



**HAL**  
open science

**Fin des quotas sucriers et révision de la convention  
interprofessionnelle de la filière canne-sucre de la  
Réunion : études technico-économiques et perspectives  
pour les exploitations cannières**

Candice Beyssac

► **To cite this version:**

Candice Beyssac. Fin des quotas sucriers et révision de la convention interprofessionnelle de la filière canne-sucre de la Réunion : études technico-économiques et perspectives pour les exploitations cannières. Sciences du Vivant [q-bio]. 2017. dumas-01850575

**HAL Id: dumas-01850575**

**<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01850575>**

Submitted on 27 Jul 2018

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## **Mémoire de fin d'études**

présenté pour l'obtention du diplôme d'ingénieur agronome  
Option : TERPPA

**FIN DES QUOTAS SUCRIERS ET REVISION DE  
LA CONVENTION INTERPROFESSIONNELLE DE  
LA FILIERE CANNE-SUCRE DE LA REUNION :  
ETUDES TECHNICO-ECONOMIQUES ET  
PERSPECTIVES POUR LES EXPLOITATIONS  
CANNIERES**



par Candice BEYSSAC

Année de soutenance : 2017

**Organisme d'accueil : Direction de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de  
la Forêt de La Réunion**



# **Mémoire de fin d'études**

**présenté pour l'obtention du diplôme d'ingénieur agronome  
Mention/Option : TERPPA**

## **FIN DES QUOTAS SUCRIERS ET REVISION DE LA CONVENTION INTERPROFESSIONNELLE DE LA FILIERE CANNE-SUCRE DE LA REUNION : ETUDES TECHNICO-ECONOMIQUES ET PERSPECTIVES POUR LES EXPLOITATIONS CANNIERS**



**par Candice BEYSSAC**

**Année de soutenance : 2017**

**Mémoire préparé sous la direction de  
Sophie THOYER**

**Organisme d'accueil : Direction de  
l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et  
de la Forêt de La Réunion**

**Présenté le 28/09/2017 devant le jury :  
Frédéric de BAILLIENCOURT  
Pauline LECOLE  
Christophe POSER  
Sophie THOYER**

**Maître de stage :  
Frédéric DE BAILLIENCOURT**



## RESUME

La filière canne-sucre de La Réunion évolue dans le cadre de l'Organisation Commune du Marché du sucre. Suite à sa réforme en 2006 et à l'annonce de la fin des quotas sucriers dès octobre 2017, des études ont montré que les sucreries européennes ont la capacité d'augmenter leur compétitivité pour faire face à cette libéralisation du marché, alors que l'industrie sucrière des DOM ne dispose que de peu de marges de manœuvre. L'Etat français a donc notifié, par le décret du 10 mai 2017, une aide financière annuelle de 38 M€ destinée à l'industrie sucrière des DOM. Celle-ci a pour objet de compenser le différentiel de compétitivité entre les sucriers européens et domiens et ainsi de pérenniser l'ensemble de la filière canne-sucre. Localement, cela se traduit par l'adaptation de la stratégie de développement de la filière et par la révision des accords interprofessionnels entre les industriels sucriers de La Réunion et les planteurs de canne. Dans ce cadre et pour préparer les négociations interprofessionnelles, une étude concernant le revenu des planteurs a été initiée en 2016. Quatre-vingt-dix enquêtes réalisées ont souligné la diversité des exploitations cannières et de leur revenu selon leur zone agro-climatique et leur mode de récolte. Elles montrent également que l'hétérogénéité des revenus dépend aussi fortement de la gestion globale de l'exploitation. Cette étude de terrain couplée à l'analyse statistique du réseau d'information comptable agricole (RICA) et aux dires des experts permet de reconstituer les différents facteurs qui influencent le revenu du planteur à court, moyen et long terme. Grâce à différents indices de fluctuation des prix et aux changements des modalités de paiement de la canne, ce mémoire présente l'évolution du revenu d'un planteur type entre 2005 et 2015 ainsi que la variabilité annuelle du revenu du planteur en fonction des conditions climatiques. Il dévoile l'importance de la gestion des risques auxquels l'exploitant cannier doit faire face pour stabiliser son revenu d'exploitation d'une année sur l'autre. Cette gestion est analysée par la suite sous l'angle de la trésorerie d'exploitation. Cette étude complémentaire révèle l'origine des difficultés de trésorerie que les planteurs peuvent rencontrer, les conséquences sur leur exploitation et fait un état des lieux des enjeux de filière relatifs à cette thématique. Grâce à ces travaux, des marges de progrès ont été identifiées pour soutenir les exploitations cannières et les accompagner vers de meilleures pratiques en termes de gestion courante et d'optimisation des investissements. Les principaux résultats de ces études sont aujourd'hui disponibles et l'outil de simulation élaboré est désormais opérationnel pour l'interprofession de la filière canne-sucre de La Réunion.

### Mots clés

OCM sucre, quotas sucriers, canne à sucre, industrie sucrière, La Réunion, Convention Canne, accords interprofessionnels, revenu d'exploitation, trésorerie d'exploitation cannière



## **ABSTRACT**

**Title : End of sugar production quotas and review of inter-professional agreements in the sugar cane sector in Reunion Island : technical-economic study and prospects for cane farms**

The cane-sugar sector in Reunion Island is developing within the framework of the common organization of the sugar market. Following its reform in 2006 and the announcement of the end of sugar quotas in October 2017, studies have shown that European sugar factories have the capacity to increase their competitiveness therefore being able to face this market liberalization, while on the contrary the sugar sector in the French overseas departments has not anymore sufficient leeway to ensure its sustainability. The French government has thus notified an annual financial aid of 38 million euros for the sugar industry in the French overseas departments by the decree of 10 May 2017. The aim is to balance the competitiveness between European sugar producers and to ensure the sustainability of the sector as a whole. This results locally to an adaptation of the development strategy for this sector and to the revision of the inter-professional agreements between the sugar industry in Reunion Island and the farmers. In this context and in anticipation of the inter-professional negotiations, a study on the income of sugar cane growers was initiated in 2016. Ninety surveys highlight the diversity of cane farms and their income according to the agro-climatic zone and their harvesting method. It also shows that the heterogeneity of the income depends strongly on the overall management of the farm. This field study coupled with the statistical analysis of the farm accountancy data network (FADN) and in accordance with the experts makes it possible to determine the various factors that influence the farmer's income in the short, medium and long term. Thanks to several indexes on price fluctuations and changes in cane payment, this thesis presents the trend of farm income for a typical cane grower between 2005 and 2015 as well as the annual income's variability depending on climatic conditions. It reveals the importance of risk management in the cane farm in order to stabilize its income from one year to the next. The management is analyzed in terms of operating cash flow. This complementary study defines both the origin of difficulties in managing cash flow by the planters and the consequences on their exploitation. As such, it describes the challenges of the cane-sugar sector related to this topic. In this work, margins of progress have been identified to support cane farms and to accompany them towards better management practices and optimized investments. The main results are available and the simulation tool developed for farm cash flow analysis can now be used by the cane-sugar inter-professional representatives.

### **Key words**

Sugar CMO, end of sugar production quotas, sugar cane, sugar industry, Reunion Island, inter-professional agreements, farm income, farm cash flow



## REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont tout d'abord à mon maître de stage, Frédéric de Bailliencourt, qui m'a encadrée tout au long de mon travail en m'accordant une grande autonomie. Ses conseils stratégiques et sa connaissance de la filière ont été une source d'apprentissage certaine. Merci de m'avoir permis de suivre au plus près l'actualité cannière, de par les réunions et les visites sur le terrain.

Je remercie également mon chef de service, Richard Feuillade, et mon chef de pôle, Lionel Levet, qui ont été présents et de bons conseils tout au long de mon stage et qui m'ont intégrée dans l'équipe très naturellement.

Je tiens à remercier le directeur de la DAAF Réunion, Philippe Simon, ainsi que Frédéric de Bailliencourt et Richard Feuillade pour la confiance qu'ils m'ont accordée en me permettant de présenter mon travail aux membres du CPCS et au préfet, et ce malgré des tensions interprofessionnelles.

Merci à l'ensemble des acteurs de la filière que j'ai rencontrés pour avoir partagé leurs expériences et leur temps. Cela m'a permis de cerner le contexte particulier des exploitations cannières de La Réunion mais aussi l'organisation de la filière. Je remercie particulièrement Philippe Rondeau, responsable des projets de développement durable chez Téréos, qui m'a beaucoup apporté en termes de méthodologie.

Un grand merci également à toutes les personnes qui ont participé au groupe de travail concernant l'étude trésorerie. Les remarques ont été riches et l'encouragement, le dynamisme de l'ensemble des participants ont fait de cette réunion un moment particulier de mon stage.

Je remercie évidemment toute l'équipe de la DAAF qui m'a accueillie chaleureusement et qui m'a intégrée naturellement.

Je remercie ma tutrice pédagogique de Montpellier SupAgro, Sophie Thoyer, pour son suivi et ses conseils lors de mon stage et notamment pendant la rédaction de mon mémoire.

Enfin, je tiens à remercier tout particulièrement Marc et ma famille qui m'ont soutenue pendant la phase de rédaction de ce mémoire.

**Mi merci zot tout !**



## TABLE DES MATIERES

Résumé .....	5
Abstract .....	7
Remerciements .....	9
Table des matières .....	11
Avant-propos .....	15
Glossaire.....	17
Sigles et acronymes .....	18
Introduction .....	21
1 La filière canne-sucre à La Réunion : contexte .....	23
1.1 Une filière historique et patrimoniale qui a façonné le modèle agricole actuel.....	23
1.1.1 La canne à sucre : une identité réunionnaise depuis 1810.....	23
1.1.2 Une filière historiquement structurante pour le territoire .....	24
1.1.3 Une production localement adaptée, constamment influencée par le contexte national, communautaire et mondial.....	24
1.1.4 Une filière préoccupée par la perte de son foncier .....	25
1.1.5 Des exploitations cannières en transition structurelle .....	26
1.2 Une filière structurée mais un équilibre fragile.....	28
1.2.1 Le Comité Paritaire de la Canne et du Sucre (CPCS) : une organisation interprofessionnelle.....	28
1.2.2 Les CMU, pôles canne et balances : une organisation spatiale .....	30
1.2.3 Le RITA Canne : une organisation de recherche appliquée .....	31
1.2.4 Une organisation fragile .....	32
1.3 Un pilier économique pour le territoire, soumis aux contraintes commerciales mondiales et aux politiques européennes .....	33
1.3.1 Le pivot de l'économie agricole et territoriale .....	33
1.3.2 Le sucre brut face à la concurrence européenne .....	34
1.3.3 Les sucres spéciaux face à la concurrence internationale.....	35
1.3.4 Des gains de compétitivité limités : vers une économie durable.....	36
1.4 L'année 2017 : un nouveau tournant pour la filière ? .....	37
1.4.1 Les conséquences de la fin des quotas sucriers sur les DOM.....	37
1.4.2 Une réponse nationale : 38 M€ pour les sucreries des DOM .....	37
1.4.3 La révision de la Convention Canne 2015-2021 à La Réunion.....	38
2 Valorisation des données technico-économiques existantes : l'évolution du revenu des planteurs .....	39

2.1	Constats préalables.....	39
2.2	Objectifs de la démarche.....	40
2.3	Estimation des produits d'exploitations cannières.....	40
2.4	Actualisation des charges des exploitations cannières.....	41
2.4.1	Compilation des différentes sources de données.....	41
2.4.2	Construction des résultats en collaboration avec l'interprofession.....	44
2.5	Estimation des évolutions des charges, des produits et des revenus d'exploitation de 2005 à 2015.....	46
2.5.1	Choix des paramètres d'évolution.....	46
2.5.2	Evolution des produits d'exploitation en fonction des accords interprofessionnels et des facteurs naturels.....	47
2.5.3	Evolution conjoncturelle des charges d'exploitation : l'IPAMPAR.....	47
2.5.4	Evolution du revenu d'exploitation.....	49
2.5.5	Identification des facteurs de compétitivité des planteurs.....	50
2.6	Limites et pistes d'amélioration.....	51
2.6.1	Des charges de mécanisation jugées difficilement objectivables.....	51
2.6.2	Des difficultés de communication avec l'interprofession.....	51
2.6.3	Une absence de prise en compte de la transition structurelle sur l'évolution du revenu agricole.....	51
3	Etude de la trésorerie des planteurs.....	53
3.1	Constats préalables.....	53
3.2	Objectifs de la démarche.....	53
3.3	Compréhension des enjeux et analyse du système en place.....	54
3.3.1	Informations préalables : rencontres avec les acteurs de la filière.....	54
3.3.2	Compréhension des systèmes de paiement et état des lieux des dispositifs de financement : entretiens semi-directifs avec les acteurs liés aux biens et aux services agricoles.....	54
3.3.3	Analyse des systèmes de financement.....	54
3.4	Analyse de la trésorerie des exploitations cannières.....	58
3.4.1	Création d'un outil de simulation : un tableau de bord financier.....	58
3.4.2	Partage avec les acteurs de la filière pour compléments d'information, vérification et validation de l'outil de simulation.....	59
3.4.3	Définition des scénarios et analyse des simulations.....	60
3.5	Analyse de la trésorerie des exploitations cannières en relation avec l'organisation et les actions de la filière.....	62
3.5.1	Etat des lieux de l'origine des difficultés de trésorerie des exploitations cannières.....	62
3.5.2	Enjeux pour la filière.....	63

3.5.3	Perspectives .....	65
3.6	Limites et pistes d'amélioration .....	68
3.6.1	Une étude à finaliser .....	68
3.6.2	Une étude à valoriser .....	69
3.6.3	Une étude à étendre aux autres filières .....	69
Conclusion.....		71
Références bibliographiques .....		75
Table des illustrations.....		78
Index des tableaux .....		79
Annexes .....		81
Annexe 1	Présentation de la structure d'accueil : la DAAF Réunion .....	83
Annexe 2	Historique des avancées des Conventions Canne à La Réunion et bilan des négociations 2017 .....	84
Annexe 3	Note explicative sur le prix du sucre blanc sur le marché européen .....	93
Annexe 4	Etude « revenus » : fiche action .....	96
Annexe 5	Etude « revenus » : synthèse des enquêtes réalisées en 2016 .....	98
Annexe 6	Etude « revenus » : questionnaire d'enquête .....	99
Annexe 7	Etude « revenus » : fiche d'analyse de la zone de Ravine Glissante .....	104
Annexe 8	Etude « revenus » : analyse des charges et des produits d'exploitation pour l'année 2015.....	110
Annexe 9	Tableaux des modalités d'évolution des produits et des charges d'exploitation entre 2005 et 2015 .....	112
Annexe 10	Diaporama : facteurs de compétitivité des exploitations cannières .....	114
Annexe 11	Coupures de presse relatives aux blocages et aux manifestations des planteurs.....	120
Annexe 12	Etude « revenus » : coupure de presse suite à la présentation de l'étude en réunion du CPCS le 22 juin 2017 .....	123
Annexe 13	Etude « trésorerie » : fiche action .....	124
Annexe 14	Etude « trésorerie » : guide d'entretien des fournisseurs agro-industriels .....	126
Annexe 15	Etude « trésorerie » : liste des entretiens.....	128
Annexe 16	Etude « trésorerie » : dispositifs de soutien et de financement.....	129
Annexe 17	Etude « trésorerie » : méthodologie de comparaison des dispositifs de financement d'un investissement.....	134
Annexe 18	Etude « trésorerie » : Version opérationnelle de l'outil de simulation .....	137
Annexe 19	Etude « trésorerie » : réunion de travail du 22 août 2017 à la DAAF .....	143
Annexe 20	Scénarios des simulations – versions provisoires .....	148



## AVANT-PROPOS

Mon cursus à Montpellier SupAgro et les différents stages que j'ai effectués m'ont amenée à m'orienter et à me spécialiser dans le développement territorial, à appréhender l'agriculture dans un ensemble beaucoup plus large que la production au champ. J'ai alors choisi de suivre l'option Territoires, Ressources, Politiques Publiques et Acteurs (TERPPA). Celle-ci mobilise des connaissances et des outils de sciences sociales pour former des ingénieurs agronomes experts de l'interface entre développement agricole, environnement et projets de territoires.

Cette formation m'a notamment apporté des connaissances sur les cadres d'élaboration des politiques publiques, les techniques d'évaluation des projets publics et des politiques publiques, la gestion de territoire (économie), l'analyse des systèmes et des stratégies d'acteurs, l'organisation de l'action collective (sociologie), le diagnostic territorial (géographie). Elle me permettra alors d'exercer une profession dans les domaines de la conception, de l'accompagnement et de l'évaluation des politiques, de l'aménagement du territoire, du développement rural et de la gestion des ressources naturelles.

J'ai choisi de réaliser mon stage de fin d'études dans un service déconcentré de l'Etat : la Direction de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt (DAAF) de La Réunion, présentée en annexe 1. Cette structure intègre l'ensemble des missions du Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt (MAAF), à l'exception de la pêche et de l'aménagement du territoire. C'était donc l'occasion de comprendre sur le terrain comment se déclinent les politiques communautaires et nationales localement.

La filière canne-sucre de La Réunion est soumise à la réglementation européenne mais s'organise de façon autonome grâce à des accords interprofessionnels locaux. La fin des quotas sucriers de 2017, décidée par l'Union européenne, marque un tournant pour le marché du sucre. Sa libéralisation est perçue différemment en métropole et dans les outre-mer et c'est l'adaptation d'un territoire insulaire face à un tel bouleversement commercial qui m'a intéressé dans cette opportunité de stage.

Ce mémoire de fin d'études conclut une mission de six mois à l'interface entre l'industrie sucrière et les producteurs de canne à sucre de La Réunion. Il relate la méthodologie, les résultats obtenus et une analyse critique des travaux effectués. Les analyses technico-économiques ont permis de mettre en avant les perspectives de la filière. Ce stage a été une réelle source d'enseignement tant pour l'acquisition de compétences pour la conduite d'une étude que pour la compréhension des mécanismes économiques, des jeux d'acteurs et de l'animation de filière qui assurent sa pérennité.



## GLOSSAIRE

**Amendement** : élément améliorant les propriétés physiques et chimiques du sol (chaux, cendres, écumes)

**Bagasse** : résidu fibreux de la canne à sucre, composé essentiellement de cellulose, d'hémicellulose et de lignine et issu de la première étape d'extraction du sucre par broyage de la canne. Ce co-produit, d'une valeur énergétique de 420 kWh par tonne, est valorisé pour produire de l'électricité mais aussi des cendres (amendement des sols, des cultures hors sols).

**Campagne sucrière** : période de l'année pendant laquelle la canne est récoltée puis transformée en sucre. A La Réunion, elle s'étale généralement entre fin juin et mi décembre.

**Charge de structure** : charge liée à l'existence de l'entreprise, indépendante du niveau de vente ou de production (loyers, assurances, charges salariales, honoraires, annuités, etc.)

**Charge opérationnelle** : charge liée au fonctionnement de l'entreprise, variant en fonction de l'activité (achats de matières premières, sous-traitance, charges salariales opérationnelles, etc.)

**Écumes** : résidu issu de l'épuration du jus de canne, riche en azote, phosphore et calcium. Elles constituent une source organique et minérale intéressante à épandre dans les champs.

**Flux de trésorerie** : différence entre les produits d'exploitation et les charges effectives, entrées et sorties d'argent du compte bancaire de l'exploitation

**Intrants** : produits apportés aux terres et aux cultures (engrais, amendements, produits phytosanitaires)

**Mélasses** : sous-produit final de l'extraction du sucre, livrée aux distilleries pour la production de rhum ou aux éleveurs pour l'alimentation animale

**Produits d'exploitation** : recettes de l'exploitation liées à sa production agricole

**Revenus** : marge nette annuelle dégagée par l'exploitation agricole

**Richesse** : richesse en saccharose de la tonne de canne à sucre

**Sole cannière** : surface agricole dédiée à la culture de canne à sucre

**Sucre blanc** : saccharose pur cristallisé, issu soit directement de l'extraction de la betterave, soit du raffinage du sucre brut extrait de la canne à sucre.

**Sucre brut** : sucre issu de l'évaporation du jus de canne destiné au raffinage

**Sucres spéciaux** : sucres non raffinés et sans additifs, à haute valeur ajoutée. Ils se distinguent par leur couleur, leur odeur, leur texture et l'arôme de leur terroir (vanille, cannelle, etc.).

## SIGLES ET ACRONYMES

AAIS	Aide à l'Adaptation de l'Industrie Sucrière
ACP	Pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique
AFOM	Atouts, Faiblesses, Opportunités, Menaces
ARTAS	Association Réunionnaise pour le développement de la Technologie Agricole et Sucrière
ASP	Agence de Services et de Paiement
CDEX	Classe de Dimension Economique des eXploitations
CDPENAF	Commission Départementale de Protection des Espaces Naturels, Agricoles et Forestiers
CEE	Communauté Economique Européenne
CESR	Conseil Economique, Social et Environnemental Régional
CFPPA	Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole
CGAAER	Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux
CGB	Confédération Générale des planteurs de Betteraves
CGPER	Confédération Générale des Planteurs et Eleveurs de La Réunion
CIRAD	Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CMU	Commission Mixte d'Usine
CPCS	Comité Paritaire interprofessionnel de la Canne et du Sucre
CTICS	Centre Technique Interprofessionnel de la Canne et du Sucre
CUMA	Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole
CV	Chevaux
DAAF	Direction de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt
DOM	Départements d'Outre-Mer
ETA	Entreprise de Travaux Agricoles
ETE	Excédent de Trésorerie d'Exploitation
FDSEA	Fédération Départementale des Syndicats d'Exploitations Agricoles
FEADER	Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural
FEAGA	Fonds Européen Agricole de Garantie
FRCA	Fédération Régionale des Coopératives Agricoles de La Réunion
HT	Hors Taxe

ICHN	Indemnité Compensatoire des Handicaps Naturels
IEDOM	Institut d'Emission des Départements d'Outre-Mer
INSEE	Institut National de la Statistique et des Etudes Economique
IPAMPA	Indice des Prix d'Achat des Moyens de Production Agricole
IPAMPAR	Indice des Prix d'Achat des Moyens de Production Agricole de La Réunion
JA	Jeunes Agriculteurs
MAAF	Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt
MBS	Marge Brut Standard
OCM	Organisation Commune de Marché
ODEADOM	Office de Développement de l'Economie Agricole d'Outre-Mer
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OTEX	Orientation Technico-Economique des eXploitations
PAC	Politique Agricole Commune
PBS	Produit Brut Standard
PDRR	Programme de Développement Rural Régional
PMA	Pays les Moins Avancés
POSEI	Programme d'Options Spécifiques à l'Eloignement et à l'Insularité
PRAAD	Plan Régional de Développement Durable de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire
RICA	Réseau d'Information Comptable Agricole
RITA	Réseau d'Innovation et de Transfert Agricole
RUP	Région Ultra-Périphérique
SAFER	Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural
SAPHIR	Société d'Aménagement de Périmètres Hydro-agricoles de l'Île de la Réunion
SAU	Surface Agricole Utile
SICA	Société d'Intérêt Collectif Agricole
SISE	Sercive
SNC	Société en Nom Collectif
TVA NPR	Taxe sur la Valeur Ajoutée Non Perçue Récupérable
UE	Union Européenne



## INTRODUCTION

L'île de La Réunion, Département d'Outre-Mer (DOM), se situe au cœur de l'Océan Indien, à l'Est de Madagascar, historiquement sur la route commerciale des Indes. L'agriculture a toujours eu un rôle économique important sur l'île, d'abord pour ravitailler les navires, puis pour produire des épices et du café et enfin de la canne à sucre à destination de la métropole. Implantée en 1810, la canne à sucre a largement influencé l'aménagement du territoire et la structuration sociale.

Aujourd'hui encore, la filière canne-sucre-rhum joue un rôle prépondérant dans l'activité économique du département avec une superficie de 23 046 hectares, soit 57 % de la superficie agricole utile et 17 % de la surface de l'île, près de 3 000 exploitations, deux sucreries appartenant au groupe Téréos Océan Indien et trois distilleries indépendantes. Elle constitue notamment la principale source d'emplois de l'agriculture, voire de l'économie réunionnaise.

Environ 200 000 tonnes de sucre sont produites annuellement à partir de la canne, puis exportées vers l'Union européenne, en majorité sous forme de sucre brut destiné au raffinage ou de « sucres spéciaux ». Soumise à un quota européen de 300 000 tonnes de sucre, La Réunion n'a pas la productivité suffisante pour l'atteindre. Les quotas ne sont donc pas une contrainte de production comme ils peuvent l'être pour les betteraviers européens mais une protection face à cette concurrence.

