

Titre : Bilan prospectif des livraisons de canne à la sucrerie du Galion en Martinique

Date : 24/09/2024

Mots clés : Martinique / Filière végétale / canne à sucre / Diagnostic / Sucrerie

Maitre d'œuvre : Agrex Consulting

Contexte

La canne à sucre est l'une des plus importantes productions de Martinique et la sucrerie comme les distilleries ont des besoins en canne croissants et bien supérieurs à la production actuelle de l'île. Néanmoins, la production progresse difficilement avec une population agricole en diminution et des perspectives de transmission et d'installation limitées. Les rendements et les coûts de production de la canne à sucre sont également très impactés par le réchauffement climatique et la disparition des désherbants chimiques. Tous ces facteurs combinés entraînent, depuis plusieurs années, de grandes difficultés d'approvisionnement pour la sucrerie qui fonctionne actuellement à peine au tiers de ses capacités de broyage.

La SAEM Le Galion s'est fixé comme objectif d'atteindre un volume de cannes broyées de 59 000 tonnes en 2027, contre un peu plus de 30 000 tonnes en moyenne au cours des 4 dernières années. Malgré une certaine volonté des planteurs de soutenir la SAEM, un certain nombre de facteurs limitent son attractivité, tels que les délais et modalités de paiement ou encore la disponibilité des moyens de récolte.

Méthodologie

La présente étude, commanditée par la DAAF de Martinique et l'ODEADOM a pour objectif de dresser le bilan de la dernière décennie en matière d'approvisionnement de la sucrerie du Galion, de déterminer et décrire précisément les facteurs influençant les livraisons de canne à la sucrerie et de proposer une stratégie opérationnelle pour favoriser l'accroissement de ses approvisionnements.

La collecte des données nécessaires à la réalisation de cette étude a été organisée en trois grandes étapes :

- Une analyse des données statistiques et bibliographiques disponibles,
- La réalisation de 5 entretiens de cadrage avec les acteurs de la filière,
- La réalisation de 57 enquêtes de terrain auprès d'agriculteurs (planteurs de canne ou non), de prestataires et d'autres acteurs de la filière (distilleries etc.).

Ainsi, 35 entretiens ont été réalisés avec des planteurs de canne de différentes tailles, dont 7 ne livrent pas la sucrerie. Parmi les 28 planteurs interrogés livrant en sucrerie, 11 sont sous contrat. En termes de représentativité, les planteurs interrogés représentent 18% des planteurs de Martinique et 32% des planteurs livreurs de la sucrerie (ayant livré au moins une fois entre 2020 et 2023), dont 100% des grands planteurs, 42% de la catégorie intermédiaire et 31% des petits planteurs. Ces planteurs

comptabilisent 42% des surfaces implantées en canne en 2023 et ont produit 44% des cannes livrées en distilleries et sucreries sur 4 ans et 93% des cannes livrées à la sucrerie.

Résultats :

Des freins importants limitent l'attractivité de la sucrerie du Galion et sa capacité à sécuriser ses approvisionnements. Néanmoins, ces freins sont clairement identifiés et peuvent être levés, mais nécessitent une réactivité immédiate. La situation se détériore chaque année, et il est indispensable que les mesures nécessaires pour redresser la situation soient prises rapidement. Dans le cas contraire, les planteurs risquent de se détourner définitivement de la sucrerie, en particulier à la suite de campagnes difficiles, comme celle de 2024. La volonté de soutenir et maintenir une sucrerie sur l'île est forte et les planteurs font preuve d'une résilience réelle, malgré les difficultés rencontrées et il est indispensable de conserver / regagner leur confiance à court terme en :

- Améliorant significativement les délais de paiement,
- Limitant la multiplicité des versements et clarifiant les modalités de paiement,
- Envisageant de revoir le mode d'indexation des paiements sur le CP avec la mise en place d'un prix minimum. La sécurisation des approvisionnements passera nécessairement par un système de contractualisation à un certain stade et cela ne pourra se faire avec un prix d'achat aussi fluctuant et segmenté.
- Remettant la période de récolte au cœur des priorités de l'usine et en garantissant des solutions de récolte, notamment pour les nouvelles plantations préfinancées par l'usine.

A moyen – long terme, l'usine doit être en mesure de sécuriser davantage ses approvisionnements grâce à :

- Une offre de service de bout en bout pour les planteurs intéressés,
- L'exploitation de parcelles en propre,
- La proposition de schéma de contractualisation pour l'ensemble des livreurs, y compris non préfinancés.

Des solutions existent, mais l'urgence d'agir doit être soulignée dans un contexte où le manque de confiance envers l'usine et les difficultés économiques des planteurs s'accroissent et la concurrence entre les industriels pour l'accès à la canne s'intensifie. La culture de la canne et la prestation de service agricole ne sont pas les métiers historiques de la SAEM néanmoins, les mutations de la filière et les contraintes pesant sur la culture de la canne imposent aujourd'hui à la SAEM d'embrasser ces nouveaux métiers. Bien sûr, il est important de comprendre tous les enjeux que cela pose et la nécessité de s'entourer de personnes compétentes pour mener à bien les nouvelles activités (au sein de la SAEM ou de la SCEA qu'elle souhaiterait créer). La forme juridique même de la SAEM semble en faire une structure peu agile et une partie des leviers proposés dépendent également des pouvoirs publics, mais il est essentiel de tout mettre en œuvre pour agir rapidement. L'activation des différents leviers peut permettre de sécuriser et augmenter en partie les approvisionnements en canne, néanmoins l'atteinte de 100% des objectifs fixés dans le plan, d'entreprise 2023-2027 (à savoir 59 000 tonnes de canne) en 2027 semble compromise au vu des freins qui perdurent et des résultats des deux premières campagnes du plan, 2023 et 2024.

La recherche de solutions pour les problématiques techniques rencontrées par les planteurs est également un aspect important pour, a minima, maintenir les rendements actuels. Celle-ci doit être organisée et renforcée à une échelle plus large que celle de la SAEM, en collaboration de l'ensemble des parties prenantes de la filière et des pouvoirs publics

BILAN PROSPECTIF DES LIVRAISONS DE CANNE A LA SUCRERIE DU GALION EN MARTINIQUE

RAPPORT FINAL

30/06/2024

Agrex Consulting
14 rue des Tournelles
51 100 Reims
Tél. : 03 26 24 85 06

E-mail : cbechet@agrexconsulting.fr
Margot.caracciolo@agrexconsulting.fr

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	3
1. OBJECTIFS & METHODOLOGIE.....	4
1.1 Objectifs de l'étude	4
1.2 Méthodologie déployée	4
1.2.1 Analyse statistique et bibliographique	4
1.2.2 Entretiens de cadrage	4
1.2.3 Enquête de terrain.....	5
2. CARACTERISTIQUES DE LA FILIERE CANNE-SUCRE-RHUM ET BILAN DE LA PERIODE 2013-2023	7
2.1 Utilisation de la canne à sucre : production de rhum et du sucre	7
2.1.1 Production de sucre	8
2.1.2 Production de rhum	9
2.2 Surface et production de canne en Martinique.....	11
2.3 Profils des planteurs et livreurs de canne à sucre	15
2.3.1 Caractéristiques des planteurs Martiniquais	15
2.3.1.1 Nombre de planteurs et taille des exploitations cannières	15
2.3.1.2 Ages des planteurs et dynamique d'installation	16
2.3.2 Profils des livreurs en distilleries et des livreurs en sucrerie	17
2.4 Coûts de production et valorisation de la canne à sucre	21
2.4.1 Coûts de production et principales problématiques techniques rencontrées	21
2.4.2 Valorisation de la canne à sucre	22
2.4.2.1 Valorisation en sucrerie.....	22
2.4.2.2 Valorisation en distillerie.....	25
2.4.2.3 Conclusion - valorisation	26
3. ORGANISATION ACTUELLE DES APPROVISIONNEMENTS DE LA SUCRERIE	27
3.1 Fonctionnement et objectifs fixés dans le plan d'entreprise	27
3.2 Contractualisation et préfinancement	28
3.3 Prestations de service mises en place pour les planteurs.....	29
4. FACTEURS IMPACTANT LES APPROVISIONNEMENTS DE LA SUCRERIE	31
4.1 Les aspects financiers.....	31
4.1.1 Les délais de paiement	31
4.1.2 La rémunération sur la base du CP	32
4.2 Disponibilité des prestataires de services et des machines	39
4.2.1 Les moyens de récolte à l'échelle de la Martinique	39
4.2.2 Les prestataires de service indépendants	40
4.2.3 Les CUMA	41
4.3 Freins liés à l'image de la sucrerie	42

4.4	Les difficultés techniques pour la culture de la canne à sucre	43
4.5	Besoins croissants en canne en Martinique et capacité à accroître les surfaces	44
4.5.1	Estimation des besoins à l'échelle de la Martinique et de la Sucrierie	45
4.5.2	La recherche de nouvelles surfaces pour l'implantation de canne	46
4.5.3	Les perspectives de diversification d'autres agriculteurs vers la canne à sucre	47
4.5.4	Les perspectives des planteurs actuels de canne à sucre	48
5.	PERSPECTIVES ET PRECONISATIONS	50
5.1	Perspectives et préconisations – Les paiements	50
5.2	Perspectives et préconisations – Foncier	52
5.3	Perspectives et préconisations – Offre de service	53
5.4	Perspectives et préconisations – Accompagnement autour des problématiques techniques	54
5.5	Perspectives et préconisations – Renforcer la communication auprès des planteurs	55
5.6	Perspectives et préconisations – Synthèse	56
	CONCLUSION	57
	ANNEXES	58

INTRODUCTION

La canne à sucre est l'une des plus importantes productions de Martinique avec la banane. Elle sert à l'approvisionnement des distilleries du département qui produisent un rhum agricole AOC, mais aussi à celui de la sucrerie, la SAEM Le Galion située à la Trinité et présente sur l'île depuis 1863. Ces entités, sucrerie comme distilleries, ont des besoins en canne croissants et bien supérieurs à la production actuelle de l'île.

Néanmoins, la production progresse difficilement avec une population agricole en diminution et des perspectives de transmission et d'installation limitées. Les rendements et les coûts de production de la canne à sucre sont également très impactés par le réchauffement climatique et la disparition des désherbants chimiques. Tous ces facteurs combinés entraînent, depuis plusieurs années, de grandes difficultés d'approvisionnement pour la sucrerie qui fonctionne actuellement à peine au tiers de ses capacités de broyage.

La SAEM Le Galion s'est fixé comme objectif d'atteindre un volume de cannes broyées de 59 000 tonnes en 2027 contre un peu plus de 30 000 tonnes en moyenne au cours des 4 dernières années. Malgré une certaine volonté des planteurs de soutenir la SAEM, un certain nombre de facteurs limitent son attractivité tels que les délais et modalités de paiement ou la disponibilité des moyens de récolte.

La présente étude, commanditée par la DAAF de Martinique et l'ODEADOM a pour objectif de dresser le bilan de la dernière décennie en matière d'approvisionnement de la sucrerie du Galion, de déterminer et décrire précisément les facteurs influençant les livraisons de canne à la sucrerie et de proposer une stratégie opérationnelle pour favoriser l'accroissement de ses approvisionnements.

1. OBJECTIFS & METHODOLOGIE

1.1 Objectifs de l'étude

L'objectif de cette étude est de permettre à la DAAF de Martinique de disposer d'une vision prospective sur l'approvisionnement en canne à sucre de la sucrerie du Galion.

L'étude s'organise autour de trois sous-objectifs :

- **La réalisation d'un bilan de la période 2013-2023**, sur les données de production et les données industrielles, le profil des planteurs de canne livrant en sucrerie, et leur fonctionnement (matériels, partenaires), le bilan financier (les prix d'achat de la canne et les aides perçues).
- **L'identification des éléments influençant, positivement ou négativement, la production ou la livraison de cannes à sucre, notamment à travers :**
 - Une analyse des éléments influençant l'évolution de la production de canne (installation et transmission, difficultés techniques à la production etc.),
 - Une étude des perspectives en matière de foncier disponible et du potentiel de mécanisation des surfaces.
 - La prise en compte des facteurs financiers : arbitrages des agriculteurs entre livraison en distillerie / sucrerie, en fonction des prix payés par les distilleries / la sucrerie, ainsi que la rentabilité de la culture, au vu de l'évolution des coûts de production.
- **Une phase de conclusions / recommandations pour faciliter l'atteinte du plan d'entreprise de la sucrerie 23-27.**

1.2 Méthodologie déployée

La collecte des données nécessaires à la réalisation de cette étude a été organisée en trois grandes étapes :

- Une analyse des données statistiques et bibliographiques disponibles,
- La réalisation d'entretiens de cadrage avec les acteurs de la filière,
- La réalisation d'enquêtes de terrain auprès d'agriculteurs (planteurs de canne ou non) et de leurs prestataires.

1.2.1 Analyse statistique et bibliographique

Un certain nombre de données statistiques et bibliographiques ont pu être exploitées dans le cadre de cette étude dont notamment :

- Les données de surfaces, rendements, volumes de canne produits issues des données Agreste.
- Les données du recensement agricole en termes de nombre d'exploitants, taille, OTEX, profils d'âge, pluriactivité, etc...
- Les données du RPG,
- Les plans d'entreprise du Galion pour les périodes 2017-2022 et 2023-2027,
- L'étude « Coûts de production de la canne à sucre et valorisation en distillerie et sucrerie » réalisée en 2022 par Agrex Consulting pour la DAAF de Martinique,
- Les différents supports concernant les dispositifs d'aides existants pour la filière canne-sucre-rhum : POSEI, Convention Canne, PDR etc.
- Etc.

1.2.2 Entretiens de cadrage

5 entretiens de cadrage ont été réalisés en visioconférence, auprès de quelques acteurs clés de la filière. Les objectifs de ces entretiens étaient, d'une part, d'identifier de premiers éléments et leviers pouvant impacter l'approvisionnement en canne de la sucrerie du Galion et, d'autre part, d'affiner les questionnaires d'enquête pour la phase terrain.

Les principales thématiques abordées lors des entretiens de cadrage ont été :

- L'historique de la sucrerie et son importance économique sur l'île,
- La disponibilité de surfaces foncières sur l'île,
- Les problématiques techniques rencontrées par les planteurs,
- La disponibilité en équipements et la présence de prestataires pour la filière canne (CUMA, ETA, disponibilité, fonctionnement etc.),
- Les niveaux de prix pratiqués et les aides versées à la filière canne,
- Les dynamiques de transmission et d'installation dans la filière agricole,
- La concurrence et/ou complémentarité entre sucrerie et distilleries et la façon dont les planteurs choisissent leur(s) lieu(x) de livraison.
- Etc.

Les acteurs interrogés en entretiens de cadrage sont listés dans le tableau ci-dessous.

Figure 1 : Liste des acteurs interrogés en entretiens de cadrage

Organismes	Interlocuteurs
Sucrerie Le Galion	Michel BEROARD (Directeur) Serge LANDRY (Responsable production)
Centre technique de la canne et du Sucre - CTCS	Olivier GROLLEAU (Directeur)
SICA CANNE UNION	Eric EUGENIE (Directeur)
Chambre d'Agriculture de Martinique	Gilles MOUTOUSSAMY (Chef de service) Stéphane SOPHIE (Conseiller développement) Raymond MONRAPHA (Conseiller installation)
Collectivité territoriale de Martinique	Sylvie LOUIS-LEOPOLD (Directrice agriculture) Thierry LESMOND (Chef du bureau économie agricole)

Source : Agrex Consulting

Parmi les organismes rencontrés, une attention toute particulière a bien sûr été portée aux échanges avec la sucrerie du Galion qui fait l'objet de l'étude. Ces échanges ont notamment permis de disposer du point de vue de la sucrerie sur son rôle et ses approvisionnements et également de récupérer des données précises sur son fonctionnement (volumes de canne broyés, CP, etc.), ainsi que les objectifs à horizon 2027.

1.2.3 Enquête de terrain

Une phase d'enquête de terrain a été déployée au mois d'avril et a permis la réalisation de 57 entretiens auprès de différentes catégories d'acteurs. Ainsi, 35 entretiens ont été réalisés avec des planteurs de canne de différentes tailles, dont 7 ne livrent pas la sucrerie. Parmi les 28 planteurs interrogés livrant en sucrerie, 11 sont sous contrat.

Parmi les 19 livreurs « partiels » de la catégorie « petits planteurs », 12 disposent de plus de 5 ha de canne, et 7 moins de 5 ha, ce qui permet de disposer d'une diversité de profils. L'échantillon a été construit de sorte à être représentatif.

Figure 2 : Répartition de l'échantillon de planteurs

Planteurs	Livreurs « fidèles »	Livreurs partiels	Non livreurs
Grand (> 50 ha)	0	3	1
Moyen (10 – 50 ha)	0	3	6
Petit (< 10 ha)	3	19	0
Total planteurs	3	25	7

* « Livreurs fidèles » : planteurs ayant livré plus de 90% de leurs cannes à la sucrerie au cours des 3 dernières années.

Source : Agrex Consulting

En complément, d'autres agriculteurs situés sur des communes relativement proches de la sucrerie, mais ne produisant pas de canne, ont également été sollicités. Enfin, l'enquête a également visé certaines distilleries, des ETA et des

transporteurs intervenant pour la filière canne. La répartition de l'échantillon est reprise dans le tableau ci-après (les détails du choix de l'échantillon sont décrits en annexe 1).

Figure 3 : Répartition de l'échantillon d'acteurs interrogés – phase terrain

Nombre d'entretiens	Total
Planteurs	35
Autres agriculteurs	11
Distilleries	2
ETA / Transporteurs	8
Autres	1
TOTAL	57

Source : Agrex Consulting

Le questionnaire pour les planteurs de canne est présenté en annexe 2. Il a été décliné pour les différentes catégories d'acteurs rencontrés en fonction de leur rôle au sein de la filière.

En termes de représentativité, les planteurs interrogés représentent 18% des planteurs de Martinique et 32% des planteurs livreurs de la sucrerie (ayant livré au moins une fois entre 2020 et 2023), dont 100% des grands planteurs, 42% de la catégorie intermédiaire et 31% des petits. Ces planteurs comptabilisent 42% des surfaces implantées en canne en 2023 et ont produit 44% des cannes livrées en distilleries et sucreries sur 4 ans et 93% des cannes livrées à la sucrerie.

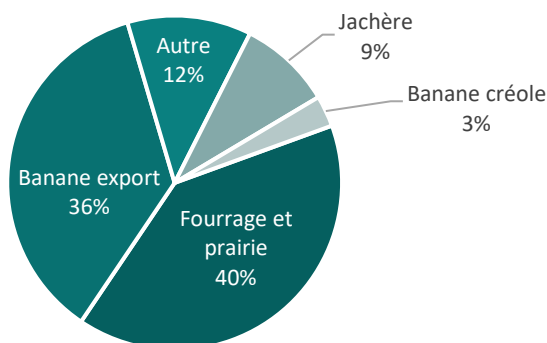
Figure 4 : Poids de l'échantillon des planteurs au sein de la filière canne

	Grand	Moyen	Petit	TOTAL
Part des planteurs de canne (Total)	24%	35%	14%	18%
Part des planteurs livreurs de la sucrerie	100%	42%	31%	32%
Part des surfaces de canne en 2023	47%	34%	22%	42%
Part des livraisons de canne (2020 - 2023)	49%	25%	24%	44%
Part des livraisons de canne en sucrerie (2020 - 2023)	100%	89%	48%	93%

Source : Agrex Consulting d'après les entretiens auprès des professionnels et les données DAAF

De plus, parmi les 11 agriculteurs non-planteurs de canne interrogés, 7 ont des activités d'élevage et 4 produisent la banane export (dont 1 en monoculture). Ces exploitations représentent un total d'un peu plus de 400 hectares dont 40% de prairies, 36% de banane export et 9% de jachères. Le reste des surfaces sont dédiées au maraîchage ou à l'arboriculture.

Figure 5 : Répartition des surfaces des agriculteurs non-planteurs interrogés



Source : Agrex Consulting d'après les entretiens auprès des professionnels

Les agriculteurs ayant répondu à l'enquête sont majoritairement situés au François, mais également à La Trinité, au Gros-Morne, au Lorrain, à Saint Joseph et à Ducos.

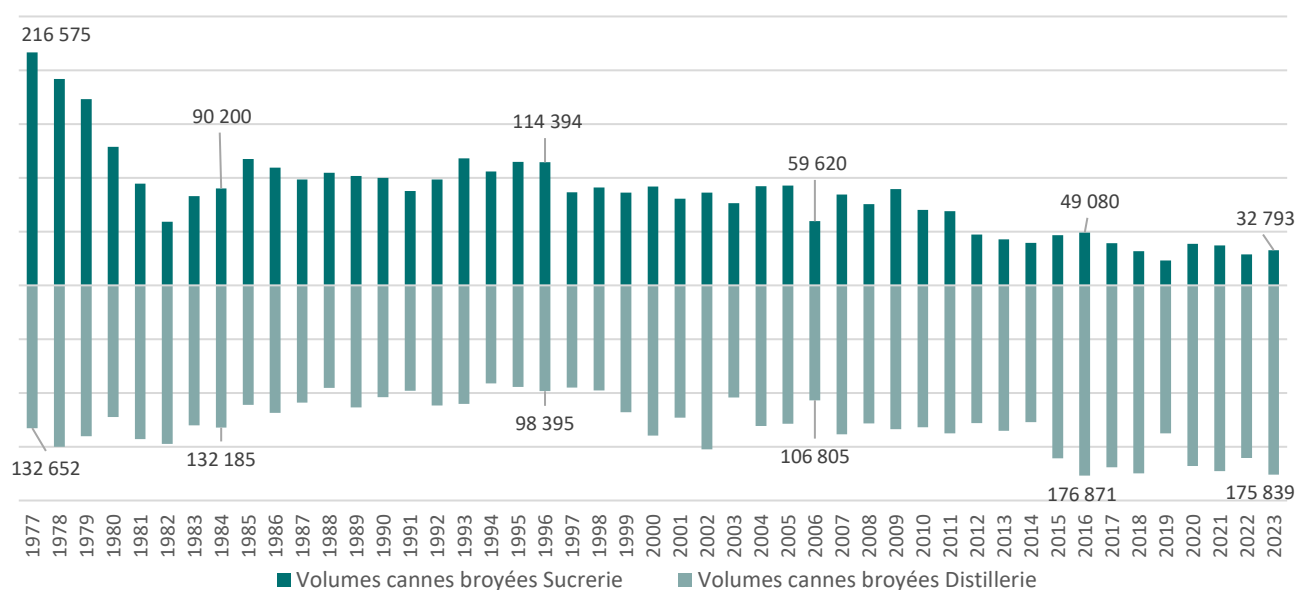
2. CARACTERISTIQUES DE LA FILIERE CANNE-SUCRE-RHUM ET BILAN DE LA PERIODE 2013-2023

2.1 Utilisation de la canne à sucre : production de rhum et du sucre

La production de sucre de canne est une activité présente de longue date en Martinique, néanmoins au cours de la seconde moitié du XXème siècle la filière a été fragilisée par l'augmentation importante de la production de sucre de betterave. Les usines sucrières ont fermé successivement et au début des années 80, seules deux usines, en grande difficulté, existaient encore en Martinique : l'usine du Galion et celle du Lareinty. Entre 1977 et 1984, les surfaces cannières martiniquaises ont chuté de 7 000 à 4 800 hectares et les volumes de canne envoyés en sucrerie ont diminué de près de 60% au cours de cette même période. Les volumes de canne orientés vers la production de rhum durant ces mêmes années restent stables, aux alentours de 132 000 tonnes. En 1980, les volumes orientés vers la production de sucre sont pour la première fois inférieurs à ceux destinés aux distilleries et ne reprendront d'ailleurs jamais le dessus.

C'est en 1984 que la SAEM a été créée et a racheté l'outil du Galion, qui existait depuis 1963, dans le but de préserver la filière canne en Martinique à une époque où la production de sucre était menacée. La production de sucre a dès lors pu être en partie redressée et maintenue avec le broyage d'environ 105 000 tonnes de canne par an au Galion entre 1984 et 1996. En parallèle, la filière rhum perd de la vitesse (- 26% de cannes broyées au cours de ces mêmes années). C'est l'obtention de l'AOC Rhum Agricole de Martinique en 1996, qui marquera un autre tournant historique. Depuis cette date, les volumes de cannes broyées par les distilleries progressent à nouveau et dépassent même en 2023, leur niveau des années 70. A partir de cette année-là, les surfaces qui étaient tombées à 3 000 ha ont cessé de décliner et ont même reprogressé jusqu'à 4 000 hectares au début des années 2020. En revanche, à partir de 1997 les volumes des cannes broyées par la sucrerie du Galion s'effondrent et sont divisés par 3 en 25 ans.

Figure 6 : Evolution des volumes de cannes broyées en sucrerie et distillerie entre 1977 et 2023 (en tonnes)



Source : Agreste

A présent, avec 4 000 hectares dédiés à la canne, la Martinique produit annuellement un peu plus de 200 000 tonnes de cannes dont près de 85% sont orientées vers la production de rhum. La production est assurée par une dizaine de distilleries présentes sur l'ensemble de l'île et dont 8 disposent d'un contingent. Les 15% de canne à sucre restant sont broyés par la sucrerie du Galion pour la production de sucre et de mélasse. La sucrerie du Galion, localisée dans la commune de La Trinité sur la façade atlantique demeure aujourd'hui la seule sucrerie martiniquaise.

Figure 7 : Localisation des distilleries et sucrerie en Martinique



Source : DAAF de Martinique et SAEM Le Galion

2.1.1 Production de sucre

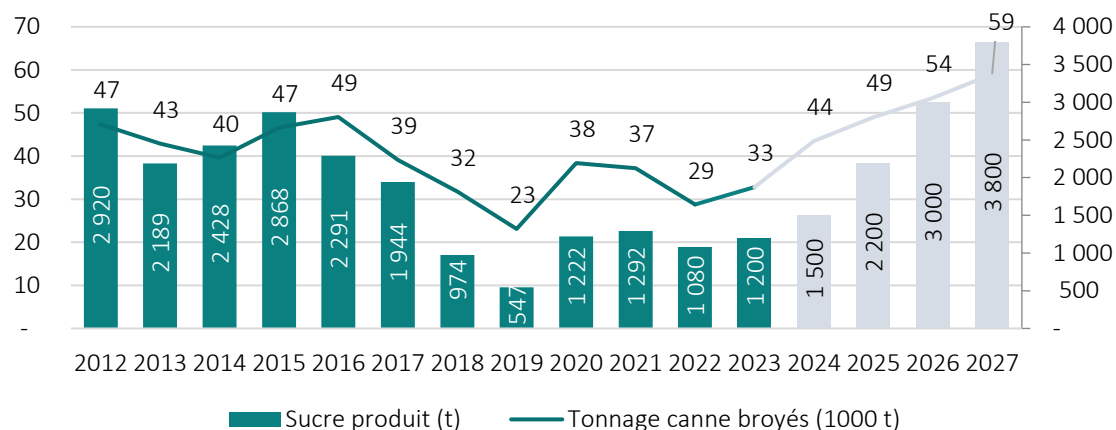
L'outil industriel de la SAEM Le Galion est calibré pour traiter annuellement jusqu'à 100 000 tonnes de cannes et le marché du sucre roux à la Martinique est estimé à 6 000 tonnes par an : 3 500 tonnes de sucre de bouche et 2 500 tonnes de sucre utilisé par les industriels.

Actuellement, la production de la sucrerie est largement inférieure à ses capacités industrielles, avec une moyenne de 34 000 tonnes de cannes broyées par an, entre 2020 et 2023, soit une production de 1 200 tonnes de sucre. Néanmoins, la volonté de développer la production de la sucrerie est très présente et répond à plusieurs enjeux fréquemment mentionnés par les différents acteurs du secteur :

- Le maintien d'un outil et d'une activité historique de la Martinique,
- La satisfaction de la demande en sucre des martiniquais attachés à cette production locale,
- La réponse aux enjeux d'autonomie alimentaire,
- Le maintien d'une entreprise qui emploie 82 ETP (effectif fin 2021) et offre des débouchés à de nombreux petits planteurs de canne à sucre de zone de la Trinité.

Ainsi, la SAEM s'est fixé des objectifs de croissance ambitieux, dans ses deux derniers plans d'entreprise et le plan 2023-2027 notamment vise des objectifs de production de 3 800 tonnes de sucre à échéance 2027, contre 1 200 tonnes en 2023, soit une augmentation de plus de 200%. Pour atteindre ces objectifs, l'approvisionnement en canne doit lui aussi progresser et passer de 32 700 tonnes en 2023 à 59 000 tonnes en 2027 (+80%).

Figure 8 : Livraison de cannes et production de sucre de la sucrerie Le Galion (prévisionnel à partir de 2024)



Source : DAAF de Martinique et SAEM Le Galion

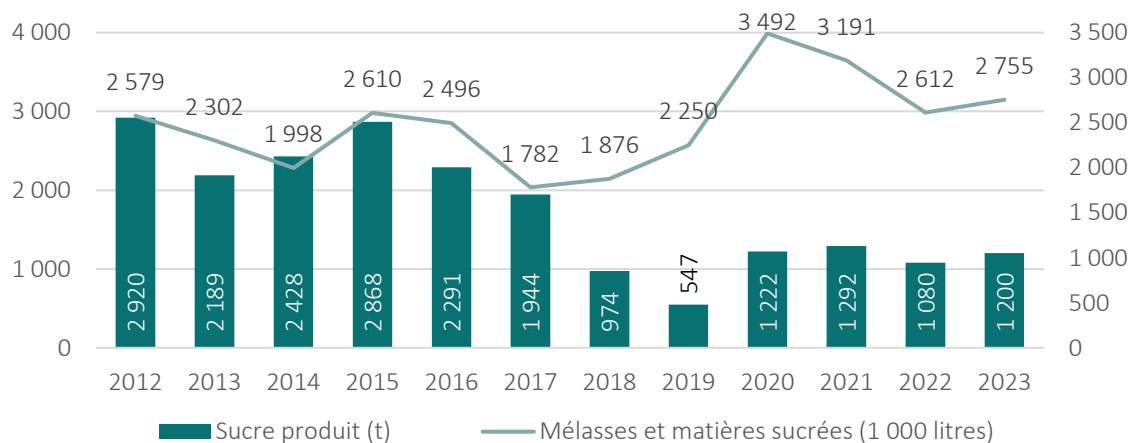
La sucrerie Le Galion produit également 2,8 millions de litres de mélasses et matières sucrées par an (moyenne 2012-2023) puisqu'elle dispose également d'un contingent de 11 613 hectolitres d'alcool pur (hlap) pour l'exportation de rhum traditionnel de sucrerie, qui s'ajoute au contingent de 57 211 hlap de rhum traditionnel agricole des distilleries. La sucrerie du Galion a la particularité de produire le rhum « Grand Arôme » qui est notamment utilisé pour bonifier d'autres rhums ou comme exhausteur de goûts dans l'industrie alimentaire et notamment en pâtisserie.

