ETUDE DE FAISABILITE DE MISE EN PLACE D'UNE FILIERE DE SUCRE DE CANNE BIOLOGIQUE A LA REUNION

CONTEXTE GENERAL DE L'ETUDE

L'équipe dirigeante de la Chambre d'Agriculture nouvellement élue a fait du revenu des producteurs de canne et de la réflexion sur un nouveau modèle pour la filière canne à sucre une priorité de la mandature avec des alternatives en matière de production d'énergie (canne fibre) et de nouveaux débouchés afin de permettre aux planteurs d'obtenir un meilleur revenu.

En parallèle, le Ministre de l'Agriculture et la Ministre des Outre-Mer avaient demandé en Octobre 2019, lors de la reconduction de l'aide à l'adaptation des entreprises sucrières des DOM à la fin des quotas sucriers (enveloppe de 28 millions d'€ pour La Réunion), aux acteurs de la filière, de s'engager à bâtir, en lien avec les autres filières agricoles et les élus des collectivités, un modèle agricole qui permette de relever les défis climatiques et sociétaux auxquels il doit faire face, tout en tenant compte de l'évolution des tendances de marchés. Cette réflexion devait aboutir, en juillet 2020, à des propositions sur les thématiques principales identifiées suivantes :

- la montée en gamme,
- la valorisation de l'origine ultramarine,
- le renforcement de la production biologique,
- la transition vers la canne énergie
- le développement de nouvelles filières pour s'affranchir notamment des importations d'aliment du bétail.

Ces orientations vers la production de sucre bio ont été rappelées le 17 juillet par le gouvernement avec une concertation qui vise à établir un plan stratégique sur l'avenir de la filière betterave-sucre. Cette concertation doit se poursuivre d'ici à fin septembre, en associant l'ensemble des acteurs. Il s'agit de bâtir un plan sur dix ans, autour de cinq axes :

- compétitivité des exploitations (avec pour objectif la baisse des intrants et l'optimisation des pratiques) ;
- recherche et innovation (hausse des rendements agricoles et des performances) ;
- bioéconomie (nouveaux débouchés) ;
- commercialisation (image du produit) ;
- gestion des risques.

Le gouvernement français a indiqué que la filière devrait, après 2021, évoluer vers un nouveau plan intégrant une montée en gamme des produits. Ces éléments entraînent également pour la filière sucre de La Réunion, la nécessité de mener une réflexion sur la production de sucre bio à partir de canne à sucre. La mise en place d'une telle filière constituerait une avancée significative pour renouveler durablement cette culture traditionnelle, en diversifiant ses débouchés.

Le comité de transformation a proposé 5 thèmes d'action dans le cadre de l'élaboration d'un nouveau plan pour la filière canne sucre rhum énergie, basé sur la diversification de la canne. Parmi ceux-ci se trouve le sucre bio, qui constituera donc l'objet de ce travail. Cette étude s'inscrit dans un cadre plus général qui comprend les objectifs suivants :

- Répondre aux attentes des consommateurs pour des produits issus de l'agriculture biologique d'origine France en augmentant les productions existantes et proposer de nouveaux produits adaptés à la demande du marché réunionnais, métropolitaine, voire européen ;
- Favoriser la conversion à l'agriculture biologique avec une montée en gamme des produits bio en contribuant à la « multi performance » des exploitations agricoles (économique, sociale, environnementale) ;
- Contribuer à la mise en place d'une filière canne et sucre biologique sur le territoire réunionnais par l'élaboration des itinéraires techniques biologiques de la culture de la canne à sucre afin de produire dans un premier temps à minima 5000 tonnes de cannes bio, soit à minima 500 tonnes de sucre bio par campagne sucrière ;
- Mener une étude approfondie des opportunités de mise en marché locales, et en lien avec le contexte sucrier régional et international ;
- Créer et sécuriser de nouveaux débouchés générateurs de valeur afin d'améliorer le revenu des agriculteurs réunionnais tout en protégeant l'environnement et la santé des agriculteurs, comme celle des consommateurs.

OBJET DE L'ETUDE

L'étude doit permettre à la Chambre d'Agriculture de pouvoir orienter ses actions dans le cadre du développement commercial de la production de sucre bio réunionnais. Les objectifs principaux sont :

- une étude de la concurrence en matière de production et de commercialisation de sucre bio offrant un état des lieux des acteurs nationaux et internationaux de la production de sucre bio et leur présence dans les canaux de distribution et de commercialisation ;

- un outil méthodologique de regroupement et de valorisation des informations techniques et économiques existants sur ce sujet pour aider les nouveaux producteurs dans leur démarche de conversion vers une production biologique ;
- une définition des meilleures solutions stratégiques à apporter pour le développement d'une offre commerciale en adéquation avec les besoins des consommateurs.
- aspect transformation de la canne AB : étude de faisabilité, et des différents débouchés qui peuvent être liés.
- aspect bibliographique et « recherche de références » sur le sujet de la canne AB et de son marché : expériences existantes (autres pays, autres DOMs…)

MODALITES DE L'ETUDE

L'étude présente une réflexion et une présentation globale sur la faisabilité de mise en place d'une filière de sucre de canne biologique à La Réunion Elle se compose de trois phases :

Phase 1 : Étude de la production de sucre biologique et analyse de l'offre actuelle

- définition des labels nationaux, européens et internationaux de production de sucre bio actuels ;
- état des lieux de la production et de la commercialisation nationale, européenne et internationale de sucre bio ;
- liste des pays et DOMs producteurs ayant accès au marché de l'Union Européenne et français et détail des quantités importées de sucre bio chaque année par l'Europe , la France ;
- étude comparative des modes de certification sociales (labels « équitable ») et environnementales (labels bio) des producteurs de sucre bio nationaux, européens et internationaux .

Phase 2 : Outil méthodologique de restitution des données de production à partir de recherches bibliographiques sur des cas existants dans les pays producteurs de sucre bio

- établissement de tableaux comparatifs des coûts de production entre la
- production conventionnelle et la production biologique de canne à sucre ;
- identification des prix d'achat aux producteurs de sucre bio actuels par les industriels ;
- identification des prix d'achat du sucre bio par les consommateurs français, européens, voire par ceux de certains pays tiers.
- à partir de ces éléments : estimation du prix d'achat envisageable par les industriels et les futurs distributeurs du sucre bio réunionnais ;

- mise en place d'une cartographie d'acteurs de la filière locale et nationale ;
- élaboration d'un document, type tableur, exploitable informatiquement pour la production de fiches techniques et de référence technico-économique.

Phase 3 : Définition de la stratégie commerciale et prospective

- effectuer un bilan de la demande actuelle en sucre biologique (réunionnaise, nationale, européenne et internationale) ;
- identifier les acheteurs et les clients potentiels ainsi que les quantités envisageables pour alimenter un marché de sucre bio réunionnais (marché intérieur, vente aux touristes) et pour l'export vers l'UE, voire vers des pays-tiers ;
- évaluer les évolutions et les attentes des consommateurs sur le marché intérieur (Réunion) et extérieur (UE, voire pays-tiers) ;
- élaborer les axes d'un plan de communication et de marketing qui permettrait au sucre bio réunionnais de se démarquer de ses concurrents étrangers ;
- identifier les atouts et les inconvénients de la production réunionnaise ;
- quantifier le potentiel commercial de l'offre réunionnaise de sucre bio.

SOMMAIRE

EXECUTIVE SUMMARY.....9

PHASE 1 : ETUDE DE LA PRODUCTION DE SUCRE BIOLOGIQUE ET ANALYSE DE L'OFFRE ACTUELLE.....13

- Executive summary.....15
- État des lieux de la production et de la commercialisation du sucre biologique.....17
  - Analyse de la production de sucre biologique.....19
    - Le marché bio.....19
    - Le marché du sucre bio.....21
  - Les acteurs de la production mondiale de sucre bio.....24
    - Brésil/Paraguay.....27
    - Argentine/Cuba.....28
    - Thaïlande/Inde.....29
    - Colombie.....30
  - La situation des départements d'Outre-mer.....30
    - Guadeloupe/Martinique/Tahiti.....31
  - La situation du sucre de betterave biologique.....32
  - La question des droits de douane appliqués au sucre bio.....33
- État des lieux et comparaison des labellisations et certifications du sucre bio.....35
  - Les labels biologiques.....36
    - Les labels nationaux.....37
    - Les labels internationaux.....38
  - Les labels Faire Trade ou commerce équitable.....41
  - Les labels spéciaux.....42
  - Les certifications de développement durable.....43
  - Récapitulatif des labels applicables au sucre.....47

PHASE 2 : EVALUATION ET COMPARAISON DES DONNEES DE PRODUCTION.....49

- Executive summary.....51
- Identification des coûts de production.....53
  - Le cas du Paraguay.....55
    - La structure des coûts de production.....56
    - La rentabilité.....59
  - Le cas de la Colombie.....60
  - Le cas du Mexique.....64
- Itinéraire de la canne à sucre.....66

- Rappel de l'itinéraire technique……..……..66
- Le cas de la Martinique……..67
- Récapitulatif des lignes de coûts de la production de canne à sucre bio…..……69
- Outil Technico-économique en Canne à Sucre - OTECAS……..……..70

- Schéma d'itinéraire de production de la canne bio……..……..71
- Marché mondial et prix d'achat……..……..72
  - Brève introduction au marché mondial du sucre……..72
  - Éléments d'analyse pour une estimation du prix de vente de la canne à sucre bio…….73
  - Le cas de la betterave à sucre bio……74
- Identification du prix des sucres en France métropolitaine……76

PHASE 3 : DEFINITION DE LA STRATEGIE COMMERCIALE ET PROSPECTIVE……81

- Executive summary……..83
- Bilan de la demande de sucre biologique et identification des filières d'achat……..85
  - Bilan de la demande actuelle de sucre biologique……87
  - La demande des pays du marché européen……88
  - L'Allemagne……89
  - L'Espagne……90
  - France……91
    - Données générales……91
    - Le sucre bio en France : un marché en rapide développement ……..92
  - Attentes consommateurs…..……..96
  - Attentes des consommateurs français…..……..97
    - La santé……..97
    - L'origine……..98
    - Le prix……..100
- Axes stratégiques de communication……103
  - Evaluation des avantages et des inconvénients de l'offre réunionnaise……104
    - Stratégie à destination des industries agro-alimentaires…….108
    - Stratégie visant un sucre de table d'origine pour les consommateurs…….112
  - Quantification d'une offre de sucre bio réunionnais……..118
    - L'industrie agro-alimentaire……..118
    - Le sucre de table…..……..118

PRINCIPALES SOURCES ET REFERENCES……121

EXECUTIVE SUMMARY

PHASE 1

- Le marché mondial du sucre biologique connaît une croissance soutenue, marquée par une tendance forte dans les pays développés, notamment liée à la sensibilisation aux enjeux environnementaux, nutritionnels et de santé.

- Malgré sa taille très réduite par rapport au marché mondial du sucre, à peine 0,26% des 177 millions de tonnes de sucre consommé dans le monde, le marché du sucre biologique est particulièrement dynamique.

- En l'espace de 10 ans, la consommation de sucre bio a bondi de 56,7% alors que celle du sucre n'évoluait que de 15%.

- En 2018, l'Institut international de recherche en agriculture biologique (FIBL) estimait la superficie de production de canne à sucre biologique à près de 95 000 hectares, représentant 0,3% de la surface mondiale de canne à sucre.

- En dix ans, les surfaces dédiées à l'exploitation de la canne à sucre biologique ont doublé, passant de 47 600 hectares (ha) à 94 800 ha en 2018.

- L'Union Européenne est un marché majeur de la consommation de sucre bio dans le monde, de l'ordre de 40%, pour une valeur estimée à plus de 220 millions de dollars en 2018.

- En 2015, l'UE a importé 170 000 tonnes de sucre de canne biologique. En 2019, les importations ont atteint 214 000 tonnes, soit 5% des importations totales de produits bios au sein de l'UE. Le sucre biologique représente 11% des importations du sucre européen.

- L'UE importe du sucre biologique en provenance du Brésil (27%), la Colombie (18%), l'Inde (18%), le Paraguay (13%), la Thaïlande (5%) et Cuba (3%).

- En matière de certification biologique, il existe différentes catégories de labels pouvant être classés en fonction de leur portée (nationale/ internationale). En plus des législations françaises et

-

européennes, certaines organisations privées ont créé des critères spécifiques qui viennent s'ajouter aux règles déjà imposées.

- Les labels de développement durable ou « voluntary sustainability standards » (VSS) sont en forte progression depuis une dizaine d'années.

- Les labels Bio et FairTrade sont centrés autour d'une approche B2C (business to consumer), tandis que les VSS sont centrés sur une approche B2B (business to business), visant à donner une image écoresponsable aux entreprises qui les détiennent. Deux labels dominent aujourd'hui le marché, BonSucro et ProTerra.

PHASE 2

- Peu de travaux scientifiques ont étudié l'itinéraire technico-économique de production de la canne à sucre biologique. De même, les études comparatives avec la culture de la canne conventionnelle sont presque inexistantes.

- Des recherches menées au Paraguay, en Colombie et au Mexique montrent que les coûts de production sont particulièrement bas comparativement à ceux de l'île de la Réunion. En moyenne, une tonne de canne à sucre bio est vendue entre 18 et 21€.

- Les différents itinéraires techniques étudiés démontrent le poids particulier de la main d'œuvre dans la structuration des coûts de production.

- Les centres de recherche de la canne à sucre, à la Réunion, à la Martinique et à la Guadeloupe, ont entamé des études et des expérimentations pour comparer les différents itinéraires de production.

- Sur la base de premières expérimentations menées par le Centre Technique de la Canne à Sucre (CTCS) à la Martinique, les coûts de production de la culture de la canne à sucre bio seraient 4,4 fois supérieurs à ceux de la culture de la canne conventionnelle.

- A la Réunion, le centre de recherche de la canne à sucre eRcane a rendu public un outil d'évaluation technico-économique en canne à sucre. Dans le cadre du projet de développement de la production de canne à sucre bio, cet outil présente les qualités indispensables à la conduite d'essais pour valider les meilleurs itinéraires de production.

- L'élaboration du prix de vente de la canne bio peut s'appuyer sur les mécanismes de soutien à la canne conventionnelle déjà existant et s'inspirer des méthodes de calcul employées pour la betterave biologique.

- L'estimation du prix d'achat du sucre bio par les industriels est difficile car celui-ci reste confidentiel. Le prix du sucre biologique est fixé au travers d'échanges de gré à gré.

- Compte tenu des coûts de production très bas de la concurrence, cela doit inciter les acteurs de la filière du sucre bio à la Réunion à adopter une stratégie de différenciation de leur production au travers d'une communication basée sur les notions de terroir, d'origine, d'identité et de sens.

PHASE 3

- La demande européenne en sucre biologique est en constante hausse depuis 2017. Cette année-là, la demande totale en sucre bio en Europe (canne + betterave) correspondait à un chiffre d'affaire de 188 millions de dollars. En 2019, elle s'élevait à 253 millions de dollars.

- En 2025, les projections de tendance de consommation estiment que la consommation européenne de sucre bio doublera pour atteindre 587 millions de dollars.

- En 2019, les ventes de sucre bio se sont élevées à près de 47 millions d'euros. En 2021, elles devraient atteindre quelque 55 millions d'euros.

- Les ventes de sucre bio, tous débouchés confondus, ont représenté quelque 43 000 tonnes. Les industries agro-alimentaires ont été la première destination du sucre bio, avec 34 000 tonnes, tandis que les sucres vendus en sachet ont atteint un peu plus de 8 000 tonnes.

- Huit familles de produits concentrent plus de 25 000 tonnes de sucre bio (confiture, pâte à tartiner, biscuiteries, yaourts, sirops, jus de fruits, céréales et tablettes de chocolat).

- Les principales motivations qui conduisent les consommateurs français à acheter et consommer un produit bio sont :
    - La volonté de préserver sa santé
    - Le goût et la qualité des produits
    - La préservation de l'environnement

- Les critères déterminants d'achat sont :
    - Le goût :96%
    - L'origine française :92%
    - Le prix : 90%

- La production réunionnaise fait face à une opportunité historique en pouvant se positionner comme le premier territoire à proposer un sucre de canne bio au marché français et européen.

- La production réunionnaise est une production française et de ce fait peut répondre à de nombreuses attentes de consommateurs nationaux : traçabilité du bio, transparence de la chaîne de production, produit de terroir, goût, défense des producteurs locaux…

- La production réunionnaise de sucre bio cherche à pénétrer un marché actuellement en plein essor mais relativement étroit. La concurrence y est déjà bien installée et se renforce d'année en année.

- Les principaux producteurs concurrents de la Réunion se concentrent en Amérique latine où les coûts de production, notamment du fait des effets d'échelle (superficie de la production et taille des exploitations) sont inférieurs aux coûts de production réunionnais.

- La montée en puissance nécessite des surfaces cultivées suffisantes pour garantir des volumes de canne adaptés aux besoins de transformation. Or, le processus de transition vers le bio est long.

- Deux axes stratégiques sont identifiés : la production de sucre à destination des industries de l'agro-alimentaire et/ou la production d'un sucre de table de terroir.

- Quelle que soit la stratégie industrielle choisie pour incarner le projet de production de sucre bio à la Réunion, différentes dimensions sont à considérer comme les piliers des futurs axes de communication : terroir, goût, équitable, traçabilité, environnement.

- Il est possible d'évaluer à quelques milliers de tonnes la demande de sucre bio français, en incluant une possible demande des industries agro-alimentaires réunionnaises.

- Concernant les sucres de table, plusieurs centaines de tonnes de sucre bio pourraient trouver une place sur le marché français des sucres de canne bio en y incluant évidemment le marché réunionnais.

PHASE 1

ETUDE DE LA PRODUCTION DE SUCRE BIOLOGIQUE ET ANALYSE DE L'OFFRE ACTUELLE

EXECUTIVE SUMMARY

- Le marché mondial du sucre biologique connaît une croissance soutenue, marquée par une tendance forte dans les pays développés, notamment liée à la sensibilisation aux enjeux environnementaux, nutritionnels et de santé.

- Malgré sa taille très réduite par rapport au marché mondial du sucre, à peine 0,26% des 177 millions de tonnes de sucre consommé dans le monde, le marché du sucre biologique est particulièrement dynamique.

- En l'espace de 10 ans, la consommation de sucre bio a bondi de 56,7% alors que celle du sucre n'évoluait que de 15%.

- En 2018, l'Institut international de recherche en agriculture biologique (FIBL) estimait la superficie de production de canne à sucre biologique à près de 95 000 hectares, représentant 0,3% de la surface mondiale de canne à sucre.

- En dix ans, les surfaces dédiées à l'exploitation de la canne à sucre biologique ont doublé, passant de 47 600 hectares (ha) à 94 800 ha en 2018.

- L'Union Européenne est un marché majeur de la consommation de sucre bio dans le monde, de l'ordre de 40%, pour une valeur estimée à plus de 220 millions de dollars en 2018.

- En 2015, l'UE a importé 170 000 tonnes de sucre de canne biologique. En 2019, les importations ont atteint 214 000 tonnes, soit 5% des importations totales de produits bios au sein de l'UE. Le sucre biologique représente 11% des importations du sucre européen.

- L'UE importe du sucre biologique en provenance du Brésil (27%), la Colombie (18%), l'Inde (18%), le Paraguay (13%), la Thaïlande (5%) et Cuba (3%).

- En matière de certification biologique, il existe différentes catégories de labels pouvant être classés en fonction de leur portée (nationale/ internationale). En plus des législations françaises et européennes, certaines organisations privées ont créé des critères spécifiques qui viennent s'ajouter aux règles déjà imposées.

- Les labels de développement durable ou « voluntary sustainability standards » (VSS) sont en forte progression depuis une dizaine d'années.

- Les labels Bio et FairTrade sont centrés autour d'une approche B2C (business to consumer), tandis que les VSS sont centrés sur une approche B2B (business to business), visant à donner une image écoresponsable aux entreprises qui les détiennent. Deux labels dominent aujourd'hui le marché, BonSucro et ProTerra.

ETAT DES LIEUX DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DU SUCRE BIOLOGIQUE

ANALYSE DE LA PRODUCTION DE SUCRE BIOLOGIQUE

- Le sucre biologique est produit à partir de cultures sucrières qui sont cultivées selon les pratiques de l'agriculture biologique et n'impliquent pas l'utilisation d'intrants issus de l'industrie agro-chimique.

- Le sucre biologique est considéré comme ayant une valeur nutritionnelle plus élevée que le sucre conventionnel. Il varie en couleur du sucre conventionnel et a une saveur légèrement plus riche.

- La sensibilisation croissante des populations aux questions de santé et d'environnement stimule la demande de produits et d'ingrédients biologiques, comme le sucre biologique.

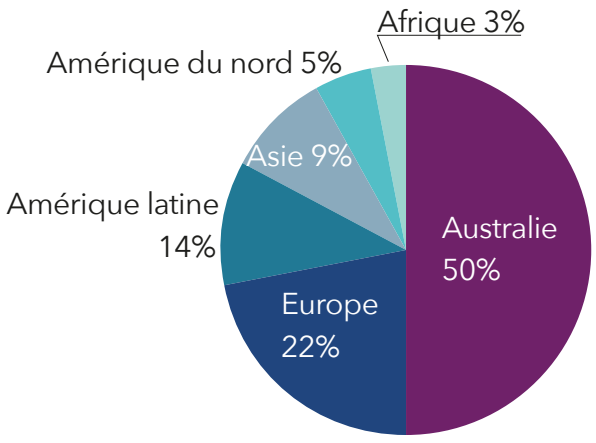
LE MARCHE DU BIO

- En 2018, 71,5 millions d'hectares étaient cultivés de manière biologique. Cette superficie a augmenté de près de 3% par rapport à 2017, soit une hausse de 2 millions d'hectares des surfaces d'exploitations.

- L'Australie possède la plus grande surface agricole biologique (35,7 millions d'hectares), suivie de l'Argentine (3,6 millions d'hectares) et de la Chine (3,1 millions d'hectares). L'Europe représente 15,6 millions d'hectares cultivés, suivie par l'Amérique latine (8 millions d'hectares).

- À l'échelle de la planète, on recense désormais 2,8 millions de producteurs biologiques dans le monde. L'Inde reste le pays comptant le plus grand nombre de producteurs (plus de1.149.000), suivie de l'Ouganda (plus de 210.000) et de l'Éthiopie (près de 204.000).

REPARTITION DES TERRES AGRICOLES BIO PAR CONTINENT EN 2018

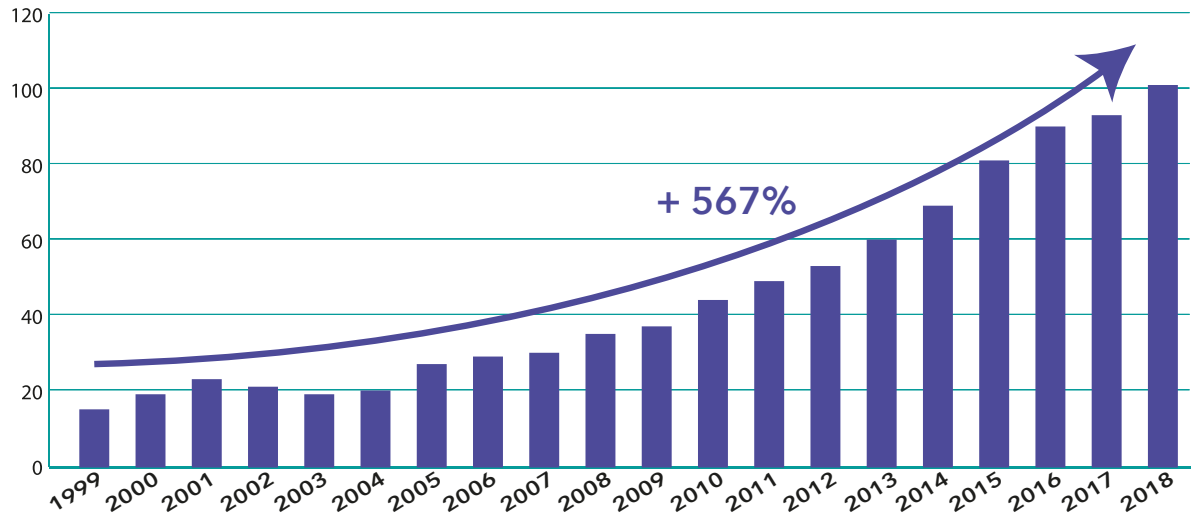


Source: FIBL

- Au niveau mondial, 1,5 % des terres agricoles sont biologiques. Cependant, 16 pays comptent 10 % ou plus des terres agricoles biologiques.

- La consommation de produits issus de l'agriculture biologique connaît une croissance exponentielle depuis une vingtaine d'années maintenant. Elle est passée de 15 milliards de dollars en 1999 à plus de 100 milliards de dollars en 2018.

**EVOLUTION DU MARCHE ALIMENTAIRE BIO MONDIAL
DE 1999 à 2018 (en milliards €)**



Source: FIBL, Agence du bio

- L'Europe constitue le second marché mondial derrière les États-Unis. Au sein de l'Union Européenne, on dépense en moyenne quelque 76 euros par an et par personne.

- Parmi les dix premiers pays consommateurs de produits bio, on dénombre 7 pays européens : l'Allemagne, la France, l'Italie, la Suisse, le Royaume-Uni, la Suède et l'Espagne.

