

# Projet RobPatat

## Adoption des variétés robustes de pomme de terre

Mémoire — Plan d'action pour la transition variétale

Interreg France-Wallonie-Vlaanderen • Projet n° 0400473

FIWAP · Biowallonie · BioForum · Bio Hauts-de-France · Norabio

2025 – 2026

# Pour le développement des variétés robustes de pomme de terre

Basé sur les résultats des enquêtes filière industrie et marché du frais  
Zone Interreg France-Wallonie-Vlaanderen

## Préambule

Le présent mémorandum est le fruit de la démarche collective menée dans le cadre du projet Interreg RobPatat (n° 0400473), impliquant cinq partenaires issus de Wallonie, Flandre et des Hauts-de-France : FIWAP (opérateur chef de file), Biowallonie, BioForum, Bio Hauts-de-France et Norabio.

Il se fonde sur les résultats de **deux enquêtes distinctes** menées simultanément sur la zone Interreg en 2025-2026 :

- L'enquête « industrie » (n=25 répondants (de 24 entreprises)) auprès des acteurs de la transformation industrielle (frites, chips, produits précuits), et du négoce ;
- L'enquête « marché du frais » (n=5 répondants) auprès des grossistes, GMS, magasins spécialisés bio et des préparateurs/emballleurs.

Ce mémorandum s'adresse à l'ensemble des acteurs de la filière pomme de terre — producteurs, négociants, industriels, distributeurs, sélectionneurs, multiplicateurs de plants, structures de recherche et autorités publiques — afin d'engager collectivement le secteur dans une transition variétale vers les variétés robustes, tant en production biologique que conventionnelle.

## 1. Base des enquêtes

|                                                                           |                                                                            |                                                         |                                                                  |                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| <b>136</b><br>entreprises<br>contactées<br><i>89 industrie + 47 frais</i> | <b>29</b><br>entreprises<br>participantes<br><i>24 industrie + 5 frais</i> | <b>~21%</b><br>taux de participation<br>des entreprises | <b>30</b><br>réponses reçues (2<br>réponses d'une<br>entreprise) | <b>3</b><br>régions couvertes<br><i>Wallonie, Flandre, HdF</i> |
|---------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|

Note : les deux enquêtes ont été conduites de manière distincte avec des questionnaires adaptés aux réalités de chaque segment. Les résultats sont présentés de façon comparative dans ce mémorandum, en faisant ressortir les convergences et les spécificités de chaque marché.

## 2. Enjeux communs et urgence d'une transition variétale

### 2.1 Le changement climatique comme pression directe

La zone France-Wallonie-Vlaanderen est l'un des premiers bassins mondiaux de production de pomme de terre. Elle concentre plus de 100 000 ha de cultures conventionnelles, plusieurs milliers d'hectares biologiques et une transformation industrielle de premier rang. L'ensemble de ce bassin est soumis à des pressions croissantes liées au changement climatique : sécheresses, épisodes de canicule, pluies intenses. Ces aléas affectent rendements, qualité des tubercules et économie des exploitations.

Les pluies intenses favorisent en parallèle la pression du mildiou (*Phytophthora infestans*), premier facteur de pertes pour la culture, maîtrisé jusqu'ici par des traitements fongicides répétés. La génétique constitue une partie essentielle de la solution.

### 2.2 La réduction des produits phytosanitaires : une contrainte incontournable

Le Pacte Vert européen et la stratégie « De la Ferme à la Fourchette » imposent une réduction significative des pesticides. Les matières actives fongicides se raréfient et des résistances de *Phytophthora* aux produits encore agréés sont observées. Pour la pomme de terre, l'une des grandes cultures les plus demandeuses en fongicides, l'adoption de variétés robustes est la réponse génétique la plus directe et la plus efficace à cette contrainte.

