



Pomme de terre

hebdo

LE JOURNAL DE LA POMME DE TERRE - n°1382 - 30 novembre 2023

CONGRÈS

« Le nerf de la guerre, c'est la valeur »

Le congrès de Fedepom s'est tenu le 23 novembre à Orléans sur le thème « Pourquoi le prix n'est ni le problème, ni la solution ? ».

C'est Dominique Père, président de Fedepom, qui a ouvert les travaux par un point sur les questions d'actualités. Premier sujet abordé : le règlement européen sur les emballages. La veille, le Parlement européen s'est prononcé en faveur d'une autorisation totale des emballages plastiques pour les fruits et légumes frais. Ce qui va à l'encontre de la loi française, loi Agec, dont le décret d'application prévoit une interdiction, à partir du 1^{er} janvier 2024, des emballages plastiques pour les colis de fruits et légumes frais inférieurs à 1,5 kg. Avec certaines exemptions, ce qui est le cas pour les pommes de terre primeurs. « *La bataille n'est pas finie* » annonce Dominique Père. Au niveau européen, le Conseil des ministres de l'Environnement doit désormais se prononcer sur le texte adopté par le Parlement. Et au niveau national, la question de savoir si le Gouvernement maintiendra l'entrée en vigueur de sa propre législation en début d'année, alors que l'UE est en train de se doter d'une législation commune, se pose. Autre sujet de préoccupation pour les entreprises du négoce de pommes de terre, d'ails, d'oignons et d'échalotes, les difficultés rencontrées avec les caisses et les box Ifco. Les entreprises doivent faire face à des problèmes de disponibilités et de propriétés des matériels Ifco. Un courrier commun, signé par Fedepom, la Gefel, Felcoop et l'Aneefel, a été envoyé aux enseignes de la grande distribution pour les informer de cette situation. Dernier sujet évoqué par Dominique Père, les « *perturbations importantes* » que connaît la filière plants. « *Nous devons réexpliquer ce qu'est un plant certifié* » insiste le président en proposant de réfléchir

à une charte des bonnes pratiques relatives à la commercialisation des plants.

Point fort de ce congrès, l'intervention de Ji-Hoon Dierckx, président du cabinet PricingOne. « *Pourquoi le prix n'est ni le problème, ni la solution ?* » était le thème de son intervention remarquée, appréciée et parfois déroutante. « *Ne se focaliser que sur le prix est destructeur de valeur* » attaque-t-il d'emblée. Et d'ajouter, citant un ancien patron de Polaroid, « *le prix est le levier marketing dont on parle le plus, mais que l'on comprend le moins* ». « *Le prix et le volume évoluent dans des directions opposées* » poursuit l'orateur. D'où le problème de la perception du prix par le consommateur. « *Il faut démarrer du consommateur. Il faut comprendre ce que veut le consommateur et le lui donner* » insiste-t-il. Et d'implorer les acteurs des filières alimentaires « *Ne parlez jamais de prix sans parler de la valeur* ». « *Le nerf de la guerre ce n'est pas le prix, c'est la valeur* ». Et de marteler : « *il faut donner au consommateur le moyen de comprendre le sens de la valeur* ». Alors, « *à partir du moment où l'on a qualifié la valeur, on peut regarder le prix* ». Mais ce n'est pas ce qui se passe. « *La sensibilité du consommateur au prix est exacerbée en France* » déplore Ji-Hoon Dierckx. Et de prédire que si l'on partait du consommateur, si l'on partait de la valeur « *tout le monde perdrait moins d'argent par la destruction de valeur* ».