- Les consommateurs danois et suisses ont dépensé en moyenne 312 euros par habitant en 2018. Au Danemark, la part de marché des produits biologiques est la plus élevée. Elle représente 11,5 % de l'ensemble de son marché alimentaire.

LE MARCHE DU SUCRE BIO

- La canne à sucre est une culture principalement cultivée dans les pays tropicaux. Elle fournit 86% des sucres consommés dans le monde (le reste provenant de la betterave).

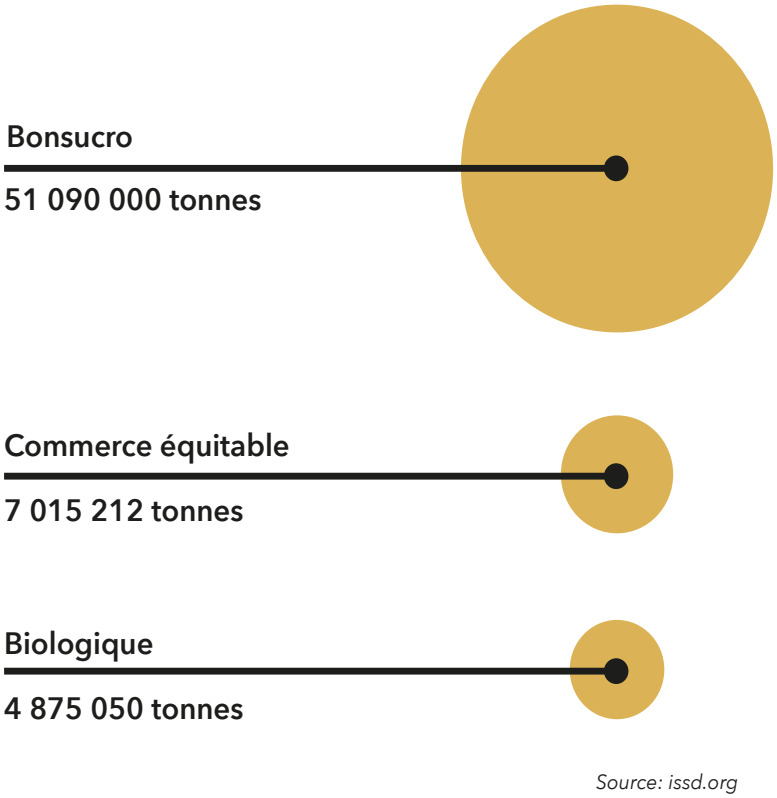
- La filière de production de la canne à sucre fait vivre près de 100 millions de personne à travers le monde et se trouve aujourd'hui au cœur d'enjeux sociaux et environnementaux majeurs.

- Parmi les enjeux de durabilité de la filière canne identifiés par des instituts de recherche, comme le CIRAD, on trouve la nécessité de préserver le maillage social et territorial lié la production. En outre, il s'agit de pouvoir contribuer au développement d'une filière « bio » certifiée notamment au travers de la promotion de nouveaux itinéraires techniques ainsi que de la valorisation des impacts positifs de la canne sur l'environnement.

- Plus largement, la production de sucre de canne bio s'inscrit dans une tendance de production durable. En effet, depuis plusieurs années, différentes certifications ont émergé pour définir des critères de durabilité. Ces critères sont réunis au sein d'une norme internationale, VSS, *Voluntary sustainable standard*, soit Critères de durabilité volontaire[1].

- La production de canne à sucre bio répond aux critères de production de la norme VSS. A l'instar des productions labellisées Fairtrade ou Bonsucro, elle garantit que les agriculteurs travaillent selon un modèle « responsable ». Cette norme VSS est certifiée par l'IISD.

Production mondiale de canne à sucre selon les différents critères de durabilité en 2016



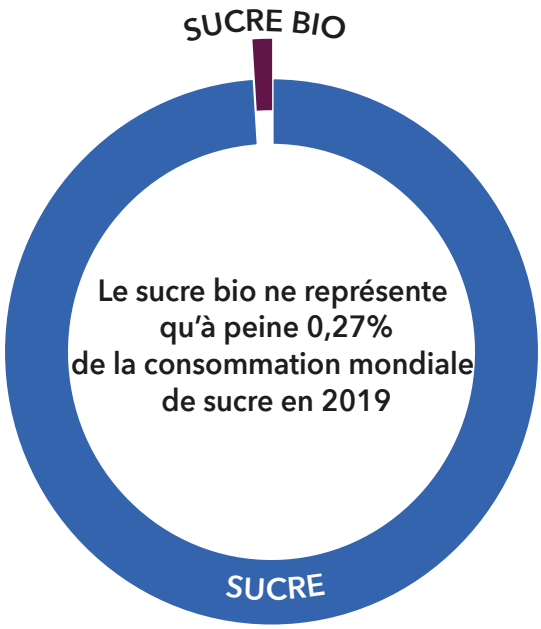
Source: issd.org

[1] *Rapport de l'IISD sur le marché mondial des sucres : https://www.iisd.org/system/files/publications/ssi-global-market-report-sugar.pdf*

- En 2018, la FAO notait que la production et les superficies mondiales de canne à sucre avaient augmenté de 4% sur une période courant de 2011 à 2016, suivant la hausse de la demande mondiale.

- Aujourd'hui, on constate la popularité croissante du sucre biologique, notamment en raison de ses applications potentielles dans les industries alimentaires ainsi que certains de ses dérivés (alcool) dans les industries pharmaceutiques et cosmétiques.

- Le marché mondial du sucre bio connaît une croissance soutenue, marquée par une tendance forte dans les pays développés liée à la sensibilisation aux enjeux nutritionnels et de santé. De plus, l'augmentation du revenu disponible a joué un rôle clé dans l'évolution de la consommation de sucre biologique dont les prix sont plus élevés que les sucres traditionnels.

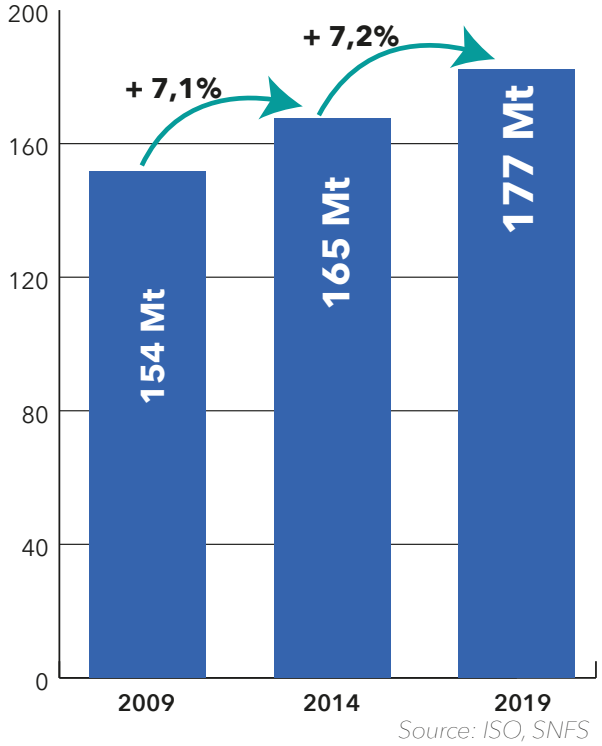


- En 2017, le marché mondial du sucre bio était estimé à quelque 784 millions de dollars (M$). Selon plusieurs études, ce marché devrait atteindre 1,1 milliard de dollars (Md$) en 2022 et 1,38 Md$ en 2026. En Europe, le marché du sucre bio représentait quelque 221 millions de dollars (M$) en 2018. Il devrait atteindre 600 M$ en 2025.

- Le marché des sucres bio reste malgré tout mineur en comparaison avec le marché du sucre traditionnel. En 2019, la consommation mondiale de sucre bio ne représentait que 0,27% des 177 millions de tonnes de sucre consommé dans le monde.

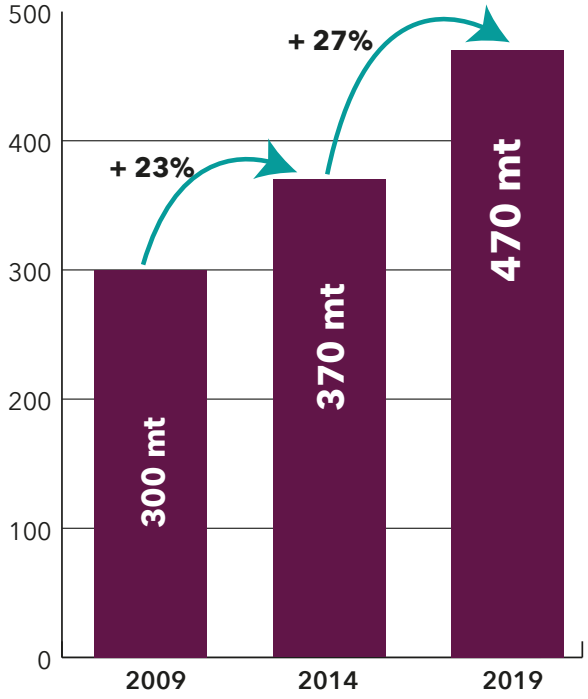
- La tendance mondiale de la consommation de sucre est en hausse. Cependant, dans les pays développés occidentaux, cette croissance connaît depuis quelques années un rythme moins soutenu, notamment du fait des politiques de santé publique visant à limiter la consommation de produits sucrés par la population. Pourtant, le sucre bio fait figure d'exception.

Evolution de la consommation mondiale de sucre (en millions de tonnes)



Source: ISO, SNFS

Evolution de la consommation mondiale de sucre bio (en milliers de tonnes)



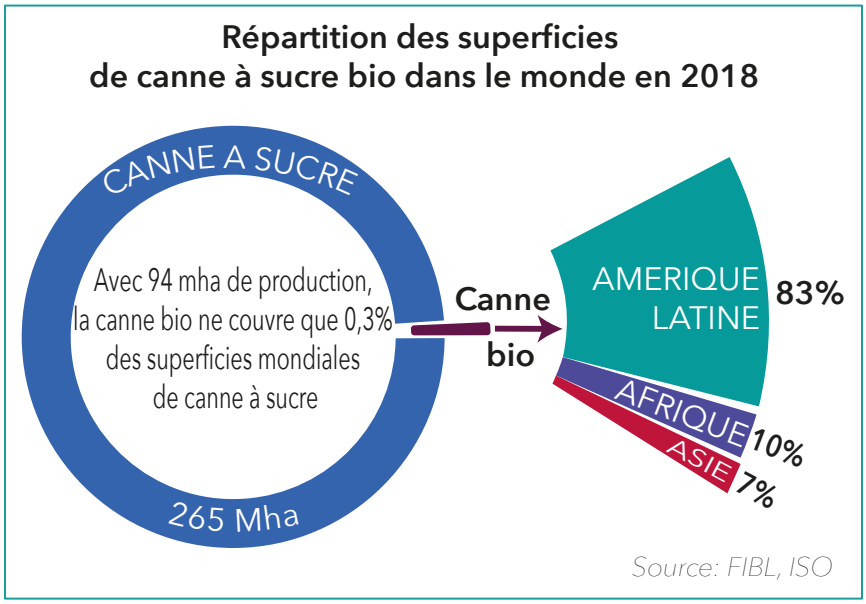
Source: ISO, SNFS

- Cette hausse constante du marché du sucre bio est soutenue par les pays de l'Union Européenne et les États-Unis. En l'espace de 10 ans, la consommation de sucre bio a bondi de 56,7% alors que celle du sucre n'évoluait que de 15%.

LES ACTEURS DE LA PRODUCTION MONDIALE DE SUCRE BIO

- Les différents indicateurs permettant de mesurer les capacités de production des pays cultivant de la canne à sucre biologique sont :
  - l'étendue des superficies cultivées
  - le volume de canne à sucre produite
  - le volume de sucre bio produit

- L'étendue des surfaces cultivées est largement documentée par les différents instituts de recherche internationaux ou bien encore les agences européenne et française de développement du bio. Les volumes de production de canne à sucre sont aussi bien documentés. Toutefois, les informations concernant les volumes de production de sucre bio sont plus aléatoires. La question du manque de traçabilité des processus de production dans certains pays conduit à penser que la production de canne à sucre bio ne conduit pas nécessairement à celle de sucre bio, notamment faute d'outils industriels adaptés.

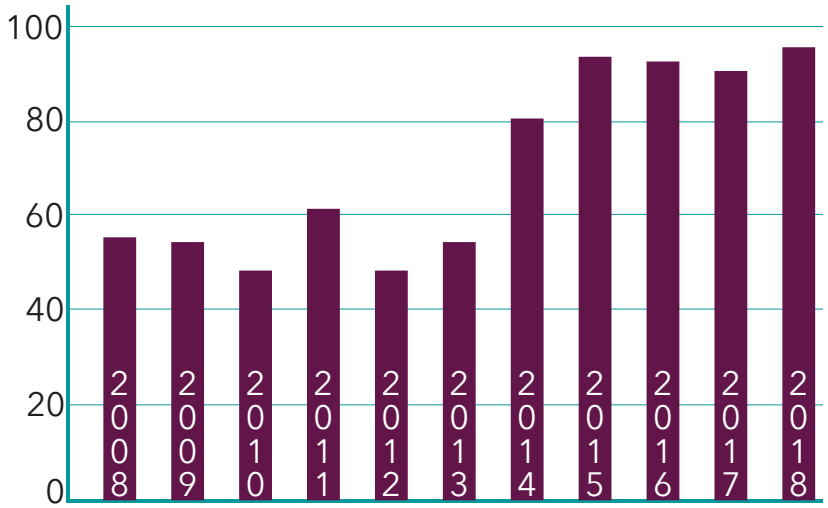


- En 2017, l'Institut international de recherche en agriculture biologique (FIBL) estimait la superficie de production de canne à sucre biologique à quelque 94 000 hectares, représentant 0,3% de la surface mondiale de canne à sucre. Cette année-là, la récolte de canne à sucre biologique s'est élevée à près de 5 millions de tonnes[2].

[2] *Rapport Mondial de l'IFBL sur l'agriculture bio, 2020 : https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/5011-organic-world-2020.pdf*

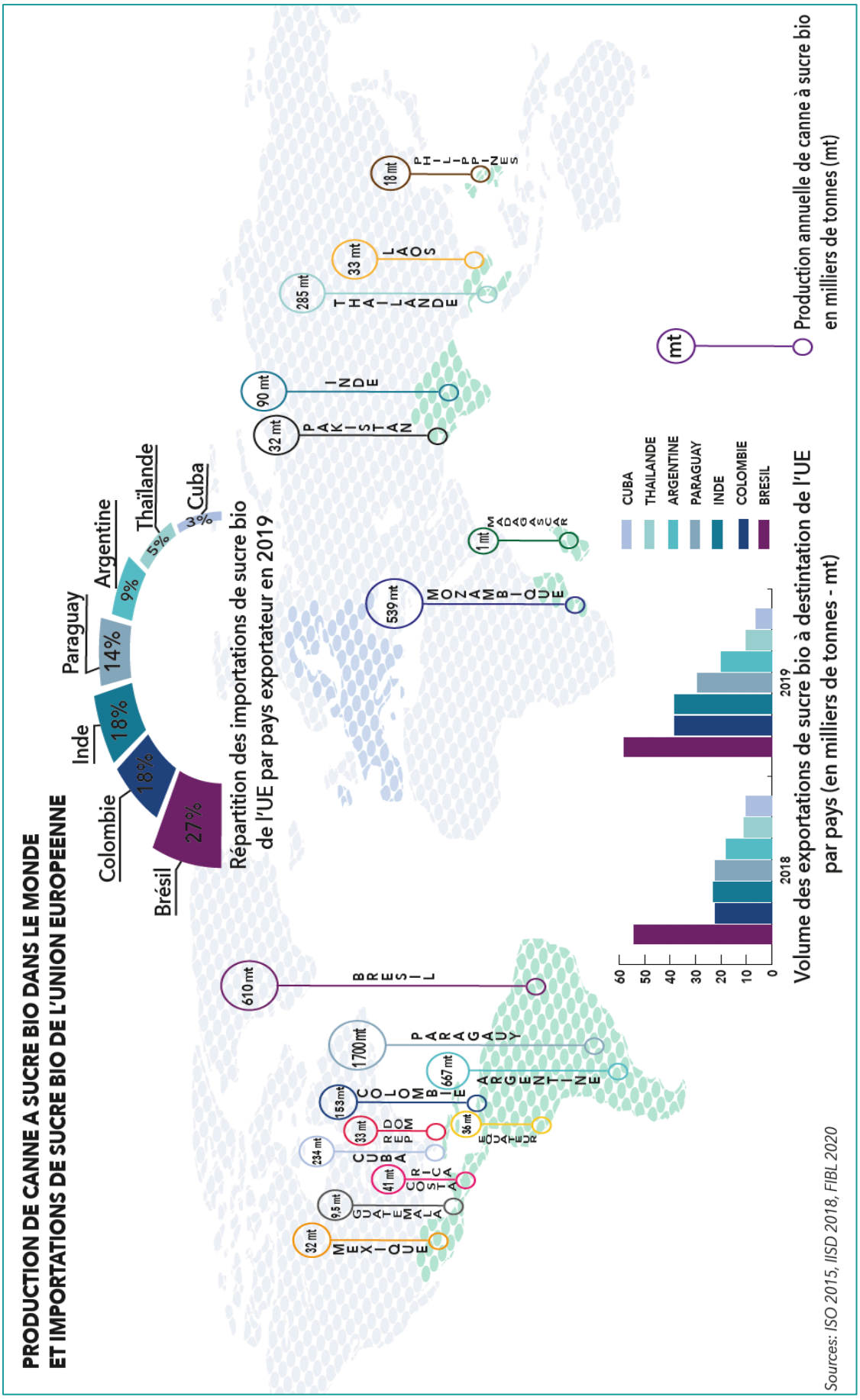
- La production de canne à sucre biologiques a connu au cours de la dernière décennie une croissance importante, notamment grâce au doublement de ses surfaces passant de 47,6 mha en 2010 à 94,8 en 2018.
- En 2018, 83% des fermes de canne à sucre bio se trouvaient en Amérique du Sud.
- Les ventes de sucre bio latino-américain représentaient près de 725 millions de dollars en 2017. Elle devrait atteindre plus de 830 millions de dollars d'ici à 2022. Cette croissance serait la plus forte sur le marché de la production de sucre bio, renforçant la domination du continent.

Evolution de la superfice mondiale de production de canne à sucre bio
(en milliers d'hectares)



Sources: FIBL

- Premier importateur de sucre de canne bio, l'UE représentait près de 40% de la consommation mondiale de sucre bio en 2018.
- En 2015, l'UE a importé 170 000 tonnes de sucre de canne biologique. En 2019, les importations ont atteint 214 000 tonnes, soit 5% des importations totales de produits bios au sein de l'UE. Le sucre biologique représente 11% des importations du sucre européen.
- L'UE importe du sucre biologique en provenance du Brésil (27%), la Colombie (18%), l'Inde (18%), le Paraguay (13%), la Thaïlande (5%) et Cuba (3%).
- L'augmentation des importations de sucre bio reflète le dynamisme du marché européen marqué par une sensibilisation forte des consommateurs pour les questions environnementales et écologiques.


PRODUCTION DE CANNE A SUCRE BIO DANS LE MONDE
ET IMPORTATIONS DE SUCRE BIO DE L'UNION EUROPEENNE
Répartition des importations de sucre bio
de l'UE par pays exportateur en 2019
Brésil 27%
Colombie 18%
Inde 18%
Paraguay 14%
Argentine 9%
Thaïlande 5%
Cuba 3%
Volume des exportations de sucre bio à destintation de l'UE
par pays (en milliers de tonnes - mt)
2018
2019
0 10 20 30 40 50 60
BRESIL
COLOMBIE
INDE
PARAGUAY
ARGENTINE
THAILANDE
CUBA
Production annuelle de canne à sucre bio
en milliers de tonnes (mt)
mt
610 mt BRESIL
1700 mt PARAGUAY
1667 mt ARGENTINE
153 mt COLOMBIE
33 mt REPUBLIQUE DOMINICAINE
36 mt EQUATEUR
234 mt COSTA RICA
41 mt BOLIVIE
9,5 mt GUATEMALA
32 mt MEXIQUE
539 mt MOZAMBIQUE
1 mt MADAGASCAR
32 mt PAKISTAN
90 mt INDE
285 mt THAILANDE
33 mt LAOS
18 mt PHILIPPINES
Sources: ISO 2015, IISD 2018, FIBL 2020

PARAGUAY

Superficie de canne bio en 2018
33 842 ha

Plus de 30% des surfaces cultivables du Paraguay sont certifiées biologiques. A titre de comparaison, les autres pays oscillent entre 0,1 et 4%. Une telle différence peut 'expliquer par le fait que la culture de la canne à sucre est pratiquée par de petits paysans dont la situation économique est particulièrement précaire. Par conséquent, faute de moyens, le recours à des produits phytosanitaires de synthèse est quasi inexistant, entrainant de fait une préservation des sols de toute pollution chimique, base des prérequis de l'agriculture biologique. Cependant, il est impératif de considérer que la production de canne à sucre au Paraguay se caractérise par le recours, non-systématique, au travail infantile[3].

Le Paraguay est aujourd'hui le premier exportateur mondial de sucre de canne biologique. Les États-Unis sont leur premier importateur, 50 000 tonnes (mt) en 2014. Les importations de l'UE se sont élevées à quelque 29 mt en 2019, en hausse de 163% depuis 2015.

Dans un rapport concernant les accords sucriers avec le Mercosur, la Commission Européenne a exprimé sa volonté d'ouvrir plus largement son marché aux importations de sucre bio du Paraguay afin « *d'augmenter les disponibilités de sucre bio dans l'UE au bénéfice des consommateurs européens*.[4] »

BRESIL

Superficie de canne bio en 2018
11 400 ha

La canne à sucre biologique ne représente que 0,1% des surfaces de canne à sucre du Brésil. La stratégie brésilienne s'oriente vers d'autres certifications comme le sucre labellisé Bonsucro dont les industriels locaux en sont les promoteurs.

Le pays est confronté à un problème d'image (déforestation, travail forcé, esclavage etc.) et la labellisation de qualité est une des pistes envisagées par les autorités brésiliennes pour y remédier. D'ailleurs, le Brésil est aujourd'hui le premier producteur mondial de sucre de canne labellisé comme répondant aux normes VSS.

[3] *http://www.cadep.org.py/uploads/2018/08/SGP-y-el-Trabajo-Infantil-en-Paraguay.pdf*

[4] *Rapport de la commission européenne sur l'accord UE-MERCOSUR, avril 2020 p41, https://www.gouvernement.fr/sites/default/files/document/document/2020/09/rapport_de_la_commission_devaluation_du_projet_daccord_ue_mercosur.pdf*

Le Brésil le premier exportateur de sucre biologique à destination de l'Europe. Le Brésil connaît une expansion notable de ses surfaces cultivées en bio (tous produits confondus), notamment du fait de la croissance de sa demande intérieure. En 2017, le Brésil était le premier marché bio d'Amérique du Sud, son chiffre d'affaire était estimé à plus de 700 millions de dollars.

ARGENTINE

Superficie de canne bio en 2018
18 639 ha

L'Argentine possède la seconde superficie mondiale de production de canne à sucre biologique. Bien que considéré par les industriels du pays comme un marché mineur, les surfaces de production n'ont de cesse de croître. En l'espace de dix ans, elles sont passées de 5 660 hectares à plus de 18 000 hectares.

Selon la Fédération internationale des agriculteurs bio (IFOAM), l'Argentine dispose de la troisième plus importante surface d'exploitation bio au monde (derrière la Chine et l'Australie). La tendance est à la croissance afin de réponde à la demande intérieure ainsi qu'extérieure. La production argentine de sucre bio devrait donc continuer à progresser au cours des prochaines années.

CUBA

Superficie de canne bio en 2018
5 900 ha

L'ile représente seulement une petite part des exportations européennes (3%) et ne disposerait que d'une seule fabrique de canne à sucre.

En tout, 6000 tonnes sont exportées vers l'UE, représentant son principal marché.

L'industrie sucrière du pays traverserait une longue crise due à la répétition d'intempéries et de mauvaises récoltes. Les informations concernant Cuba restent très sommaires et sont difficiles à corroborer.

THAILANDE

Superficie de canne bio en 2018
4 711 ha

Depuis 2016 en Thaïlande, le nombre d'exploitations bio a augmenté de près de 150% et la surface cultivée en bio de près de 60%. Le pays compte quelque 58 000 producteurs bio.

En 2014, la Thaïlande produisait 14 000 tonnes de sucre bio. Cette production reste cependant marginale par rapport à la production totale de la Thaïlande. Elle ne représente que 0,1% de la production totale du pays.

Compte tenu de la progression du bio dans le pays, la Thaïlande possède certainement un fort potentiel de développement dans la production de canne à sucre biologique.

Le Japon et les pays d'Asie sont ses principaux clients, l'UE ne semblant pas constituer une priorité stratégique pour ses exportations.

INDE

Superficie de canne bio en 2017
1 600 ha

L'Inde est le deuxième pays producteur de sucre de canne au monde, 1 600 ha, mais le bio ne représente qu'une infime partie de cette production (environ 0,1%). Ces chiffres sont difficiles à corroborer et, de toute évidence, sont en décalage avec la réalité des exportations à destination de l'UE.

