



Pomme de terre

hebdo

LE JOURNAL DE LA POMME DE TERRE - n°1447 - 25 septembre 2025

L'ensemble des informations économiques et statistiques sur la production, la consommation sur le marché du frais français, l'export et toutes les autres informations économiques (tableaux de bord mensuels, cotations hebdomadaires, etc.) peuvent être retrouvées sur cnipt.fr

RÉCOLTE 2025/2026

Le défi de la valeur face aux volumes : une équation complexe pour la filière pomme de terre

La filière se trouve à un moment charnière. Après une campagne Primeur jugée calamiteuse en termes de visibilité en rayons et de valorisation, la filière doit composer avec un marché du frais français relativement stable, une industrie perturbée sur le court-terme et des perspectives encourageantes pour l'export.

Le constat d'une Primeur en grande difficulté

La première partie de campagne a mis en lumière les fragilités du segment Primeur. Le basculement vers la nouvelle récolte est intervenu trop tardivement, contraignant de nombreux producteurs à céder une part importante de leurs volumes à perte. Ce manque de valorisation interroge sur la place réelle de la Primeur dans les rayons, alors qu'elle est censée donner le ton de la saison. **Les représentants du secteur insistent : une campagne Primeur réussie conditionne la dynamique de la pomme de terre de conservation pour les mois qui suivent. Des appels ont déjà été lancés pour mieux préparer 2026**, le CNIPT s'y attèle en particulier avec les membres de sa commission Primeur, avec des engagements clairs et une mise en marché nécessairement qualitative.

Un marché du frais résilient

Ce n'est pas parce qu'il y a du volume de pommes de terre en général, que sur le marché du frais toutes les références sont en surabondance.

Les petits calibres chairs fermes par exemple, vont rester très recherchés.

Il ne faut pas oublier que la campagne est longue et doit se gérer dans la durée à la fois en termes de stockage, d'écoulement des stocks et de qualité. Les acteurs historiques, qui entretiennent des relations commerciales durables le savent : l'afloement des premières semaines de campagne n'est pas bonne conseillère.

Rappelons que la consommation française reste globalement stable, autour d'un million de tonnes par an. Les promotions à bas prix ne permettent pas de stimuler la consommation et risquent de fragiliser durablement l'équilibre économique de la filière. D'ailleurs, malgré les annonces inquiétantes, les ventes en frais se maintiennent en volume (+1 % sur la campagne 2024/2025), en revanche, la valeur recule (-4,3 %).

Lors des réunions de campagne organisées par le CNIPT en juillet, août et septembre, la question du « juste prix » a cristallisé les échanges. À quel niveau se situe le point de rupture en dessous duquel la filière détruit sa valeur ?

Les producteurs dénoncent leur rôle de variable d'ajustement, tandis que les distributeurs rappellent qu'ils achètent ce qui leur est proposé tout en affirmant souhaiter participer à l'équilibre responsable de la filière.

(Suite page 2)

À DÉCOUVRIR

Récolte 2025/2026

1-2

Le défi de la valeur face aux volumes : une équation complexe pour la filière pomme de terre

Contractualisation

3

Renouvellement de l'Accord Interprofessionnel sur la contractualisation dans la filière frais

Interprofession

3

Cotisations : les Commissaires de justice veillent au défaut de déclaration ou de paiement

Marchés

4

Vers des rendements légèrement inférieurs à la moyenne pluriannuelle

Positionnement de la France dans les importations de nos voisins

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)

Pour les acteurs du secteur, l'enjeu est de maintenir un niveau de prix moyen supérieur à $\pm 1,20$ €/kg au consommateur final (alors qu'il était à 1,36€/kg l'an dernier), afin de couvrir les coûts et de préserver la valeur de la filière. **Il faut protéger le cœur de gamme de ces turbulences et les promotions doivent rester raisonnables**, en particulier compte tenu de l'application du seuil de revente à perte (SRP) + 10% dont les revendeurs bénéficient dans la filière pomme de terre fraîche.

Risque de reports industriels

L'un des principaux points de vigilance concerne le risque de reports industriels. Un afflux de volumes initialement destinés à l'industrie vers le marché du frais via des opérations promotionnelles agressives, pourrait accentuer la pression sur les prix. Cette situation n'a pas encore été signalée dans cette campagne, mais la filière reste attentive.

La qualité de la récolte 2025, jugée excellente, doit être valorisée. Le tri et l'homogénéité des lots seront des critères décisifs pour sécuriser les débouchés. À chacun de rester vigilant sur le respect des segmentations de marché.