Concrètement, c'est la SPCRG (Société de Production et de Commercialisation des Rhums du Galion) qui s'occupe de la production et de la commercialisation des rhums du Galion. La SPCRG est détenue à 30% par la SAEM Le Galion et à 70% par la COFEPP. La SAEM fournit et se fait rémunérer par la SPCRG pour :

- La fourniture de mélasse et matières sucrées,
- L'utilisation du contingent (qui appartient à la SAEM),
- La location de l'outil de production du rhum Grand arôme qui est situé sur le site de la sucrerie.

Le rhum traditionnel, en revanche, est produit à façon par la distillerie Saint-James pour le compte de la SPCRG.

Figure 9 : Production de sucre (tonnes) et mélasse et matières sucrées destinées à la production de rhum (1 000 litres) par la sucrerie Le Galion

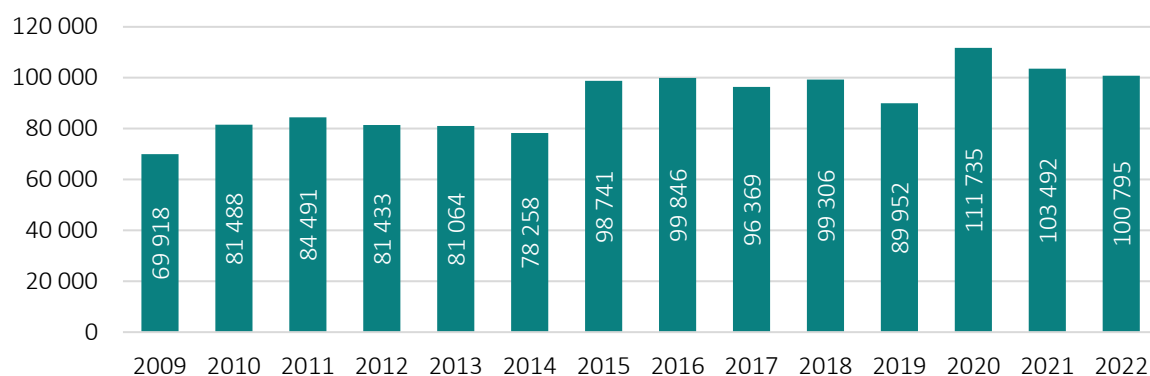


Source : DAAF de Martinique

2.1.2 Production de rhum

Alors que la production de sucre a suivi une tendance baissière au cours des 15 dernières années, c'est l'inverse pour la production de rhum de Martinique. En effet, celle-ci est passée de 69 918 hlap (hectolitres d'alcool pur) en 2009 à 111 735 hlap en 2020, avant de s'établir à 100 000 hlap en 2021 et 2022. Cela représente une augmentation de 44,2% pour la période 2009-2022.

Figure 10 : Production totale de rhum (en hectolitres d'alcool pur)



Sources : Douanes, CODERUM, rapports annuels économiques 2012, 2020 et 2022 IEDOM Martinique

Le « Rhum de Martinique » a obtenu le statut d'appellation d'origine contrôlée en 1996. Le cahier des charges de l'AOC s'appuie sur plusieurs conditions : le rhum doit être produit en Martinique à partir de cannes à sucre cultivées dans l'une des 34 communes mentionnées au cahier des charges de l'AOC : Ajoupa-Bouillon, les Anses-d'Arlets, Basse-pointe, Bellefontaine, Case-Pilote, Le Carbet, Le Diamant, Ducos, Fond-Saint-Denis, Fort-de-France, Le François, Grand-Rivière, Gros-Morne, Le Lamentin, Le Lorrain, Macouba, Le Marigot, Le Marin, Morne-Rouge, Morne-Vert, Le Prêcheur, Rivière-Pilote, Rivière-Salée, Le Robert, Saint-Esprit, Saint-Joseph, Saint-Pierre, Sainte-Anne, Sainte-Marie, Sainte-Luce, Schoelcher, La Trinité, Trois Ilets, Le Vauclin. Ainsi, l'aire géographique de l'AOC couvre la quasi-totalité de l'île, mais les cannes pouvant servir à la production du rhum AOC sont produites sur « des parcelles cultivées dans la zone de production délimitée par sections cadastrales, parcelles ou parties de parcelles, telle qu'elle a été approuvée par l'Institut national de l'origine et de la qualité lors de la séance du comité national compétent du 3 septembre 2020 ».

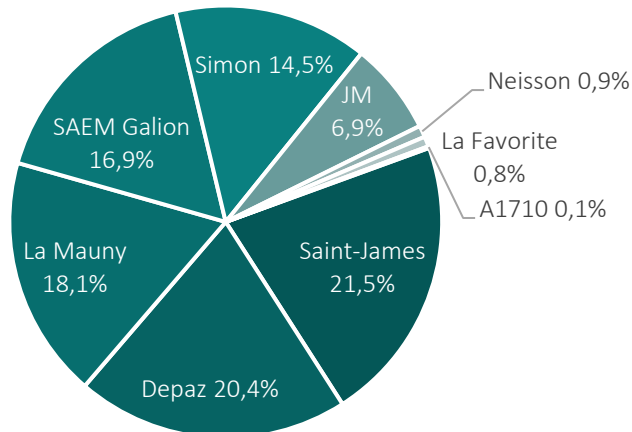
L'irrigation des cannes est possible, mais elle n'est autorisée qu'au cours des 6 mois qui suivent la date de coupe ou de plantation. De plus, le Brix des cannes doit être supérieur ou égal à 14 et le pH du jus de canne obtenu ne pas être inférieur à 4,7. Les variétés de canne à sucre transgéniques sont interdites et aucune substance ne doit favoriser la maturation des cannes. Enfin, le rhum produit doit être un rhum « blanc » (repos en cuve d'au moins 6 semaines), un rhum « élevé sous-bois » (12 mois d'élevage minimum) ou un rhum « vieux » (36 mois d'élevage sous-bois minimum).

En 2024, la Martinique compte 8 distilleries importantes, toutefois, elles n'ont pas toutes les mêmes capacités de production et donc d'exportation. Ainsi, les quatre distilleries principales, Saint-James, Depaz, La Mauny et le Simon, représentent à elles seules près de 75% du contingent d'exportations 2024. La SAEM, se positionne comme le 3^{ème} acteur individuel en termes de contingent, avant le Simon, avec 16,6% des parts. Les distilleries JM, Neisson, La Favorite et A1710 se partagent le reste. Il existe d'autres distilleries en Martinique comme l'Habitation Beauséjour, l'Habitation Saint-Etienne ou Braud et Quennesson, mais ces dernières ont des niveaux de production bien inférieurs et ne disposent pas de contingent d'exportation.

Notons, d'ailleurs, que ce contingent est de 68 800 hl ap en 2024, soit 5 000 hl ap de plus que celui de 2021. La demande en canne à sucre pour la production de rhum semble donc vouée à continuer d'augmenter, ce qui laisse présager une concurrence encore plus rude entre les distilleries et la sucrerie pour l'approvisionnement en canne dans les années à venir. La baisse quasiment continue, depuis plus de 10 ans, du nombre de planteurs et des surfaces totales de canne sur l'île conduit à un déficit accru ces dernières années.

Figure 11 : Répartition du contingent d'exportations de rhum de Martinique (hors sucrerie du Galion) en 2024

Total : 68 800 hlap



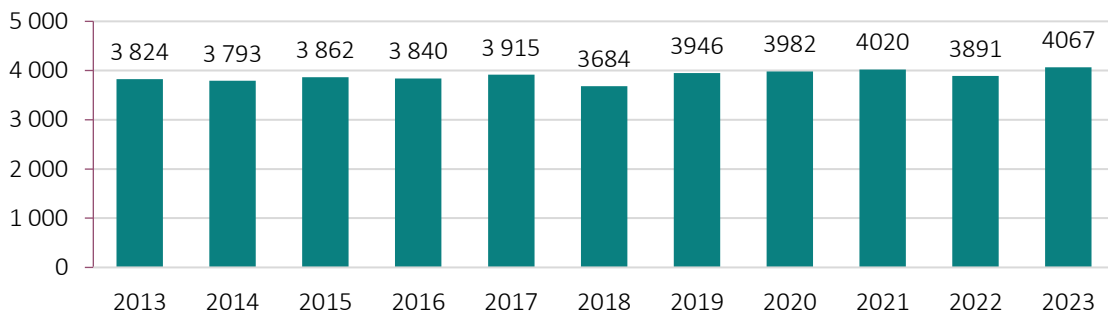
Rhum traditionnel de sucrerie pour la SAEM Le Galion - Rhum traditionnel agricole pour les distilleries.

Source : Agrex Consulting d'après Légifrance : Arrêté du 19 juillet 2023 portant répartition entre les départements et les distilleries du contingent d'exportation de rhum traditionnel

2.2 Surface et production de canne en Martinique

Les surfaces de cannes à sucre en Martinique étaient d'environ 7 000 ha à la fin des années 70. Elles ont progressivement chuté, jusqu'à atteindre à peine plus de 3 000 ha au cours des années 90. A partir des années 2 000, la tendance est repartie à la hausse, mais les surfaces de canne restent très inférieures à ce qu'elles étaient, il y a 50 ans. Sur les 10 dernières années, la surface moyenne de canne atteint 3 900 ha, et elle suit une tendance globale légèrement haussière. En 2023, la surface implantée en canne à sucre s'élevait à 4 067 ha.

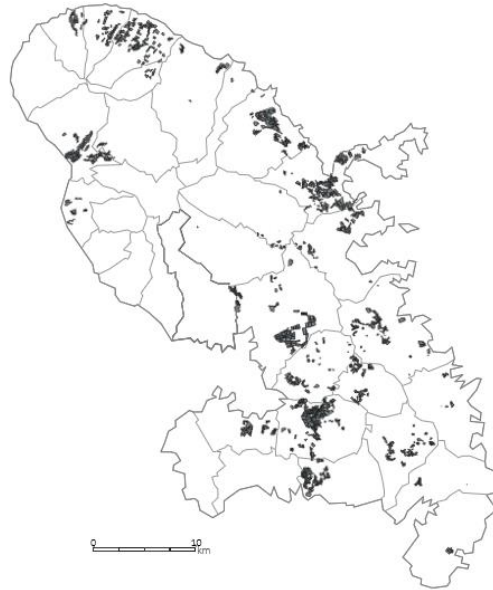
Figure 12 : Surfaces de culture de la canne à sucre (ha)



Source : Agreste 2013 – 2017 et RPG 2018 - 2023

Les parcelles de canne à sucre sont relativement concentrées sur certaines zones de l'île notamment le centre sud et la moitié nord de la côte est.

Figure 13 : Localisation des parcelles de canne à sucre en Martinique (2021)

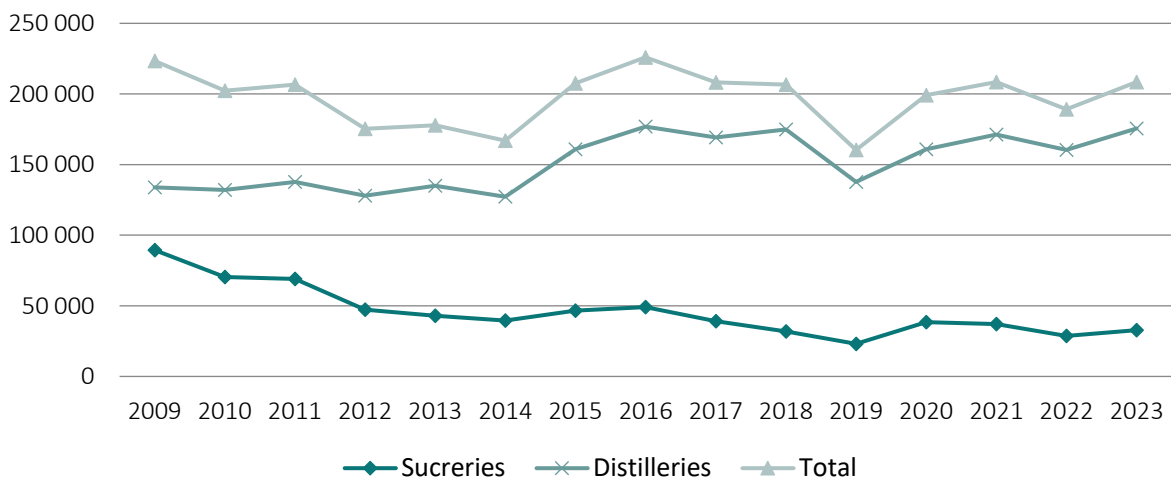


Sources : Agrex Consulting d'après extraction RPG 02/02/22

Sur un pas de temps long, comme les surfaces, les volumes produits ont drastiquement chuté avec une perte de 40% des volumes de canne au niveau du département entre la fin des années 70 et les années 2010-2020.

Néanmoins, sur les 15 dernières années, les tonnages de cannes broyées sont beaucoup plus volatiles que les surfaces. Ils sont passés de 223 300 tonnes à 166 900 tonnes entre 2009 et 2014 (- 25,3 %), pour ensuite progresser dès l'année suivante (+ 24,3 %). Malgré deux baisses notables en 2019 (160 300 tonnes) et en 2022 (189 000 tonnes) liées à des conditions climatiques extrêmement défavorables, le volume de canne broyé semble se stabiliser autour des 208 000 tonnes.

Figure 14 : Volumes de cannes broyées (en tonnes)



Source : DAAF de Martinique et Annexe II POSEI (2020-2023)

Les volumes dédiés aux distilleries connaissent des fluctuations, mais sont globalement en hausse sur les 15 dernières années passant de 133 800 tonnes en 2013 à 175 600 en 2023 (+31%). Les volumes livrés à la sucrerie en revanche ont suivi une tendance baissière au cours de la période (-63%), en passant de 89 500 tonnes en 2013 à seulement 32 800 tonnes en 2023. En 2009, 40% des cannes étaient orientées vers la sucrerie contre seulement 16% en 2023.

On constate qu'annuellement les évolutions sont toujours moins favorables en sucrerie qu'en distillerie : en proportion les années de baisse, la diminution est plus forte en sucrerie qu'en distillerie (Ex : 2011/2012 -7% en distillerie, -31% en sucrerie) et les années de hausse la progression est moins importante (Ex : 2014/2015, +26% en distillerie, +17% en sucrerie). Seules deux années font exception et la répercussion d'une hausse globale de production est plus favorable à la

sucrierie qu'à la distillerie : 2019/2020 (+17% en distilleries et +66% en sucrierie) et 2022/2023 (+10% en distilleries et +14% en sucrierie). Dans tous les cas, les volumes livrés en sucrierie restent très inférieurs à ceux destinés à la fabrication de rhum agricole.

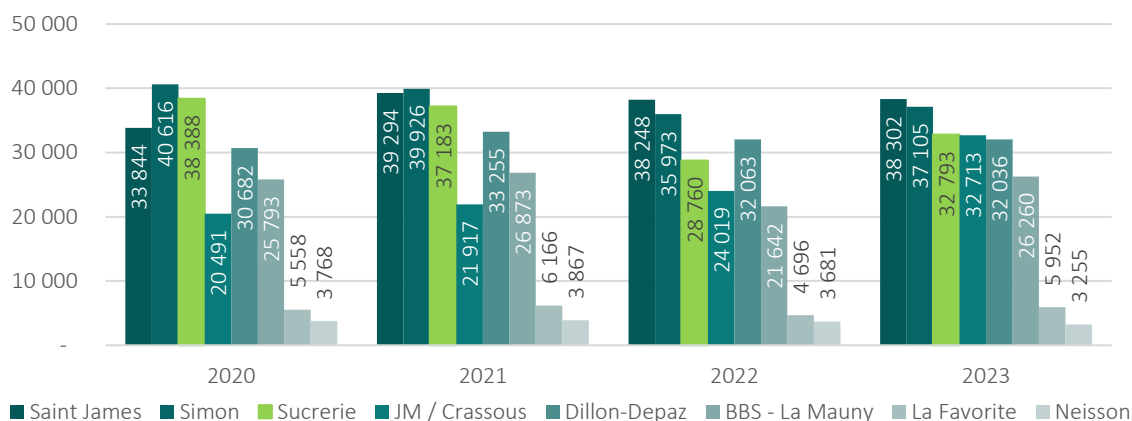
Figure 15 : Evolution des volumes de canne à sucre livrés en sucrierie, distilleries (en %)

	Distilleries	Sucrierie	Total
2009/2010	-1%	-21%	-9%
2010/2011	4%	-2%	2%
2011/2012	-7%	-31%	-15%
2012/2013	6%	-9%	1%
2013/2014	-6%	-7%	-6%
2014/2015	26%	17%	24%
2015/2016	10%	5%	9%
2016/2017	-4%	-20%	-8%
2017/2018	3%	-19%	-1%
2018/2019	-21%	-27%	-22%
2019/2020	17%	66%	24%
2020/2021	7%	-3%	5%
2021/2022	-6%	-23%	-9%
2022/2023	10%	14%	10%

Source : DAAF de Martinique et Annexe II POSEI (2020-2023)

La sucrierie se positionne comme le troisième acteur en termes de volumes d'approvisionnement en canne à sucre en Martinique, après les distilleries Saint-James et Simon. La distillerie JM (Héritiers Crassous Medeuil) se situe en 4^{ème} position en 2023, avec à peine 80 tonnes de moins que la sucrierie.

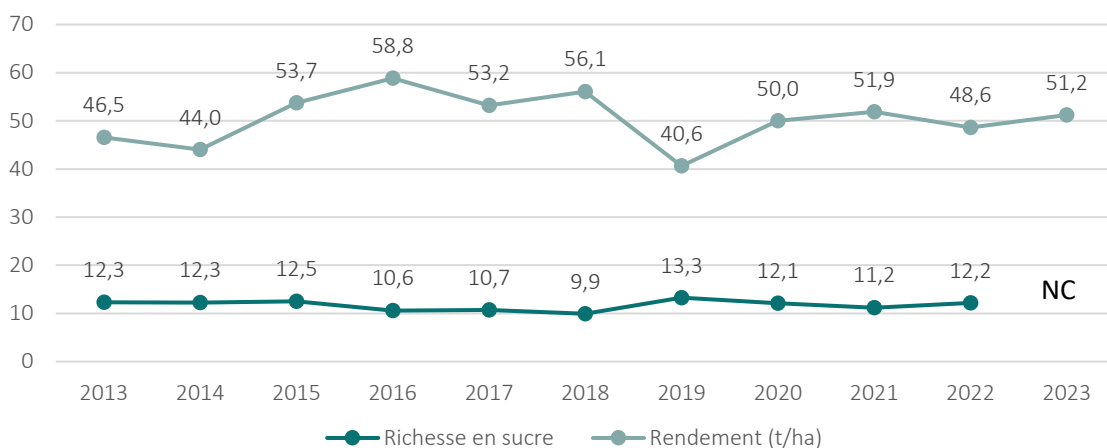
Figure 16 : Volumes de cannes livrées par opérateur (en tonnes)



Source : Agreste et SAEM Le Galion

Les surfaces étant relativement stables au cours de la période, la variation de volumes s'explique par d'importantes variations de rendement. Sur 15 ans, le rendement moyen se situe à 50,4 tonnes par hectare, avec des fluctuations de 40,6 t/ha à 58,8 t/ha. Globalement, le taux de sucre est inversement proportionnel aux rendements. Ainsi, les années avec des rendements élevés sont marquées par des teneurs en sucre faibles (Ex : 2016 : 58,8 t/ha et 10,6 de richesse, 2018 : 56,1 t/ha et 9,9 de richesse). A l'inverse, 2019, année marquée par une forte sécheresse et des rendements catastrophiques (40,6 t/ha) a enregistré des niveaux de richesse particulièrement élevés (13,3 en moyenne).

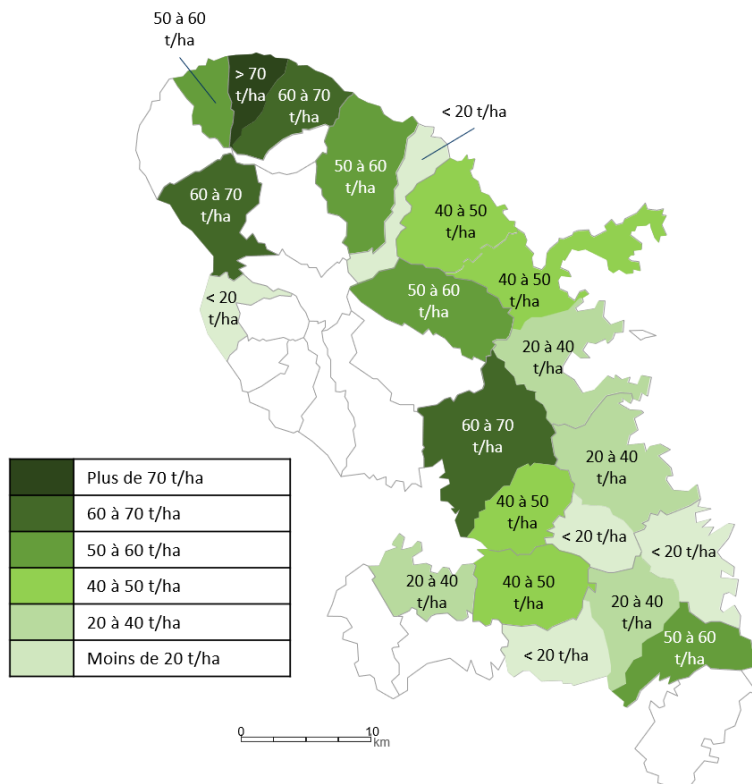
Figure 17 : Rendement moyen des surfaces (tonnes/ha) et richesse saccharimétrique (g de sucre pour 100 g de canne)



Source : Agreste et SAEM Le Galion

Sur les 3 dernières années étudiées plus en détail (2021-2022-2023), on constate de fortes disparités de rendements entre les différentes communes. Les communes du Nord de la Martinique présentent globalement les plus hauts rendements, puisqu'elles disposent de conditions climatiques propices à la culture de la canne avec une pluviométrie plus importante que les autres zones de l'île. Cependant, si cette pluviométrie permet des rendements importants, elle conduit à des BRIX inférieurs dans le Nord, par rapport aux zones plus sèches de l'île. La commune du Lamentin au centre, zone de plaine, enregistre également de bons rendements (compris entre 60 et 70 t/ha). Le sud et la côte sud-est sont des zones marquées par la sécheresse et affichent des rendements plus faibles, bien que les BRIX puissent être élevés. Les communes proches de la sucrerie, à savoir La Trinité, Sainte-Marie, le Gros-Morne et le Robert enregistrent des rendements intermédiaires, avec en moyenne 44,5 t/ha sur ces quatre communes entre 2021 et 2023.

Figure 18 : Rendements moyens par commune (moyenne 2021-2023)



La répartition des exploitations par commune est basée sur la localisation de la majorité des parcelles d'une exploitation.

Source : Agrex Consulting d'après Agreste, DAAF de Martinique et Annexe II POSEI (2020-2023)

2.3 Profils des planteurs et livreurs de canne à sucre

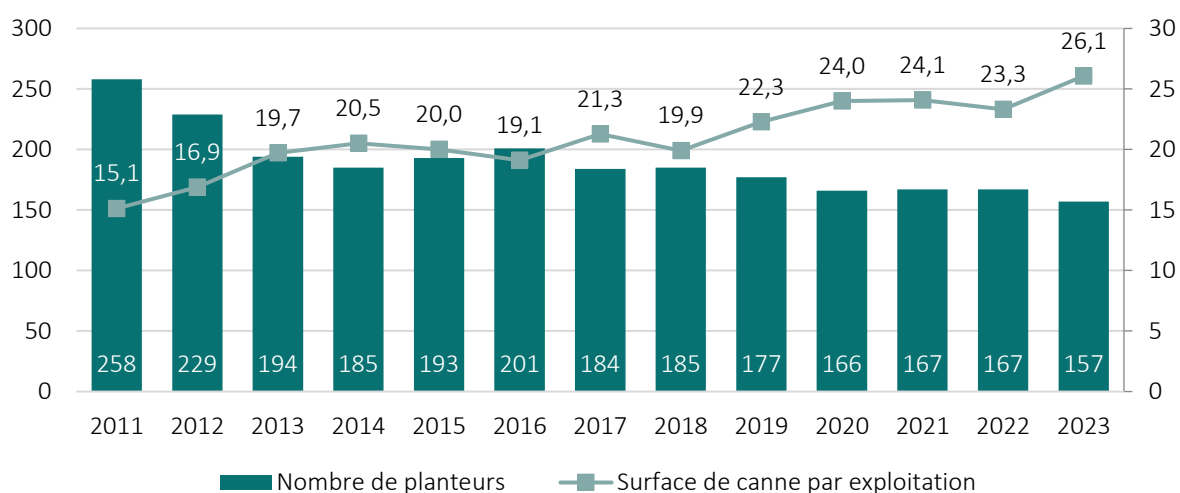
2.3.1 Caractéristiques des planteurs Martiniquais

2.3.1.1 Nombre de planteurs et taille des exploitations cannières

Le nombre total de planteurs de canne, lui aussi, baisse quasiment continuellement depuis 2011. En effet, malgré une légère hausse entre 2014 et 2016, celui-ci est passé de 258 planteurs en 2011 à 157 en 2023 soit 101 planteurs de moins. Il faut néanmoins noter que ces données sont issues des déclarations de surface et qu'il semblerait qu'un certain nombre de planteurs ne réalisent pas de déclaration de surface. Le nombre réel de planteurs est certainement légèrement sous-estimé, mais la tendance globale reste significative.

Par ailleurs, la tendance est à la concentration des exploitations avec de moins en moins de planteurs, mais une surface moyenne implantée en canne par exploitation en hausse. Cette dernière est passée de 15,1 ha de canne / exploitation en 2011, à 26,1 ha / exploitation en 2023.

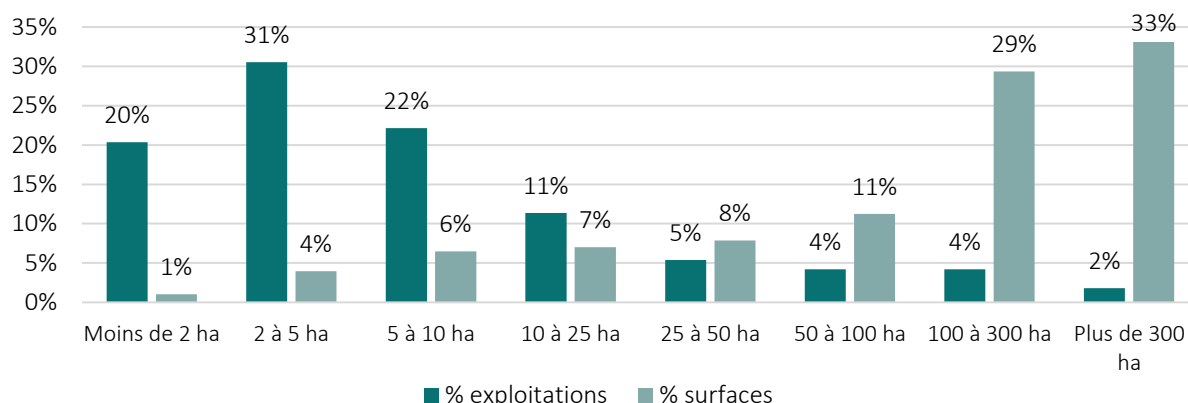
Figure 19 : Nombre de planteurs et surface moyenne de canne par exploitation entre 2011 et 2023 en Martinique



Source : Rapport annuel économique IEDOM et RPG

Malgré cette tendance haussière, les tailles d'exploitations restent très disparates. En 2023, les tailles d'exploitation varient de moins de 0,25 hectares à plus de 450 hectares. Les petites exploitations de moins de 10 ha représentent plus de 70% des effectifs pour à peine 11% des surfaces. Les très grosses exploitations de plus de 300 hectares totalisent quant à elle le tiers des surfaces, mais sont très peu nombreuses.

Figure 20 : Répartition des exploitations cannières par taille (en nombre d'exploitations) - 2023



Source : Agrex Consulting d'après l'extraction RPG données 2023

Nous retiendrons pour la suite de l'étude, trois niveaux de taille de planteurs uniquement :

- **Profil « Petits planteurs »** : < 10 ha de canne : 73% des exploitations, mais 11% des surfaces.
- **Profil « Intermédiaire »** : 10 à 50 ha de canne : 17% des exploitations et 15% des surfaces.
- **Profil « Grands planteurs »** : Plus de 50 ha de canne : 10% des exploitations et 74% des surfaces.

La proportion de petits planteurs tend à diminuer au cours de la décennie, en passant de 82% des effectifs et 13% des surfaces en 2010, à 73% des effectifs et 11% des surfaces en 2023. Ce sont en majorité les plus petits planteurs qui arrêtent leur activité, et la surface moyenne pour cette catégorie évolue à la hausse (de 2,3 ha à 3,8 ha de cannes).

On assiste à une concentration des surfaces dans les mains des plus gros acteurs. La part des grands planteurs augmente, aussi bien en effectif qu'en surface : 6% des exploitations et 66% de la surface en 2010, contre 10% des exploitations et 74% des surfaces en 2023. Dans le même temps, leur surface moyenne est passée de 160,9 ha à 176,2 ha de canne.

Pour les planteurs de taille intermédiaire, la part des effectifs augmente, en revanche les surfaces diminuent. Cela semble indiquer qu'un certain nombre de « petits planteurs » ont dépassé la barre des 10 hectares, mais conservent des surfaces relativement restreintes et font partie de la fourchette basse (10 à 20 ha) de la classe intermédiaire. La surface de canne moyenne pour cette catégorie a évolué de 26,8 ha en 2010 à 21,6 ha en 2020.

