

Les pratiques de contractualisation et d'approvisionnement dans la filière pomme de terre bio

Depuis 2012, le CNIPT a mis en place un groupe de travail sur la filière pomme de terre bio. Une première étude réalisée par AND International fin 2012 avait permis de faire l'état des lieux de cette filière en France. Depuis nombre de professionnels spécialistes du secteur bio, opérateurs mixtes ou encore administrateurs de l'interprofession, se retrouvent régulièrement pour identifier des actions à mettre en place portant sur quatre thématiques : le suivi du marché, les aspects techniques de production, la communication et la qualité.

A la demande des professionnels, une étude sur l'état des lieux des pratiques de contractualisation et d'approvisionnement a été réalisée en 2015 par AND International. Elle a pour objectif de décrire et qualifier les méthodes contractuelles de la filière bio. Les contrats et pratiques existants depuis l'amont jusqu'à la commercialisation ont été observés. En parallèle, l'étude analyse les spécificités de la contractualisation bio par rapport à la filière conventionnelle. En 2010, AND International avait déjà réalisé pour le compte du CNIPT une étude sur la contractualisation dans la filière pomme de terre conventionnelle, permettant ainsi de comparer les deux secteurs.

Les résultats sont issus d'entretiens réalisés auprès de 17 producteurs, 9 metteurs en marché, 4 enseignes de la grande distribution et 2 enseignes spécialisées dans la vente de produits bio.

Ce qu'il faut retenir :

- Le marché de la pomme de terre bio est encore un marché confidentiel, de l'ordre de 30 000 tonnes dont plus de 20 000 sont écoulées en circuits longs, favorisant les pratiques contractuelles.
- Sur l'échantillon de l'étude, largement représentatif du marché en circuits longs de distribution, 93 % de la production écoulée lors de la première mise en marché l'était sous forme de contrat. Ce niveau est relativement exceptionnel, tant en comparaison avec d'autres productions bio qu'avec les filières conventionnelles.
- Du côté de la distribution, les contrats en tant que tels (écrits) sont rares. Les pratiques sont plus proches d'une planification des achats que d'une contractualisation.
- Il existe une très grande diversité de contrats entre producteurs et metteurs en marché, avec autant de clauses que de contrats.
- L'appui technique à la production est systématiquement mis en place par les metteurs en marché et apprécié par les producteurs.
- Les litiges dans la filière pomme de terre bio sont quasiment inexistantes entre les opérateurs.
- Les contrats sont établis sur une fréquence annuelle même si la fidélité des relations producteurs/conditionneurs rend les relations pluriannuelles.
- La connaissance du marché, l'expérience des metteurs en marché et la contractualisation auprès des producteurs ont permis d'avoir une bonne adéquation offre/demande depuis plusieurs campagnes. Ceci peut être considéré comme le propre d'un marché de niche.
- Une des conséquences directe est la relative stabilité des prix, d'une campagne à l'autre, d'un opérateur à l'autre.
- La concurrence existe néanmoins, même si elle ne prend pas les formes extrêmes et autodestructrices que l'on constate parfois dans certaines filières agricoles.
- Les pratiques actuelles de contractualisation sont donc satisfaisantes. C'est pourquoi toute piste d'amélioration doit correspondre à un objectif précis, dans le but d'optimiser le fonctionnement actuel de la filière.