L'export, un levier stratégique

L'exportation préserve sa dynamique positive. Les volumes progressent et plusieurs marchés présentent des perspectives prometteuses. Les deux dernières campagnes confirment le potentiel de l'offre française à l'export, avec des records en volume. **La filière reste à l'affût des débouchés, avec une pomme de terre qualitative et économiquement compétitive.** L'interprofession CNIPT poursuivra ses actions de veille et de mise en avant de l'offre française à l'export.

Communiquer pour favoriser le marché du frais

La communication sur l'état du marché aurait pu être plus nuancée et mieux faire ressortir les disparités de situations selon les marchés. **Les messages alarmistes, souvent liés au segment industriel, brouillent la perception du frais et alimentent la défiance des consommateurs, qui ne comprennent pas l'écart entre les discours de crise dans les médias grand public et les prix affichés en rayons.**

Parallèlement, des campagnes de communication nationales et européennes sont programmées pour redonner de la visibilité et soutenir la consommation. Le CNIPT mène des campagnes comme « La pomme de terre, c'est la base », avec

des spots radio qui ont fait leurs preuves. Une vague de messages radio est diffusé du 18 septembre au 19 octobre, avec une deuxième vague prévue plus tard en novembre. Le défi est de préserver la valeur de la pomme de terre, tout en répondant aux attentes des consommateurs et des distributeurs.

Faire front commun pour préparer l'avenir

Au-delà des difficultés conjoncturelles, la campagne actuelle illustre les défis structurels : adéquation offre/demande, transition de campagne, gestion des prix, place du stockage, équilibre entre segments de marchés et export. **Le marché du frais ne traverse pas de crise majeure, mais il reste fragile face aux pressions de l'industrie et aux stratégies promotionnelles parfois agressives.**

Les acteurs s'accordent sur un point : anticiper la campagne 2026 est crucial pour éviter la répétition d'un scénario calamiteux, sur la Primeur.

La filière va devoir renforcer ses capacités collectives d'adaptation, entre contractualisation (planter sans débouchés assurés est jugé irresponsable par ceux qui plaident pour une contractualisation plus large), segmentation qualitative et conquête de nouveaux marchés. La contractualisation reste l'un des piliers de l'organisation interprofessionnelle.

Dans un marché instable, les collaborations de longue date, qui ont fait leurs preuves, doivent être renforcées plutôt que de céder aux propositions alléchantes d'acteurs nouveaux. Les offres opportunistes, cherchant à tirer parti de situations conjoncturelles, risquent de déséquilibrer notre secteur au détriment de ceux qui l'ont construit et structuré. La solidité de la filière repose sur des engagements et des standards de qualité. C'est en respectant ces cahiers des charges que l'on protège les partenariats solides et que l'on assure la pérennité de notre écosystème.

La filière a besoin de relations de confiance et de fidélité contractuelle, pas d'une course aux bénéfices immédiats mais éphémères.

L'équilibre se jouera dans la capacité à préserver la valeur de la pomme de terre, tout en répondant aux attentes des consommateurs et des distributeurs. Pour cela, le CNIPT amplifie ses efforts de dialogue interprofessionnel en favorisant les rencontres entre les acteurs du secteur et la mise à disposition des informations sur www.cnipt.fr

Florence ROSSILLION - Directrice du CNIPT

« Dans un marché instable, les collaborations de longue date, qui ont fait leurs preuves, doivent être renforcées plutôt que de céder aux propositions alléchantes d'acteurs nouveaux. La filière a besoin de relations de confiance et de fidélité contractuelle, pas d'une course aux bénéfices immédiats mais éphémères. Pour cela, le CNIPT amplifie ses efforts de dialogue interprofessionnel en favorisant les rencontres entre les acteurs du secteur et la circulation des informations. »



: Cliquez sur les liens pour en savoir plus

CONTRACTUALISATION

Renouvellement de l'Accord Interprofessionnel sur la contractualisation dans la filière frais

Depuis le 1^{er} janvier 2023, les acteurs de la filière frais bénéficient d'un accord interprofessionnel du CNIPT, dérogatoire à la Loi dite EGAlim 2*, qui permet de conclure des contrats écrits pour un an, tout en y insérant également un certain nombre de clauses protectrices complémentaires à la Loi.

L'étude du bilan d'application de cet accord interprofessionnel, réalisée par AND pour le CNIPT, montre que si le pourcentage de producteurs disposant d'un contrat écrit est resté stable entre 2022 et 2023 (environ 34 % des réponses et 58 % du volume), il a augmenté en 2024 passant à 47 % des réponses et 68 % du volume.