Figure 21 : Evolution des effectifs et surfaces de canne par taille de planteur

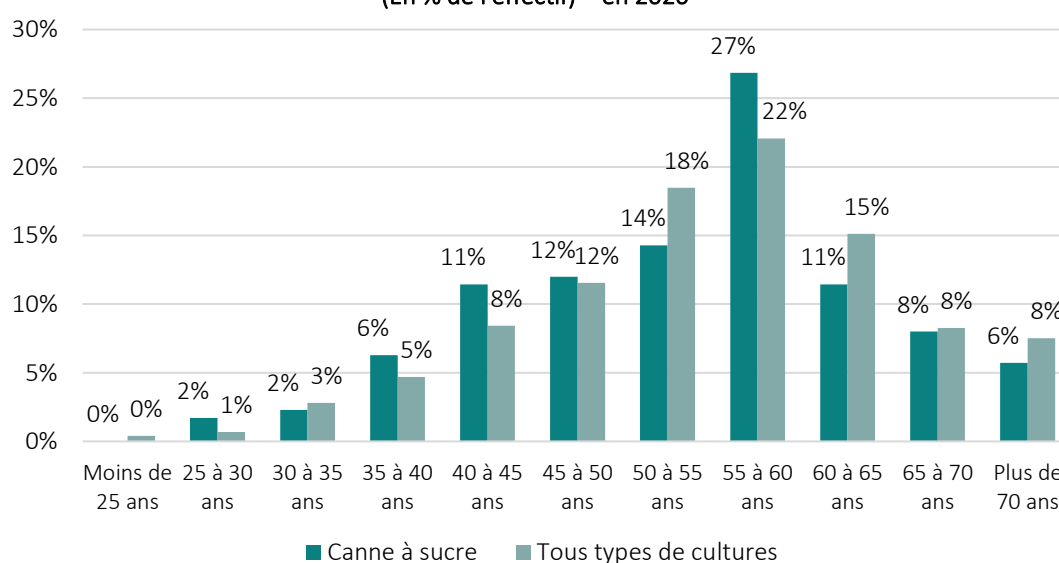
	% effectifs exploitations		% Surfaces	
	2010	2023	2010	2023
Petit	82%	73%	13%	11%
Intermédiaire	12%	17%	22%	15%
Grand	6%	10%	66%	74%

Source : Agrex Consulting d'après le RPG (données 2023) et le Recensement agricole de 2010

2.3.1.2 Ages des planteurs et dynamique d'installation

L'âge moyen des chefs d'exploitation en Martinique est de 56 ans, contre 55 ans pour la filière canne. 66% des chefs d'exploitations cannières ont entre 50 et 70 ans et les plus de 70 ans sont plus nombreux que les moins de 35 ans (5,7% contre 4%). Ces chiffres correspondent globalement à la moyenne martiniquaise, toutes OTEX confondues.

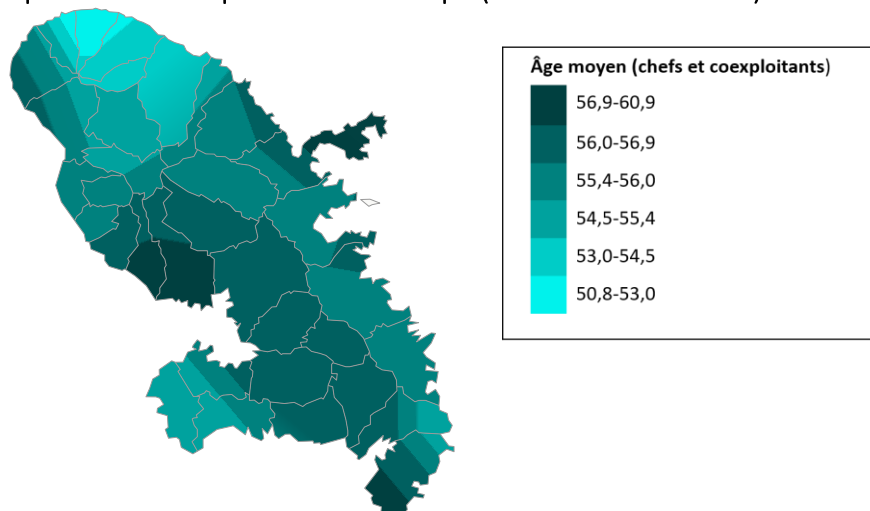
**Figure 22 : Âge moyen du chef d'exploitation (comparaison exploitation cannière / ensemble des OTEX)
(En % de l'effectif) – en 2020**



Source : Recensement agricole 2020

Les exploitants agricoles situés sur les bassins proches de la sucrerie (La Trinité, Sainte-Marie, Gros-Morne, le Robert), sont légèrement plus âgés que la moyenne des exploitations cannières avec 29% de plus de 60 ans sur cette zone (toutes OTEX confondues) contre 25% pour l'ensemble des canniers martiniquais. La question de la transmission des exploitations est donc un enjeu important en Martinique et pour les planteurs du bassin de la sucrerie en particulier.

Figure 23 : Age moyen des chefs d'exploitations et coexploitants en Martinique (toutes OTEX confondues) – 2020

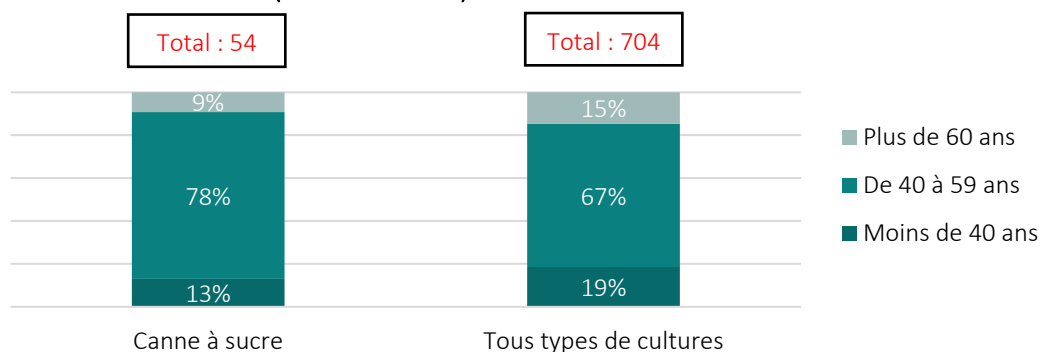


Source : Recensement agricole 2020 - Leaflet | Agreste – recensement agricole 2020

En ce qui concerne les installations, les nouveaux installés sont en moyenne âgés de 43 ans, à la fois pour la filière canne, ou pour l'ensemble des filières agricoles. Entre 2010 et 2019, la Martinique recense 704 installations, dont 54 installations en canne. Sur ces 54 installations identifiées au recensement agricole entre 2010 et 2019, 78% ont entre 40 et 59 ans et 9% ont plus de 60 ans. Seules 7 installations ont donc concerné des moins de 40 ans. La Chambre d'agriculture mentionne le fait, que la filière canne ne comptabilise que 4 installations ayant été validées dans le cadre d'un dossier JA (jeune agriculteur) depuis 2014.

Notons aussi que, globalement, les nouveaux chefs d'exploitations sont très largement des hommes : entre 2010 et 2019 seules 163 femmes ont lancé leur exploitation contre 541 hommes. Le secteur de la canne à sucre suit la même dynamique, entre 2010 et 2019, 75% des nouveaux entrants étaient des hommes.

Figure 24 : Age moyen d'installation des nouveaux exploitants (Filière canne et toutes OTEX confondues) (En % de l'effectif) – entre 2010 et 2019



Source : Recensement agricole 2020

2.3.2 Profils des livreurs en distilleries et des livreurs en sucrerie

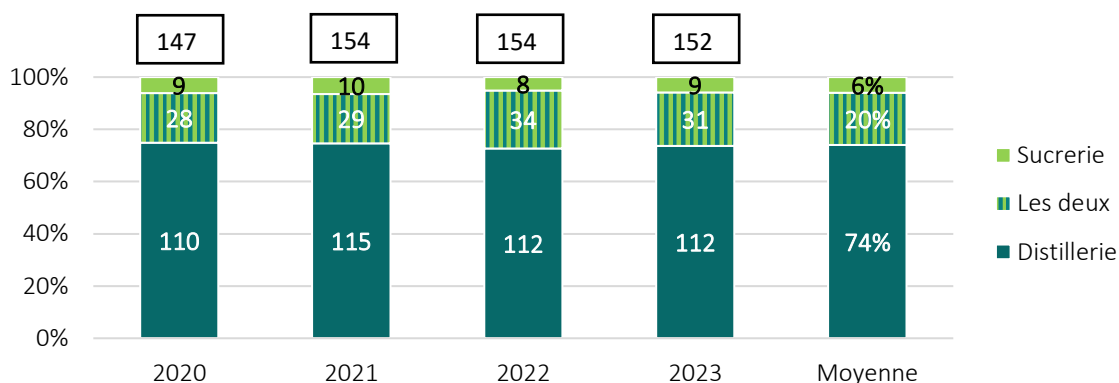
Afin d'identifier les problématiques et éventuels leviers pour favoriser l'attractivité de la sucrerie, il est nécessaire d'établir le profil des livreurs de la sucrerie (nombre de livreurs, taille des livreurs, éloignement des livreurs, fidélité des livreurs

d'une année à l'autre, rendements etc.) et de le comparer à celui des livreurs en distilleries. L'objectif est ainsi d'identifier les éléments qui sont spécifiques à la sucrerie ou bien représentatifs de la filière canne à sucre en Martinique.

Les données présentées ci-après concernent les planteurs de canne ayant livré (au moins une fois) en distillerie et/ou sucrerie entre 2020 et 2023.

Le nombre de livreurs est relativement stable, un peu plus de 150 par an en moyenne pour un total de 173 livreurs différents au cours de la période (certains n'ayant pas livré chaque année). Près de 75% des livreurs livrent exclusivement auprès d'une ou plusieurs distilleries. Les autres livrent en sucrerie et en distillerie (20%) et seuls 6% livrent exclusivement en sucrerie. Ces 6% sont quasi uniquement des petits planteurs et ne sont pas nécessairement les mêmes chaque année (c'est-à-dire que parfois ils livrent également en distillerie).

Figure 25 : Répartition des livreurs par destination des cannes entre 2020 et 2023

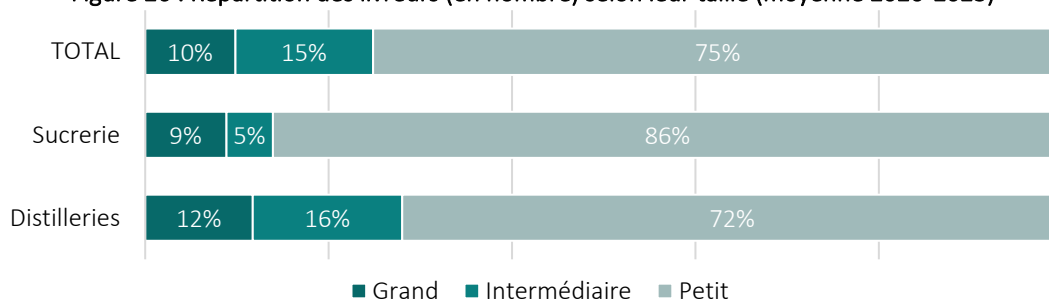


Source : Agrex Consulting d'après les données de la DAAF de Martinique et l'Annexe II POSEI (2020-2023)

La grande majorité des distilleries possèdent et exploitent des surfaces de canne à sucre et maîtrisent ainsi une partie de leur approvisionnement. La part de l'approvisionnement extérieur est très variable d'une distillerie à l'autre. Sur ce point, les stratégies divergent : certaines distilleries s'approvisionnent très peu à l'extérieur, d'autres travaillent avec un nombre réduit de grands ou moyens planteurs et d'autres enfin récupèrent des cannes auprès d'une multitude de petits planteurs. Ainsi, si 94% des planteurs livrent à minima une distillerie, il faut néanmoins noter que cela concerne un total de 7 distilleries ce qui équivaut en moyenne à une vingtaine de planteurs par distillerie avec des variations importantes allant de 3 planteurs par distillerie à plus de 60. Par ailleurs, les principales distilleries ont à minima une exploitation qui leur appartient en propre.

Parmi les livreurs ayant livré tout ou partie de leur canne en sucrerie, 86% sont des petits planteurs, 5% des intermédiaires et 12% des grands planteurs. Comparé aux distilleries, la sucrerie compte davantage de petits planteurs et beaucoup moins de planteurs « intermédiaires ». Au niveau des grands planteurs la disparité n'est pas très significative en termes de nombre : 9% en sucrerie et 12% en distillerie.

Figure 26 : Répartition des livreurs (en nombre) selon leur taille (moyenne 2020-2023)

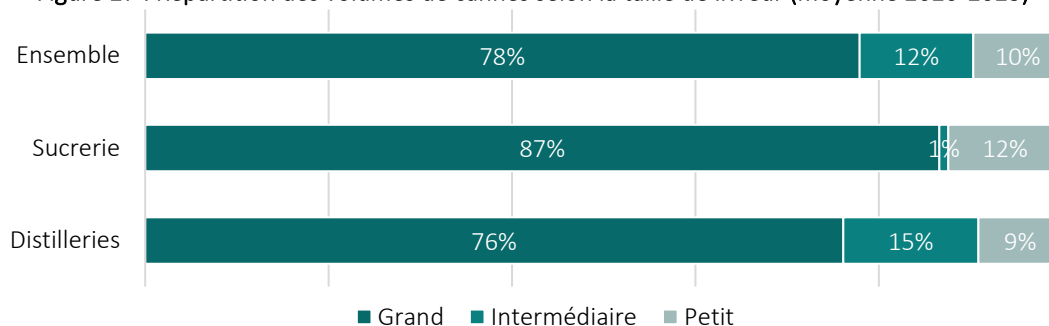


Source : Agrex Consulting d'après les données de la DAAF de Martinique et l'Annexe II POSEI (2020-2023)

Bien que les petits planteurs soient très nombreux, ils ne couvrent en volume que 12% de l'approvisionnement de la sucrerie (contre 9% en distillerie). La sucrerie est très dépendante des quelques grands planteurs, qui assurent 87% des tonnages de la sucrerie (contre 76% des tonnages distilleries). Cependant, en proportion, leurs approvisionnements restent

principalement destinés aux distilleries : les « grands planteurs » livrent plus de 500 000 tonnes aux distilleries, contre 119 000 tonnes à la sucrerie. La différence est très marquée au niveau des planteurs intermédiaires qui ne participent qu'à hauteur de 1% des approvisionnements de la sucrerie (1 300 tonnes), contre 15% pour les distilleries (99 000 tonnes). Un premier facteur explicatif identifié est la localisation des planteurs intermédiaires qui ne livrent pas à la sucrerie. En effet, aucun ne se situe à proximité de la sucrerie, les plus proches étant situés au Lamentin ou au François. Ils sont donc plus proches des distilleries. D'autre part, une partie des planteurs intermédiaires sont des doubles actifs qui souhaitent valoriser les terres dont ils sont propriétaires et ont, dans ce cadre, largement recours à des services de prestations que certaines distilleries ont développées, alors que les solutions proposées par la sucrerie sont limitées.

Figure 27 : Répartition des volumes de cannes selon la taille de livreur (moyenne 2020-2023)



Source : Agrex Consulting d'après les données de la DAAF de Martinique et l'Annexe II POSEI (2020-2023)

Une analyse a également été menée sur la « fidélité » des planteurs, c'est-à-dire le fait de livrer un même opérateur durant plusieurs années. Les opérateurs ont été classés en 4 catégories :

- Les distilleries approvisionnées par moins de 10 livreurs,
- Les distilleries approvisionnées par 10 à 40 livreurs,
- Les distilleries approvisionnées par plus de 40 livreurs,
- La sucrerie.

On constate une certaine homogénéité des résultats entre les industriels. Néanmoins, la sucrerie se démarque légèrement, avec un turnover un peu plus élevé que les autres structures. L'indice de fidélité a été calculé sur la fréquence de livraison des livreurs (1, 2, 3 ou 4 ans) sur la période étudiée (2020-2023). Un indice de 100 signifie que l'ensemble des livreurs ont livré pendant les 4 années consécutives. Le niveau de volume livré n'est pas pris en compte. L'indice de fidélité de la sucrerie est légèrement plus faible que celui des différentes catégories de distilleries.

Néanmoins, si l'on considère un autre critère, à savoir la part de planteurs ayant livré pendant les 4 années consécutives, les résultats de la sucrerie (47% des livreurs) sont moins bons qu'en distillerie (57% des livreurs des distilleries travaillant avec plus de 40 livreurs, et jusqu'à 65 % pour les distilleries approvisionnées par moins de 10 livreurs).

Figure 28 : Régularité des livraisons et tonnages moyens – par types d'unités industrielles

Tranche de nb de livreurs	Nombre d'industriels	Nb moyen de livreurs	Tonnage moyen par livreur / an	Indice de fidélité*	% de livreurs livrant pdt 4 ans
Distillerie < 10 livreurs	3	6	2 994	79	65%
Distillerie 10 à 40 livreurs	2	16	2 284	83	63%
Distillerie > 40 livreurs	2	57	574	80	57%
Sucrerie	1	40	868	75	47%

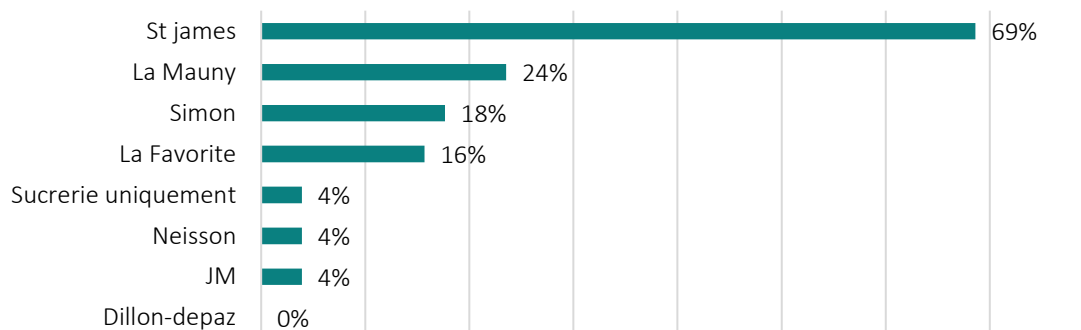
* L'indice de fidélité est calculé sur la fréquence de livraison des livreurs (1, 2, 3 ou 4 ans) sur la période étudiée (2020-2023). Un indice de 100 signifie que l'ensemble des livreurs ont livré pendant les 4 années consécutives. Le niveau de volume livré n'est pas pris en compte.

Source : Agrex Consulting d'après les données de la DAAF de Martinique et l'Annexe II POSEI (2020-2023)

En moyenne sur 4 ans, les grands planteurs ont livré 1,8 unités différentes et les moyens et petits 1,6.

Sur la cinquantaine de planteurs ayant livré au moins une fois en sucrerie au cours des 4 années considérées, 69% ont également livré une fois la distillerie Saint-James, la plus proche de la sucrerie. Suivent ensuite La Mauny, 24% des planteurs, le Simon, 18% des planteurs et la Favorite 16% des planteurs. Seuls 4 % des planteurs considérés n'ont livré que la sucrerie. La concurrence est donc forte entre acteurs industriels.

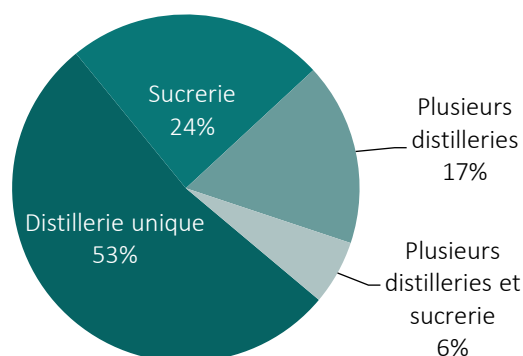
Figure 29 : Part des planteurs ayant livré au moins une fois la sucrerie en 2020-2023 livrant à d'autres unités industrielles



Source : Agrex Consulting d'après les données de la DAAF de Martinique et l'Annexe II POSEI (2020-2023)

Il faut également noter que 47 des planteurs ayant livré au moins une distillerie ont également livré plusieurs distilleries différentes ou la sucrerie au cours de la période. La concurrence est donc également présente au sein des distilleries (même si les situations d'une unité à l'autre sont variables) et la question du « turnover » des planteurs n'est pas spécifique à la sucrerie.

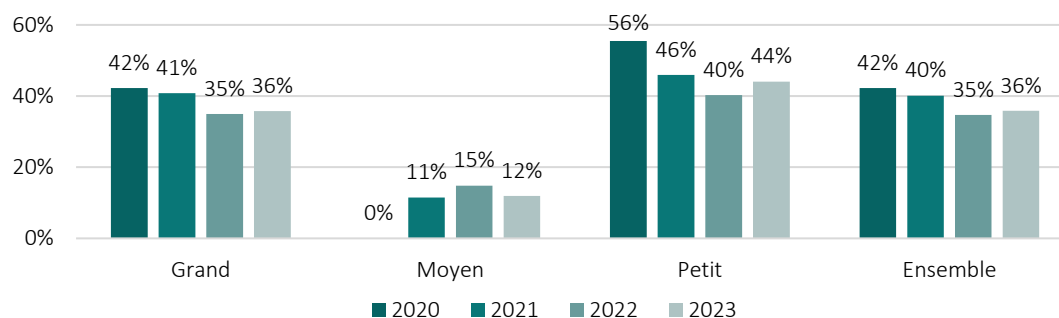
Figure 30 : Part des planteurs ayant livré au moins une fois une distillerie en 2020-2023 livrant à d'autres unités industrielles



Source : Agrex Consulting d'après les données de la DAAF de Martinique et l'Annexe II POSEI (2020-2023)

En moyenne, les planteurs ayant livré au moins une fois la sucrerie ont livré au cours de la période 38% de leurs volumes à la sucrerie et 62% aux distilleries. La proportion destinée à la sucrerie est en légère baisse sur 4 ans (42% en 2020 contre 36% en 2023). Cette moyenne est similaire à la part que les grands planteurs destinent à la sucrerie (puisque'ils représentent plus de 80% des volumes). Les petits planteurs dédient, quant à eux, 44% de leurs volumes à la sucrerie en 2023.

Figure 31 : % de cannes envoyées à la sucrerie par les planteurs ayant livré la sucrerie en 2020, 2021, 2022 et 2023



Source : Agrex Consulting d'après les données de la DAAF de Martinique et l'Annexe II POSEI (2020-2023)

En moyenne au cours des quatre campagnes étudiées, les cannes à sucre parcourent une distance 13,5 kilomètres pour atteindre leur lieu de transformation. Le kilométrage moyen varie selon les unités industrielles entre 7 et 21 kilomètres. La sucrerie se situe légèrement au-dessus de la moyenne avec un peu plus de 14 kilomètres. Un peu plus de la moitié des volumes de la sucrerie proviennent d'exploitations situées au Lamentin, 43% de la commune de Trinité où se trouve la sucrerie. Le reste provient de quelques communes aux alentours, qui représentent à peine 5% des volumes.

2.4 Coûts de production et valorisation de la canne à sucre

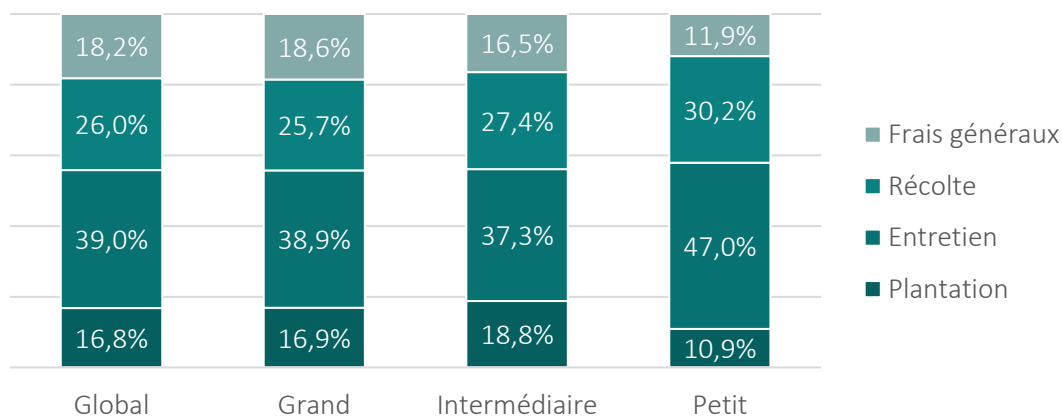
Les aspects financiers jouent fortement sur l'approvisionnement des unités industrielles de l'île. Il est donc nécessaire de présenter quelques aspects qui impactent les choix des planteurs :

- Les coûts de production et les problématiques rencontrées par les planteurs
- Les prix payés par les différentes unités industrielles et les aides auxquelles peuvent prétendre les planteurs

2.4.1 Coûts de production et principales problématiques techniques rencontrées

Une étude a été réalisée en 2022 pour la DAAF de Martinique sur les coûts de production de la canne à sucre et sa valorisation en distillerie et sucrerie. Elle a révélé un coût de production moyen de 6 800 €/ha, soit 130 €/t en moyenne entre 2018 et 2020.

Figure 32 : Répartition du coût de production par poste selon la taille de planteur (moyenne 2018-2020)



Source : Etude coûts de production de la canne à sucre et valorisation en distillerie et sucrerie, 2022

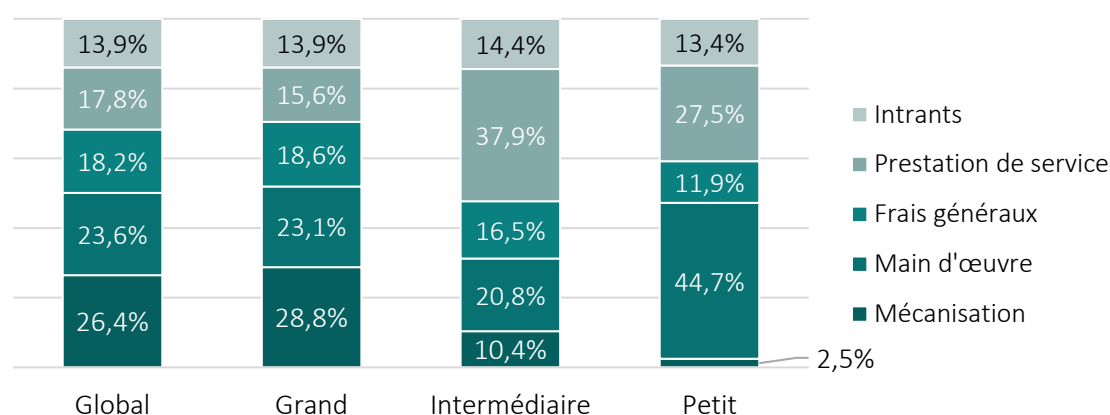
L'amortissement de la plantation représente en moyenne 16,8% du coût de production. L'entretien est le poste le plus important, puisqu'il représente 39% des coûts de production en moyenne (47% pour les plus petits planteurs). En effet l'entretien de la canne et notamment l'extirpation manuelle est extrêmement chronophage et pèse lourdement sur le coût de production, puisqu'elle nécessite une main-d'œuvre importante. La gestion de l'enherbement de la parcelle est un des enjeux majeurs de la filière, puisqu'en raison de la suppression d'un certain nombre de produits phytosanitaires, la filière est relativement démunie face à cette problématique. L'extirpation mécanique est encore peu développée et efficace, elle nécessite de s'équiper, voire de modifier les types de plantation (densité, espacement des rangs etc.). Par ailleurs, au-delà du coût, la disponibilité de la main-d'œuvre est insuffisante et de nombreux producteurs ne trouvent pas suffisamment de personnels / saisonniers pour ces tâches, qui sont relativement pénibles. De plus, l'extirpation manuelle présente des résultats qui sont moindres comparés à ceux qui étaient obtenus à l'aide des solutions chimiques, ce qui tend à grever les rendements. La recherche de solutions alternatives pour la gestion de l'enherbement semble donc être un sujet majeur pour espérer maintenir ou augmenter les rendements tout en gardant la maîtrise du coût de production.

La récolte est également un poste important qui représente 26% du coût de production. Son poids est plus important pour les petits producteurs qui ont davantage tendance à recourir à de la récolte semi-mécanisée (coupe manuelle et chargement au cane loader), coûteuse en termes de main-d'œuvre. Les planteurs intermédiaires et grands planteurs en revanche s'appuient très largement sur la récolte mécanisée, soit en ayant recours à des prestataires, soit en réalisant eux-mêmes la coupe pour les exploitations équipées de récolteuses.

Le fait que les parcelles soient mécanisables est donc également un point important pour la maîtrise des coûts, notamment sur la partie récolte. Le caractère mécanisable revêt plusieurs aspects et prend en compte la topographie, le type de sol (bien souvent la parcelle n'est mécanisable que par temps sec), le morcellement et l'enclavement éventuel des parcelles qui peut freiner l'accès des engins et en particulier des récolteuses. Ainsi, les coûts de mécanisation représentent 28,8% des coûts de production des plus grands planteurs qui sont équipés, 10,4% des coûts des planteurs intermédiaires (équipés pour le travail du sol, mais recours à la prestation pour la récolte), mais seulement 2,5% des petits planteurs qui sont très peu équipés.

Ainsi, la main-d'œuvre a également un poids très variable selon la taille, 21 à 23% pour les grands planteurs et les planteurs intermédiaires, et près de 45% pour les petits. Enfin, pour les planteurs intermédiaires, ce sont les frais de prestation qui sont les plus importants (37,9%).

Figure 33 : Répartition du coût de production par poste selon la taille de planteur (moyenne 2018-2020)



Source : Etude coûts de production de la canne à sucre et valorisation en distillerie et sucrerie, 2022

En complément de la gestion de l'enherbement et de la mécanisation, le troisième enjeu technique majeur pour la culture de la canne est l'irrigation. Elle est encore peu utilisée pour les cultures de canne à sucre, mais fréquemment évoquée par les planteurs, comme un enjeu à moyen terme, tant les rendements sont impactés par des épisodes de sécheresse de plus en plus fréquents.