Son important niveau d'exportation vers l'Union Européenne (17% des importations de l'UE) s'explique certainement du fait de l'accord de libre-échange dont l'Inde bénéficie avec le continent. De plus, le sucre bio certifié par les autorités indiennes l'est automatiquement par la commission européenne, dans le cadre des équivalences bios.

L'Inde développe activement des fermes bios à travers le pays, soutenues par le gouvernement fédéral. Cependant, face aux sociaux et économiques des petits paysans, l'Inde semble privilégier le sucre labellisé « *fairtrade* ».

COLOMBIE

Superficie de canne bio en 2018
5 754 ha

En 2014, la Colombie ne comptait qu'une seule compagnie de production de sucre biologique. Pourtant, en 2018, elle représentait 18% des importations de sucre biologique de l'Union Européenne.

La Colombie s'est spécialisée dans la production de sucre non-centrifugé, communément appelé « *panela* » en Amérique du Sud. Les exportations de *panela* ont augmenté de 40% entre 2018 et 2019, notamment à destination de l'Espagne (38,6%), les États-Unis (33,6%), l'Italie (7,8%) et la France (4,4%). Cependant, il convient de noter que le dernier rapport de l'Agence française du bio mentionnait l'opacité des données colombiennes concernant la production agricole biologique en Colombie.

Dans le cadre d'un accord de libre-échange avec l'UE, la Colombie bénéficie d'un contingent sans droit de douane pour exporter du sucre. En 2019, il atteignait 73 160 tonnes.

LA SITUATION DANS LES DEPARTEMENTS D'OUTRE-MER (DOM)

- La filière canne à sucre dans les DOM est une filière bien structurée et dynamique. A ce jour, l'ambition de filières biologiques se fondent sur la recherche pour les planteurs d'une valorisation de leur production agricole.

- A ce stade, la production de canne à sucre biologique est encore au niveau de l'expérimentation même si, grâce au soutien des différents organismes locaux ou d'État, chaque projet cherche à se développer rapidement.

- Outre la volonté affichée par certains acteurs de diversifier les gammes et les débouchés liés à la production de sucre bio, à l'image de la Guadeloupe, la production des autres îles reste limitée, faute de réels débuchés, d'aide ou bien par souhait d'un positionnement très haut de gamme.

- Par ailleurs, la question des coûts semblent peser dans la réflexion des acteurs de la filière. Il est clair que les itinéraires de production classique subissent d'ores et déjà une forte concurrence des autres pays producteurs de canne.

- Le choix d'un itinéraire de production en agriculture biologique imposera les mêmes types de défis face à une concurrence n'ayant pas à intégrer les mêmes coûts que ceux liés au respect des normes françaises et européennes tant sur le plan social qu'environnemental et dont la rémunération du travail est moins élevée.

GUADELOUPE

Superficie de canne bio estimée en 2019
57 ha

Plusieurs projets sont en cours sur l'île. Un Groupement d'intérêt économique et environnemental s'est récemment structuré afin de s'engager dans une filière de production de canne à sucre biologique permettant aux petites exploitations disposant de peu de mains d'œuvre de mieux se structurer. Les débouchés envisagés de la canne bio seraient le jus, le rhum, le sucre et les produits transformés.

Par ailleurs, la société Gardel a initié un projet de production de sucre bio afin de développer des gammes « sucres de consommation directe. » La société ambitionne de produire à l'horizon 2023 quelque 1 500 tonnes de sucre bio puis 5 000 tonnes en 2026.

MARTINIQUE

Superficie de canne bio estimée en 2020
29 ha

La filière canne à sucre martiniquaise est considérée comme précurseur en matière de production agro-écologique. Elle a entamé une réflexion autour du projet de production de canne bio dans le but de s'adapter à la demande des consommateurs mais aussi à l'évolution sociétale de l'île.

Cependant, malgré une volonté exprimée par les producteurs de l'île de convertir leurs exploitations en bio, les acteurs de la filière s'interrogent sur l'absence de réels débouchés, des coûts de production ainsi que de l'absence d'aide de l'État. A ce jour, seules deux distilleries de rhum valorisent la canne bio sur l'île (Neisson et A1710).

TAHITI

Superficie de canne bio estimée en 2020
N/A

En 2013, la culture de la canne à sucre biologique a été réintroduite sur certains atolls de l'archipel. Lié au projet d'une distillerie locale de rhum (Mana'o Tahiti), le projet vise à développer des variétés locales et à promouvoir un terroir particulier afin de se positionner sur une gamme de produits d'excellence.

Outre ce projet particulier, peu d'informations circulent sur l'étendue des exploitations en bio. La culture de la canne à sucre reste confidentielle mais semble viser des marchés à plus fortes valeurs ajoutées que le sucre : rhum, jus de fruit…

LA SITUATION DE LA PRODUCTION DE SUCRE DE BETTERAVE BIOLOGIQUE

- La production de sucre biologique issu de la betterave est particulièrement réduite en Europe et dans le monde.
- En Europe, le sucre de betterave bio ne représente que 16% du marché des sucres bio.
- Le cahier des charges de l'agriculture biologique rend très contraignant et difficile la production de la betterave à sucre, notamment du fait de la fragilité de la plante.
- Le récente réintroduction de l'usage des néonicotinoïdes à destination de la filière de la betterave à sucre illustre assez bien les enjeux et les problématiques associés à la production de cette plante.
- L'Autriche, l'Allemagne et plus récemment la France, au travers des groupes Tereos et Cristal Union, produisent du sucre bio à partir de la betterave.
- En 2019, Tereos a cultivé 500 hectares de betteraves à sucre et Cristal Union 1 000 hectares, annonçant chacun qu'il ne s'agissait là que d'un début.
- Malgré les difficultés techniques, les industriels français du sucre voient dans le dynamisme du marché du sucre bio une opportunité à exploiter. Après s'être intéressés aux débouchés de l'agro-alimentaire, ils déploient désormais une seconde stratégie à destination du consommateur final.
- Ils peuvent compter sur des circuits déjà bien établis et des marques reconnues pour toucher rapidement le grand public.

Sucres de betterave bio de la marque Daddy vendu chez Monoprix

LA QUESTION DES DROITS DE DOUANE APPLIQUES AU SUCRE BIO

- Il n'existe pas de code tarifaire spécifique pour les sucres bio. Ils entrent selon les nomenclatures déjà en vigueur pour l'importation de sucre de canne au sein de l'Union Européenne.

- Le sucre roux entrant sur le territoire communautaire est soumis à droit de douane de 339€/t et le sucre blanc à droit de douane de 419€/t.

- Ce droit est largement prohibitif, hormis pour certains sucres à haute valeur ajoutée comme les sucres de canne bio.

- Du fait des prix de vente particulièrement élevés, offrant des marges significatives, les tarifs douaniers pourraient ne pas constituer un obstacle majeur pour l'importation de sucres de canne bio en provenance de pays tiers à l'Union Européenne.

- Certains pays bénéficient de conditions particulières pour entrer sur le marché européen sans droit de douane et sans limitation de contingent. Il s'agit des pays considérés comme les plus pauvres ou pays moins avancés (PMA). On compte parmi eux de potentiels exportateurs de sucre bio à destination de l'UE comme le Mozambique, l'Ile Maurice, le Belize ou bien Fidji.

- Dans le cadre de l'extension de l'Union Européenne, des contingents à droits de douane réduits sont appliqués aux anciens fournisseurs des nouveaux membres de l'UE (Roumanie, Bulgarie, Croatie, Finlande). Des pays comme l'Inde, Cuba ou le Brésil en bénéficient.

- De manière plus générale, les accords de libre-échange sont à observer attentivement, qu'ils soient ratifiés ou en cours de ratification, car ils pourraient entrainer une concurrence accrue de pays exportateurs de sucre bio :

    - MERCOSUR : Brésil, Argentine, Paraguay
    - Zone Amérique Centrale : Panama, Guatemala, Costa Rica…
    - Zone andine : Pérou, Colombie, Équateur
    - Thaïlande
    - Vietnam

ETAT DES LIEUX ET COMPARAISON DES LABELLISATIONS ET CERTIFICATIONS DU SUCRE BIO

LES LABELS BIOLOGIQUES

- Le sucre certifié biologique est un produit qui répond aux normes et exigences fixées par la législation européenne. Une certification biologique exige que le producteur ait recours à des pratiques de culture soucieuses de l'environnement, sans recourir à des intrants chimiques de synthèse.

- Il existe différentes catégories de labels pouvant être classés en fonction de leur portée (nationale/ internationale). En plus des législations françaises et européennes, certaines organisations privées ont créé des critères spécifiques qui viennent s'ajouter aux règles déjà imposées. L'ensemble de ces labels structure le marché de la certification du sucre de canne. Cependant, certains labels prédominent sur ce marché (cf. tableau récapitulatif des labels).

- Les labels bio sont certifiés par des organismes tiers agréés par le comité français d'accréditation (COFRAC) et par l'institut national de l'origine et de la qualité (INAO). À ce jour, en France, on dénombre 9 principaux organismes accréditeurs pour l'agriculture biologique :

    - Ecocert France (70% du marché de la certification bio)
    - Agrocert
    - Certipaq bio
    - Bureau veritas Certification-Qualité France
    - Certisud
    - Certis
    - Bureau Alpes controles
    - Qualisud
    - Biotek Agriculture

- Chacun de ces organismes propose un prix différent pour leurs labels. Le prix étant établi en fonction de critères tels que la superficie de l'exploitation, le type de produit ou la zone géographique. Il est donc impossible de donner un tarif exact pour chaque label tant qu'un cadre précis de production n'est pas établi.

- A titre indicatif, Ecocert, principal organisme certificateur, affiche des prix compris entre 350€ et 850€ pour le contrôle annuel de la certification de type « AB » (Agriculture biologique). Pour d'autres labels, par exemple, Bio Cohérence, il faut débourser en moyenne 150€/an en plus de la certification AB et 0,1% du chiffre d'affaire si celui-ci est supérieur à 20 000€/an.

- Certaines régions remboursent tout ou partie de la certification pour le label AB. Elle permet de bénéficier de crédits d'impôt. De plus, la politique agricole commune (PAC) permet à de nombreuses exploitations, notamment biologiques, de bénéficier de subventions.
- Une fois le label acquis, des contrôles inopinés sont effectués par les organismes certificateurs (au moins une fois par an et au maximum 5 fois par an). Le contrôle repose sur la vérification du système de production (pratiques de culture, lieux de stockage, transformation…). Parfois les organismes peuvent aller jusqu'à réaliser des prélèvements et des analyses afin de vérifier la non-utilisation de produits interdits par le cahier des charges. À cela s'ajoute des contrôles effectués par les autorités françaises sur l'ensemble des produits agricoles et alimentaires.

LES LABELS NATIONAUX

La France dénombre 3 principaux labels dédiés à l'agriculture biologique. Le label Agriculture Biologique (AB), Nature & Progrès et Bio Cohérence. En plus de ces labels, il existe des labels régionaux et des labels spéciaux comme le label Demeter qui identifie les produits issus de l'agriculture biodynamique.

Agriculture Biologique

Ce logo a été créé en 1985 dans un effort des pouvoirs publics de faire reconnaitre l'existence d'une production agricole « n'utilisant pas de produits chimiques, ni pesticides de synthèse. » Ce mouvement se poursuit avec la création d'une nouvelle réglementation européenne qui rendra facultative l'utilisation du logo AB. Pour cause, le label européen Eurofeuille reprend le cahier des charges de l'agriculture biologique française à la différence près d'être appliqué sur l'ensemble du marché européen.
Par ailleurs, le label AB peut être obtenu par des produits dont la matière première est issue de pays tiers (non-UE). Le logo AB est donc voué à disparaitre, mais pour l'instant sa notoriété reste très importante. En 2019, 97% des français reconnaissaient ce logo contre 63% pour le logo européen. Pour adhérer à ce label, la production de sucre de canne devra répondre aux exigences suivantes :

- Aucune utilisation d'intrants chimiques de synthèse
- Contamination par OGM tolérée à hauteur de 0,9%
- 95% de la production d'un produit transformé doit être issu de l'agriculture biologique.

En 2019, la France comptait plus de 70 000 opérateurs sous l'emblème agriculture biologique soit une progression de 13,8% par rapport à 2018.

Nature et Progrès

Crée en 1972 par une association, ce label privé est plus exigeant que le label AB notamment sur l'utilisation des OGM (tolérance zéro) et l'espace de production. Celui-ci doit être éloigné d'au moins 500 m des axes routiers et il doit être aménager afin de préserver les ressources environnantes, par exemple les nappes phréatiques.
Ce label diffère aussi sur les méthodes de contrôles. En effet, les vérifications sont effectuées par des organismes de contrôle indépendant et par Nature et Progrès. L'association fonctionne sur un système participatif où tous les adhérents, producteurs et consommateurs, peuvent effectuer des contrôles. Pour adhérer à ce label, il faut compter sur la présence d'une association de consommateurs et de producteurs Nature & Progrès sur le territoire.

Bio Cohérence

Tout comme le label Nature & Progrès, ce label plus exigeant ne certifie pas les sucres. Un rapprochement avec le collectif réunionnais Oasis Réunion Bio a été envisagé, ouvrant l'hypothèse d'un possible élargissement à la production de canne à sucre. Son cahier des charges assure que la matière première ainsi que les ingrédients sont d'origines 100% françaises empêchant ainsi toute coexistence avec des produits non bio.

LES LABELS INTERNATIONAUX

- Pour exporter des produits biologiques au sein de l'Union Européenne il suffit de se conformer à la certification bio européenne. Cependant, pour exporter en dehors de la zone UE, l'exportateur français a obligation de contrôle et de notification auprès de l'agence du bio. En plus de cela, le pays importateur peut demander un « certificat de transaction » qui lui permet de s'assurer que le produit répond aux exigences bio locales. C'est notamment le cas des États-Unis, du Japon, de la Corée, du Canada, et de la Suisse. En France l'organisme Ecocert s'occupe de délivrer la plupart des certificats de transaction.

- Pour les pays tiers qui souhaitent exporter en Europe leurs produits biologiques, deux options seront possibles à compter du 1ier janvier 2021 :

- **Les Accords commerciaux** : la plupart des pays tiers ayant actuellement des accords d'équivalence avec l'UE devra en renégocier les termes par le biais d'accords commerciaux formels. Dans le cadre du système actuel, treize pays tiers ont conclu des accords d'équivalence unilatéraux ou bilatéraux avec l'UE[5].

- **Les organismes certificateurs** : lorsqu'il n'y a pas d'accord commercial, la commission européenne établira une liste d'organismes (ou autorités) de contrôle reconnus qui seront autorisés à effectuer des contrôles et des certifications dans les pays tiers. Le règlement de l'UE sera appliqué de manière identique au sein de l'UE et en dehors de l'UE. Une certaine souplesse sera accordée pour l'utilisation des produits phytopharmaceutiques et/ou des engrais traditionnellement utilisés dans les pays tiers.

Le label européen l'Eurofeuille

Le label Bio de l'UE, créé en 2010, est obligatoire pour tous les produits alimentaires bio pré-emballés d'origine européenne. Il reste facultatif pour les denrées alimentaires importées. Il répond au même cahier des charges que celui de l'agriculture biologique française. Il existe donc 2 labels pour une seule et même certification. Certains produits affichent les deux logos pour des raisons simplement marketing. L'Eurofeuille comporte deux informations, le code de l'organisme certificateur, par exemple FR-BIO-01 pour Ecocert et l'origine de la matière première :

- **UE** : Matière première européenne.
- **NON-UE** : Matière première non européenne.
- **UE / NON UE** : Matière première produite dans l'union européenne et dans un pays tiers, ou lorsque l'origine de la matière première diffère d'un lot à l'autre
- **Nom du pays** si 98% en poids des matière premières agricoles proviennent de celui-ci.

CERTIFIÉ PAR FR-BIO-01
AGRICULTURE UE/NON-UE

De plus, ce logo est disposé sur les produits biologiques de l'UE commercialisés dans les pays non-membres de l'UE. En France c'est Ecocert qui distribue cette accréditation et qui effectue les contrôles annuels.
Cependant la traçabilité des produits possédant le label EuroFeuille est peu transparente. En 2012, un rapport de la Cour des comptes de l'UE mettait en évidence que seulement 40% des produits bio pouvaient être retracés jusqu'au producteur. Depuis ce rapport, des contrôles plus strictes ont été

[5] Ces pays sont l'Argentine, l'Australie, le Canada, le Chili, le Costa Rica, l'Inde, Israël, le japon, la Nouvelle-Zélande, la République de Corée, la Suisse, la Tunisie et les États-Unis.

mis en place bien que la traçabilité reste difficile pour les produits dont l'origine est notée « Non-UE/UE » ou « Non-UE ».
A compter de janvier 2021, une nouvelle réglementation entrera en vigueur. Celle-ci prévoit :

- **un élargissement de la gamme de produits biologiques certifiés**
- **un système de contrôle plus ciblé**
- **des règles d'importation plus fermes**
- **la création d'une « certification de groupe » pour les petits producteurs.**

Demeter

Demeter est l'un des labels les plus exigeants au niveau international. D'origine allemande, ce label garantit, en plus de l'agriculture biologique, des méthodes de production plus respectueuses de la terre. Notamment en portant une attention particulière à la régénération des sols, l'impact sur la biodiversité et le changement climatique. En France Ecocert est l'organisme en charge de la certification et du respect du cahier des charges.

USDA Organic

USDA organic est la certification américaine équivalent au label bio européen. Cette accréditation, délivrée par Ecocert en France, permet la commercialisation de produits bio français aux États-Unis. Ce label a été créé dans le but d'harmoniser le système de labélisation américain qui comptait près de 11 labels différents avant 2002.

LES LABELS FAIR TRADE ou COMMERCE EQUITABLE

- Selon les estimations données par le FIBL en 2019, environ 80 % des producteurs biologiques étaient de petits exploitants dans des pays à faible et moyen revenu, pour lesquels la certification individuelle est inabordable et trop complexe à gérer sur le plan administratif. C'est pour lutter contre ces inégalités que des fédérations et des organismes de commerce équitable ont progressivement émergés. Le premier label « commerce équitable » a vu le jour en 1988 au Pays Bas avec la création de Max Havelaar. Depuis cette date leur popularité et leur nombre n'a cessé de croitre.

- Aujourd'hui, le marché français compte 6 labels majeurs représentant le commerce équitable. L'objectif de ces certifications est de garantir le bien-être des producteurs en leur assurant par exemple :
  - le respect de leurs droits
  - un revenu juste (prix minimum garanti)
  - de bonnes conditions de travail

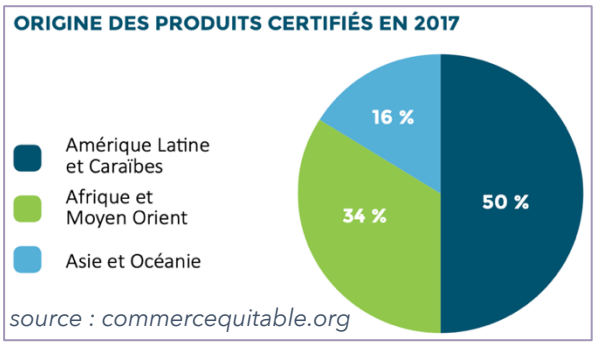
- L'objectif est de limiter les pratiques immorales en particulier dans les pays les moins avancés (PMA) comme par exemple l'exploitation infantile, dans les plantations de canne à sucre au Paraguay notamment.

- De plus, ces labels peuvent être classés en fonction des territoires dans lesquels ils s'appliquent. C'est le cas des labels filières « Nord-Sud » qui s'appliquent uniquement aux produits dont la matière première est issue des pays en voie de développement comme les labels **Fairtrade/Max Havelaar, SPP** (Symbole des producteurs paysans) et **Wolrd Far Trade Organization (WFTO).**

- A ce jour, ce sont les labels Max Havelaar et SPP qui dominent le marché du sucre de canne bio. Le label WFTO n'est pas un acteur majeur du marché des labels du sucre de canne.

MAX HAVELAAR

Ce label a été le premier de sa catégorie, il a fait son apparition pendant la fin des années 1990 en Europe et en Amérique du Nord. Son champ d'application est restreint puisqu'il s'applique seulement aux pays avec un statut de développement bas ou moyen. La majorité des produits certifiés sont en provenance d'Amérique latine et des Caraïbes comme le montre le graphique ci-dessous.



Le sucre de canne labellisé Fairtrade/Max Havelaar peut se trouver sous sa forme pure ou dans la composition de chocolat, glaces, biscuits, rhum… En France, il existe 55 produits composés de sucres de canne certifiés FairTrade dont 43 sont issus aussi de l'agriculture biologique.

Au niveau des exigences de traçabilité, FairTrade International n'impose pas une traçabilité physique sur le sucre de canne. L'exigence appliquée est la garantie de bilan massique avec traçabilité documentaire. Ainsi, il se peut qu'il n'y ait pas nécessairement de concordance physique entre les matières premières achetées et les produits finis fabriqués.

SPP

Le symbole des producteurs paysans est une initiative lancée en 2006 par le réseau latino-américain et caribéen des petits producteurs de commerce équitable. Ce label se centre principalement sur l'amélioration des conditions de travail des petits producteurs organisés. Selon le site du SPP pour être accréditée, une organisation de producteurs doit être constituée :

> *« Au maximum 15 hectares pour le café, 1 hectare de serres ou 500 ruches pour produire du miel. Pour être accréditée, une organisation de producteurs doit être constituée d'au moins 85% de producteurs avec ce profil, les 15% restant ne peuvent avoir plus de 3 fois les surfaces maximum, seuls 3% peuvent avoir au plus 6 fois la surface minimum.»* (Source : ethiquable.coop)

La particularité du SPP est que le cahier des charges est fixé par les producteurs eux-mêmes (mais contrôlé par un organisme indépendant). Par exemple, le prix minimum garanti est défini par l'analyse de terrain. Il est donc selon le SPP « l'expression du point de vue des producteurs plus que des autres acteurs des filières ».

De plus, dans son cahier des charges, SPP Global encourage la transition des organisations de producteurs vers l'agriculture biologique. D'ailleurs, une clause introduite en 2018 stipule que les produits SPP de nouvelles organisations certifiées doivent posséder également une certification Biologique.

La traçabilité physique et documentaire est exigée pour ce label.

En France, les sucres de canne possédant le label SPP se vendent sous la marque « Etiquable ». La majorité d'entre eux possède également le label AB.

Sucres de canne de la marque Ethiquable vendus à Carrefour France

- Il existe également des labels qui s'appliquent sur tout type de produit quel que soit leur origine. C'est le cas du label **"Fair for life**".

FAIR FOR LIFE

Crée en 2006, ce label s'applique sur les produits alimentaires mais également sur les cosmétiques. Fair for life a adopté une approche de reconnaissance des autres certifications. La reconnaissance d'ingrédients certifiés par les labels suivants est possible : Fairtrade International, FairWild Foundation, SPP, Fair Trade Certified (FT USA) et Naturland Fair.
La traçabilité physique et documentaire est exigée à toutes les étapes de la chaîne de production.

Agri-éthique

La France possède son propre label, **Agri-éthique**, qui vise à promouvoir le commerce équitable français.

A ce jour, si la notoriété de ce label s'impose sur un ensemble de produits alimentaires, cela ne concerne pas pour le moment la production de canne à sucre ou bien de sucre, qu'il soit de canne ou de betterave.

LES LABELS SPECIAUX

- Les labels spéciaux sont des certifications publiques ou privées qui répondent à des exigences différentes ou complémentaires des labels bio ou Fairetrade.

- La double labélisation bio-équitable : en 2018, 47% des produits issus de filières équitables françaises étaient également certifiés bio contre 84% pour les produits issus de filières internationales.

Bio & Equitable

Créé en 2018, ce label public combine à la fois l'image du label bio traditionnel mais également celui du commerce équitable. Biopartenaire s'appuie sur deux standards différents :

- Fair for Life : obligation de la certification biologique, des contrats à long terme pour tous les partenaires de la chaîne d'approvisionnement…
- FIABLE : système de contrôle dédié au partenariat entre les producteurs certifiés biologiques situés en France et les transformateurs.

Bio – Français – Equitable

La chaîne de produits surgelés Picard a créé ce label en partenariat avec la fédération nationale de l'agriculture biologique (FNAB) afin de répondre aux exigences croissantes des consommateurs vis-à-vis des produits biologiques. Ce label est encore en phase de test. S'il est concluants, un déploiement à l'échelle nationale est prévu mais aucune date n'a encore été fixée. Ce label certifie que le produit répond aux exigences bio (européennes), qu'il est issu de matières premières françaises et que sa production répond à des critères sociaux en assurant par exemple un revenu minimum aux agriculteurs français.