La réforme de l'Organisation Commune de Marché (OCM) du sucre de 2006 prévoit la libéralisation du marché du sucre et la suppression totale des quotas sucriers dès octobre 2017. Cela présage d'une baisse du prix du sucre sur le marché européen, liée à une hausse de la production dans les exploitations les plus modernes et les plus enclines à acquérir des terres, à augmenter leur productivité et à se regrouper. En ce qui concerne la production de sucre blanc, les betteraviers et sucriers d'Europe ont donc un net avantage concurrentiel par rapport aux producteurs réunionnais, qui sont contraints par le foncier exploitable et par le manque de marge de manœuvre pour se restructurer. Le handicap structurel des producteurs réunionnais va s'accroître. Pour pérenniser la filière canne-sucre dans les DOM, l'Etat a mis en place une nouvelle aide forfaitaire : elle bénéficie aux industriels de la filière canne-sucre dans les DOM pour compenser leurs surcoûts de production du sucre et assurer l'achat des cannes produites sur le territoire.

Les accords interprofessionnels actuels sont formalisés, à La Réunion, par la Convention Canne 2015-2021. Avec la fin des quotas sucriers et en considérant les conséquences sur La Réunion, la Convention est révisée en 2017 notamment pour prendre les dispositions nécessaires quant à la rémunération des planteurs de canne.

Dans ce cadre, le constat a été fait d'un manque d'informations actualisées et synthétisées concernant la situation économique et la trésorerie des planteurs. Pour compléter les données statistiques, des travaux d'enquêtes et d'analyse de la situation technico-économique d'un échantillon de planteurs de canne ont alors été initiés en 2016 afin de constater réellement les situations des planteurs.

Une synthèse de ces données brutes et des données RICA a été prévue par la DAAF afin d'accompagner les négociations de 2017 de l'interprofession canne-sucre de La Réunion. Par ailleurs, des difficultés de trésorerie en début de campagne sont ressorties ces dernières années. Une étude complémentaire a donc été envisagée pour comprendre les origines de ces difficultés et leurs conséquences. Mes travaux sont axés sur deux principales problématiques :

- Quels sont les facteurs de variabilité du revenu des planteurs et comment a-t-il évolué ces dix dernières années ?
- Quelle est l'origine des difficultés de trésorerie soulevées par les planteurs, quelles sont leurs conséquences et comment peut-on améliorer ces situations ?

Pour répondre à ces questions, je me suis d'abord attachée à comprendre et à analyser les données du référentiel technico-économique de la canne publié en 2006, les résultats d'enquêtes de 2016 et les statistiques du RICA entre 2012 et 2015. En parallèle, des entretiens avec des planteurs et des acteurs de la filière m'ont permis de contextualiser l'ensemble des données chiffrées. J'ai ensuite synthétisé les variables du revenu des planteurs et représenté l'évolution de celui-ci à partir de différents indices officiellement référencés.

En vue d'analyser la trésorerie des planteurs, j'ai élaboré un outil de simulation constitué par un tableau de bord de trésorerie mensualisé et ajustable en fonction des variables du revenu du planteur, de la zone, de la structure de l'exploitation. En parallèle, une dizaine d'entretiens semi-directifs ont été menés afin de faire un état des lieux des modalités de paiement des charges courantes et des dispositifs de financement pour des investissements occasionnels. Un groupe de travail a été constitué pour partager sur le travail accompli et mettre en relief, de manière concertée, les pistes d'amélioration et les actions à entreprendre.

Globalement, l'évolution des revenus du planteur suit les spécificités climatiques annuelles sur du court terme. A moyen et long terme, le niveau technique du planteur et l'utilisation de variétés de canne adaptées au contexte pédo-climatique ont un impact direct sur son revenu. Le pouvoir d'achat des planteurs a légèrement augmenté en dix ans avec une croissance globale de son revenu de 17,7 % face à une inflation générale de 14,4 %.

Les difficultés de trésorerie reposent majoritairement sur les causes suivantes :

- un système de paiement de la canne et des subventions concentré sur deux mois,
- un manque de maîtrise de la gestion globale de l'exploitation,
- des investissements « plaisir » non opportuns, surdimensionnés,
- une faible considération des conseils bancaires et de comptabilité agricole.

De nombreux dispositifs de financement ou d'aide à la trésorerie sont déployés pour les planteurs de canne. Les outils publics de développement, comme le FEADER, ne sont pas les plus utilisés ; les offres commerciales, telles que les locations en SNC, sont plus prisées par les planteurs mais moins avantageuses en réalité pour la rentabilité de l'exploitation.

La première partie abordera les enjeux de la filière canne-sucre en parallèle avec le contexte socio-économique et politique de la filière. La deuxième partie sera axée sur l'analyse économique des exploitations cannières et sur leur évolution dans le cadre des négociations de la révision de la Convention Canne 2015-2021. La troisième partie présentera le déroulé et les résultats de l'étude complémentaire relative à la trésorerie des planteurs et les pistes d'amélioration. Une partie conclusive résumera enfin mes recommandations.

## 1 La filière canne-sucre à La Réunion : contexte

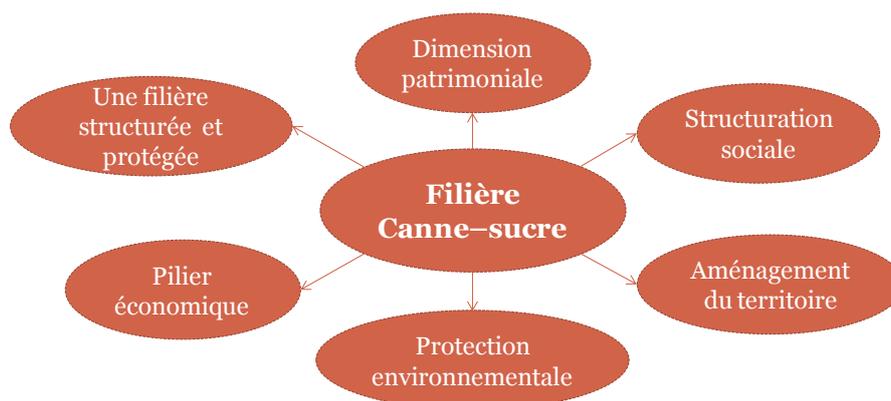


Figure 1 : La filière canne au centre de la société réunionnaise (auteur)

### 1.1 Une filière historique et patrimoniale qui a façonné le modèle agricole actuel

#### 1.1.1 La canne à sucre : une identité réunionnaise depuis 1810

Le patrimoine culturel et environnemental de l’île de La Réunion, découverte en 1510, s’est construit autour de son histoire agricole. Celle-ci permet notamment de comprendre la structuration foncière et l’organisation sociale actuelle.

D’abord considérée comme un point d’escale sur les routes commerciales des Indes, l’île de La Réunion produisait les denrées alimentaires nécessaires au ravitaillement des navires. Avec la découverte de plants de café indigènes en 1711, les colons installés depuis 1642 ont développé une production de café à destination de la métropole, ainsi qu’une culture de girofliers. (Rivière 2006) Elles ont connu un grand succès mais ont décliné avec la concurrence martiniquaise puis l’effondrement de la Compagnie des Indes et enfin le passage de cyclones dévastateurs en 1807. (Pinson 2008)

La canne à sucre, cultivée depuis 1650 à l’île Maurice, fournissait une partie des besoins métropolitains. La perte de cette colonie en 1810 et de Saint-Domingue suite aux guerres napoléoniennes a fait mûrir l’idée que La Réunion viendrait remplacer la production sucrière.

La canne se cultive sur le même étage climatique que le café (de 0 à 800 mètres d’altitude) et la société esclavagiste construite autour de la caféiculture servit de base pour la mise en culture de la canne. (Defos du Rau 1960) Si l’essor de la caféiculture a été court, celui de la canne dure depuis 1810 sur l’île. Un savoir-faire traditionnel s’est développé avec les enjeux de chaque époque. Aujourd’hui, la canne à sucre de La Réunion est plantée dans le monde entier grâce au rayonnement de son centre de sélection variétale, eRcane, créé en 1929.

La majorité des musées culturels de l’île sont tournés vers l’histoire cannière. Les usines sucrières sont visitées annuellement par 40 000 touristes et l’attachement local aux paysages changeant au fil des cycles de la canne sont autant d’indices qui font de la canne une image emblématique de l’île de La Réunion. (Syndicat du Sucre de La Réunion 2017)

Localement, la canne est considérée comme le patrimoine historique de l’île, son identité régionale. La plupart des familles réunionnaises ont des ancêtres ayant travaillé dans la canne avant que l’économie tertiaire ne se développe et se diversifie. Aujourd’hui, les planteurs prouvent un attachement à leurs terres et à leur métier du fait de leur histoire familiale.

### 1.1.2 Une filière historiquement structurante pour le territoire

Pendant longtemps, la structuration sociale et l'aménagement du territoire ont découlé des évolutions de la sole cannière et de son mode de faire-valoir.

A l'origine, les « Gros Blancs » possèdent terres cannières et sucreries (200 propriétaires en 1830), s'enrichissent grâce à l'esclavage et jouent le rôle de créanciers des colons, producteurs de denrées vivrières. Suite à la fermeture de la Compagnie de Saint-Malo, dans les années 1860, les colons font faillite et s'endettent auprès des « Gros Blancs ». Ces derniers leur proposent d'annuler leurs dettes en échange de foncier. Le colonat paritaire est mis en place : le colon cultive les terres en canne à sucre et les bénéfices sont partagés entre le colon et le « Gros Blanc ». Les colons qui refusent abandonnent leurs terres pour aller en défricher d'autres en altitude et dans les cirques, pour pratiquer une agriculture de subsistance. A la même période, les petites sucreries perdent en rentabilité et ferment (86 sucreries en 1881) et le foncier agricole se concentre (deux propriétaires sur la moitié de la SAU). La restructuration des usines se poursuit jusqu'en 1996 (fermeture de l'usine de Beaufonds dans l'est) : il ne reste que deux sucreries aujourd'hui. (Donadieu de Lavit 2016b)

En 1960, 100 exploitants possèdent plus de 100 hectares chacun face à 17 500 exploitations de moins de 5 hectares. La réforme foncière de la SAFER (1965-1985) et la vente des parcelles non mécanisables dans les années 1980 rééquilibrent la structure des propriétés foncières et augmentent la surface des plus petites exploitations mais le dualisme persiste encore. En 2015, la plupart des exploitations sont familiales et s'étendent sur 7,6 hectares en moyenne contre 5,4 hectares en 2000 et 3,5 hectares en 1980. Quelques grosses exploitations issues des anciennes familles coloniales occupent encore des superficies supérieures à 100 hectares (DAAF Réunion 2016a)

### 1.1.3 Une production localement adaptée, constamment influencée par le contexte national, communautaire et mondial

La production de canne à sucre s'est développée sur les anciennes terres caféières et grâce à une importante déforestation dans les années 1800. La sole cannière augmente et atteint progressivement **65 000 hectares en 1860** (Caubet 1934), soit 26 % de la surface de l'île. L'exploitation d'une telle surface est alors possible grâce à une main d'œuvre nombreuse (esclaves et immigrés indiens) et à de grands progrès simultanés de la culture et de l'industrie. La production cannière explose pour atteindre 75 000 tonnes de canne en 1860 (figure 2).

La surface en canne a ensuite fortement chuté à cause de nombreuses crises (apparition de ravageurs, cyclones, crise de main d'œuvre, 2<sup>e</sup> guerre mondiale, urbanisation). Elle représente **23 046 hectares en 2016**, soit 9 % de la surface de l'île et 55 % de la SAU. (CTICS 2016)

En 1861, l'Angleterre force la France à libéraliser son commerce extérieur : le sucre réunionnais perd sa « détaxe de distance » et les aides aux usines qui permettaient de compenser les surcoûts de production par rapport à la métropole. Cette crise nationale est relayée en 1963 par une surproduction mondiale et une baisse du prix du sucre. L'abolition de l'esclavage en 1848 et la baisse de l'immigration indienne s'ajoute au contexte commercial difficile et la production chute. A partir de 1970, des crises successives comme les épizooties et les cyclones provoquent une instabilité de la production de sucre à La Réunion. A partir de 1920, la production augmente à nouveau, et pour cause le sinistre de la première guerre mondiale sur les régions betteravières métropolitaines.

## 1. La filière canne-sucre à La Réunion : contexte

La filière a ensuite dû faire face, lors de la seconde guerre mondiale, à une crise causée par le choix politique du gouverneur d'arrêter les approvisionnements de l'île. Sa population est contrainte de produire toute son alimentation. La canne est arrachée au profit du manioc, du maïs et des bananes, provoquant la perte de la moitié de la sole cannière. (Donadieu de Lavit 2016b) Sa production passe alors de 110 000 tonnes en 1940 à 13 000 tonnes en 1944. (Sueur *et al.* 2012)

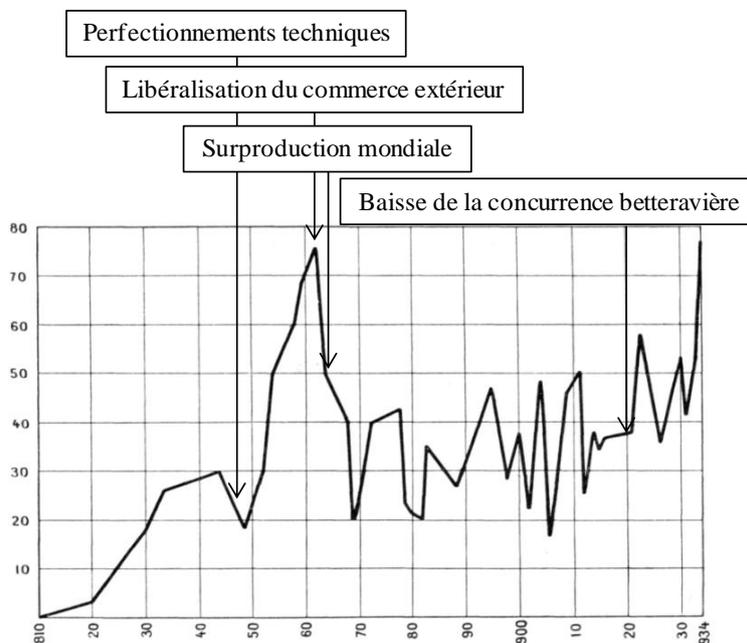


Figure 2: Evolution de la production sucrière à La Réunion entre 1810 et 1934 - en milliers de tonnes (Caubet 1934)

Grâce à la départementalisation en 1946, à la protection communautaire du marché du sucre, aux progrès agronomiques et techniques de ces dernières années, la filière a su se redresser pour produire aujourd'hui 200 000 tonnes de sucre annuellement.

### 1.1.4 Une filière préoccupée par la perte de son foncier

La surface cannière globale diminue depuis les années 1990. Ces dix dernières années, elle est passée progressivement de 25 440 hectares à 23 046 hectares et pour causes :

- L'émergence de projets d'aménagement (logements, équipements) qui grignotent peu à peu la surface agricole (figure 3) : les communes du littoral s'étalent globalement autour des anciennes sucreries et fragilise l'implantation des centres de réception de la canne, désormais situés en plein cœur des communes.
- L'abandon des terres (vieillesse des planteurs et manque d'attractivité du secteur pour les jeunes) : l'enfrichement est problématique pour l'ensemble de la filière à cause de l'accentuation de la propagation des adventices et de la baisse de la production globale.

## 1. La filière canne-sucre à La Réunion : contexte

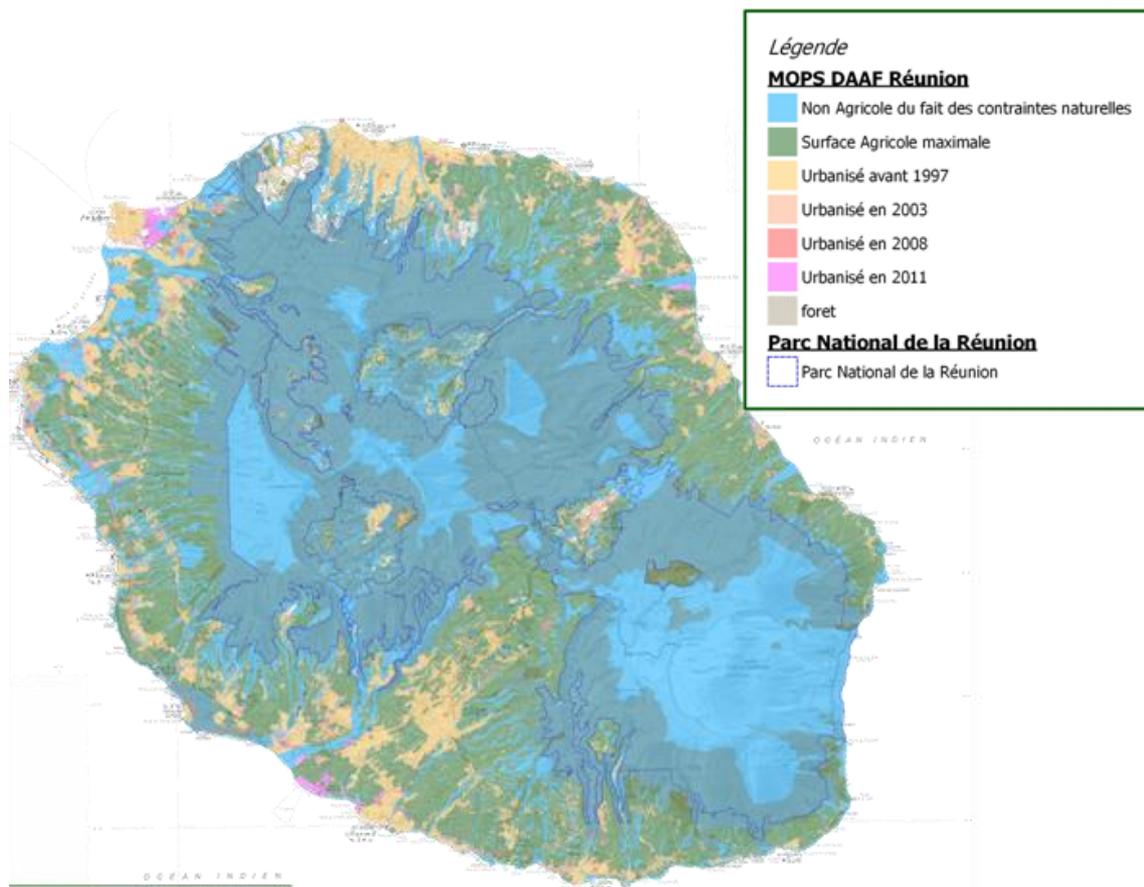


Figure 3 : Carte de la surface agricole (2012), contraintes naturelles et urbaines (DAAF Réunion 2012)

Pour préserver le foncier agricole, la Commission Départementale de Protection des Espaces Naturels, Agricoles et Forestiers (CDPENAF) prévoit la création d'un fonds de compensation en cas de pertes de terres agricoles afin d'aider l'émergence de projets tels que la revalorisation de friches.

### 1.1.5 Des exploitations cannières en transition structurelle

La surface moyenne des exploitations a doublé en 30 ans passant de 3,5 hectares en 1980 à 7 hectares en 2010 puis à 7,6 hectares en 2016. Ce phénomène s'accompagne d'une baisse du nombre de planteurs de canne constatée ces dernières années (-4 % par an entre 2002 et 2008 ; -2 % par an depuis 2009). (DAAF Réunion 2016a) En 2016, 2 976 planteurs sont recensés : les trois quarts cultivent moins de 8 hectares et livrent jusqu'à 700 tonnes de canne. Seulement 68 planteurs livrent plus de 2 000 tonnes et 20 exploitations ont une superficie de plus de 50 hectares. Ces grandes exploitations sont les héritières des anciennes familles coloniales. (CTICS 2016)

La plupart des exploitations de faible surface récoltent la canne manuellement (canne longue). Au-delà de 300 tonnes de cannes au champ, l'exploitation doit le plus souvent trouver de la main d'œuvre saisonnière, de moins en moins motivée à cause de la pénibilité du travail. Depuis une dizaine d'années, les exploitations souffrent de ce manque de main d'œuvre et donc se mécanisent individuellement (canne longue machine) ou s'organisent, souvent de manière informelle, avec des coupeurs (canne longue) ou des sociétés prestataires de coupe mécanique (canne tronçonnée).

## 1. La filière canne-sucre à La Réunion : contexte

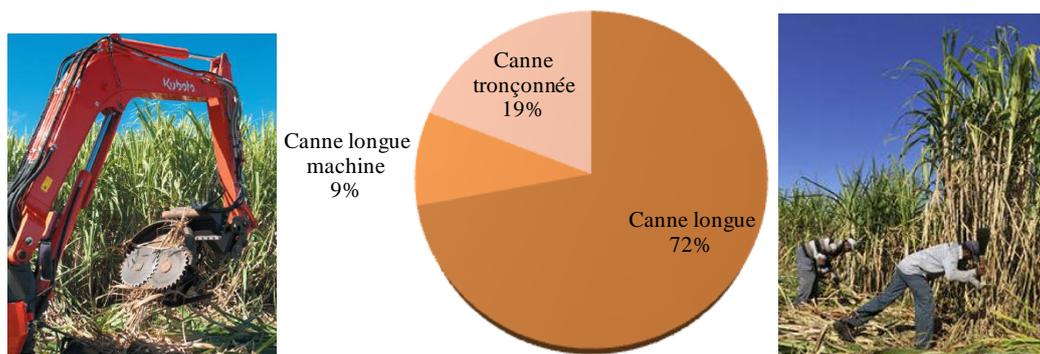


Figure 4 : Répartition du tonnage en fonction du type de coupe (CTICS 2016)  
Crédit photo : Paul Donadieu de Lavit, 2016

Avec l'augmentation des surfaces d'exploitation et le manque de main d'œuvre, de plus en plus de planteurs investissent dans une « coupeuse péi » (canne longue machine), machine mise au point localement en 2008 et commercialisée depuis 2010. Cependant, d'après les experts de la filière, la rentabilité de la mécanisation de la plupart des exploitations pose un réel problème pour les planteurs à cause des coûts non négligeables d'investissement et d'entretien. La gestion de l'exploitation et des investissements nécessite une maîtrise du matériel, de ses coûts et de son optimisation, qui n'est pas encore acquise par la plupart des exploitants en transition. On constate un parc des coupeuses péi en augmentation ces dernières années (accentuation du phénomène en 2017) mais également des machines qui « dorment » car non maîtrisées et non rentables. Par ailleurs, si la coupe est mal maîtrisée, la canne longue machine est critiquée à cause de sa qualité médiocre et donc source d'un faible revenu pour les planteurs.

**La filière canne-sucre de La Réunion a structuré le territoire et malgré de nombreuses crises perdure encore. Elle fait néanmoins face à des problématiques structurelles de développement importantes.**

**La préservation et l'aménagement du foncier agricole, l'attractivité pour la main d'œuvre agricole, la reprise des exploitations et l'accompagnement des planteurs vers la mécanisation sont des enjeux de filière, liés tant à la structure familiale des exploitations qu'aux problématiques sociétales de La Réunion (croissance démographique et besoin d'infrastructures, chômage élevé, développement de nouvelles technologies).**

**Si la préservation du foncier agricole semble maintenant maîtrisée sur le territoire et que la promotion de l'emploi agricole est organisée par la Chambre d'Agriculture en collaboration avec la DAAF, des efforts restent encore à fournir pour favoriser le renouvellement des générations agricoles, tant pour les exploitants que pour les ouvriers.**

**L'enjeu de la mécanisation des exploitations cannières reste le plus préoccupant avec un manque de maîtrise des machines, une négligence de leur rentabilité qui cause parfois le péril de certaines exploitations. L'enjeu est tout aussi important pour les industriels qui déplorent la dégradation de la qualité de la canne avec l'augmentation de la coupe mécanique.**

## 1.2 Une filière structurée mais un équilibre fragile

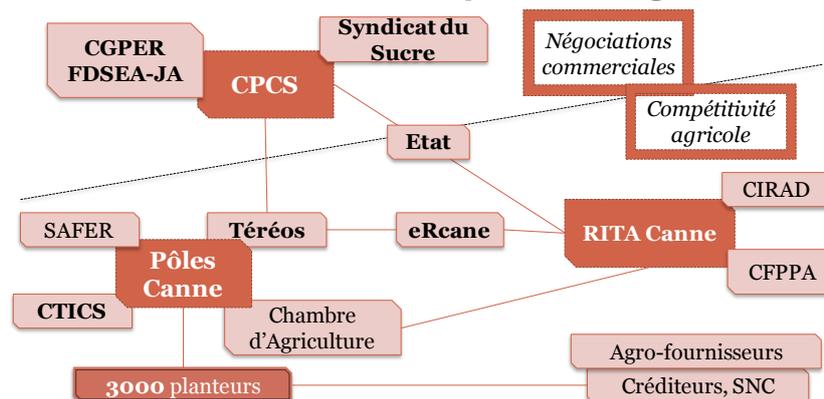


Figure 5 : Acteurs de la filière canne-sucre et relations (auteur)

### 1.2.1 Le Comité Paritaire de la Canne et du Sucre (CPCS) : une organisation interprofessionnelle

La réglementation communautaire impose à la filière betterave sucrière des accords interprofessionnels mais laisse aux DOM la liberté, compte tenu des spécificités territoriales, d'organiser l'interprofession de la filière canne-sucre localement.