### 2.3 Un secteur globalement convaincu, mais inégalement engagé selon le marché

| Conviction de l'urgence de la transition variétale | Enquête industrie (n=25) | Enquête marché du frais (n=5) |
|----------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| Convaincus (Oui)                                   | 88% (22/25)              | 60% (3/5)                     |
| Non convaincus (Non)                               | 12% (3/25)               | 40% (2/5)                     |

L'enquête industrie révèle une conviction forte (88%), tandis que le marché du frais affiche davantage de réserves (60%). Sur le marché du frais, certains acteurs estiment que des variétés traditionnelles fonctionnent correctement, notamment en bio, et pointent un manque de disponibilité variétale en variétés à chair ferme. Ces nuances doivent être intégrées dans la stratégie de communication et de sensibilisation.

### 3. Enseignements croisés des deux enquêtes

#### 3.1 Définition de la robustesse

| Ce que signifie « robuste » pour les répondants          | Enquête industrie (n=25) | Enquête marché du frais (n=5) |
|----------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| Résistance au mildiou (Phytophthora infestans)           | <b>56% (14/25)</b>       | <b>40% (2/5)</b>              |
| Moins d'intrants (phytos, fertilisants, eau)             | <b>20% (5/25)</b>        | <b>20% (1/5)</b>              |
| Moins de pertes en stockage                              | —                        | <b>20% (1/5)</b>              |
| Réponse multifactorielle (sécheresse, chaleur, maladies) | <b>4% (1/25)</b>         | <b>20% (1/5)</b>              |

La résistance au mildiou est la définition dominante dans les deux segments. Le marché du frais témoigne cependant d'une vision plus large, incluant la réduction des pertes en stockage — ce qui reflète les enjeux spécifiques des acteurs qui gèrent des volumes de pommes de terre fraîches sur une durée prolongée.

#### 3.2 Utilisation actuelle des variétés robustes

| Fréquence d'utilisation actuelle<br><i>Échelle de 1 (jamais) à 5 (très régulièrement)</i> | Enquête industrie (n=25)       | Enquête marché du frais (n=5)    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| Utilisation régulière à systématique                                                      | <b>48% (scores 4 et 5 / 5)</b> | <b>50% (souvent ou toujours)</b> |
| Utilisation rare ou nulle                                                                 | <b>24% (scores 1 et 2)</b>     | <b>20% (rarement)</b>            |
| Issu de production biologique uniquement                                                  | <b>28%</b>                     | <b>80%</b>                       |
| Issu de production conventionnelle uniquement                                             | <b>32%</b>                     | <b>0%</b>                        |
| Issu de production multiple (bio + conventionnel)                                         | <b>32%</b>                     | <b>20%</b>                       |

Les deux marchés présentent un niveau d'utilisation comparable (environ 50% d'utilisateurs réguliers). Toutefois, le marché du frais est très majoritairement positionné sur le bio (80%), tandis que le marché industriel est plus transversal. Ce contraste appelle des messages différenciés selon le segment.

### 3.3 Qualités techniques non négociables

| Critères techniques les plus exigés (top 3 par segment) | Enquête industrie (n=25)               | Enquête marché du frais (n=5)     |
|---------------------------------------------------------|----------------------------------------|-----------------------------------|
| Critère 1 (le plus cité)                                | <b>Bonne conservation — 72%</b>        | <b>Bonne conservation — 80%</b>   |
| Critère 2                                               | <b>Couleur de cuisson stable — 68%</b> | <b>Goût — 80%</b>                 |
| Critère 3                                               | <b>Taux de matière sèche — 64%</b>     | <b>Facilité d'épluchage — 40%</b> |

Les deux marchés s'accordent sur l'importance de la conservation et du goût, mais avec des priorités distinctes. L'industrie place la stabilité de la couleur de cuisson en tête (essentielle pour les frites et chips), tandis que le marché du frais valorise avant tout la qualité gustative et la praticité pour le consommateur. Dans les deux cas, les variétés robustes doivent impérativement maintenir ces performances pour être adoptées.

