inférieure à ce qu'elle était en 2019, selon les premières estimations du Ministerio de Agricultura, avec une récolte évaluée à 2,1 millions de tonnes sur 67 289 hectares, un rendement moyen national de 31 tonnes / hectare, soit 6 % de moins qu'en 2019. Une récolte moins abondante de pommes de terre tardives est la principale raison du déclin. La récolte tardive aurait atteint 682 706 tonnes sur 17 868 hectares, soit 17,1 % de moins que les 823 629 tonnes de la saison dernière sur 19 583 hectares.

Editeur CNIPT
43-45 rue de Naples
75008 Paris
Tél: 01 44 69 42 10
Fax: 01 44 69 42 11

Directrice de publication
Rédactrice en chef:
Florence Rossillion

Prix du numéro: 2 €
Abonnement 1 an: 53 €

Impression-Routage:
Rivet Presse Edition
24, rue Claude-Henri Gorceix
87022 Limoges Cedex 9

Conception graphique:
Aymeric Ferry

Dépôt légal: à parution
ISSN n° 0991-3351