Le congrès s'est achevé par une intervention sur le « *Partage de la valeur et les nouvelles obligations en matière d'épargne* » proposée par Malakoff Humanis. Cela a été l'occasion de rappeler les évolutions de la législation sur l'épargne salariale (loi Pacte, ...). « *L'épargne salariale est importante pour l'attractivité de l'entreprise* » a insisté Marjorie Poydomenge - Responsable Développement Branches chez Malakoff humanis. ■

À DÉCOUVRIR

Congrès 1

« *Le nerf de la guerre, c'est la valeur* »

Commerce agricole et agroalimentaire 2

« *Renforcer l'attractivité des métiers* »

Production 3

« *Le NEPG annonce une récolte retardée dans le nord ouest européen* »

Marchés 4

« *Informations sur la situation « Outre-Quévrain » et « Outre-Manche »* »

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

COMMERCE AGRICOLE ET AGROALIMENTAIRE

■ Renforcer l'attractivité des métiers

Le lendemain du congrès de Fedepom (lire p.1) se tenait le colloque de la FC2A consacré à l'attractivité des métiers. Créée il y a 10 ans, la FC2A réunit les fédérations du négoce agricoles et agroalimentaires : Fédération Nationale des négociants en pomme de terre, ail, oignon, échalote et légumes en gros (FEDEPOM) ; Syndicat National des Industriels et Professionnels de l'Œuf (SNIPO) ; Syndicat des pailles, fourrage et issues de céréales (UCIPF) ; Syndicat National du Commerce Extérieur des Céréales et Oléo-protéagineux (SYNA-COMEX) ; Fédération Française des Commerçants en Bestiaux (FFCB) ; Fédération du Négoce Agricole (FNA) ; et l' Association Nationale représentative des entreprises d'Expédition-Exportation de Fruits et Légumes (ANEFFEL). « *Le rapport au travail a énormément évolué, constatait Antoine Pis-*

sier, vice-président de FC2A en ouverture du colloque. Nos entreprises doivent correspondre aux attentes des jeunes pour les attirer et les garder ». Pour évoquer ce sujet du rapport au travail et de l'attractivité des métiers, la FC2A avait invité la philosophe Julia de Funès. Difficile de résumer une si brillante intervention. La philosophe a souhaité faire comprendre aux chefs d'entreprise, qui constituaient la grande majorité du public, que le monde du travail avait changé. Avant « *le travail constituait une finalité, un but en soi. Désormais, le travail, c'est le moyen* ». « *Faire du travail un sens est un non-sens, poursuit-elle. Pour faire sens, le travail doit concéder de n'être qu'un moyen* ». Elle condamne fermement la « *logique procédurale mécanisée* » qui « *démotive* » le collaborateur. Elle encourage les dirigeants à faire confiance. « *Nous sommes obligés de passer au management de la confiance. La confiance améliore l'humain. Dès lors, une relation de travail dans la confiance est rentable* ». Car elle permet de passer à la « *logique de l'action* » qu'elle oppose à la « *logique procédurale* ». « *Cette logique procédurale mécanisée démotive,*

n'est plus du tout attractive ». « *À l'opposé, s'impose la logique de l'action* ». « *On laisse la possibilité de prendre un risque. Sans risque, pas d'action. Parfois, il y a moins de risque à prendre un risque, que de ne pas en prendre* ». Ainsi, pour attirer et fidéliser les talents, Julia de Funès encourage les patrons à « *ne pas faire du process une priorité au détriment du sens* ».

Cette intervention a été suivie par une table ronde passionnante où 4 jeunes femmes chef d'entreprises ou cadres ont évoqué leurs méthodes, leurs stratégies pour recruter et fidéliser les collaborateurs. Parmi elles, Sabine Vajou, fondatrice et présidente de SAS Culture POM, et adhérente de Fedepom. Son entreprise de négoce international, qui commercialise des pommes de terre dans 27 pays, est passée de 5 à 55 collaborateurs en 5 ans. « *Procéder à ces recrutements a permis de*

« **Nous sommes obligé**

de passer

au management

de la confiance.

La confiance améliore

l'humain.