### 3.4 Freins à l'adoption : convergences et différences

| Principaux freins identifiés (top 3 par segment) | Enquête industrie (n=25)                                      | Enquête marché du frais (n=5)                                              |
|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Frein n°1                                        | <b>Méconnaissance des variétés (52%)</b>                      | <b>Risque sur la disponibilité/continuité de l'approvisionnement (40%)</b> |
| Frein n°2                                        | <b>Réserves des clients / donneurs d'ordres (32%)</b>         | <b>Méconnaissance des variétés (20%)</b>                                   |
| Frein n°3                                        | <b>Manque d'adéquation avec critères technologiques (28%)</b> | <b>Notoriété auprès des consommateurs (20%)</b>                            |

Les freins divergent significativement entre les deux marchés. Sur le marché industriel, le déficit d'information est le premier obstacle : les opérateurs ne s'opposent pas par principe mais pratiquent peu les variétés robustes faute d'informations fiables. Sur le marché du frais, la sécurisation de l'approvisionnement est le premier frein : les acteurs craignent de ne pas pouvoir garantir des volumes réguliers sur plusieurs saisons à leurs clients.

Point commun aux deux marchés : les cahiers des charges sont largement ouverts à l'introduction de nouvelles variétés (92% industrie, 75% frais). Le frein n'est donc pas contractuel, mais lié à la confiance, à la connaissance et à la disponibilité.

### 3.5 Expériences d'intégration difficile

| Opérateurs ayant vécu un échec d'intégration variétale | Enquête industrie (n=25)                                                                                                                              | Enquête marché du frais (n=5)                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ont vécu au moins un échec                             | <b>80% (20/25)</b>                                                                                                                                    | <b>60% (3/5)</b>                                                                                                                            |
| Principales causes — industrie                         | <b>Performances agronomiques décevantes, rouille interne, mauvaise levée, résistances non confirmées en conditions réelles, stockage mal maîtrisé</b> | —                                                                                                                                           |
| Principales causes — frais                             | —                                                                                                                                                     | <b>Qualité gustative insuffisante, résistances aux chocs insuffisantes, notoriété faible, premier test décevant empêchant la continuité</b> |

Ces expériences négatives sont un frein psychologique important dans les deux marchés. Elles justifient un accompagnement technique structuré lors de toute introduction de nouvelle variété, adapté aux spécificités de chaque segment.

### 3.6 Appuis souhaités pour accélérer la transition

| Types d'appui les plus demandés (top 2 par segment) | Enquête industrie (n=25)                                      | Enquête marché du frais (n=5)                         |
|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Appui n°1                                           | <b>Informations détaillées sur les variétés — 44%</b>         | <b>Informations détaillées sur les variétés — 40%</b> |
| Appui n°2 (ex aequo)                                | <b>Communication vers le consommateur final — 40%</b>         | <b>Animation en magasin — 40%</b>                     |
| Appui n°3 (ex aequo)                                | <b>Dialogue renforcé avec producteurs et obtenteurs — 40%</b> | <b>Dialogue renforcé avec les producteurs — 20%</b>   |

Les deux marchés convergent sur les appuis les plus demandés en mettant en priorité une bonne communication au sein de la filière en se focalisant sur le partage d'informations techniques détaillées sur les variétés.

Ils se retrouvent également dans les besoins de communication vers l'aval en mettant en avant l'importance d'informer les clients et consommateurs finaux, notamment avec des animations en magasin pour le marché du frais

Chaque marché insiste également sur l'importance de favoriser le dialogue avec les producteurs en amont de la filière.

Ces attentes structurent directement les axes d'action du présent mémorandum.

## 4. Vision partagée pour 2030

---

La transition variétale vers les variétés robustes est déjà une réalité dans la filière biologique. Elle reste à construire dans la filière conventionnelle. Le mémorandum fixe des ambitions différenciées selon les filières, en tenant compte de leurs réalités respectives.