LES CERTIFICATIONS DE DEVELOPPEMENT DURABLE

- L'attention grandissante portée par les consommateurs et les politiques publiques sur les enjeux environnementaux a entrainé de nombreux acteurs de l'industrie agro-alimentaire à créer une certification pouvant garantir une meilleure intégration du développement durable au sein de leur chaîne de production. C'est ainsi que sont apparus les labels de développement durable ou « voluntary sustainability standards » (VSS). Contrairement aux labels Bio et FairTrade, centrés sur une approche B2C (business to consumer), les VSS sont centrés sur une approche B2B (business to business), visant à donner une image écoresponsable aux entreprises qui les détiennent.
- Aujourd'hui, on dénombre 435 labels qui prennent en compte un éventail plus ou moins large de mesures relatives au développement durable.
- Beaucoup de ces labels sont jugés peu transparents quant aux méthodes d'évaluation utilisées et à leur impact sur l'environnement.
- Dans le cadre du marché du sucre de canne, deux acteurs majeurs garantissent l'intégration des problématiques liées au développement durable. Il s'agit des certifications BonSucro et ProTerra.

Pro Terra

Superficie de canne estimée en 2018
1,12 Mha

ProTerra est un organisme à but non lucratif qui cherche à soutenir des pratiques agricoles durables. Avant d'être une fondation, ProTerra était à l'origine une norme fondée sur les critères de Bâle pour une culture de soja responsable. Cette norme a ensuite été étendue à l'ensemble des productions agricoles dont la culture de canne à sucre. Aujourd'hui, plus de 1 million d'hectares sont certifiés ProTerra, dont es 4 objectifs essentiels sont :

- Favoriser de bonnes pratiques agricoles
- Assurer l'approvisionnement d'ingrédients non-OGM, entièrement traçables et produits de manière durable
- Protéger l'environnement
- Promouvoir un traitement digne et respectueux des travailleurs et des communautés.

La certification ProTerra est applicable à des niveaux d'exploitation distincts dans les chaînes de production :

- Production Agricole
- Transport, stockage, commerçants et négociants
- Transformation industrielle

Bon Sucro

BonSucro est une organisation à but non lucratif fondée en 2007 qui vise à promouvoir la production durable de canne à sucre. Cette ONG brésilienne a été la première à créer un label à l'échelle internationale pour la canne à sucre. L'objectif de BonSucro est de réduire les impacts environnementaux et sociaux relatifs à la production de canne à sucre, tout en reconnaissant la nécessité d'une viabilité économique. De nombreuses multinationales telles que Coca-Cola company, Ferrero, Nestlé, Unilever, sont des partenaires majeurs de BonSucro. L'enjeu pour ces marques est de montrer aux consommateurs qu'elles sont engagées dans le développement durable.

Superficie de canne estimée en 2018
860 mha

**Exemple de certification « BonSucro »
de la marque Miko vendue à Carrefour au Brésil**

Pour obtenir la certification BonSucro une exploitation de canne à sucre doit satisfaire 18 critères qui reposent sur 5 principes :

- Respect de la loi
- Respect des droits de l'homme et du travail
- Gérer durablement les intrants, la production et l'efficacité des process
- Gérer activement la biodiversité et les services associés
- Amélioration continue des indicateurs clés de la performance

Les opérations de contrôle sont effectuées sur site et la validité est de 3 ans avec des audits annuels. BonSucro exige uniquement une traçabilité documentaire. De plus, les référentiels BonSucro autorisent les opérateurs certifiés à mélanger des matières premières certifiées à des matières premières non certifiées à condition qu'ils indiquent le pourcentage de matières premières certifiées BonSucro dans la composition du produit final.

Les usines certifiées se trouvent en grande majorité au Brésil. Leur présence sur le continent Asiatique est en progression, notamment en Thaïlande et en Inde. Le label est encore peu présent en Europe mais en voie de progression.

RECAPITULATIF DES LABELS APPLICABLES AU SUCRE

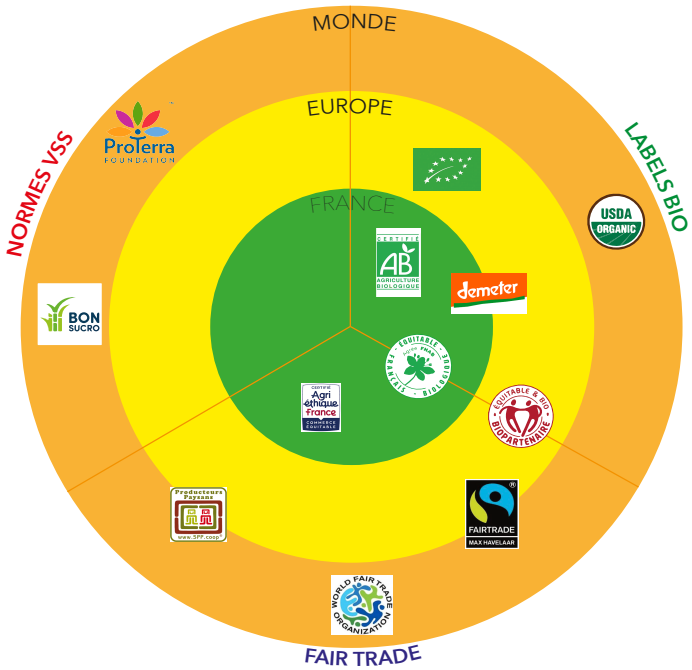
- Les normes VSS sont centrées sur une approche B2B (business to business), visant à donner une image écoresponsable aux entreprises qui les utilisent.

- Les labels Pro Terra et Bonsucro sont aujourd'hui les leaders sur le marché de la production de canne à sucre durable.

- Les certifications Fair trade sont largement reconnues par les consommateurs et projettent une image de garantie d'une équité sociale et économique à l'égard des producteurs.

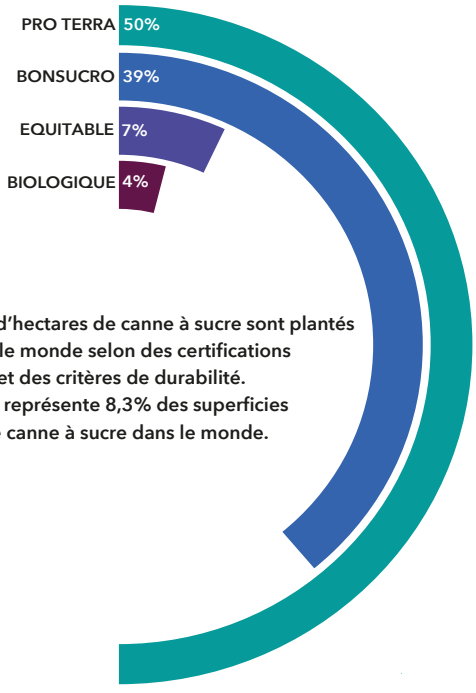
- Les labels bio publics sont largement reconnus par les consommateurs. Cependant, ils subissent une forte concurrence des labels Fair trade.

ETAT DES LIEUX DES LABELS APPLICABLES A LA PRODUCTION
ET LA COMMERCIALISATION DE SUCRE
EN FRANCE, EN EUROPE ET DANS LE MONDE



Sources: ISSD, FIBL, Agence du bio

REPARTITION DES SUPERFICIES DES PLANTATIONS DE CANNE A SUCRE
SELON LEUR MODE DE CERTIFICATION (en 2018)



2,2 millions d'hectares de canne à sucre sont plantés dans le monde selon des certifications et des critères de durabilité. Cela représente 8,3% des superficies de canne à sucre dans le monde.

Source: Intracen.org

Tableau comparatif des principaux labels de sucre de canne					
Agriculture Biologique	**Agriculture Biologique Européenne**	**Fairetrade/Max Havelaar**	**Bio & équitable Biopartenaire**	**Fair for life**	**SPP**
Exigences					
• Aucune utilisation d'intrants chimiques de synthèse. • Contamination par OGM tolérée à hauteur de 0,9% • 95% de la production d'un produit transformé doit être issu de l'agriculture biologique	• Mêmes exigences que pour le label Agriculture biologique	• Prix minimum garanti pour une meilleure rémunération aux producteurs • Respect des droits du travail. • Mise en place de dispositifs sociaux. • Interdiction des OGM et produits chimiques dangereux. • Respect de la biodiversité	• Prix juste garanti aux producteurs • Respect du cahier des charges bio européen • Satisfaire toutes les exigences du cahier des charges de fair for life • Dynamiser l'économie locale • Mise en place d'une politique RSE à tous les niveaux • Vente exclusive en magasins spécialisés biologiques	• Prix juste garanti aux producteurs • Respect des droits du travail • Interdiction des OGM et produits chimiques dangereux • Respect de la biodiversité	• Prix juste garanti à des petits producteurs • Cahier des charges défini par les producteurs et évalué par des organismes indépendants • Coopératives paysannes exportant elles-mêmes. • Engagement de conversion à l'agriculture biologique.
Portée géographique					
France	Europe	Pays en développement	Pays en développement et pays de L'OCDE	Pays en développement et pays de L'OCDE	Pays en développement
Traçabilité et contrôle					
• Contrôles annuels approfondis et inopinés portant sur l'application de la réglementation européenne et française sur l'ensemble du système de production • Prélèvements possibles pour vérifier la non-utilisation de produits interdits	• Pas de système de traçabilité précis pour les produits labellisés « UE/Non-UE » et « Non-UE »	• Pas d'obligation de traçabilité physique pour la canne à sucre. • L'exigence appliquée est la garantie de bilan massique avec traçabilité documentaire. • Traçabilité documentaire exigée pour producteurs et intermédiaires commerciaux.	• Exigence de traçabilité documentaire et physique tout au long de la chaîne d'approvisionnement.	• Exigence de traçabilité documentaire et physique est exigée tout au long de la chaîne d'approvisionnement.	• Exigence de traçabilité documentaire et physique est exigée tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

PHASE 2

EVALUATION ET COMPARAISON DES DONNÉES DE PRODUCTION

EXECUTIVE SUMMARY

- Peu de travaux scientifiques ont étudié l'itinéraire technico-économique de production de la canne à sucre biologique. De même, les études comparatives avec la culture de la canne conventionnelle sont presque inexistantes.

- Des recherches menées au Paraguay, en Colombie et au Mexique montrent que les coûts de production sont particulièrement bas comparativement à ceux de l'île de la Réunion. En moyenne, une tonne de canne à sucre bio est vendue entre 18 et 21€.

- Les différents itinéraires techniques étudiés démontrent le poids particulier de la main d'œuvre dans la structuration des coûts de production.

- Les centres de recherche de la canne à sucre, à la Réunion, à la Martinique et à la Guadeloupe, ont entamé des études et des expérimentations pour comparer les différents itinéraires de production.

- Sur la base de premières expérimentations menées par le Centre Technique de la Canne à Sucre (CTCS) à la Martinique, les coûts de production de la culture de la canne à sucre bio seraient 4,4 fois supérieurs à ceux de la culture de la canne conventionnelle.

- A la Réunion, le centre de recherche de la canne à sucre eRcane a rendu public un outil d'évaluation technico-économique en canne à sucre. Dans le cadre du projet de développement de la production de canne à sucre bio, cet outil présente les qualités indispensables à la conduite d'essais pour valider les meilleurs itinéraires de production.

- L'élaboration du prix de vente de la canne bio peut s'appuyer sur les mécanismes de soutien à la canne conventionnelle déjà existant et s'inspirer des méthodes de calcul employées pour la betterave biologique.

- L'estimation du prix d'achat du sucre bio par les industriels est difficile car celui-ci reste confidentiel. Le prix du sucre biologique est fixé au travers d'échanges de gré à gré.

- Compte tenu des coûts de production très bas de la concurrence, cela doit inciter les acteurs de la filière du sucre bio à la Réunion à adopter une stratégie de différenciation de leur production au travers d'une communication basée sur les notions de terroir, d'origine, d'identité et de sens.

IDENTIFICATION DES COÛTS DE PRODUCTION

- A ce jour, il existe peu d'études publiques sur les coûts de production de la canne à sucre biologique dans le monde. De même, les études comparatives sont presque inexistantes. De plus, aucune méthodologie de référence ne se dégage permettant d'élaborer de façon claire et évidente des structures de coûts de production.

- Il est donc difficile d'établir des éléments de comparaisons chiffrés d'autant que les rendements diffèrent selon les pays, les méthodes et la taille des parcelles de production.

- A titre d'exemple, un pays comme le Brésil, où la culture de canne bio est développée, profite de deux atouts : une courbe d'apprentissage établie et de vastes espaces propices à la culture. Ainsi, certaines exploitations brésiliennes parviendraient à obtenir des rendements en bio proches voire supérieurs à ceux de la culture conventionnelle.[6] De tels résultats ont été observés aussi au Mexique (cf. cas d'étude).

- Au contraire, des petites exploitations récemment établies auraient plus de mal à réaliser des rendements élevés comme dans les cas d'études analysés plus loin, Paraguay et en Colombie.

- Les années des études de coûts de production étant différentes, ainsi que les réalités de chacun des territoires d'études, il est d'autant plus difficile de comparer les situations de production entre elles mais aussi avec l'île de la Réunion.

- Cependant, à partir des quelques exemples d'études menées au Paraguay, au Mexique et en Colombie, il reste néanmoins possible d'apporter des éléments afin de cerner les lignes de coûts significatives de la production de sucre bio.

- Dans tous les cas, le coût de la main d'œuvre liée à l'activité de désherbage des parcelles est mis en avant comme étant le coût principal de la production de canne à sucre bio.

- Des résultats préliminaires d'une étude menée en Martinique montre la même chose, corroborant ce poste comme la ligne de coût la plus onéreuse.

[6] *https://www.biolineaires.com/culture_bio_de_la_canne_et_fabrication_du_sucre/*

- En outre, un trait saillant ressort des différentes études latino-américaines, c'est celui du coût de production très bas. Il risque de contraster très fortement avec celui de l'île de la Réunion.

- La rentabilité des exploitations en bio étant fortement impactée par le coût de la main d'œuvre, certaines zones de production peuvent donc profiter de leurs faibles conditions socio-économiques pour réaliser des marges plus conséquentes et se rendre plus compétitives.

- De plus, certaines économies peuvent recourir à la variabilité du taux de change de leur monnaie pour accentuer leur compétitivité à l'export. C'est le cas de nombreux pays d'Amérique du sud, notamment de l'Argentine, important fournisseur de sucre bio de l'Union européenne. Au cours des cinq dernières années, le peso argentin a été dévalué de près de 600%.

- De tels facteurs renforcent la nécessité de mener une stratégie de différenciation et imposent d'ancrer la vision d'une production de sucre bio à la Réunion dans les notions de terroir, d'origine, d'identité et de sens.

- Une telle stratégie vise à cibler une partie du marché bio (industrie agro-alimentaire ou consommateur final) où le prix n'est pas le seul driver d'achat du client.

LE CAS DU PARAGUAY

- En 2010, l'USAID (Agence de Développement des États-Unis) a publié un rapport sur la production de sucre biologique au Paraguay. Ce document a été élaboré à partir d'une étude intitulée "*La producción de Caña Dulce Orgánica*" et menée par Azucarera Paraguaya S.A., une entreprise agro-industrielle paraguayenne, la coopération technique allemande (GTZ) et l'IICA (Institut Inter Américain de Coopération pour l'Agriculture).

- Ce rapport montre le positionnement très précoce du Paraguay sur le marché du sucre bio.

- En l'espace de 10 ans, en concordance avec certaines conclusions de ce rapport, le Paraguay a pris la place de leader du marché mondial de la production et de l'exportation du sucre bio.

- Pour rappel, les surfaces de canne à sucre bio au Paraguay couvrent aujourd'hui près de 34.000 hectares et le pays cherche à atteindre 100.000 hectares au cours des prochaines années. Ses exportations vers les USA s'élèvent à 50.000 tonnes et 29.000 tonnes vers l'UE.

- Parmi les différents éléments du rapport, une étude de la structure des coûts de production de canne à sucre biologique a été menée. Les résultats prennent en considération un cycle de 5 années de production de la canne à sucre. Les chiffres ne sont pas toujours clairs et explicités. En effet, certains intitulés, comme les coûts financiers et administratifs, ne sont pas détaillés et aucun élément ne permet de savoir ce qu'ils signifient ou représentent exactement.

- Par ailleurs, les montants observés dans cette étude datent de 2008. Par conséquent, ils sont à manipuler avec précaution. En effet, entre 2008 et 2020, l'inflation au Paraguay a été de l'ordre de 30% tandis que le cours du guarani, la monnaie paraguayenne, a connu une forte dévaluation face à l'euro, estimée à plus de 25%. Autrement dit, si les coûts de production ont pu augmenter, cette hausse a été compensée à l'exportation grâce à un taux de change plus compétitif. On peut donc estimer que la lecture de la structure des coûts de production de cette étude, convertie en euros, reste valide. Le choix a été donc fait de ne pas altérer la structure des coûts en conservant les prix tels quels.

- L'un des éléments majeurs du rapport de l'USAID montre que les coûts de production de la canne à sucre biologique au Paraguay sont particulièrement bas et que le prix de vente d'une tonne de canne est de l'ordre de 18€.

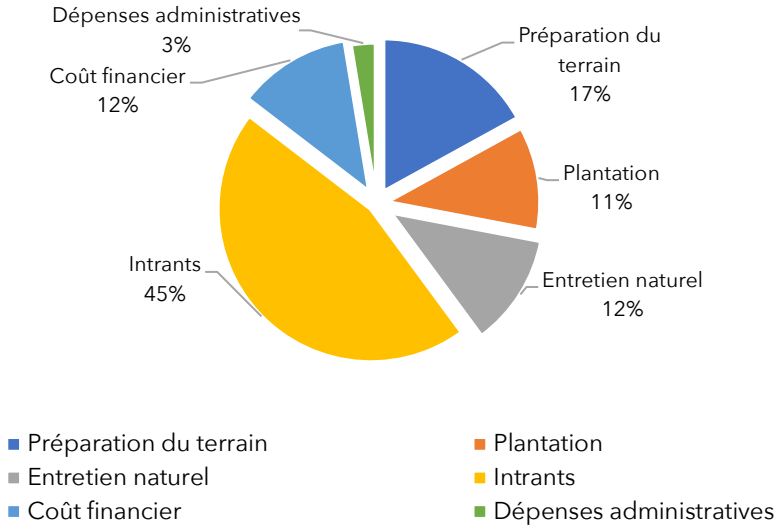
- Ces coûts, particulièrement faibles au regard de la situation productive de la Réunion, doivent inciter les producteurs réunionnais à élaborer une stratégie de différenciation et prévoir un système d'accompagnement, faute de quoi ils feront face à des prix de vente difficiles à concurrencer.

La structure des coûts de production

- Le rapport calcule les coûts de production sur la base d'un cycle de production de la canne à sucre d'une durée moyenne de 5 ans. La première année, les coûts de production et d'implantation de la culture sont plus élevés que les années suivantes, où ils correspondent principalement à l'entretien des cultures.

- Selon le rapport de l'USAID, les principaux coûts de la première année du cycle de vie de la canne à sucre biologique sont les intrants : chaux agricole, engrais naturel et semences (cf. graphique suivant). Ils sont suivis par la préparation des terres, les coûts de plantation, l'entretien des cultures puis les coûts financiers et administratifs.

Structure des coût de l'exploitation de la canne à sucre au Paraguay en 2010



Source : Azúcar orgánica, USAID, 2010

Composition du coût de la 1ère année de production de la canne à sucre bio au Paraguay en 2008

Première année - Base 1 hectare Description	Quantité	Coût Unitaire (€)	Coût (€/Ha)
Préparation du terrain			**160**
Analyse du sol	1	8	8
Premier hersage	1	32	32
Deuxième hersage	1	32	32
Sous-solage	1	40	40
Nivellation	1	24	24
Sillonnage	1	24	24
Plantation			**104**
Coupe et chargement des semences (10t)	1	32	32
Transport des semences	1	32	32
Travaux de couverture des sols	1	40	40
Entretien des cultures			**112**
Désherbage manuel	2	32	64
Désherbage (Mécanique/animal)	3	16	48
Intrants			**429**
Chaux Agricole (et son application) Kg.	1 000	0,06	64
Fumier de volaille (et son application) Kg.	5 000	0,04	216
Semences (en tonnes)	10	14,9	149
Total des coûts générés (€/Ha)			**805**
Coût financier (estimé)	14%		112,67
Coût administratif (estimé)	3%		24,14
Total (€/Ha)			**942**

Source : Azúcar orgánica, USAID, 2010

- Aux différents coûts de production viennent s'ajouter les coûts liés à la récolte et au transport estimés respectivement à 3.50€ la tonne et à 2.36€ la tonne, sur la base d'une distance de la plantation à l'usine d'environ 20 km.

Rendement et coûts de la récolte et du transport de la canne à sucre Paraguay (2008)				
Année	Rendement (en t/ha)	Coût de la canne (en €/t)	Récolte et coût du fret (en €/tonne)	Coût total (en €/t)
1	100	9,42	6,88	16,3
2	80	4,27	6,88	11,15
3	70	4,88	6,88	11,76
4	60	5,69	6,88	12,57
5	50	6,83	6,88	13,71

Source : Azúcar orgánica, USAID, 2010

- À partir de la deuxième année, les coûts de production baissent sensiblement et correspondent principalement aux frais d'entretien de la plantation. Selon le rapport de l'USAID, ces coûts sont de l'ordre de 292€ la tonne.

- Les coûts liés à l'épandage d'engrais sont les plus importants. Le fumier de volaille représente 85% de la structure de coût de production de la canne à sucre au cours des quatre années suivant le passage au bio.

- Le coût annuel moyen total de la deuxième à la cinquième année s'élève à 342€ par hectare. À cette valeur, il faut ajouter le coût de la récolte et du transport.

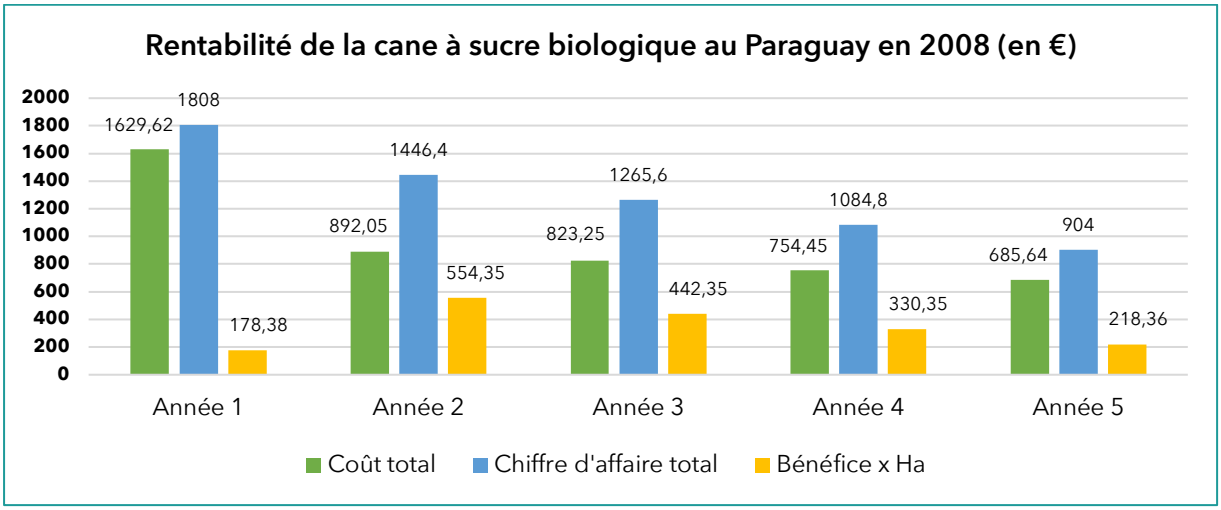
Coût moyen de production de la canne à sucre de la 2ème à la 5ème année			
Description	Quantité	Coût Unitaire (en €)	Coût total (en €/ha/année)
Entretien des cultures			**292**
Instruments de coupe	1	12	12
Attelage Animalier	2	8	16
Fumier de volaille (en kg)	5000	0,043	215
Désherbage manuel	1,5	32	48
Total général annuel (€/ha)			**292**
Coût financier	14%		40,9
Coût administratif	3%		8,8
Total (€/ha)			**341,7**

Source : Azúcar orgánica, USAID, 2010

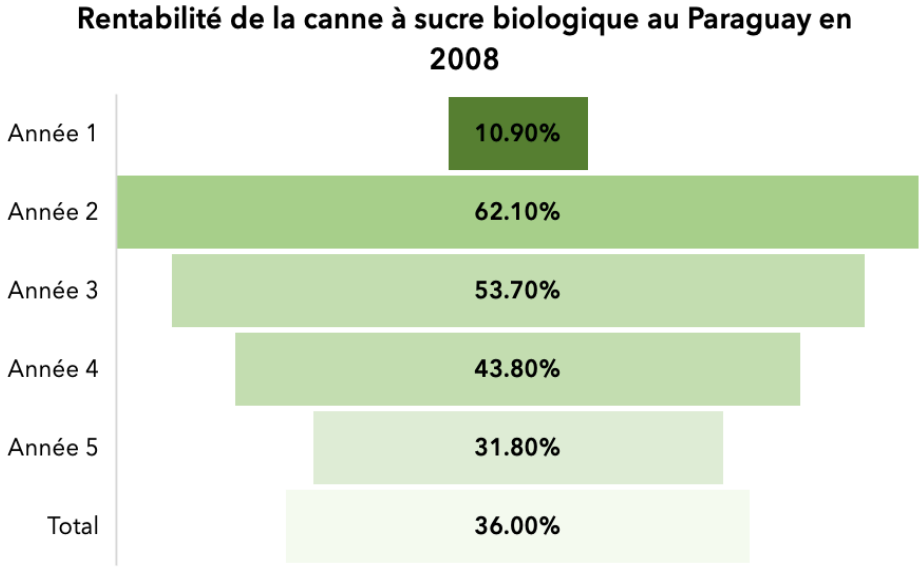
La rentabilité

- Les estimations du rapport de l'USAID montrent que les rendements de la canne à sucre diminuent au cours du cycle de production de la canne à sucre, entre la 1ère et la 5ème année. Le prix de vente, quant à lui, a été fixé à 18€ la tonne. Cette valeur a été appliquée aux cinq années du cycle de production.