Le CPCS est constitué par les acteurs professionnels et économiques de la filière Canne-Sucre de La Réunion (syndicats agricoles, industriels et Etat). Son statut d'association régie par la loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901 est reconnu par le Ministère de l'Agriculture en qualité d'organisation interprofessionnelle depuis le 5 mars 2009. L'objet du CPCS est d'examiner toutes questions relatives aux rapports interprofessionnels entre industriels et planteurs : démarches contractuelles, intérêts de la filière et de ses acteurs, développement du potentiel économique de la filière, décisions techniques et économiques (conditions de paiement de la canne, valorisation des produits), questions relatives aux soutiens publics, organisation et promotion de la filière dans son ensemble, différends entre planteurs et industriels. (CPCS 2015)

Le CPCS, renouvelé tous les cinq ans, est co-présidé par le président du syndicat agricole majoritaire et le directeur agricole de Téréos (groupe sucrier). Le syndicat agricole majoritaire à 55 % est la CGPER, assimilable à la Confédération Paysanne. La FDSEA et les JA, également très présents sur le terrain, ne font pas partie du bureau du CPCS. Ils revendiquent, néanmoins, leur droit de participer aux négociations régulières de l'interprofession.

Au sein du CPCS, l'Etat joue un rôle d'animation des différentes instances de la filière, réalise des études statistiques et met en place les soutiens financiers, ce qui permet d'accompagner la filière et de veiller au bon déroulement des négociations commerciales entre les planteurs et les industriels. Il est en outre garant du respect des réglementations nationales et européennes mais n'intervient pas directement sur le fond des négociations.

Le CPCS fédère l'interprofession autour d'un cadre stratégique partagé : la Convention Canne. Ce document officiel, créé en 1972 avec l'organisation de l'OCM sucre (encadré n°2), est révisé tous les cinq à sept ans. Le rôle et les engagements des trois parties sont formalisés : engagements de qualité et d'amélioration de la compétitivité pour les planteurs, modalités de paiement de la canne pour les industriels et description des aides publiques pour l'Etat. La Convention Canne garantit que toutes les cannes produites soient achetées par les sucreries à un prix fixé à la tonne de canne en fonction des paramètres explicités dans l'encadré n°1.

## 1. La filière canne-sucre à La Réunion : contexte

### Encadré n°1 : les modalités de paiement de la canne

Le paiement à la tonne de canne est calculé à partir de quatre paramètres de référence :

- La richesse (Ro) de référence est égale à 13,8 (moyenne décennale de la richesse annuelle), fixée en 1978.
- L'écart technique (ET) : la différence entre la quantité de sucre extractible à la récolte de la canne et la quantité réelle extraite à l'usine à cause de la dégradation du saccharose à chaque étape de stockage au champ, de transport et du process sucrier. L'écart technique a été déterminé en 1978 à 2,8 par les pouvoirs publics comme étant la valeur théorique que les industriels devraient être capables d'atteindre. Il a été formalisé par arrêté préfectoral. (Syndicat du Sucre de La Réunion 1996)
- L'indice de l'impact du coût de transformation de 1 tonne de canne en 30 kg de sucre brut, fixé en 1971, à 3.
- Le prix de référence Po, basé sur la richesse de référence Ro et l'écart technique de la canne, a été calculé en 1996 par rapport au prix de référence de la betterave (47,14 € pour une richesse de référence de 16 et un écart technique de 3) et fixé à 39,09 € pour une richesse de référence de 13,8.

$$\text{Prix de référence} = \frac{\text{Prix de référence de la betterave avant 2006} \times \frac{\text{Sucre récupérable en canne}}{\text{Sucre récupérable en betterave}}}{1}$$

$$\text{Prix de référence} = \frac{\text{Prix de référence de la betterave avant 2006} \times \frac{(R-ET)_{\text{canne}} \times \text{Rdt sucre blanc}}{(R-ET)_{\text{betterave}}}}{1}$$

$$P_0 = 47,14 \times \frac{(13,8-2,8) \times 0,98}{(16-3)} = 39,09 \text{ €}$$

La richesse de paiement annuelle R de chaque planteur est calculée par la moyenne des richesses de chacune de ses livraisons de l'année. Si celle-ci est différente de Ro = 13,8, le prix de la tonne de canne est :

$$P_{1996} = P_0 \times \frac{(R-3-ET)}{(R_0-3-ET)} = 39,09 \times \frac{(R-5,8)}{8}$$

Lors des négociations de la Convention Canne en 2017, l'écart technique a été abaissé à 2,6 grâce à une diminution de la dégradation du saccharose au champ, à une amélioration de la logistique de transport et du procédé sucrier. Le prix de référence, lié à l'écart technique, a été revalorisé à 40,07 € afin de conserver la même proportionnalité entre le prix de base et la richesse.

$$P_{2017} = 40,07 \times \frac{(R-5,6)}{8,2} \times T_c$$

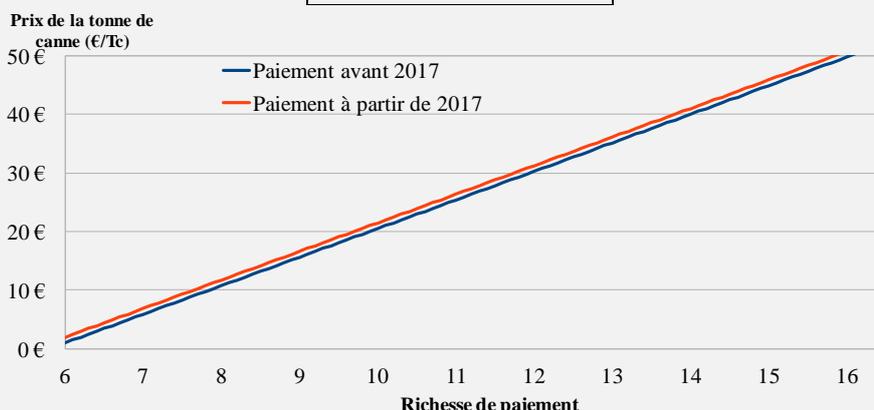


Figure 6 : Comparaison du prix de la canne avant et après 2017 en fonction de la richesse annuelle (Cambronne 2017)

De 1996 à 2016, le prix de la canne est resté stable. Les négociations de chaque Convention ont permis la mise en place d'aides communautaires et nationales pour le développement de la filière canne-sucre en fonction des enjeux identifiés à chaque programmation (figure 7).

## 1. La filière canne-sucre à La Réunion : contexte

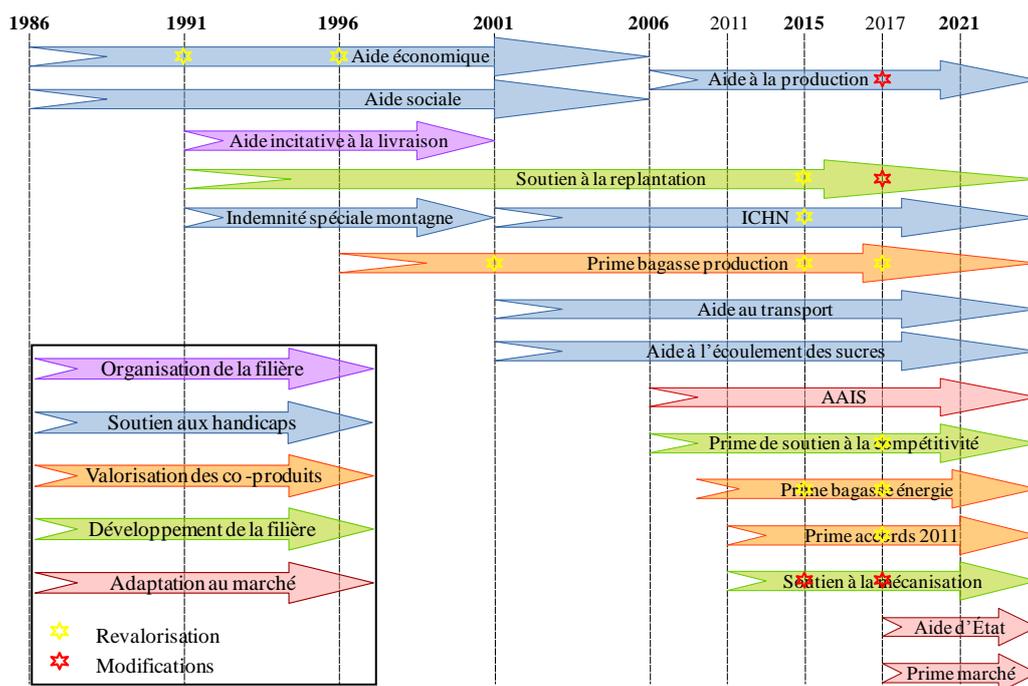


Figure 7 : Historique de mise en place des primes industrielles et des aides publiques (auteur)

Les avancées de chaque Convention sont détaillées en annexe 2. La plupart des soutiens sont pérennes dans le temps et sont soumis à des revalorisations ou à des modifications de modalités en fonction des nécessités et de l'évaluation du dispositif précédents. Seule l'aide incitative à la livraison, dont l'objectif était réorganiser les livraisons de campagne pour un meilleur fonctionnement des usines, n'a pas perduré avec la mise en place des quotas de livraison attribué chaque semaine au planteur en fonction de son tonnage prévu.

L'aide financière peut-être nationale (aide à la production) ou communautaire (aide au transport). Elle peut être mixte, comme l'aide à l'adaptation de l'industrie sucrière (AAIS) et les subventions FEADER. Les aides au transport et à la production sont directement versées aux planteurs alors que l'AAIS est attribuée à l'industrie sucrière mais une part revient indirectement aux planteurs via la prime bagasse-production, la prime de soutien à la compétitivité, des mesures exceptionnelles et participe à hauteur de 22,09 euros au prix de base d'achat de la canne.

Des accords interprofessionnels peuvent être signés hors du cadre des négociations de la Convention Canne, tels que les accords de 2011, qui répercutent la valorisation de la mélasse sur la rémunération des planteurs, suite à la demande de la profession agricole.

Enfin, le CPCS se réunit, lorsque l'interprofession l'estime utile, pour décider de l'adoption de mesures exceptionnelles d'accompagnement de la filière. Par exemple, en 2013, la forte volatilité des prix de l'engrais l'a poussé à débloquer une enveloppe financée par le fonds Convention Canne pour compenser ce phénomène passager auprès des planteurs.

### 1.2.2 Les CMU, pôles canne et balances : une organisation spatiale

- Les Commissions Mixtes d'Usines

L'île de La Réunion est composée de cinq bassins de production (Beaufonds dans l'est, de Bois Rouge dans le nord-est, de Tamarins dans l'ouest, du Gol dans le sud-ouest et de Grand Bois dans le sud). Chaque Commission Mixte d'Usine (CMU) relaie le CPCS sur son bassin :

## 1. La filière canne-sucre à La Réunion : contexte

elle est composée de représentants des planteurs et des fabricants de sucre et se réunit régulièrement pendant la campagne pour mettre en œuvre des décisions du CPCS, organiser la campagne et arbitrer en première instance tout litige entre planteurs et industriels.

- **Les pôles canne**

Chaque bassin est particulier (micro-climat, pédologie, topographie, gestion de l'eau, etc.) et nécessite un conseil technique spécifique, assuré par le pôle canne de la zone. Dans chacun d'eux siègent des conseillers et techniciens de Téréos, de la Chambre d'Agriculture, du CTICS (Centre Technique Interprofessionnel de la Canne et du Sucre) et de la SAFER. Ces centres d'information, de conseil, de relai administratif permettent une proximité de terrain et un accompagnement en fonction des problématiques propres à la zone (foncier, irrigation, mécanisation notamment).

- **Les centres de réception de la canne, dits « balances »**

Les deux sucreries, Bois Rouge et Le Gol, appartiennent au groupe sucrier français Téréos. Elles se partagent à part égale le tonnage en canne de l'île. Afin d'éviter à chaque planteur de se déplacer jusqu'à l'usine, treize « balances » recueillent leurs cannes. Ils sont répartis, historiquement sur les sites des anciennes sucreries, dans chaque bassin de production. Le CTICS gère ces centres de réception et effectue les analyses de richesse de chaque planteur. L'usine organise la logistique d'approvisionnement de la canne des centres de réceptions jusqu'aux sucreries en affrétant de gros camions, appelés localement « cachalots ».

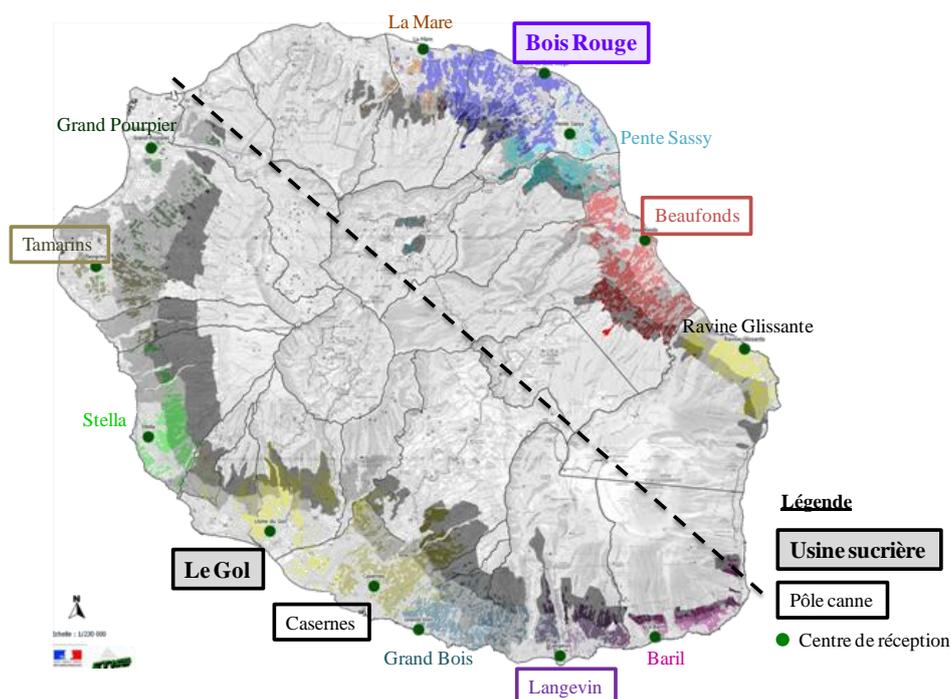


Figure 8 : Bassins de production, balances et pôles canne (DAAF Réunion et CTICS 2013)

### 1.2.3 Le RITA Canne : une organisation de recherche appliquée

Lancé en 2015 par le ministère de l'agriculture et animé par eRcane, le RITA (Réseau d'Innovation et de Transfert Agricole) Canne regroupe l'ensemble des acteurs du dispositif Recherche-Formation-Développement (eRcane, CIRAD, lycées agricoles et CFPPA, CTICS, Chambre d'Agriculture) et vise à réaliser des actions d'expérimentation, de démonstration et de transfert avec des planteurs volontaires en réponse aux besoins exprimés localement (maîtrise de l'enherbement, fertilisation organique, mécanisation et plantation).

### 1.2.4 Une organisation fragile

L'organisation interprofessionnelle de la filière canne-sucre est ancienne. Cela s'est ressenti notamment lors des négociations interprofessionnelles de 2017.

- Les syndicats agricoles ne semblent pas organisés pour travailler ensemble à cause de rivalités individuelles ou intersyndicales. Selon les résultats des dernières élections professionnelles (avril 2016), la CGPER représente 55 % des planteurs alors que la FDSEA-JA en représente 45 %. Cette répartition est l'objet de conflits : le parti minoritaire veut faire entendre sa voix puisque le faible écart entre les deux syndicats légitime moins qu'auparavant le pouvoir de la CGPER. Dès le début des négociations de 2017, les conflits intersyndicaux ont affaibli l'ensemble des planteurs et leurs revendications, et finalement le CPCS.
- Malgré la volonté de la DAAF d'organiser, sous l'égide de l'ODEADOM, une concertation des acteurs de la filière autour d'un projet stratégique, les négociations interprofessionnelles se sont essentiellement concentrées sur des mesures financières sans relation directe avec un projet de filière concerté et une vision à moyen ou long terme. Une segmentation entre négociations purement commerciales et débats techniques de développement s'est fait ressentir. Ceci est propre au contexte de bouleversement commercial (fin des quotas sucriers) et à une attente des planteurs de bénéficier, eux aussi, de l'aide d'Etat attribuée aux industriels. Sous la pression d'un contexte particulier, le respect entre les acteurs de la filière et la concertation de filière fait place à des jeux de pouvoir, entraînant une baisse de la confiance en l'interprofession et en la filière.
- La filière canne-sucre concentre des enjeux forts pour La Réunion (emploi, économie, patrimoine, etc.). L'Etat a donc toujours joué un rôle prépondérant au sein de la filière, en l'animant et en la soutenant financièrement. En 2016, l'aide publique destinée à la filière atteint 115 M€. Cette dépendance pourrait trouver ses limites si les demandes de soutien public de la filière venaient à dépasser le plafonnement d'aide nationale accordé par l'Europe : les marges de manœuvre seraient restreintes. De plus, les négociations de 2017 ont montré la fragilité de l'interprofession malgré l'arbitrage et la médiation de l'Etat.

**La filière canne-sucre de La Réunion est soumise aux règles européennes, qui ne sont pas toujours adaptées au contexte domien. L'OCM sucre a donc décidé de donner la liberté aux DOM d'organiser leur interprofession selon le contexte local. Ainsi, le prix de la canne est fixé par des accords interprofessionnels. C'est une disposition exceptionnelle spécifique à la filière canne-sucre des DOM car le prix de la plupart des produits agricoles suit habituellement le prix du marché.**

**En forte concurrence avec la production betteravière, elle progresse néanmoins en parallèle : le prix de la canne est fixé en fonction de celui de la betterave et la pérennité de la filière est évaluée par rapport au différentiel de compétitivité avec la betterave.**

**La production cannière a besoin de la présence de l'industrie sucrière à La Réunion. En effet, par manque de rentabilité de l'industrie, le groupe sucrier pourrait décider de délocaliser sa production dans un pays tiers. Les enjeux économique, social et patrimonial de la filière pour l'île poussent donc l'Etat à garantir la rentabilité du groupe sucrier localement en soutenant financièrement la filière mais aussi en préservant le foncier agricole (la perte de surface cannière pourrait entraîner une baisse de la production et donc, à terme, une diminution de la rentabilité des sucreries.**

**Ce système très particulier explique les questions atypiques à traiter pour la pérennité et le développement de cette filière, que l'on examinera par la suite.**

### **1.3 Un pilier économique pour le territoire, soumis aux contraintes commerciales mondiales et aux politiques européennes**

#### **1.3.1 Le pivot de l'économie agricole et territoriale**

La canne à sucre est le premier secteur agricole de l'île (57 % de la SAU, 40 % des exploitations agricoles). La valeur de la production (chiffre d'affaires) de canne à sucre s'élève à 136,7 M€ en 2015, soit 33,4% de la production agricole réunionnaise totale. Elle a augmenté de 28,2 % en dix ans. Les exportations de l'industrie sucrière (sucre et rhum) représentent 48,4 % des exportations de produits alimentaires et 28,9 % des exportations totales de l'île en valeur en 2015, soit 85,2 M€. (IEDOM 2016)

La filière s'appuie sur deux usines depuis 1996 (Bois Rouge au nord-est et Le Gol au sud-ouest) d'une capacité unitaire d'un million de tonnes de cannes traitées annuellement. Ces deux outils industriels, régulièrement modernisés, sont la propriété du groupe Téréos Océan Indien depuis 2001 pour la Sucrierie de Bois-Rouge et 2010 pour la Sucrierie du Gol. Téréos est le 3<sup>e</sup> groupe sucrier au classement mondial avec une production totale de 4,22 millions de tonnes de sucre.

Annuellement, les deux sucreries locales produisent 200 000 tonnes de sucre (80% de la production des DOM), dont 55 % de sucre brut (destiné au raffinage en Europe) et 45 % de sucres spéciaux (sucres roux naturels non raffinés à haute valeur ajoutée, produits localement). 15 % des sucres roux sont destinés au marché local et le reste est exporté sur le marché européen. La totalité du sucre brut est envoyé dans les raffineries européennes afin de le transformer en sucre blanc. (DAAF Réunion 2016b) La France métropolitaine est le principal débouché du sucre réunionnais, avec l'achat en 2015 de 27,9 % du total des exportations de sucre, suivie de l'Allemagne et de la Roumanie avec l'achat respectif de 10,5 % et 6,2 % du total du sucre exporté. (IEDOM 2016)

La filière exploite également un terminal sucrier (Eurocane, filiale de Téréos) et trois distilleries industrielles appartenant à de grands domaines sucriers réunionnais : Savanna (groupe Chatel), Rivière du Mat (groupe La Martiniquaise) et Isautier. Elles produisent 86 370 hL de rhum, dont 57 % de rhum traditionnel. La moitié de la production est destinée au marché européen, l'autre moitié au marché local. (DAAF Réunion 2016b)

Localement, la filière canne-sucre-rhum est fortement pourvoyeuse d'emplois, avec 18 300 emplois directs, indirects et induits (exploitations, travaux agricoles, fournisseurs, industrie, recherche, conseil, etc.), soit 13,3 % des emplois privés de l'île. (Syndicat du Sucre de La Réunion 2014)

**La filière canne-sucre-rhum de La Réunion s'est développée au fil de l'histoire pour accroître sa rentabilité avec une restructuration importante de 1958 à 1996 et les progrès techniques et agronomiques permis par la recherche et notamment par le CIRAD et eRcane. Son rôle premier de producteur de sucre pendant la colonisation a laissé à l'île un héritage fort dans ce domaine et c'est pourquoi cette filière constitue aujourd'hui la source d'emploi la plus importante dans les zones rurales et le premier secteur économique de l'île. Elle est toutefois soumise à une concurrence rude en Europe et à l'international face à une compétitivité croissante.**

### 1.3.2 Le sucre brut face à la concurrence européenne

#### Encadré n°2 : l'Organisation Commune de Marché : l'OCM sucre

Créée en 1968 par la CEE, l'OCM Sucre est un règlement communautaire du Conseil des Ministres, qui notifie les instruments dédiés au marché du sucre en Europe. Ses orientations initiales sont de sécuriser l'approvisionnement du marché intérieur à un prix raisonnable et stable pour le consommateur et de garantir un prix rémunérateur stable et équitable aux producteurs. Elles sont mises en œuvre grâce aux **quotas** de production, à un **prix minimum garanti** aux producteurs, à des **mesures commerciales** et à des taxes aux frontières.

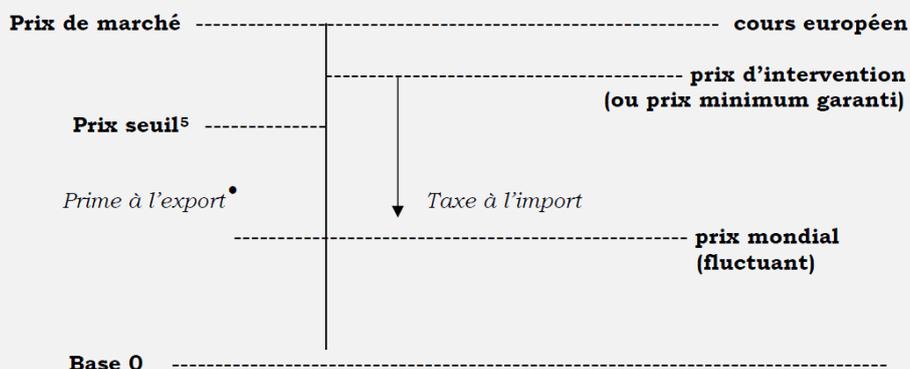


Figure 9 : Interventions communautaires dans le cadre de l'OCM sucre (CESR 1999)

Le prix seuil de référence en deçà duquel les dispositions prévues sont appliquées est fixé par l'UE à 404,40 € la tonne de sucre blanc (cf. cours européen du sucre en annexe 3) et à 335,20 € le tonne de sucre brut (sucre de canne destiné au raffinage). Les sucreries sont alors tenues de payer les betteraviers européens à un prix minimum de 26,29 € la tonne de betterave sucrière. (Magras et Jourda 2015) A La Réunion, ce prix est défini par les accords interprofessionnels de la Convention Canne.

Le quota de production de l'UE s'élève à 13,5 millions de tonnes de sucre, dont 296 000 tonnes pour La Réunion. En cas de production hors quota, le sucre peut être exporté jusqu'à 1,374 millions de tonnes, vendu aux industries non alimentaires ou reporté sur le quota de l'année suivante.