Dès lors, une relation

de travail dans

la confiance

est rentable ».

me rendre compte du côté précieux de chaque collaborateur » constate-t-elle. Son entreprise, très engagée dans les démarches RSE, est labellisée PME+, le label « *des entreprises indépendantes françaises à taille humaine, ayant des pratiques éthiques et responsables* ». « *C'est agréable d'avoir un cadre pour atteindre un but, concède-t-elle. Cela permet d'impliquer les collaborateurs* ».

Autre témoignage, celui de Mathilde Chambe, manager Chez Chambe Agri-Fruits qui doit chaque année recruter 70 saisonniers pour la récolte des cerises. Quant à Anne-Laure Martignon, directrice générale de la société de

négoce Martignon SAS, son principe est clair : « *un salarié qui n'est pas heureux de venir le matin, ce n'est pas la peine de continuer. Nos salariés sont fiers d'appartenir à notre entreprise. Nous sommes attachés à notre territoire. Nous sommes aussi attachés à eux qu'ils le sont à nous* ». « *Nous avons un rôle à jouer pour préparer l'avenir, conclut Gérard Poyer, président de FC2A. N'ayons pas peur du changement pour promouvoir un environnement de travail favorable. La gestion des talents est un défi collectif* ». ■

Olivier MASBOU



PRODUCTION

Le NEPG annonce une récolte retardée dans le nord ouest européen

Suite aux importantes précipitations des dernières semaines, il reste encore beaucoup de pommes de terre à récolter dans les quatre pays de la zone NEPG. En effet, les mauvaises conditions météorologiques du mois d'octobre ont interrompu les activités de récolte après seulement trois semaines. À la mi-novembre, on a enregistré jusqu'à 250 mm de pluie dans différentes régions, ce qui a entraîné des inondations ou des terres saturées en eau. Le Nord de la France, l'Ouest de la Belgique et les régions côtières des Pays-Bas ont été les plus touchés. La plupart des surfaces restant à récolter se trouvent aux Pays-Bas (15 %) et en Belgique (11 %). Les coûts engendrés (récolte, lavage, séchage et stockage) sont largement plus élevés que la normale.

Toutefois, les rendements (45,8 t/ha en moyenne pour les 4 pays, + 6,3 % par rapport à l'année dernière) sont généralement bons. Compte tenu de l'augmentation de la superficie cultivée, la production totale de l'UE-4 est estimée à 23,6 millions de tonnes. Pour l'instant, environ 22,2 millions de tonnes semblent avoir été récoltées. Il reste donc environ 1,4 million de tonnes dans les champs. On peut d'ores et déjà penser qu'une partie de la récolte est définitivement perdue. « Les producteurs s'inquiètent de leurs surfaces non récoltées. En effet,

certaines pommes de terre ne sont pas récoltables (.) Certains contrats ne seront pas livrés » indique le NEPG. « Après une courte période d'offre excédentaire, nous nous trouvons maintenant dans une situation de disponibilité réduite » ajoute l'organisation. La demande de pommes de terre saines et sèches est élevée, tant pour l'industrie que pour l'exportation. Et les cours sur le marché libre sont à la hausse. Ils sont passés de 8 € à 20 €/q en l'espace de quelques semaines. « Il se peut qu'il y ait une offre temporaire de lots humides. Mais il n'y a aucune raison pour que les prix baissent à long terme. La livraison anticipée des contrats pourrait même entraîner des manques à long terme (printemps 2024) » poursuit l'association.

Enfin, le NEPG fait part de ses « inquiétudes » concernant la disponibilité en plants. Il y a moins d'hectares en production, (94.100 ha, soit -6,6 % par rapport à 2022), moins de tubercules et des tubercules plus gros que d'habitude dans le Bénélux, en France, en Allemagne, au Danemark et en Écosse. « Les déclassements plus élevés de plants conduiront à une diminution d'environ 20 % de la disponibilité en plants pour 2024. Les producteurs de plants de pommes de terre devraient être les premiers à bénéficier des augmentations de prix annoncées pour le plant ». ■

Olivier MASBOU

AGENDA

6 décembre 2023

Congrès FN3PT

Paris
www.plantdepommeeterre.org

15 décembre 2023

Assemblée générale du GIPT

Salons Hoche à Paris (75008)

10 janvier 2024

Assemblée générale du CNIPT

Paris
www.cnipt.fr

16 janvier 2024

Congrès de l'UNPT

Dunkerque
www.unpt.fr

31 janvier 2024

Journée nationale de l'innovation pomme de terre

Amiens
Contact : j.gallet@arvalis.fr

24 février - 3 mars 2024

Salon International de l'Agriculture

Paris
www.salon-agriculture.com

EN BREF...