### Vision globale

Généraliser l'usage des variétés robustes dans les filières conventionnelles, en s'inspirant des dynamiques déjà engagées en production biologique, et faire des variétés robustes un standard accessible et valorisé dans l'ensemble de la filière pomme de terre de la zone Interreg France-Wallonie-Vlaanderen.

Cette transition est portée collectivement par l'ensemble des maillons de la filière : sélectionneurs, producteurs de plants, producteurs, négociants, industriels et distributeurs.

Elle bénéficie d'une information claire, coordonnée et multilingue à travers toute la zone, adaptée aux spécificités du marché industriel et du marché du frais.

### Objectif spécifique — Filière biologique

En production biologique, les variétés robustes représentent déjà près de **70% des volumes** commercialisés en Belgique (données 2025). La dynamique est engagée. L'objectif d'ici 2030 est d'aller plus loin, en combinant trois indicateurs :

1. **Part des variétés robustes dans l'offre bio** : atteindre **100%** des volumes biologiques commercialisés dans la zone Interreg constitués de variétés robustes.
2. **Volume absolu** : augmenter significativement le volume total de pommes de terre biologiques robustes produit et commercialisé dans la zone — la part seule ne suffit pas si le marché bio reste limité en volume.
3. **Ancrage local** : maximiser la part des variétés robustes bio d'origine belge et française dans les volumes commercialisés, afin de renforcer la souveraineté et la cohérence de la filière locale.

### Objectif spécifique — Filière conventionnelle

En production conventionnelle, la part des variétés robustes reste marginale dans la zone (estimée à 1% des volumes au champ). L'objectif d'ici 2030 n'est pas de fixer un pourcentage arbitraire, mais d'amorcer une transition mesurable, avec des jalons progressifs à définir par segment (marché du frais, frites fraîches, chips, frites surgelées) en concertation avec les acteurs concernés — industriels, négociants et grandes surfaces. Cette transition nécessite l'implication d'acteurs à mandat sectoriel large (interprofessions, organisations agricoles).

Pour atteindre cette vision, le mémorandum propose un plan d'action organisé autour de cinq axes stratégiques.

## 5. Plan d'action : cinq axes stratégiques

### AXE 1

#### Améliorer la connaissance des variétés robustes dans l'ensemble de la filière

**Constat :** La méconnaissance des variétés robustes existantes est le premier frein sur le marché industriel (52%) et le deuxième sur le marché du frais (20%). Dans les deux cas, les opérateurs ne s'opposent pas par principe — ils manquent simplement d'informations fiables, accessibles et adaptées à leurs process.

#### Actions prioritaires :

- Maintenir à jour et développer le catalogue transfrontalier des variétés robustes disponibles, avec fiches techniques différenciées par segment (industrie frites, industrie chips, marché du frais bio, marché du frais conventionnel), en français et en néerlandais.
- Continuer d'organiser des visites annuelles de champs d'essais variétaux dans chaque région, ouvertes aux opérateurs de l'aval des deux marchés (négociants, industriels, distributeurs, GMS, magasins spécialisés). À noter que la parcelle d'essais des variétés robustes du CRA-W à Gembloux se visite chaque année depuis 7 ans déjà.
- Développer des guides pratiques d'introduction variétale incluant itinéraires culturels, critères de stockage et paramètres technologiques spécifiques à chaque utilisation finale.
- Intégrer la thématique des variétés robustes aux formations agricoles et aux bulletins techniques des structures d'encadrement partenaires.
- Mettre en place un système de partage d'expériences entre opérateurs des deux segments (retours d'essais, témoignages d'entreprises pionnières).

### AXE 2

#### Sécuriser l'offre et la chaîne d'approvisionnement en variétés robustes

**Constat :** Le risque sur la disponibilité suffisante en plants et la continuité de l'approvisionnement est le frein n°1 sur le marché du frais (40%) et constitue également un obstacle sur le marché industriel (22%). Si la demande n'est pas garantie, les multiplicateurs n'investissent pas ; si les plants ne sont pas disponibles, les producteurs ne peuvent pas cultiver ces variétés.