L'OCM sucre doit néanmoins suivre les engagements de l'UE auprès de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Suite à un recours du Brésil, de la Thaïlande et de l'Australie pour dumping à l'exportation devant l'OMC, l'OCM sucre a été réformée en 2006. (Bureau et Thoyer 2007)

#### 2006 : Réforme de l'OCM sucre

Contrainte de réduire ses exportations, l'Europe prévoit, pour la période 2006-2015, une diminution des quotas de production de 30 %, pour éviter les surplus de production et une baisse des prix, ainsi que le maintien du prix minimum garanti pour éviter un trop grand écart avec les prix mondiaux.

Par anticipation des conséquences très défavorables de ces mesures pour les producteurs européens, le Conseil européen a prévu dès 2006 que cette situation ne pouvait pas être maintenue durablement. Dans l'objectif de recommencer à exporter en accord avec l'OMC, la Commission a donc décidé de la fin des régimes de quotas de production et d'exportation et des prix soutenus. Le règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant sur l'organisation commune des marchés des produits agricoles prévoit la fin du régime pour la campagne 2017/2018. (Fruteau 2014)

Les objectifs sont :

- de redonner de la liberté à la production et de rouvrir le jeu de la répartition des parts de marché en Europe sur le segment alimentaire ;
- de permettre à l'Europe de redevenir l'exportateur net avec un impact direct sur la fixation du prix du sucre sur le marché intérieur ;
- de supprimer la distinction entre les marchés alimentaire et non alimentaire, intérieur et extérieur ;
- de donner aux industriels sucriers plus de liberté dans la définition de leur stratégie et plus de responsabilité vis-à-vis de leur amont agricole. (MAAF et CGAAER 2015)

La libéralisation totale du marché du sucre entrainera sûrement l'augmentation de la production européenne, la diminution des débouchés au sein de la zone euro, de nouvelles opportunités commerciales à l'exportation et donc une baisse des prix à cause du déséquilibre entre l'offre et la demande. (CGB 2015)

## 1. La filière canne-sucre à La Réunion : contexte

La Réunion a fortement été impactée par la réforme de l'OCM sucre en 2006. La baisse des coûts de production des sucreries continentales et l'accroissement du différentiel avec les DOM sont expliqués par trois facteurs (Magras et Jourda 2015) :

- La concentration des sucreries continentales avec la fermeture de 83 usines sucrières entre 2006 et 2010, soit plus de 44 % des usines, fait passer leur moyenne de production de 110 000 tonnes de sucre en 2005 à 207 000 tonnes en 2012. La restructuration des usines de La Réunion ayant déjà eu lieu entre 1958 et 1996, la capacité des deux sucreries reste équivalente (110 000 tonnes). La différence d'économie d'échelle entraîne une augmentation significative des surcoûts de transformation à La Réunion.
- La baisse du prix de la betterave en Europe et le maintien du prix de la canne à La Réunion augmentent le surcoût d'achat de la matière première agricole pour les sucreries réunionnaises. Ce handicap a été en partie compensé à La Réunion par une aide publique, l'aide à l'adaptation de l'industrie sucrière (AAIS). Elle est constituée par une aide POSEI<sup>1</sup> et d'un complément d'aide national définis en 2006.
- L'allongement de la durée de campagne sucrière de betterave passe de 95 à 133 jours (+40 %) entre 2006 et 2012 grâce aux évolutions techniques (augmentation du rendement et stockage de la betterave au champ) et permet aux planteurs d'augmenter leur production et aux industriels européens d'être flexible sur l'organisation de la transformation. A La Réunion, la durée de campagne cannière est restée identique.

Une étude commanditée par le Syndicat du Sucre de La Réunion (STRATEVA 2014) conclut à un handicap de coût de revient de 209 euros par tonne de sucre après déduction des aides publiques pour l'industrie sucrière de La Réunion.

La filière canne de La Réunion a alors misé sur la recherche et le développement pour assurer sa modernisation et l'émergence de nouveaux débouchés après la réforme européenne de 2006. Le perfectionnement des procédés industriels est reconnu au niveau mondial et lui permet désormais d'exporter ses savoir-faire, notamment en Colombie, en Tanzanie, au Mozambique, au Vietnam et en Papouasie-Nouvelle-Guinée. (Magras et Jourda 2015)

### 1.3.3 Les sucres spéciaux face à la concurrence internationale

Les DOM sont les seuls producteurs de sucres spéciaux en Europe, avec 35 à 40 % du marché européen (300 000 tonnes). La Réunion en produit 90 000 tonnes annuellement (80% de la production des DOM) et partage le premier rang avec l'Ile Maurice sur ce marché de niche.

Cette stratégie de recentrage sur les sucres spéciaux pour palier au manque de compétitivité face aux sucriers continentaux est soumise à la concurrence internationale malgré la protection douanière envers l'importation de certains pays en Europe. En effet, ce marché est déjà ouvert à plus de 60 % aux pays tiers exemptés de droits de douane : pays de la zone Afrique, Caraïbes, Pacifique (ACP), Pays les Moins Avancés (PMA), notamment Maurice, le Malawi, le Swaziland et la Zambie. Des accords commerciaux ont été signés avec la Colombie et le Costa Rica en 2013 et des négociations avec l'Afrique du Sud et le Vietnam ont eu lieu depuis, mais ont exclu les sucres spéciaux. A titre de comparaison, moins de 20 % du marché total du sucre européen est ouvert à la concurrence. (DAAF Réunion 2016b)

---

<sup>1</sup> Les aides POSEI sont les aides du 1<sup>er</sup> pilier de la PAC adaptées au DOM.

## 1. La filière canne-sucre à La Réunion : contexte

L'ouverture du marché européen à des pays tiers menace directement les parts de marché des DOM en Europe continentale, moins compétitifs face à la concurrence asymétrique de pays à bas coûts de production car soumis à des normes environnementales et sociales de production contraignantes et aux caractéristiques de l'insularité et de ses reliefs importants. (Magras et Jourda 2015)

### 1.3.4 Des gains de compétitivité limités : vers une économie durable

Bien que la canne soit une culture adaptée au territoire, ses gains de productivité semblent limités par une structure du foncier contraint par l'urbanisation et la topographie du milieu, par un vieillissement rapide du matériel, par un modèle agricole familial et par une diffusion des progrès techniques longue. (Fruteau 2014)

L'industrie sucrière est peu compétitive du fait de son éloignement, de sa faible capacité de restructuration, des coûts d'entretien des machines plus élevés qu'en Europe (vieillesse plus rapide à cause du climat chaud et humide et pièces plus chères à cause de l'éloignement) et des normes européennes contraignantes pour positionner son marché à l'international et rester compétitif face à une compétitivité croissante en Europe continentale. (STRATEVA 2014)

Ces handicaps naturels et structurels et les enjeux territoriaux (emplois, économie, patrimoine, etc.) ont poussé la filière à développer de nouveaux débouchés et à s'investir dans une démarche de valorisation des co-produits de la canne. La filière canne à sucre est aujourd'hui au cœur d'une économie circulaire territoriale, fournissant 12 % des besoins en électricité, un tiers des besoins en fourrages et en litières et permettant d'éviter l'importation de 1 800 tonnes d'engrais chimiques, de 3 200 tonnes de chaux et de 140 000 tonnes de charbon. Des études en matière de chimie verte (cosmétiques, plastiques) sont en cours dans la perspective d'éventuels nouveaux débouchés. (Syndicat du Sucre de La Réunion 2016)



Figure 10 : Valorisation des co-produits du sucre (Syndicat du Sucre de La Réunion s. d.)

**Face à un contexte commercial en évolution permanente, la filière canne-sucre de La Réunion doit compenser son manque de compétitivité. Si les soutiens publics jouent un rôle prépondérant pour limiter l'impact des décisions de l'OCM sucre sur la filière, cette dernière tente, à son niveau, de pérenniser la production de canne en développant une économie durable pour l'ensemble du territoire. Cependant, cette initiative ne semble pas suffisante pour se libérer de la dépendance de la filière aux soutiens publics.**

## 1.4 L'année 2017 : un nouveau tournant pour la filière ?

### 1.4.1 Les conséquences de la fin des quotas sucriers sur les DOM

Grâce à ses marges de progrès et à l'augmentation de la flexibilité entre production de sucre et d'alcool à partir de la betterave, la France a la capacité de conserver sa place de premier producteur européen et de concentrer la majorité de l'augmentation de production en Europe (MAAF et CGAAER 2015). Ce dynamisme métropolitain, en réponse à l'annonce de la fin des quotas sucriers, risque d'accentuer à nouveau le différentiel de compétitivité des DOM, du fait de la prévision de la baisse du prix de revient des sucreries européennes et du prix d'achat de la betterave.

Alors que les surcoûts étaient compensés par le prix du marché sous le régime des quotas, ils ne le seront plus après 2017 : le prix du marché du sucre brut s'alignera sur le prix du marché européen, plus concurrentiel. Les surcoûts des DOM non compensés par des aides publiques sont estimés à 271 € par tonne de sucre après 2017. (Autorités françaises 2016)

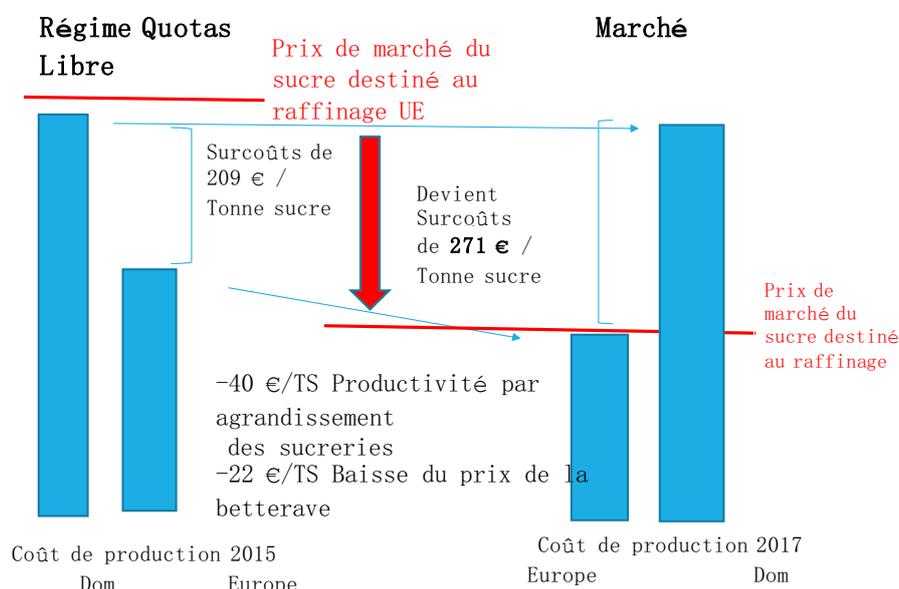


Figure 11 : Différentiel de surcoût des sucreries avec la fin des quotas sucriers (DAAF Réunion 2016b)

Un risque de perte de marché pour les sucreries des DOM est donc aussi à craindre. En effet, dans un contexte de quotas, le producteur le moins compétitif trouve toujours à vendre sa production. A l'inverse, dans un contexte de marché ouvert, les prix de vente s'alignent sur le producteur le plus compétitif. La volatilité s'accroît, des négociations avec des pays tiers font perdre la garantie des débouchés des sucres domiens destinés au raffinage.

### 1.4.2 Une réponse nationale : 38 M€ pour les sucreries des DOM

#### Encadré n°3 : mécanisme de mise en place de l'aide d'Etat

Suite à l'étude STRATEVA parue en 2014 sur les coûts de production de sucre à La Réunion comparés à ceux de la métropole, l'Assemblée Nationale a publié, en mai 2014, un rapport présentant les conséquences des réformes de l'OCM sucre sur les DOM et notamment de la fin des quotas sucriers. Une subvention de 38 M€ a alors été proposée pour compenser la somme des déficits et maintenir la compétitivité des DOM face aux producteurs européens. (Fruteau 2014)

## 1. La filière canne-sucre à La Réunion : contexte

Le Président de la République, François Hollande, en visite à La Réunion en août 2014, a annoncé la création de cette nouvelle aide d'Etat, sous réserve de l'accord de l'UE de rehausser le plafond d'aide nationale attribué à la filière canne-sucre (90 M€), prévu par le règlement (UE) n° 228/2013 du Parlement européen et du Conseil du 13 mars 2013, à 128 M€ : les autorités françaises ont alors rédigé une note justifiant un surcoût global de 41,5 M€ pour les DOM après 2017 (271 € par tonne de sucre pour une production domienne de 153 000 tonnes) (Autorités françaises 2016). L'accord de la Commission Européenne a été annoncé le 12 décembre 2016 par courrier (Commission Européenne 2016). L'Etat a ainsi notifié, par le décret n°2017-1033 du 10 mai 2017, l'aide supplémentaire de 38 M€ payée par l'Etat français et destinée aux industries sucrières des DOM. L'enveloppe est répartie au pro rata du tonnage produit : **La Réunion bénéficiera annuellement de 28 M€.** (MAAF 2017)

Les objectifs de la stratégie nationale pour l'adaptation de la filière canne-sucre à la suppression des quotas sucriers sont d'assurer durablement un débouché aux productions des DOM en compensant l'écart de compétitivité, de maintenir le revenu des producteurs et l'activité agricole pourvoyeuse d'emploi, de préserver le foncier agricole, de favoriser l'innovation et le transfert des connaissances et de mettre en place des démarches de qualité, notamment pour les sucres spéciaux. (Autorités françaises 2016)

La nouvelle aide d'Etat destinée aux industriels a pour objectif de compenser les surcoûts de transformation du sucre mais aussi de garantir l'achat de la totalité des cannes produites et le maintien de son prix d'achat. Ces conditions doivent être appliquées dans les accords interprofessionnels de chaque DOM avant la campagne 2017/2018.

### 1.4.3 La révision de la Convention Canne 2015-2021 à La Réunion

Dans le cadre de la réaffirmation des engagements des industriels aux planteurs après la fin des quotas sucriers, la Convention Canne 2015-2021 est construite en deux volets : le volet A pour la période 2015-2016 et le volet B pour la période 2017-2021. (CPCS 2015)

En amont des négociations de 2017, un travail préparatoire a été engagé par la DAAF avec un diagnostic de filière et la proposition d'orientations et d'actions à mener pour le développement de la filière en accord avec le PRAAD Réunion (DAAF Réunion 2016a). Afin de donner suite et cohérence aux revendications des syndicats agricoles, la DAAF a proposé une action portant sur l'étude des revenus des planteurs (cf. fiche action en annexe 4). En 2016, une enquête a été menée auprès de soixante-dix planteurs.

Dans le cadre des négociations de 2017, les syndicats planteurs ne se sont pas contentés d'une réaffirmation de l'engagement du prix de la canne à 39,09 € par tonne mais ont demandé sa revalorisation. Leur argumentation mettait l'accent sur un prix fixe depuis 1996 face à des charges en constante augmentation et à une inflation généralisée. Peu de données chiffrées ont été fournies par les syndicats agricoles concernant la réelle évolution de leur revenu. Les négociations stagnantes, la DAAF, en collaboration avec la Chambre d'Agriculture, a proposé de valoriser les différentes statistiques en sa possession pour « objectiver » les revenus des planteurs et leur évolution depuis dix ans.

Ma mission s'est déroulée en deux phases. La première a porté sur l'analyse des revenus des planteurs, fondée sur des statistiques vérifiables, des enquêtes et des entretiens compréhensifs, en vue de la valoriser auprès du CPCS.

L'enquête « Revenus des planteurs » complétée par des groupes de travail avec l'interprofession, révèle que la véritable problématique pour les planteurs réside dans leur manque de trésorerie pour amorcer la campagne. La deuxième phase a, par conséquent, porté sur la réalisation de cette étude complémentaire : « Trésorerie des planteurs ».

## 2 Valorisation des données technico-économiques existantes : l'évolution du revenu des planteurs

### 2.1 Constats préalables

Le pouvoir d'achat et l'évolution des revenus des planteurs sont des sujets sensibles au sein de la filière, les perspectives étant aussi incertaine.

D'une part, les représentants des planteurs affirment que leur niveau de vie est insuffisant et qu'ils supportent difficilement les charges d'exploitation et personnelles, en augmentation régulière. La culture de la canne demande de gros investissements et un renouvellement du matériel fréquent, notamment à cause des terrains escarpés. Les familles ayant un revenu extérieur à l'exploitation témoignent de cette opportunité de pouvoir renforcer la trésorerie de l'exploitation. Les autres planteurs se disent « à bout de souffle » mais la vocation familiale de production de canne et le nécessaire entretien du foncier agricole les poussent à continuer et à revendiquer à chaque négociation de Convention une revalorisation de leur revenu.

D'autre part, les industriels estiment une augmentation de 28 % des produits d'exploitation par tonne de canne (Tc) depuis 2005 (primes et subventions d'Etat comprises), censés compenser l'augmentation des charges d'exploitation.

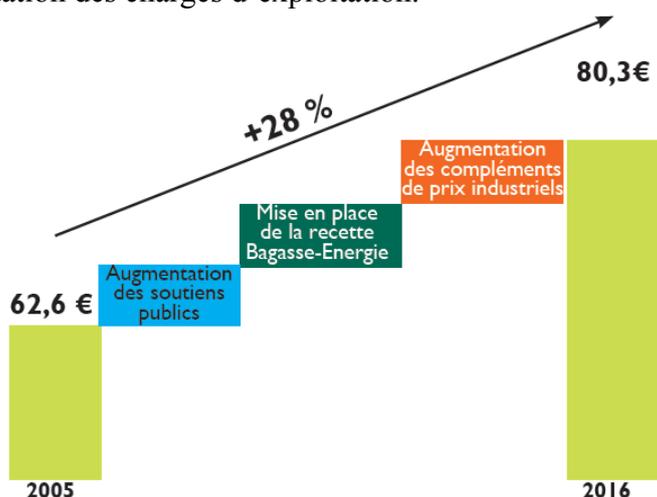


Figure 12 : Evolution de la rémunération globale moyenne des planteurs - €/Tc (Téréos 2017)

Alors que les planteurs revendiquent de bénéficier une part de l'aide de 28 M€ allouée par l'Etat aux industriels réunionnais, ces derniers rappellent qu'elle leur est entièrement dédiée pour faire face aux nouvelles conditions de marché.

Sans cette aide, le déficit de compétitivité de l'industrie sucrière de La Réunion n'aurait pas pu être compensé par des gains de productivité, ce qui aurait pu entraîner de grosses difficultés et à terme mettre en péril la filière canne-sucre de La Réunion.

Considéré comme un médiateur de l'interprofession, l'Etat, par l'intermédiaire de la Préfecture et de la DAAF, a le devoir de produire des données objectives et vérifiables pour recréer un climat de confiance au sein de la filière. Néanmoins, elle ne peut en aucun cas imposer leur diffusion à l'interprofession dans le contexte des négociations ni émettre un quelconque avis sur ces données, pouvant favoriser ou pénaliser l'une ou l'autre des parties.

## 2.2 Objectifs de la démarche

Il s'agit de mesurer le revenu des planteurs en prenant en considération les facteurs naturels, structurels et conjoncturels qui peuvent le faire évoluer à la hausse ou à la baisse. Ainsi, il sera possible de présenter un bilan de l'évolution du revenu des planteurs depuis 2005, en réponse aux problématiques citées ci-dessus.

La DAAF et les différentes structures interprofessionnelles, telles que la Chambre d'Agriculture, eRcane, le CIRAD et les industriels compilent leurs propres références technico-économiques dans différents buts : comprendre la réalité du terrain, améliorer la rentabilité de certains postes de dépenses, proposer des aides financières. L'intérêt de la démarche est de compiler les facteurs déterminants pour garantir le revenu des planteurs.

## 2.3 Estimation des produits d'exploitations cannières

Les produits d'exploitations sont fixés à l'avance par les engagements de la Convention Canne de la période analysée. En 2015, la structure des recettes, primes et aides étaient la suivante pour une exploitation produisant moins de 700 tonnes de canne. Une dégressivité s'applique sur certaines primes/aides pour les gros tonnages, telle que l'aide à la production.

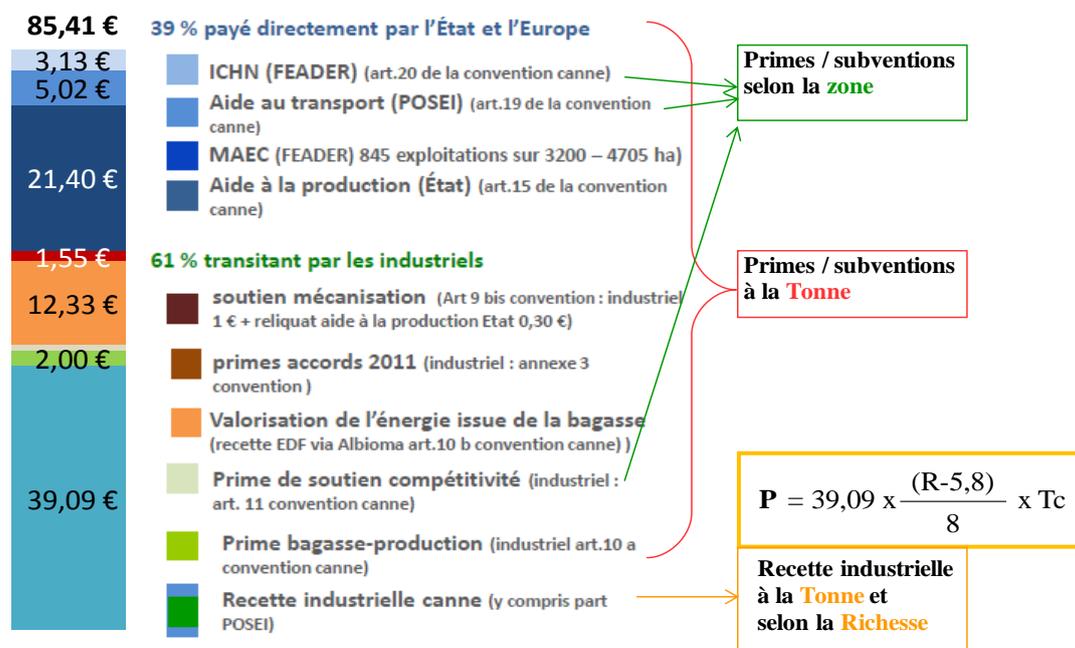


Figure 13 : Décomposition du produit d'exploitation pour une richesse de référence en 2015 - €/ Tc (Beysac 2017a)

Le produit de référence moyen est de 85,41 € la tonne de canne (figure 13), dont 31,60 €, soit 37 %, est issu du fonds propre des industriels. La valeur globale du produit fluctue pour chaque exploitation essentiellement avec le rendement (tableau 1) et la richesse moyenne annuelle et dans une moindre mesure selon la zone de production.

Tableau 1 : Variation du produit d'exploitation selon son rendement (auteur)

Rendement	60 Tc/ha	70 Tc/ha	80 Tc/ha	90 Tc/ha	100 Tc/ha	110 Tc/ha
Produit	5 125 €/ha	5 979 €/ha	6 833 €/ha	7 687 €/ha	8 541 €/ha	9 396 €/ha

## **2.4 Actualisation des charges des exploitations cannières**

### **2.4.1 Compilation des différentes sources de données**

- **Compréhension des problématiques de base : des publications pédagogiques**

La DAAF et l'ARTAS diffusent régulièrement des publications Agreste et Caro Canne (magazine local dédié à l'actualité de la canne) concernant l'itinéraire technique et les potentielles améliorations agronomiques et de rentabilité. Elles m'ont permis d'appréhender de façon pédagogique les problématiques principales, telles que les charges de mécanisation.

- **Assimilation de la structure des charges d'exploitation : le RICA**

#### **Encadré n°4 : Réseau d'Information Comptable Agricole (RICA)**

Le RICA, créé en 1965 par le règlement 79/65/CEE du Conseil, est un système européen de collecte annuelle des données comptables auprès d'un échantillon représentatif des exploitations agricoles de l'UE, afin de suivre l'évolution de leurs revenus et de leurs activités. Il permet de comprendre l'incidence des mesures prises dans le cadre de la Politique Agricole Commune sur les différents types d'exploitations agricoles.

Le RICA est la seule source de données micro-économiques harmonisées dans l'ensemble des pays européens. Pour l'UE-27, le RICA représente environ 6,4 millions d'exploitations. La méthodologie vise à fournir des données représentatives selon trois critères (Commission Européenne 2010) :

- la région
- la dimension économique, déterminé à partir de la Produit Brut Standard (PBS)
- l'orientation technico-économique (OTEX)

Au sein d'une même région et d'un même OTEX, les exploitations sont classées par Cdex (Classe de dimension économique des exploitations) par tranche de PBS.