Un marché de niche

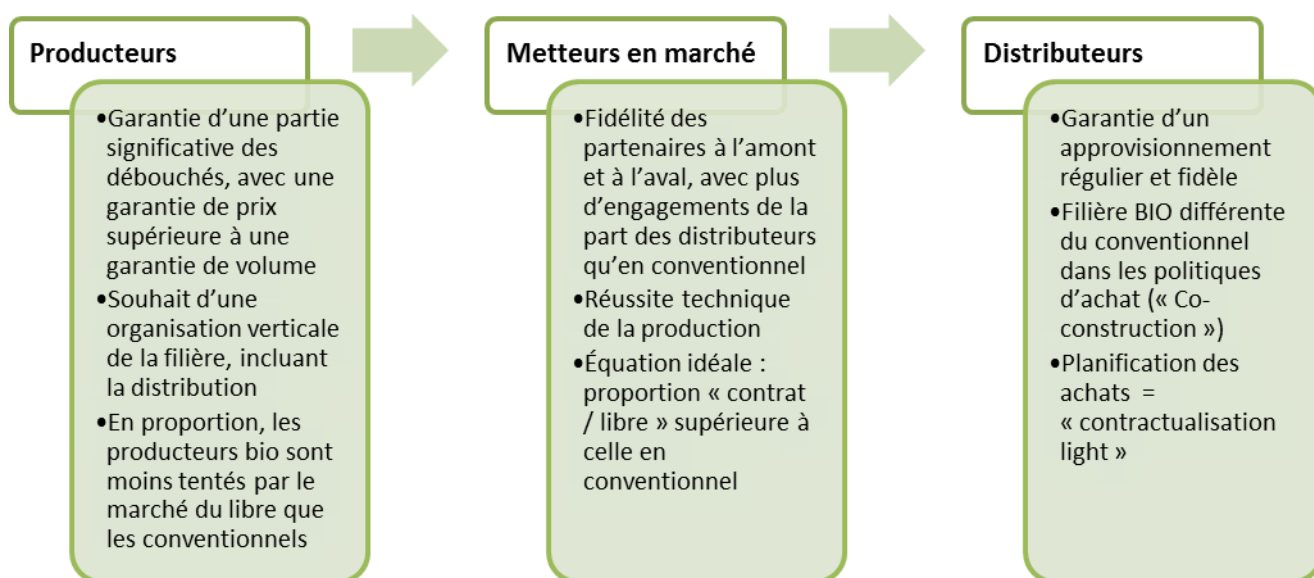
Le marché de la pomme de terre bio demeure confidentiel (environ 30 000 t, dont plus de 20 000 sont écoulées en circuits longs). Un nombre restreint d'acteurs s'est engagé sur le long terme dans cette filière. Ils disposent pour certains de plus de dix années d'expérience dans la filière, ce qui leur permet de bien appréhender les évolutions du marché.

Ils sont de profils variés : spécialistes de la pomme de terre (y compris des plants), ou des légumes de plein champ, voire des céréales ; acteurs spécialistes du bio ou mixtes bio et conventionnel ; SARL, SCIC, coopérative ou encore groupements de producteurs.

Outre la vente directe (1/3 du marché), deux marchés se distinguent sur les circuits longs de distribution : la grande distribution traditionnelle privilégie à ce jour les pommes de terre bio lavées et emballées tandis que les circuits spécialisés bio proposent principalement des pommes de terre simplement brossées, présentées en vrac.

Les sens multiples de la contractualisation

Les visions du terme « contractualisation » et les attentes sont asymétriques suivant les acteurs de la filière.



93 % des pommes de terre bio sous contrat

Premier constat, et pas des moindres, plus de 90 % des pommes de terre bio - via un circuit de distribution - sont écoulées par l'intermédiaire d'un contrat signé entre le producteur et le metteur en marché. Les achats libres correspondent à des années de mauvaises récoltes ou à des opportunités ponctuelles.

A titre de comparaison, les contrats dans la filière conventionnelle portaient sur 43 % des tonnages dont seulement 36 % pour les volumes destinés au marché du frais français (enquête 2010 AND). Pour les marchés de niche, auxquels appartiennent la filière bio ainsi que le segment spécifique des pommes de terre à chair ferme, la contractualisation est une pratique courante, voire systématique.

La formalisation des contrats à l'écrit est récente dans certains cas, répondant à des pratiques dans l'air du temps. Elle sert de cadre pour officialiser la relation commerciale et technique avec les

producteurs. Elle peut être parfois imposée par des normes et référentiels standards internationaux (certification IFS par exemple).