Environnement

La Stratégie nationale biodiversité dévoilée

La Première ministre Elisabeth Borne a présenté le 27 novembre la version finale de la « stratégie nationale biodiversité » (SNB). Le volet agricole de ce plan vise notamment à réduire les pollutions d'origine agricole, avec un plan de réduction de l'usage et des risques liés aux pesticides (Plan Ecophyto 2030) qui « consacre l'objectif de réduction des usages de produits phytosanitaires d'ici 2030 ; ainsi qu'à la lutte active contre les pollutions dues aux excès de nitrates. La planification écologique reprend l'objectif de diminution de 30 % de la consommation d'azote minéral d'ici 2030 ». La protection de la bio-

diversité sera également prise en compte dans les labels agricoles « afin d'encourager les pratiques d'agroécologie, notamment l'agriculture biologique qui atteindra 21 % de la SAU en 2030 ou encore la certification haute valeur environnementale (HVE), qui sera renforcée ». Le gouvernement a annoncé qu'un milliard d'euros allait être consacré à la protection de la nature et de l'eau en 2024, une enveloppe en hausse de 250 millions d'euros.

Agriculture

La MSA lance le module « Mon projet d'Agri »

La MSA lance le module d'orientation intitulé « Mon projet d'Agri » pour accompagner

les agriculteurs dans leurs démarches d'installation, de développement de leur activité ou de transmission de leur exploitation. Pensé sous une logique de parcours, cet outil en ligne permet aux professionnels d'avancer pas à pas dans leur projet. À chaque étape, il indique les démarches à réaliser, les acteurs à contacter pour se faire accompagner, et recense les sites internet des institutions auprès desquelles les professionnels peuvent s'informer ou effectuer ces démarches. « Mon projet d'Agri » propose pour les parcours « transition » et « transmission » des calendriers synthétiques de toutes les étapes liées à la réalisation de ces deux projets. Le module est accessible sur le site de la MSA à monprojetdagri.fr



Cliquez sur les liens pour en savoir plus

LES MARCHÉS PHYSIQUES

Cotations France (RNM)

En €/tonne

Marché français - Stade expédition - Semaine 47

Variétés de consommation courantes

Frites div.var.cons France lavée cat.I 50-75mm filet 2,5 kg	710 (=)
Agata France lavée cat. I 50-75 mm carton 12,5 kg	nc.
Div.var.cons France non lavée cat.II 40-75 mm filet 25 kg	nc.
Div.var.cons France lavée cat.I 40-75 mm filet 10 kg consommation	480 (=)

Variétés à chair ferme

Peau jaune France lavée cat.I + 35 mm filet 2,5 kg	900 (=)
Rouge France lavée cat.I + 35 mm filet 2,5 kg	920 (=)

Marché français Bio-Stade expédition - Semaine 47

Conservation France biologique	1180 (↗)
--------------------------------	----------

Export-Stade expédition - Semaine 47

Agata lavée cat.I +40 mm filet 10 kg consommation	460 (↗)
Agata France lavable cat.I 40-70 mm sac 1 tonne	380 (=)
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	370 (↗)
Monalisa France lavable cat.I +45 mm sac 1 tonne	nc.
Rouge div.var.cons France lavable +45 mm sac 1 tonne	330 (=)

Rungis - Semaine 47

Charlotte France cat. I carton 12,5 kg	1 520 (↘)
Div. var. cons France lavée cat. I 40-70 mm sac 10 kg	600 (=)
Div. var. cons France non lavée cat. I 40-70 mm sac 10 kg	500 (=)