L'intégration des clauses légales et spécifiques (notamment sur l'agrèage) est bien présente. En revanche, certaines clauses restent peu utilisées, comme la réserve de propriété (40 % des contrats) et les contributions volontaires ASPDT.

L'opinion des producteurs et des acheteurs converge pour estimer que l'accord interprofessionnel n'a pas suffisamment favorisé la contractualisation, mais l'efficacité du dispositif n'est pas remise en question et les efforts doivent se poursuivre pour son amélioration.

Dans ce contexte, les secteurs composant le CNIPT ont unanimement décidé de poursuivre le dispositif et de renouveler l'accord pour les trois prochaines années.

Ils sont néanmoins conscients que l'information autour des clauses contenues dans l'Accord Interprofessionnel est jugée

indispensable, afin qu'elles soient appliquées, dans un objectif de sécurisation durable de la relation commerciale.

Contrats pour la pomme de terre fraîche 2026 : ce qu'il faut savoir

- **Durée légale des contrats écrits** : les contrats écrits doivent respecter toutes les obligations légales, à deux exceptions près. Ils n'ont pas l'obligation de respecter la durée minimale de 3 ans, ni l'obligation pour le producteur d'être à l'initiative du contrat.
- **Liberté de durée** : les producteurs peuvent donc initier ou accepter des contrats d'une durée librement choisie.
- **Clauses obligatoires** : les contrats doivent inclure des clauses précises sur la réception et l'agrèage des pommes de terre, la résolution des litiges et une éventuelle réserve de propriété.
- **Protection sanitaire** : l'accord encourage également la collecte de cotisations volontaires par l'ASPDT (Section pommes de terre du FMSE (Fonds national de Gestion des risques en Agriculture)).
- **Négociabilité de la part agricole** : Les pommes de terre vendues à l'état frais sont exemptées de la clause d'EGAlim 2 qui rend non négociable la part des matières premières agricoles dans le prix final. ■

Florence ROSSILLION - Directrice du CNIPT

* (Loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs).

INTERPROFESSION

Cotisations : les Commissaires de justice veillent au défaut de déclaration ou de paiement

Les actions du CNIPT, par et pour la filière des pommes de terre, en termes de recherche, communication, développement économique et dialogue interprofessionnel sont rendues possibles grâce aux cotisations interprofessionnelles. C'est pourquoi il est essentiel que chacun reste mobilisé et remplisse régulièrement ses déclarations d'activité sur son espace personnel en ligne. La déclaration d'activité est obligatoire pour tous les acteurs de la filière pommes de terre de consommation et les cotisations prévues à l'Accord Interprofessionnel de financement des actions de la filière doivent être versées au CNIPT. Pour faciliter cette démarche, le CNIPT a développé une procédure en ligne optimisée, pour tous les supports (ordinateurs, smartphones, tablettes).

Cette solution informatisée, en constante amélioration, est utilisée par plus de 60 % des 5 541 opérateurs cotisants.

Grâce aux efforts soutenus du service relations avec les cotisants, par les visites sur le terrain et la mise en place de relances ciblées, nous avons atteint un taux de déclaration très satisfaisant.

L'essentiel du dispositif repose sur l'équité dans le versement des cotisations et l'exhaustivité de la collecte. Pour y parvenir le CNIPT a signé en octobre 2024 un partenariat avec des Commissaires de justice. Ces professionnels sont chargés d'assigner les opérateurs en défaut de déclaration ou de paiement, partout en France.

Cette démarche a déjà porté ses fruits : à plusieurs reprises durant l'année écoulée, les tribunaux de commerce ont donné raison au CNIPT en établissant des injonctions de payer, ce qui a permis de récupérer plus de 200 000 € d'arriérés.

Chaque déclaration et chaque cotisation contribuent à des actions concrètes et visibles pour l'ensemble de la filière.

Nous remercions tous les professionnels pour leur engagement. Ensemble, continuons de faire rayonner la pomme de terre française, en France et à l'international. ■

Florence ROSSILLION - Directrice du CNIPT



Cliquez sur les liens pour en savoir plus

AGENDA

27 septembre 2025

Championnat du monde
de la frite

Arras (Pas-de-Calais)

www.arraspaysdartois.com

30 septembre - 2 octobre 2025

Fruit Attraction

Madrid (Espagne)

www.ifema.es

4 décembre 2025

Congrès de la FN3PT

(Parc Astérix, Plailly, Oise)

www.plantdepommedeterre.org

12 décembre 2025

AG du GIPT

(Paris)

www.gipt.net

14 janvier 2026

AG du CNIPT

(Paris)

www.cnipt.fr

29 janvier 2026

Salon Pro Pom'