2.4.2 Valorisation de la canne à sucre

La composition du prix perçu par le planteur pour sa canne est très différente selon qu'il livre en sucrerie ou en distillerie. En effet, les mécanismes d'aides diffèrent entre les deux filières et sont relativement complexes, notamment pour les cannes livrées en sucrerie. Les deux types de rémunérations sont brièvement décrits ci-après, car ils peuvent expliquer le choix de certains planteurs de se diriger davantage vers un débouché plutôt qu'un autre.

2.4.2.1 Valorisation en sucrerie

La Convention Canne 2023-2028 est un accord tripartite entre les planteurs (représentés par la SICA CANNE UNION), la sucrerie et l'état qui a pour objectif de pérenniser la filière canne-sucre.

A travers cette convention, l'Etat s'engage notamment :

- A compenser les surcoûts liés à l'ultra périphéricité de la sucrerie à travers l'aide « complément de l'activité sucrière ».
- A prendre les dispositions nécessaires au maintien des mesures de soutien existantes, nationales et européennes (POSEI).

En parallèle, la sucrerie (SAEM Le Galion) s'engage à maintenir et moderniser l'usine, garantir un prix minimum d'achat pour la canne à sucre et mettre en œuvre son plan d'entreprise sur la période 2023-2027 avec un objectif de 59 000 tonnes de cannes broyées en 2027. La sucrerie s'engage également à prendre à sa charge les coûts de prestation du CTCS concernant la mesure de la richesse saccharimétrique.

Les planteurs, quant à eux, doivent faire évoluer la sole cannière en implantant 200 hectares supplémentaires par an, faire progresser les rendements et développer des techniques culturales respectueuses de l'environnement. Ils doivent également encourager l'installation et la diversification des agriculteurs en canne à sucre, diminuer la pénibilité au travail etc. Enfin, la convention canne fixe des objectifs de livraison de canne à sucre de 2023 à 2027 à savoir : 34 000 tonnes en 2023, 44 000 tonnes en 2024, 50 000 tonnes en 2025, 54 000 tonnes en 2026 et 62 000 tonnes en 2027. Notons que les objectifs de la convention Canne et du plan d'entreprise diffèrent légèrement avec respectivement 62 000 tonnes et 59 000 tonnes en 2027.

La convention canne est donc un accord qui orchestre l'organisation de la filière, puisqu'elle intègre notamment l'aide au maintien de l'activité qui est à destination de la sucrerie qui se compose annuellement de 1 066 000€ d'aide POSEI et de 1 200 000€ d'aide nationale.

La convention canne fixe également le prix industriel d'achat de la canne à sucre à 44,34 €/t pour une canne à 8 de CP (coefficient de paiement : coefficient calculé à la réception des cannes en sucrerie et qui traduit leur niveau de qualité) auquel s'ajoute une prime forfaitaire de 16 € par tonne non corrélée au niveau de CP.

La convention établit par ailleurs un certain nombre de dispositifs d'aide pour la sucrerie elle-même ou pour les planteurs. Les aides adressées aux planteurs livrant à la sucrerie sont :

- L'aide à la balance,
- Le complément d'aides aux petits producteurs,
- Différents dispositifs qui varient annuellement en fonction du reliquat restant sur l'enveloppe de la convention canne dédiée aux planteurs,
- L'aide visant à compenser les surcoûts de production agricole.

L'aide à la balance est versée aux agriculteurs livrant en sucrerie, afin de compenser les handicaps structurels de la production de canne martiniquaise. Dans la convention canne de 2016-2022, l'aide à la balance avait pour objectif de porter la rémunération de la tonne de canne à un minimum de 90 € en distinguant la part versée par l'industriel, la CTM et l'Etat. La convention canne de 2023-2027, quant à elle, fixe la part de l'Etat à 19,56 €/t pour une canne à 8 de CP, à laquelle s'ajoute un coefficient de pondération dont les modalités sont fixées annuellement par la DAAF « sur la base des prévisions de livraison à la sucrerie et de l'enveloppe dédiée au complément d'aide petit planteur livrant en sucrerie ». La part de la CTM n'est plus fixée dans la convention canne, mais est issue d'une délibération annuelle de la CTM. En 2023, la participation de la CTM s'est élevée à 29,60 €/t additionnée d'une prime forfaitaire de 6,23 €/t.

Figure 34 : Prix minimum et aide à la balance fixée pour la filière canne-sucre en Martinique

	Convention 2016-2022	Convention 2023-2028
	Pour une tonne de canne à CP 8	
Prix achat minimum SAEM Le Galion	41,84 €	44,34 €
Prime forfaitaire	/	16 €
Aide balance – Etat	18,56 €	19,56 €
Pondération	/	Fixé annuellement
Aide balance - CTM	29,60 €	Hors convention
Total « fixé » dans la convention	90,00 €	79,90€

Source : Convention Canne 2016-2022 & Convention Canne 2023-2028

Les petits planteurs, définis comme étant les agriculteurs dont les livraisons en sucrerie et distillerie sont inférieures ou égales à 2 000 tonnes, peuvent bénéficier de l'aide « complément d'aide aux petits planteurs » pour les tonnages livrés en sucrerie.

Cette aide varie selon la quantité de canne livrée, de 15 € par tonne pour les 800 premières tonnes à 9 € par tonne entre 801 à 2 000 tonnes livrées. Ces montants sont similaires dans les conventions canne 2016-2022 et 2023-2028. Les agriculteurs pluriactifs ne sont pas éligibles à ce dispositif.

Figure 35 : Complément d'aide aux petits planteurs – montant alloué selon le tonnage

Tranche de tonnage éligible	Aide unitaire à la production
0 à 800 tonnes	15 €/tonne
801 à 2 000 tonnes	9 €/tonne

Source : Convention Canne 2016-2022 & Convention Canne 2023-2028

L'enveloppe de la convention canne, pour la partie dédiée aux planteurs s'élève à 1 120 000 € par an, aussi bien dans la convention 2016-2022 que 2023-2028. A l'issue du paiement du complément d'aide aux petits planteurs et du paiement de l'aide à la balance (part Etat), il peut exister un reliquat. Dans ce cas, une ou plusieurs mesures d'accompagnement des planteurs sont mises en place et sont financées par ce reliquat. Les dispositifs varient donc annuellement, en 2023 par exemple, il s'agissait de :

- Une aide à la fidélisation composé d'un taux de base de 5,09 €/t et d'une majoration de 10 €/t pour les exploitations dont le tonnage livré à la sucrerie en 2023 est au moins de 14 % supérieur au tonnage livré à la sucrerie en 2022 avec un plafonnement de 3 000 € par exploitation.
- Une majoration du complément d'aide aux petits producteurs de 1,01 €/t.

Enfin, la convention canne 2023-2028 intègre une nouvelle mesure, « l'aide à la compensation des surcoûts de production agricole ». Cette aide a pour objectif de compenser les surcoûts liés à l'ultra-périphéricité. Les agriculteurs livrant à la sucrerie et qui remplissent par ailleurs les conditions d'éligibilité aux régimes de paiements directs de la PAC sont éligibles. Le montant d'aide est d'au maximum 397 €/ha dans la limite de l'enveloppe fixée annuellement par arrêté ministériel. Cette enveloppe est fixée en 2023 à 400 000 € pour la Martinique et les aides versées dans le cadre de cette aide équivalent à 7,79 €/t en moyenne en 2023.

En complément des aides définies dans le cadre de la convention canne, deux autres dispositifs viennent compléter la rémunération du planteur livrant en sucrerie :

- La prime Bagasse,
- L'aide au tonnage de canne livré dans les centres de réception (ATCL).

La prime Bagasse permet de rémunérer les producteurs et la sucrerie pour la bagasse valorisée en énergie à travers la centrale Albioma. En 2023, la part de la prime reversée aux planteurs est de 13,40 € par tonne en moyenne.

L'aide au tonnage de canne livré dans les centres de réception (ATCL) est une aide du POSEI qui a pour but de « soutenir les agriculteurs pour la production des tonnages de canne à sucre qui sont livrés aux industriels (usines sucrières et distilleries). Les cannes de qualité « saine, loyale et marchande » livrées à un site industriel et destinées à la production de sucre ou de rhum sont éligibles.

Les cannes sont pesées à réception et l'aide reçue par chaque producteur est fonction du tonnage. Le montant de l'aide est fixé par une décision préfectorale pour chaque campagne, mais ne peut dépasser le montant total que le département peut allouer à cette mesure (fixé par arrêté interministériel pour chaque campagne), ni le montant maximum de l'aide qui figure dans le programme POSEI (4,36 €/tonne pour la Martinique).

Figure 36 : Montant attribué pour l'ATCL en Martinique – campagne 2018 à 2023

		2018	2019	2020	2021	2022	2023
Aide maximum (POSEI)	€/t	4,36 €	4,36 €	4,36 €	4,36 €	4,36 €	4,36 €
Aide ATCL fixée	€/t	2,61€	3,29 €	2,55 €	2,53 €	2,62 €	2,62 €

Source : DAAF Martinique

En prenant en compte les différents éléments constitutifs du prix de vente de la canne en sucrerie, le prix moyen total hors complément d'aide aux petits planteurs est de 123 €/t en 2020 (année retenue comme exemple pour la convention canne 2016-2022) et de plus de 153 €/t en 2023.

Figure 37 : Eléments constituant la construction du prix de vente des cannes en sucrerie (CP= 8)

	Dispositif	2020	2023
Paiement sucrerie	Prix minimum sucrerie	41,84 €	44,34 €
	Prime forfaitaire	11 €	16 €
Aide à la balance	Aide balance état (pondération incluse)	18,56 €	25 €
	Aide balance CTM (majoration incluse)	29,60€	35,83€
Prime bagasse		11,57 €	13,40 €
Dispositifs Convention canne	Complément aide petit producteur	Tonnes 1 à 800 : 15 € Tonnes 801 à 2 000 : 9 €	
	ATCL	2,55 €	2,62 €
	Compensation surcoût	/	7,79€*
Reliquat Convention	Cumul des reliquats	8 €*	8,21 €*
Total moyen hors complément petit planteur		123,12 €/t	153,2 €/t

*Montant moyen calculé à partir des montants effectivement distribués, mais qui ne correspond pas à un forfait effectivement reçu par les producteurs en €/t.

Source : Agrex Consulting d'après la Convention Canne et les données DAAF

Il faut noter que le montant de 8,21€ par tonne correspond à la moyenne versée en 2023, mais peut être variable selon la typologie de planteur. En effet, les plus petits planteurs ont potentiellement bénéficié de 16,1 €/t avec :

- 5,09 €/t (aide de base),
- 10 €/t de majoration dans la limite de 3 000 € par exploitation, soit une aide portant sur environ les 6 premiers hectares.
- 1,01 €/t de majoration pour l'aide complément au petit planteur.

Les planteurs de taille plus importantes ont eu des niveaux de reliquat par tonne moindre (minimum de 5,09 € par tonne) puisque certains dispositifs sont plafonnés ou réservés aux petits planteurs.

2.4.2.2 Valorisation en distillerie

Le calcul de la valorisation en distillerie est bien plus simple qu'en sucrerie, puisqu'il prend en compte uniquement 3 composantes :

- Le prix d'achat des distilleries, fixé librement et individuellement par les distilleries dans le respect du prix minimum de 59,76 €/tonne. En 2023, le prix est globalement compris entre 135 et 150 €/t selon les distilleries. Une bonification ou réfaction selon le niveau de BRIX est parfois appliquée (-4% à +4%), mais ce n'est pas systématique.
- L'ATCL, identique à celle perçue en sucrerie,
- L'aide aux petits planteurs qui est une aide de la CTM pour les tonnages livrés par les planteurs livrant moins de 1 500 tonnes en distillerie.

Figure 38 : Eléments constituant la construction du prix de vente des cannes en distillerie

	2020	2023
Prix de base distillerie	116 €/t (108 à 120 €/t)	144 €/t (135 à 150 €/t)
Complément aide petit producteur	Tonnes 1 à 500 : 8,25 €/t Tonnes 501 à 1500 : 3,30 €/t	
ATCL	2,55 €/t	2,62 €/t
Total moyen hors aide aux petits planteurs	118,55 €/t	146,62 €/t

Source : Agrex Consulting d'après la Convention Canne, les données DAAF et les entretiens professionnels

Les planteurs peuvent par ailleurs bénéficier d'autres dispositifs d'aide, mais qui ne sont pas liés au débouché de la canne à sucre et qui ne seront donc pas détaillés ici : Indemnité compensatoire au handicap naturel (ICHN), MAEC etc.

2.4.2.3 Conclusion - valorisation

L'étude sur les coûts de production et la valorisation de la canne à sucre réalisée en 2022 pour la DAAF de Martinique a montré que la rentabilité de la canne est limitée avec des marges faibles, voire négatives selon les cas. La récente augmentation des coûts (intrants, carburant etc.), les problématiques de gestion de l'enherbement qui sont de plus en plus prégnantes au vu de l'interdiction d'un certain nombre de produits phytosanitaires et la fréquence croissante des épisodes de sécheresse qui impactent les rendements tendent encore à limiter la rentabilité de la culture.

Figure 39 : Coûts, valorisation et marge nette moyenne de la canne à sucre (€/tonne) – moyenne 2018-2020

	Sucrierie	Distillerie
Coût de production (€/t)	128 €	124 €
Valorisation (€/t)	137 € (109 € hors reliquat)	131 €
Marge nette (€/t)	9 € (-19 € hors reliquat)	- 7 €

Source : Etude coûts de production de la canne à sucre et valorisation en distillerie et sucrerie, 2022

La sucrerie comme les distilleries ont notablement fait progresser leurs prix d'achat (aides incluses), au cours des dernières années pour suivre au moins partiellement ces hausses de coûts de production.

L'étude de 2022 a montré que bien que la rémunération en sucrerie puisse être plus importante qu'en distillerie en prenant en compte l'ensemble des dispositifs d'aide, la perception des planteurs est différente et l'impression d'être « moins bien payé » en sucrerie est assez largement répandue. Plusieurs raisons explicatives seront détaillées par la suite : les délais de paiement, le fractionnement des paiements qui complique la lisibilité des prix, l'indexation du paiement sur le CP et la crainte de voir des cannes aux CP trop faibles considérées comme non marchandes et donc non rémunérées.

Néanmoins, il existe un certain nombre d'avantages à livrer en sucrerie, qui ne sont pas nécessairement perçus par les planteurs :

- Le prix est en moyenne plus élevé qu'en distillerie (dépendamment du niveau de CP),
- La bonification en cas de bonne richesse en sucre est systématique (pondération de la rémunération et de l'aide à la balance),
- Le reliquat permet, en cas de mauvaise année de combler les déficits de rendements. Par exemple, en 2019, année fortement marquée par la sécheresse avec des rendements très faibles, le reliquat s'est élevé à 50 € / tonne contre 8 € en 2020 par exemple. Néanmoins, le reliquat est à double tranchant, puisqu'il est bien plus faible les « bonnes années ».

Cette première partie a permis de dresser un état des lieux de la filière canne avec une analyse sur plusieurs années des dynamiques de production et de livraison. Les prochaines parties auront pour objectif de mettre l'accent sur la situation actuelle de la sucrerie du Galion, de comprendre quels éléments impactent la livraison de canne en sucrerie et la production de canne en générale. Enfin, un certain nombre d'orientations visant à accroître les capacités d'approvisionnement de la sucrerie seront formulées.

3. ORGANISATION ACTUELLE DES APPROVISIONNEMENTS DE LA SUCRERIE

3.1 Fonctionnement et objectifs fixés dans le plan d'entreprise

La SAEM Le Galion a la capacité de traiter jusqu'à 100 000 tonnes de canne à sucre par campagne, mais elle fonctionne très largement en sous capacité depuis de nombreuses années (un peu moins de 33 000 tonnes en 2023).

Sa capacité de broyage journalière est d'environ 1 200 à 1 400 tonnes par jour, mais en pratique, la sucrerie se limite à 800 tonnes par jour, car elle s'arrête de broyer la nuit. Malgré cela, le seuil des 800 tonnes/jour est rarement atteint. A titre d'exemple, en 2023, l'usine a traité en moyenne 284 tonnes par jour.

Des objectifs d'accroissement des volumes broyés sont présents de longue date et repris dans les plans d'entreprise successifs de la sucrerie. Pour le dernier plan en date (2023-2027), l'objectif est d'atteindre 59 000 tonnes de cannes. Cet objectif est en deçà de celui qui était fixé dans le plan précédent (2018-2022), à savoir 100 000 tonnes de canne en 2022. En effet, l'objectif précédent n'avait pas été atteint, puisque seulement 29 000 tonnes ont été broyées en 2022. Néanmoins l'objectif de 59 000 tonnes apparaît comme très ambitieux et représente une hausse d'approvisionnement de près de 26 000 tonnes de canne d'ici 2027.

Ces objectifs s'accompagnent de différentes actions et de projets d'investissement sur 5 ans, dont certains directement en lien avec la hausse des approvisionnements :

- L'acquisition d'une récolteuse : 500 000 €
- Le maintien de la prime forfaitaire à 16 € minimum : 3 888 000 €
- La construction d'un atelier pour les engins de prestations agricole : 700 000 €

D'autres investissements sont prévus à hauteur de 15,5 millions d'euros, mais concernent des aspects moins directement liés à l'approvisionnement en canne : conditionnement, innovation, communication etc.

Figure 40 : Objectifs de croissance de la SAEM 2018-2027 (prévisionnels et réels)

Année		Plan d'entreprise 2018-2022					Plan d'entreprise 2023-2027				
		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Cannes broyées (1000 t)	Prévisionnel	50	60	75	90	100	38	43	49	53	59
	Réalisé	32	23	38	37	29	33	*	/	/	/
Sucre produit (t)	Prévisionnel	3000	3900	4875	5850	6500	1200	1500	2200	3000	3800
	Réalisé	974	547	1222	1292	1080	/	/	/	/	/

Campagne en cours : 24 800 tonnes broyées au 25 juin 2024, campagne prolongée jusqu'au 13 juillet, estimation maximum pour la campagne 30 000 tonnes.

Source : Agrex Consulting d'après les plans d'entreprise de la SAEM du Galion

Notons que le ratio entre le tonnage de sucre produit et le tonnage de cannes broyées varie pour les différentes années prévues dans le plan d'entreprise. Ainsi, en 2023 le prévisionnel prévoit 38 000 tonnes de canne pour 1 200 tonnes de sucre, soit un ratio de 3,2%. En 2027, la prévision est de 59 000 tonnes de canne pour 3 800 tonnes de sucre, soit un ratio de 6,4%. Ainsi, les prévisions de l'entreprise se basent sur un rendement croissant de la tonne de canne en sucre. Le ratio obtenu sur la période 2018 à 2022 était en moyenne de 3,2%. Plusieurs éléments peuvent contribuer à la hausse de ce ratio : une hausse de CP au cours des prochaines années, mais également à une réorientation des cannes vers le sucre plutôt que vers la mélasse et matière sucrée. En effet, afin de maintenir son contingent de rhum, la sucrerie doit produire une certaine quantité de mélasse et matières sucrées chaque année (les besoins sont d'environ 3 millions de litres). Ainsi, à un certain stade si la production n'est pas suffisante, un arbitrage est réalisé et la production de mélasse et matières sucrées peut être privilégiée par rapport à la production de sucre. Des volumes d'approvisionnement plus importants permettraient de consacrer proportionnellement, une part de cannes plus importante à la production de sucre. Par ailleurs, la performance de l'outil industriel et le taux d'extraction peut également jouer en faveur de ce ratio sucre/canne.

3.2 Contractualisation et préfinancement

Afin de fidéliser les planteurs et d'encourager la plantation, la sucrerie cherche depuis plusieurs années à contractualiser avec les planteurs. Les orientations prises sont les suivantes : la sucrerie préfinance en totalité les plantations du planteur et le planteur s'engage à livrer la totalité de ses cannes à la sucrerie pour une durée de 8 ans et à rembourser le montant préfinancé sous 5 ans. Le remboursement se fait par prélèvement sur les factures de vente de canne en priorité. Si les ventes de canne ne couvrent pas le montant du remboursement, le planteur doit rembourser un complément à la sucrerie. L'entretien, la récolte et le transport des cannes restent à la charge du planteur.

Il faut noter que le montant du préfinancement est variable et évalué au cas par cas, selon le terrain concerné et son utilisation précédente (besoins en déboisement, remodelage etc.). Cependant, une approche économique plus concrète est nécessaire, afin de s'assurer de préfinancer des plantations, dont le remboursement sera soutenable par le planteur et pourra conduire à une rentabilité de la culture. Cette analyse doit être menée systématiquement par la sucrerie, avant tout préfinancement en se basant sur les prix de la canne actualisés, les rendements et le CP escomptés pour la parcelle, ainsi que sur les coûts de production prévisionnels. A titre d'exemple, une simulation basée sur les données économiques de l'étude sur les coûts de production de la canne réalisée en 2022 a été faite. On constate qu'avec un coût de plantation moyen de 7 246 €/ha (coût moyen toute catégorie de taille, en 2022) amorti sur une durée de vie moyenne de 6,7 ans, la marge nette obtenue avec les conditions tarifaires de l'époque était de 9 €/tonne. En revanche, avec un montant de plantation de 10 000 € (seuil qui peut être facilement atteint avec des travaux de déboisement, remodelage, épierrage ou drainage), la marge n'est plus que de 1 €/tonne. Si la plantation reste en place moins longtemps (exemple : 5 ans), l'écart se creuse encore davantage, et l'investissement peut se solder par une marge négative pour le producteur. La maîtrise du coût de plantation est un enjeu fort pour les planteurs.

Figure 41 : Simulation de la rentabilité de la culture selon le coût de plantation (données économique 2022)

Durée d'amortissement	6,7 ans - Durée de vie			5 ans – Durée de remboursement		
Rendement moyen (t/ha)	52,5 t/ha					
Coût de plantation (€/ha)	7 246 €	10 000 €	15 000 €	7 246 €	10 000 €	15 000 €
Coût de plantation (€/t)	21 €	28 €	43 €	28 €	38 €	57 €
Coût de production total (€/t)	128 €	136 €	150 €	135 €	145 €	165 €
Valorisation dont reliquat(€/t)	137 €	137 €	137 €	137 €	137 €	137 €
Marge nette (€/t)	9 €	1 €	-13 €	2 €	-8 €	-28 €

Source : Etude coûts de production de la canne à sucre et valorisation en distillerie et sucrerie, 2022

Dans le cadre du préfinancement des plantations, la sucrerie explique chercher des parcelles de plus de 5 hectares, mécanisables et non enclavées et ne fixe pas d'éloignement maximum par rapport à la sucrerie.

Sur une période de 4 ans (2019 à 2022), des contrats ont été passés avec 24 planteurs pour une surface totale de 144 hectares, soit en moyenne 6 hectares par exploitation (avec des variations allant de 2 à 15 hectares par exploitation). Cependant, il semble que certaines surfaces contractualisées n'aient pas encore été plantées à date. Les plantations effectivement réalisées pour les surfaces contractualisées à cette période seraient au maximum de 125 hectares. Entre 2022 et 2023, 112 hectares ont effectivement été implantés (75 en 2022 et 37 en 2023). Par ailleurs, la sucrerie mentionne que certains agriculteurs ne respectent pas leurs contrats, et ne livrent pas leurs cannes à la sucrerie, malgré le contrat de préfinancement. Certains planteurs expliquent ne pas avoir trouvé de moyen de récolte et ont préféré livrer leurs cannes en distillerie, dans la mesure où celles-ci apportaient une solution pour la coupe et/ou le chargement des cannes. Cela a évité aux planteurs concernés de laisser la canne sur pied. Les éléments récoltés en entretiens permettent d'estimer que seuls 90 ha des 125 plantés sont susceptibles d'être livrés au Galion en 2024 et 2025, sous réserve de mettre à disposition des moyens de récolte aux planteurs. Sans quoi, une part importante de ces volumes pourrait être laissée sur pied ou orientée vers les distilleries. A cette date, une seule procédure juridique a été engagée par Le Galion contre un planteur n'honorant pas son contrat.

Figure 42 : Planteurs et surfaces ayant fait l'objet d'une contractualisation avec la sucrerie du Galion

Année	Nombre de Planteurs	Surface sous contrat (ha)	Ha / planteurs
2019	4	20,6	5,1
2020	9	66,4	7,4
2021	3	17,0	5,7
2022	8	39,5	4,9
Total	24	143,5	6,0

Source : Agrex Consulting d'après les données de la SAEM du Galion

Aucune nouvelle contractualisation n'a été réalisée en 2023 et 2024 notamment car l'absence de moyen de récolte est un frein important qui rend peu pertinent l'implantation de nouvelles surfaces. Par ailleurs, la disponibilité de la trésorerie au niveau de la SAEM pour les préfinancements est actuellement limitée.

3.3 Prestations de service mises en place pour les planteurs

À la suite de la disparition de la CUMA Malgré Tout en 2019, la sucrerie a commencé à proposer la réalisation de certains travaux agricoles pour les planteurs. Début 2024, la sucrerie dispose d'un parc de matériel pour réaliser des prestations chez les planteurs :

- Une récolteuse d'occasion âgée d'une quinzaine d'années, acquise il y a 3 ans pour environ 70 000 €.
- 6 chariots,
- 4 tracteurs,
- 1 cane loader,
- Du matériel de travail du sol

En période de récolte, la sucrerie peut donc réaliser en théorie la coupe, pour certains planteurs. Au vu de la topographie des parcelles de cannes sur le bassin du Galion, la SAEM estime un débit moyen de l'ordre de 30 à 45 tonnes / jour.

Néanmoins, la récolteuse semble souffrir de pannes à répétition, qui ont eu pour effet de laisser sur pied (ou d'orienter vers les distilleries) 4 000 tonnes de cannes destinées à la sucrerie en 2023, faute de moyen de récolte. La récolteuse a été utilisée sur de faibles surfaces de canne en raison des difficultés techniques rencontrées : environ 15 hectares récoltés en 2023 et moins de 10 ha en 2024 à date. Au début de la campagne 2024, la récolteuse était en panne également. Il faut noter que la disponibilité des réparateurs de récolteuse semble limitée sur l'île et que l'approvisionnement en pièces importées engendre un certain délai. La possibilité de récupérer l'entièreté de la canne destinée à la sucrerie en 2024 est à nouveau compromise avec en date du 25 juin 2024 à peine 24 800 tonnes livrées en sucrerie.

En intercampagne, la SAEM peut proposer des prestations de plantation et d'entretien, à la demande des planteurs, notamment les nouveaux. Néanmoins, les prestations réalisées semblent assez variables d'une année à l'autre avec par exemple 3 hectares récoltés au cane loader en 2021, 50 ha en 2022 et 1 seul en 2023. La sucrerie ne propose pas de prestation de désherbage manuel, pour ce type de travaux, elle met les planteurs en contact avec des prestataires.

Figure 43 : Prestations réalisées par la SAEM Le Galion entre 2021 et 2023

Service	2021	2022	2023	Unité
Cane loader	3	50	1	Hectares
Plantation	2	0	0	Hectares
Girobroyage	20	45	0	Heures
Labour	49	340	23	Heures
Sillonnage	23	195	4	Heures
Recouvreage	0	123	0	Heures
Semis Canne	0	11	0	Jours
Engrais Semis	0	104	0	Kg
Transport canne	3	86	5	Nb de transports

Source : Agrex Consulting d'après les données de la SAEM du Galion

Cette variabilité d'une année à l'autre s'explique en partie par les différences de surfaces préfinancées d'une année sur l'autre : 75 ha en 2022, contre 37 ha en 2023, ce qui a conduit à des besoins plus faibles en prestation sur 2023, même si cela ne peut pas justifier l'ampleur de la baisse. Cela s'est traduit par un sous-emploi du matériel et du personnel agricole, puisqu'à peine une trentaine d'heures de prestation ont été réalisées en 2023 (hors entretien et récolte mais qui représentent également des temps limités). Sachant que la SAEM emploie à temps complet 3 ouvriers agricoles : un chauffeur de récolteuse, un chauffeur de cane loader et un chauffeur de tracteur, auxquels s'ajoutent 2 saisonniers en période de récolte. Il est essentiel de chercher à développer la prestation en intégrant éventuellement davantage de travaux d'entretien, afin de valoriser le personnel et les outils existants tout au long de la campagne. Il est important d'acquérir plus d'expérience sur le métier de prestataire, expérience qui a manqué à la SAEM, au lancement de cette nouvelle activité. Gagner en compétence sur ces nouveaux métiers sera essentiel pour tout développement ultérieur, notamment dans le cadre de la mise en place d'une structure spécialisée sur la prestation.

Par ailleurs, le matériel agricole est actuellement stocké à la sucrerie, mais pas nécessairement à l'abri des intempéries. Un projet de hangar agricole est en cours de réalisation, le permis de construire à récemment été obtenu. Il s'agit d'un projet relativement coûteux avec une enveloppe prévisionnelle dans le plan d'entreprise de 700 000 €. Il est donc essentiel de développer l'activité de prestation pour espérer tirer les fruits de cet investissement, dans un premier temps en utilisant le matériel déjà présent à la sucrerie.

Concernant son rôle de prestataire de service, la sucrerie met en avant le fait qu'il ne s'agit pas de son cœur de métier et que ce rôle n'a été endossé, que parce que la CUMA a périclité. De plus, elle explique que la prestation de service agricole ne fait pas partie des statuts de la SAEM.

Néanmoins, la sucrerie du Galion travaille actuellement sur un projet de création d'une SCEA qui pourrait exploiter des terres en propre. Dans cette optique, elle devra s'équiper en matériel en cohérence avec les surfaces à développer, et pourrait en profiter pour mettre en place davantage de travaux agricoles pour les planteurs (plantation, entretien, récolte). La sucrerie serait l'actionnaire majoritaire de la SCEA, suivi de la CTM et éventuellement d'autres structures privées. A ce stade, deux points doivent être validés :

- La CTM, en tant qu'actionnaire majoritaire de la sucrerie doit délibérer et donner son autorisation pour la mise en place de la SCEA.
- La CTM doit obtenir une autorisation du Conseil d'Etat pour intégrer elle-même l'actionariat de la SCEA (pour des raisons concurrentielles).

Ce second point en particulier laisse présager d'une mise en place qui pourrait être relativement longue.