Mise en place en 2009 à La Réunion, l'analyse statistique du RICA, dont le principe est expliqué dans l'encadré n°4, permet de confirmer ou d'infirmer les données théoriques admises, de comparer les préconisations technico-économiques et données technico-économiques de terrain ainsi que d'analyser l'incidence des avancées de chaque Convention Canne sur les exploitations cannières.

Le RICA à La Réunion traite des exploitations, dont le Produit Brut Standard (PBS) dépasse 15 k€, soit des exploitations de plus de 3,6 hectares de canne. L'échantillon est fait à partir des exploitations du réseau de fermes de référence de la Chambre d'Agriculture.

L'échantillon utilisé dans cette étude recense en moyenne 12 exploitations et représente environ 1 000 exploitations, soit un tiers des exploitations cannières de l'île. Il ne retient que :

- Les exploitations spécialisées en canne, en écartant les exploitations diversifiées. Cette restriction permet de considérer seulement les charges, produits et résultats directement liés à la canne et d'éliminer les charges de structure, indissociables du fonctionnement global de tous les ateliers d'une exploitation.
- Les exploitations, dont la Produit Brut Standard (PBS) est compris entre 25 et 50 k€ (Cdex 6), soit en moyenne 8 hectares. Ce sont les exploitations les plus représentatives de l'échantillon global RICA de La Réunion. Le nombre d'exploitations analysées dans les autres Cdex est trop faible pour donner des résultats significatifs.

## 2. Etude de l'évolution du revenu des planteurs

Le Service Information Statistique et Economique (SISE) de la DAAF a compilé de nombreuses données depuis 2009 et un gros travail de tri et d'évaluation de la pertinence de chaque donnée a du être réalisé en amont de l'analyse. De 2009 à 2012, les données RICA ne peuvent pas être exploitées à cause de l'instabilité de l'échantillon (mise en place de l'outil et adaptation des critères de sélection des exploitations par rapport au recensement agricole de 2010). A partir de 2012, l'échantillon devient significatif pour le Cdex 6 et se stabilisent. La figure 14 est construite à partir des charges constatées de 2012 à 2015 pour le Cdex 6.

Les années considérées ont été climatiquement différentes (trois années sèches, une année pluvieuse), induisant donc des rendements annuels variables sur une même parcelle. Les coûts de récolte étant proportionnels au tonnage, l'analyse de la moyenne des charges en valeur réelle ne serait pas juste. La figure 14 a donc été réalisée grâce à la moyenne de la participation relative de chaque poste de dépense au total des charges de l'exploitation.

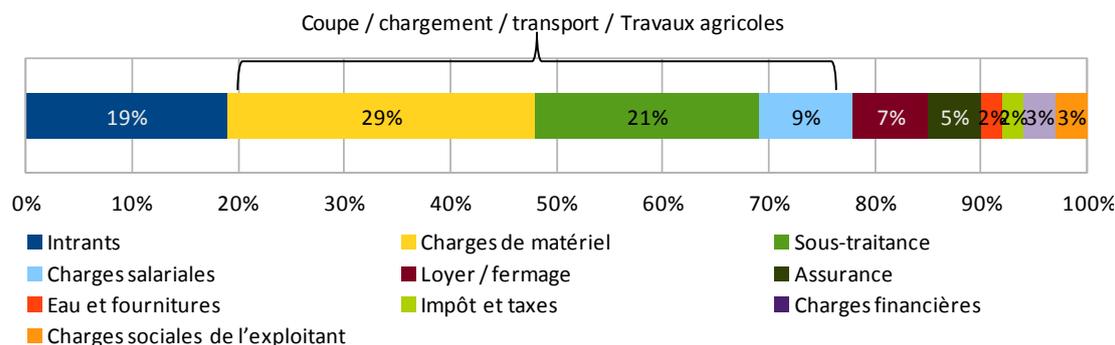


Figure 14 : Structure des charges d'une exploitation de 8 hectares à partir du RICA (auteur)

La structure des charges d'exploitation fournie par le RICA est très instructive pour les postes bien dissociables tels que les intrants, les loyers, les fournitures, les impôts et taxes, les charges sociales et financières. Nous pouvons également conclure, à partir de la figure 14, que les charges de travaux agricoles et de récolte occupent une place importante dans la structure des charges d'exploitation (59 %) et que ce sont elles qui influencent le niveau global des charges de l'exploitation et le revenu de l'exploitant.

Cependant, il est très difficile de s'avancer sur la part des charges de matériel, salariales et de sous-traitance relatives à la récolte car le RICA analyse des données comptables sans différencier les types de coupe/chargement/transport. Le tableau 2 montre cette variabilité.

Tableau 2 : Estimation du poids des charges de matériel, de main d'œuvre et de sous-traitance en fonction des types d'exploitations cannières (auteur)

Type de coupe	Transporteur	Charges		
		Matériel	Main d'œuvre	Sous-traitance
Coupe manuelle	Exploitant	+++	+++	
	Prestataire		+++	++
Coupe longue machine	Exploitant	+++	+	
	Prestataire	++	+	++
Coupe tronçonnée	Prestataire			+++

+++ : élevé ; ++ : moyen ; + : faible ; « » : non concerné

De plus, la culture cannière est caractérisée par un travail saisonnier informel important, majoritairement pour la coupe des cannes mais aussi pour l'entretien des champs en inter-

## 2. Etude de l'évolution du revenu des planteurs

campagne. Ces charges ne sont évidemment pas prises en compte dans les comptabilités officielles et donc dans le RICA. Les charges salariales sont donc sûrement sous-estimées.

Selon les enquêtes du SISE, les exploitants manqueraient aussi de rigueur quant à la mise en comptabilité de toutes leur charges d'eau, de carburant et de fournitures diverses. La dissociation entre l'usage privé et professionnel n'est pas net sur les factures des exploitants.

- **Approche des charges opérationnelles d'exploitation : simulation de l'impact des aides et des coûts des intrants sur le revenu agricole moyen de 2005 à 2013**

En 2005, la DAAF a commandité un référentiel technico-économique des exploitations cannières au CIRAD (Masson 2006). Il présente les charges rencontrées selon les différentes typologies d'exploitation. En 2015, ce référentiel a été mis à jour jusqu'en 2013 grâce à des indices d'évolution de chaque charge. Ces valeurs, simulées sont indicatives, en particulier pour les charges informelles. Par ailleurs, les typologies restent identiques à celles de 2005 et n'incluent pas le développement de la coupeuse péi dans les exploitations.

- **Actualisation des données technico-économiques : enquêtes de terrain (2016-2017)**

Le constat d'une mécanisation de plus en plus présente sur l'île et qui évolue avec l'amélioration des technologies est fait par l'ensemble de la filière. Il faut noter que le RICA ne donne pas d'information précise sur ces postes de charges, comme décrit précédemment et compte tenu de la diversité des exploitations. Par ailleurs, le référentiel technico-économique de 2005 n'est plus adapté avec la création de la coupeuse péi en 2008. La DAAF a considéré qu'il était important d'aller sur le terrain pour reconstituer le revenu des planteurs en 2015. Soixante-dix enquêtes ont été effectuées en 2016 sur les différentes zones de production. J'ai synthétisé les résultats obtenus en 2016 dans un tableau récapitulatif (cf. annexe 5) et les ai complétées par vingt enquêtes dans deux zones (Ravine Glissante dans l'est et Langevin dans le sud) qui n'avaient pas pu être étudiées par manque de temps.

Pour chaque zone, je suis partie sur le terrain pendant quatre jours et ai rencontré une dizaine de planteurs, sélectionnés avec le CTICS sur des critères de représentativité de la zone (taille d'exploitation, mode de coupe essentiellement).

Chaque entretien durait 1h30 environ et était conduit grâce à un questionnaire technique concernant l'itinéraire cultural, les coûts de prestation et les charges de structure (cf. questionnaire en annexe 6). La DAAF est souvent considérée par les planteurs comme un organisme de contrôle. L'objectif de l'enquête était de mettre le planteur en confiance afin de recueillir l'ensemble de ses charges d'exploitation, même informelles. En fin d'entretien, il était demandé au planteur de parler librement des enjeux de la filière. Cela m'a permis de comprendre et de m'approprier la réalité du terrain avant toute interprétation.

L'analyse de ces enquêtes (dix exploitations par zone) n'a pas pu être faite grâce à des outils statistiques car l'échantillon était trop faible et les exploitations très variées. Des tendances ont néanmoins pu être dévoilées. Pour chaque zone, une fiche synthétique a été rédigée, sur laquelle sont rappelées les principales caractéristiques de la zone et l'analyse des différents types d'exploitation. La fiche de la zone de Sainte-Rose est présentée en annexe 7.

L'enquête a mis en perspective la diversité des situations. La variété des résultats obtenus pour une exploitation de 8 hectares en coupe manuelle est présentée sur la figure 15.

## 2. Etude de l'évolution du revenu des planteurs

Chaque barre représente une exploitation et a été construite à partir de données déclaratives.

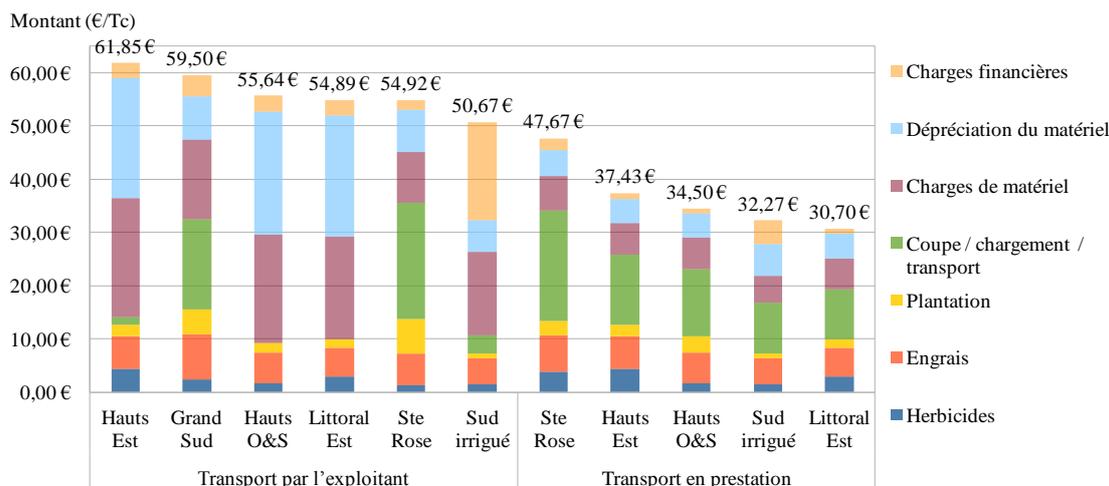


Figure 15: Diversité du niveau de charges d'exploitation selon la zone de production et le niveau de mécanisation (Beysac 2017a ; Donadieu de Lavit 2016a)

La distinction entre les exploitants qui transportent eux-mêmes leur canne au centre de réception et ceux qui passent par une prestation est flagrante.

Au sein de ces typologies, les variations se justifient. Les charges d'exploitation élevées à Sainte-Rose s'expliquent notamment par le manque de main d'œuvre dans cette zone et donc un coût de coupe à 17 € la tonne contre 13-15 € dans les autres zones. L'escarpement de la zone (forte pente, roches volcaniques affleurantes) entraîne également le besoin de s'équiper en matériel adapté (tracteurs de 150 CV contre 120 CV en moyenne ailleurs).

Les fiches par zone détaillent cette diversité. L'enjeu de mon travail est de présenter des résultats synthétiques au CPCS. Face à la diversité des cas, il est extrêmement difficile de faire ressortir des données économiques représentatives pour l'ensemble de l'île. Il est indispensable de prendre du recul et de réfléchir au meilleur mode de représentation.

De plus, avec la tenue des négociations de 2017, un biais stratégique doit être pris en compte. En effet, les surcoûts d'exploitation déclarés par certains planteurs pourraient être exagérés. De ce fait, le croisement avec les données techniques du référentiel et du RICA était essentiel.

### 2.4.2 Construction des résultats en collaboration avec l'interprofession

Les réunions du CPCS ne traitant pas habituellement des débats purement techniques, il s'agissait de présenter succinctement et efficacement les résultats et ce pour confirmer ou infirmer les déclarations de chaque partie et pour relancer les négociations.

- **Choix de l'exploitation la plus représentative du territoire : le référentiel technico-économique actualisé en 2015**

Nous avons fait le choix de communiquer auprès de l'interprofession en se basant sur une « ferme de référence » la plus représentative possible tout en considérant et en rappelant que l'enquête menée dans chaque zone en 2016 avait présenté la diversité des cas et la variabilité des revenus agricoles constatés.

## 2. Etude de l'évolution du revenu des planteurs

Le référentiel technico-économique actualisé en 2015 grâce au parcellaire déclaré présente les typologies les plus courantes et les facteurs structurels influençant le rendement et la marge nette dégagée par les planteurs, à savoir le bassin de production (zone pluviale ou sèche, périmètre irrigué), l'altitude (les Hauts ou les Bas), l'aptitude à la mécanisation, le type de coupe (canne manuelle ou tronçonnée) et le niveau d'équipement (tableau 3).

Tableau 3 : Typologies d'exploitations les plus représentatives (Orgerit 2015)

Code Référentiel canne	SC1 bis	SC2 bis	SC8 bis	SC9 bis	SC10 bis	SC13 bis	SC14 bis	SC16 bis	SC17 bis
Représentativité en ha (2005)	1 654 ha	2 129 ha	2 169 ha	1 199 ha	1 185 ha	2 249 ha	1 159 ha	1 699 ha	1 314 ha
Représentativité en ha (2015)	4 417 ha	4 058 ha	4 134 ha	1 924 ha	1 901 ha	2 121 ha	1 093 ha	2 454 ha	1 898 ha
Nombre d'exploitation (2015)	88	507	517	240	238	265	137	307	237
Surface de référence	50 ha	8 ha	8 ha	8 ha	8 ha	8 ha	8 ha	8 ha	8 ha
Rendement de référence	73 Tc/ha	81 Tc/ha	81 Tc/ha	68 Tc/ha	68 Tc/ha	64 Tc/ha	64 Tc/ha	89 Tc/ha	89 Tc/ha
Richesse	12,9	14,0	14,0	13,9	13,9	13,9	13,9	14,4	14,4
Tonnage produit / campagne	3 638 Tc	568 Tc	568 Tc	473 Tc	473 Tc	446 Tc	446 Tc	625 Tc	625 Tc
Tonnage de canne (Tc)	321 432 Tc	329 390 Tc	335 579 Tc	129 994 Tc	128 476 Tc	135 260 Tc	69 705 Tc	219 270 Tc	169 582 Tc
Coupe	Tronçonnée	Manuelle	Manuelle	Manuelle	Manuelle	Manuelle	Manuelle	Manuelle	Manuelle
Zone climatique	Pluvial	Pluvial	Pluvial	Pluvial	Pluvial	Pluvial sec	Pluvial sec	Irrigué	Irrigué
Altitude	Bas	Bas	Bas	Hauts	Hauts	Mi altitude	Hauts	Bas	Bas
Équipement d'un tracteur	Équipé	Équipé	Non équipé	Non équipé	Non équipé	Non équipé	Non équipé	Non équipé	Non équipé
Aptitude à la mécanisation	Facile	Difficile	Difficile	Facile	Difficile	Facile	Difficile	Facile	Difficile

Le choix de la « ferme de référence » s'est fait selon plusieurs critères : sa représentativité sur l'île (SC2bis et SC8bis) et dans les analyses d'enquêtes, l'enjeu de la mécanisation (SC2bis).

La « ferme de référence » est donc une exploitation de **8 hectares** en **zone de piémont non irriguée**. La **coupe** est **manuelle**. Le chargement et le transport vers le centre de réception est effectué par l'exploitant : c'est donc une **exploitation moyennement mécanisée** avec un tracteur, un chargeur frontal et une remorque a minima.

### • Informations intégrées avec la collaboration de l'interprofession

Tout au long de la démarche et particulièrement à ce stade, il était important de travailler avec les acteurs interprofessionnels pour une analyse la plus juste possible, objective et partagée.

J'ai sollicité la Chambre d'Agriculture dès le début de la démarche afin mettre en commun les constats de terrain de la DAAF et l'analyse de la comptabilité de ses fermes de référence. Peu d'informations ont été obtenues jusqu'à l'annonce, par les syndicats agricoles, de la présentation de l'étude par la DAAF en réunion CPCS. Une réunion de travail avec trois techniciens a alors fait ressortir l'importance des charges liées à l'irrigation et la sous-estimation des charges de main d'œuvre pour la coupe.

Les industriels, très mobilisés dans le cadre des négociations, n'ont pas souhaité dévoiler leurs données pendant cette période. Un rendez-vous ultérieur a fait ressortir une surestimation des charges de matériel qu'ils considèrent comme émanant de choix délibérés du planteur et donc de l'importance de baser l'analyse, dans le contexte tendu des négociations, sur le cas d'une exploitation optimisée, sans prise en compte du biais des choix personnels. Cependant, si l'on considère que le manque de rentabilité de la mécanisation est une problématique presque généralisable (figure 15), les surcoûts de la mécanisation doivent être valorisés.

L'annexe 8 présente ainsi les coûts unitaires de la ferme de référence décrite dans le point précédent, d'une exploitation irriguée et d'une exploitation optimisée en mécanisation.

## 2.5 Estimation des évolutions des charges, des produits et des revenus d'exploitation de 2005 à 2015

### 2.5.1 Choix des paramètres d'évolution

J'ai mené l'analyse sur dix ans : cette période a été choisie d'une part en fonction de la disponibilité et de la complétude des indices d'évolution, d'autre part pour s'aligner sur la période définie par les industriels pour construire leur analyse (présentée dans les constats préalables à la démarche).

J'ai pris en compte l'évolution conjoncturelle au niveau des charges grâce à différents indices officiels, tels que l'inflation générale, l'IPAMPAR (présenté dans l'encadré n°5) et au niveau des produits dans les Conventions Canne et les bilans annuels des fonds publics.

En général, l'évolution des revenus est considérée à rendement constant et pour la richesse de référence fixée à 13,8. Cependant, le rendement est globalement en augmentation ces dernières années grâce à la sélection et aux préconisations variétales par zone de production. De plus, le principal facteur d'évolution annuelle du rendement et de la richesse est la pluviométrie. On constate, sur la figure 16, une baisse des rendements en 2012, 2013 et 2014 à cause d'une sécheresse exceptionnelle et en 2007 avec le passage du cyclone Gamède. On remarque également une baisse de la richesse en 2015 à cause d'une forte pluviométrie.

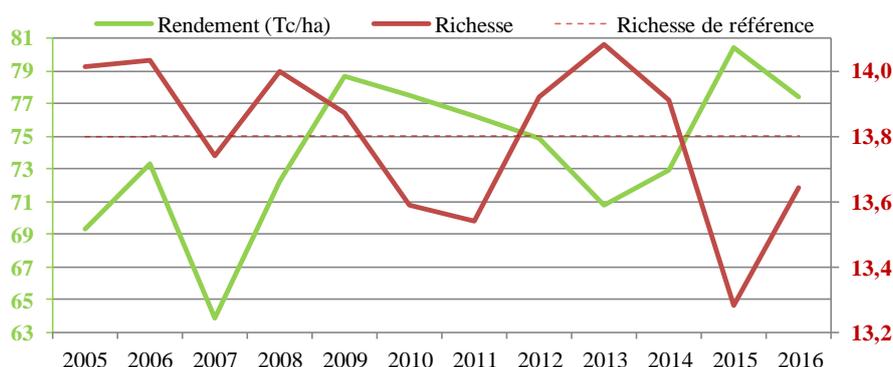


Figure 16 : Rendements et de la richesse moyens annuels entre 2005 et 2016 (auteur)

Entre 2005 et 2016, le rendement a augmenté de 14 % tandis que la richesse a baissé de 2 %. La recette industrielle à la tonne a diminué de 4 %. Néanmoins, la recette à l'hectare a augmenté de 10 %. La dégradation de la qualité de la canne est compensée par l'augmentation des rendements et n'impacte pas négativement le revenu des planteurs qui suivent cette tendance. Le système effectif jusqu'en 2016 n'incite donc pas à la qualité de la canne mais à la quantité livrée. Les modalités du soutien à la mécanisation, modifié en 2017, dépendent de la richesse de la canne et tente donc d'inverser cette tendance en incitant à la qualité.

Il a donc été décidé d'inclure les facteurs naturels et incitatifs impactant le revenu des exploitations, en plus des évolutions structurelles et conjoncturelles. C'est une réalité pour les planteurs : un bon revenu est assuré par les décisions de la Convention Canne seulement en cas de climat favorable. Il est à noter néanmoins que des mesures financières exceptionnelles sont mises en place en cas de mauvaise année. L'évolution depuis 2005 permet également d'obtenir une représentativité climatique et ainsi de prendre en compte les facteurs naturels.

### 2.5.2 Evolution des produits d'exploitation en fonction des accords interprofessionnels et des facteurs naturels

L'évolution des produits d'exploitation est facilement analysable car la Convention Canne identifie de façon claire les montants et les conditions d'attribution. Pour les produits faisant l'objet d'un stabilisateur et/ou dépendant de la production globale, de la zone d'attribution ou de la conjoncture, un suivi rigoureux annuel est effectué.

Le tableau présenté en annexe 9 définit les modalités d'analyse de l'évolution de chaque produit d'exploitation. Les mesures agro-environnementales n'ont pas été prises en compte car elles ne concernent pas la majorité des planteurs (845 en 2015).

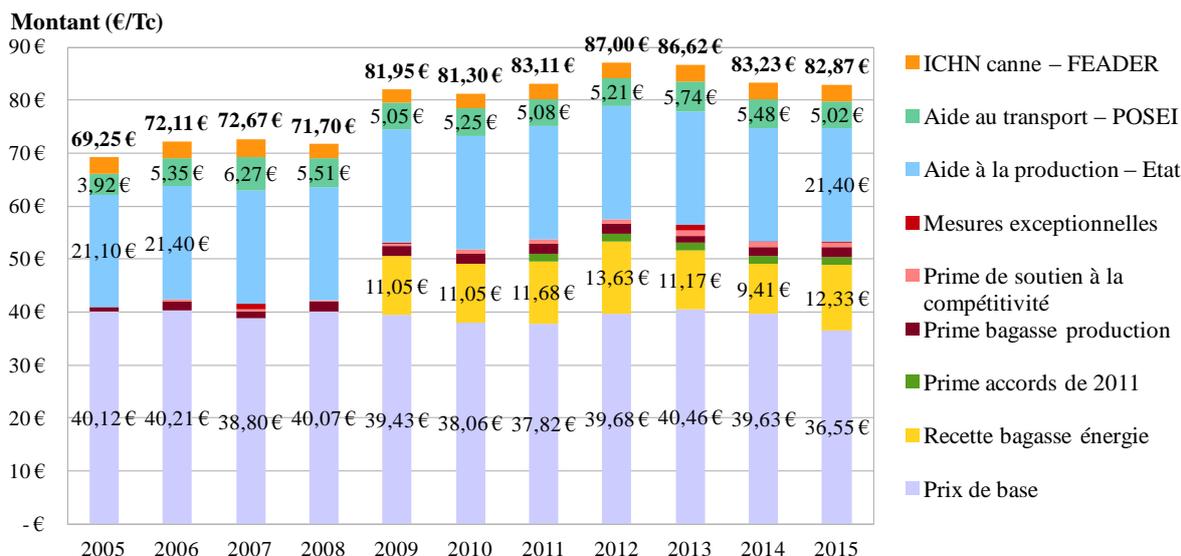


Figure 17 : Evolution du produit d'exploitation entre 2005 et 2015 (Beysac 2017a)

La valorisation de la bagasse énergie a apporté, en 2009, un nouveau souffle au revenu de l'agriculteur. Cependant, le montant de la recette bagasse énergie est fortement dépendant jusqu'en 2014 du cours du charbon qui fait fluctuer la recette bagasse énergie. En 2015, l'indice du charbon est modifié et il est décidé que la recette bagasse énergie n'en serait plus dépendante. (MEDDE *et al.* 2015)

Malgré la revalorisation de la recette bagasse énergie en 2015, le revenu du planteur de référence n'a pas augmenté comme prévu à cause de la faible richesse annuelle (13,28) et donc d'un prix de base peu élevé.

### 2.5.3 Evolution conjoncturelle des charges d'exploitation : l'IPAMPAR

Des indices d'évolution pertinents ont été choisis pour correspondre à chaque poste de charge.

