



L'AVENIR DE LA FILIERE ENDIVE FRANCAISE

La nécessité d'une reprise en main

L'AVENIR DE LA FILIERE ENDIVE FRANCAISE

La nécessité d'une reprise en main

I - Les points clefs du contexte et les enjeux

La production

La production de l'Union européenne est de 350 000 tonnes pour 20 000 ha.

Les **2/3 de cette production se situent en France** sur 14 000 ha en stabilité depuis 1990.

La production française est principalement localisée sur **5 départements** :

- 3 départements > 50 000 T :
 - Nord (59) en baisse
 - Somme (80) en hausse
 - Pas de Calais (62) en hausse
- 2 départements > 15 000 T :
 - Aisne (02) en hausse
 - Finistère (29) en baisse

La Belgique et le Luxembourg produisent chacun 60 000 T et la production se développe en Allemagne.

Les pays acheteurs en dehors de la France sont la Belgique, l'Allemagne et l'Italie. La France a une position dominante sur le marché européen, **le Nord-Picardie réalise 90% de la production nationale.**

Le produit

L'endive a bénéficié pendant longtemps d'une bonne **image** mais cette dernière s'est **dégradée** ; il y a **peu d'innovation produit et de culture marketing** dans les OP (organisations de producteurs). Le produit s'est banalisé, 70% des volumes sont écoulés en sachet de 1kg.

> **La marque collective « Perle du Nord »** en dépit de sa notoriété **perd des parts de marché.**

Les producteurs et la mise en marché

En 20 ans la France est passée de 4 000 à 450 producteurs de plus de 1 ha dont 119 pour 78 % des surfaces. La **production se concentre** et certaines exploitations sont de grande taille (notamment dans la Somme et le Pas de Calais).

Pour la mise en marché, on compte 11 OP pour environ 20 offreurs significatifs.

L'OCM de 1996 a favorisé la création d'OP « club » et la production organisée a progressé. Les **coopératives et SICA représentaient 62% du volume en 2005** avec comme principal débouché la grande distribution.

En 1999/2000 la fin du système des cadrans (Urame) qui encadrait la commercialisation a malheureusement renforcé la **dispersion** et privé la filière de son mode de formation des prix (qui était discuté, mais donnait de meilleurs résultats que le système actuel, de marché de gré à gré). Les **organisations de producteurs ne maîtrisent pas** toutes elles-mêmes **leur commercialisation**, certaines délèguent la vente à des Bureaux de vente indépendants.

5 organisations de producteurs commercialisent plus de 10 000T et 3 coopératives Primacoop, Phalempin et France Endive pèsent ensemble plus de 80 000 T soit près de 40% de la production française. Elles sont copropriétaires de la Perle du Nord mais **aucune ne joue le jeu du leader structurant**.

Les prix de vente moyens sont en baisse :

> **Le nombre de producteurs est limité ainsi que le nombre d'organisations de production, mais la vente reste traditionnelle et aucun opérateur ne joue le rôle de leader,**

> **Fondamentalement la production est en difficulté avec une production stagnante et un revenu négatif pour une proportion significative d'exploitations.**

Les réformes en cours

L'OCM fruits et légumes a pour but de favoriser la concentration de l'offre. Depuis 1996 elle autorise les organisations de producteurs (OP) à élaborer des programmes opérationnels (PO) dans la limite de 8,2% et aujourd'hui 9,2% de leur valeur de la production commercialisée (VPC).

La réforme de l'OCM de 2007/2008 ne modifie pas fondamentalement le régime conservé au nom de nécessité qu'il y a de favoriser la concentration commerciale, la dispersion de l'offre étant la faiblesse structurelle de la filière en Europe.

Bruxelles recommande la concentration de l'offre via les Associations d'OP (AOP). Les Pouvoirs publics français s'orientent vers deux formes d'AOP :

✓ l'AOP Nationale, qui munie de l'extension des règles, pourra gérer des problématiques transversales : recherche, publi promotion ...

✓ les AOP Economiques, davantage destinées aux entreprises

> **la réforme de l'OCM présente une opportunité pour mieux structurer l'offre. La position française d'AOP Nationale produit et AOP économiques pose cependant beaucoup d'interrogation par rapport aux comités régionaux multi produits existants.**

Les enjeux

Principal bassin européen et mondial, le bassin Nord Picardie animé par des acteurs spécialisés est très auto-concentré et ne bénéficie pas d'apports extérieurs. **Il ne parvient à s'extraire de sa spirale concurrentielle, ni par la concentration, ni par l'innovation.** Les prix bas poussent à la productivité, donc à une moindre qualité qui ne favorise pas la demande.

Les actions collectives professionnelles (expérimentation, recherche, promotion collective, système de connaissance de l'offre des prix, actions de retrait/dégagement) sont **désormais menacées**. En effet, la disparition des CEAFI régionaux a pour conséquence de supprimer le support juridique qui collecte les fonds professionnels.

Confrontés à la nécessité de s'entendre pour créer une nouvelle structure (AOP Nationale), les OP prétendent présenter un dossier d'AOP national pour sauver l'essentiel.

II - Les propositions

L'amélioration de la situation ne peut provenir que de la concentration des opérateurs. Il s'agit de trouver les moyens de favoriser cette évolution, peu aisée en raison des différences de statuts (Coop, Sica, Sarl) des OP et de leur organisation commerciale (intégrée ou déléguée à un bureau de vente exclusif et privé).

Les problématiques de cohérence entre les schémas de commercialisation restent importantes et **le besoin de faire évoluer le système de vente est indispensable** pour fédérer les OP autour d'un projet mobilisateur. La commercialisation devrait être maîtrisée par les OP.

La **segmentation de l'offre** (d'abord par le croisement calibre/usage) peut redonner de l'attractivité au produit. Sa mise en oeuvre peut reposer sur :

- ✓ **des innovations et investissements** dans les sites de production/conditionnements (qui sont en phase de vieillissement)
- ✓ la concentration des opérateurs qui permettra de lancer les produits avec plus de puissance.

La rénovation culturelle et un nouveau dynamisme peuvent venir du rapprochement d'OP avec d'autres **structures extra régionales** ou de **filières connexes**.