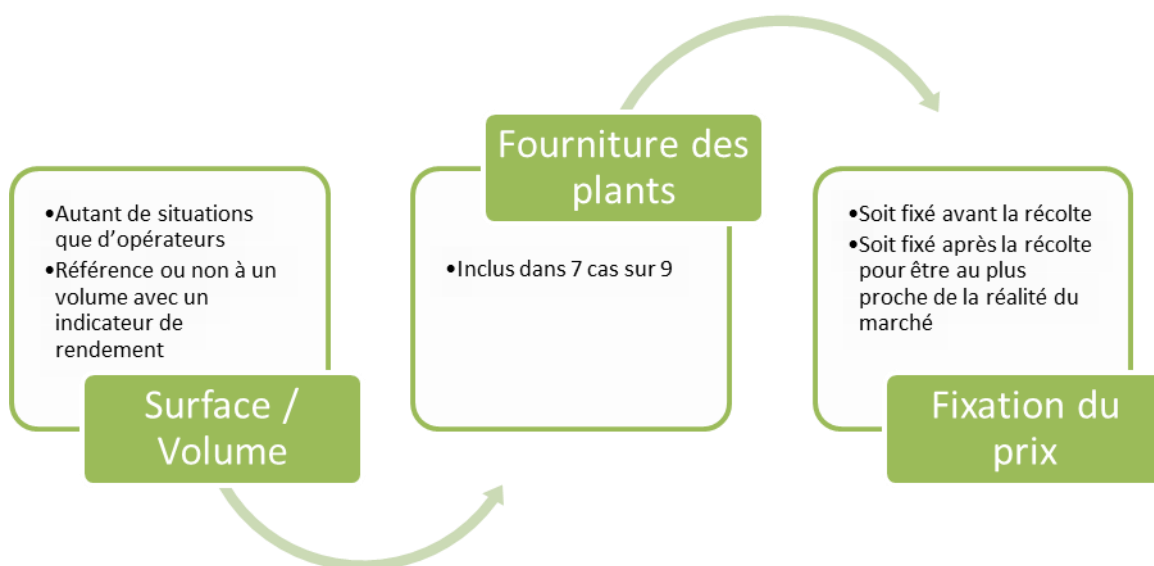
Côté distributeurs, l'engagement est bien différent. Une seule enseigne, spécialisée dans le secteur bio, propose la contractualisation dans un sens proche de celle qui est pratiquée lors de la première mise en marché. D'autres enseignes mettent plutôt en place des politiques d'approvisionnement planifiées qui s'inscrivent plus dans une logique de partenariat que de politique contractuelle.

Une forme de contractualisation originale et vertueuse

Une organisation a fait le choix d'une structure sous forme de Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC). Ce modèle cherche à éviter les pratiques et les dysfonctionnements habituellement rencontrés dans le système conventionnel. L'idée est de mettre en place une approche globale associant producteurs, metteurs en marché et distributeurs. Ce format inédit présente des vertus pédagogiques de compréhension réciproque des contraintes de chaque opérateur de la filière.

L'apparition de cette forme sociétale dans l'agriculture découle du principal reproche fait au contrat, qui consiste à fixer des éléments concrets tels que le rendement et le prix, pourtant naturellement soumis à variation. Le collectif a donc souhaité développer un système d'économie collaborative. Plutôt que de fixer par avance les résultats, ce sont les objectifs et les principes sur lesquels repose le système qui sont établis. Ainsi, un objectif d'atteinte d'un chiffre d'affaires minimum à l'hectare pour les producteurs est déterminé en amont. D'éventuels ajustements sont nécessaires en fonction de la physionomie du marché à un instant donné. Ce fonctionnement inédit, au plus juste, permet à tous les opérateurs engagés de rester acteur de la décision et de faire preuve ainsi de flexibilité choisie et négociée, et non subie.

Une diversité des clauses dans les contrats entre producteurs et metteurs en marché



Les clauses prévues par les contrats sont très variables d'un opérateur à l'autre. Le prix de rémunération aux producteurs est fixé avant la récolte pour un tiers des volumes. Cette pratique explique en partie la stabilité des prix d'une campagne à l'autre. A l'inverse, les prix fixés après la récolte (deux tiers des volumes) permettent d'être au plus proche de la réalité du marché. Le choix de se référer ou non à un volume est variable. Les plants sont inclus aux contrats dans 7 cas sur 9.

Les clauses proposées par les metteurs en marché reprennent en partie les dispositions prévues à ce sujet par l'article L631-24 du Code rural et de la pêche maritime, à savoir : la durée du contrat, les volumes et les caractéristiques des produits à livrer, les modalités de collecte ou de livraison

des produits, les prix ou les critères et modalités de détermination du prix, les modalités de paiement, les règles applicables en cas de force majeure, les modalités de révision et de résiliation du contrat ou au préavis de rupture.