Tableau 4 : Choix des indices d'évolution des charges d'exploitation (auteur)

Charges	Indice d'évolution	Sources
Intrants et carburants	IPAMPA Réunion	DAAF
Charges de matériel	Inflation du matériel agricole	Fournisseurs agricoles
Charges salariales	Indice annuel du SMIC	Insee
Fermage	Valeur vénale des terres	SAFER
Assurance, charges sociales	IPAMPA national, frais généraux	Insee

## 2. Etude de l'évolution du revenu des planteurs

### Encadré n°5 : l'IPAMPAR

L'IPAMPA est l'Indice des Prix d'Achats des Moyens de Production Agricole, publié au niveau national par l'Insee. Il permet de suivre l'évolution des prix des biens et des services utiles aux exploitations agricoles. Les prix sont relevés au niveau national auprès des fournisseurs d'intrants, de matériels par les enquêteurs de l'Insee. A la Réunion, l'IPAMPAR a été suivi de 2005 à 2015 par la DAAF Réunion.

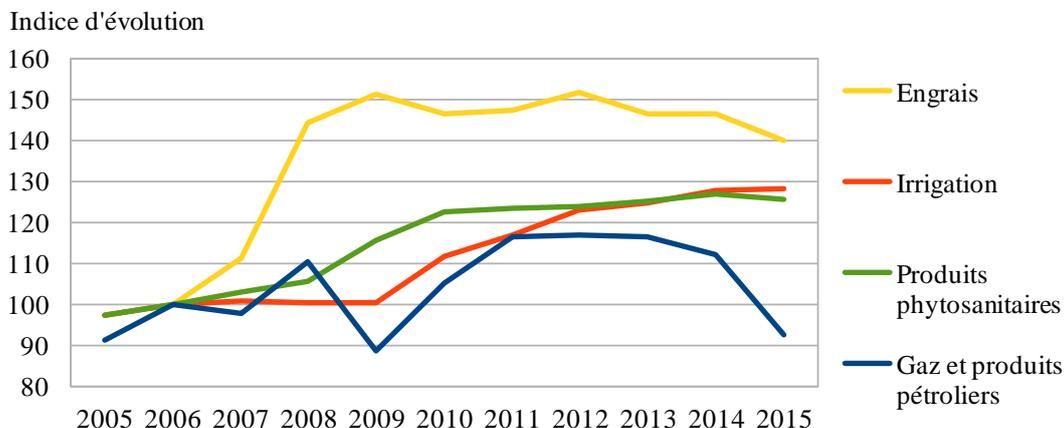


Figure 18 : Evolution des indices de l'IPAMPAR suivis à La Réunion (DAAF Réunion 2015)

Des indices locaux ont été utilisés pour les charges opérationnelles. L'évolution de certaines charges de structure (charges salariales informelles) est fonction d'indices généraux nationaux, du fait du manque d'informations vérifiables localement.

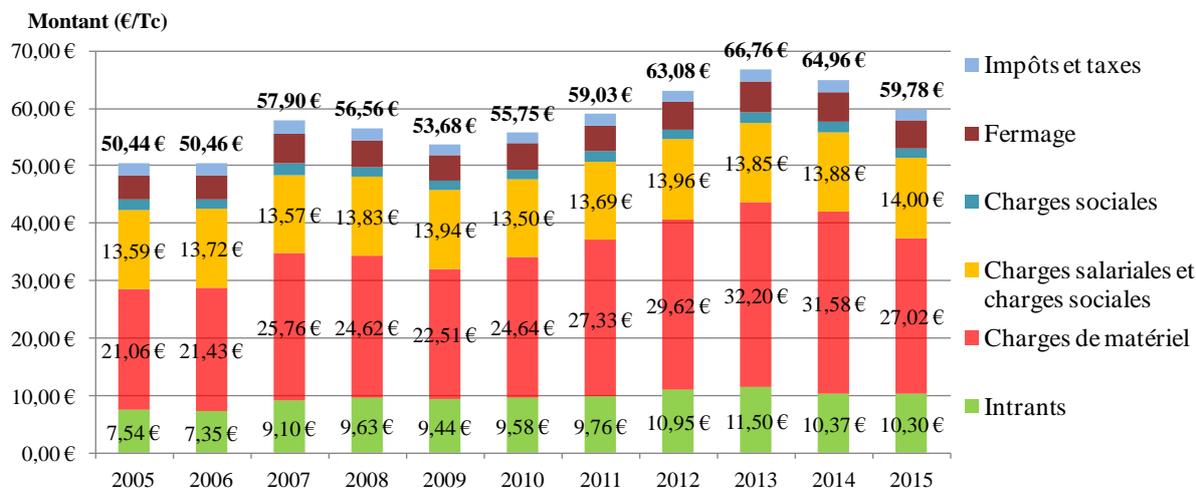


Figure 19 : Evolution des charges d'exploitation de 2005 à 2015 (Beysac 2017a)

L'évolution des charges dépend surtout de la conjoncture, et notamment du cours du pétrole. On observe, sur la figure 19, une forte augmentation des charges en 2013 à cause de la hausse soudaine du prix des engrais passant de 580 euros la tonne d'engrais à 650 euros. La baisse des charges après 2013 s'explique par une baisse du cours du pétrole et donc du prix de l'engrais et du gazole.

## 2. Etude de l'évolution du revenu des planteurs

### 2.5.4 Evolution du revenu d'exploitation

Le revenu d'exploitation a été calculé par différence entre les produits et les charges annuels.

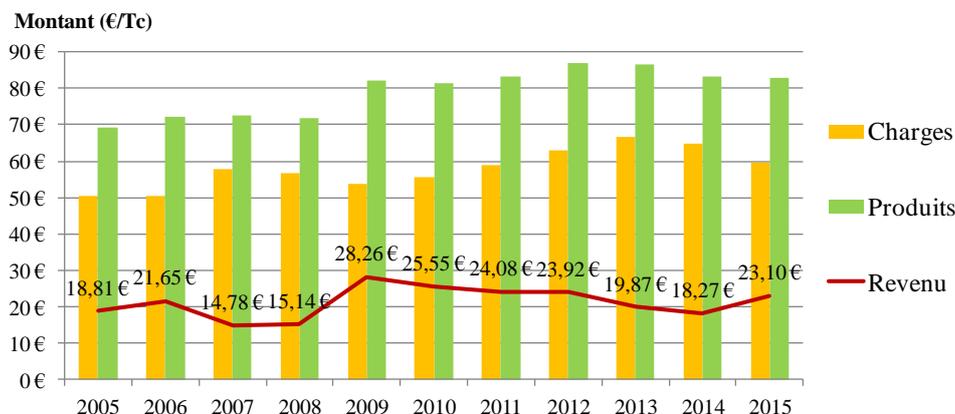


Figure 20 : Evolution du revenu du planteur à la tonne de canne entre 2005 et 2015 (auteur)

Pour analyser l'évolution du revenu sur dix ans, l'indexation et la linéarisation des résultats ont été retenues pour plusieurs raisons :

- L'indexation permet une comparaison avec l'indice des prix à la consommation des ménages.
- Les années 2005 et 2015 ne sont pas des années directement comparables car non homogènes climatiquement : le résultat serait différent si on se basait sur la productivité de 2014 ou de 2016.
- La courbe tendancielle permet de lisser les résultats en s'affranchissant des valeurs extrêmes dues à des conditions climatiques particulières et donc à une richesse de la canne variable ou à une revalorisation ponctuelle des produits d'exploitation.

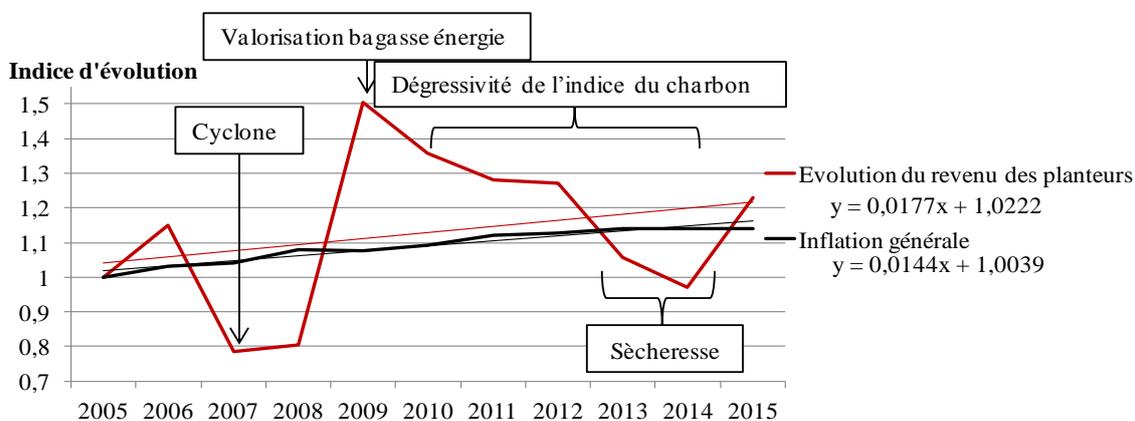


Figure 21 : Comparaison entre l'évolution du revenu des planteurs et l'inflation générale réunionnaise (auteur, Insee 2016)

On constate une évolution du revenu des planteurs de +17,7 % en dix ans. Face à l'inflation générale réunionnaise de 14,4 % (Insee), le pouvoir d'achat du planteur moyen augmente faiblement. Les revalorisations du paiement de la canne et des aides publiques permettent de compenser l'augmentation du coût de la vie. Cependant la variabilité annuelle du revenu d'exploitation, liée aux conditions climatiques, indique que ces revalorisations ne sont pas suffisantes pour assurer un revenu décent chaque année à l'agriculteur. Les facteurs de compétitivité et de gestion des risques (cyclones, sécheresse) sont à examiner en parallèle.

### 2.5.5 Identification des facteurs de compétitivité des planteurs

Un diaporama a été préparé suite aux négociations afin de mettre en évidence les marges de progrès propres aux agriculteurs (annexe 10). Il est synthétisé ci-dessous.

Le revenu est favorisé par :

- L'adaptation de la variété plantée à la zone (préconisations d'eRcane) ;
- L'optimisation de la fertilisation (RITA Canne 2017) :
  - Le fractionnement de la fertilisation augmente le rendement de 10-20 % ;
  - Le chaulage des sols acides permet de tripler le potentiel fertilisant ;
- La maîtrise de l'enherbement permet d'éviter des pertes de 10 Tc/ha (RITA Canne 2017) ;
- L'irrigation maîtrisée des parcelles permet une augmentation du rendement de 30 % (CTICS 2016) et une gestion du risque lors d'une sécheresse (DAAF Réunion 2017) ;
- Le niveau des investissements (un sur-/sous-investissement est préjudiciable à moyen ou long terme) et la maîtrise de l'outil (la richesse moyenne de la canne longue machine est de 11 comparée à une richesse générale de 13,64 en 2016) (CTICS 2016).

Sur du court terme, l'évolution des revenus du planteur suit globalement les spécificités climatiques annuelles (pluviométrie).

A moyen et long terme, le niveau technique du planteur (encadrement technique) et l'utilisation de variétés de canne adaptées au contexte pédo-climatique (nouvelles variétés R) ont un impact positif direct sur son revenu.

**Comme le montrent les graphes d'évolution des revenus, la revalorisation du paiement de la canne permet de compenser l'inflation générale. Cela confirme donc en partie l'affirmation des industriels présentée dans les constats préalables.**

**Il faut néanmoins relever que les revalorisations du paiement de la canne entraînent souvent une augmentation directe des charges locales. A titre d'exemple, la première conséquence du bilan des négociations de 2017 est la demande d'augmentation de la rémunération des coupeurs à hauteur d'un euro la tonne de canne. Les revalorisations ne profitent pas entièrement aux planteurs mais aussi à l'amont de la filière.**

**Par ailleurs l'affirmation des industriels est à nuancer au vu de la dépendance des planteurs aux facteurs naturels et au contexte de transition structurelle d'un certain nombre d'exploitations.**

**En effet, la variabilité annuelle du revenu agricole est directement liée aux conditions climatiques et dévoile qu'il est très important pour l'exploitant de gérer les risques (sécheresse, incendie, cyclone) d'une année sur l'autre pour stabiliser son revenu. Cependant, c'est une démarche difficile à appréhender pour la plupart des exploitants, d'autant plus si leurs réserves financières sont faibles. Cette interprétation peut expliquer le point de vue et les revendications des planteurs ainsi que les difficultés qu'ils peuvent rencontrer.**

**De plus, les exploitants doivent prendre conscience que leur marge de progrès résulte plus de l'augmentation de rentabilité de leur exploitation que dans l'augmentation du prix de base s'ils souhaitent voir augmenter leur pouvoir d'achat au fil des années.**

## **2.6 Limites et pistes d'amélioration**

### **2.6.1 Des charges de mécanisation jugées difficilement objectivables**

L'étude a été menée avec les coûts de mécanisation déduit de l'enquête de terrain et des données RICA. Cependant, il est très difficile de donner des coûts synthétisés car ils dépendent de la topographie de l'exploitation, de l'éloignement de la balance, du choix de l'exploitant face à la puissance de son tracteur, etc. Il aurait été intéressant d'effectuer une comparaison avec une exploitation optimisée, c'est-à-dire passant intégralement par de la prestation pour la coupe, le chargement et le transport. Le but est de s'affranchir des surcoûts engendrés par le choix de l'exploitant de se mécaniser. De plus, le travail à façon réalisé par les planteurs pour mieux rentabiliser leur matériel n'a pas été étudié car les modalités sont très variées (type de travaux, prix d'amis et selon les zones, entraide, etc.). Il serait pourtant intéressant que cette problématique fasse l'objet d'une prochaine étude compte tenu de l'enjeu de rentabilité de mécanisation révélée par l'enquête de terrain.

### **2.6.2 Des difficultés de communication avec l'interprofession**

Bien que débutée en 2016, l'étude a dû être finalisée dans l'urgence à cause de la tournure prise par les négociations (plusieurs manifestations importantes au sein des locaux des différents services agricoles (DAAF, Chambre d'Agriculture, centres de recherche), blocages des sucreries et des axes routiers) et face aux réactions parfois mitigées de la part de certains représentants syndicaux devant l'initiative de l'étude (cf. coupure de presse en annexe 11).

Le climat de rapport de force au sein de l'interprofession, déjà présent à mon arrivée, n'a pas permis un partage des données avant la valorisation de mon travail devant le CPCS. Les réactions ont été vives. Les syndicats agricoles ont validé la démarche et les chiffres alors que les industriels sont restés sur la réserve quant à certains choix de représentation (prise en compte de l'évolution de la richesse et du rendement, surestimation des charges à cause de la mécanisation) qui peuvent, selon eux, fausser les résultats.

Le partage des résultats avant la présentation officielle, comme souhaité, n'a pas été mené à bien à cause de ce climat tendu pendant les négociations (clivage des syndicats agricoles, manifestations). Cependant, des retours pertinents ont été faits en aval. La presse, quant à elle, avait déjà publié les résultats provisoires de l'étude (cf. coupure de presse en annexe 12). En bilan, je constate qu'il est donc extrêmement difficile de mettre les acteurs autour de la table au moment opportun et de relayer des informations exactes auprès du grand public.

### **2.6.3 Une absence de prise en compte de la transition structurelle sur l'évolution du revenu agricole**

Malgré la volonté de prendre en compte, les facteurs naturels, conjoncturels et structurels qui font évoluer le revenu de l'exploitant agricole, il a été difficile de prendre en compte les changements structurels d'exploitation dans l'analyse de l'évolution du revenu. En effet, l'analyse a été effectuée pour une exploitation stable durant 10 ans. La rentabilité structurelle des différentes typologies d'exploitation a été examinée grâce à la figure 15. Cependant, aucune analyse d'exploitation en transition structurelle n'a été réalisée. L'assimilation des trois types de facteurs est complexe mais relateraient pourtant au mieux la réalité du terrain.



## 3 Etude de la trésorerie des planteurs

### 3.1 Constats préalables

- Les enquêtes « Revenus des planteurs » réalisées en 2016 et les groupes de travail s'y rapportant révèlent que la réelle problématique pour les exploitants cannières réside dans leur manque de trésorerie, particulièrement pendant les mois précédents le début de la campagne.
- Les planteurs soulignent également que leur besoin en trésorerie pendant la campagne augmente proportionnellement aux salaires des coupeurs et aux divers frais de prestation.
- Les fournisseurs indiquent des difficultés de financement des investissements depuis quelques années et des difficultés de trésorerie pour l'achat des intrants (paiement en plusieurs fois et chèques sans provision plus fréquents).
- Les industriels pensent qu'une étude de la trésorerie des planteurs est essentielle car la productivité au champ et donc l'augmentation du tonnage global annuel dépend de la bonne santé de la trésorerie des planteurs. En effet, par manque de trésorerie, les planteurs seraient tentés d'acheter moins d'engrais, de négliger les bénéfices de l'amendement, etc., ce qui auraient pour conséquences une sous réalisation des itinéraires techniques préconisés.
- Les acteurs du conseil et de l'expertise comptable, notent un manque de connaissance en gestion des entreprises par les exploitants : avec le développement de la mécanisation et des investissements, il faut non seulement être bon techniquement mais aussi être chef d'entreprise et ce n'est pas la majorité des cas.

Une analyse de trésorerie des planteurs permettrait de comprendre les freins financiers au développement des exploitations cannières, notamment l'origine de l'endettement des planteurs, les périodes de manque de trésorerie et leurs conséquences.

### 3.2 Objectifs de la démarche

Les objectifs de l'étude sont :

- d'analyser la trésorerie des planteurs (entrée et sortie d'argent) mensuellement par le biais d'un tableau de bord permettant de simuler différents cas d'exploitation ;
- de faire un état des lieux des dispositifs d'accompagnement financier existants (aides, prêts, avances, délais de paiement) ;
- de corrélérer objectivement les problèmes éventuels de trésorerie aux pratiques de la profession, aux systèmes de paiement des industriels et des aides publiques, ainsi qu'aux octrois de prêts par les banques ou par l'usine sucrière ;
- de proposer d'une part à la profession des pistes d'amélioration de la gestion de sa trésorerie des exploitants et d'autre part à l'interprofession une réflexion sur les ajustements possibles des systèmes de paiement en associant les partenaires.

La fiche action de l'étude est détaillée en annexe 13.

### **3.3 Compréhension des enjeux et analyse du système en place**

#### **3.3.1 Informations préalables : rencontres avec les acteurs de la filière**

Du 27 mars au 24 avril 2017, nous avons contacté les acteurs impliqués dans l'étude « Revenus » et ayant une vision d'experts sur la filière canne et les enjeux afin de leur présenter le principe de l'étude et de partager sur la mise en place d'une méthodologie adéquate. Huit rendez-vous (CTICS, CIRAD, Chambre d'Agriculture, CerFrance, Téréos, Syndicat du Sucre, experts de la filière canne) ont permis de préciser la méthodologie de travail, les points à cibler en priorité (origine de l'endettement, répartition des produits et problèmes de versements, période critique en terme de trésorerie, conséquences, comparaison de trésorerie à l'équilibre) et les points de vigilance (différences de fonctionnement entre les exploitations, de maîtrise des intrants et choix d'investissement personnel).

#### **3.3.2 Compréhension des systèmes de paiement et état des lieux des dispositifs de financement : entretiens semi-directifs avec les acteurs liés aux biens et aux services agricoles**

Afin de collecter des informations sur les prix des prestations, le comportement des planteurs face à l'achat d'intrants ou à un investissement, les modalités de paiement et les dispositifs de financement, dix entretiens semi-directifs (cf. guide d'entretien en annexe 14) ont été programmés de mi-juin à mi-juillet avec des fournisseurs agro-industriels, des prestataires de financement (banques, assurances, DAAF, Sociétés en Nom Collectif (SNC), Téréos), des experts de la comptabilité agricole (Chambre d'Agriculture, CerFrance), ainsi que des acteurs du développement tels que la Fédération Réunionnaise des Coopératives Agricoles (FRCA) (cf. liste des entretiens en annexe 15).

#### **3.3.3 Analyse des systèmes de financement**

Cette partie décrit et examine différents systèmes de financement qui impactent la trésorerie des planteurs à court et à moyen termes. Il s'agit de dissocier la trésorerie courante qui engage l'ensemble des charges opérationnelles et qui est surtout impactée par les charges d'intrants, de matériel (gazole, entretien) et d'irrigation, de la trésorerie exceptionnelle qui s'ajoute à la trésorerie courante et qui inclut les investissements lourds pour l'exploitation (investissements de matériel, amélioration foncière et replantation).

Les systèmes d'aide à la trésorerie et de financement concernent essentiellement les intrants et l'investissement de matériel. L'analyse est issue des résultats des entretiens menés auprès des acteurs de la profession.

Un descriptif détaillé des systèmes de financement est aussi présenté en annexe 16.

- **Soutien à la trésorerie courante : cas de l'achat annuel d'intrants**

La majorité des planteurs préfèrent payer leur livraison d'intrants sans passer par des dispositifs de soutien comme le montre la figure 22. La flexibilité des fournisseurs par rapport au paiement en plusieurs fois encourage aussi cette pratique. Selon moi, les planteurs savent, le plus souvent, gérer leur trésorerie courante en prévoyant si nécessaire des paiements différés. Ceux qui font appel à un soutien financier sont souvent en difficulté passagère le plus souvent à cause d'une mauvaise récolte l'année précédente.

### 3. Etude de la trésorerie des planteurs

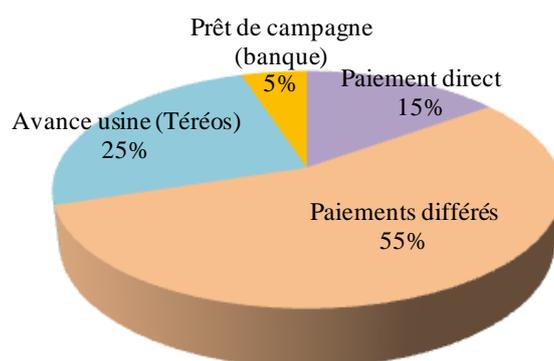


Figure 22 : Représentativité des comportements d'achat d'intrants (auteur)

Les avances des usines, dispositif historique depuis la mise en place du colonat paritaire en 1860, et les prêts de campagne viennent en soutien aux planteurs, leur permettant de ne rien déboursier avant le paiement des cannes de la campagne en cours. Le tableau 5 présente les deux dispositifs existant actuellement dans la filière.

Tableau 5 : Comparaison des dispositifs de soutien à l'achat des intrants (auteur)

	Avance de l'usine sucrière	Prêt de campagne (banque)
<b>Objectifs</b>	Avance de trésorerie Aide à la gestion de l'exploitation Optimisation de l'itinéraire technique	Avance de trésorerie Anticipation du découvert bancaire Développement agricole
<b>Fonctionnement</b>	Contractualisation des besoins Remboursement sur le paiement des livraisons à taux 0 %	Pré-attribution d'un prêt en fonction du tonnage Remboursement sur 18 mois à un taux faible (1,5 %)
<b>Avantages</b>	Accès égal à tous les planteurs Facilité de gestion pour le planteur Accompagnement technique Report d'échéances possible	Rapidité du déblocage des fonds par la banque (une semaine) Organisation des échéances libres sur 18 mois
<b>Inconvénients</b>	Manque d'autonomie des planteurs Difficulté de trésorerie des fournisseurs	Accès inégal aux planteurs Création d'annuités et d'intérêts (même faibles)

Les deux dispositifs proposés à la filière sont complémentaires et ciblent des planteurs différents : d'une part les petits planteurs en difficulté régulière de gestion et d'autre part les plus grosses exploitations (plus de 500 tonnes) avec des difficultés de trésorerie passagères.

Ils évitent aux planteurs de répercuter leur manque de trésorerie, causé par une mauvaise campagne l'année précédente, sur l'itinéraire technique de la campagne en cours et donc de mettre en péril le rendement de la parcelle.

- **Financement des investissements occasionnels**

Les planteurs investissent majoritairement grâce au dispositif de SNC, décrit dans l'encadré n°6. Le FEADER fait référence à la mesure 4.1 « Aide aux investissements dans les exploitations agricoles » du Plan de Développement Rural de La Réunion qui subventionne les investissements à hauteur de 40 %, majoré de 20 % pour les CUMA.

**Encadré n°6 : la SNC, un mode de financement spécifique en outre-mer**

Dans le cadre de la Loi Girardin Industriel, une Société en Nom Collectif (SNC) est une société commerciale métropolitaine, composée de deux associés au moins, qui a pour objet la location de matériel industriel exploité en outre-mer. L'investissement en SNC permet une réduction d'impôt supérieure à l'investissement pour la SNC et une réduction de 31,11 % du montant HT de l'investissement pour l'exploitant d'outre-mer. La location dure 5 ans, puis le matériel est cédé à l'exploitant. (Inter Invest 2017) L'annexe 16 présente ce dispositif plus en détail.