Arras (Pas-de-Calais)

www.unpt.fr

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



MARCHÉS

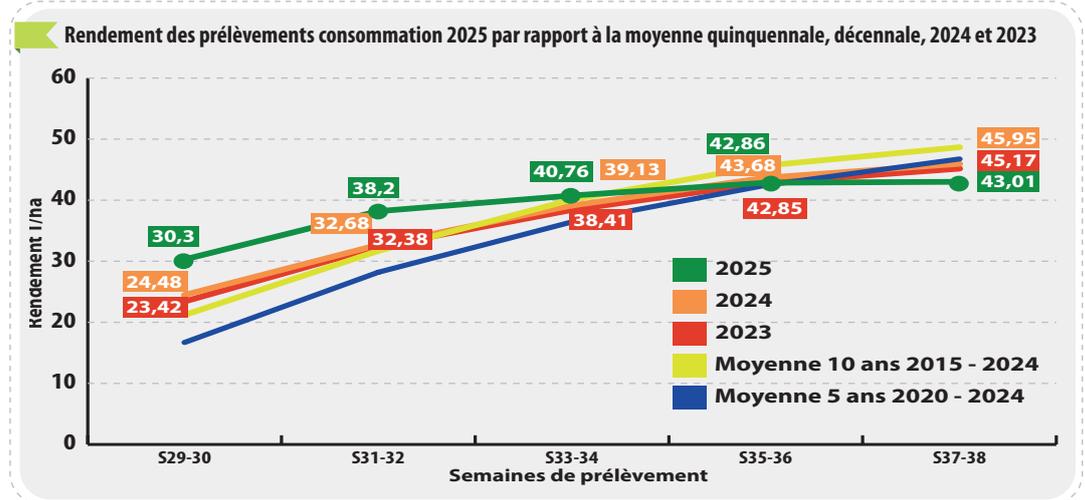
Vers des rendements légèrement inférieurs à la moyenne pluriannuelle

L'UNPT a désormais terminé sa campagne de prélèvements en parcelles (250 dans les principales régions de production), sous mandat du CNIPT, pour l'estimation des rendements 2025. Selon les données disponibles en fin de semaine 38, le rendement moyen s'établissait à 43,01 t/ha, tout débouché confondu (cf. graphique ci-contre), ce qui représente un rendement finalement en léger retrait par rapport à la moyenne pluriannuelle (et en retrait de près de 6 t/ha par rapport à l'année dernière).

Alors que les rendements partaient sur de (très) bonnes bases en début de campagne, la prise en compte des plantations particulière-

ment précoces cette année ainsi que les effets de la météo auront finalement limité les rendements sur la deuxième partie du cycle végétatif. Sur le frais spécifiquement, les rendements seraient plutôt en recul et, dans tous les cas, sont marqués par une forte hétérogénéité, en fonction des régions, de la variété, de la présence ou non de l'irrigation, etc. Par ailleurs, la tubérisation est plutôt en recul cette année, mais les calibres sont au rendez-vous. Il reste maintenant à terminer les arrachages, alors que les chantiers ont, localement, été perturbés ou tout simplement arrêtés par la pluie abondante de ces derniers jours. ■

François-Xavier BROUTIN - CNIPT



Positionnement de la France dans les importations de nos voisins

Selon des données récemment publiées par FranceAgriMer :

- Sur la base des informations des Douanes Espagnoles/TDM, en 2024, la France a confirmé son statut de premier fournisseur de l'Espagne en pommes de terre, avec une part de marché de **77 %** en volume, loin devant le Portugal et l'Égypte, cette dernière ayant fait une apparition significative depuis deux ans.
- Sur la base des informations des Douanes Britanniques/TDM, en 2024, la France s'est positionnée comme le deuxième fournisseur du Royaume-Uni en pommes de terre, avec une part de marché de **15 %** en volume, derrière Israël et devant l'Égypte, cette der-

nière ayant ici aussi fait une apparition significative depuis deux ans.

- Sur la base des informations des Douanes Italiennes/TDM, en 2024, la France est demeurée le premier fournisseur de l'Italie en pommes de terre, avec une part de marché de **41 %** en volume, devant l'Allemagne et l'Égypte.
- Sur la base des informations des Douanes Belges/TDM, en 2024, la France est restée le premier fournisseur de la Belgique en pommes de terre, avec une part de marché de **46 %** en volume, devant l'Allemagne et les Pays-Bas. ■

François-Xavier BROUTIN - CNIPT



Cliquez sur les liens pour en savoir plus