#### Actions prioritaires :

- Encourager la mise en place de conventions ou lettres d'intention entre acheteurs (industriels, distributeurs, GMS) et producteurs, précisant une demande pluriannuelle planifiée en variétés robustes — à l'image de la Convention pommes de terre robustes en production biologique.
- Soutenir le développement de la production de plants certifiés des variétés robustes les plus prometteuses, en collaboration avec les groupements de producteurs de plants (GWPPPDT, VVP, FN3PT).
- Établir un observatoire annuel des surfaces cultivées et de multiplication en variétés robustes par région et par segment de marché, pour suivre la progression de la transition.

- Développer des mécanismes de partage du risque lors de l'introduction de nouvelles variétés (contrats d'essai pluriannuels, garanties de reprise minimum, adoption de périodes moratoires d'entrée et de sortie).
- Encourager les obtenteurs à accélérer la mise à disposition commerciale des variétés prometteuses, en priorité pour les segments en déficit (notamment la chair ferme pour le marché du frais bio).

### AXE 3

## Adapter les critères de qualité et les cahiers des charges

**Constat :** Les réserves des clients/donneurs d'ordres (32% industrie) et le manque d'adéquation avec les critères technologiques (28% industrie) freinent la transition. Pourtant, 92% des cahiers des charges industriels et 75% de ceux du marché du frais permettent déjà l'introduction de nouvelles variétés. L'ouverture contractuelle existe : elle doit être activée par un dialogue interprofessionnel structuré.

### Actions prioritaires :

- Initier des tables rondes interprofessionnelles séparées par segment (industrie / marché du frais) pour revoir les critères variétaux dans les cahiers des charges et y intégrer explicitement les variétés robustes approuvées.
- Développer des protocoles d'évaluation communs pour les critères technologiques des variétés robustes : couleur de cuisson et matière sèche pour l'industrie ; goût, conservation et facilité d'épluchage pour le marché du frais. Voir ce qui aura déjà été fait dans le cadre du mini projet interreg « proRob » !
- Encourager les GMS et magasins spécialisés bio et conventionnels à intégrer un axe « durabilité variétale » dans leurs cahiers des charges fournisseurs.
- Améliorer la communication entre sélectionneurs et acheteurs (industriels, distributeurs) pour orienter les programmes de sélection vers les besoins réels des deux marchés.
- Prévoir des périodes de transition progressives lors de l'intégration de nouvelles variétés robustes dans les cahiers des charges.

### AXE 4

## Communiquer vers le consommateur et valoriser les variétés robustes

**Constat :** La communication vers l'aval (client/consommateur final) est attendue par les deux marchés et doit être réalisée.

### Actions prioritaires :

- Développer une campagne de communication coordonnée à l'échelle de la zone Interreg sur les bénéfices des variétés robustes (réduction des fongicides, économie d'eau, biodiversité, qualité, résilience au changement climatique), différenciée selon le public cible.
- Soutenir la création d'une dénomination ou d'un repère visuel « variété robuste » reconnaissable par le consommateur, utilisable sur les produits frais et transformés, bio et conventionnels.

- Développer des outils d'animation en point de vente (fiches produit, affichage, dégustations) pour valoriser les variétés robustes dans les GMS et les magasins spécialisés bio et conventionnels.
- Encourager les industriels et distributeurs à intégrer les variétés robustes dans leurs démarches RSE et leurs rapports de durabilité.
- Valoriser les actions lors d'événements sectoriels clés : Salon QualiPom Nord, Potato Europe, Interpom, Journée Pomme de Terre Robuste à Gembloux, Propom, Mondial de la Frite à Arras.