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

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

	Septembre	
	2023	Variation en % sur un an
Indice mensuel général	132,4	- 5,1 %

Source : INSEE

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

	Septembre	
	2023	Variation en % sur un an
Pommes de terre	231,6	+ 1 %

Source : INSEE

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

	Semaines 45 et 46	
	2023	Variation en % sur un an
Consommation polyvalente	361	
Chair ferme blanche	540	
Chair ferme rouge	537	

Source : Courtiers assermentés français

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

	Septembre	
	2023	Variation en % sur un an
Pommes de terre	157,81	+ 22 %

Source : INSEE

Prix de vente consommateurs en GMS - €/kg

Formats compris entre 2 kg et 3 kg (cœur de gamme) - hors BIO	Octobre 2022	Octobre 2023	Évol. oct. 2023 vs oct. 2022
	Eau / vapeur / rissolées	1,44	1,81
Four	1,39	1,46	+ 5 %
Frites	1,46	1,66	+ 14 %

Source : Évaluations GIE Interfel/CNIPT (150 points de vente en octobre 2022, 161 points de vente en octobre 2023)

Cotations marchés étrangers

En €/tonne

Pays-Bas (PotatoNI)

	Semaine 47	Semaine 48
Frites 35mm+	150-210	175-225
Innovator	180-200	200-220
Fontane	150-200	175-225
Export	220-245	220-250

Belgique (Fiwap/PCA)

	Semaine 47	Semaine 48
Fontane / Challenger	200	200
Bintje	200	200-250

Informations sur la situation

« Outre-Quévrain » et « Outre-Manche » Belgique (Outre-Quévrain)

Une enquête a estimé à 11 % la proportion des surfaces belges non récoltées au 15 novembre, soit un volume de l'ordre de 550 000 tonnes, soit 11 % de la production totale estimée à 4,85 Mt (hâtives comprises). Il s'agit essentiellement de variétés industrielles mi-tardives (Fontane, Challenger, Markies...). Une partie de ces productions sera sans doute perdue par non récolte définitive ou mauvaise conservation, sans que l'on puisse chiffrer aujourd'hui ces pertes. Si tout est récolté et conservé, la Belgique disposera d'une récolte de 4,85 Mt, soit 880 000 tonnes de plus que l'an dernier. Par contre, en cas de perte considérable des volumes encore au champ, la production belge 2023 restera dans la ligne des années précédentes. L'enjeu de la fin des arrachages est donc majeur.

Source : CPP / Fiwap

Royaume-Uni (Outre-Manche)

La persistance de mauvaises conditions météorologiques impacte les travaux de récolte, avec une estimation de 20 à 30 % de la production nationale qui n'a pas encore été récoltée. Les régions du sud et de l'est du Royaume-Uni sont particulièrement touchées. Ces sols gorgés d'eau entraînent des cas généralisés de pourriture dans les parcelles, en particulier dans les zones où le niveau de la nappe phréatique est élevé. Les problèmes de qualité ont suscité des inquiétudes chez les producteurs quant à leur capacité à honorer les contrats préétablis pour la saison 2023/24. Ce qui a conduit à une activité commerciale limitée sur le marché libre, les producteurs limitant leurs ventes jusqu'à ce qu'ils soient certains de pouvoir atteindre les volumes prévus dans les contrats. Dans le même temps, les agriculteurs capables d'honorer leurs contrats sont réticents à vendre leurs stocks excédentaires, car ils anticipent des prix plus élevés plus tard dans la saison.

Source : Business France / CNIPT

Éditeur CNIPT

43-45 rue de Naples

75008 Paris

Tél: 01 44 69 42 10

Directrice de publication

Rédactrice en chef:

Florence Rossillion

Conception graphique:

Aymeric Ferry

Dépôt légal: à parution

ISSN n° 0991-3351