- La première année de production dégage la plus faible rentabilité tandis que la seconde année présente une très forte rentabilité pour le producteur, de l'ordre de 62%.



Source : Azúcar orgánica, USAID, 2010



Source : Azúcar orgánica, USAID, 2010

LE CAS DE LA COLOMBIE

- En 2015, des chercheurs colombiens de la Faculté de Sciences sociales et économiques de l'Université del Valle ont mené une étude[7] sur les écarts de rentabilité économique d'une plantation produisant de la canne à sucre biologique et une plantation produisant de la canne conventionnelle.

- Leur étude différencie la première année de production, appelée « première phase de production », et les années suivantes du cycle de la canne, appelées « deuxième phase de production ».

- Dans cette étude, le prix de la tonne de canne à sucre conventionnelle est de 14,8€ tandis que celui de la tonne de canne à sucre biologique est 18,25€.

- Les résultats montrent que la culture conventionnelle de la canne serait plus rentable que la culture biologique sur l'ensemble du cycle de production.

- Lors de la « première phase de production », les chercheurs aboutissent aux conclusions suivantes :

    - **Les coûts** engendrés par les méthodes conventionnelles sont légèrement plus élevés (8.73%) qu'en bio. Le principal coût de l'agriculture bio est le coût de la main d'œuvre.

    - **Les revenus** perçus sont plus élevés pour la canne conventionnelle ; cela s'explique par une productivité plus faible de la canne bio, le prix à la tonne plus élevé ne compense pas cette baisse de productivité. Dans les exploitations conventionnelles, la productivité par hectare est plus élevée, mais le prix à la tonne est plus faible.

    - **La rentabilité** obtenue dans la culture de canne à sucre biologique est inférieure de 3% par rapport à celle obtenue par la culture de la canne conventionnelle.

- Lors de la « deuxième phase de production », les chercheurs aboutissent aux résultats suivants :

    - **Les coûts totaux** de la canne à sucre produite dans les exploitations bio sont supérieurs de 4,38% par rapport aux coûts de production de l'exploitation conventionnelle. Cette différence est expliquée par une plus grande quantité de travail (coût de la main d'œuvre et/ou nombre d'heures de travail nécessaire) requise par l'itinéraire technique de la culture biologique, notamment pour le désherbage.

[7] https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/8487/CB-0519743.pdf;jsessionid=1815537476A81311315493A38EC15191?sequence=1

- **Le revenu** de la culture conventionnelle est supérieur de 8,33% au revenu de la culture biologique.

- **La rentabilité** est plus élevée que lors de la première année dans les deux cas. Cependant, les bénéfices obtenus dans la culture conventionnelle sont supérieurs de 18% par rapport à ceux de la culture bio. Selon l'étude, cela s'explique par la productivité plus élevée de la culture conventionnelle mais aussi par le plus grand coût de la main d'œuvre en culture bio (+473%).

- A noter que l'étude prend en considération la possibilité de production d'une culture alternative dans l'itinéraire biologique. Dans ce cas, les revenus du planteur sont supérieurs lors de la première phase de production en culture bio (+7%). En revanche, ils restent inférieurs à la culture conventionnelle lors de la deuxième phase de production (-8%).

1ère phase de production pour un hectare de canne à sucre en culture biologique en Colombie

Activité	Quantité	Coût unitaire (€)	Coût total (€)
Semences (x tonnes)	6	24.15	144.9
Engrais biologique (x tonnes)	5	23	115
Chaux Agricole	10	1.49	14.9
Nettoyage du terrain	10	4.6	46
Désherbage	4	4.6	18.4
Labourage et sillonnage (animal ou mécanique)	1	80.5	80.5
Chaulage	2	4.6	9.2
Fertilisation	6	4.6	27.6
Irrigation et couverture des semis	8	4.6	36.8
Désherbage (3 fois x 10 journées)	30	4.6	138
Transport (animal)	1	207	207
Assistance technique	1	6.9	6.9
Irrigation	16	0.46	7.36
Contrôle des fourmis (intrant en Kg)	1	1.03	1.03
Coupe de la canne (journalière)	40	4.6	184
Coût total			**1037.59**

2ème phase de production pour un hectare de canne à sucre en culture biologique en Colombie

Activité	Quantité	Coût unitaire (€)	Coût total (€)
Engrais biologique	5	23	115
Préparation de la terre (journalier)	10	4.6	46
Fertilisation (journalière)	6	4.6	27.6
Désherbage (journalier)	30	4.6	138
Transport (animal)	1	207	207
Assistance technique	1	6.9	6.9
Irrigation	16	0.46	7.36
Engrais (Lorsban/kg)	1	1.03	1.03
Coupe de la canne (journalière)	40	4.6	184
Coût total			**732.89**

1ère phase de production pour un hectare de canne à sucre en culture conventionnelle en Colombie

Activité	Quantité	Coût unitaire (€)	Coût total (€)
Analyse des sols en laboratoire (échantillon/ha)	3	13.8	41.4
Chaux Agricole	20	1.49	29.8
Chaulage (journalier)	2	4.6	9.2
Fumier de poulet assaini (Kg)	3000	0.014	42
Application du fumier de poulet (journalière)	2	4.6	9.2
Ratissage	2	25.3	50.6
Sillonnage	2	16.1	32.2
Semence de canne (paquet)	660	0.23	151.8
Coupe et semis (x paquet)	660	0.25	165
Engrais : grumeaux d'urée (UREA)	12	15.02	180.24
Engrais : KCL	8	14.95	119.6
Engrais: DAP en grumeaux	4	17.71	70.84
Mélange d'engrais (journalier)	2	4.6	9.2
Application des engrais par tracteur	2	11.5	23
Biostimulants pour application foliaire	1	14.95	14.95
Application foliaire (journalière)	1	8.05	8.05
Irrigation	1	69	69
Arrachage manuel des mauvaises herbes	5	9.2	46
Épandage pour le contrôle des mauvaises herbes	2	35.42	70.84
Coût total			**1142.92**

2ème phase de production pour un hectare de canne à sucre en culture conventionnelle en Colombie

Activité	Quantité	Coût unitaire (€)	Coût total (€)
Analyse des sols en laboratoire (echantillon/ha)	1	13.8	13.8
Chaulage (journée)	4	4.6	18.4
Chaux Agricole	2	1.49	2.98
Eclaircissement des rangs	1	4.6	4.6
Fumier de poulet assaini (Kg)	3000	0.014	42
Application du fumier de poulet (journalière)	2	4.6	9.2
Engrais : grumeaux d'urée (UREA)	12	15.02	180.24
Engrais : KCL	8	14.95	119.6
Engrais : DAP en grumeaux	4	17.71	70.84
Mélange d'engrais (journalier)	2	4.6	9.2
Application des engrais par tracteur	2	11.5	23
Biostimulants pour application foliaire	1	14.95	14.95
Application foliaire (journalière)	1	8.05	8.05
Irrigation	1	69	69
Arrachage manuel des mauvaises herbes	5	9.2	46
Épandage pour le contrôle des mauvaises herbes	2	35.42	70.84
Coût total			702.7

- Les auteurs de l'étude ont considéré que les rendements par hectare ne variaient pas selon la phase de production :
  - Canne bio : 75 tonnes/hectare
  - Canne conventionnelle : 100 tonnes/hectare

Revenus, coûts et bénéfices par hectare selon la conduite culturale de la canne à sucre en Colombie

Première phase de production	***Type de culture***	**Revenus (€)**	**Coûts (€)**	**Bénéfices (€)**
	Biologique	1380	1037.59	342.41
	Conventionnelle	1495	1142.92	352.08
Deuxième phase de production	***Type de culture***	**Revenus (€)**	**Coûts (€)**	**Bénéfices (€)**
	Biologique	1380	732.89	647.11
	Conventionnelle	1495	702.7	792.3

LE CAS DU MEXIQUE

- En 2018, un article de recherche mexicain, « *Rentabilité de la canne à sucre en gestion biologique et conventionnelle*[8] », a étudié les différences en matière de coûts, de revenus et de bénéfices entre les méthodes de cultures de la canne à sucre en bio et en conventionnel.

- Cet article ne détaille que très peu les structures de coûts (absence des coûts de transport) et son modèle de calcul de revenu ne fait aucune différence sur le prix de la canne selon le mode de culture. Dans les deux cas, la canne est vendue aux alentours de 21€ la tonne.

- A l'instar des autres études, la structure de coûts est divisée en deux périodes du cycle de production : d'abord, une première phase correspondant à la première année de plantation et de pousse, puis une seconde phase correspondant aux années suivantes de repousse.

Coûts par ha en agriculture biologique et conventionnelle pour l'année de plantation

	Agriculture Biologique			Agriculture Conventionnelle		
Activité	*Prévision Basse (€)*	*Prévision Interm. (€)*	*Prévision Haute (€)*	*Prévision Basse (€)*	*Prévision Interm. (€)*	*Prévision Haute (€)*
Rente	*434*	*434*	*434*	*434*	*434*	*434*
Préparation du terrain	*157*	*282*	*390*	*157*	*282*	*390*
Plantation	*1009*	*1098*	*1184*	*1009*	*1098*	*1184*
Entretien des cultures	*110*	*154*	*227*	*124*	*194*	*269*
Intrants	*822*	*1269*	*1896*	*1140*	*1319*	*1319*
Total	*2531*	*3238*	*4131*	*2863*	*3328*	*3596*

Coûts par ha en agriculture biologique et conventionnelle pour les années suivantes

	Agriculture Biologique			Agriculture Conventionnelle		
Activité	*Prévision Basse (€)*	*Prévision Interm. (€)*	*Prévision Haute (€)*	*Prévision Basse (€)*	*Prévision Interm. (€)*	*Prévision Haute (€)*
Rente	434	434	434	434	434	434
Préparation du terrain	0	0	0	0	0	0
Plantation	0	0	0	0	0	0
Entretien des cultures	151	210	315	172	254	363
Intrants	822	1269	1896	1140	1319	1319
Total	1407	1913	2644	1745	2007	2115

[8] *https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-34292018000300005*

Revenus de la production de canne à sucre biologique

	Production			Revenus Base : 1t=21€		
	Quantité Min (tonnes/hectare)	*Quantités moyennes (t/ha)*	*Quantités Max (t/ha)*	*Revenus Min (€)*	*Revenus moyens (€)*	*Revenus Max (€)*
Première Année de Plantation	160	207	320	3507	4347	6720
Années suivantes	90	139	200	1890	2919	4200

Revenus de la production de canne à sucre conventionnelle

	Production			Revenus Base : 1t=21€		
	Quantité Min (tonnes/hectare)	*Quantités moyennes (t/ha)*	*Quantités Max (t/ha)*	*Revenus Min (€)*	*Revenus moyens (€)*	*Revenus Max (€)*
Première Année de Plantation	140	179	227	2940	3759	4767
Années suivantes	50	121	185	1050	2541	3885

- A partir des différentes données établies par leur étude, les chercheurs mexicains ont effectué différentes simulations selon que les coûts et les revenus soient faibles, moyens ou élevés.
- Leurs conclusions affirment que le mode de culture en bio offre une meilleure rentabilité que la culture conventionnelle.
- La production de canne à sucre biologique offre une rentabilité moyenne supérieure à celle de la production conventionnelle lors de la première année de plantation (+15,6%).
- En cours des années suivantes, la rentabilité de la production bio reste supérieure à la production conventionnelle (+14,8%).
- Cependant, il convient de noter que cette étude démontre de nombreuses lacunes méthodologiques qui empêchent de tirer des conclusions déterminantes pour l'étude des coûts de production de la canne à sucre bio. A titre d'exemple, aucune explication ne permet d'établir pourquoi les rendements de la canne bio sont systématiquement supérieurs à ceux de la canne conventionnelle.
- Les résultats de cette étude sont donc à prendre à titre indicatif et sont difficilement exploitables.

ITINÉRAIRE TECHNIQUE DE LA CANNE À SUCRE

- L'itinéraire technique (ITK) proposé ci-dessous repose sur l'itinéraire technique officiel de la canne à sucre conventionnelle fourni par le bureau du CPCS[9] en novembre 2019. Celui-ci a été rédigé à partir des travaux réalisés par le CIRAD, eRcane, le CTICS, et le RITA canne. L'ITK officiel de la canne à sucre biologique est actuellement en cours d'étude à la Réunion (Chambre d'agriculture et ErCane) et à la Martinique (CTCS, SI Canne-Union).

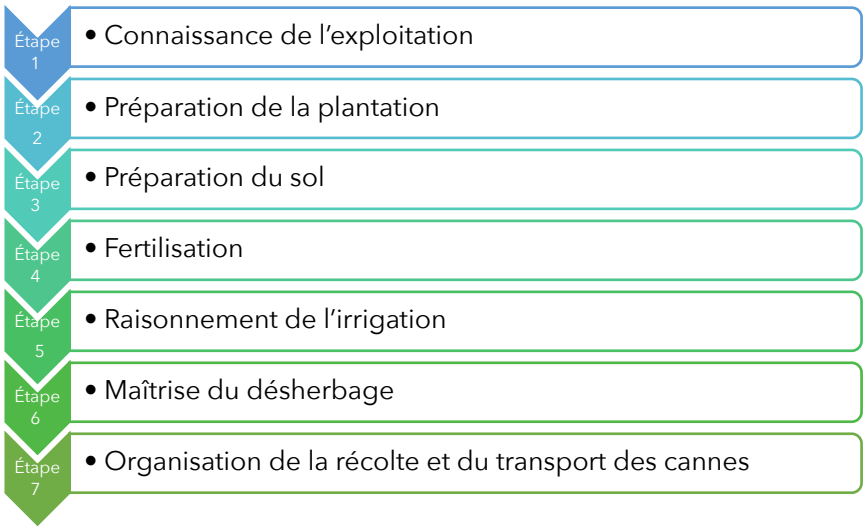
- En 2017, la chambre d'agriculture de la Martinique a publié un rapport intitulé *« Pratiques Agroécologiques en Culture de Canne à Sucre »*[10], qui aborde les problèmes et les solutions posés par la transition de la culture de canne conventionnelle vers la culture de canne biologique. Ce document établit des pistes de réflexion pour l'élaboration d'un itinéraire technique concernant la culture de canne à sucre biologique à La Réunion.

Rappel de l'itinéraire technique de la canne à sucre conventionnelle

- L'itinéraire technique est scindé en 7 étapes qui présentent l'ensemble des pratiques, obligations et préconisations pour la culture de la canne à sucre à La Réunion. L'objectif de la démarche est de permettre d'optimiser les performances de la production tout en mettant en œuvre les meilleures conditions agro-environnementales possibles. L'ensemble de cette procédure a été validée par l'État et le comité paritaire interprofessionnel de la canne et du sucre de La Réunion.

- Voici la synthèse de présentation des différentes étapes de l'itinéraire technique :

[9] *Comité Paritaire de la Canne et du Sucre*
[10] *https://daaf.martinique.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Canne_conduite_agroecologique_2017_cle8b749f.pdf*



- L'itinéraire technique en culture biologique s'appuie sur les mêmes étapes que la conduite en culture conventionnelle. Cependant, au sein de chacune des étapes, des modifications profondes s'imposent, notamment liées à l'interdiction d'utiliser des produits de synthèse et, par conséquent, à la nécessité de recourir à de la main d'œuvre pour effectuer certaines tâches, comme la gestion de l'enherbement.

- Outre le surcoût, l'adaptation des planteurs à de nouveaux modes de culture constitue autant un défi qu'un problème dont l'impact reste très difficile à évaluer.

Le cas de la Martinique

- La filière canne à sucre à la Martinique est précurseur en matière de pratique agroécologique avec la mise en place de méthodes permettant de ne pas utiliser d'insecticides. Dans le document, « *Pratiques Agroécologiques en Culture de Canne à Sucre* », une note du Président de la SICA (Société Collective d'Intérêt Agricole) met en évidence les problèmes rencontrés par les agriculteurs martiniquais :

> *« Notre principale difficulté est la gestion de l'enherbement qui peut entrainer des baisses de rendement conséquentes. […] Les producteurs explorent tous les moyens humains et mécaniques pour combattre les adventices qui nuisent au rendement par des méthodes alternatives au tout chimique. Cependant le matériel et les pratiques adoptées coûtent très cher. Souvent l'entretien des cannes intervient alors que les pluies ont déjà commencé (dès le mois de mai). Avec des sols argileux, nous sommes confrontés aux ornières qui retiennent de l'eau stagnante, au tassement du sol. Il faut donc être très vigilant afin d'intervenir au moment opportun pour ne pas occasionner des dégâts dans nos parcelles […] »*
>
> *Justin Ceraline – Président de la Sica*

- À partir du rapport martiniquais et de l'itinéraire technique officiel, on peut déduire que les trois étapes principales qui vont être affectées par le passage de l'agriculture conventionnelle à l'agriculture biologique vont être :

  - **La préparation des sols** avec la sélection d'équipements compatibles avec la culture bio, le choix des variétés et l'études des sols.[11]

  - **La fertilisation**. Le choix de fertilisants organiques. Pour rappel, dans le cadre de l'obtention du label « Agriculture Biologique » l'utilisation de produits chimiques de synthèse est interdite et la contamination par OGM est tolérée à hauteur de 0,9%.

  - **Le désherbage.** Le contrôle de l'enherbement et le désherbage doit être pratiqué avec des techniques alternatives pertinentes comme l'utilisation de faux-semis, la gestion des bords des champs, la rotation des cultures et le désherbage manuel.

- En 2020, le Centre Technique de la Canne à Sucre (CTCS) de la Martinique a présenté ses premiers résultats d'expérimentation du passage de la culture conventionnelle à la culture biologique lors du Comité consultatif sectoriel de la filière Canne – Sucre -Rhum.

  Sur la base d'expérimentations menées par 5 exploitations, le CTCS estime que les coûts de la culture de la canne à sucre bio sont 4,4 fois supérieurs à la culture conventionnelle. Il pointe notamment trois étapes de l'itinéraire technique particulièrement sensibles :
  - La fertilisation et l'amendement
  - Le recourage et l'entretien
  - La dératisation

Type d'opérations	Culture conventionnelle (en €)	Culture biologique (en €)
Intrants : - Fertilisation - Amendement - Epandage de produits	1 600	6 400
Intervention sur la culture : - Recourage - Entretien divers	600	2 000
Lutte contre les ravageurs : - Dératisation - Extirpation	2 200	11 000

[11] *Pour plus d'information sur l'étude des sols de la Réunion :*
https://reunionmayotte.cirad.fr/content/download/7725/80664/version/1/file/obj_5124_file_Partie-II.pdf

Récapitulatif des lignes de coûts de la production de canne à sucre bio

- L'analyse des données fournies dans les différents rapports étudiés précédemment permet d'établir un tableau récapitulatif de la structure des coûts de production de la canne à sucre biologique.

- De toute évidence, le coût principal de la culture biologique est celui de la main d'œuvre, notamment pour les travaux de désherbage manuel.

- Par ailleurs, il convient de prendre en considération que l'amendement et la fertilisation peuvent constituer des sources de surcoûts majeurs si les sources d'approvisionnements en engrais bio (fumiers et lisiers) ne sont pas situées sur l'île. Dans le cas d'importations, non seulement le prix des engrais bio serait à prendre en considération mais leur coût d'approche aussi (prix du fret).

- En outre, l'île de la Réunion présente des caractéristique agro-climatiques très particulières. Les niveaux de précipitations varient considérablement selon les bassins de production. Par conséquent, une ligne de coût comme l'irrigation peut s'avérer inadaptée pour certaines exploitations.

- Dans le cadre d'une stratégie visant à valoriser un type de canne à sucre, afin de faire valoir un terroir et une origine, l'obtention de semis peut représenter un coût pour initier la plantation. S'il s'agit d'un passage au bio à partir d'une variété déjà plantée, seule la replantation sera à prendre en considération dans la structure de coûts.

- La situation géographique de l'usine aura un impact déterminant sur les questions de logistique (collecte de la canne) et de transport. Elle pourrait avoir une influence décisive sur les zones de production de canne bio à développer.

- L'acheminement rapide des cannes vertes à la sucrerie sera un point essentiel pour éviter toute déperdition de richesse en sucre par respiration et fermentation. De même, il sera impératif de prendre en considération ce facteur logistique afin de ne pas exposer la canne au parasitage.

Principales lignes de coûts de la production de canne à sucre biologique
Achat de semences bio - plantation
Replantation
Engrais et amendements
Main d'œuvre entretien - désherbage
Lutte contre les ravageurs – dératisation
Coupe
Chargement et transport
Eau irrigation canne

Outil technico-économique en Canne à sucre – OTECAS

- En 2021, le centre de recherche de la canne à sucre eRcane a rendu public un outil d'évaluation technico-économique en canne à sucre. L'ergonomie et le dynamisme de cet outil offrent la possibilité d'effectuer un suivi pertinent et efficace des essais de plantation de canne à sucre bio.

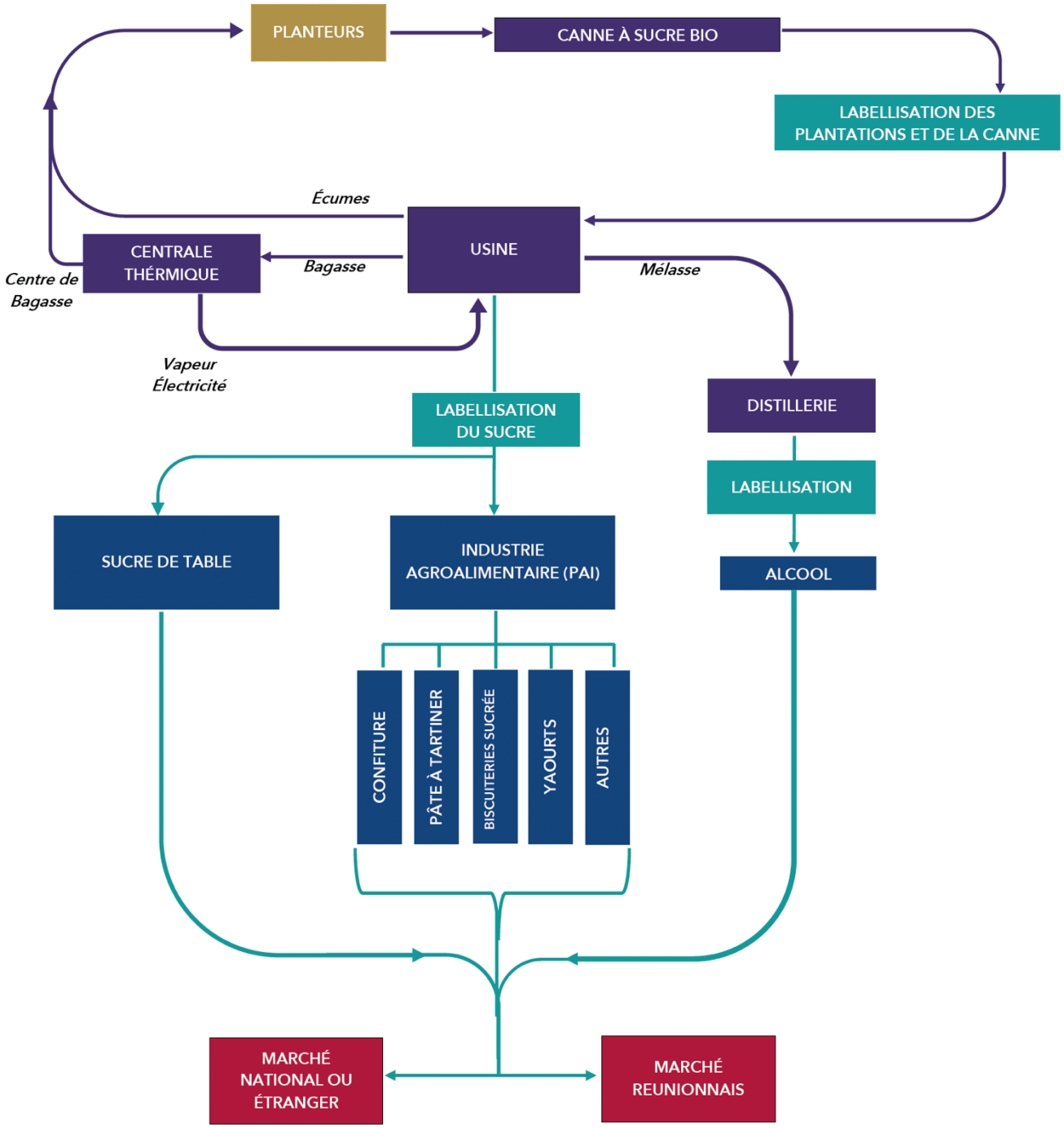
- En outre, il permet de comparer une exploitation menée de manière conventionnelle et une exploitation menée en bio, en mesurant les impacts des différentes pratiques au travers d'indicateurs pré définis.