#### AXE 5

### Soutenir et accompagner les acteurs dans la transition

**Constat :** 80% des répondants industriels et 60% des répondants du marché du frais ont vécu au moins une expérience d'intégration difficile. Ces échecs passés créent une prudence légitime. Le soutien technique et financier pour tester une nouvelle variété est demandé par 40% des répondants industriels. Un accompagnement structuré est indispensable pour rebâtir la confiance dans les deux segments.

#### Actions prioritaires :

- Continuer la mise en place d'essais multilocaux annuels sur les variétés robustes les plus prometteuses, coordonné entre les structures de recherche de la zone (CRA-W, Carah, Inagro, Viaverda, Chambres d'agriculture des Hauts-de-France, Fredon) et couvrant les deux types de marché.
- Former les conseillers agricoles et techniciens à la spécificité des variétés robustes selon leur destination : itinéraires culturaux adaptés, gestion du stockage longue durée, critères de qualité culinaire et technologique.
- Développer un réseau de fermes de démonstration dans chaque région, ouvertes aux visites d'opérateurs des deux filières.
- Encourager le retour d'expérience systématique après chaque introduction de variété robuste (fiches de retour d'essai standardisées, partagées entre partenaires).
- Intégrer les variétés robustes dans les avertissements agricoles (traitements fongicides ou insecticides, fertilisation, irrigation...).

## 6. Rôles attendus des différents maillons de la filière

La transition variétale ne peut réussir que si chaque maillon s'engage proactivement. Le tableau ci-dessous synthétise les rôles clés attendus :

| Acteur                                                               | Rôles attendus                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Sélectionneurs / Obtenteurs</b>                                   | Intégrer la robustesse comme critère prioritaire ; mettre à disposition des informations techniques exhaustives par segment de marché ; développer des variétés répondant aux besoins spécifiques du frais (goût, forme, lavabilité) et de l'industrie (matière sèche, couleur). |
| <b>Multiplicateurs &amp; Négociants en plants</b>                    | Développer la production de plants certifiés des variétés robustes prometteuses ; communiquer proactivement auprès des producteurs ; participer aux essais variétaux.                                                                                                            |
| <b>Producteurs de pomme de terre</b>                                 | S'engager progressivement dans la production de variétés robustes ; partager les expériences de terrain ; participer aux essais comparatifs et aux fermes de démonstration.                                                                                                      |
| <b>Structures d'encadrement</b>                                      | Assurer la collecte et la diffusion des données techniques ; organiser la concertation interprofessionnelle ; coordonner les essais variétaux et la communication vers les deux marchés ; intégrer les variétés robustes dans les avertissements agricoles.                      |
| <b>Négoce &amp; Préparateurs / Emballeurs (marché du frais)</b>      | Intégrer progressivement les variétés robustes dans les contrats de production ; organiser des animations en magasin ; valoriser les variétés robustes auprès des GMS et magasins spécialisés.                                                                                   |
| <b>Industries de transformation</b>                                  | Réaliser des essais de transformation sur les variétés robustes disponibles ; communiquer les critères technologiques requis aux obtenteurs ; soutenir les premières introductions en production.                                                                                |
| <b>Grande et Moyenne Distribution &amp; Magasins spécialisés bio</b> | Accepter et valoriser les variétés robustes dans leurs gammes ; développer la communication consommateur sur leurs bénéfices ; intégrer des critères de robustesse variétale dans leurs cahiers des charges.                                                                     |
| <b>Autorités publiques &amp; Institutions de R&amp;D</b>             | Soutenir financièrement les essais et programmes de sélection et de R&D ; intégrer la transition variétale dans les politiques agricoles régionales et européennes.                                                                                                              |

## 7. Engagements des partenaires signataires

---

Les partenaires du projet RobPatat s'engagent, à l'issue de ce projet, à :

- Diffuser les résultats des deux enquêtes et du mémorandum auprès de leurs réseaux respectifs.
- Poursuivre la collaboration transfrontalière pour le suivi de la mise en oeuvre des actions proposées.
- Participer activement aux futures concertations sectorielles sur la transition variétale dans les deux filières.
- Contribuer à la mise à jour annuelle des données sur l'adoption des variétés robustes dans la zone.
- Relayer et soutenir les initiatives — publiques ou privées — allant dans le sens des axes stratégiques de ce mémorandum.

