

Campagne 2026 de pommes de terre : conditions de production et coût d'approvisionnement des industriels

Point de situation interprofessionnel à date (24/09/2026)

+5 % Indice coût de production avril 2026/avril 2025	-12 % Prix de contrat 2026 / 2025	80 % Volumes contractualisés moyenne 5 dernières années	-23 % Production 2026 / 2025	+30 % Ecart entre marché libre 09/26 et prix de contrat
---	--	--	--	--

1. Une campagne marquée par une forte dégradation des conditions de production

La campagne de pommes de terre 2026 se déroule dans un contexte particulièrement contraint, caractérisé par une hausse des coûts de production, une baisse significative des rendements et une tension accrue sur l'approvisionnement des industriels.

Les données disponibles font apparaître une **hausse des coûts de production agricole de 5,3%** (évolution de l'indice GIPT entre avril 2026 et avril 2025, au moment de la plantation) et une **baisse moyenne de 12,11 % du prix de contrat** (évolution de la moyenne des prix de contrats signés avant le 1^{er} mars 2026), alors que les **volumes contractualisés représentent en moyenne 80 % de l'approvisionnement** des usines et que les rendements sont en **baisse en moyenne de 14 % et les surfaces en baisse de 10%**.

2. Conséquences des conditions climatiques sur les volumes contractualisés

La réduction des rendements affecte directement les quantités effectivement disponibles dans le cadre des contrats. L'accord interprofessionnel GIPT transfo est clair sur la manière de prendre en compte les circonstances particulières affectant les producteurs, et en particulier « l'absence de récolte, un faible rendement pour des raisons principalement climatiques », via un examen par la commission mixte compétente.

Avant même la convocation d'une commission mixte, le travail a débuté avec les groupements. L'AIP nous donne la marche à suivre : « Si le respect du contrat par l'une ou l'autre des parties s'avère impossible, la partie qui se prévaut d'une force majeure informe l'autre partie, dans les 10 jours suivant la constatation de l'empêchement, par lettre recommandée avec AR, de l'impossibilité d'exécuter tout ou partie de ses obligations et en expliquant les raisons de

cette impossibilité. L'autre partie peut demander la production de justificatifs et d'éléments en lien avec cet événement. »

(..) « Toute révision ou résiliation fait l'objet d'un accord écrit des parties. »

Les volumes non disponibles dans le cadre contractuel devront donc être recherchés sur le marché libre, dans un contexte de pénurie de pommes de terre destinées à l'industrie.

3. Une baisse du prix de contrat qui ne neutralise pas la tension sur les volumes

L'indice GIPT fait apparaître une baisse moyenne de 12,11 % du prix de contrat par rapport à la campagne précédente. Cette évolution doit être analysée conjointement avec la **réduction des volumes disponibles et le recours nécessaire au marché libre**.

La cotation du marché libre est, en septembre 2026, estimée à 30 % au-dessus du prix contractualisé de référence de la campagne précédente. Pour les industriels, l'évolution du coût réel dépendra donc du mix entre volumes contractuels et achats complémentaires.

4. Un coût nominal stable, mais une dégradation des conditions industrielles

4.1. Une dégradation potentielle des rendements matières

La baisse des calibres et des taux de matière sèche peut affecter le rendement de transformation des pommes de terre. À volume acheté et coût nominal équivalents, une moindre quantité de produit fini obtenue peut conduire à une augmentation du coût de revient industriel par unité produite.

Il convient ainsi de **distinguer le coût d'achat de la pomme de terre brute du coût réel de la matière première rapporté à la quantité de produit fini fabriqué**.

4.2. Un approvisionnement plus hétérogène et plus complexe

Le recours accru au marché libre modifie les conditions habituelles d'approvisionnement des usines. Les industriels doivent rechercher des tonnages complémentaires dans un environnement de pénurie, avec une plus grande diversité des lots disponibles et des conditions d'achat moins prévisibles.

- Recherche et sécurisation des volumes complémentaires
- Gestion logistique et planification des approvisionnements
- Suivi de la qualité et de l'homogénéité des lots
- Adaptation des paramètres de transformation

4.3. Une pression accrue sur la performance industrielle

La combinaison de volumes contractuels réduits, d'achats sur le marché libre et de caractéristiques qualitatives potentiellement moins favorables impose une vigilance renforcée sur la maîtrise des rendements de transformation. Le maintien d'un coût d'achat nominal proche de celui de 2025 affecte donc la rentabilité industrielle.

5. Synthèse et conclusion

La campagne 2026 se caractérise par une situation d'approvisionnement particulièrement tendue, résultant de la conjonction d'une baisse moyenne du prix de contrat de 12 %, d'une diminution des rendements estimée à 14 % et d'un recours accru au marché libre.

Une approche chiffrée globale conduit à un coût nominal d'achat de la matière première stable par rapport à celui de la campagne 2025, donc mécaniquement par une augmentation du coût industriel global.

Le principal enjeu pour les industriels réside autant dans l'évolution nominale du prix d'achat que dans la capacité à garantir un approvisionnement régulier, de qualité et présentant des rendements de transformation compatibles avec les exigences économiques de l'industrie.