- Comme indiqué dans le guide d'utilisation de l'outil : « celui-ci a pour vocation à être utilisé par les techniciens agricoles, les agriculteurs intéressés par ces démarches comparatives et les instituts techniques. » Cet outil correspond donc parfaitement au projet initié par le Chambre d'agriculture de développer une production de sucre bio et d'accompagner ses planteurs vers des modes culturaux biologiques.

- Les liens pour télécharger l'outil technico-économique en Canne à Sucre (OTECAS) sont disponibles au travers du portail RITA (Réseaux d'innovation et de transfert agricole dans les outre-mer) :

    - Guide d'utilisation : https://coatis.rita-dom.fr/reunion/wakka.php?wiki=RechercheFacette&q=otecas&facette=
    - Fichier outil technique : https://coatis.rita-dom.fr/reunion/wakka.php?wiki=RechercheFacette&q=otecas&facette=

SCHÉMA D'ITINERAIRE DE PRODUCTION DU SUCRE BIO A LA REUNION



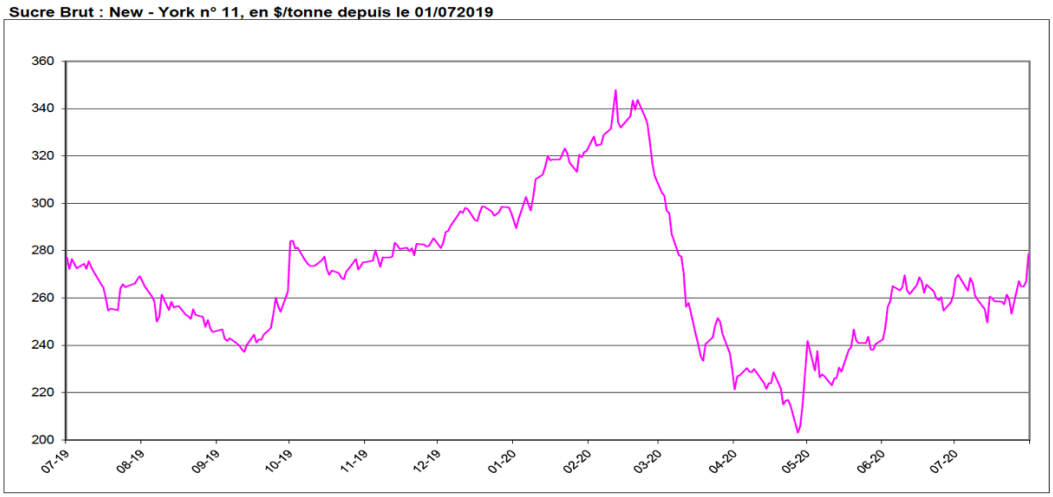
MARCHÉ MONDIAL ET PRIX D'ACHAT

Brève introduction au marché mondial du sucre

- Selon les sources interrogées et les différentes bases de données disponibles, le prix du sucre biologique est fixé au travers d'échanges de gré à gré. Le prix du sucre bio n'est pas entièrement corrélé à la valeur fixée par le marché mondial du sucre (conventionnel). Autrement dit, le prix du marché mondial du sucre ne reflète pas celui du sucre biologique.

- Selon un rapport réalisé par FranceAgriMer, en juin 2020 le prix moyen à l'importation du sucre fabriqué dans les pays les moins avancés (PMA) et dans les pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP), était de 481€/t pour le sucre blanc contre 446€/t pour le sucre Brut.

- Le cours du sucre brut calculé à la bourse de New York au mois de février 2020 est situé aux alentours de 303€/t. Le cours du sucre blanc calculé à la bourse de Londres avoisine 346€/t. Comme le reflètent les graphiques ci-dessous, le cours du sucre brut est sujet à de fortes fluctuations. Il en va de même pour le sucre blanc.



- Le cours du sucre est influencé par des facteurs liés à la production et aux échanges de sucre comme le climat, le cours du pétrole et la démographie. Les crises économiques font également fluctuer la valeur de cette denrée comme nous avons pu le constater avec la récente crise du COVID-19. Ainsi, le marché boursier du sucre est sujet à de fortes fluctuations.

Éléments d'analyse pour une estimation de prix d'achat

- L'estimation du prix d'achat du sucre bio est difficile car celui-ci reste confidentiel. En revanche, l'estimation du prix de la canne bio est plus accessible car les différents prix internationaux sont communiqués (cf. cas du Paraguay, du Mexique et de la Colombie). De plus, les méthodes d'élaboration des prix de la betterave biologique peuvent offrir des indications à suivre pour la canne.

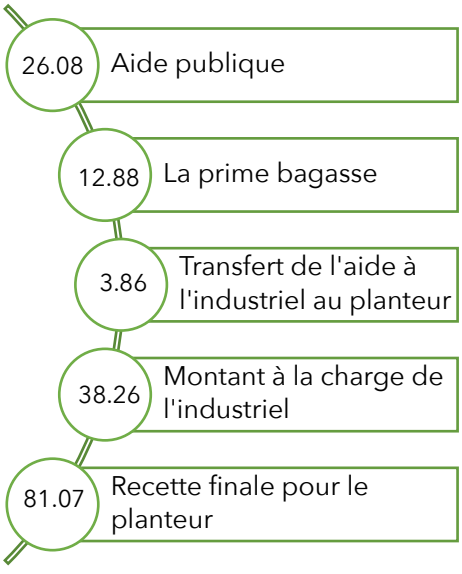
- À La Réunion, le prix d'achat de la tonne de canne à sucre a été fixé en 2017 par un accord entre le groupe Tereos et les trois syndicats agricoles de La Réunion[12]. Cette convention est applicable sur la période 2017-2021.

- Selon les données recensées en 2017 par la Chambre d'Agriculture de La Réunion, la recette finale perçue par un planteur de canne à sucre conventionnelle réunionnais s'élève à 81.07€/t. Ce montant comprend non seulement le prix d'achat par les industriels, mais également les mécanismes de soutien et les primes dont bénéficie la culture de canne conventionnelle.

Prix de la canne pour les planteurs (2017)

Éléments constituant la recette finale	€/t
Valeur d'achat par l'industriel	37.72
Soutien à la compétitivité	0.54
Prime à la tonne de canne	3.35
Prime à la tonne de canne type	0.38
Soutien à la mécanisation	0.13
Prime bagasse	12.88
MAEC (épaillage de canne Feader)	1.66
ICHN (Feader)	2.14
Aide au transport de la canne (POSEI)	3.69
Reliquat aide à la production	1.18
Aide à la production	17.40
Total	81.07

Mécanisme de soutien dont la canne Conventionnelle bénéficie (€/t)



- Dans le cas d'une production de canne bio, ce type de mécanisme de soutien devrait certainement être adapté et faire l'objet d'une convention spécifique.

[12] *https://lentreprise.lexpress.fr/actualites/1/actualites/la-reunion-fin-du-conflit-autour-du-prix-de-la-canne-a-sucre_1926468.html*

Le cas de la betterave à sucre biologique

- En 2020, Cristal Union et Tereos ont fixé le prix d'achat de la betterave bio à 80 € la tonne, auquel se sont ajoutées une prime de 200 € par hectare cultivé et une prime additionnelle de valorisation selon le prix du sucre (de betterave) bio. [13]

- À titre de comparaison, toujours en 2020, Tereos s'était engagé à payer la tonne de betterave conventionnelle un prix minimum de 24,5€[14].

- Selon la Confédération Générale des planteurs de Betteraves (CGB), le prix moyen final, toutes betteraves confondues, est de 21 €/t à 16°.[15]

- Les industriels, Südzucker, Sucre Suisse et Nordzucker, achètent la betterave bio à des prix similaires. D'après un rapport publié en 2020 par la Chambre d'agriculture de Moselle, le prix payé pour l'achat d'une tonne de betterave bio par ces industriels était compris entre 80€ et 110€ la tonne. À cela s'ajoutent des primes et des aides à la production.

Retour d'expérience sur la 1ère année de production de sucre de betterave bio en France [16]

Retour sur la campagne 2019 dans le Grand Est

L'année 2019 a été la première année de production de sucre de betterave bio en France et notamment dans le Grand Est (ex-Champagne-Ardenne).
Après la réalisation possible de bons faux-semis permise par un printemps sec, les semis se sont déroulés de mi-avril à mi-mai (10 jours de décalage par rapport au conventionnel). La densité de semis a été de 60 000 pieds/ha (en repiquage) à 160 00 pieds/ha (pour les semis tardifs). Puis, un mois de mai froid a entraîné un démarrage lent des betteraves et une levée hétérogène. L'été chaud et sec a limité la croissance des betteraves, mais également la pression maladie. En moyenne, 96 heures par hectaresde désherbage manuel ont été réalisées. En fin de cycle, la rouille et l'oïdium sont apparus.
L'ensemble des betteraves sucrières bio de la Champagne (150 ha pour 20 producteurs) ont été collectées par Cristal Union avec un arrachage conduit entre le 25 octobre et le 19 novembre 2019 et une transformation à l'usine de Corbeilles-en-Gâtinais entre le 20 et le 23 novembre 2019 (en cours de campagne). Les rendements ont été très hétérogènes avec une moyenne de 45 tonnes/ha en Champagne et la richesse était en moyenne de 16,73 % sur l'ensemble de la zone collectée par Cristal Union. Le prix en 2019 était de 77 €/tonne à une richesse de 16 %, auquel s'ajoute une prime « maintien de la production » de 300 €/ha conditionnée au semis l'année suivante.
Cette première année de campagne pour la filière betteraves sucrières bio en Champagne-Ardenne a donc un bilan mitigé. Différentes techniques et stratégies ont été conduites pour la culture de la betterave en 2019, permettant d'acquérir des premières références techniques.

- Au regard de ces différents exemples, on peut déduire que le prix d'achat de la betterave à sucre bio est 3 à 4 fois plus élevé que la betterave à sucre traditionnelle.

[13] *https://www.lebetteravier.fr/2020/07/20/tereos-et-cristal-union-accelerent-dans-le-bio/*
[14] *https://www.lefigaro.fr/flash-eco/betteraves-sucrieres-tereos-s-engage-sur-un-prix-minimum-de-24-50-euros-la-tonne-20201009*
[15] *https://www.cgb-france.fr/la-cgb/les-publications-de-la-cgb/*
[16] *Ibid.*

- De tels mécanismes pourraient être intégrés dans la réflexion autour de la construction d'un prix de vente de la canne à sucre bio. Il est néanmoins impératif de prendre en considération quelques éléments avant de reproduire certains éléments de ces méthodes de calcul :

    - La filière canne à la Réunion a d'ores et déjà une convention encadrant l'élaboration du prix de la canne conventionnelle. Elle tient compte des particularités productives et socio-économiques de l'île.

    - Le calcul du prix de la betterave bio prend en considération sa richesse en sucre. Celle-ci diffère pour la canne. La méthode devra donc être adaptée.

    - Le rapport entre le prix d'achat de la production de betterave bio et celle conventionnelle varie de 3 à 4. Compte tenu de la structuration du prix de la canne à la Réunion, ce type de rapport multiplicateur ne peut être qu'indicatif.

    - Si une stratégie de différenciation doit être adoptée pour se démarquer de la concurrence sud-américaine, les prix de la canne bio dans les autres pays ne peuvent être ignorés et doivent inciter à rechercher une optimisation des coûts de production localement.

IDENTIFICATION DU PRIX DES SUCRES EN FRANCE MÉTROPOLITAINE

- Les écarts des prix moyens de vente des sucres constatés dans les gondoles des supermarchés ou bien sur leurs sites en ligne sont de bons indicateurs des prix auxquels situer un sucre de canne bio d'origine française. (cf tableau récapitulatif des prix)
    - Sucre de canne traditionnel ± 2,18 €/kg.
    - Sucre de canne bio ± 3,87 €/kg.
    - Sucre Fair Trade et bio ± 4,28 €/kg
    - Sucre de panela ± 11,50 €/kg
    - Fleur de coco ± 11,30 €/kg

TABLEAU DES PRIX DE VENTE MOYEN DU SUCRE EN GRANDE SURFACE DE DISTRIBUTION

Type de sucre	Sucre blanc	Sucre blanc bio	Sucre de canne non bio	Sucre de canne bio	Sucre de canne bio et certifié commerce équitable	Fleur de coco	Sucre Type panela
Prix minimum (€/Kg)	0.69	3.46	1.59	3.46	3.9	9.56	3.99
Prix maximum (€/Kg)	1.57	3.56	3.08	4.88	4.88	13.26	18.70
Prix moyen (€/Kg)	1.07	3.50	2.18	3.87	4.28	11.41	11.35

Principaux sucres de canne certifiés bio et commerce équitable vendus dans la grande distribution en France métropolitaine					
Marque	**Blonvilliers**	**Alter Eco**	**Ethiquable**	**Monoprix**	**Casino**
Type de sucre	« Pure Canne Blond »	« Sucre complet Muscovado pure canne »	« Sucre complet de Canne »	« Pure blond de canne »	« Pure canne » (sucre mi-blanc de canne)
Prix au Kilo	3.9€	4.88€	4.7€	4.58€	4.35€
Labels	AB/EF/FT[1] (max havelaar)	AB/EF/FT(FairforLife)	AB/EF/FT(SPP)	AB/EF/FT (max havelaar)	AB/EF/FT (max havelaar)
Origine du sucre	Brésil	Philippines	Pérou	Non UE	Non UE
Industriel	Téreos	N/C	Norandino	N/C	Iscal Sugar

Principaux sucres de canne certifiés bio vendus dans la grande distribution en France métropolitaine				
Marque	**Daddy**	**Carrefour**	**Saint Louis**	**Auchan**
Type de sucre	« Pure Canne»	« Sucre blond de canne »	« Pure Canne »	« Pure Canne»
Prix au Kilo	3.59€	3.56€	4.88€	3.46€
Labels	AB/EF[1]	AB/EF	AB/EF	AB/EF
Origine du sucre	Non UE[2]	Amérique du Sud	Non UE	Non UE
Industriel	Cristal Union	Iscal Sugar	SudZucker	N/C

[1] *EF: EuroFeuille / FT : FairTrade*
[2] *Non UE : pour les produits ne fournissant aucune information sur l'origine*

Principaux sucres bruns et blonds non bio vendus dans la grande distribution en France métropolitaine						
Marque	**Béghin Say : La Perruche**	**Carrefour**	**Béghin Say**	**Béghin Say**	**Daddy**	**Saint Louis**
Type de sucre	« Sucre pure canne »	« Sucre brute de canne »	« Sucre saveur Vergeoise brune »	« Pure canne blond en poudre»	« Cassonade pure canne »	« Cassonade : Sucre roux de canne »
Prix au Kilo	2.44€	1.59€	3.08€	2.40 €	1.66€	1.91€
Labels	Aucun	Aucun	« Cultivé et produit en France » - Label non officiel	« Cultivé et produit à la réunion » - Label non officiel	« Sucre non raffiné » - Label non officiel	Aucun
Origine du sucre	France : la Réunion	Amérique latine	France	France : La Réunion	N/C	N/C
Industriel	Thereos	Iscal Sugar	Thereos	Thereos	Cristalco	N/C

Principaux sucres blancs non bio vendus dans la grande distribution en France métropolitaine					
Marque	**Béghin Say**	**Carrefour**	**Saint Louis**	**ERSTEIN**	**Daddy**
Type de sucre	« Sucre en poudre »	« Sucre en poudre »	« Sucre en poudre »	« Sucre cristal»	« Sucre en poudre »
Prix au Kilo	0.99€	0.74€	1.06€	1.28 €	0.89€
Labels	« Cultivé et produit en France » - Label non officiel	Aucun	Aucun	« 100% agriculture française » - Label non officiel	« 100% agriculture française » - Label non officiel
Origine du sucre	France	N/C	« Sucre produit à partir de betteraves cultivées en France »	France	France
Industriel	Thereos	N/C	(N/C)	Cristalco	Cristalco

Principaux sucres blancs non bio vendus dans la grande distribution en France métropolitaine					
Marque	**Sans Nom**	**Auchan**	**Monoprix**	**Casino**	**Sans Nom**
Type de sucre	« Sucre cristal»	« Sucre blanc en morceaux »	« Sucre en poudre »	« Petit morceaux»	« Sucre cristal»
Prix au Kilo	0.69€	0.74€	1.27€	1.43 €	0.69€
Labels	Aucun	Aucun	Aucun	Aucun	Aucun
Origine du sucre	Amérique latine	N/C	N/C	N/C	Amérique latine
Industriel	Iscal Sugar	N/C	Fabriqué en Allemagne	N/C	Iscal Sugar

Tableau des alternatives au sucre traditionnel disponible en France métropolitaine				
Marque	**Divers marques indépendantes**	**Daddy**	**Natur Attitud**	**Pure Via**
Type de sucre	Sucre Panela	« Sucre de fleur de coco »	« Sucre bio fleur de coco »	« Stevia»
Prix au Kilo	3.99€-7€	13.26€	9.56€	22.00 €
Labels	EF	EF	EF	Aucun
Origine du sucre	Principalement Colombie	Amériques du Sud	N/C	Amérique du Sud
Industriel	Indépendant	Cristalco	Indépendant	Merisant

PHASE 3

DEFINITION DE LA STRATEGIE COMMERCIALE ET PROSPECTIVE

EXECUTIVE SUMMARY

- La demande européenne en sucre biologique est en constante hausse depuis 2017. Cette année-là, la demande totale en sucre bio en Europe (canne + betterave) correspondait à un chiffre d'affaire de 188 millions de dollars. En 2019, elle s'élevait à 253 millions de dollars.

- En 2025, les projections de tendance de consommation estiment que la consommation européenne de sucre bio doublera pour atteindre 587 millions de dollars.

- En 2019, les ventes de sucre bio se sont élevées à près de 47 millions d'euros. En 2021, elles devraient atteindre quelque 55 millions d'euros.

- Les ventes de sucre bio, tous débouchés confondus, ont représenté quelque 43 000 tonnes. Les industries agro-alimentaires ont été la première destination du sucre bio, avec 34 000 tonnes, tandis que les sucres vendus en sachet ont atteint un peu plus de 8 000 tonnes.

- Huit familles de produits concentrent plus de 25 000 tonnes de sucre bio (confiture, pâte à tartiner, biscuiteries, yaourts, sirops, jus de fruits, céréales et tablettes de chocolat).

- Les principales motivations qui conduisent les consommateurs français à acheter et consommer un produit bio sont :
  - La volonté de préserver sa santé
  - Le goût et la qualité des produits
  - La préservation de l'environnement

- Les critères déterminants d'achat sont :
  - Le goût :96%
  - L'origine française :92%
  - Le prix : 90%

- La production réunionnaise fait face à une opportunité historique en pouvant se positionner comme le premier territoire à proposer un sucre de canne bio au marché français et européen.

- La production réunionnaise est une production française et de ce fait peut répondre à de nombreuses attentes de consommateurs nationaux : traçabilité du bio, transparence de la chaîne de production, produit de terroir, goût, défense des producteurs locaux…

- La production réunionnaise de sucre bio cherche à pénétrer un marché actuellement en plein essor mais relativement étroit. La concurrence y est déjà bien installée et se renforce d'année en année.

- Les principaux producteurs concurrents de la Réunion se concentrent en Amérique latine où les coûts de production, notamment du fait des effets d'échelle (superficie de la production et taille des exploitations) sont inférieurs aux coûts de production réunionnais.

- La montée en puissance nécessite des surfaces cultivées suffisantes pour garantir des volumes de canne adaptés aux besoins de transformation. Or, le processus de transition vers le bio est long.

- Deux axes stratégiques sont identifiés : la production de sucre à destination des industries de l'agro-alimentaire et/ou la production d'un sucre de table de terroir.

- Quelle que soit la stratégie industrielle choisie pour incarner le projet de production de sucre bio à la Réunion, différentes dimensions sont à considérer comme les piliers des futurs axes de communication : terroir, goût, équitable, traçabilité, environnement.

- Il est possible d'évaluer à quelques milliers de tonnes la demande de sucre bio français, en incluant une possible demande des industries agro-alimentaires réunionnaises.

- Concernant les sucres de table, plusieurs centaines de tonnes de sucre bio pourraient trouver une place sur le marché français des sucres de canne bio en y incluant évidemment le marché réunionnais.

BILAN DE LA DEMANDE DE SUCRE BIOLOGIQUE ET IDENTIFICATION DES FILIERES D'ACHAT

BILAN DE LA DEMANDE ACTUELLE EN SUCRE BIOLOGIQUE

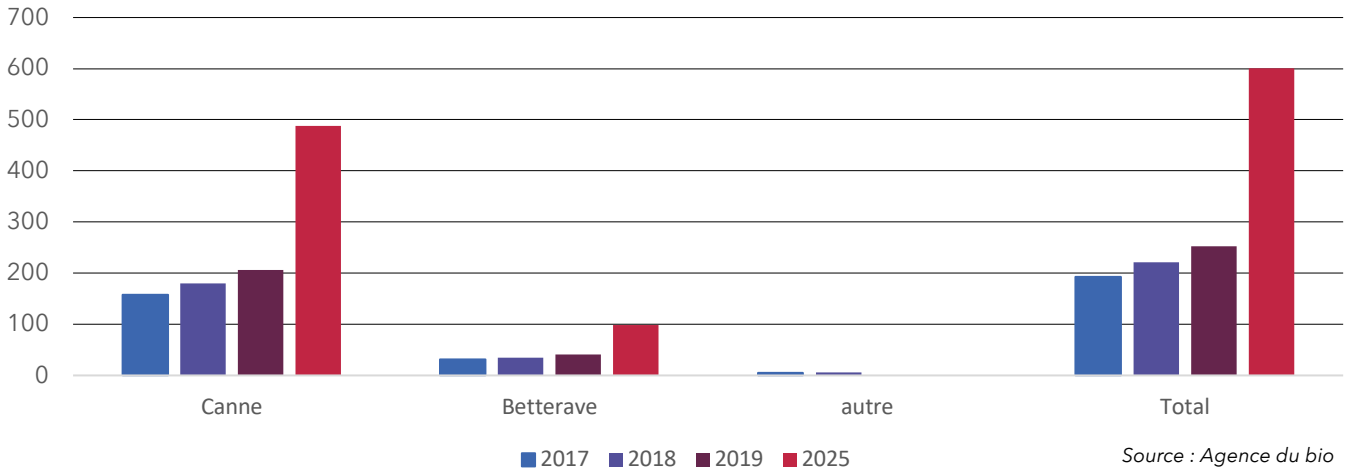
- En Europe, le développement du marché bio s'est accéléré ces dernières années. En 2018, les consommateurs de l'Union européenne ont dépensé 42 milliards d'euros pour les produits bio, en progression de +12 % par rapport à 2017. Depuis 2010, les dépenses de produits bio ont plus que doublé au sein de l'Union européenne.

- La moitié de la consommation européenne de produits bio se concentre sur deux pays : l'Allemagne et la France.

- Le sucre de canne est l'un des principaux produits bio importés au sein de l'Union européenne, en provenance de pays tiers. Il représente 10% des importations totales de sucre de l'UE en 2019.

- La demande européenne en sucre biologique est en constante hausse depuis 2017. Cette année-là, la demande totale en sucre bio en Europe (canne + betterave) correspondait à un chiffre d'affaires de 188 millions de dollars. En 2019, elle s'élevait à 253 millions de dollars.

Evolution de la consommation de sucre Bio en Europe, en millions de dollars



Source : Agence du bio

- En 2025, les projections de tendance de consommation estiment que la consommation européenne de sucre bio doublera pour atteindre 587 millions de dollars.

- Par ailleurs, les sucres bios issus d'autres agricultures (coco notamment) représenteront, pour leur part, 13.6 millions de dollars, contre seulement 5 millions aujourd'hui.

- Le sucre de canne domine largement le marché européen du sucre biologique. Cette tendance s'affirmera au cours des prochaines années.

- Cependant, le marché du sucre de betterave biologique va presque tripler entre 2017 et 2025, passant de 31millions de dollars à près de 100 millions de dollars.

- Malgré les difficultés techniques liées à la culture de la betterave bio et son coût de production, le sucre de betterave bio, cultivée en Europe, couvre une part grandissante de la demande de sucre bio.

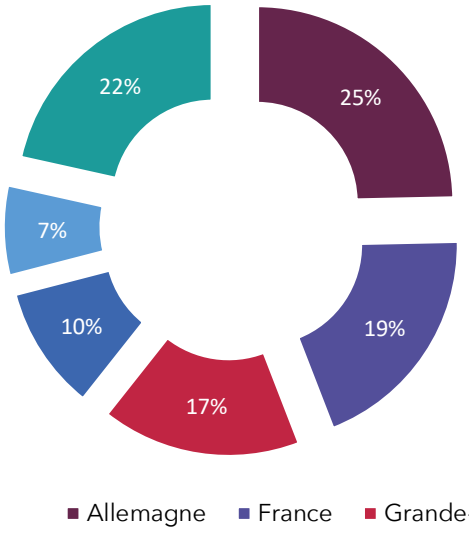
LA DEMANDE DES PAYS DU MARCHE EUROPEEN

- La consommation européenne n'est pas homogène entre les pays. L'Allemagne compte pour le quart de la consommation européenne de sucre biologique, la France 20% et la Grande-Bretagne 16%. L'Italie et l'Espagne complètent le tableau des principaux pays consommateurs.