### 3. Etude de la trésorerie des planteurs

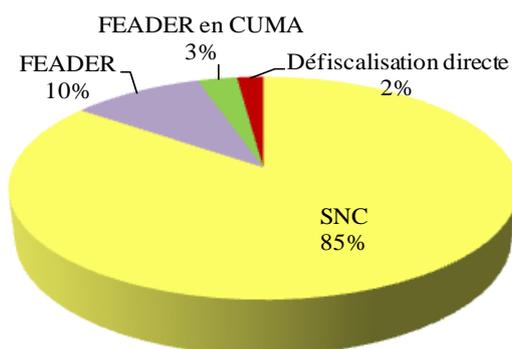


Figure 23 : Représentativité des choix de financement des planteurs (auteur)

Le tableau 6 compare la rentabilité des investissements à moyen terme, selon le type de financement choisi par le planteur. L'investissement en FEADER et la défiscalisation directe sont cumulables si l'exploitant en fait la demande mais les autres types de financement ne le sont pas. On constate que le choix financier de l'exploitant n'est pas réfléchi directement par rapport à sa rentabilité mais plutôt pour des raisons de facilité et de rapidité de la démarche.

Tableau 6 : Autofinancement individuel d'un investissement de 100 k€ (auteur)

100 000 €	SNC	FEADER	FEADER en CUMA	Défiscalisation directe
Taux de la subvention		40%	60%	
Plafonnement de la subvention		60 000 €	120 000 €	
<b>Subvention FEADER perçue en année N</b>		<b>24 000 €</b>	<b>60 000 €</b>	
Taux de la TVA NPR				8,5%
<b>TVA récupéré en année N+1</b>	<b>8 500 €</b>	<b>8 500 €</b>	<b>8 500 €</b>	<b>8 500 €</b>
Base défiscalisable (= Total-FEADER-TVA)	100 000 €	67 500 €	31 500 €	91 500 €
Taux de l'aide fiscale	31,11%	38,25%	38,25%	38,25%
<b>Aide fiscale perçue en année N+5</b>	<b>31 110 €</b>	<b>25 819 €</b>	<b>12 049 €</b>	<b>34 999 €</b>
Total des aides cumulées calculé	39 610 €	58 319 €	80 549 €	43 499 €
Ajustement au plafonnement de 75%	39 610 €	58 319 €	75 000 €	43 499 €
Total de l'autofinancement total	60 390 €	41 681 €	25 000 €	56 501 €
<b>Autofinancement de l'exploitant</b>	<b>60 390 €</b>	<b>41 681 €</b>	<b>6 250 €</b>	<b>56 501 €</b>
<b>Part de l'autofinancement</b>	<b>60%</b>	<b>42%</b>	<b>6%</b>	<b>57%</b>

Même si l'investissement en SNC n'est pas économiquement le plus avantageux, c'est néanmoins le système de financement le plus utilisé car rapide (délai d'une semaine en moyenne), et non contraignant administrativement (signature du contrat, absence de préfinancement par l'exploitant). La facilité d'investir en SNC fait l'objet d'une critique de la part des experts de la filière qui décrivent le manque d'étude de rentabilité de l'investissement et des impacts économiques sur l'exploitation parfois inattendus.

La mesure 4.1 du PDRR Réunion concernant l'investissement agricole, à l'inverse, est bien perçue car l'analyse globale de l'exploitation agricole sur cinq ans (pré-requis pour un investissement de plus de 15 k€) permet de s'assurer de la pérennité de l'exploitation face à un investissement important. Ce contrôle implique néanmoins une lourdeur et une lenteur administrative (délai de plusieurs mois). C'est une des raisons, avec l'obligation de préfinancement de l'investissement par l'exploitant, qui décourage beaucoup de planteurs de se tourner vers ce dispositif.

Les CUMA, au nombre de 90 en ce qui concerne les exploitations cannières, organisent majoritairement le chargement de la canne. Elles peinent à se développer à cause de

### 3. Etude de la trésorerie des planteurs

comportements individualistes : l'obligation d'association de quatre exploitants rebute les planteurs pour des raisons d'organisation quotidienne. Pourtant, c'est l'investissement qui permet la meilleure rentabilité et une solution pour une trésorerie en difficulté.

La défiscalisation directe est accessible à tous les planteurs. Non cumulée au FEADER, elle est un peu plus intéressante que la SNC en termes de rentabilité mais touche fortement la trésorerie de l'exploitation pendant les cinq années suivant l'investissement (figure 24). Ses démarches sont simples mais elle est très peu demandée seule : soit les exploitations sont imposables et bénéficient du crédit d'impôt (grosses exploitations) soit elles doivent attendre six ans pour recevoir la totalité de l'aide fiscale (figure 24). La plupart des planteurs ne sont pas imposables, ne peuvent pas se permettre d'attendre l'aide publique pendant six ans et n'ont pas la capacité de préfinancer l'investissement à hauteur de 100 k€.

Une analyse de trésorerie exceptionnelle sur six ans, prenant en compte les subventions, les aides fiscales, la récupération de la TVA et les annuités bancaires éventuelles, est réalisée (figure 24) afin de nous permettre de comprendre son évolution dans le cadre d'un projet d'investissement. Le montant de l'autofinancement est noté dans la légende entre parenthèse pour chaque type de financement. La méthodologie est présentée en annexe 17.

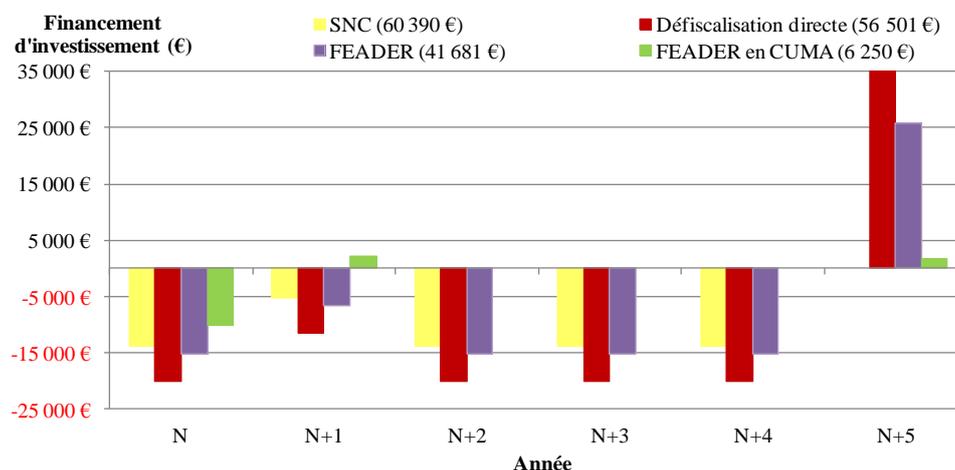


Figure 24 : Evolution de la trésorerie pour un investissement de 100 k€ (auteur)

Ce graphe montre très nettement l'avantage de la mutualisation du matériel agricole et son faible impact sur la trésorerie annuelle de l'exploitation. Le FEADER n'est pas moins intéressant mais il nécessite une anticipation en amont de l'investissement par l'exploitant et une réflexion avec son banquier sur la possibilité d'accéder à un prêt relais de subvention en plus d'un prêt à moyen terme.

**Selon moi, la subvention FEADER est le dispositif le plus avantageux pour les exploitations agricoles, tant pour la rentabilité de l'investissement et pour la trésorerie d'exploitation que pour l'accompagnement qu'il offre à l'exploitant. Malheureusement, le PDRR 2014-2020 n'a été mis en œuvre qu'en 2017 et les planteurs ont pris l'habitude de faire appel aux SNC ces dernières années. L'outil FEADER et sa mise en œuvre doivent donc se renforcer sur le terrain dans les prochaines années pour regagner sa légitimité auprès des planteurs et assurer un réel rôle d'accompagnement au développement agricole.**

### 3.4 Analyse de la trésorerie des exploitations cannières

Les systèmes de financement et des charges attenantes ont été évalués indépendamment de la logique globale de l'exploitation. L'analyse de la trésorerie de l'exploitation cannière est l'objet de cette partie. Elle est réalisée grâce à la simulation financière de diverses situations.

#### 3.4.1 Création d'un outil de simulation : un tableau de bord financier

- **Préalables à la construction de l'outil**

L'outil de simulation que j'ai développé a pour objectif d'analyser le cas de différents types d'exploitations et de différentes modalités de gestion (itinéraire technique, investissement, choix de financement). Il prend la forme d'un tableur Excel détaillant mensuellement les entrées et les sorties d'argent du compte de l'exploitant et est paramétré en fonction de facteurs variables. Sa construction nécessite de connaître, pour chaque charge et produit, les paramètres qui le font varier (le tonnage pour la plupart des recettes, la zone pour certaines subventions ou encore la richesse pour la recette industrielle, le tonnage et le mode de coupe pour la charge de coupe, la surface pour l'achat des intrants, etc.), et les modalités de variation (formule, application de tranche, coûts unitaires, etc.). J'ai récolté ces informations au cours des entretiens semi-directifs décrits ci-dessus, au cours des enquêtes « Revenus des planteurs » et auprès de diverses personnes par appel téléphonique (SAFER pour le fermage, SAPHIR pour l'irrigation par exemple).

Le simulateur doit prendre en compte facilement les évolutions conjoncturelles et structurelles pour pouvoir être utilisé à moyen et long terme. L'objectif est qu'il trouve son utilité, non seulement pour la présente étude mais aussi dans le cadre de décisions ou de négociations interprofessionnelles ultérieures. Un code couleur a donc été choisi afin de faciliter l'utilisation, l'adaptation et l'actualisation du tableur par d'autres personnes, comme le montre la figure 25. C'est dans ce tableau que les facteurs variables se modifient en fonction des entrées de l'utilisateur du simulateur.

Paramètres variables par l'administrateur

Paramètres liés à d'autres onglets	Quantité	Prix unitaire (€/Tc)	Prix unitaire (€/ha)	Prix (€)
Prix industriel (acompte)	720 Tc	30,05 €		21 637,80 €
Prix industriel (acompte)	720 Tc	1,22 €		879,59 €
Recette bagasse énergie	720 Tc	12,88 €		9 275,54 €
Prime bagasse production	720 Tc	2,00 €		1 440,00 €
Prime à la Tc	720 Tc	1,20 €		864,00 €
Prime à la Tc Type	720 Tc	0,38 €		270,00 €
Supplément f(prix sucre)	720 Tc			0,00 €
Compensation DFDP coupe mécanique	720 Tc	2,00 €		1 440,00 €
Soutien à la coupe longue machine	720 Tc	2,50 €		1 801,39 €
Soutien à la compétitivité	8,0 ha		0,00 €	0,00 €
Aide à la production (acompte)	8,0 ha			5 760,00 €
Aide à la production (solde)	720 Tc			9 803,70 €
Aide au transport	720 Tc	2,17 €		1 560,24 €
ICHN	8,0 ha		252,00 €	2 016,00 €
MAE	0,0 ha		675,00 €	0,00 €
Aide à la replantation	0,8 ha		3 442,50 €	2 754,00 €
			<b>Total hors TVA</b>	<b>59 502,25 €</b>
TVA	59 502,25 €			2 249,19 €
<b>Total</b>			<b>TOTAL</b>	<b>61 751,44 €</b>

Valeur calculée automatiquement

Figure 25 : Produits d'exploitation annuels dans l'outil de simulation (Beysac 2017b)

### 3. Etude de la trésorerie des planteurs

- **Ventilation mensuelle des produits et des charges d'exploitation**

La ventilation mensuelle des charges et des produits d'exploitation consiste à faire une synthèse des échéances et des modalités de paiement de chaque charge et de chaque produit.

Les produits d'exploitation sont répartis dans l'année conformément aux engagements pris dans la Convention Canne. Les modalités de paiement y sont également inscrites. Concernant les charges d'exploitation, les entretiens semi-directifs ont permis de déterminer les échéances à respecter et de mettre en relief des choix fréquents faits par les planteurs (étalement des paiements en 3 fois, mensualisation des annuités ou des loyers).

Pour faciliter la modification de la ventilation en cas de changement ou pour simuler différents scénarios de répartition des produits et des paiements des fournisseurs, j'ai construit mon modèle à l'aide d'un tableau en pourcentage (figure 26).

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Prix industriel (acompte)							10%	20%	20%	20%	20%	10%
Prix industriel (acompte)												100%
Recette bagasse énergie	25%										75%	
Prime bagasse production												100%
Prime à la Tc												100%
Prime à la Tc Type												100%
Supplément f(prix sucre)											100%	
Compensation DFDP coupe mécanique												100%
Soutien à la coupe longue machine			100%									
Soutien à la compétitivité			100%									
Aide à la production		60%						40%				
Aide au transport					100%							
ICHN									75%		25%	
MAE					100%							
TVA					100%							
Aide replantation			25%							75%		

Figure 26 : Ventilation des produits d'exploitation (Beysac 2017b)

Ce tableau permet de ventiler les produits mensuellement dans un tableau associé. Un onglet du tableur Excel est dédié respectivement aux produits, aux charges opérationnelles et aux charges de structure. Les principaux onglets du tableur sont présentés en annexe 18.

#### 3.4.2 Partage avec les acteurs de la filière pour compléments d'information, vérification et validation de l'outil de simulation

Afin de préciser et de vérifier certaines informations, eRcane, CerFrance et Téréos ont été sollicités. Quatre entretiens ont également été réalisés avec des planteurs aux profils différents : bassin de production (Ouest, Est et Sud) et caractéristiques de production (irrigation, mécanisation). L'objectif était de simuler la situation de leur exploitation grâce au tableur et de partir de ce document pour le compléter avec eux.

Ces entretiens ont permis de préciser et de vérifier certaines charges tant au niveau de la valeur que du mois de paiement (décalage de la plantation et de la campagne selon les zones). Il est également ressorti de ces entretiens les charges qui font l'objet d'une flexibilité pour le paiement : intrants, assurances, fermage, annuités, eau d'irrigation, honoraires comptables. Ce sont donc sur ces paramètres que l'on pourra jouer pour simuler différents modes de gestion.

Une réunion de travail a été organisée le 22 août à la DAAF afin de communiquer sur la démarche et montrer aux acteurs l'intérêt de celle-ci, l'importance de leur participation et la nécessité de poursuivre ce travail pour l'amélioration de la trésorerie des planteurs.

### 3. Etude de la trésorerie des planteurs

Les objectifs étaient :

- d'échanger autour des simulations de trésorerie des planteurs selon différentes modalités ; valider les scénarios et les compléter si nécessaire ;
- de mettre en commun les résultats et interprétations des simulations ;
- d'échanger autour des dispositifs d'accompagnement et de financement existants.

Les remarques ont été nombreuses et les conseils d'amélioration de l'outil de simulation fructueuses, notamment pour la prise en compte de l'existence de plusieurs îlots au sein d'une même exploitation, de la part du travail réalisé par le planteur lui-même, de la déduction du tonnage de la surface replantée tardivement, etc. La feuille d'émargement et le compte-rendu sont présentés en annexe 19.

#### 3.4.3 Définition des scénarios et analyse des simulations

Les différents scénarios à simuler ont été choisis grâce aux conseils des experts de la filière et aux enjeux qui sont ressortis pendant les entretiens. Ces simulations permettent de comparer les facteurs déterminants pour la pérennité de l'exploitation, à savoir :

- les facteurs structurels : taille, rendement, niveau de mécanisation, irrigation ;
- les facteurs de gestion courante : étalement des paiements, gestion des stocks ;
- les facteurs de gestion occasionnelle : choix de dispositifs de financement exceptionnel

Dans un premier temps, on analyse la trésorerie nette dégagée mensuellement par l'exploitant (produits moins charges hors prélèvements privés - figure 27). La trésorerie nette des exploitations est définie comptablement par la différence entre fonds de roulement (ressources de l'entreprise) et besoin en fonds de roulement (montant qu'une entreprise doit financer pour couvrir le besoin des décalages des flux de trésorerie). Ces deux notions n'ont pas été utilisées pour construire l'outil de simulation car requièrent des renseignements précis sur la gestion des créances, des dettes et des stocks. Ces notions complexes ont été remplacées par des notions qui sont accessibles à l'ensemble des potentiels utilisateurs de l'outil de simulation.

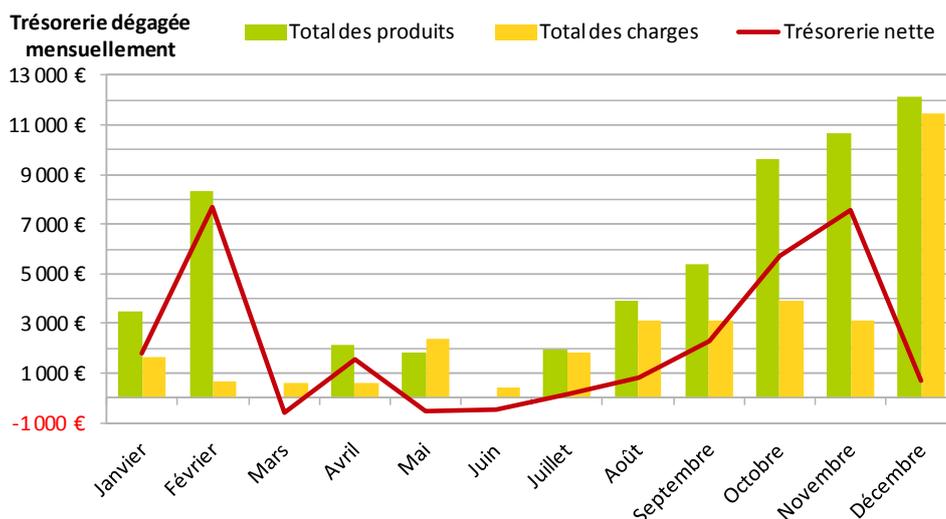


Figure 27 : Simulation des marges dégagées mensuellement pour un type d'exploitation - 8ha, 90Tc/ha, R=13,8, récolte en prestation, non irrigué (auteur)

### 3. Etude de la trésorerie des planteurs

Les pics de trésorerie nette concernent trois mois de l'année dans ce cas : février grâce au paiement de l'aide à la production et octobre et novembre avec le paiement des livraisons des cannes. En décembre, la trésorerie nette est faible à cause de nombreuses charges regroupés à ce moment là (fermage, assurance, annuités entre autres), dont le paiement est calé sur le paiement final de la canne par les sucreries. En mars, mai et juin, le planteur doit, en général, puiser dans son épargne pour subvenir aux besoins de l'exploitation.

Dans un deuxième temps, on étudie alors la trésorerie cumulée mensuellement pour examiner si elle permet de faire tampon les mois où la trésorerie nette est faible, voire négative et de calculer le revenu annuel disponible pour l'exploitant (figure 28).

Pour aborder la campagne sereinement, assurer le paiement des prestations en début de campagne et couvrir les éventuels imprévus (panne, fournitures diverses), la trésorerie cumulée minimale nécessaire fin juin a été établie à 10 k€ par exploitation à dire de planteurs. Le revenu annuel disponible pour l'exploitant est défini par le revenu de l'exploitation déduit de l'épargne nécessaire à mettre de côté en décembre pour garantir une trésorerie correcte en début de campagne. Les prélèvements privés sont alors répartis régulièrement sur l'année, en s'assurant que le planteur dégage au moins un SMIC.

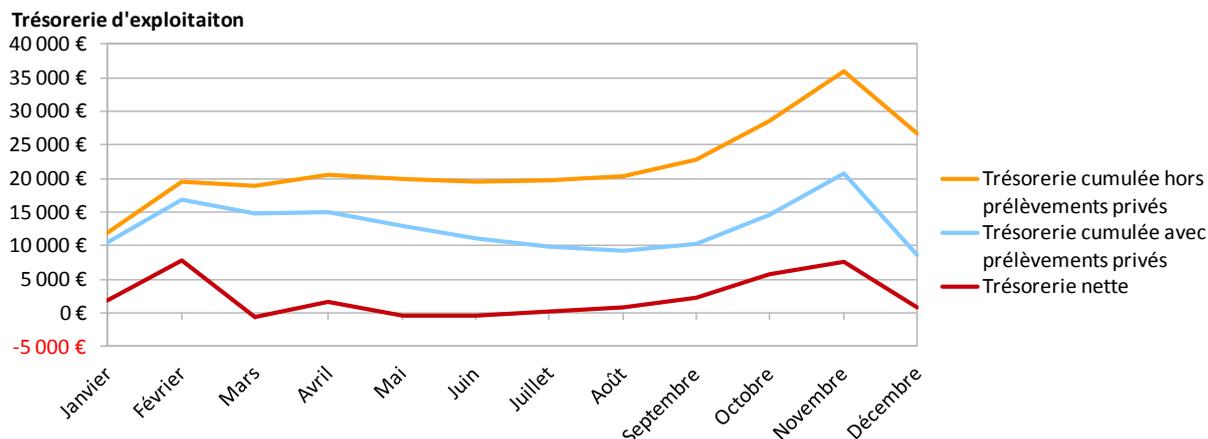


Figure 28 : Simulation de la trésorerie d'un type d'exploitation - 8ha, 90Tc/ha, R=13,8, récolte en prestation, non irrigué (auteur)

Dans le cas considéré sur ce graphique, la trésorerie cumulée hors prélèvements privés est relativement stable entre mars et août. Elle permet de faire « tampon » les mois où l'exploitant pourrait être en difficulté comme mars, mai et juin. L'exploitant peut donc aisément subvenir aux besoins de l'exploitation en raisonnant la gestion de ses prélèvements privés. Une mauvaise trésorerie s'expliquerait, pour ce type d'exploitation, plus par une mauvaise gestion de l'« entreprise cannière » et par des prélèvements privés excessifs par rapport à ce que peut supporter l'exploitation que par un manque de rentabilité structurelle.

Plusieurs scénarios ont été testés et sont présentés en annexe 20. Cependant, aucune interprétation de ces comparaisons n'est définitive avant la finalisation de l'outil. Des explications sont proposées dans la partie 3.6.

### 3.5 Analyse de la trésorerie des exploitations cannières en relation avec l'organisation et les actions de la filière

#### 3.5.1 Etat des lieux de l'origine des difficultés de trésorerie des exploitations cannières

Les problèmes de trésorerie et d'endettement sont, la plupart du temps, liés à la rentabilité structurelle de l'exploitation c'est-à-dire aux choix stratégiques des postes de charges les plus coûteux et à leur mode de gestion, à savoir la coupe et le transport.

Tableau 7 : Synthèse des causes et conséquences des difficultés de trésorerie (auteur)

Type de problème	Causes	Conséquences
<b>Rentabilité structurelle de l'exploitation</b>		
Mode d'exploitation	Equipements non adaptés à la taille et à la rentabilité de l'exploitation	Perte de rentabilité <b>Difficultés pérennes</b>
Investissement exceptionnel lourd	Surdimensionnement trop fréquent (confort) Peu d'anticipation de l'investissement Non optimisation du financement Renouvellement trop fréquent face aux réels besoins	
Investissement d'une coupeuse péi	Manque de main d'œuvre saisonnière Manque de maîtrise de l'outil	
<b>Gestion courante</b>		
Entretien du matériel	Maintenance régulière encore trop négligée	Grosses charges de réparation <b>Difficultés ponctuelles</b>
Paiement des charges	Mauvais suivi de sa trésorerie Manque d'anticipation	Chèque sans provision <b>Difficultés ponctuelles</b>
Prélèvements privés	Prélèvements excessifs par rapport au revenu d'exploitation disponible Pas d'anticipation de l'épargne pour les mois difficiles	Baisse du fonds de roulement Sous-réalisation de l'itinéraire technique possible <b>Difficultés pérennes</b>
<b>Gestion des risques</b>		
Anticipation des imprévus	Retard de versement de certaines aides (ICHN) Pannes, hausse soudaine du prix des intrants Décalage de la campagne	Trésorerie non maîtrisée <b>Difficultés ponctuelles</b>
Gestion des risques	Variabilité climatique annuelle Pas de réflexion concernant les facteurs de compétitivité (irrigation en cas de sécheresse, variétés adaptés à la zone en cas de cyclones) Manque d'adaptabilité	Baisse du rendement Baisse de la richesse → Baisse du revenu agricole → <b>Difficultés ponctuelles ou pérennes</b>

Un investissement amenant à une perte de rentabilité de l'exploitation a plusieurs causes :

- Les planteurs réalisent parfois des **investissements forcés** par un contexte particulier. En effet, malgré la connaissance de la faible rentabilité de la coupeuse péi, les planteurs investissent quand même pour pallier le manque de main d'œuvre, qui s'avère problématique dans certaines zones.
- Néanmoins, la dimension de l'investissement est souvent un **choix délibéré** : l'achat de matériel est considéré par l'exploitant, outre le simple usage agricole, comme une amélioration de son confort et un « plaisir » mais entraîne l'augmentation des charges d'entretien et de réparation, souvent proportionnelle au gabarit du matériel.
- Des **promotions trompeuses** peuvent pousser certains planteurs à surinvestir sans réfléchir aux conséquences ultérieures (charges d'entretien et de réparation).

### 3. Etude de la trésorerie des planteurs

Il faut noter que la rentabilité technique de l'exploitation n'assure pas une gestion saine de sa trésorerie. On constate pour certaines exploitations une inadéquation entre le revenu disponible et les prélèvements privés effectifs.