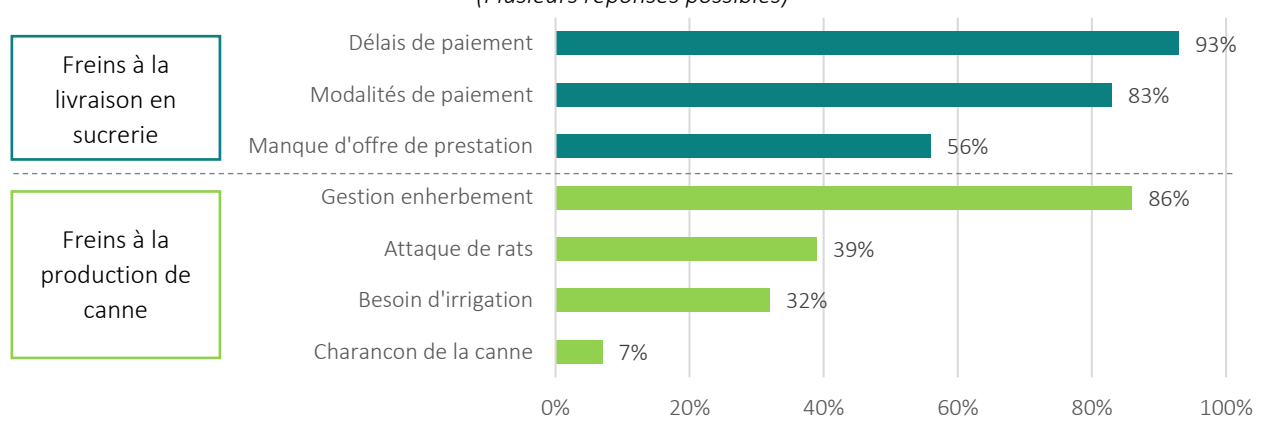
A noter qu'une SCEA est une société civile à objet agricole, et n'a pas vocation à réaliser des prestations de service. Les prestations de travaux agricoles constituent une activité commerciale, et ne sont pas considérées comme ayant lieu dans le prolongement de l'activité agricole. Dans le cadre d'un développement de l'activité de prestation de service, il conviendrait de l'intégrer dans une structure distincte (SARL ou au sein de la SAEM comme c'est le cas actuellement).

Le constat est donc que la sucrerie souffre depuis de nombreuses années d'un fort déficit de canne, et que les objectifs à atteindre pour rentabiliser l'outil industriel sont élevés. La stratégie mise en place par la sucrerie vise à développer l'approvisionnement en établissant des liens contractuels avec les planteurs dans le cadre de préfinancements de plantations et à renforcer les services de prestation proposés dans le cadre d'une SCEA. Afin d'identifier d'autres leviers de croissance, il est nécessaire de comprendre plus précisément quels éléments impactent les livraisons en sucrerie.

4. FACTEURS IMPACTANT LES APPROVISIONNEMENTS DE LA SUCRERIE

Plusieurs éléments impactent, à la hausse ou à la baisse, les volumes de cannes reçus par la sucrerie. Certains éléments peuvent concerner la production de la canne en général et donc l'ensemble de la filière : baisse généralisée des rendements, difficultés techniques, non reprise des exploitations etc. D'autres éléments en revanche impactent les choix de livraison des planteurs et sont donc spécifiques à la sucrerie. C'est le cas des délais de paiement ou de la rémunération au CP par exemple. L'ensemble des facteurs identifiés seront décrits ci-après.

Figure 44 : Principaux freins à la livraison en sucrerie et à la production de canne mentionnés par les planteurs
(Plusieurs réponses possibles)



Source : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels

4.1 Les aspects financiers

4.1.1 Les délais de paiement

La question du délai de paiement est prégnante pour les planteurs de canne. En effet, 93% des planteurs interrogés considèrent que c'est un frein important et bien souvent c'est le premier mentionné. En effet, le paiement est segmenté entre 3 organismes payeurs :

- La SAEM Le Galion qui paie en théorie la part usine à la quinzaine, bien que certains planteurs aient pu mentionner des délais plus longs (1 à 1,5 mois). Elle verse également la prime bagasse qui arrive plus tardivement.
- L'Etat (via l'ASP) dont les délais se sont, selon plusieurs planteurs, bien améliorés sur le paiement de l'aide à la balance au cours des dernières années. Le paiement intervient en cours de campagne sous 1 à 2 mois en moyenne. En revanche, le reliquat est versé tardivement (octobre – novembre de l'année de récolte).
- La CTM, qui reste l'organisme avec les délais de paiement les plus longs, les planteurs évoquant en moyenne 6 mois. Certains paiements interviennent aux mois d'octobre / novembre, alors que la récolte s'étale entre février et juin. La part CTM de l'aide à la balance pour une année N fait l'objet d'un vote qui a normalement lieu après le vote du budget de la collectivité pour l'année N. Or, depuis plusieurs années le vote du budget de la collectivité intervient au premier trimestre N, ce qui retarde mécaniquement le vote de l'aide à la balance. Pour pallier ce problème, la CTM vote, depuis deux ans, l'aide à la balance par anticipation en décembre de l'année N-1. Malgré cette précaution, chaque année rencontre une difficulté particulière (disponibilité des fonds, changement de convention canne, etc.), ce qui empêche le versement des crédits en amont de la campagne, afin qu'ils soient disponibles dès son démarrage. Ainsi, malgré ce changement de calendrier, les délais de versement restent longs.

En comparaison, les distilleries paient systématiquement sous quinzaine et la part versée par l'industriel représente la quasi-totalité du prix (seuls l'ATCL et le complément petits planteurs n'y sont pas intégrés).

Cette différence dans les délais de paiement apparaît comme la principale raison pour laquelle les planteurs de la sucrerie se tournent vers les distilleries. En effet, les planteurs doivent engager des frais pour l'entretien et la récolte de canne, et

ceux-ci manquent de trésorerie. Le besoin de trésorerie dès la livraison est absolument vital pour les petits planteurs et les planteurs intermédiaires :

- Au niveau personnel, car il s'agit d'une part importante, voire de l'entièreté de leurs revenus annuels, de nombreux planteurs n'ayant pas d'autres activités ou spéculations. Cette rentrée de trésorerie est donc indispensable pour les dépenses personnelles de l'agriculteur et de sa famille et ne peut être retardée.
- Au niveau professionnel, puisqu'il est nécessaire de commencer l'entretien de la canne dès la fin de la récolte, et notamment d'apporter l'engrais et les amendements avant que les pluies arrivent (juin-juillet). Le besoin en trésorerie pour bien enclencher la campagne de production suivante se fait donc rapidement sentir. De même, il est nécessaire de payer les prestataires et saisonniers qui se sont engagés dans la récolte, ce qui représente un gros poste de dépense (coupeurs, prestataires de récolte et de chargement, transporteurs etc.).

La pression sur la trésorerie causée par d'importants délais de paiement est donc difficilement tenable pour une majorité de planteurs, notamment les petits planteurs et les planteurs intermédiaires, dès lors qu'ils ne sont pas doubles actifs. Le besoin de trésorerie immédiat est la principale raison pour laquelle les planteurs choisissent de livrer une partie (plus ou moins importante) de leur production en distillerie. Ainsi, en moyenne les petits planteurs livrant en sucrerie n'ont livré, en 2023, que 44% de leurs volumes à la sucrerie et 56% aux distilleries (cf. figure 31). Plusieurs planteurs expliquent qu'avec des paiements sous quinzaine (sur l'ensemble du prix), ils seraient en mesure d'envoyer l'ensemble de leurs cannes en sucrerie.

La plupart des acteurs engagés dans le paiement de la canne livrée en sucrerie semblent conscients de la problématique et tentent d'y remédier. Cependant, il faut souligner l'urgence de solutionner la question des délais de paiement, avec à chaque campagne, des planteurs qui vont se détournent de la sucrerie, d'autant que les délais de paiement ne sont pas la seule difficulté qu'ils rencontrent. Il faut donc mettre en place des solutions pour la campagne 2025, les freins administratifs (changement de convention canne en 2023, délai de délégation des crédits à l'ASP par la CTM etc.) ne pouvant plus être acceptés comme justification des retards de paiement par les planteurs qui considèrent, que cela n'est aucunement de leur fait et que ce n'est donc pas à eux d'en pâtir. Il est important de prendre en compte le fait que pour les livraisons en sucrerie, les versements de la DAAF et la CTM font partie intégrante du prix et sont attendus par les planteurs au même titre que la part usine. Il ne s'agit pas « uniquement » d'un complément, comme cela pourrait être perçu en distillerie où le versement usine représente plus de 90% du prix.

Il faut également noter que des retards de paiement sur d'autres dispositifs gérés par la CTM ont pu être mentionnés par les planteurs, à savoir les MAEC canne et le complément d'aide aux petits planteurs livrant en distillerie (dite aide sociale) dont les paiements pour l'année 2023 ont été fortement retardés (et non soldés à date d'avril 2024 dans certains cas). La longueur des versements sur ce type de dispositif tend encore à limiter la trésorerie des exploitations cannières, y compris de celles travaillant avec la sucrerie.

Enfin, la problématique du délai de paiement est également mentionnée par de nombreux planteurs ne livrant pas la sucrerie, soit parce qu'ils ont eu des échos par leurs collègues, soit parce qu'ils en ont fait l'expérience, lors de livraisons en sucrerie par le passé. Cela dessert donc à la fois les planteurs actuels, qui choisissent de livrer une partie plus ou moins importante de leur production en distillerie, pour des besoins de trésorerie, mais également les planteurs potentiels qui ont d'ores et déjà cette image négative des livraisons en sucrerie. Par ailleurs, plusieurs planteurs sous contrat avec la sucrerie, qui doivent livrer pour la première fois en 2024 ou en 2025, ont mentionné le fait que la SAEM leur a annoncé des paiements sous quinzaine. Il ne semble pas que ces producteurs aient toujours clairement compris que le paiement sous quinzaine, s'il est effectivement respecté, ne concernera que la part usine et donc en réalité une proportion assez faible du montant attendu (d'autant plus, si le remboursement du préfinancement est déduit). Il est important d'être parfaitement clair et transparent, lors de la mise en place des contrats de préfinancement de plantation, car la déception risque d'être importante et de compromettre la volonté / capacité des producteurs concernés à livrer l'entièreté de leur canne en sucrerie par la suite.

4.1.2 La rémunération sur la base du CP

Au-delà de la question du délai, le mode de calcul qui sert au paiement des cannes livrées en sucrerie, est fréquemment remis en question par les planteurs, livreurs ou non.

Le paiement est indexé sur le CP (coefficient de paiement). Plusieurs problématiques sont identifiées sur cette question de l'indexation du prix sur le CP et sont détaillées ci-après :

- Une incompréhension de la définition du CP, de ce qu'il représente et de la raison pour laquelle, il n'est pas strictement proportionnel au BRIX, mesuré en distillerie.
- Une méfiance des producteurs, quant aux modalités de mesure du CP en sucrerie. Les producteurs ont l'impression d'être pénalisés par un élément sur lequel, ils n'ont pas totalement la maîtrise.
- Une prise de risque considérée comme trop importante à livrer en sucrerie, puisque le CP et donc le prix d'achat peut être très variable, alors qu'il est quasiment fixe en distillerie.
- Une peur d'avoir des cannes non marchandes (CP < 4), qui ne seront pas payées, mais qui seront tout de même conservées par la sucrerie.

Le coefficient de paiement est calculé par le CTCS à partir de trois mesures :

- Le POL : Taux de saccharose dissous dans le jus extrait de l'échantillon à la presse et mesuré au saccharimètre automatique (unité : Saccharose en g/100 ml de jus).
- Le BRIX : Taux de matière sèche dissoute dans le jus extrait de l'échantillon à la presse et mesuré au réfractomètre manuel ou automatique (unité : M.S en g/100 g de jus).
- Le poids du gâteau de bagasse ou fibre (poids de la bagasse restante après extraction du jus de canne).

La formule de calcul du CP, présentée ci-dessous, intègre donc plusieurs éléments :

Figure 45 : Formule de calcul du coefficient de paiement (CP)

$$C.P. = 1,4 \times \left[\frac{\text{Lect. Pol}}{\text{Densité}} - 0,3 \text{ Brix} \right] \times N \times b \times E$$

N : Coefficient d'extraction de la presse, fonction de la fibre. Il permet de tenir compte de la quantité de jus et d'exprimer le POL du jus absolu en fonction du jus obtenu à la presse.

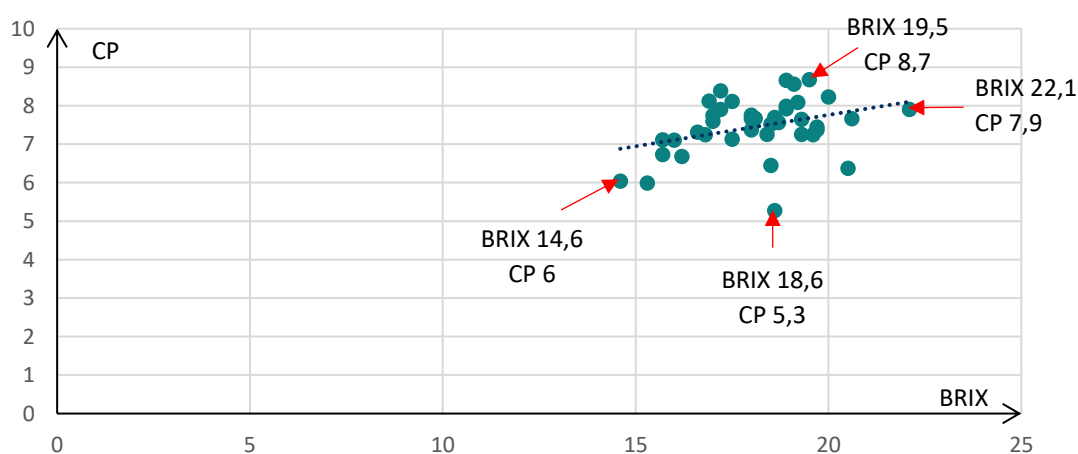
b : Coefficient correcteur de la fibre (calculé à partir de poids du gâteau de bagasse).

E : Coefficient d'efficacité de l'usine (capacité de broyage et d'extraction), dont la valeur est fixée à 0,833.

Source : CTCS Martinique, Protocole fixant le mode de détermination du coefficient de paiement des cannes à la richesse en saccharose

Le lien entre BRIX et CP n'est pas linéaire, ce qui explique, comme le mentionnent de nombreux planteurs, qu'il est possible d'avoir « un mauvais CP en sucrerie et un bon Brix en distillerie ». A titre d'exemple, le graphique ci-dessous positionne les livraisons annuelles en 2021 de chaque planteur livrant à la sucrerie en fonction de leur BRIX et de leur CP.

Figure 46 : Corrélation BRIX / CP pour les livraisons en sucrerie – campagne 2021



Source : Agrex Consulting d'après les données de la SAEM Le Galion

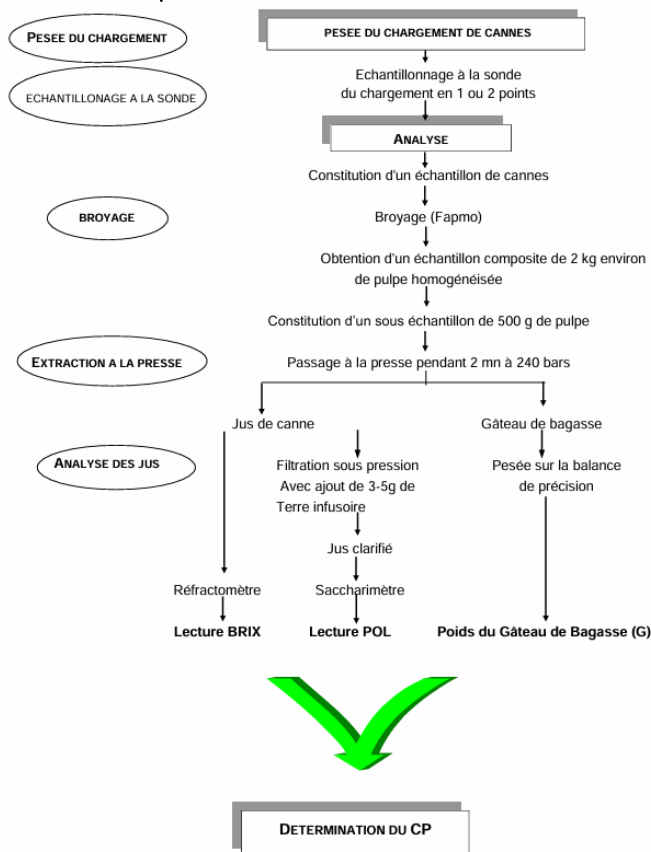
Il est donc vrai, que l'évaluation de la qualité de la canne peut prendre une direction différente en sucrerie et distillerie (« bonne qualité en distillerie et mauvaise en sucrerie »). Néanmoins, il faut comprendre que ce phénomène n'est pas lié à un défaut de mesure de la part du CTCS, mais au fait que la sucrerie et les distilleries ne recherchent pas les mêmes qualités pour les besoins de leur production. En effet, alors que les distilleries cherchent plutôt le sucre de façon globale dans la canne, la sucrerie recherche le sucre cristallisable, c'est-à-dire le saccharose. Le niveau de CP correspond donc directement à la quantité de sucre pouvant être extraite : un CP de 8 signifie une extraction potentielle de 80 kg de sucre dans 1 tonne de canne, alors qu'un CP de 4 conduira à une production de 40 kg de sucre, avec cette même tonne de canne. Plus le CP est faible, plus le coût de revient du sucre est élevé, puisqu'avec un coût d'extraction similaire (voire supérieur, car cela peut nécessiter davantage d'énergie pour éliminer l'eau et extraire le sucre), on obtient une quantité du sucre plus faible. Ceci explique donc que la sucrerie souhaite acheter moins cher une canne avec un CP faible, pour compenser le coût de revient plus élevé du sucre produit.

En revanche, il est vrai que de la mélasse et des matières sucrées sont également tirées de ces cannes, parfois même de façon prioritaire sur le sucre. Un certain nombre de planteurs mentionnent donc que la canne livrée est à minima valorisée sous forme de rhum (bien que le rhum traditionnel soit moins valorisé que le rhum agricole sous AOC) et que l'indexation sur le CP ne prend pas en compte cet élément et s'estime d'une certaine façon, lésés.

Par ailleurs, une partie des planteurs témoignent d'une certaine méfiance vis-à-vis du mode d'échantillonnage des cannes et de mesure du CP. La procédure est la suivante :

- Pesée du camion à son arrivée en sucrerie et prélèvement par sonde d'une « carotte » de canne pour l'analyse du CP.
- Récupération du prélèvement et broyage de la canne, constitution d'un échantillon de pulpe d'environ 2 kg, placé dans un sac et identifié par code.
- Envoi de l'échantillon au laboratoire du site, à partir de ce point, l'opérateur conduisant l'analyse n'a pas connaissance de la provenance de la canne, l'échantillon étant anonymisé.
- Passage à la presse de l'échantillon pour isoler le jus de canne et le gâteau de bagasse.
- Réalisation de 3 analyses : Pesée du gâteau de bagasse, et lecture du BRIX et du Pol à partir du jus de canne.

Figure 47 : Procédure de réception des cannes et de détermination du CP à la SAEM Le Galion



Source : CTCS Martinique, Protocole fixant le mode de détermination du coefficient de paiement des cannes à la richesse en saccharose

Cette opération est donc réalisée pour chaque lot entrant en sucrerie. Les données sont ensuite cumulées pour chaque planteur avec, en fin de quinzaine, l'établissement du listing des planteurs ayant livré avec les tonnages, CP et le calcul des montant à verser (part usine et aide balance) pour chaque planteur. Ce listing, une fois validé par la SAEM et la DAAF est transmis à l'ASP pour le paiement de l'aide à la balance.

Les planteurs notent une très grande variabilité de CP d'une livraison à l'autre, parfois au sein d'une même journée, ce qui tend à les rendre méfiants et à envisager des erreurs de mesures. De même, le prélèvement d'une carotte aléatoire par sonde est à double tranchant, puisqu'elle peut aussi bien tomber sur « la seule motte de terre du chargement » ce qui fait drastiquement chuter le CP, mais aussi tomber sur la plus belle canne et le faire augmenter. Ils estiment donc que le mode de prélèvement est trop aléatoire (et en général en leur défaveur). Sur ce point, le CTCS précise qu'en effet le prélèvement d'un seul échantillon n'est pas représentatif d'une parcelle entière de canne, qu'il est important de livrer l'intégralité des cannes d'une parcelle à la sucrerie, afin que plusieurs mesures soient réalisées et que le biais de prélèvement se corrige. Sur un ensemble de prélèvements, le CTCS considère que le CP est représentatif de la qualité de la parcelle de canne.

Deux autres éléments expliquent la méfiance / les fluctuations de CP observées. D'une part, comme évoqué précédemment, il y a une confusion entre BRIX et CP, un agriculteur ayant livré des cannes d'une même parcelle en distillerie et en sucrerie et ayant eu un bon BRIX et un mauvais CP estime que la sucrerie a commis une erreur de prélèvement, voire a fait volontairement tendre les CP vers le bas, pour limiter le prix d'achat de la canne ...

D'autre part, il semble qu'un certain nombre de paramètres puissent impacter le niveau de CP et l'avis des professionnels sur ces différents paramètres n'est pas homogène. Globalement, il semble que d'un côté (sucrerie) l'on estime que c'est principalement le travail de l'agriculteur qui impacte le CP, la qualité de l'entretien, le fait que la parcelle soit propre et sans herbe, pierres etc., la qualité de la coupe et de la récolte (intégration ou non de mottes de terre etc.), le temps que la canne a passé au sol avant le chargement etc. Et donc, qu'une moindre exigence en matière de CP impacterait négativement la qualité des cannes livrées, avec un risque d'une moindre implication des planteurs. D'un autre côté (côté producteur), l'on estime que la maîtrise du planteur sur le CP est plus limitée avec un fort impact d'éléments externes (la météo, les attaques de rats etc.). De même, si certains producteurs considèrent que la conduite de la culture impacte le CP, ils estiment ne pas/plus avoir la main sur un certain nombre d'éléments :

- La gestion de l'enherbement est importante, mais l'interdiction de nombreux produits phytosanitaires les a laissés relativement démunis.
- La qualité de la coupe n'est pas toujours de leur fait, puisqu'elle est souvent réalisée par un prestataire et que ces derniers sont en nombre limité.
- La gestion de la météo et des délais de chargement n'étant pas complètement de leur fait. Les producteurs s'estiment tributaires des prestataires et des transporteurs, dont la disponibilité étant parfois limitée.

Le CTCS semble adopter une position intermédiaire reconnaissant que le CP découle à la fois d'éléments externes et du travail de l'agriculteur et estimant que si la mesure du CP est nécessaire au vu des exigences de la production sucrière, il est vrai qu'une indexation sur le CP ne rémunère pas toujours le travail engagé par l'agriculteur à sa juste valeur.

Ainsi, en sucrerie le calcul de prix d'achat de la canne est assez fortement corrélé au CP (coefficient de paiement) qui peut conduire à des fluctuations importantes du prix perçu. En 2023, par exemple, le prix d'achat de la canne, tout aide incluse hormis le complément petit planteur, pour un CP de 8 est de 153,2 € / tonne en sucrerie (cf. détail figure 37). Sur ce montant :

- 65 % sont indexés sur le coefficient de paiement : la part usine, l'aide à la balance part Etat et sa pondération, ainsi que l'aide à la balance de la CTM.
- 35 % ne sont pas indexés : la prime forfaitaire usine, la prime forfaitaire CTM, l'aide à la compensation des surcoûts (calculée à l'hectare), la prime bagasse (mais elle tient compte du taux de fibre) et l'ATCL. Le complément petit planteur n'est pas inclus ici, puisqu'il dépend du niveau de tonnage apporté, mais il n'est pas indexé sur le CP non plus.

Il faut noter que pour un CP inférieur à 4, la canne est considérée comme « non marchande » et n'est donc pas payée par la sucrerie (elle est néanmoins conservée).

Une analyse « théorique » a été menée sur le prix payé au producteur, pour différents niveaux de CP, sur la base de la rémunération 2023. Par exemple, en 2023, un CP de 10 donne lieu à une rémunération de près de 178 €/tonne, alors qu'un CP de 5 ne correspond qu'à une rémunération de 116 € / tonne.

Il faut noter que cette grille est indicative, et réalisée à date, les dispositifs pouvant évoluer chaque année et notamment la partie dite de « reliquat » qui représente en 2023 un peu plus de 8 €/tonne, alors qu'elle représentait 25,6 €/tonne en 2018, 49,9 €/tonne en 2019 et 7,8 €/tonne 2020. Le reliquat est d'autant plus important, que les montants versés au titre de l'aide à la balance sont faibles (peu de cannes livrées et/ou CP globalement faibles).

Figure 48 : Prix d'achat de la canne en sucrerie sur la base des dispositifs 2023 par niveau de CP (Aides incluses hors complément d'aide petits planteurs)

	CP	Total	Indexé	Non indexé
	10	177,93 €	123,68 €	54,25 €
	9	165,56 €	111,31 €	54,25 €
CP de base	8	153,19 €	98,94 €	54,25 €
	%	100	65%	35%
Equivalent distillerie*	7,47	146,64 €	92,39 €	54,25 €
	7	140,82 €	86,57 €	54,25 €
	6	128,46 €	74,21 €	54,25 €
	5	116,09 €	61,84 €	54,25 €
	4	103,72 €	49,47 €	54,25 €
Canne non marchande	<4	0,00 €	0,00 €	0,00 €

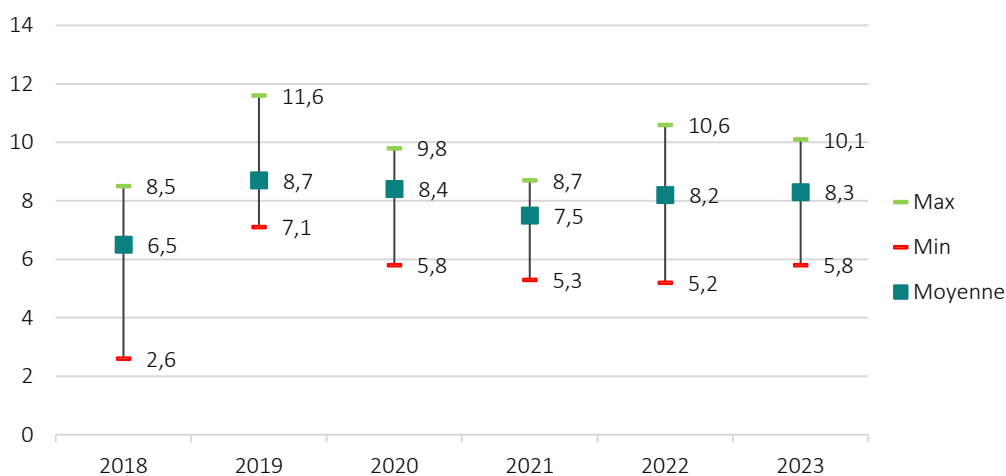
*CP à atteindre en 2023 pour disposer d'un prix d'achat équivalent à la moyenne des prix payés en distillerie.

Source : Agrex Consulting d'après la Convention Canne, les données DAAF, les données de la SAEM Le Galion

En distillerie en revanche, le prix d'achat est fixé à la tonne, avec éventuellement une bonification ou réfaction en fonction du BRIX, mais qui impacte moins fortement le montant total perçu. Ainsi, en 2023, pour obtenir en sucrerie une rémunération équivalente à celle reçue en distillerie, soit 146,62€/t (cf. détail figure 38), il faut atteindre un CP de 7,47.

Pour les années 2020, 2022 ou 2023, les CP moyens obtenus par les livreurs en sucrerie étaient de l'ordre de 8,2 à 8,4, donc supérieurs à ce seuil. En revanche, pour l'année 2021, avec un CP moyen de 7,5, l'attrait économique d'une livraison en sucrerie se réduit, d'autant plus en prenant en compte le délai de paiement bien plus long. Ceci est d'autant plus vrai pour la campagne catastrophique de 2018, avec un CP moyen de 6,5. Par ailleurs, individuellement les CP sont très disparates : en 2022, par exemple, l'amplitude s'étale de 5,2 à 10,6 selon le planteur concerné.

Figure 49 : CP minimum, moyen et maximum (CP individuel moyen sur l'ensemble de la campagne)

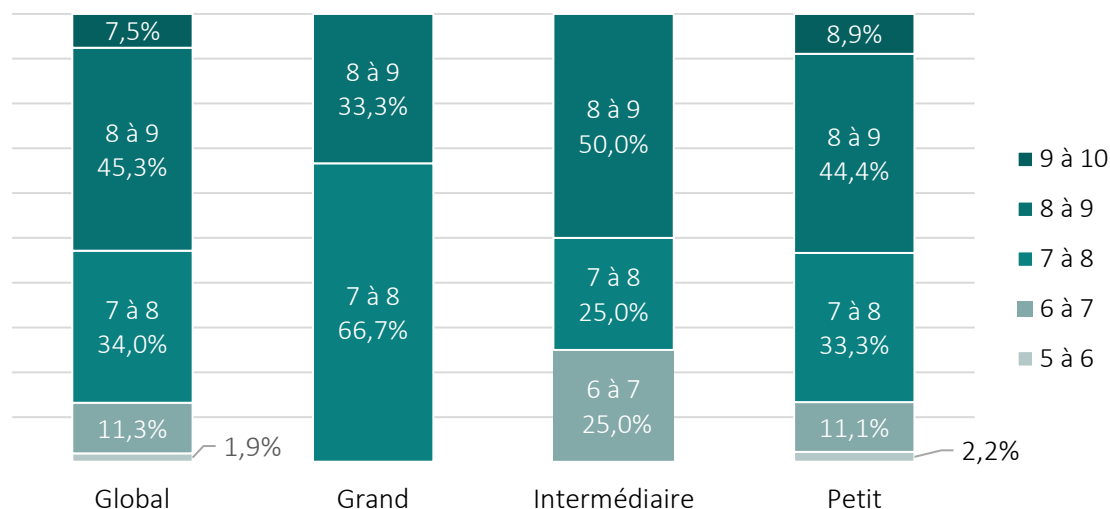


Source : Agrex Consulting d'après les données transmises par la SAEM Le Galion

En moyenne, entre 2021 et 2023, 1,9% des CP individuels moyens sont compris entre 5 et 6, 11,3% entre 6 et 7, 34% entre 7 et 8, 45,3% entre 8 et 9 et 7,5% compris entre 9 et 10. L'amplitude des CP est plus importante pour les petits planteurs

qui ont à la fois les CP les plus élevés et les plus faibles. Cela s'explique notamment par le fait que les petits planteurs sont bien plus nombreux que ceux des autres catégories. De même, un petit planteur a statistiquement plus de chance d'avoir un CP moyen « dans les extrêmes », puisqu'avec moins de chariots livrés, le calcul du CP est établi sur la base d'un nombre de mesures plus limité et donc les biais de mesure sont moins lissés.