- Dans l'attente d'un accord avec l'UE, l'évolution et l'accessibilité du marché britannique sont particulièrement difficiles à évaluer aujourd'hui.

- Au sein des autres pays de l'Union européenne, les pays du nord de l'Europe constituent d'importants marchés de consommation de produits bio et de sucre à l'instar de la Suède, du Danemark et des Pays-Bas.

Répartition de la consommation de sucre bio par pays au sein de l'Union européenne



- Les 2/3 de la consommation européenne de sucre bio se concentrent sur 4 pays.
- En 2019, leur part de marché s'est élevée à près de 190 millions de dollars.
- Les importations de sucre bio de l'UE s'élevaient à 214 000 tonnes en 2019.

Source : Agence du bio

ALLEMAGNE : UN QUART DU MARCHE EUROPEEN DU SUCRE BIO A ELLE SEULE

- Avec près de 11% de parts de marché, l'Allemagne est le deuxième marché mondial du bio. Sa consommation s'élève à près de 11 milliards d'euros.
- Le marché du sucre bio allemand est estimé à 59 millions d'euros en 2020, en hausse de 79% par rapport à 2017 quand il atteignait 38 millions d'euros.
- Le sucre de canne bio représente 78% des ventes, pour un montant de 46 millions d'euros, tandis que les ventes de sucre de betterave bio s'élèvent à 13 millions d'euros. Au travers de Südzucker, premier sucrier allemand et premier betteravier européen, l'Allemagne produit du sucre de betterave bio depuis déjà plus de 10 ans.

- La demande allemande de sucre bio est principalement alimentée par le secteur des industries agro-alimentaires qui capte quelque 36 000 des 42 000 tonnes de sucre bio consommées dans le pays.

ESPAGNE : UN PARTENAIRE DE L'ILE DE LA REUNION

- L'Espagne est l'un des principaux pays importateurs de sucres spéciaux de l'île de la Réunion. A ce titre, l'évolution de la consommation de sucre bio sur ce marché est à suivre avec intérêt afin de déterminer des débouchés autres que le marché métropolitain.

- Le marché espagnol du sucre bio est estimé à 18 millions d'euros en 2020 et pourrait atteindre près de 21 millions d'euros en 2021, voire 45 millions d'euros en 2025.

- Selon le rapport européen de l'Agence française du bio, le marché du bio espagnol est dynamique et présente une croissance rapide. Le secteur du sucre bio s'inscrit clairement dans cette tendance avec une hausse de plus de 66% depuis 2017 et une possible croissance de 150% d'ici à 2025.

- Aujourd'hui, 13 000 tonnes de sucre bio sont consommées en Espagne. Le sucre de canne est majoritaire et représente plus de 86% des ventes.

- Le secteur des industries agro-alimentaires absorbe plus de 85% du marché du sucre bio espagnole.

LA FRANCE

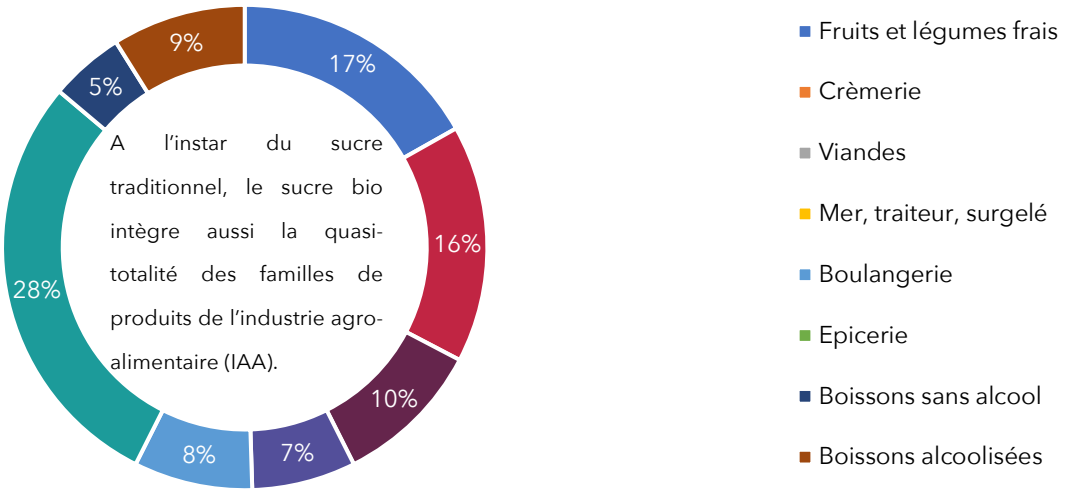
Données générales

- En 2018, la consommation de produits bio en France s'est élevée à près de 10 milliards d'euros, soit une augmentation de 16% par rapport à 2017.

- Selon une étude de l'Agence française du bio, 12% des consommateurs français déclarent avoir consommé au moins une fois par semaine des produits bio.

- Près de la moitié des ventes de produits bio était issue d'achats dans la grande distribution alors que 30% provenaient de magasins dits spécialisés.

Répartition des achats des ménages par famille de produits bio en 2019



Source : Agence du bio

- Les grandes et moyennes surfaces alimentaires (MSA/GSA - Carrefour, Auchan, Leclerc…) ont lancé des magasins spécialisés dans la vente de produits bio. La France est le premier pays à connaître un tel phénomène. Entre 2017 et 2018, les ventes ont augmenté de 20% concernant ce secteur de la distribution.

- Le marché des produits bios bénéficie donc de la force motrice de la grande distribution. Le développement des linéaires de MSA/GSA et celui de leurs gammes bio ont permis un développement de 75% des ventes de produits bio dans ce circuit de distribution entre 2016 et 2019.

- En 2019, les enseignes de grande distribution ont représenté 55% des parts de marché de la distribution des produits bio en France.

- Les produits bio transformés connaissent une véritable montée en puissance. Certaines catégories, comme les produits surgelés (pizzas, glaces et sorbets), la bière, les produits laitiers (hors lait liquide) et les produits du petit-déjeuner connaissent une croissance dépassant 15%.

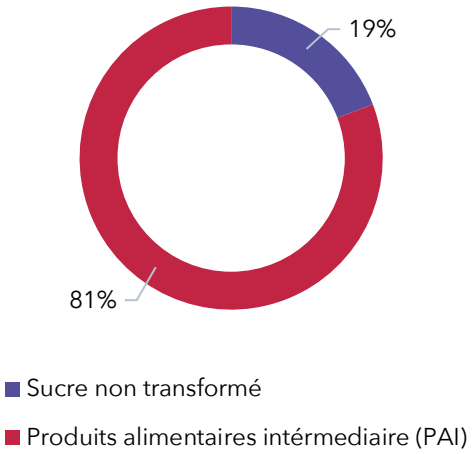
Le sucre bio en France : un marché en rapide développement

- Le marché français du sucre bio est en nette expansion, notamment grâce à la progression du sucre de canne. Cette croissance s'opère dans un contexte de baisse des ventes de sucre traditionnel depuis quelques années selon les statistiques de l'organisme France AgriMer, dépendant du Ministère de l'Agriculture.

- En 2019, les ventes de sucre bio se sont élevées à près de 47 millions d'euros. En 2021, elles devraient atteindre quelque 55 millions d'euros.

- Selon l'Agence française du bio, en 2019, les ventes de sucre bio, tous débouchés confondus, ont représenté quelque 43 000 tonnes. Les industries agro-alimentaires ont été la première destination du sucre bio, avec 34 000 tonnes, tandis que les sucres vendus en sachet ont atteint un peu plus de 8 000 tonnes.

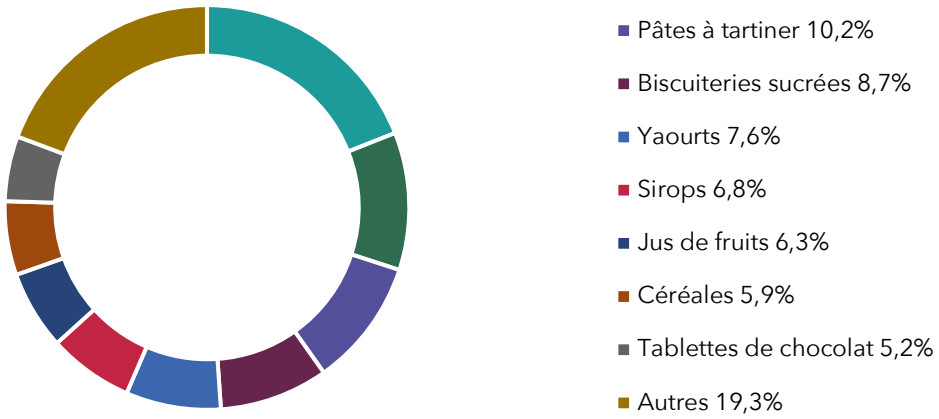
Répartition de l'utilisation du sucre bio en 2019



- La consommation de sucre bio en sachet représente 19% du marché alors que la consommation à travers les produits transformés s'élève à 81%. Ce rapport entre les deux catégories est beaucoup plus marqué encore quand il s'agit d'intégrer tous les sucres du marché, les sucres de table ne représentant alors que 15% de la consommation et la part dévolue aux produits de l'industrie agro-alimentaire grimpe à 85%.

- Cette différence met en évidence la tendance des consommateurs bio à acheter moins de produits transformés. Cependant, parmi ceux-ci, ce sont les produits du petit-déjeuner représentent les plus gros volumes, soit 27%. Il s'agit de la confiture, de la pâte à tartiner et des céréales prêtes à consommer.

Répartition de la consommation de sucre bio en France en 2019

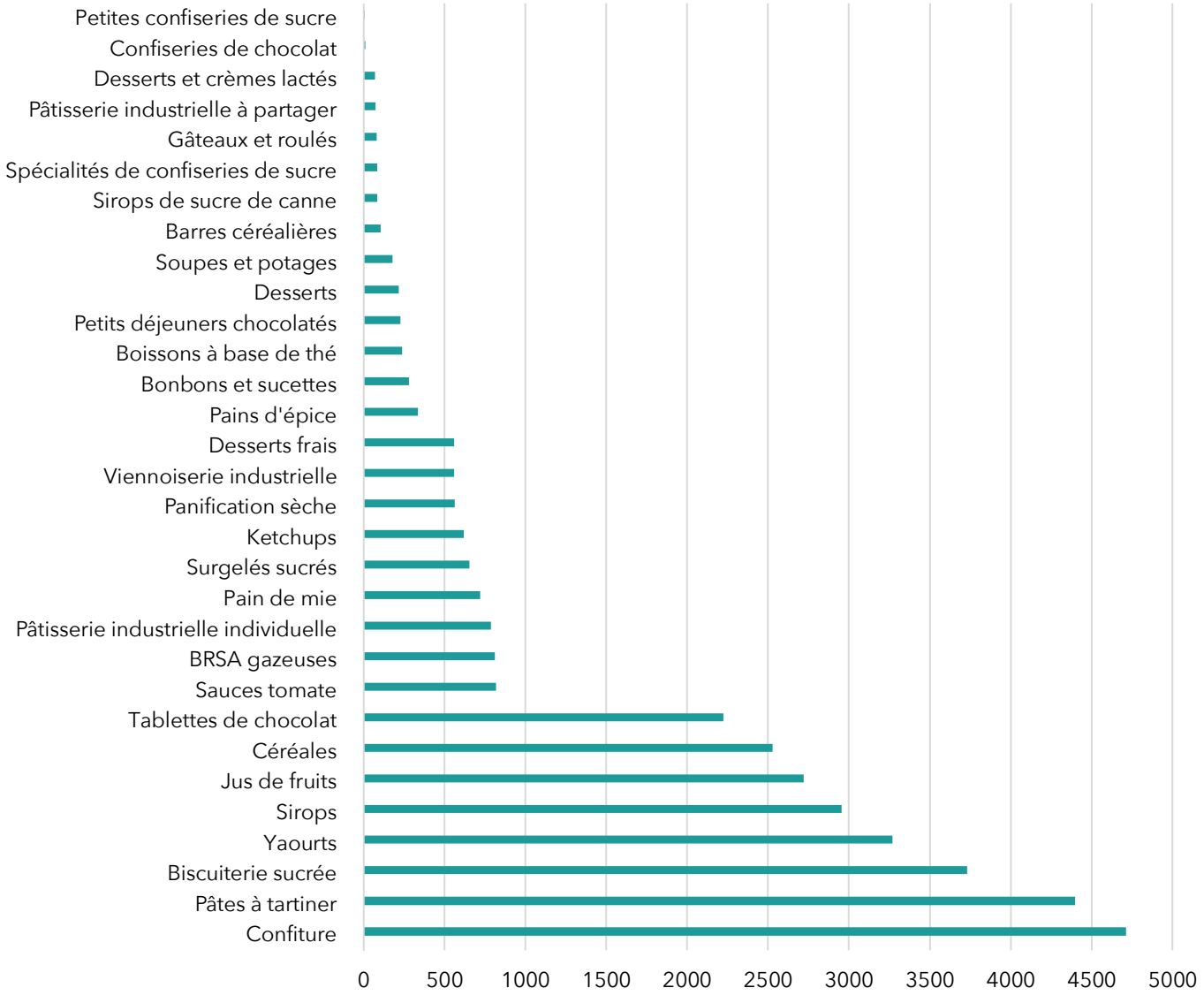


- Entre la consommation directe et les 8 principaux produits transformés (confiture, pâte à tartiner, biscuiteries, yaourts, sirops, jus de fruits, céréales et tablettes de chocolat), ce sont plus de 30 000 tonnes de sucre bio qui sont absorbées par le marché français.

- Parmi les principaux produits transformés de l'industrie agro-alimentaire, certains présentent des coefficients de conversion du sucre, à savoir des taux de sucre employés pour la fabrication du produit, particulièrement élevés. C'est le cas du sirop (64%), de la confiture (44%), de la pâte à tartiner (44%), des tablettes de chocolat (25%) ou encore de la biscuiterie sucrée (20%).

- Le taux de sucre bio dans un produit transformé est un élément essentiel à prendre en considération. Il constitue un facteur déterminant de la labellisation d'un produit bio, d'une part, et de son origine, d'autre part.

Estimation des volumes de sucre biologique utilisés par l'industrie en France en 2019 (en tonnes)



- A titre d'exemple, dans le cas d'une confiture, l'emploi d'un sucre de canne bio français serait indispensable pour pouvoir élaborer un marketing reposant sur l'origine « France » du produit, répondant ainsi à la demande d'une grande partie des consommateurs.

Pâte à tartiner bio produite par une marque indépendante (à gauche) et par Carrefour (à droite)

Le premier ingrédient de la composition de la pâte à tartiner est du sucre de canne bio.

Source :Carrefour.fr

Yaourts produits par une marque indépendante (à gauche) et par Auchan (à droite)

ATTENTES DES CONSOMMATEURS

- L'Europe est un marché porteur pour le sucre biologique en raison de la hausse de la demande pour les aliments et les boissons biologiques.

- Le développement du marché bio en Europe répond aux attentes de **consommateurs soucieux de l'environnement, de leur santé et du bien-être animal**. Cette tendance marquante a incité les industriels de l'agro-alimentaire à faire évoluer leur offre afin de répondre à ces attentes particulières.

- En outre, la récente politique européenne « *From farm to fork* », incitant à accélérer la transition agro-écologique au sein de l'Union européenne ainsi que les politiques gouvernementales françaises, comme la loi EGalim, visant notamment à introduire des aliments bio dans la restauration collective, stimulent naturellement le marché du sucre biologique, qu'il s'agisse de l'industrie agro-alimentaire ou bien du consommateur final.

- La prise de conscience croissante des questions de santé se traduit donc par une augmentation de la demande de sucre brun biologique et des sucres non raffinés, offrant aux acteurs du marché des perspective de croissance.

- Selon les études menées par FiBL ou bien l'Agencio BIO, **les consommateurs sont prêts à payer plus cher pour un produit bio**, notamment parmi les plus jeunes, à savoir les 18-24 ans.

LES ATTENTES DU CONSOMMATEUR FRANCAIS

- A l'instar de l'ensemble des marchés européens, la France connaît un essor de son marché bio et notamment celui des produits élaborés contenant du sucre issu de l'agriculture biologique. De même, la consommation de sucre bio de bouche progresse et tend à s'imposer comme un choix privilégié parmi les consommateurs.

- Une note récente du Ministère de l'Agriculture et l'Alimentation faisait été d'une modification durable des pratiques de consommation du bio par les Français.

- Une récente étude de l'Agence Bio[18] a révélé les 3 principales motivations qui conduisent les consommateurs français à acheter et consommer un produit bio :
  - La volonté de préserver sa santé
  - Le goût et la qualité des produits
  - La préservation de l'environnement

- Toujours selon cette même étude, les critères déterminants pour l'orientation du choix final du consommateur parmi les produits biologiques sont :
  - Le goût :96%
  - L'origine française :92%
  - Le prix : 90%

- La présence du logo AB est également un critère de choix pour 83% des Français.

La santé

- Depuis maintenant une quinzaine d'années, les politiques publiques de santé ont mis l'accent sur la diminution de la consommation de sucre en France, notamment celle issue de produits sucrés[19].

- L'association faite entre une alimentation trop riche en sucre et l'apparition de maladies, telles que le diabète et l'obésité dont les conséquences peuvent être très graves, a incité les pouvoirs publics

[18] *https://www.agencebio.org/wp-content/uploads/2020/02/AGENCE-BIO-DOSSIER-DE-PRESSE-BAROMETRE-2020-def.pdf*
[19] *https://solidarites-sante.gouv.fr/IMG/pdf/dossier_de_presse-9.pdf*

à légiférer et communiquer pour avertir et prévenir les consommateurs des éventuels dangers auxquels ils pourraient se voir exposer.

- Les campagnes de prévention sont donc nombreuses et font peser une image parfois négative du sucre, plus particulièrement sur le sucre blanc.

- En réponse à la préoccupation des consommateurs français pour leur santé, de nombreuses alternatives ont émergé, du sucre de canne complet aux substituts de sucre, tels que la stevia, la fleur de coco ou encore le sirop d'agave.

- Le sucre bio constitue un produit pouvant répondre aux attentes des consommateurs pour une consommation d'un produit sucrant, aux excellentes qualités gustatives, mais non nocif pour la santé.

L'origine

- De nombreuses étude pointent le besoin éprouvé par les consommateurs français de transparence et de sens dans leurs achats alimentaires. Cette double exigence se traduit par une attention particulière portée à l'origine des produits qu'ils consomment.

- Cela explique la préférence pour les produits Fair Trade qui garantissent l'origine de la matière première. Certaines marques ont même fondé leur campagne de communication sur cet élément.

Marques mettant en avant la provenance du sucre sur leur emballage[20]

[20] *Source : Carrefour.fr*

- A ce désir d'éthique exprimé par le consommateur, une volonté s'exprime puissamment depuis quelques années, celle de consommer des aliments produits localement en France.

- Selon une enquête publiée par le ministère de l'Économie, 3 Français sur 4 se déclarent prêts à payer plus cher un produit « Made in France ». De même, 92% des Français affirment que l'origine française d'un produit est un critère de choix d'achat.

Pour garantir qu'un produit est issu de l'agriculture française il existe deux principaux labels :

Le label « Fabriqué en France »[21] est une mention auto déclarative issue du code des douanes commune à tous les pays européens. Pour adhérer à ce label, la « dernière transformation substantielle » doit être réalisée en France et 45% de la valeur ajoutée doit être obtenue en France.

Le label origine France garantie[22] est le label made in France le plus exigeant. Le produit doit respecter deux critères majeurs.

- Le lieu où le produit prend ses caractéristiques essentielles doit être situé en France.

- 50% au moins du prix de revient unitaire est acquis en France.

Selon une enquête menée en 2018 par l'institut français d'opinion publique[23], 82% des Français reconnaissent ce label et 84% des Français le considèrent comme un gage de confiance sur l'origine française de fabrication d'un produit.

- Le critère d'origine de la production d'un sucre de canne bio français peut constituer un véritable atout à l'heure d'élaborer une stratégie de communication à destination des consommateurs, qu'il s'agisse de sucre vendu en sachet ou bien de sucre pour les industries de l'agro-alimentaire.

[21] *https://www.economie.gouv.fr/cedef/fabrique-en-france*
[22] *http://www.originefrancegarantie.fr/comment-obtenir-la-certification/cahier-des-charges/*
[23] *https://www.ifop.com/publication/les-francais-et-le-made-in-france-vague-2018/*

Le prix

- Selon l'étude Food 360, menée par Kantar TNS, 73 % des Français estiment que les agriculteurs et éleveurs ne sont pas rémunérés équitablement. Ils sont même 78 % à se dire prêts à payer plus cher pour valoriser le travail de ces derniers.

- Dans le cas du bio, les Français sont aussi prêts à payer plus cher pour s'approvisionner en produits issus de l'agriculture biologique. Pour autant, avec la massification de la production des dernières années et la plus grande accessibilité, les Français ont commencé à poser au cœur de leurs critères de choix pour le bio, la question du prix. Par conséquent, s'ils sont prêts à payer plus cher un produit bio, il n'en reste pas moins qu'ils ne sont pas disposés à payer n'importe quel prix.

- A cet égard, les écarts des prix moyens de vente des sucres constatés dans les gondoles des supermarchés ou bien sur leurs sites en ligne sont de bons indicateurs des prix auxquels situer un sucre de canne bio d'origine française. (cf tableau récapitulatif des prix)

    - Sucre de canne traditionnel ± 2,18 €/kg.
    - Sucre de canne bio ± 3,87 €/kg.
    - Sucre Fair Trade et bio ± 4,28 €/kg
    - Sucre de panela ± 11,50 €/kg
    - Fleur de coco ± 11,30 €/kg

- Le prix élevé des sucres issus du commerce équitable reflète non seulement un système de rémunération plus juste pour les agriculteurs mais aussi l'engouement des consommateurs Français pour cette catégorie de produit.

- Selon Commerce Équitable France[24], le panier moyen par habitant de produits issus du commerce équitable en France a triplé entre 2013 et 2018. Il est passé de 6,5€ en 2013 à 19€ en 2018.

- La vente de produits issus du commerce équitable poursuit depuis 5 ans une croissance à deux chiffres avec notamment une augmentation des ventes de 22% entre 2017 et 2018.

[24] https://www.agriethique.fr/wp-content/uploads/2019/05/PPT_Chiffres2018VF.pdf

TABLEAU DES PRIX DE VENTE MOYEN DU SUCRE EN GRANDE SURFACE DE DISTRIBUTION							
Type de sucre	**Sucre blanc**	**Sucre blanc bio**	**Sucre de canne non bio**	**Sucre de canne bio**	**Sucre de canne bio et certifié commerce équitable**	**Fleur de coco**	**Sucre Type panela**
Prix minimum (€/Kg)	0.69	3.46	1.59	3.46	3.9	9.56	3.99
Prix maximum (€/Kg)	1.57	3.56	3.08	4.88	4.88	13.26	18.70
Prix moyen (€/Kg)	1.07	3.50	2.18	3.87	4.28	11.41	11.35

AXES STRATEGIQUES DE COMMUNICATION

EVALUATION DES AVANTAGES ET INCONVENIENTS DE L'OFFRE REUNIONNAISE

- **Avantages de la production réunionnaise**

  - La production réunionnaise fait face à une opportunité historique en pouvant se positionner comme le premier territoire à proposer un sucre de canne bio au marché français et européen.

  - La proposition du groupe Carrefour d'acheter une certaine quantité de sucre bio de l'île de la Réunion pour produire des confitures représente une aubaine dont l'effet doit servir une stratégie construite et aboutie de production et commercialisation de sucre bio réunionnais.

  - L'île de la Réunion jouit d'une image positive dans l'imaginaire français dont la production de sucre peut tirer profit afin d'axer sa communication sur les qualités d'un terroir d'exception.

  - La production réunionnaise est une production française et de ce fait peut répondre à de nombreuses attentes de consommateurs nationaux : traçabilité du bio, transparence de la chaîne de production, produit de terroir, goût, défense des producteurs locaux…

  - La production réunionnaise peut compter sur un savoir-faire agronomique et industriel d'excellence pour organiser de nouveaux itinéraires technico-commerciaux prenant en considération l'ensemble des besoins que représente l'évolution vers une production bio.

  - L'île de la Réunion possède un marché intérieur dynamique qui peut lui assurer des débouchés particulièrement intéressants notamment dans l'intégration d'une chaîne de valeur agro-alimentaire 100% locale et bio.

  - Le projet de production de sucre bio à la Réunion s'inscrit aujourd'hui dans une réflexion plus large menée par les différents acteurs de la chaîne de production et de commercialisation pour valoriser et renforcer la filière dans l'île.

  - La production de l'île peut être éligible aux aides pour la transition agricole des cultures vers le bio.

- **Inconvénients de la production réunionnaise**

  - La production réunionnaise de sucre bio cherche à pénétrer un marché actuellement en plein essor mais relativement étroit. La concurrence y est déjà bien installée et se renforce d'année en année.

  - Les principaux producteurs concurrents de la Réunion se concentrent en Amérique latine où les coûts de production, notamment du fait des effets d'échelle (superficie de la production et taille des exploitations) sont inférieurs aux coûts de production réunionnais.