Les entretiens réalisés auprès des producteurs ont montré une connaissance limitée des clauses contractuelles dans les détails. Pour eux, le papier a son importance, surtout l'engagement qui l'accompagne, mais ils n'en connaissent pas toutes les lignes.

Côté distributeurs, la fixation du prix intervient après la récolte, en tout début de campagne. Les termes de la relation commerciale ne relèvent pas de la contractualisation. Plusieurs enseignes de la distribution traditionnelle font preuve d'une fidélité certaine envers leurs fournisseurs, à condition que leurs exigences soient satisfaites. Ils attendent en retour d'être privilégiés en cas de pénurie. Une enseigne de la distribution traditionnelle a pour objectif de progresser sur la contractualisation avec des clauses qui se rapprocheraient de celles des pratiques de contractualisation amont.

Les entretiens réalisés montrent une quasi-absence de litiges dans les relations commerciales entre producteurs, metteurs en marché et distributeurs. Les litiges entre producteurs et metteurs en marché sont très rares même si les déceptions existent. Entre metteurs en marché et distributeurs, le rapport de force reste en faveur des distributeurs.

L'appui technique, clé de la réussite

L'appui par un encadrement technique est systématiquement proposé par les metteurs en marché, qu'il soit assuré en interne ou par un prestataire extérieur. Les références à la réglementation en vigueur existent pour la majorité des contrats collectés. Un effort reste néanmoins à faire pour s'assurer de la référence à l'arrêté du 3 mars 1997. Le recours à des référentiels (outils interprofessionnels ou fiches techniques) constitue autant de supports utiles pour fixer le cadre technique de la relation commerciale. Par ailleurs, les certifications sur des référentiels internationaux (Global Gap et IFS) laissent entrevoir la possibilité du développement des exportations.

Les producteurs semblent apprécier l'encadrement technique dont ils bénéficient. Ils profitent également d'échanges techniques entre producteurs d'un même metteur en marché.

Les MDD sous contrôle des GMS

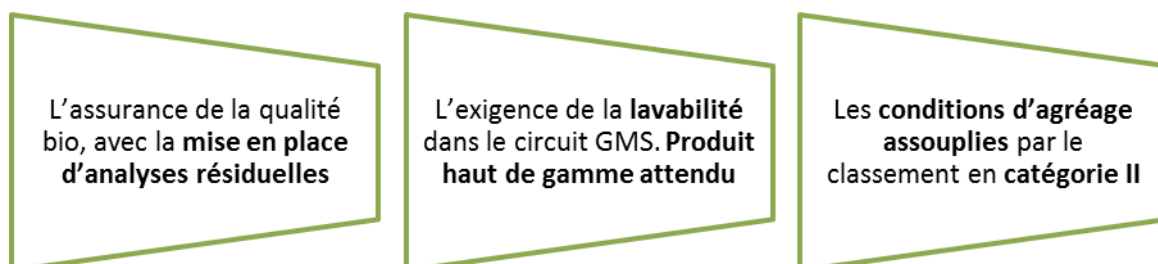
Peu d'opérateurs d'aval ont accepté de communiquer sur ce point, alors que toutes les enseignes de la distribution traditionnelle rencontrées disposent d'une marque de distributeur (MDD) pour la pomme de terre bio. Cela suppose un encadrement maîtrisé de la production et du conditionnement par la distribution, via des outils tels que des cahiers des charges ou des fiches techniques.

Sur le circuit de distribution généraliste, les exigences de l'aval sont transmises à l'amont : les metteurs en marché utilisent tels quels les documents de référence transmis par les GMS ou réalisent leur propre synthèse mise à disposition des producteurs. Les services qualité des différentes enseignes commandent ensuite une série d'audits de contrôle parmi les producteurs de leurs fournisseurs, souvent à la charge des fournisseurs.

Côté distribution spécialisée, les fiches techniques sont également des outils couramment employés. Les agréateurs s'appuient sur une fiche technique de réception, qui peut exister en deux exemplaires distincts pour les pommes de terre de conservation et les primeurs. D'autres reprennent les critères d'agrèage, et peuvent inclure des références à l'arrêté du 3 mars 1997 relatif au commerce des pommes de terre.

L'application des critères de qualité et leurs conséquences

L'application des critères de qualité consiste pour une pomme de terre à passer le filtre des référentiels techniques d'échantillonnage chez les metteurs en marché puis ceux d'agréeage chez les distributeurs.