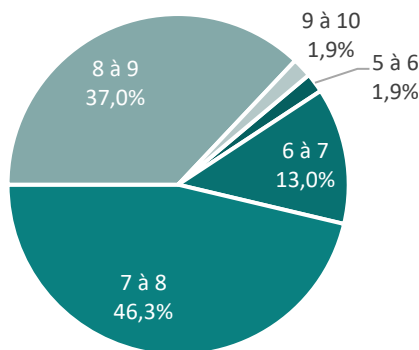
Figure 50 : Répartition des planteurs livrant en sucrerie selon leur niveau de CP - moyenne 2021 à 2023



Source : Agrex Consulting d'après les données transmises par la SAEM Le Galion

Les moyennes sur 6 ans conduisent à des résultats plus faibles, puisque les moyennes sont tirées vers le bas par la campagne 2018, particulièrement mauvaise en termes de CP.

Figure 51 : Répartition des planteurs livrant en sucrerie selon leur niveau de CP moyen entre 2018 et 2023



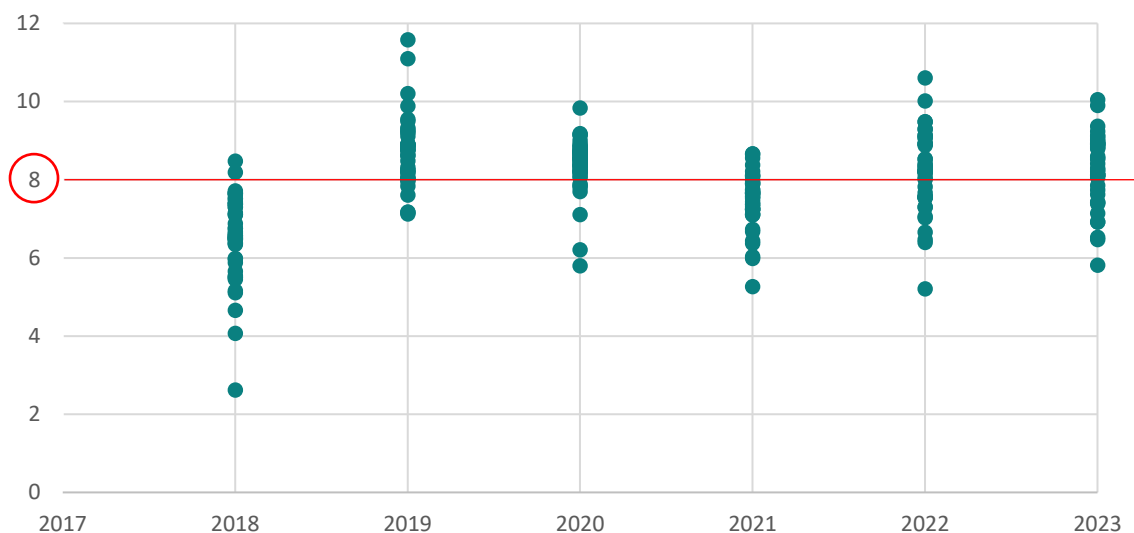
Source : Agrex Consulting d'après les données transmises par la SAEM Le Galion

Les CP varient également d'une année à l'autre : par exemple en 2021, année où les rendements sont relativement corrects, les résultats sont assez homogènes, avec 62,5% des planteurs ayant un CP compris entre 7 et 8, 20% entre 8 et 9 et 17,5% inférieur à 7. En 2022, en revanche, les rendements moyens sont plus faibles, mais les CP sont meilleurs, 9% sont inférieurs à 7, 25,6% entre 7 et 8, et environ 65% supérieurs à 8, et certains dépassent les 10 de CP moyen.

En revanche, les CP moyens sur une campagne inférieurs à 4 (ou 5, ancien plancher pour les cannes non marchandes) sont extrêmement rares. Ainsi, entre 2019 et 2023, aucun planteur n'a vu ses cannes totalement absorbées sans recevoir aucun paiement. En 2018, seuls deux planteurs ont eu des CP moyens compris entre 4 et 5 et un seul un CP inférieur à 4. La sucrerie mentionne le fait qu'il est très rare de réceptionner des cannes non marchandes et qu'en général, dans le cas où cela se produit, une commission se réunit et propose tout de même une rémunération pour le planteur. Pourtant, cela reste un frein réel pour de nombreux planteurs qui considèrent inacceptable le fait que leurs cannes puissent être conservées par la sucrerie, sans être payées, alors que ces mêmes cannes recevraient un plein paiement en distillerie.

Certains indiquent que cela leur est arrivé dans le passé, il y a parfois plus de 10 ans ou que cela soit arrivé à des agriculteurs de leur connaissance. Il apparaît donc comme essentiel de clarifier ce point entre la sucrerie et les planteurs en présentant des chiffres précis sur le nombre de cas recensés au cours des dernières années. Et, si effectivement c'est un cas extrêmement rare et qui se solde en général sur une rémunération minimum, il faudrait peut-être envisager la suppression de ce plancher qui semble finalement peu utile, mais qui engendre des freins psychologiques forts.

Figure 52 : Répartition des planteurs livrant en sucrerie selon leur niveau de CP moyen de 2018 à 2023



Source : Agrex Consulting d'après les données transmises par la SAEM Le Galion

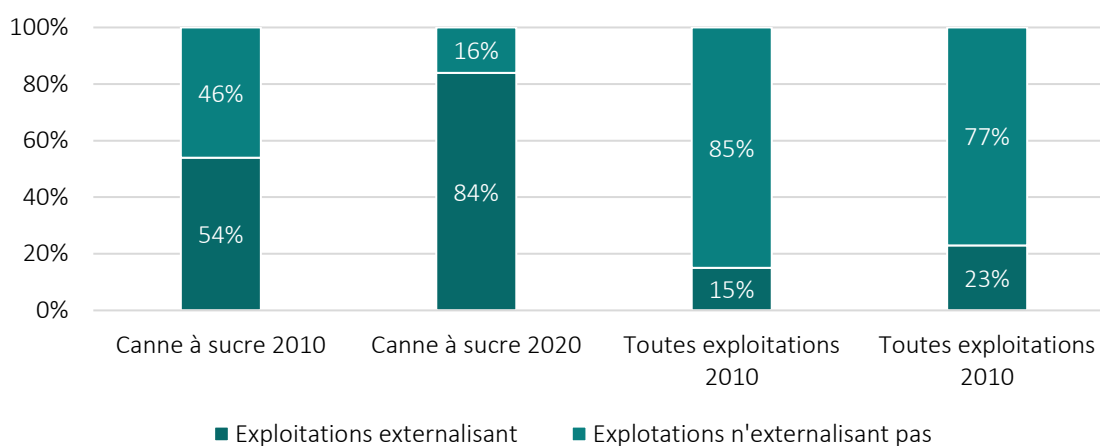
Pour la campagne 2024, en cours, lors de la réalisation de l'étude, les conditions météorologiques en début de campagne ont fait chuter le CP et les producteurs ont mentionné des CP de l'ordre de 4 ou 5, voire inférieurs à 4 fréquents. Ce début de campagne a été une cause d'une grande inquiétude la filière. La SAEM, la DAAF et la CTM se sont accordés rapidement pour prévoir une rémunération minimum sur la base d'un CP de 6,5 pour toutes les cannes réceptionnées avec des CP situés entre 4 et 6,5 au cours de la campagne 2024. Cela devrait partiellement apaiser la situation. Néanmoins, un CP de 6,5 correspond à un prix d'achat relativement faible, ce qui risque de décourager les planteurs à livrer en sucrerie l'année suivante. Les CP se sont améliorés en milieu de campagne, mais restent plutôt faibles pour cette campagne 2024 avec un CP moyen de 7 à la fin juin 2024.

Ainsi, la question du CP recouvre plusieurs aspects : d'une part une incompréhension et une méfiance vis-à-vis du mode d'échantillonnage et de mesure, et d'autre part la pertinence du CP comme référence, en comparaison aux BRIX utilisés en distillerie. Ces points mériteraient d'être éclaircis auprès des planteurs. Néanmoins, même en clarifiant, il est indéniable que l'impact de la qualité de la canne sur le niveau de paiement est nettement plus fort en sucrerie qu'en distillerie. Cette variabilité peut jouer en la faveur du planteur, mais également en sa défaveur et parfois en raison d'éléments qui sont, au moins en partie, hors de sa portée (climat, disponibilité des récolteuses et des cane loaders etc.). La vision d'une partie des livreurs et également de planteurs non-livreurs est que le risque à prendre est très/trop important pour une livraison en sucrerie, d'autant que les délais de paiement sont significatifs. L'option de livrer en distillerie apparaît comme plus sécurisante. Enfin, le fait que le paiement intervienne en plusieurs acomptes, avec des délais variables d'un organisme payeur à l'autre et d'une campagne à l'autre, complexifie le suivi et l'organisation pour les exploitants. D'autant que certains postes sont directement déduits des paiements de la sucrerie du Galion, à savoir notamment le fermage et l'achat d'engrais auprès de l'exploitation agricole de la plaine du Galion, le remboursement du préfinancement accordé par la sucrerie etc. Toute cela rend difficile la lecture des paiements et même dans les cas où l'exploitant est finalement mieux payé en sucrerie qu'en distillerie (sans considérer le décalage de trésorerie engendré), il n'en est pas forcément conscient. Sur ce dernier point, il faut noter que plusieurs exploitants ayant reçu le document récapitulatif de la DAAF ont jugé que c'était une bonne démarche et que ça leur permettait d'y voir un peu plus clair. Plusieurs exploitants ont mentionné, qu'un prix fixe à la tonne ou un prix plancher pourraient les inciter à livrer davantage de canne en sucrerie.

4.2 Disponibilité des prestataires de services et des machines

Le recours à l'externalisation de travaux des exploitations cannières a fortement augmenté en 10 ans. Un peu plus de la moitié des exploitations cannières externalisaient déjà des travaux agricoles en 2010, mais ce chiffre a atteint 84% en 2020 d'après les données du recensement agricole. Si le recours aux prestations a aussi augmenté, toutes exploitations confondues, ces dix dernières années en Martinique, cette hausse est bien plus modérée (+8%) et une grande majorité des exploitations, 77%, n'externalisaient toujours pas de travaux en 2020.

Figure 53 : Recours à l'externalisation de prestation de service des exploitations agricoles de Martinique en 2020



Source : Recensement agricole 2020

Les besoins de prestations de service au sein de la filière canne sont réels et croissants, ils concernent très largement la récolte, mais également les autres étapes de la culture : plantation et entretien. Parmi les planteurs interrogés, 56% estiment que l'offre de service de la sucrerie / du bassin sucrier est insuffisante.

En premier lieu sur la récolte, les agriculteurs rencontrent des difficultés à trouver un prestataire pour la coupe mécanisée de la canne, mais également pour le ramassage des cannes coupées manuellement qui restent parfois plusieurs jours ou semaines au sol avant d'être collectées. Sur la question de la plantation également, un certain nombre de planteurs estiment que l'offre de service est insuffisante et sur l'entretien, elle semble quasiment inexistante sur cette zone. Plusieurs planteurs de taille moyenne expliquent par ailleurs ne pas travailler avec la sucrerie, car elle n'est pas en mesure de leur proposer une offre de service complète de la plantation à la récolte, à l'instar de ce que proposent certaines distilleries.

4.2.1 Les moyens de récolte à l'échelle de la Martinique

Les données collectées ont permis d'estimer qu'environ 35 récolteuses sont présentes sur le territoire, et réparties sur une quinzaine d'acteurs, pour une surface d'environ 3 700 hectares coupés mécaniquement. Cela équivaut à 107 hectares par machine et par campagne, avec des variations allant de 15 à 150 hectares par machine par campagne.

Les débits journaliers annoncés par les professionnels sont assez variables avec des fourchettes allant de :

- 200 à 250 tonnes/jour dans les grandes zones de plaine,
- 100 tonnes/jour sur des parcelles à la topographie accessible, mais hors grande plaine,
- 30 à 80 tonnes/jour sur des parcelles plutôt accidentées du type de celles de la zone du Galion.

Les grands planteurs équipés de récolteuses affichent des ratios - hectares par machine - les plus importants (135 ha/machine), certainement en raison du fait qu'ils disposent de surfaces importantes, en grande partie sur des zones de plaines étendues et un morcellement de parcelle limité. Les distilleries suivent avec 108 hectares par machine et par campagne. Elles présentent une typologie plus variée avec des surfaces en propre plus ou moins importantes, des zones de plaines dans certains cas, mais certaines réalisent la coupe pour l'ensemble ou une partie de leurs livreurs en complément de leurs propres parcelles.

Les prestataires de services ont des ratios légèrement inférieurs pour plusieurs raisons : ils interviennent sur des parcelles parfois plus accidentées et/ou dispersées, et certaines machines sont assez vétustes (achats d'occasion).

La sucrerie dispose d'une récolteuse d'occasion, mais qui est assez peu utilisée.

Figure 54 : Nombre de récolteuses et d'hectares coupés mécaniquement par typologie d'acteurs

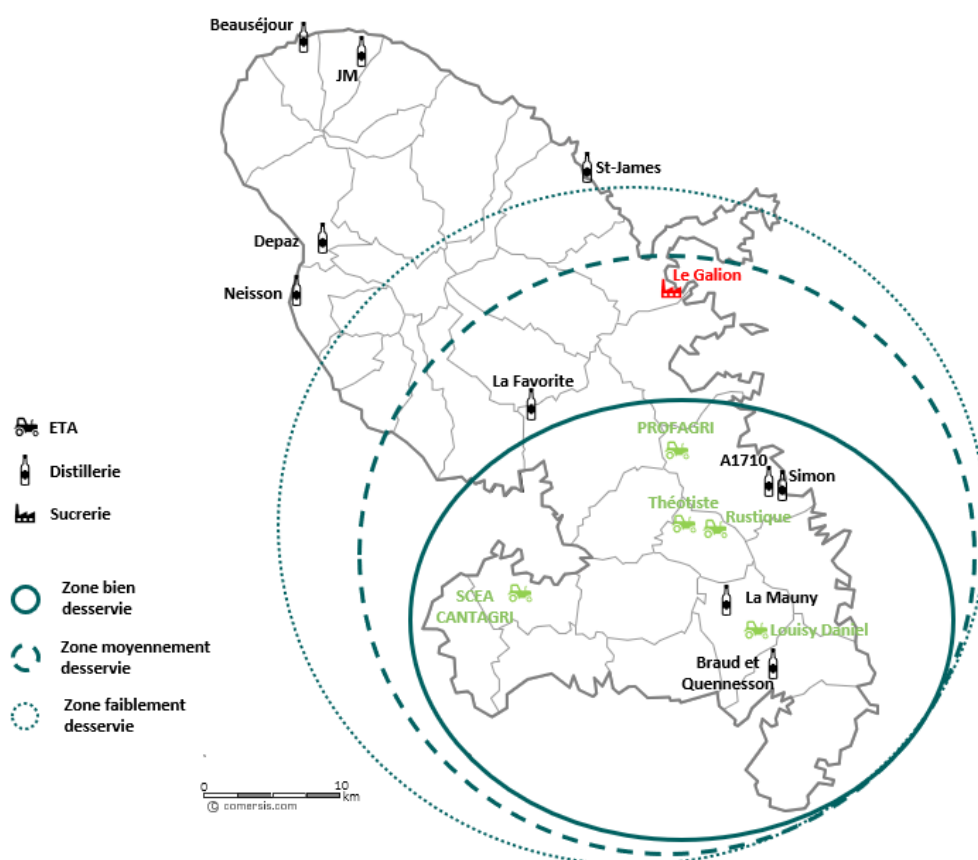
Typologie	Nombre de récolteuse	Hectares	Ha/machine/campagne
Distilleries	18	1 935	108
Grands planteurs	10	1 350	135
Prestataires (ETA)	6	445	74
Sucrerie	1	15	15
TOTAL	35	3 745	107

Source : Agrex Consulting d'après les données transmises par la DAAF et les entretiens professionnels

La densité en récolteuses en Martinique est donc importante, au vu des surfaces implantées en canne. Par ailleurs, on estime, qu'un peu plus de 300 hectares sont coupés manuellement, puis chargés au cane loader, ce qui représente environ 8% des surfaces de canne totales.

4.2.2 Les prestataires de service indépendants

Figure 55 : Localisation des ETA identifiées



Source : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels

Six planteurs de cannes proposant également des prestations de service pour les planteurs ont été identifiés dont cinq toujours actifs. Ils sont tous plutôt situés sur la partie Sud de la Martinique : 1 aux Trois Îlets, 2 à Rivière Salée, 2 au Saint-Esprit et 1 au François. L'offre de service est donc très fortement concentrée sur la zone Sud et Centre de l'île. Certains prestataires couvrent des cercles plus larges et peuvent aller notamment jusqu'à la zone du Galion, voire déclarent pouvoir se rendre disponibles pour des chantiers sur toute l'île, mais dans les faits, il semble qu'il n'y ait pas de besoins sur la pointe Nord et la côte nord-caraïbes, ces zones regroupant plutôt des exploitations de taille importante et dont la coupe

mécanique est prise en charge par les distilleries de la zone. La zone du Galion n'est donc pas tout à fait une « zone blanche » d'ETA, mais la demande apparaît comme clairement supérieure à l'offre, car éloignée des sièges des principaux prestataires.

Pour la récolte, les cinq prestataires disposent de 6 récolteuses âgées de 10 à 20 ans et dont certaines nécessitent d'être renouvelées à court terme. Les prestataires disposent également de matériel de traction (14 tracteurs) et autant de chariots. En moyenne, ces prestataires récoltent annuellement près de 450 hectares, dont un tiers correspondent à leurs propres surfaces et les deux tiers (300 hectares) sont réalisés en prestation pour d'autres exploitants. Cela représente une moyenne de 74 ha/machine/an.

Par ailleurs, les ETA proposent également des prestations de préparation de sol ou de plantation complètes (éventuellement avec fourniture des plants), ce qui semble représenter environ 50 à 70 hectares par an. Certains proposent aussi de réaliser les épandages d'engrais, et une ETA propose des services d'extirpation manuelle. En revanche aucune ne propose l'épandage de produits phytosanitaires. Le ramassage au cane loader peut être proposé par certains prestataires, mais plusieurs expliquent avoir réduit / arrêté ce service par manque de temps en période de récolte. En termes de tarifs, il semble que l'offre soit relativement homogène et corresponde aussi au tarif proposé par la SAEM.

Les ETA sont des acteurs essentiels au sein de la filière canne, mais ont pour la plupart un cercle de clients réguliers, ce qui limite leur capacité à en accepter de nouveaux, d'autant que les machines sont relativement anciennes et les distances à parcourir peuvent encore limiter leur périmètre d'action. Il semble que sur le territoire, la demande en prestation de service, soit supérieure à l'offre. Certains prestataires, les plus jeunes notamment affichent une volonté de développer leurs services, mais ont besoin d'accompagnement pour le renouvellement du matériel et évoquent aussi des difficultés à recruter des chauffeurs qualifiés, notamment pour la conduite de récolteuses en terrains accidentés.

4.2.3 Les CUMA

Depuis 2019 et la liquidation de la CUMA du Malgré Tout, il n'existe plus de CUMA pour la culture de la canne en Martinique. La CUMA du Malgré Tout a accompagné les planteurs du Galion pendant une quarantaine d'années. Elle a été adossée à l'exploitation de la Plaine du Galion, puis a ensuite évolué de façon indépendante. Au cours de ses dernières années d'existence la CUMA a rencontré d'importantes difficultés d'ordre économique et technique, avec un matériel vieillissant et une situation financière ne permettant pas son remplacement. Diverses explications sont avancées par les planteurs pour expliquer le déclin de la CUMA et notamment des problèmes de gestion et des prix de prestation de récolte trop faibles pour que la CUMA soit rentable et puisse réinvestir dans du matériel. A l'époque, les planteurs membres de la CUMA ne souhaitaient pas augmenter les tarifs de prestation pour ne pas impacter leurs propres coûts de production de canne. Dans une situation financière difficile, la CUMA s'est rapprochée de différentes structures, notamment de la SAEM, pour obtenir un soutien, mais sans succès. C'est finalement la distillerie Saint-James qui les accompagnera financièrement ce qui explique qu'un certain nombre de planteurs aient augmenté leurs livraisons au profit de l'usine de Sainte-Marie depuis lors. Plusieurs d'entre eux expliquent encore aujourd'hui lui livrer une partie de leur canne pour des questions de trésorerie et par loyauté envers l'aide que Saint-James leur a apporté pendant des années difficiles. En 2019, la CUMA est finalement liquidée et laisse les planteurs de Trinité très démunis.

Les entretiens réalisés ont permis d'identifier deux projets de CUMA qui semblent relativement concrets, bien que toujours au stade de réflexion, mais pas à proximité de la sucrerie (Le François et Saint-Esprit).

La perception que les différents planteurs ont des CUMA est relativement variable. Sur le principe, la plupart s'accordent à dire que c'est une bonne option, que cela pourrait permettre de solutionner les besoins importants en mécanisation notamment pour la récolte, les plantations et même l'entretien. Certains se montrent même très enthousiastes, et considèrent que la sécurité apportée par une CUMA leur permettrait de développer davantage de surfaces de canne. Cependant, sur la faisabilité concrète de la mise en place d'une CUMA, une partie des planteurs est plus réservée. L'expérience de la CUMA Malgré Tout a mis en lumière les difficultés qui existaient à gérer une CUMA avec des problèmes de compétences, d'ententes entre les hommes etc. Les agriculteurs aimeraient une nouvelle CUMA, mais avec une « meilleure gestion ». Ce type de projet ne pourra donc émerger qu'autour d'un petit noyau d'agriculteurs leaders sur le sujet, mais qui n'est pas identifié à ce jour sur la zone de Trinité. Par ailleurs, à proximité de la sucrerie, les planteurs sont

nombreux à approcher la soixantaine et à réfléchir à leur départ en retraite et n'envisagent plus de se lancer dans ce type de projet.

4.3 Freins liés à l'image de la sucrerie

La volonté de soutenir la sucrerie est clairement affichée par de nombreux planteurs. En effet, le fait que Le Galion soit « la dernière sucrerie de Martinique », que « le sucre du Galion soit d'excellente qualité » et qu'il « est important de soutenir la sucrerie » etc. est fréquemment mentionné. Les planteurs soulignent l'importance d'avoir une sucrerie sur l'île et mettent en avant leur volonté d'y livrer des cannes par « philosophie » ou « patriotisme ». Ces éléments restent importants pour de nombreux planteurs, qui expliquent que ce sont les raisons pour lesquelles ils continuent à livrer une partie de leurs cannes. Malheureusement, ils précisent également qu'ils ne peuvent pas soutenir la sucrerie au détriment de leurs exploitations et de leur revenu et qu'il leur est impossible de lui livrer l'intégralité de leurs cannes notamment pour les questions de trésorerie déjà évoquées.

Certains planteurs mentionnent également l'importance de conserver la sucrerie sur l'île pour préserver la filière canne, car la sucrerie présente les avantages suivants :

- Elle dispose d'importantes capacités de broyage, ce qui lui permet d'absorber les grandes quantités de cannes coupées sur une journée par les plus grosses exploitations,
- Elle établit un contrepoids face aux distilleries en tirant les prix vers le haut,
- Elle favorise le maintien de l'écosystème de petits planteurs, qui s'écroulerait si la sucrerie disparaissait et que 30 000 tonnes de cannes se retrouvaient soudainement sur le marché, à disposition des distilleries.

Le maintien de la sucrerie est donc essentiel pour la grande majorité des acteurs interrogés. Néanmoins, d'autres peuvent avoir la vision d'une structure trop gourmande en argent public et dont l'avenir n'est pas assuré et estiment que les besoins des distilleries permettraient d'absorber les volumes de la sucrerie.

Le fait que la sucrerie accepte les cannes non AOC est également un point important pour différents planteurs, la plupart des distilleries n'acceptant que la canne AOC. Il faut aussi noter que certains planteurs produisent des cannes sur des parcelles éligibles à l'AOC choisissent tout de même de livrer la sucrerie pour d'autres raisons.

La distance est également un facteur impactant les livraisons en sucrerie, négativement ou positivement. Bien que la sucrerie ait pour projet de préfinancer des plantations sur l'ensemble de l'île, plusieurs planteurs déclarent livrer ou ne pas livrer en raison de la distance par rapport à leur exploitation. Notons d'ailleurs que trois planteurs sous contrat interrogés estiment que l'éloignement de la sucrerie reste un frein. Il est donc important de travailler sur un périmètre cohérent, les coûts et la disponibilité des transports étant des éléments à prendre en compte.

Enfin, malgré une volonté réelle de soutenir la sucrerie, les acteurs ont bien souvent une vision dégradée de la sucrerie et de sa gestion. Au-delà des éléments déjà mentionnés (délais de paiement etc.), plusieurs points entachent son image pour les planteurs, livreurs ou non :

- La vision d'une structure qui s'enlise et qui manque de vision stratégique.
- Un manque de confiance dans la pérennité de la sucrerie, structurellement déficitaire et très dépendante des fonds publics.
- Des choix d'investissements qui interpellent les planteurs. Le fait, par exemple, que les moulins aient été remplacés, alors qu'il n'y a pas de solution de récolte fonctionnelle, donne de l'impression aux planteurs que les priorités ne sont pas comprises.
- Un manque de dynamisme et d'appréhension de l'importance de la récolte, avec du matériel de récolte en panne pendant des semaines, des outils pas nécessairement prêts en début de récolte, un calendrier de campagne qui ne convient pas à tous (fermé le weekend, les jours fériés, début de campagne après le carnaval etc.).
- Une gestion technocratique déconnectée de la réalité du terrain et avec des problématiques administratives récurrentes.

Notons que les difficultés particulières rencontrées au cours de la campagne 2024 ne vont pas favoriser la confiance que les planteurs portent à la sucrerie :

- Une météorologie défavorable entraînant des CP très faibles en début de campagne, même si la décision de payer les cannes à 6,5 est été prise rapidement,
- La sucrerie fermée pendant une dizaine de jours en raison de difficultés au niveau de la centrale à vapeur Albioma,
- La suspension du versement de la subvention d'équilibre par la CTM,
- L'impossibilité de vendre du sucre en raison de la mise en gage des stocks de sucre pour les garanties bancaires,
- Une récolteuse en panne pendant des semaines et des surfaces importantes laissées sur pied.

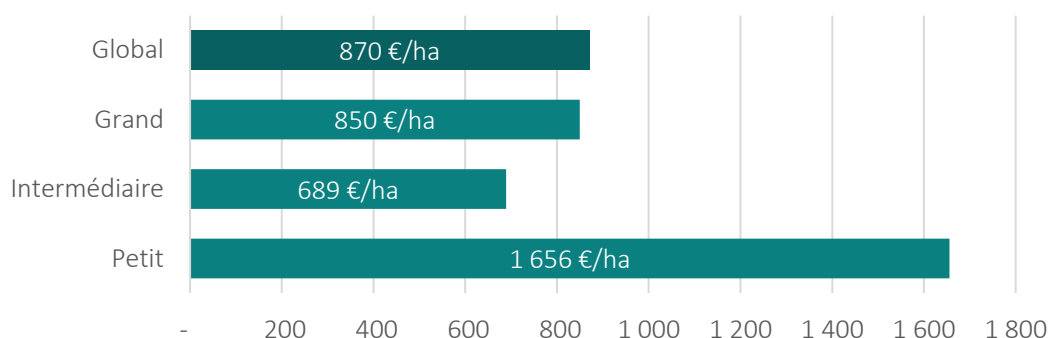
Par ailleurs, si les professionnels s'accordent globalement sur l'intérêt de soutenir la sucrerie, plusieurs producteurs mentionnent le fait que certains acteurs ne fournissent pas la sucrerie en canne. Les planteurs déplorent notamment que la production de **mélasse et matière sucrée de la sucrerie**, parfois réalisée au détriment de la production de sucre, bénéficie à certains acteurs de la filière (via la SPCRG et la COFEPP), qui sont par ailleurs producteurs de canne, sans pour autant livrer la sucrerie. Même si chaque acteur est libre d'arbitrer ses livraisons de cannes comme il le souhaite, cela donne l'impression d'un double discours, avec une sorte d'injonction à soutenir la sucrerie, mais qui ne s'applique pas à tous, notamment de proches partenaires de la sucrerie. Une réflexion sur le renforcement des synergies entre les acteurs est à envisager avec éventuellement la mise en place d'échanges bilatéraux (fourniture de mélasse, mais également fourniture de canne).

4.4 Les difficultés techniques pour la culture de la canne à sucre

Au-delà des difficultés strictement inhérentes aux livraisons en sucrerie, il existe un certain nombre de problématiques techniques à la culture de la canne à sucre.

La gestion de l'enherbement est la difficulté technique la plus fréquemment mentionnée (86% des planteurs) avec notamment la présence de cannes d'eau, d'herbes de Guinée et de lianes dans les exploitations. La suppression de plusieurs produits phytosanitaires au cours des dernières années a entraîné de nouveaux enjeux pour les planteurs qui se sentent relativement démunis. La solution la plus fréquemment utilisée est l'extirpation manuelle, néanmoins elle est coûteuse, moins efficace que les produits phytosanitaires et nécessite une main-d'œuvre que les exploitants ont souvent du mal à trouver.

Figure 56 : Coûts d'extirpation moyen à l'hectare par taille de planteur (€/ha)



Source : Etude coûts de production de la canne à sucre et valorisation en distillerie et sucrerie, Agrex Consulting pour la DAAF de Martinique

La gestion mécanique de l'enherbement est également envisagée et des tests sont en cours, notamment chez les grands planteurs qui essaient différents outils, enjambeurs etc. Néanmoins, une plus grande centralisation des résultats d'expérimentations et un accompagnement financier pour les achats de matériels innovants de désherbage mécanique semble nécessaire pour trouver des solutions plus efficaces et qui seraient éventuellement duplicables / adaptables chez les plus petits planteurs qui ont individuellement peu de moyens pour investir dans du matériel expérimental.