  - Si les volumes actuels d'achat proposés par le groupe Carrefour pour la fabrication de confitures bio constituent une aubaine, ils restent faibles. La production réunionnaise doit monter très vite en puissance au risque d'être complètement décrochée sur le marché français et européen.

  - La montée en puissance nécessite des surfaces cultivées suffisantes pour garantir des volumes de canne adaptés aux besoins de transformation. Or, le processus de transition vers le bio est long.

  - L'île de la Réunion n'est pas le seul territoire des DOM-TOM à avoir considéré la possibilité d'une stratégie de production de sucre bio. La Guadeloupe se profile comme un sérieux concurrent d'autant que l'île vise des volumes conséquents à court terme.

  - La production réunionnaise manque de visibilité dans l'industrie agro-alimentaire ou bien dans les produits artisanaux de terroir.

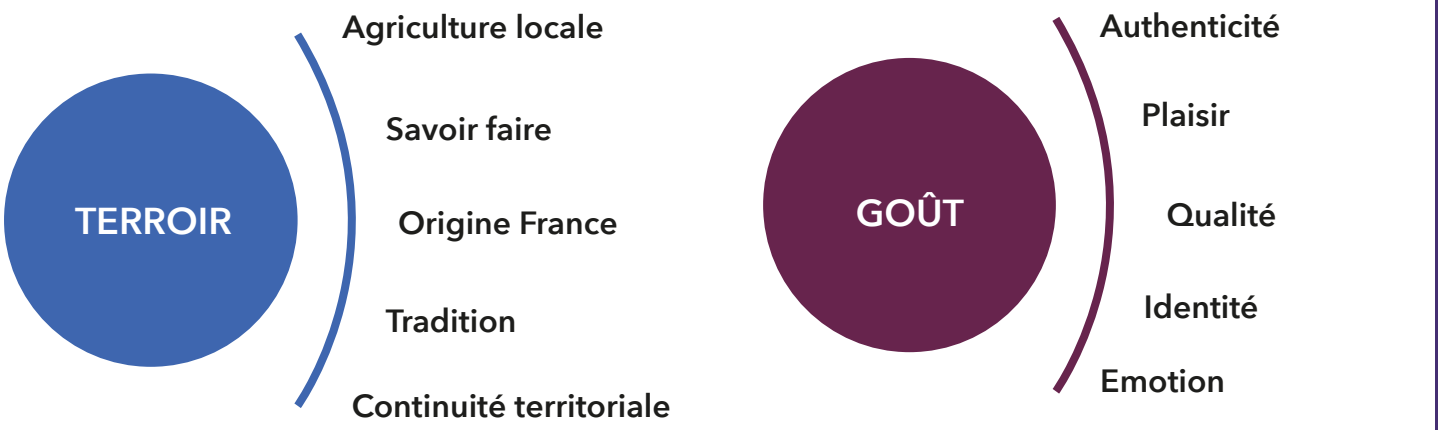
  - La certification bio de la production du sucre réunionnais risque de s'avérer insuffisante face à la double certification bio et fair trade de ses concurrents. La qualité de territoire français de l'île de la Réunion coupe l'île de facto d'un certain nombre de certifications comme les fair trade.

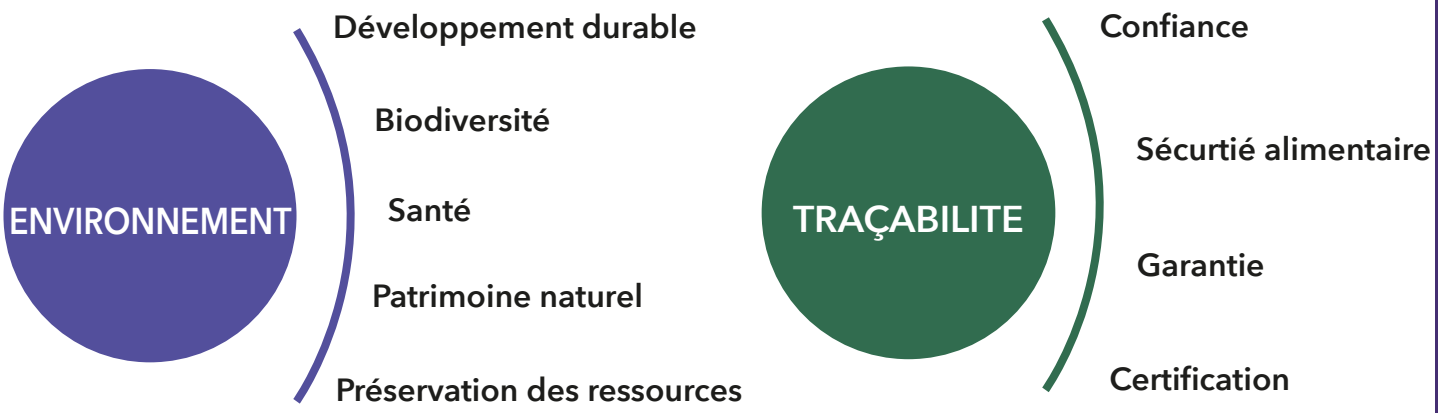
  - La production réunionnaise manque de reconnaissance. Un label type IGP, Label Rouge ou autre pourrait constituer un avantage.

PROPOSITIONS D'AXES DE COMMUNICATION

LES 5 DIMENSIONS D'UNE STRATEGIE DE COMMUNICATION D'UN SUCRE BIO REUNIONNAIS

- Quelle que soit la stratégie industrielle choisie pour incarner le projet de production de sucre bio à la Réunion, ces différentes dimensions sont les piliers des axes d'une communication à élaborer.
- Deux axes sont identifiés : la production de sucre à destination des industries de l'agro-alimentaire et/ou la production d'un sucre de table.
- La production de sucre bio à la Réunion doit s'inspirer des attentes et des évolutions des consommateurs français à propos du bio et du fair trade.
- Le travail de communication et de marketing effectué par certaines marques récentes de petites et moyennes industries de l'agro-alimentaire représente autant d'exemples à suivre, voire il ouvre des perspectives de collaboration intéressante à développer.


TERROIR
Agriculture locale
Savoir faire
Origine France
Tradition
Continuité territoriale
GOÛT
Authenticité
Plaisir
Qualité
Identité
Emotion


ENVIRONNEMENT
Développement durable
Biodiversité
Santé
Patrimoine naturel
Préservation des ressources
TRAÇABILITE
Confiance
Sécurtié alimentaire
Garantie
Certification

EQUITABLE
Respect des droits du travail
Rémunération juste
Création de sens
Economie solidaire
Défense de l'agriculture paysanne

STRATEGIE A DESTINATION DES INDUSTRIES AGROALIMENAIRES

UNE PRODUCTION FRANCAISE QUI ASSURE UN BIO 100% FRANCAIS

- De nombreuses PME de l'IAA se développent aujourd'hui en France, promouvant l'image de produits bios, sains, locaux et rémunérant les agriculteurs correctement.

- La marque « *C'est qui le patron* » est pionnière et leader dans ce type de démarche où les attentes des consommateurs sont au cœur du processus de production agroalimentaire. Le marketing de la marque est percutant et les résultats sont éloquents : « Le plus gros succès pour une nouvelle marque depuis 30 ans.[25] »

- La marque commercialise du lait, du beurre, des pizzas, des compotes, du steak haché, des pâtes, des œufs et du jus de fruits. Elle compte désormais devenir un label pour les productions garantissant son cahier des charges.

25 *https://www.novethic.fr/actualite/social/consommation/isr-rse/c-est-qui-le-patron-le-plus-gros-succes-pour-une-nouvelle-marque-depuis-30-ans-145394.html*

- D'autres entreprises françaises comme « Michel et Augustin » ou la marque des « Deux vaches » ont quant à elles mis l'accent sur une proposition de produits où la dimension humaine de la production est un argument phare de vente, de même que l'origine et la qualité des ingrédients utilisés.

- Outre une appellation d'origine de type AOP clairement identifiée sur un paquet de biscuits apéritifs, certains ingrédients, comme le sel, font eux aussi l'objet d'une mention particulière suivant leur origine, Guérande en l'occurrence. Cependant, à la lecture de la liste des ingrédients, le sucre employé dans la recette est de canne mais ne fait aucune mention d'origine. On peut dès lors imaginer le même type d'association pour le sucre bio réunionnais.

- Le concept marketing et économique de ces entreprises se base sur deux piliers :
  - L'utilisation des réseaux sociaux, d'un site internet moderne et d'une revendication de proximité avec les clients en opposition avec l'image de "gros industriel". C'est l'image « start-up » qui prévaut dans la communication.

- La mise en avant des produits liés à des terroirs de renom : poivre de Madagascar, sel de Guérande… sensibilisant le consommateur à un achat de qualité.

- Compte tenu de l'intérêt grandissant des consommateurs pour le sucre de canne bio ou *fair trade* et du développement de marques visant à offrir des produits incluant une forte dimension de terroir et de qualité, une production de sucre de canne bio réunionnais pourrait apporter une valeur ajoutée supplémentaire à ce type d'industries agro-alimentaires.

- La production d'un sucre bio réunionnais doit chercher à inscrire sa stratégie dans une dynamique de continuité territoriale, de garantie d'une origine France et d'excellence de terroir.

- Ce type d'approche permettra aussi à la production réunionnaise de sucre bio de se positionner comme une garantie indispensable de toute production agroalimentaire cherchant à revendiquer à la fois l'origine 100% française des ingrédients et leur qualité bio.

- Une telle stratégie auprès des industriels de l'agro-alimentaire offre la possibilité de se doter de solides arguments sur un secteur où la concurrence, sud-américaine notamment, est particulière rude et forte.

- Le choix d'accompagner l'évolution des offres agro-alimentaires permettrait de valider une réponse aux besoins exprimés par les consommateurs de produits alimentaires bio, français et éthiques

Exemple de pâte à tartiner bio, équitable et locale

De nombreux gourmands les attendaient ! Nos pâtes à tartiner bio artisanales, made in Lozère, sont arrivées ! Elles inaugurent notr nouvelle gamme bio appelée « Les toutes bio ». Six petites nouvelles font leur apparition dont quatre fameuses pâtes à tartiner provenan de nos gammes « Les inoubliables » et « Les gourmandes », ainsi que deux saveurs uniques que l'on ne retrouve pas dans les pâtes tartiner ! Elles vont vous faire tomber !

Depuis quelques mois, nous travaillons pour vous fabriquer de délicieuses pâtes à tartiner bio de qualité, pour le plus grand plaisir de passionnés du chocolat soucieux de l'environnement. Face aux controverses liées aux pâtes à tartiner, Malakoff et Cie a toujours souhait s'inscrire dans une fabrication durable.

Nous travaillons avec un producteur de cacao qui s'engage à :

- éradiquer d'ici 2025 le travail des enfants
- sortir 500 000 planteurs du seuil de pauvreté
- avoir un bilan carbone et forestier positif et 100% des ingrédients durables.

- Au regard de l'incidence des taux de sucre dans certains produits de l'industrie agro-alimentaire et des volumes actuellement consommés de sucre bio dans ceux-ci, il semble que les confitures, les pâtes à tartiner et plus généralement le secteur des produits du petit-déjeuner peuvent constituer un axe stratégique d'orientation de débouchés pour le développement d'une production industrielle de sucre bio à la Réunion.

- En outre le développement d'une telle stratégie peut être aisément déclinée de manière locale en s'appuyant sur les filières agro-alimentaires de l'île de la Réunion et offrirait la possibilité de décliner une offre locale 100% bio et d'affirmer une synergie entre acteurs des filières agricoles, alimentaires et industrielles.

- En outre, cette offre de produits élaborés réunionnais bio pourrait aussi intégrer une stratégie plus large à destination du marché métropolitain

- La production « 100% » biologique Française, intégrant un sucre bio réunionnais, pourrait s'appuyer sur une communication mettant en exergue la continuité territoriale de l'île par rapport à la métropole. L'attachement territorial peut permettre de « gommer » la distance géographique.

- Cette continuité serait donc l'occasion de promouvoir la défense des producteurs locaux, leur mise en valeur, répondant ainsi à une attente forte des consommateurs français.

- La stratégie de communication d'une production de sucre bio pourrait chercher l'association et/ou le partenariat avec des marques françaises ciblées pour leur volonté de se positionner sur des gammes locales, bio et responsables. La communication pourrait aussi chercher à appuyer sur les valeurs de souveraineté alimentaires particulièrement prisées depuis quelques années.

STRATEGIE VISANT UN SUCRE DE TABLE D'ORIGINE POUR LES CONSOMMATEURS

- Le marché du sucre de canne biologique se développe très rapidement. Dans les supermarchés métropolitains, on dénombre en moyenne 7 différents types de sucre de canne certifiés bio dont la majorité est également certifiée commerce équitable.

- Le projet de commercialisation d'un sucre de canne réunionnais biologique, vendu en sachet au consommateur final, se positionne donc sur un marché fortement concurrentiel.

- La part des rayons bio dans les supermarchés croît régulièrement et les enseignes dédiées se multiplient en France, traduisant une adaptation de la distribution aux attentes et aux évolutions des consommateurs.

- Un relevé de terrain, en supermarché, montre que la distribution linéaire des sucres blancs et des sucres de canne est équivalente, de l'ordre d'un mètre linéaire chacun.

- La plupart des sucres de canne arborent le label bio contrairement à la majorité des sucres blancs qui ne disposent d'aucun label à l'exception du sucre de betterave bio Daddy.

- Les sucres bio profitent de présence de rayon pour gagner des espaces de vente supplémentaires. Là, il s'agit exclusivement de sucre de canne, en grande majorité certifié équitable.

- Certains sucres de canne bio vendus sous des marques de distributeur ne comportent aucune mention de leur origine.

- Dans les linéaires des différents points de vente, on trouve aussi des alternatives aux sucres de canne comme la « fleur de coco » vendu en moyenne 4 fois plus cher que le sucre de canne bio.

Sucre de canne bio vendu à Run Market à l'île de la Réunion
La mention d'origine du produit est : « le Sud »

- Le sucre de canne réunionnais est, quant à lui, déjà présent dans les grandes surfaces françaises sous la marque « La Perruche », du groupe Béghin Say, propriété de Tereos. Son prix de vente est compris entre 2.44€ et 3.00€ le kilo. Aucune mention de l'île n'apparaît sur l'emballage du produit. Le site internet *laperruche.fr* est le seul moyen qui permet de connaître l'origine du produit. Toutes les informations relatives à la production réunionnaise de La Perruche se trouvent dans la FAQ de leur site internet[26].

[26] https://www.laperruche.fr/faq?lng=en

Image du sucre de canne (non bio) La Perruche vendu en France métropolitaine

Source : Carrefour.fr

- Les produits réunionnais souffrent d'un déficit d'image en France. Une simple recherche dans les moteurs de recherche des hypermarchés français incluant les mots clés « île de La Réunion » ou « La Réunion » n'affiche aucun résultat significatif. Les produits agroalimentaires issus de La Réunion sont disponibles uniquement dans quelques commerces (très) spécialisés et dans quelques e-commerces.

- Le projet de commercialisation de sucre réunionnais se heurte donc à deux obstacles majeurs.
    - Les débouchés du marché sucrier réunionnais
    - Le déficit d'image de l'île à l'étranger.

- Les débouchés : une partie de la production issue de canne à sucre réunionnaise est vendue à des industriels européens qui mélangent le sucre de canne réunionnais à différents sucres ce qui renforce le déficit marketing de la production réunionnaise.

- Le déficit d'image : au sein de l'Union européenne, l'île de La Réunion est un territoire encore peu connu de ses consommateurs. En France métropolitaine, les produits alimentaires et la gastronomie de l'île sont peu répandus.

- L'enjeu pour un projet de commercialisation de sucre de canne réunionnais est de développer l'image de la production réunionnaise et les valeurs véhiculées par celle-ci : production française de qualité, terroir exceptionnel, continuité territoriale, défense de l'agriculture locale française, respect de l'environnement, transparence des processus de production…

- Ces éléments doivent permettre d'opérer une montée en gamme des produits réunionnais et la valorisation de la production locale.

- Les images associées à la production réunionnaise formeraient des éléments déclencheurs pour influencer le choix d'achat des consommateurs.

- Une campagne de communication serait certainement indispensable pour différencier les produits réunionnais et leurs différentes qualités, en commençant par son terroir d'origine, du reste de leurs concurrents.

- La labellisation constitue un pré requis indispensable à toute stratégie de production d'un sucre bio réunionnais.

- A l'instar de ses concurrents, le sucre réunionnais doit impérativement disposer du label AB et de l'Eurofeuille. Ces deux éléments vont permettre aux consommateurs de reconnaître la valeur biologique du produit et ses valeurs associées comme la santé, la qualité et la préservation de l'environnement pour ne citer que les principales. Comme ces deux labels ont la même signification, un seul peut être placé sur l'emballage. Toutefois, le label AB est légèrement plus reconnu par les consommateurs français : 97% d'entre eux reconnaissaient ce label en 2019 contre 63% pour le label européen[27].

- L'Indication Géographique Protégée (IGP) est un élément à envisager très sérieusement afin de valider, renforcer et protéger la qualité du terroir réunionnais.

- Malgré une volonté affichée de consommer local, le consommateur français n'hésite pas à acheter du sucre de canne bio provenant de pays lointains comme le Paraguay (situé à près de 13 000 km de distance). En se positionnant comme un sucre d'origine française, le sucre bio réunionnais pourrait faire valoir la continuité territoriale et la défense d'une production locale française, chère aux consommateurs. Cette valorisation pourrait servir d'argument de communication pour concurrencer les production Fair trade.

[27] https://www.agencebio.org/wp-content/uploads/2020/02/AGENCE-BIO-DOSSIER-DE-PRESSE-BAROMETRE-2020-def.pdf

- Les éléments de langages du marketing seront des points clés de la campagne de communication. Le sel de Guérande pourrait servir de modèle à suivre par les producteurs réunionnais. Article banal, rustique et bon marché, le sel de Guérande est rapidement devenu un produit de « luxe, raffiné et chère ». Ce changement trouve principalement ses sources dans la stratégie marketing et la campagne de communication orchestrée par les producteurs de la région.

« Grâce à l'effet Guérande, les sels de terroir voient, cette année encore, leur chiffre d'affaires progresser de 26 %. Un résultat qui a stimulé l'intérêt des grands groupes, notamment Solvay et les Salins du Midi, pour ce produit un peu vite catalogué bas de gamme. Leur message : le salé n'est pas forcément ennemi de la santé. »

« Guérande détient 80 % du marché du sel de terroir et sa stratégie marketing est parfaitement rodée. Première recette : les producteurs de Guérande (Loire-Atlantique) se sont affranchis de leur distributeur […] n°1 du sel de table […]. En 1992, le groupement des producteurs crée sa propre filiale de vente, les Salines de Guérande. " Pour les Salins du Midi, le sel gris n'était, à l'époque, qu'un produit de seconde zone. Nous avons parié sur les qualités gustatives et diététiques de ce produit ancestral ", explique Alain Esnault, directeur commercial des Salines. Une intuition couronnée de succès puisque les Salines de Guérande ont vu leur chiffre passer de 6 à 31 millions de francs entre 1993 et 1997. »

« Deuxième angle d'attaque : la présentation des produits. La gamme Le Guérandais tradition (gros sel, sel moulu et " Fleur de sel ") attire l'œil du consommateur par un code couleur violet. Le Guérande label rouge, lui, répond à un cahier des charges assez strict (garantie de récolte artisanale, pas d'additifs...). Les Salines de Guérande offrent aussi une gamme nature et progrès dans les espaces bio des magasins. Enfin, le sel de Guérande, présent dans la grande distribution avec les produits Reflet, de France du distributeur Promodès, gagne les épiceries fines et les magasins diététiques. Afin de garantir l'origine de leur sel, les paludiers de Guérande sont en passe d'obtenir une indication géographique protégée (IGP). »

Source : lexpress.fr

Exemple d'une présentation du « Sel de Guérande » et de la « Fleur de Sel »

- Une appellation de type « Fleur de Sucre », « Fleur de canne » ou « Sucre de terroir » constitue de toute évidence une piste à envisager pour l'élaboration d'un sucre bio réunionnais.

- Certains sucres ont déjà opté pour ce genre de dénomination comme, par exemple, le sucre de coco dont le nom est « Fleur de Coco ». Cet élément permettrait de présenter le sucre réunionnais comme une innovation dans le domaine du sucre de table.

- Le packaging étant aussi important que les éléments de langage d'une stratégie marketing, la question de la présentation et des emballages d'un sucre bio réunionnais pourrait être un axe de réflexion intéressant afin de marquer l'identité réunionnaise de références visuelles en rupture avec la concurrence.

- Ce travail de différenciation renforcerait le positionnement du sucre bio réunionnais sur le segment des aliments « haut de gamme ».

- La promotion d'un sucre bio réunionnais devrait l'objet d'une stratégie de communication au travers des foires et des salons professionnelles de la gastronomie, de l'agro-alimentaire, de l'agriculture en France et en Europe.

- De même, la participation à des concours, l'obtention de récompenses et/ou la présence lors de programmes dédiés à la gastronomie et à la pâtisserie pourraient être autant de moyens de renforcer la notoriété d'un sucre d'origine réunionnaise auprès des consommateurs et des distributeurs.

QUANTIFICATION D'UNE OFFRE DE SUCRE BIO REUNIONNAIS

- Deux axes stratégiques se dégagent pour le développement d'une offre de sucre bio réunionnais : l'industrie agro-alimentaire et le sucre de table.

- Si les deux stratégies ne sont pas exclusives l'une de l'autre, il semble évident qu'elles n'impliquent pas les mêmes volumes. De même, une stratégie nécessite un outil industriel quand l'autre peut s'appuyer sur des alternatives.

- Parmi les sucres de bouche, une option à envisager est la fabrication de panela. Cependant, il s'agirait là d'une production de niche ne nécessitant pas d'outil industriel dédié.

L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE

- L'industrie agro-alimentaire absorbe d'ores et déjà une partie conséquente du sucre bio en France. Les confitures, pâtes à tartiner, biscuits sucrés et yaourts concentrent plus de 16 000 tonnes de sucre bio.

- Parmi ces aliments, de nombreuses marques pourraient montrer un intérêt à pouvoir décliner leur offre en 100% bio et français.

- Si un chiffre exact n'est pas possible à déterminer, il est en revanche imaginable d'évaluer à quelques milliers de tonnes la demande de sucre bio français, en incluant une possible demande des industries agro-alimentaires réunionnaises.

- Ce premier ordre d'idée, s'il reste volontairement large et évasif, offre néanmoins une première appréciation permettant de fixer un objectif et de le comparer aux capacités industrielles envisagées, notamment celles envisagées pour rentabiliser un outil dédié.

LE SUCRE DE TABLE

- Les quantités de sucre de table vendues en France sont d'environ 8 000 tonnes. Ce secteur est fortement concurrencé mais n'a pas d'offre de sucre de canne bio français disponible.

- La Guadeloupe a entamé un projet de conversion de ses cultures de canne à sucre en bio et vise une production de l'ordre de 5 000 tonnes d'ici à 2026, ce qui en ferait un sérieux concurrent. Toutefois, ces quantités ne seront certainement pas dévolues aux seuls sucres de bouche.

- Deux éléments seront la clé des volumes de vente sur ce secteur de consommation :

    - L'origine du produit. Elle pourrait susciter un engouement chez les consommateurs comme ce fut le cas pour le sel de Guérande et ses différents sels.

    - Le prix. Face à la concurrence des producteurs sud-américains, dont les coûts de production sont beaucoup plus bas que ceux de la Réunion, le facteur prix sera décisif. Un produit peut être vendu plus cher - les consommateurs affirmant même être prêts à payer plus cher du bio, du terroir et de l'éthique – mais il doit rester dans une marge raisonnable face à la concurrence.

- A minima, plusieurs centaines de tonnes de sucre bio pourraient trouver une place sur le marché français des sucres de canne bio en y incluant évidemment le marché réunionnais.

- L'expérience de la commercialisation des sucres spéciaux réunionnais à travers l'Europe laisserait envisager que des volumes supplémentaires puissent s'écouler sur des marchés étrangers, comme en Espagne par exemple. Les volumes pourraient alors atteindre quelques milliers de tonnes sur l'ensemble du marché européen.

PRINCIPALES SOURCES ET REFERENCES

- Agence Bio – Agence française pour le développement et la promotion e l'agriculture biologique
- Agence des États-Unis pour le développement (USAID)
- Agri-Ethique
- Bonsucro
- Centre Technique de la Canne à Sucre (CTCS) – Martinique
- La Commission européenne
- Cultures Sucre
- eRcane
- FAO
- FIBL – The Research Institute of Organic Agriculture
- Fédération nationale de l'agriculture biologique (FNAB)
- International Institute for Sustainable Development (IISD)
- International Sugar Organization (ISO)
- Institut d'études opinion et marketing en France (IFOP)
- Max Havelaar
- Ministère de l'économie, des finances et de la relance
- United States Department of Agriculture (USDA)
- Le Syndicat des betteraviers français (CGB)
- Réseaux d'Innovation et de Transfert Agricole dans les Outre-mer (RITA)

Rapport réalisé par ORAE Géopolitique

Pour la Chambre d'agriculture de la Réunion

ORAE GEOPOLITIQUE
Expertises et solutions géopolitiques

olivier.antoine@oraegeopolitique.com

+33 6 69 53 21 12