Lavabilité et garantie du bio

De plus en plus d'opérateurs (plus du tiers, amont et aval confondus) ont recours aux analyses résiduelles sur les pommes de terre biologiques, essentiellement focalisées sur la recherche de produits anti-germinatifs, certains à titre préventif d'autres en « curatif » en réaction à de mauvaises expériences. Globalement, cette exigence qualitative du point de vue des résidus indésirables en AB vient de la grande distribution, dotée de services qualité exigeants, disposant de moyens certains. Au niveau des metteurs en marché, ce choix peut représenter un budget considérable (jusqu'à 31 €/tonne dans un exemple cité).

Le circuit GMS exige en majorité une pomme de terre lavable. Rappelons qu'une fois lavée, la pomme de terre est plus sensible et plus fragile quant à sa conservation longue durée. Les tentatives de mise en vente de pommes de terre biologiques brossées pour certaines enseignes se sont soldées par des chutes significatives des ventes. Pour accéder à la vente dans ces GMS, le principal critère de qualité est la lavabilité. Le produit attendu dans les rayons est une pomme de terre haut de gamme, même si cela implique des écarts de tri conséquents. Toutefois, d'autres enseignes de la distribution traditionnelle mettent sur le marché avec succès des pommes de terre biologiques sous une présentation intermédiaire entre la lavée et la brossée.

Du point de vue des metteurs en marché, l'atteinte du critère de lavabilité va de pair avec la maîtrise technique dont font preuve leurs producteurs. Les solutions techniques pour la production de pomme de terre lavable sont connues. Elles résident notamment dans le choix des parcelles, la maîtrise de la fertilisation et de l'irrigation, ainsi que le broyage des résidus de paille.

A l'inverse des GMS, la distribution spécialisée AB propose majoritairement des pommes de terre brossées en rayon, surtout en vrac. Le marché de la pomme de terre lavée y est encore peu développé.

Des conditions d'agréeage assouplies

D'après les entretiens réalisés, le taux de refus des lots de pommes de terre est le même en conventionnel et en bio, grâce à une pratique généralisée du classement des pommes de terre biologiques en catégorie II. Les pratiques d'agréeage se trouvent de fait assouplies pour les pommes de terre bio. Cette pratique, utilisée pour de nombreux fruits et légumes biologiques, repose à la fois sur l'application de l'arrêté du 3 mars 1997 en ce qui concerne la pomme de terre, et sur une action préventive de la part des opérateurs, pour éviter les refus lors de l'agréeage.

Les écarts de tri sont essentiellement issus des centres de conditionnement. La quantité de déchets dans la filière serait de l'ordre de 12 %, soit moins qu'en conventionnel. Les déchets sont essentiellement destinés à l'alimentation animale, pas forcément biologique. Il s'agit pour la plupart de déchets issus de l'application du critère de lavabilité.

Un marché de niche rémunérateur aux prix relativement stables pour une production risquée, à haute technicité

Les prix pratiqués en amont sont assez homogènes et relativement stables, tous opérateurs confondus. Ils entérinent des relations très stables entre les producteurs et « leur » metteur en marché. La rémunération des producteurs tient compte du risque à produire et à commercialiser les pommes de terre biologiques ; risque partagé avec les metteurs en marché.

Les prix de détail sont également stables, peu impactés par les aléas de la filière conventionnelle. Ils sont sensiblement différents selon les circuits généralistes (GMS) ou spécialisés (Bio). Les prix de vente au détail des pommes de terre bio françaises se situent autour 2 €/kg.

La culture de la pomme de terre biologique est une production risquée techniquement et les coûts de production sont élevés. La principale menace porte sur les ravageurs (mildiou, taupins...) pour lesquels la filière est peu armée, faute de solutions phytosanitaire biocompatibles suffisantes. Les producteurs développent des stratégies préventives d'évitement et de contournement de ces pressions phytosanitaires. Cette prévention n'empêche pas des accidents ponctuels, même pour les producteurs les plus aguerris.