D'autres stratégies ont également été mentionnées, notamment la possibilité replanter plus fréquemment la canne pour limiter la perte de contrôle sur les adventices (replantation tous les 4-5 ans plutôt que tous les 7-8 ans), etc.

Les attaques de rats sur les champs de canne sont la seconde difficulté technique évoquée (mentionnées par 40% des répondants), avec une augmentation des dommages depuis plusieurs années et des dégâts particulièrement importants

en 2024. Les agriculteurs évoquent des pertes pouvant aller jusqu'à plusieurs dizaines de tonnes à l'hectare sur les parcelles concernées. Plusieurs éléments sont mis en avant par les agriculteurs pour expliquer la recrudescence des rongeurs ces dernières années :

- L'arrêt des campagnes de dératisation à l'échelle du département depuis plusieurs années,
- Des produits raticides de moins en moins efficaces avec une potentielle adaptation des rats,
- L'arrêt des pratiques de brûlage des cultures depuis plusieurs années qui permettait d'assainir les parcelles.

La question de la dératisation est préoccupante pour les agriculteurs qui subissent d'importantes pertes de rendements malgré des dépenses élevées en raticides. Ils craignent également de voir croître la présence de serpents sur les exploitations. De même, ils mentionnent le fait qu'après les périodes de récolte, les rats vont « fuir », potentiellement vers les habitations ce qui pourrait selon eux devenir un problème de santé publique.

La présence de charançons de la canne dans les cultures a été mentionnée par plusieurs grands planteurs. Si le phénomène n'est pas encore généralisé à l'ensemble des exploitations, il est très préoccupant. La présence de charançon peut impacter de façon visible les rendements et le seul moyen de lutte est la mise en place de systèmes de piégeage qui sont relativement coûteux, plusieurs centaines d'euros par hectare et qui devront nécessairement être réinstallés chaque année puisqu'ils ne peuvent pas être laissés durant la période de récolte. Les planteurs mentionnent l'importance de se saisir rapidement du problème avant qu'il ne soit hors de contrôle.

Le besoin d'irrigation a également été mis en avant par plusieurs planteurs. Sur un échantillon de 37 planteurs, seuls 3 ont actuellement un système d'irrigation en place ou en projet (toute taille de planteur) sur une partie de leur canne. Un planteur mentionne avoir mis en place l'irrigation, mais l'avoir arrêté en raison d'un coût trop important. Cependant, 32% des planteurs estiment qu'un système d'irrigation leur serait utile, avec des degrés d'urgence variables (28% des livreurs du Galion et 44% des planteurs ne livrant pas au Galion). Cependant, les coûts d'installation et les difficultés d'accès à la ressource en eau sont fréquemment mis en avant. Les planteurs qui estiment avoir un besoin en matière d'irrigation sont situés au François, à la Trinité, au Lamentin, à Ducos, aux Trois Îlets, à Rivière Pilote, Rivière Salée et au Saint-Esprit.

Les aléas climatiques et la fréquence croissante des épisodes de sécheresse vont rendre la question de l'eau de plus en plus prégnante en Martinique, y compris pour la culture de la canne. Il est nécessaire de conduire une réflexion sur les solutions à apporter, avec d'une part l'analyse de la faisabilité et la pertinence de développement de l'irrigation pour la canne. La Collectivité Territoriale de Martinique travaille actuellement sur le sujet et un rapport portant sur la mise en place d'un schéma directeur pour l'irrigation commandité il y a 2 ans, a été remis au printemps 2024. Il devrait permettre d'éclairer les filières sur les potentiels de l'île en matière d'irrigation après validation par l'Assemblée plénière. Les orientations prises en matière d'autonomie alimentaire et de développement des cultures de diversification, devraient cependant conduire à prioriser d'autres filières au détriment de la canne à sucre.

D'autre part, la recherche variétale avec une orientation accrue vers les variétés de canne les plus adaptées aux nouvelles conditions climatiques est également un levier à mobiliser.

La dernière problématique largement évoquée par les planteurs est la difficulté à trouver de la main-d'œuvre. Cela concerne notamment la main-d'œuvre pour l'extirpation manuelle et la coupe manuelle qui sont des tâches chronophages et relativement pénibles. Cela concerne également les chauffeurs de machines qualifiés. Il y a donc un besoin d'accroître la disponibilité de la main-d'œuvre, notamment en prolongeant les dérogations en place sur l'emploi de main-d'œuvre étrangère et également un besoin de formation au niveau des parcours agricoles.

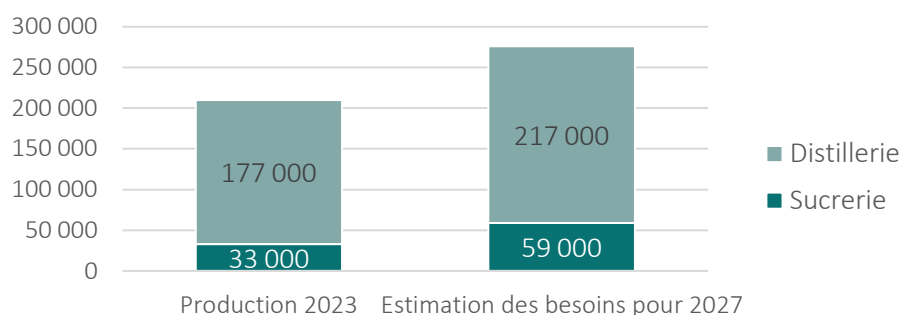
4.5 Besoins croissants en canne en Martinique et capacité à accroître les surfaces

L'importance des besoins en canne en Martinique est également un facteur limitant. Il se traduit par une concurrence certaine entre les différents industriels pour s'approvisionner en canne, ce qui amplifie la nécessité de se rendre attractif auprès des planteurs.

4.5.1 Estimation des besoins à l'échelle de la Martinique et de la Sucrierie

Les besoins en canne de la sucrierie sont importants, les objectifs fixés doivent permettre de passer de 33 000 tonnes en 2023 à 59 000 tonnes en 2027, soit +26 000 tonnes de canne. Cependant les distilleries sont également en phase de croissance et nous avons estimé la demande des distilleries pour les prochaines années à environ 40 000 tonnes de canne. Cela représente au niveau de la Martinique un besoin d'environ 70 000 tonnes de cannes supplémentaires, soit une hausse de 33% par rapport à la production 2023 (208 000 tonnes). La production actuelle est donc clairement insuffisante pour combler la demande de l'île et un accroissement des surfaces plantées semble donc indispensable.

Figure 57 : Volumes de production 2023 et estimations des besoins en canne pour 2027 par débouché



Source : Agrex Consulting d'après les données transmises par la SAEM Le Galion et enquêtes auprès des professionnels

La demande en canne pour les prochaines années permet de déterminer la hausse des surfaces nécessaires à l'échelle martiniquaise. Plusieurs hypothèses d'évolution de rendements ont été prises en compte :

- Hypothèse basse : baisse des rendements de 10% en raison de la difficulté croissante à gérer l'enherbement, les attaques de rats, les aléas climatiques, etc.
- Hypothèse moyenne : maintien des rendements actuels à 50,6 t/ha (moyenne 2021-2023).
- Hypothèse haute : maintien des rendements à 50,6 t/ha pour les surfaces déjà cultivées en canne et rendements à 65 t/ha pour les nouvelles surfaces, plus productives (hypothèse de SICA CANNE UNION).

Selon l'hypothèse retenue, le besoin en nouvelles surfaces pour la canne varie de 1 080 à 1 980 hectares et s'établit à 1 380 pour l'hypothèse moyenne.

Figure 58 : Estimation des surfaces cannières nécessaires en Martinique

Hypothèses		Hypothèse basse	Hypothèse moyenne	Hypothèse haute
Evolution des rendements		Baisse des rendements de 10%	Maintien des rendements actuels : 50,6/t/ha*	Maintien à 50,6t/ha et 65t/ha pour les nouvelles surfaces
Réal (moyenne 21-22-23)	Tonnage actuel (t)	202 000		
	Surfaces actuelles (ha)	3 992		
	Rendements actuels (t/ha)	50,6		
Objectif	Tonnages (t)	272 000		
	Surfaces totales (ha)	5 973	5 375	5 069
	Rendements moyens (t/ha)	45,5	50,6	53,7
	Hausse de surface à prévoir (ha)	1 981	1 383	1 077

Source : Agrex Consulting d'après les entretiens auprès des professionnels

En considérant uniquement les besoins de la sucrierie du Galion, l'application des mêmes hypothèses permettent d'estimer les besoins en nouvelles surfaces de l'ordre de :

- 650 hectares pour l'hypothèse basse,
- **515 hectares pour l'hypothèse moyenne,**
- 400 hectares pour l'hypothèse haute.

Figure 59 : Estimation de l'augmentation des surfaces cannières pour les besoins de la sucrerie

	2021 (Réel)	2022 (Réel)	2023 (Réel)	2024 (Obj)	2025 (Obj)	2026 (Obj)	2027 (Obj)	
Tonnage	37 212	28 760	32 793	43 500	49 000	53 500	59 000	
Rendements	51,9	48,6	51,2	50,6	50,6	50,6	50,6	
Surfaces totales	717	592	640	860	968	1 057	1 166	
Plantations supplémentaires (ha)								Total
Hypothèse basse				306	121	99	121	647
Hypothèse moyenne				210	109	89	109	516
Hypothèse haute				164	85	69	85	403

Source : Agrex Consulting d'après les entretiens auprès des professionnels

4.5.2 La recherche de nouvelles surfaces pour l'implantation de canne

La recherche des surfaces est donc un des leviers essentiels pour accroître l'approvisionnement et la sucrerie a déjà commencé ce travail à travers les préfinancements de plantation. Plusieurs critères sont pris en compte par la sucrerie dans ses recherches :

- Des parcelles pour lesquelles la récolte est 100% mécanisable exclusivement,
- Des parcelles d'au moins 5 hectares pour limiter le morcellement et désenclavés (accessibles).

En termes de distance, la SAEM Le Galion est prête à préfinancer des parcelles sur l'ensemble de l'île. Cependant, il serait opportun de se concentrer, au moins au départ, sur des zones relativement proches de la sucrerie. Des surfaces trop éloignées pourront engendrer des coûts de transports plus importants, qui pourraient décourager les planteurs à livrer en sucrerie, notamment s'ils ont une distillerie beaucoup plus proche. Par ailleurs, la disponibilité des prestataires et des transporteurs est un enjeu. Ainsi, préfinancer des parcelles trop éloignées n'est pas souhaitable, s'il n'y a pas de solution pour récolter et ramener la canne en sucrerie.

Enfin, il faut s'assurer que les parcelles identifiées, soient adaptées à la culture de la canne. Au vu des surfaces nécessaires, il paraît évident qu'il faudra envisager dans certains cas, des travaux de remodelage de parcelles. Néanmoins, il faut au préalable conduire un chiffrage pour valider l'intérêt économique pour l'exploitant. En effet, il semble que dans certains cas, les préfinancements aient pu intégrer des travaux lourds, représentant un coût bien plus élevé qu'une plantation « classique ». Si les montants engagés sont trop importants, le producteur risque de rencontrer des difficultés à rembourser et donc de détourner ses cannes vers les distilleries plutôt que vers la sucrerie.

Les éléments recueillis auprès de la SAEM et des planteurs sous contrat permettent d'estimer que le potentiel de surfaces sous contrat susceptible de conduire à une livraison au Galion en 2024 sont d'au maximum 95 hectares. Environ 145 hectares ont été contractualisés et 120 ha effectivement plantés et aucune nouvelle contractualisation n'a été établie en 2023 et 2024.

Il faut néanmoins tenir compte du fait que tant que les problématiques de récolte d'une part et de délais de paiement d'autre part ne seront pas réglés, la sucrerie ne pourra avoir la garantie que la production des surfaces préfinancées lui soit entièrement livrée. Si la démarche du préfinancement est louable, elle reste relativement veine, voire contreproductive, tant que la SAEM n'a pas les moyens d'assurer la récolte. Bien que les contrats précisent que les planteurs ont la charge de la récolte, il est clair que dans les faits certains n'ont pas de solution. Le nombre de prestataires est très restreint et la plupart travaillent plutôt sur la zone sud de l'île et les capacités de récolte de la sucrerie semblent très limitées. En l'état actuel, les planteurs s'engageant dans les contrats de préfinancement comprennent à demi-mot que la sucrerie viendra couper leur canne, puisqu'elle dispose d'une récolteuse et qu'elle les encourage à planter de la canne. Par la suite, ils sont déçus et perdent confiance en la sucrerie. Dans certains cas, cela peut conduire à une perte de récolte ou bien à réorienter les cannes vers une distillerie à même de venir couper la canne.

Par ailleurs, la CTM, dans le cadre de son projet de transformation de l'agriculture en Martinique, met l'accent sur la reconquête de terres agricoles pour la diversification et la canne à sucre. L'objectif est d'identifier 1 000 hectares de terres cultivables, dont 300 hectares seront alloués à la plantation de canne à sucre et destinés à la SAEM Le Galion. Pour ce faire,

la CTM réalise dans un premier temps un inventaire des terrains de la collectivité qui pourraient être mis à la disposition d'agriculteurs ou de la sucrerie. Par ailleurs, un appel est lancé pour identifier des terres appartenant à des particuliers et qui ne sont pas valorisés, l'objectif étant d'inciter les propriétaires à louer leur terre à des agriculteurs. Ce travail est mené conjointement avec la SAFER. A priori, à date, 1 ou 2 parcelles ont déjà pu être identifiées notamment sur un terrain de la collectivité d'un peu plus de 70 hectares à Trinité. Les réflexions sont en cours pour définir la façon d'exploiter ce terrain qui nécessite de gros travaux de déboisement et de remodelage. Par ailleurs, la question de savoir comment il sera exploité juridiquement n'est pas tranchée à ce jour. Plusieurs options sont envisagées : par la SCEA de la SAEM, si celle-ci vient à se créer, par un/des planteurs qui s'engagent à livrer la SAEM.

Cependant la CTM précise qu'il s'agit d'un travail de longue haleine et que l'identification de 300 hectares ne se fera que sur plusieurs années. Les problématiques d'indivision, assez présentes en Martinique, sont également souvent mentionnées comme un frein par les acteurs rencontrés.

Enfin, quant à la faisabilité même de trouver plusieurs centaines d'hectares mécanisables, les opinions divergent, pour certains acteurs, la Martinique regorge de terres inexploitées, pour d'autres s'il y a bien des terres, elles ne correspondent pas aux critères attendus (accessible, mécanisable, 5 hectares minimum etc.). Aucune donnée chiffrée précise n'a pu être recueillie sur ce point.

Actuellement, la SAEM ne possède pas les moyens d'exploiter de terres en propre, et le système de contractualisation présente certaines limites, puisque les moyens de coupe manquent et qu'il est difficile de garantir la livraison effective des cannes en sucrerie. Ainsi, aucun nouveau contrat de préfinancement n'a été passé en 2023 et 2024 et si le travail d'identification se poursuit, leur mise en exploitation est en stand-by.

4.5.3 Les perspectives de diversification d'autres agriculteurs vers la canne à sucre

Dans le cadre de l'étude, une douzaine d'agriculteurs, orientés sur diverses spéculations, ont été interrogés dans le but de comprendre la vision que les agriculteurs non-planteurs ont de la filière canne et l'intérêt éventuel qu'ils portent à une diversification en canne.

L'intérêt des agriculteurs non-planteurs de canne pour cette culture dépend grandement de l'orientation actuelle de leurs exploitations. Ainsi, la plupart des cultivateurs de banane, créole ou export, ont entendu parler des rotations cannes-bananes et y voit un double intérêt. Tout d'abord agronomique, mettre de la canne sur une surface plantée auparavant en banane permet de régénérer le sol, pour ensuite réimplanter de la banane. Mais aussi économique, puisque cela permet de disposer d'une culture qui génère un revenu plutôt que de laisser des surfaces en jachère. Les agriculteurs possédant de grandes surfaces non utilisées, boisées ou simplement laissées en friches, envisagent aussi de planter de la canne, car ils estiment que la demande est forte sur l'île et car cela leur permettrait de valoriser des terres qui ne génèrent pour l'instant pas de revenu, tout en diversifiant leur production. A l'inverse les agriculteurs faisant de l'élevage, notamment bovin et d'autres cultures, maraîchères par exemple, n'ont généralement pas l'intention de se lancer dans la culture de la canne, car ils ne voient pas d'intérêt à faire des rotations avec la canne, puisqu'ils valorisent déjà leurs surfaces non plantées avec des animaux. Hors du cadre des rotations, assez peu d'agriculteurs sont intéressés, par une reconversion d'une partie des surfaces en canne à sucre.

Si certains agriculteurs non-planteurs perçoivent un intérêt théorique dans la culture de la canne, celui-ci ne se transforme toutefois pas automatiquement en projet réel. En effet, plusieurs difficultés techniques liées à cette culture les en détournent. Tout d'abord, la culture de la canne est pérenne, une surface plantée en canne le reste pendant plusieurs années : les producteurs de bananes par exemple voient cela comme un inconvénient, l'implantation en canne d'une parcelle conduit à immobiliser les surfaces beaucoup plus longtemps qu'une jachère. En somme, cela reviendrait à réduire leur surface de banane, pour se diversifier en canne. Une autre difficulté, évoquée notamment par les agriculteurs les plus âgés et ceux dont les terres ne sont pas mécanisables, est le côté très physique de la culture manuelle de la canne qui est perçu comme généralement plus fatigante et moins rentable que leurs activités actuelles. Enfin, le manque de main-d'œuvre agricole en Martinique freine la plupart des agriculteurs interrogés. En effet, ceux-ci peinent déjà à trouver assez de main-d'œuvre pour leur activité, or, faire des rotations avec de la canne à sucre nécessiterait de recruter des travailleurs supplémentaires pour s'occuper des surfaces plantées en canne, alors que laisser un terrain en friche ne nécessite pas de main-d'œuvre.

De même, les agriculteurs interrogés ne passent pour la plupart pas le pas en raison de considérations économiques. Tout d'abord, des questions de rentabilité sont évoquées, les agriculteurs avec des petites surfaces organisent leurs rotations, sur des petites parcelles, de l'ordre d'un hectare, or ils estiment qu'il est difficile de générer un bénéfice avec une si petite surface de canne. On note ensuite certaines inquiétudes concernant notamment les délais de paiement de la sucrerie du Galion. Les agriculteurs de taille modeste rencontrent souvent des difficultés de trésorerie et les délais de paiement sont jugés trop longs par certains, pour qu'ils puissent envisager de se lancer dans cette culture. Enfin, certains de ces agriculteurs sont situés dans des régions où la canne dispose d'une faible richesse et le malus en sucrerie pour les cannes ayant de faibles CP les décourage d'en planter.

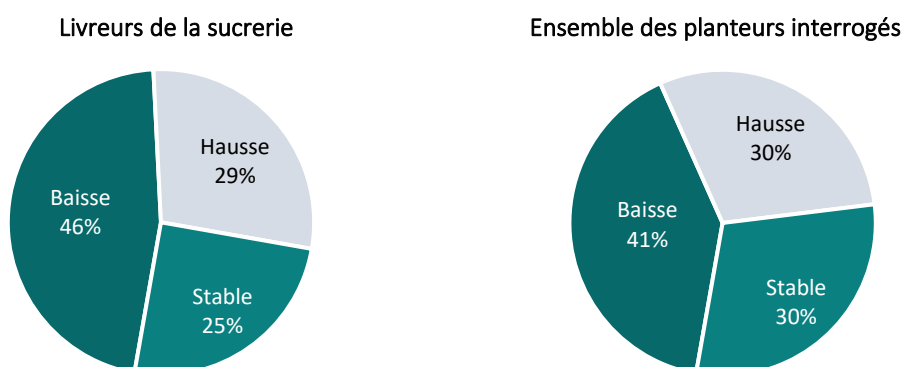
L'analyse des données RPG a permis d'identifier un potentiel maximum d'une cinquantaine d'hectares. Il s'agit des surfaces en jachère ou en friche d'agriculteurs n'ayant ni élevage bovin, ni banane export, ayant des surfaces non exploitées d'au minimum 3 hectares et qui se situent dans un périmètre raisonnable par rapport à la sucrerie (Ducos, Gros Morne, La trinité, Le François, Le Lamentin, le Lorrain, Le Marigot, Le Robert, Sainte-Marie et Saint-Joseph). Toutefois, l'adaptabilité des surfaces à la culture de la canne n'est pas garantie et tout projet nécessiterait un accompagnement pour lancer la culture de la canne ; soit pour remodeler un terrain et le rendre mécanisable de sorte à rendre les rotations avec la canne moins difficiles, soit pour déboiser un terrain ou encore tout simplement pour le financement de la plantation.

Une minorité de producteurs de bananes pourraient également envisager de faire de la canne à condition d'être aidés à trouver d'autres surfaces pour compenser celles qu'ils devront dédier aux rotations. Ainsi, cela leur permettrait de maintenir leurs surfaces et donc leur production actuelle de banane, tout en intégrant des rotations avec de la canne qui seraient bénéfiques au niveau agronomique. Les nouveaux besoins en main-d'œuvre et en compétence pour la diversification vers de nouvelles cultures ne sont cependant pas neutres, et nécessitent un accompagnement.

4.5.4 Les perspectives des planteurs actuels de canne à sucre

Parmi les livreurs de la sucrerie interrogés dans le cadre de l'étude, 29% ont comme perspectives d'augmenter leurs surfaces au cours des prochaines années, 25% pensent stabiliser leurs surfaces et 46% envisagent plutôt une réduction des surfaces d'ici 5 ans (départ en retraite notamment). Au niveau de l'échantillon de planteurs, y compris ceux ne livrant pas en sucrerie, les perspectives sont légèrement meilleures avec seulement 41% de baisse.

Figure 60 : Perspectives d'évolution des surfaces au cours des prochaines années



Source : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels

Plus précisément, les hausses concernent 29% des planteurs de la sucrerie, dont :

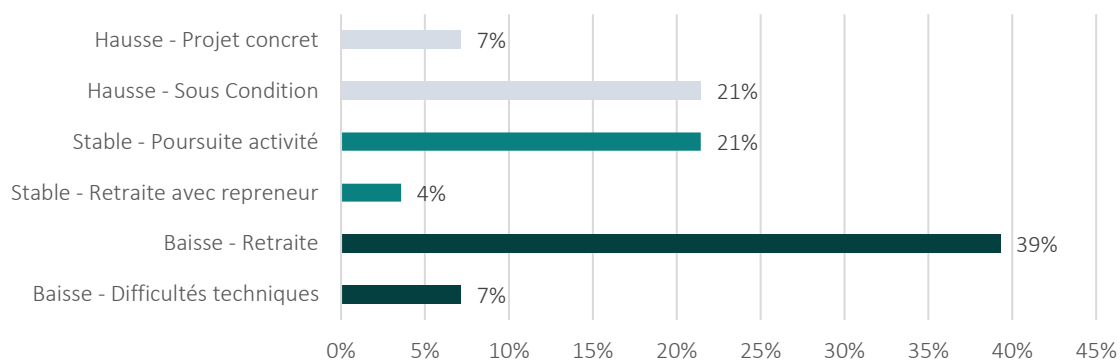
- 7 % de planteurs avec des projets concrets (plantation en cours, finalisation d'un nouveau bail agricole etc.),
- 22% souhaitent développer leur surface, mais à la condition de trouver de nouvelles parcelles à cultiver (ou dans certain cas, de rendre leur terrain accessible, de pouvoir déboiser une parcelle etc.).

Pour 25% des répondants, les surfaces sont amenées à rester stables avec un simple maintien de l'activité actuelle (21%) ou un départ en retraite avec une reprise familiale déjà assurée (4%).

Enfin, pour 46% des exploitations, une baisse des surfaces peut être anticipée au cours des prochaines :

- Pour 39%, en raison d'un départ en retraite, sans repreneur identifié à ce stade (3% ont une piste potentielle mais sans garantie). En effet, l'échantillon de planteurs interrogés compte 50 % d'agriculteurs de plus de 60 ans et 38% d'exploitants dans la tranche 50 – 60 ans. Une part notable des plus de 60 ans envisage un départ en retraite dans les 3 à 5 ans, mais ceux-ci n'ont pas de repreneur clairement identifié à date. Pour la majorité, aucune reprise familiale n'est envisagée, certains agriculteurs précisant même qu'ils déconseilleraient à leurs enfants de s'engager dans la culture de la canne, en raison des difficultés techniques et économiques. Les planteurs envisageant la retraite se contenteront donc de proposer leur terrain à leur voisin avant leur départ au cas où certains se montreraient intéressés.
- Enfin, 7% envisagent d'abandonner leur activité de canne en raison des difficultés techniques et des baisses de rendements.

Figure 61 : Perspectives d'évolution des surfaces au cours des prochaines années des livreurs de la sucrerie interrogés



Source : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels

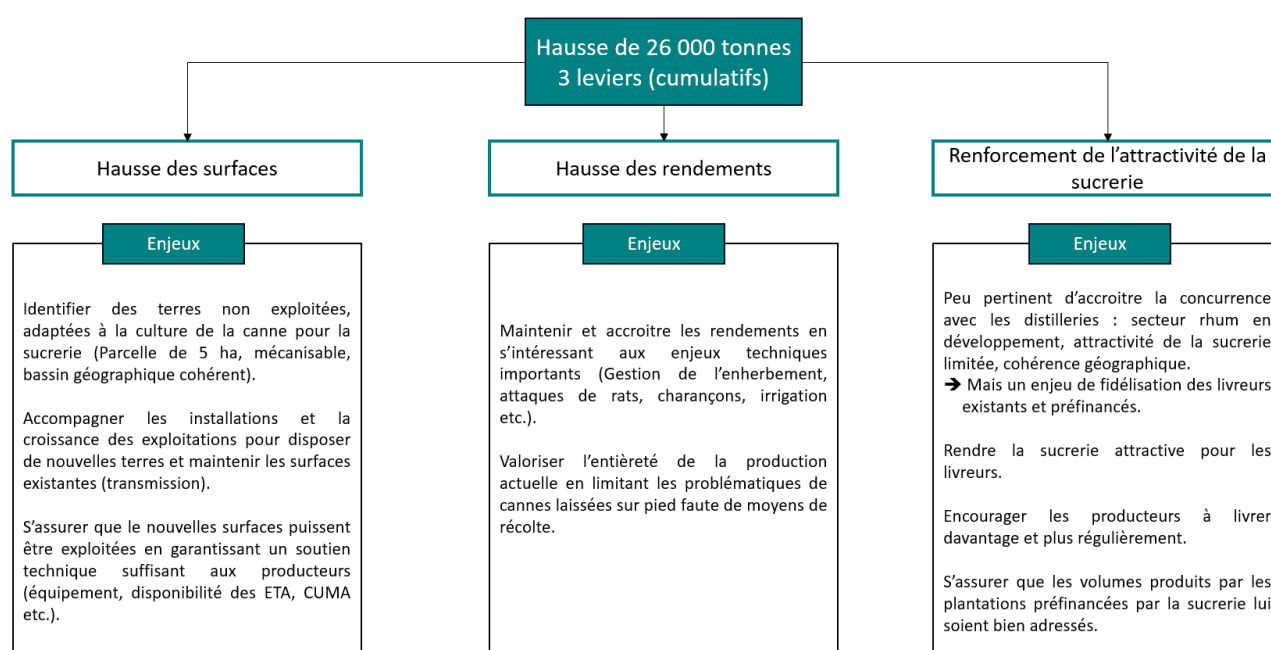
L'extrapolation de ces résultats à l'ensemble des livreurs de la sucrerie permet d'estimer qu'environ 60 hectares risquent d'être perdus d'ici 3 à 5 ans, en raison de départs en retraite sans garantie de reprise ou de changement d'activité. Un certain nombre d'agriculteurs étant en recherche de terre, il est possible que ces parcelles trouvent preneurs. D'après l'exploitation agricole de la plaine du Galion qui loue environ 250 hectares de terres à une quarantaine de petits planteurs, jusqu'à présent les agriculteurs qui restituent leurs terres dans le cadre de départ en retraite, proposent en général un repreneur, majoritairement un planteur déjà installé. Il faut néanmoins rester vigilant, d'une part, parce que les départs en retraite risquent de s'accroître au vu de la moyenne d'âge actuelle des petits planteurs du Galion. D'autre part, la moitié des terres de petits planteurs interrogés étant non mécanisables, ce n'est pas nécessairement le type de terrain qui intéresseront prioritairement des planteurs plus jeunes ou désireux d'accroître notablement leur surface.

5. PERSPECTIVES ET PRECONISATIONS

Les besoins en canne de la SAEM Le Galion à l'horizon 2027 sont importants, avec une hausse prévisionnelle de l'ordre de 26 000 tonnes. Pour tendre vers un tel objectif, trois axes de développement cumulatifs peuvent être envisagés :

- La hausse des surfaces qui recouvre deux enjeux : identifier des nouvelles terres pouvant être implantées en canne et identifier la façon dont elles seront exploitées : en propre par la SAEM, installation de nouveaux planteurs, croissance des exploitations des planteurs déjà en place etc. Cela nécessite également de s'assurer de l'existence des moyens matériels et humains pour exploiter et récolter les surfaces implantées.
- La hausse des rendements dont l'enjeu est à minima de maintenir les niveaux actuels au cours des prochaines années et idéalement de les accroître. Cela passe par la recherche et l'accompagnement des planteurs sur les problématiques techniques. Cela nécessite également, une fois encore de s'assurer de la disponibilité de moyens de récolte pour ne pas grever les rendements avec des cannes laissées sur pied.
- Le renforcement de l'attractivité de la sucrerie. L'objectif ici n'est pas d'accroître la concurrence avec les distilleries en allant capter des volumes existants. Cela serait en effet peu pertinent puisque le secteur du rhum est en développement et très porteur, que l'attractivité actuelle de la sucrerie est limitée et qu'il est important de travailler dans un périmètre géographique cohérent. Cependant, il existe un enjeu de fidélisation des planteurs actuels et de sécurisation de la production des surfaces de canne préfinancées par la sucrerie. Les leviers sont donc l'amélioration des délais et modalités de paiement en sucrerie, ainsi que de l'offre de service proposée etc.