Ils invitent l'ensemble des acteurs de la filière pomme de terre de la zone Interreg France-Wallonie-Vlaanderen à adhérer à ce mémorandum et à contribuer activement à sa mise en oeuvre, sur le marché industriel comme sur le marché du frais.

## Conclusion

---

### Un message central commun aux deux filières

Les variétés robustes existent. La filière — industrie comme marché du frais — y est largement favorable.

Ce qui manque, c'est la connaissance pour le secteur industriel, et la sécurité d'approvisionnement pour le marché du frais.

Les obstacles sont différents selon le marché, mais ils sont pour la plupart surmontables par une action coordonnée à l'échelle de la zone Interreg.

Ce mémorandum est une invitation à agir ensemble, maintenant, sur les deux fronts à la fois.

La transition variétale n'est pas une option parmi d'autres : c'est **une nécessité agronomique, environnementale, économique et sociale** pour l'ensemble de la filière pomme de terre de la zone. Le moment d'agir collectivement est venu.

## Signatures des partenaires

|                                                                                       |                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| <b>FIWAP (opérateur chef de file)</b><br><i>Filière wallonne de la pomme de terre</i> | Signature :<br>_____<br>Date :<br>_____ |
| <b>Biowallonie</b><br><i>Structure wallonne d'encadrement bio</i>                     | Signature :<br>_____<br>Date :<br>_____ |
| <b>BioForum</b><br><i>Structure flamande d'encadrement bio</i>                        | Signature :<br>_____<br>Date :<br>_____ |
| <b>Bio Hauts-de-France</b><br><i>Développement de la filière bio en HdF</i>           | Signature :<br>_____<br>Date :<br>_____ |
| <b>Norabio</b><br><i>Coopérative agricole bio Hauts-de-France</i>                     | Signature :<br>_____<br>Date :<br>_____ |

Gembloux / Namur / Anvers / Phalempin / Bois-Grenier, 2026

Ce mémorandum est co-financé par le Fonds Européen de Développement Régional (FEDER) dans le cadre du programme Interreg France-Wallonie-Vlaanderen, projet n° 0400473 — RobPatat.

# Rejoindre la démarche RobPatat

Développement des variétés robustes de pomme de terre — Zone Interreg fwvl

## Engagement d'adhésion

En apposant leur signature ci-dessous, les organisations adhérentes déclarent :

- Avoir pris connaissance du mémorandum RobPatat et de ses cinq axes stratégiques.
- Partager la vision d'une transition variétale vers les variétés robustes de pomme de terre dans la zone France-Wallonie-Vlaanderen d'ici 2030.
- S'engager à contribuer, dans la mesure de leurs moyens, à la mise en oeuvre des actions proposées dans ce mémorandum.
- Autoriser les partenaires du projet RobPatat à mentionner leur adhésion dans les communications liées au projet.

Pour adhérer, merci de compléter le tableau ci-dessous et de retourner ce document signé à : **vb@fiwap.be** (Vincent Berthet, FIWAP — coordinateur du projet RobPatat).

## Organisations adhérentes

| Organisation | Représentant légal | Fonction | Date | Signature |
|--------------|--------------------|----------|------|-----------|
|              |                    |          |      |           |
|              |                    |          |      |           |
|              |                    |          |      |           |
|              |                    |          |      |           |
|              |                    |          |      |           |
|              |                    |          |      |           |
|              |                    |          |      |           |
|              |                    |          |      |           |

Des copies supplémentaires de cette page d'adhésion sont disponibles sur simple demande auprès de la FIWAP.

La liste complète des organisations adhérentes sera publiée sur les sites web des partenaires du projet.