Toutefois, l'expérience acquise par les producteurs à ce jour semble éloigner le spectre de l'absence de récolte, comme lors de la campagne 2007/2008. Aujourd'hui, il serait plus facile d'atteindre systématiquement un rendement minimum de 20 t/ha net. Les données qualitatives recueillies, en particulier de la part des producteurs, mettent en avant des postes de dépense élevés : les plants certifiés, sur les produits (cuivre), ou encore le coût de la main d'œuvre.

Une gestion souple des années de déséquilibre

Il existe un relatif équilibre entre l'offre et la demande française depuis plusieurs campagnes, dans lequel les importations jouent le rôle de variable d'ajustement face aux carences de la production domestique, tant du point de vue quantitatif que du point de vue qualitatif. Les opérateurs gardent en tête la campagne 2007/2008 pendant laquelle la récolte a été catastrophique. Par ailleurs, des craintes ponctuelles de surproduction sont apparues récemment, depuis que les campagnes font l'objet d'un suivi, avec pour conséquence quelques tensions sur les marchés.

Au démarrage de la campagne 2014/2015 en particulier, des turbulences inhabituelles ont touché le marché de la pomme de terre bio, notamment entre les metteurs en marché et la distribution. Lors des mises en concurrence par la distribution, la récolte abondante a perturbé l'équilibre habituel, en défaveur des metteurs en marché, dont les stratégies d'ajustement variables ont conduit à une baisse des prix sensible, mais généralisée à l'ensemble des opérateurs livrant la distribution généralisée. La répercussion de ce prix auprès des producteurs par les metteurs en marché a ensuite été fonction des clauses fixées par chacun.

A l'inverse, en cas d'insuffisance de la production domestique, la plupart des metteurs en marché privilégient leurs clients fidèles parmi les distributeurs, par esprit commercial. La dernière campagne de sous-production significative a été celle de 2007/2008. En amont de la filière, certains gestes commerciaux ont pu être consentis par les metteurs en marché en faveur des producteurs, comme la non facturation des plants par exemple.

Les limites du système en place et ses perspectives d'amélioration

Les éléments développés ci-après proposent une analyse des atouts et faiblesses d'une part, et des opportunités et menaces (analyse AFOM) de la filière pomme de terre biologique. Certaines caractéristiques constituent à la fois des atouts et des faiblesses.

Cette grille d'analyse AFOM constitue un outil pour le CNIPT afin de dégager des axes de travail pour faire progresser l'ensemble de la filière.

Atouts	Faiblesses
Marché de niche plutôt bien équilibré	Marché domestique de niche, peu dynamique
Production de qualité et maîtrisée techniquement	Recherche limitée (variétés, phyto, conservation)
La demande en pomme de terre origine France en passe d'être assurée toute l'année	Écarts de tri peu ou mal valorisés
Diffusion quasi exhaustive de la contractualisation en filière longue	Export balbutiant et hypothétique
Stabilité des relations entre partenaires	Mauvaise image nutritionnelle de la pomme de terre, en particulier en circuit spécialisé bio
Bonne rentabilité de chaque stade	Taille limitée des rayons F&L bio en GMS limitant les ventes
Opportunités	Menaces
Marché bio en croissance en général, certains marchés restent à stimuler (RHD, industrie, export)	Diminution de la dose de cuivre autorisée par les réglementations européennes
Existence d'une réserve de producteurs, la production peut se développer	Surproduction ponctuelle
Renforcement de l'excellence de la filière : IFS, analyse résidu	Mauvaise récolte due à une maladie / parasite non maîtrisable en bio
Valorisation des écarts de tri	Arrivée de nouveaux opérateurs provoquant un déséquilibre et une baisse des prix

Les perspectives

L'étude a mis en évidence que les pratiques actuelles de contractualisation entre producteurs et metteurs en marché dans la filière bio sont satisfaisantes. L'absence de litiges en est d'ailleurs une des illustrations les plus marquantes.

Les pistes de développement ultérieures utiles pour la filière devront correspondre à des objectifs précis, dans le but d'optimiser son fonctionnement. La pomme de terre bio s'inscrit pleinement dans le cadre des réflexions globales sur la contractualisation menées au sein de l'interprofession. Le groupe de travail pourra le moment venu se pencher sur les pistes intéressantes à mener pour la filière afin d'en améliorer le fonctionnement.

Ali KARACOBAN, CNIPT
01 44 69 42 24
akaracoban@cnipt.com