Figure 62 : Principaux axes de développement pour développer les approvisionnements de la sucrerie



Source : Agrex Consulting

Plusieurs préconisations quant aux mesures à mettre en place prioritairement sont formulées ci-après et selon plusieurs thématiques : le paiement (délais et modalités), le développement de surfaces et la mise en place des outils nécessaires à leur exploitation et l'accompagnement de la filière sur les problématiques techniques.

5.1 Perspectives et préconisations – Les paiements

Régler la problématique des délais de paiement est la priorité absolue pour espérer fidéliser les planteurs livrant en sucrerie et les convaincre de livrer davantage de cannes. En effet, pour les petites et moyennes exploitations les délais de paiement sont clairement le premier frein mentionné. Les problématiques administratives internes à la sucrerie ou à la CTM ne constituent pas aux yeux des planteurs des raisons suffisantes pour accepter des retards de paiement significatifs

qui génèrent des difficultés de trésorerie et un stress important. Par ailleurs, au-delà du délai de paiement long, c'est également l'incertitude sur la date de versement (non connue à l'avance), qui empêche toute planification.

Il est indispensable que l'ensemble des payeurs mettent en place tous les outils nécessaires pour accélérer, dès la campagne 2025, le rythme de paiement et limiter au maximum le découpage des versements. Plusieurs leviers pourraient être envisagés :

- Remontées hebdomadaires et non à la quinzaine des moyennes de CP des planteurs pour vérification des dossiers et préparation des paiements (ASP, SAEM etc.).
- Paiement immédiat des primes ne dépendant pas des résultats de la campagne, telle que la prime bagasse dont le montant dépend du taux de fibre individuel de chaque planteurs (et ne nécessite pas de disposer des résultats sur l'ensemble de la campagne). Un système de préfinancement est à envisager, si Albioma n'est pas en mesure d'avancer les fonds à la SAEM en amont de la campagne.
- Idéalement, centralisation de tous les paiements en un nombre de versements limités, les aides à la balance CTM et Etat étant gérées par l'ASP, il serait opportun de regrouper les versements. De même, la part usine et la prime bagasse devraient être versées en même temps sous quinzaine par la SAEM.
- Simplifier les modes de calcul du reliquat et reconduire les mêmes dispositifs annuellement, pour que dès la clôture de la campagne aux environs du 30 juin, les calculs de reliquat puissent être faits pour des versements complets au 31 juillet.
- Solutionner les problématiques de mise à disposition des fonds de la CTM, si besoin par la mise en place de système de préfinancement sur la base des montants versés l'année précédente etc.

Sans une amélioration significative des délais de paiement, il sera très difficile à la sucrerie de conserver ses livreurs et d'en capter de nouveaux au cours des prochaines années.

La question du CP et de la prise de risque à livrer en sucrerie est également un frein important pour les planteurs, qu'ils soient déjà livreurs de la sucrerie ou non. La crainte de livrer des cannes non marchandes (CP < 4 entre autres critères), qui ne seraient pas payées, mais conservées par la sucrerie est également un facteur de mécontentement pour les planteurs, alors que le cas semble finalement très rare.

Une simplification des modalités de calcul de paiement semble essentielle et nous pouvons préconiser quelques axes de réflexions :

- La suppression du plancher de CP de 4 pour la canne non marchande, sujet d'inquiétude pour les agriculteurs, mais finalement peu utile en tant que garant du niveau de qualité.
- La mise en place d'un niveau de rémunération minimum pour les planteurs.

Ce dernier point pourrait se traduire par la mise en place d'un niveau de rémunération forfaitaire sur la base d'un CP de 6,5 pour toutes les cannes ayant un CP inférieur à 6,5, et un maintien du système de prorata pour les cannes avec un CP supérieur à 6,5. Ce système aurait plusieurs avantages :

- Il permettrait de rassurer les agriculteurs en leur garantissant un prix minimum relativement attractif : en 2023 cela équivaldrait à un prix de 134 € / tonne hors complément petit planteur.
- Il permettrait tout de même d'encourager la qualité et de récompenser les planteurs ayant les meilleures cannes grâce au système de prorata pour les cannes qui obtiennent des CP supérieurs à 6,5.
- Il permettrait à la SAEM de contractualiser avec les planteurs (hors cadre du préfinancement) et notamment avec les planteurs intermédiaires et les gros planteurs pour sécuriser les volumes. En effet, actuellement la SAEM ne s'engage pas sur des volumes contractuels avec l'ensemble de ses plus gros planteurs, car le découpage du prix et l'indexation sur le CP n'est pas nécessairement idéal pour la mise en place de contrat. Ce qui signifie qu'en cas de mauvaise récolte, les planteurs honorent prioritairement leurs contrats avec les distilleries, avant de livrer la sucrerie qui devient la « variable d'ajustement ».
- En cas de campagne difficile, cette mesure constituerait un gain de temps pour l'ensemble des acteurs impliqués dans la gestion de crise et limiterait le risque de voir des planteurs se détourner de la sucrerie après quelques livraisons avec de mauvais CP. En effet, en 2024, les CP en début de campagne étaient bas, cela a inquiété les planteurs, a pu en détourner quelques-uns et finalement les 3 payeurs ont fini par s'accorder sur le principe de payer toutes les cannes marchandes sur la base d'un CP minimum de 6,5. Si ce type de système était en place dès le départ, cela aurait évité à la sucrerie de « perdre » des livraisons.

- Cela pourrait permettre de simplifier les dispositifs de paiement en payant toutes les livraisons à 6,5 à la quinzaine et en faisant un unique virement de régularisation en fin de campagne pour les planteurs dépassant le seuil de CP de 6,5.
- Le coût réel d'une telle mesure est très modéré, mais celle-ci peut apporter des bénéfices importants en termes d'approvisionnement. L'estimation du coût d'une telle mesure a été réalisée en identifiant pour chaque campagne, le nombre de planteurs concernés, c'est-à-dire avec un CP moyen sur l'ensemble de la campagne inférieur à 6,5, et les tonnages correspondants. Ainsi, en 2018, année catastrophique, 18 planteurs ont des CP moyens inférieurs à 6,5 (dont 1 seul inférieur à 4). Cela correspond à 2 022 tonnes, avec un CP moyen pondéré de 5,88. Un paiement sur la base d'un CP de 6,5 aurait conduit à surpayer l'équivalent de 0,62 point de CP sur 2 022 tonnes. En considérant, les prix 2023, à savoir qu'environ 99 € par tonne sont indexés sur le CP, le paiement de ces 2 022 tonnes à un CP de 6,5 aurait conduit à un surcoût de 15 615 €. Si l'on considère les années, suivantes, moins atypiques en termes de CP, on constate que le coût est bien moindre : 0 € en 2019, 194 € en 2020, 2 265 € en 2021, 488 € en 2022 et 71 € en 2023. Soit un total de 18 633 € sur 6 années de campagne.

Figure 63 : Estimation de l'impact d'un paiement minimum des cannes à 6,5

	CP base	Montant indexé	CP réel	Impact CP	Tonnage	Impact financier	Nb planteurs	Dont CP < 4
2018	8	99 €	5,88	0,62	2 022	15 615 €	18	1
2019	8	99 €		0	0	0 €	0	0
2020	8	99 €	6,10	0,40	39	194 €	2	0
2021	8	99 €	6,08	0,42	431	2 265 €	5	0
2022	8	99 €	6,17	0,33	120	488 €	3	0
2023	8	99 €	6,44	0,06	90	71 €	2	0
TOTAL					2 702	18 633 €	30	1

Source : Agrex Consulting d'après les données DAAF et SAEM

Si des craintes émergent concernant un risque de livraison de cannes de trop mauvaise qualité, le principe du plancher peut être maintenu, mais avec un système de prorata :

- CP < 4 : Paiement au prorata
- CP de 4 à 6,5 : paiement à 6,5
- CP > 6,5 : paiement au prorata.

Par ailleurs, cette mesure devrait s'accompagner, d'une part de la publication en amont de la campagne d'une grille expliquant les niveaux de paiement par tranche de CP (du type de la figure 48, qui sera immédiatement lisible par les planteurs sans avoir à décortiquer tous les dispositifs d'aides applicables, l'année considérée).

D'autre part, il sera essentiel de suivre, par une compilation des données sur plusieurs années, la progression des planteurs en termes de CP et de tonnage. Par exemple, les planteurs ayant des CP inférieurs à 6,5 ou en moyenne très inférieurs à ceux situés sur une même zone de production pourront être suivis et accompagnés techniquement (par la SAEM, le CTCS, Canne Union etc.) pour identifier les problématiques conduisant à un CP faible, en vue d'améliorer leur CP pour les années à venir.

5.2 Perspectives et préconisations – Foncier

Le développement des surfaces de cannes est indispensable pour atteindre les objectifs d'approvisionnement fixés. La recherche de terrains engagée par la sucrerie est plutôt positive, mais certaines précautions doivent être prises pour que les effets soient véritablement bénéfiques :

- Il est nécessaire de prendre en considération la distance entre les parcelles et la sucrerie, les solutions de récolte et de transport n'étant pas toujours disponibles.
- Il faut proposer des solutions de récoltes concrètes. La simple mention dans le contrat que la récolte est à la charge du producteur n'apparaît pas être une option satisfaisante. Les producteurs qui ne trouvent finalement

pas de solution de récolte sont démunis, et cela conduit à dégrader l'image de la sucrerie. Ils estiment qu'ils sont en droit de ne pas livrer leurs cannes à la sucrerie.

- S'engager sur un prix d'achat de la canne contractuellement, grâce au système de prix minimum mentionné précédemment.

Le travail d'identification de parcelles disponibles est déjà en cours, grâce à une collaboration de la SAEM, la CTM et la SAFER. Dans un premier temps, il faut se structurer davantage sur la question des paiements et des solutions de récolte, mais lorsque ces points seront bien enclenchés il serait intéressant d'accélérer le travail de recherche de parcelles.

La mise en relation des planteurs de canne (bien que nombre d'entre eux se connaissent déjà) peut être encouragée au sein de la SAEM ou de la SICA CANNE UNION pour favoriser la reprise des exploitations des agriculteurs partant en retraite par des agriculteurs souhaitant accroître leurs surfaces et souhaitant travailler avec la sucrerie (contractualisation avec ou sans préfinancement avec garantie de prix minimum à prévoir).

Notons qu'actuellement en raison des perspectives de départ en retraite et de l'intérêt porté par d'autres planteurs pour développer les surfaces, nous pouvons espérer au mieux un maintien des surfaces à l'horizon 3 à 5 ans. Une hausse des surfaces doit donc nécessairement passer par l'identification de nouvelles parcelles et des nouveaux planteurs.

Un rapprochement avec les agriculteurs non-planteurs de canne ayant des terres en friches à proximité de la sucrerie peut également être envisagé. De même, un rapprochement avec Banamart pour la réflexion sur l'intégration de rotation canne – banane, sans que l'objectif soit de conduire à une réduction de surfaces de banane peut également être envisagé.

5.3 Perspectives et préconisations – Offre de service

Le besoin d'offrir davantage de services aux planteurs actuels ou potentiels semble évident et plusieurs options, éventuellement cumulatives, peuvent être envisagées à savoir :

- S'appuyer sur les ETA existantes et les accompagner dans leur développement,
- Développer l'offre de service de la SAEM en direct ou via la constitution d'une structure dédiée,
- Développer les CUMA.

Dans un premier temps, il semble important de favoriser le développement des ETA, qui sont les plus à même et les plus compétentes, puisqu'elles sont déjà en place et dirigées par des agriculteurs expérimentés. Ce développement peut passer au niveau de la sucrerie par un système de contractualisation avec certaines ETA déjà en place, qui garantirait que les surfaces préfinancées soient récoltées. Par ailleurs, il faudrait accompagner les ETA qui ont des besoins en matière de récolteuses. D'une part, au niveau des pouvoirs publics, il semble important de reconsidérer la mise en place de subvention pour l'achat de matériel agricole et notamment de récolteuses. Idéalement, il faudrait accompagner les ETA pour l'achat de matériel, néanmoins les coûts du matériel neuf restent prohibitifs pour les ETA, même avec des subventions importantes si ces dernières sont versées avec plusieurs années de décalage (nécessité de préfinancer etc.). Subventionner le matériel d'occasion est une option (sous couvert que la machine en question n'ait pas fait l'objet d'une aide européenne lors de son acquisition en neuf), ce type de procédé a pu être mis en place il y a plusieurs années au niveau des PDR de quelques régions métropolitaines pour certains matériels spécifiques types matériels de montagne. Enfin, plusieurs professionnels ont mentionné que l'arrêt des subventions aux exploitations privées pour l'achat de récolteuses tend à ralentir le marché de l'occasion, dont pouvaient bénéficier notamment les ETA, puisque les machines, bien que toujours renouvelées, le sont un peu moins fréquemment. Enfin, il est important de favoriser les échanges entre l'ensemble des propriétaires de récolteuses sur l'île, afin de favoriser les reventes en Martinique. Il est en effet dommage qu'au vu des besoins sur l'île, des machines d'occasion partent vers d'autres marchés, notamment guadeloupéens.

Ensuite, concernant la sucrerie, il est nécessaire à très court terme de réussir à utiliser le matériel en sa possession, les problèmes de pannes et de difficultés techniques doivent être traités de façon prioritaire. Une offre proactive de service doit également être proposée, du personnel agricole, des outils de travail du sol et des tracteurs sont disponibles toute l'année, mais peu mobilisés. Si les besoins en plantation dans le cadre des préfinancements sont limités, la sucrerie peut

proposer des travaux d'entretien, ce qui serait peut-être une façon de développer la prestation pas à pas (gyrobroyage, épandage d'engrais et phytosanitaires, débroussaillage etc.).

Si la récolteuse est jugée comme définitivement inutilisable, il est nécessaire de mettre rapidement en œuvre les démarches pour en acquérir une autre, neuve ou occasion en bon état. Dans un premier temps, le nombre de tracteurs et bennes disponibles semble suffire pour accompagner une récolteuse, même si le cane loader est également mobilisé en période de campagne. Maximiser l'utilisation des outils existants est important pour limiter le surinvestissement.

A moyen terme, si le projet de SCEA se concrétise avec l'exploitation de terres en propre, ce qui serait un élément fort pour sécuriser une partie des approvisionnements, il pourra être envisagé de se rééquiper davantage et les besoins, matériels et humains, devront être dimensionnés en fonction des surfaces concernées. Néanmoins, cela nécessitera un investissement humain important pour développer les compétences et mener à bien la culture de la canne qui est un métier à part entière.

Figure 64 : Investissement pour la récolte à prévoir à court et moyen terme

Matériel	Prix achat moyen unitaire	Court terme	Moyen terme (développement SCEA)
Récolteuse	550 000 €	1	2
Tracteur 150 CV	130 000 €	0	4
Benne 10 tonnes	30 000 €	0	4
		550 000 €	1 740 000 €

Source : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels

Enfin, si des projets de CUMA émergent, quel que soit leur localisation sur l'île, il sera important de les accompagner. Néanmoins, la création de ce type de structure ne pourra être impulsée par des acteurs externes (SAEM, CTM, DAAF etc.), et doit être portée par des planteurs impliqués et motivés. Cependant, un accompagnement des projets émergents pourrait s'avérer nécessaire, en mettant à disposition des planteurs des informations claires sur le fonctionnement des CUMA, les statuts à prévoir, les dispositifs d'aides disponibles, etc. Ainsi, un partage d'expérience avec d'autres CUMA des Antilles ou de métropole pourrait aider à sensibiliser les agriculteurs et à les accompagner dans leur réflexion.

Deux projets intéressants ont été identifiés à date mais ne concernent pas exclusivement des planteurs du Galion. Ils sont cependant très peu avancés actuellement et encore en phase de réflexion.

Enfin, quel que soit le type d'acteur mobilisé (ETA, SAEM, CUMA), il peut être intéressant d'envisager l'utilisation de récolteuses tractées. En effet, ce type d'outils semble se développer et s'il ne permet certainement pas d'obtenir les mêmes débits qu'une récolteuse classique son coût est bien moindre (a priori de l'ordre de 30 000€). En Martinique, il semble que certains gros planteurs en soient déjà équipés (pour la coupe des plants) ou prévoient de s'équiper. Des tests sur la pertinence de l'utilisation d'un tel outil en période de récolte et sur des terrains plus ou moins accidentés devrait être envisagés, car cela pourrait offrir une alternative à moindre coût à l'utilisation d'une récolteuse standard dans certaines situations.

5.4 Perspectives et préconisations – Accompagnement autour des problématiques techniques

Les problématiques techniques concernent l'ensemble de la filière et les solutions doivent être approchées conjointement par l'ensemble des parties prenantes. Les lignes d'actions à privilégier semblent être les suivantes :

- Accentuer la recherche variétale pour identifier les variétés de canne les plus adaptées aux nouvelles conditions climatiques en dynamisant et renforçant les moyens d'action du CTCS,
- Donner une suite au rapport de la phase 3 du schéma directeur de l'irrigation remis récemment à la CTM pour aboutir à la mise en place d'un schéma directeur pour l'irrigation, afin d'évaluer l'intérêt ou non de développer l'irrigation dans certaines zones pour la filière canne.
- Favoriser les expérimentations et les échanges de pratiques entre les planteurs. En effet, la recherche de solution mécanique pour la gestion de l'enherbement par exemple est un sujet qui nécessite des tests et des ajustements. Plusieurs exploitations, notamment les plus grosses structures, expérimentent différents outils. Il est important

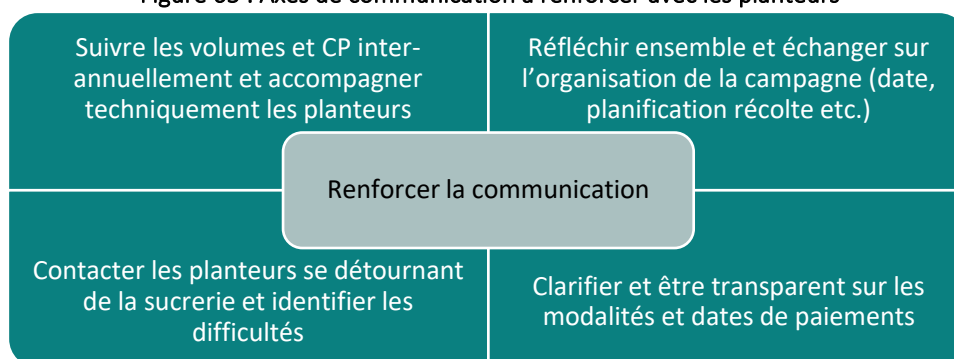
de favoriser les échanges d'expérience, au sein de structures comme le CTCS, la SICA Canne Union etc. Il est également important d'accompagner les planteurs dans leurs investissements sur le matériel expérimental, d'autant plus que celui-ci vise à offrir des alternatives aux produits phytosanitaires. Faciliter l'accès à ces matériels est essentiel et peut éventuellement être fait dans des cadres collectifs. Le cadre collectif permettra de mener des tests dans les conditions variées, notamment sur des parcelles présentant des topographies et des types de sols différents.

- Réfléchir à des solutions aux problématiques de dératisation, éventuellement en commun avec les autres filières agricoles, mais aussi avec les communes, si le sujet apparait comme un enjeu de santé publique.
- Agir rapidement sur la problématique du charançon de la canne avec notamment, la conduite d'études et la centralisation des données pour comprendre l'ampleur du phénomène, le chiffrage précis du coût des moyens de lutte biologique, la mise en place de dispositifs d'accompagnement pour leur mise en place à court terme et la conduite de recherches pour affiner ces moyens à plus long terme. Les planteurs mentionnent l'importance de se saisir rapidement du problème avant qu'il ne soit hors de contrôle.

5.5 Perspectives et préconisations – Renforcer la communication auprès des planteurs

L'étude a montré le besoin de renforcer la communication et la transparence entre la sucrerie et les planteurs. Par certains aspects, la confiance et la communication semble être rompue et un climat de confiance doit être restauré. Des échanges ouverts sur les dates de démarrages de campagnes, l'ouverture ou non des réceptions les jours fériés et les weekends, les délais de paiement, les modes de calcul des CP etc. doivent être encouragés. Par ailleurs, un plus grand suivi des planteurs ayant livré à la sucrerie est à mettre en place, avec un accompagnement en cas de CP faibles, des discussions et des recherches de solutions si les données interannuelles montrent un détournement des planteurs etc. Il est capital d'être proactif sur ces thématiques.

Figure 65 : Axes de communication à renforcer avec les planteurs



Source : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels

5.6 Perspectives et préconisations – Synthèse

Plusieurs préconisations ont ainsi été formulées et sont récapitulées dans le tableau ci-dessous.

Figure 66 : Synthèses des actions prioritaires

Thèmes	Actions	Par	Prérequis	Terme
Paiement	Amélioration des délais de paiement	SAEM / CTM / DAAF		Court
	Suppression du plancher de CP à 4	SAEM / CTM DAAF / SICA CANNE UNION		Court
	Refonte du système d'indexation du CP et mise en place d'un prix minimum	SAEM / CTM DAAF / SICA CANNE UNION		Court
Recherche de surface exploitée par :	Des planteurs souhaitant développer leur exploitation	SAEM / SICA CANNE UNION	Garantie de récolte	Court
	Des agriculteurs non-planteurs de canne (banane export etc.)	SAEM	Offre de service de bout en bout	Moyen
	Des propriétaires non-agriculteurs souhaitant valoriser leur terres	SAEM / CTM		Moyen
	La SCEA de la SAEM	SAEM / CTM		Long
Renforcement de l'offre de service	Contractualisation avec des ETA	SAEM		Court
	Accompagnement des ETA	SAEM / CTM / DAAF		Court - Moyen
	Valorisation du matériel disponible à la sucrerie et renforcement des prestations	SAEM		Court
	Mise en place d'une SCEA par la SAEM	SAEM CTM		Long
	Acquisition de matériel pour exploiter en direct et développer une offre de service de bout en bout	SAEM		Long
	Accompagnement des projets de CUMA éventuels	SAEM CTM DAAF SICA CANNE UNION		Au besoin
Relation planteur	Renforcer la communication et la transparence	SAEM		Court

Source : Agrex Consulting

CONCLUSION

En conclusion, il apparaît que des freins importants limitent l'attractivité de la sucrerie du Galion et sa capacité à sécuriser ses approvisionnements. Néanmoins, ces freins sont clairement identifiés et peuvent être levés, mais nécessitent une réactivité immédiate. La situation se détériore chaque année, et il est indispensable que les mesures nécessaires pour redresser la situation soient prises rapidement. Dans le cas contraire, les planteurs risquent de se détourner définitivement de la sucrerie, en particulier à la suite de campagnes difficiles, comme celle de 2024. La volonté de soutenir et maintenir une sucrerie sur l'île est forte et les planteurs font preuve d'une résilience réelle, malgré les difficultés rencontrées et il est indispensable de conserver / regagner leur confiance à court terme en :

- Améliorant significativement les délais de paiement,
- Limitant la multiplicité des versements et clarifiant les modalités de paiement,
- Envisageant de revoir le mode d'indexation des paiements sur le CP avec la mise en place d'un prix minimum. La sécurisation des approvisionnements passera nécessairement par un système de contractualisation à un certain stade et cela ne pourra se faire avec un prix d'achat aussi fluctuant et segmenté.
- Remettant la période de récolte au cœur de ses priorités et en garantissant des solutions de récolte, notamment pour les nouvelles plantations préfinancées par l'usine.

A moyen – long terme, l'usine doit être en mesure de sécuriser davantage ses approvisionnements grâce à :

- Une offre de service de bout en bout pour les planteurs intéressés,
- L'exploitation de parcelles en propre,
- La proposition de schéma de contractualisation pour l'ensemble des livreurs, y compris non préfinancés.

Des solutions existent, mais l'urgence d'agir doit véritablement être soulignée dans un contexte où le manque de confiance envers l'usine et les difficultés économiques des planteurs s'accroissent et la concurrence entre les industriels pour l'accès à la canne s'intensifie. La culture de la canne et la prestation de service agricole ne sont pas les métiers historiques de la SAEM néanmoins, les mutations de la filière et les contraintes pesant sur la culture de la canne imposent aujourd'hui à la SAEM d'embrasser ces nouveaux métiers. Bien sûr, il est important de comprendre tous les enjeux que cela pose et la nécessité de s'entourer de personnes compétentes pour mener à bien les nouvelles activités (au sein de la SAEM ou de la SCEA qu'elle souhaiterait créer). La forme juridique même de la SAEM semble en faire une structure peu agile et une partie des leviers proposés dépendent également des pouvoirs publics, mais il est essentiel de tout mettre en œuvre pour agir rapidement. L'activation des différents leviers peut permettre de sécuriser et augmenter en partie les approvisionnements en canne, néanmoins l'atteinte de 100% des objectifs fixés dans le plan, d'entreprise 2023-2027 (à savoir 59 000 tonnes de canne) en 2027 semble compromis au vu des freins qui perdurent et des résultats des deux premières campagnes du plan, 2023 et 2024.

La recherche de solutions pour les problématiques techniques rencontrés par les planteurs est également un aspect important pour, a minima, maintenir les rendements actuels. Celle-ci doit être organisée et renforcée à une échelle plus large que celle de la SAEM, en collaboration de l'ensemble des parties prenantes de la filière et des pouvoirs publics.

ANNEXES

Annexe 1 : Caractéristiques prises en compte pour la sélection de l'échantillon

Caractéristiques :

- Grandes exploitations (> 50 ha) :
 - Total 17 : 11 liées à des distilleries ou trop éloignées.
 - 3 sont livreurs réguliers de la sucrerie.
 - 3 ne livrent pas ou plus.
- Exploitations intermédiaires (10 à 50 ha) :
 - Total 26 : 14 trop éloignées.
 - 4 sont livreurs réguliers de la sucrerie.
 - 8 ne livrent pas ou plus mais sont sur une zone de livraison potentielle.
- Petites exploitations (< 10 ha) :
 - Total 130 : 92 trop éloignées, trop petites, ne livrent pas.
 - 6 sont des livreurs « fidèles » de la sucrerie (plus de 90% de leurs volumes sur 4 ans).
 - 18 livrent partiellement la sucrerie et ont des surfaces > 5ha.
 - 14 livrent partiellement la sucrerie et ont des surfaces < 5ha.
 - L'échantillon intégrera des planteurs qui sont sous contrat avec la sucrerie (ils sont une vingtaine au total).
- Autres agriculteurs / acteurs :
 - 10 à 12 exploitants situés sur la zone de la sucrerie et ne cultivant pas de canne ont également été contactés (ciblage jachère banane, friche etc.).
 - Objectifs : les interroger sur leur perception de la filière canne, leur intérêt pour la culture et leur vision de la sucrerie.

Annexe 2 : Trame d'entretien – Planteurs de canne

Présentation générale de l'exploitation

- Surface d'exploitation, et surface de canne à sucre.
- Année d'installation et année de démarrage de la canne.
- Nombre d'exploitants ? Temps plein sur l'exploitation ou pluriactif ? Nombre de salariés (ETP) ?
- Autres cultures ou activités d'élevage sur l'exploitation :
 - Détail des surfaces et notamment jachère ou friche.
 - Si banane : Surfaces de banane / de jachère, durée des rotations et des jachères, intérêt agronomique d'intercaler les cultures de cannes et banane ?

Valorisation de la canne et choix des débouchés

- Où livrez-vous vos cannes ? Est-ce régulier chaque année ou cela change-t-il d'une année à l'autre ?
 - Tonnage livré à la sucrerie
 - Tonnage livré en distillerie, le cas échéant.
- Historiquement avez-vous toujours travaillé avec cette/ces usines ? Comment cela a-t-il évolué et pourquoi ?
- Localisation des parcelles et distance par rapport à la/les unité(s) industrielle(s),
- Choix du débouché :
 - Pourquoi livrer en sucrerie / en distillerie / pourquoi en livrer plusieurs ou alterner d'une année à l'autre ?
 - Quels sont les critères de choix (distance, disponibilité des prestataires ou des coupes, prix proposé etc.) ?
- Qualité de la canne livrée (CP et BRIX) en moyenne,
- Sous quels délais êtes-vous payé (par débouché / payeurs) ?
- Savez-vous combien vous touchez à la tonne, aide incluse en sucrerie / distillerie ?

Rendements, mécanisation et recours à la prestation de service

- Topographie de l'exploitation : mécanisable, mécanisable par temps sec, non mécanisable, taille des parcelles, morcellement des parcelles, accessibilité des parcelles.
 - Parcelles implantées en canne ?
 - Parcelles inexploitées disponibles ?

Culture de la canne :

- Evolution des rendements sur 5 ans et perspectives
- Pour chaque étape : Travail manuel ou mécanisé, réalisé par l'exploitant lui-même ou par des prestataires ? (Plantation, entretien, coupe / récolte, chargement).
- Equipement disponible sur l'exploitation : récolteuse, tracteur, remorques, matériel de travail du sol, épandeur etc.
- Nom des prestataires de service (entretien de la culture, récolte, chargement et transport),
- Tarifs de prestation, disponibilité des prestataires etc.
- Attentes complémentaires en matière de prestation de service et d'accompagnement technique,
- Intérêt porté à la création d'une CUMA, pourquoi ?
- Faisiez-vous partie de l'ancienne CUMA Malgré tout ? Comment cela fonctionnait-il ? Quels étaient les avantages / les inconvénients ?
- Parcelle irriguée ou non. Besoin d'irrigation ?
- Difficulté techniques rencontrées et solutions envisagées pour l'avenir (enherbement, irrigation etc.).

Profil des planteurs et pérennité de l'exploitation

- Age,
- Perspectives de transmission (arrêt d'activité, reprise familiale, échéance, etc.),
- Propriété du foncier ou fermage (demander le prix approximatif de la location en €/an par hectare et se faire préciser, fermage, colonage etc.).

Pour conclure : perspectives

- Perspectives d'augmentation / baisse de surfaces en canne et pourquoi ?
- Perspectives de livraison sucrerie / distillerie à l'avenir ?
- Freins pour la livraison de canne en sucrerie : techniques, organisationnels, matériel, humains, délais de paiement, financier, etc.
- Intérêt à livrer la sucrerie.