Par ailleurs, le manque d'adaptabilité du système d'exploitation par rapport à des phénomènes climatiques occasionnels peut avoir de réelles conséquences sur la pérennité de l'exploitation. En effet, en cas de sécheresse, une exploitation non irriguée peut voir ses rendements diminuer de moitié. Ceci n'a pas pour seule conséquence une baisse de revenu pour l'année considérée mais également un potentiel manque de trésorerie pour l'année suivante. Les conséquences sont notamment constatées sur les exploitations non irriguées de l'antenne IV (périmètre irrigué de l'ouest) : négligence de l'entretien du champ en inter campagne, baisse du rendement et du revenu, difficulté à rembourser ses dettes ou prêt de trésorerie. Sans ajustement du système d'exploitation, le cercle vicieux de l'endettement s'enclenche.

#### 3.5.2 Enjeux pour la filière

Le diagnostic de filière face à l'enjeu « manque de trésorerie des exploitations cannières » fait ressortir trois faiblesses principales :

- **Un manque de maîtrise de la gestion de « l'entreprise » cannière**

Les exploitants canniers manquent globalement de connaissances en termes de gestion d'entreprise et plus spécifiquement pour le suivi de leur trésorerie. Les fournisseurs indiquent l'apparition du phénomène des chèques sans provision surtout depuis une dizaine d'années.

La difficulté de gestion de la trésorerie propre à l'exploitation est souvent due à l'usage d'un compte courant unique permettant difficilement de dissocier les recettes et dépenses privées de celles qui sont professionnelles. Dans ce cadre, le Crédit Agricole encourage ses clients à ouvrir un compte courant professionnel, pré-requis à toute demande de prêts bancaires professionnels. Seulement un quart des agriculteurs suivent cette préconisation.

Les planteurs ayant suivi une formation agricole sont des gestionnaires. Cependant, il reste une partie non négligeable de la population agricole sans formation, voire illettrée (au moins 10 %) qui pense qu'« être agriculteur c'est une chose, gérer, c'en est une autre ».

- **Une faiblesse de l'encadrement technique et économique**

Un manque de conseillers agricoles est exprimé au sein de la profession. En considérant les techniciens des pôles canne (CTICS, Chambre d'Agriculture), on comptabilise un technicien pour 150 planteurs. Ce manque d'effectifs compromettrait leur performance pour relayer les conseils techniques. Par ailleurs, ils ne sont pas souvent formés en économie et en finance, ce qui ne leur permet pas de diffuser les méthodes de base d'une bonne gestion d'entreprise.

En conséquence, l'encadrement des planteurs ne met pas assez en avant l'interdépendance de la maîtrise technique et financière. La problématique actuelle de la coupeuse péi illustre ce phénomène. Sans formation technique et financière spécialisée, les planteurs peinent à acquérir les compétences nécessaires, entraînant à la fois une baisse de la richesse des cannes longues machine et des charges exceptionnelles importantes et donc une perte de rentabilité et de revenu. Cette situation a déjà conduit un certain nombre de planteurs (environ 70) à revenir à une coupe manuelle et à sous-utiliser leur coupeuse.

### 3. Etude de la trésorerie des planteurs

Malgré les conseils financiers de leur banque, de leur comptable ou même de la DAAF en cas de demande de subvention, les planteurs sont souvent peu réceptifs. Non satisfaits par un refus de prêt ou de subvention, ils s'orientent alors vers des organismes créditeurs, sans réelles compétences agricoles, et se retrouvent en danger financièrement.

- **Un manque de coopération et de mutualisation entre les planteurs**

La société réunionnaise a cette particularité d'être riche d'une culture d'entraide et de partage mais paradoxalement d'être individualiste quand cela concerne le matériel. Quatre-vingt-dix CUMA de chargement s'organisent sur l'île mais la plupart des planteurs préfèrent posséder leur propre matériel : au vu du morcellement des parcelles cannières et de l'escarpement du terrain, le partage d'un tracteur ou d'une coupeuse péi leur semble difficile à mettre en œuvre.

Tableau 8 : Analyse AFOM de la prise en compte de la trésorerie au sein de la filière (auteur)

Atouts	Faiblesses
<p>Des jeunes agriculteurs formés à la gestion d'exploitation</p> <p>Une filière structurée :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recherche et développement (eRcane, CIRAD, RITA canne)</li> <li>• Pôle canne et conseil de proximité</li> </ul> <p>Des dispositifs d'aide à la trésorerie :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Avance pour les intrants</li> <li>• Avance pour la replantation</li> </ul> <p>Des dispositifs d'aide à la gestion (banque)</p> <p>Des dispositifs d'accompagnement à l'investissement (FEADER, banques)</p> <p>Un fonds interprofessionnel et une caisse de portage, qui soutient l'effort de replantation et la trésorerie des planteurs si nécessaire (retard de versement des aides)</p> <p>Un fonds de solidarité au Crédit Agricole dédié aux exploitants en difficulté exceptionnelle</p>	<p>Au niveau des planteurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque de main d'œuvre et vieillissement des exploitants</li> <li>• Manque de rentabilité du matériel de coupe</li> <li>• Surdimensionnement de certains investissements</li> <li>• Négligence fréquente de la maintenance du matériel</li> <li>• Manque d'adaptabilité des systèmes de production, faiblesse de gestion des risques</li> <li>• Peu de maîtrise en gestion de l'entreprise</li> <li>• Peu de séparation des comptes bancaires personnels et privés</li> <li>• Manque de coopération et de mutualisation</li> </ul> <p>Au niveau de l'accompagnement :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque d'effectifs en conseil agronomique et impacts du transfert à améliorer</li> <li>• Manque de coordination entre organismes de suivi technique et économique des exploitations</li> <li>• Manque d'articulation filière / formation / recherche</li> <li>• Pas ou peu de formation continue des planteurs (techniques et économiques)</li> </ul> <p>Au niveau des aides publiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Retards des versements (ICHN, MAE)</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<p>Modernisation et maîtrise des itinéraires techniques</p> <p>Progression des démarches du RITA canne pour diffuser l'information technique</p> <p>Professionnalisation des agriculteurs : incitation à l'ouverture de compte professionnel</p> <p>Mesures d'accompagnement à la coupe mécanique par Téréos</p> <p>Volonté de création d'une coopérative cannière par les syndicats agricoles et développement de groupements d'employeurs</p> <p>Potentiel de diversification agricole et touristique</p>	<p>Dispositifs de financements commerciaux au détriment des mesures d'accompagnement au développement agricole</p> <p>Forte sensibilité au climat annuel</p> <p>Forte sensibilité à l'environnement économique et juridique (aides, défiscalisation, etc.)</p> <p>Durcissement de la réglementation française (normes sanitaires, technologies, etc.) et augmentation du prix du matériel</p>

### 3.5.3 Perspectives

- **Vers une professionnalisation des exploitants canniers**

La professionnalisation des agriculteurs devrait certainement s'étendre avec :

- l'installation de jeunes agriculteurs suite à une formation agricole ;
- la consolidation des mesures de suivi et d'accompagnement à la mécanisation ;
- la diffusion, par les banques, de l'importance d'avoir un compte professionnel ;
- la formalisation des charges salariales en lien avec une incitation à l'embauche déclarée.

Il existe des formations, proposées par la Chambre d'Agriculture, spécifiques à la gestion d'une entreprise agricole et à son optimisation financière ainsi qu'à la maintenance des équipements. Cependant, trop peu de planteurs demandent à les suivre. Ces formations pourraient être définies comme un pré-requis à tout investissement subventionné par les fonds publics. Cependant, cela risquerait d'alourdir et d'allonger les démarches administratives. Compte tenu de l'opinion actuelle des planteurs concernant les subventions FEADER, leur découragement aurait l'effet inverse de celui escompté.

D'une manière générale, les planteurs doivent s'intéresser spontanément aux formations pour qu'elles soient efficaces. Or, trop de planteurs les considèrent encore comme une perte de temps. Il devient nécessaire et urgent de mieux diffuser et de valoriser les possibilités de formation. La structuration plus avancée des groupes de progrès au sein des fermes de référence de la filière animale est un exemple à étudier, à analyser et éventuellement à adapter dans le cadre de la filière canne.

Avant de toucher les planteurs, il est essentiel de former les conseillers les plus proches du terrain, les techniciens des pôles canne, aux bonnes pratiques de gestion d'une entreprise agricole pour leur donner des éléments vérifiables d'analyse d'une exploitation et de conseils de gestion. L'objectif est de leur permettre de concilier conseils techniques et conseils économiques et de mieux les sensibiliser aux problématiques spécifiques à leur bassin de production. Ils pourront alors identifier les planteurs en difficulté, leur donner des conseils de base pour mieux gérer leur exploitation et diffuser efficacement l'utilité des formations destinées aux planteurs.

Cette étude et notamment l'outil de simulation élaboré pourrait servir aux formations destinées aux techniciens des pôles canne. L'outil de simulation devrait autant servir à l'interprofession pour prendre des décisions pour la filière qu'avoir une visée pédagogique.

- **Vers une coopération, une entraide et une mutualisation des investissements**

La mutualisation des investissements est une clé pour pallier les potentielles difficultés de trésorerie des exploitants dues à des charges de matériel trop élevées. Si l'organisation en CUMA semble complexe pour les planteurs, il serait intéressant de les inciter à s'organiser entre voisins. En effet, l'entraide de proximité (familiale ou géographique) est présente mais ne semble plus assez répandue.

Les charges salariales étant souvent lourdes pour les exploitations en coupe manuelle, la création de groupements d'employeurs est de plus en plus constatée. Cette solution permet non seulement de formaliser une embauche non pas saisonnière mais permanente à moindre coût. Cette forme de coopération doit être davantage valorisée auprès des planteurs dans le

### 3. Etude de la trésorerie des planteurs

cadre des journées « emplois agricoles » et doit se renforcer pour soutenir les petites exploitations qui ne se mécanisent pas et qui ont des difficultés à trouver des salariés entièrement dédiés à l'exploitation.

On sent une volonté chez certains planteurs de créer une coopérative cannière qui regrouperait les rôles d'encadrement technique, de négociations avec Téréos, de suivi dans le bassin cannier, une centralisation des versements des paiements et des aides au planteur, une possibilité d'avance de trésorerie, etc. Cette initiative pourrait fédérer les planteurs, en dépassant les clivages intersyndicaux et leur permettre de mieux s'organiser, notamment dans le cadre des négociations interprofessionnelles de la Convention Canne. L'initiative est à l'étude au sein du syndicat des Jeunes Agriculteurs.

Il convient de signaler que la filière peut s'appuyer sur des bases historiques solides de coopération avec la création de deux Sociétés Collectives d'Intérêt Agricole (SICA Pro Canne et SICA Promo Canne) dans les années 1980. Leur objet était de mutualiser l'achat du matériel d'épierrage et de proposer aux adhérents des prestations d'amélioration foncière, de plantation, et d'organisation de la récolte à bas coût. Depuis les changements de modalités du FEADER en 2006, les travaux effectués par les SICA ne sont plus subventionnés qu'à 75 % (contre 100 % auparavant), ce qui a réduit leur compétitivité au profit des Entreprises de Travaux Agricoles (ETA), souvent informelles.

- **Vers une diversification agricole et touristique**

La diversification agricole et/ou touristique pourrait être davantage promue par les acteurs de la filière canne. Actuellement, la crainte de la diminution du tonnage de canne produit annuellement et de la perte de rentabilité des sucreries ne va pas dans ce sens. Pourtant, les produits de diversification pourraient soutenir la trésorerie d'exploitation pendant les périodes particulièrement difficiles.

Les cultures maraichères, arboricoles, patrimoniales (vanilles, plantes aromatiques, gingembre, etc.) ont en effet une valeur ajoutée plus élevée que la canne. Cependant, les exploitants se heurtent à la difficulté de mise sur le marché de leur production et à son écoulement incertain. L'exportation n'est pas considérée comme un débouché intéressant en raison des charges importantes de fret et donc de l'insuffisance de fret aérien organisé actuellement ainsi que du manque de compétitivité des exploitants réunionnais face à des pays producteurs aux normes moins contraignantes. Pour éviter l'effondrement des prix, la diversification agricole doit donc être considérée à l'échelle des filières pour tenir compte de l'équilibre entre l'offre et la demande sur l'île. La crise de surproduction du chou en novembre 2015 en est un bon exemple.

L'agro-tourisme pourrait se renforcer au sein de la filière canne-sucre. Le nombre de visites des sucreries et des musées liés à l'histoire de la canne à sucre et de ses produits montre l'intérêt réel des touristes pour cette filière. Il serait donc intéressant de développer ce tourisme au sein même des exploitations (fermes pédagogiques ou de découverte). Localement, cela permettrait aussi de revaloriser l'image des planteurs auprès de la population réunionnaise qui a une opinion relativement négative de la filière canne. Cependant, l'ambition locale de préserver le foncier agricole restreint les possibilités de construction sur les terrains agricoles, ce qui décourage les planteurs intéressés par cette initiative.

### 3. Etude de la trésorerie des planteurs

- **Vers une meilleure prise en compte des pluriactifs**

Les prestations proposées par des planteurs équipés chez d'autres exploitants leur permettent de rentabiliser leur matériel plus rapidement. Ces prestations sont majoritairement réalisées de manière informelle. Cependant, les planteurs se heurtent à des contrôles de plus en plus fréquents et aux conséquences de leur activité sur leur statut d'agriculteur : si le montant des prestations représente plus de 50 % de leur revenu, ils deviennent pluriactifs et agriculteurs à titre secondaire. Ils n'ont alors plus accès aux aides à la même hauteur que les agriculteurs à titre principal. Les planteurs doivent faire le choix soit de travailler pour la rentabilité du matériel soit de conserver le même niveau d'aide, ce qui les incite à travailler informellement ou à se reposer sur leurs acquis.

Le développement de la mécanisation à La Réunion et de ce mode de diversification, considéré comme non agricole tout comme la diversification touristique, doit être évalué plus précisément. Une comparaison du système d'aides publiques dédiées à la filière canne-sucre de Guadeloupe, où la majorité des planteurs sont pluriactifs, pourrait être approfondie. Elle permettrait d'entamer une réflexion sur les tenants et les aboutissants de potentielles évolutions à La Réunion.

- **Vers une centralisation des « données planteurs »**

La lourdeur administrative dénoncée par l'ensemble de la filière pourrait être simplifiée par une dématérialisation des éléments propres aux agriculteurs (en cours pour les autorisations d'exploiter à la DAAF) et surtout par une centralisation de la base de données entre les différents services instructeurs et de conseil (Chambre d'Agriculture, Département, DAAF, CTICS a minima). En simplifiant le système, les délais d'instruction des dossiers se réduiront, les planteurs seront plus enclins à se tourner vers les financements FEADER que vers des dispositifs moins rentables et sans accompagnement.

**L'origine des difficultés de gestion des planteurs à La Réunion est autant contextuelle qu'individuelle. En effet, les difficultés de maîtrise de la gestion courante et exceptionnelle d'une exploitation agricole ne sont pas spécifiques à l'île et se retrouvent également dans d'autres territoires français. Néanmoins, le développement rapide de la mécanisation individuelle sur l'île et la mise au point de nouvelles machines (coupeuses péi) accentuent ces difficultés et mettent parfois en péril la rentabilité des exploitations.**

**Dans ce contexte de transition des modes d'exploitation, la trésorerie des planteurs n'est pas un sujet à traiter seulement au sein de l'exploitation mais un problème plus vaste à considérer au niveau de la filière :**

- 1. La professionnalisation des planteurs et un conseil de terrain adapté à chaque bassin et à chaque situation doivent être développés prioritairement, en parallèle d'une centralisation des « données planteurs » entre les différents services d'encadrement.**
- 2. Même si les planteurs ne sont pas dans cette optique pour le moment, leur accompagnement vers plus de coopération et de mutualisation des investissements est à anticiper.**

**3. La déclaration des prestations (main d'œuvre, prestations de récolte), auparavant souvent informelles, risque de bouleverser la trésorerie des planteurs, soit par une diminution des aides auxquelles ils peuvent prétendre, soit par une moins bonne rentabilisation de leurs machines agricoles. La pluriactivité est un réel sujet à traiter.**

**4. Même si la diversification agricole et touristique est une réelle opportunité pour l'exploitant d'améliorer son revenu, c'est également une perspective qui nécessite réflexion. En effet, la saturation du marché alimentaire local en cultures maraichères et fruitières est proche (80 % du marché est couvert localement) et l'élevage requiert de lourds investissements et une maîtrise particulière. De plus, la création d'activités touristiques sur les terres agricoles entraîne souvent des dérives spéculatives. Ce n'est donc pas pour le moment une orientation prioritaire pour la filière**

### **3.6 Limites et pistes d'amélioration**

#### **3.6.1 Une étude à finaliser**

- **Par l'analyse des simulations de diverses situations**

Du fait des contretemps résultant des conflits interprofessionnels puis de la période de congés des acteurs de la filière, l'étude a pris un certain retard et toutes les simulations prévues n'ont pas pu être réalisées dans le temps imparti à la restitution de ce mémoire. En l'occurrence, très peu de résultats sont annoncés quant aux variations de trésorerie entre les différents types d'exploitation. L'étude ne va donc pas assez loin dans l'analyse de cas concrets et dans la priorisation des situations les plus préoccupantes sur le territoire. Nous avons décidé de mettre la priorité sur la finalisation de l'outil de simulation en y intégrant une notice d'utilisation afin que les acteurs de la filière puissent l'utiliser, même après la fin de ma mission. Il est aujourd'hui diffusable et opérationnel.

- **Par l'analyse de cas réels de planteurs**

L'étude devait s'appuyer sur des cas réels de comptabilité afin de compléter les quatre entretiens effectués avec les planteurs et d'effectuer une analyse sur des données vérifiables. L'analyse de comptabilités mensuelles formalisées par la Chambre d'Agriculture dans le cadre des fermes de référence était prévue. Cependant, l'envoi tardif de ces documents par l'organisme consulaire n'a pas permis de les prendre en considération. Ce travail reste donc à poursuivre. Il sera pour cela indispensable d'examiner les ratios comptables qui représentent la santé et l'équilibre de la structure financière de l'exploitation : le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement notamment.

- **Par une comparaison avec les filières canne-sucre des autres DOM et un parallèle avec les filières de La Réunion**

L'étude des revenus et de la trésorerie des exploitations s'est concentrée exclusivement sur le fonctionnement de la filière canne-sucre de La Réunion. Des échanges ont eu lieu avec la DAAF Guadeloupe qui débute le même travail qu'à La Réunion sur le revenu des planteurs en prévision de la révision de leur Convention Canne, prévue pour la fin de l'année 2017. Des problématiques similaires aux deux DOM sont ressorties comme le fait que le paiement des planteurs dépend davantage du tonnage livré que de la richesse des cannes et que la qualité de

### 3. Etude de la trésorerie des planteurs

la canne se dégrade ces dernières années, notamment avec le développement de la coupe mécanique. Par manque de temps, la comparaison entre les deux filières n'a pas été approfondie mais aurait pu fournir des renseignements importants, notamment pour comprendre l'origine de leurs points communs et des divergences de développement. Il aurait alors été possible d'analyser les forces de la filière dans chaque DOM et de permettre à l'autre de prendre exemple dans la mesure du possible.

De plus, aucun parallèle approfondi n'a été fait avec les filières végétales et animales de La Réunion. Cela aurait pourtant permis de s'inspirer de certaines initiatives de filière pour les recommandations présentées dans le paragraphe 3.5.3.

#### **3.6.2 Une étude à valoriser**

L'étude a été peu valorisée par manque de temps. Plusieurs pistes seraient néanmoins à envisager :

- promouvoir le tableau de bord au sein de la profession avec une visée pédagogique ;
- former les techniciens des pôles canne (CTICS et Chambre d'Agriculture) à différents cas qu'ils pourraient rencontrer ;
- rédiger des flyers à déposer dans les pôles canne pour sensibiliser les planteurs ;
- utiliser l'outil de simulation au sein de l'interprofession pour proposer des dispositions utiles à l'amélioration de la trésorerie des planteurs.

En effet, il était initialement prévu de communiquer sur des cas types et de proposer des pistes d'amélioration du système de paiement à l'interprofession et des actions concrètes à mener au sein de la filière. Ce travail n'a pas été finalisé. En parallèle, il faut noter que l'interprofession ne semble pas prête non plus à travailler sur ce sujet sensible directement après les négociations de 2017 et les conflits qu'elles ont engendrés. Il sera néanmoins indispensable de valoriser, par la suite, le travail réalisé et de se questionner sur l'utilisation future de l'outil pour améliorer l'accompagnement des planteurs mais aussi, de façon plus concrète, l'efficacité du système de paiement.

#### **3.6.3 Une étude à étendre aux autres filières**

Cette étude s'est focalisée sur des planteurs 100 % canne dans un premier temps. Cependant, au vu de l'importance des exploitations diversifiées (environ 50 % des exploitations cannières), il serait utile continuer le travail en intégrant d'autres ateliers agricoles (maraichage, agrotourisme, etc.) pour étudier leur impact sur la trésorerie globale de l'exploitation.

Au-delà de cette étude, les acteurs ont souligné le fait que cette démarche serait utile à toutes les filières et que même indépendamment du travail réalisé pour la filière canne, l'étude de la trésorerie des agriculteurs est à promouvoir et à entamer pour n'importe quelle culture. L'argent est un sujet souvent sensible au sein de la profession agricole mais qu'il faut pouvoir dépasser pour un dialogue constructif autour des problématiques technico-économiques des filières.



## CONCLUSION

La filière canne-sucre de La Réunion évolue sur le marché européen et est soumise aux contraintes définies depuis 2006 par l'OCM sucre. Cependant, ses caractéristiques naturelles et dérivées de son histoire (insularité, culture tropicale, structuration sociale et pivot économique) ont poussé les autorités à lui laisser une grande autonomie d'organisation. Les planteurs et les sucreries étant interdépendants, les accords interprofessionnels permettent de les faire évoluer conjointement et avec des dispositions qui révèlent la singularité de cette filière. En effet, les planteurs ne sont pas soumis à la volatilité des prix du marché : le prix de paiement de la canne par les industriels est garanti et fixe. Par ailleurs, les aides auxquelles ils accèdent sont complètement couplées à leur production (sauf l'ICHN et les MAEC). Ce couplage ne pose pas de problème, comme cela fût le cas en Europe continentale, puisque la canne à sucre n'est pas vendue au prix du marché mondial et qu'un contexte de surproduction semble peu envisageable sur l'île de La Réunion.

Dans ce contexte spécifique et grâce au renouvellement des accords interprofessionnels de juillet 2017, la fin des quotas sucriers ne va pas avoir de conséquences directes sur le revenu des planteurs sur la période 2017-2021. En effet, la garantie d'un prix fixe de la tonne de canne n'est pas remise en cause et son prix de base ainsi que le montant de certaines primes sont par ailleurs revalorisés dès la campagne 2017/2018. Parallèlement, les surcoûts de production de l'industrie sucrière seront absorbés grâce à une aide d'Etat à hauteur de 28 M€ par an à La Réunion. C'est notamment cette disposition qui a permis d'éviter la baisse du prix d'achat des cannes par les industriels aux planteurs.

L'étude de l'évolution du revenu des planteurs démontre que les revalorisations successives du prix de la tonne de canne permettent de compenser l'inflation des charges d'exploitation et de stabiliser le pouvoir d'achat des planteurs à moyen terme, par comparaison avec l'inflation générale. Si les accords interprofessionnels montrent leur efficacité face à l'inflation générale subie par les planteurs, deux réelles problématiques, qui peuvent expliquer le mécontentement des planteurs, sont mises en lumière :

- L'instabilité des revenus agricoles d'une année sur l'autre : les planteurs ne prennent pas suffisamment conscience de l'importance de la gestion des risques d'exploitation. La productivité au champ est donc dépendante des conditions climatiques annuelles ;
- La faible augmentation du pouvoir d'achat du planteur au cours de sa carrière professionnelle : les planteurs n'anticipent pas suffisamment l'augmentation de leurs besoins privés sur le long terme. Leur capacité de financement peut alors potentiellement s'essouffler.

Les exploitants agricoles doivent être actifs et augmenter leur productivité au cours de leur carrière professionnelle (changements structurels, progrès techniques) afin de subvenir à leurs besoins croissants mais aussi pour une gestion efficace des risques d'exploitation, liés au climat. A plus court terme, il est également essentiel, pour eux, d'anticiper les besoins en trésorerie des campagnes à venir, et particulièrement en cas de conditions défavorables.

Grâce aux réseaux de recherche et de développement impliqués dans la filière, les facteurs de compétitivité sont connus et diffusés sur le territoire : la sélection variétale ainsi que la maîtrise des itinéraires de culture et de l'irrigation s'améliorent peu à peu mais l'enjeu reste de taille. En effet, de gros efforts sont encore à fournir concernant le transfert des bonnes pratiques agronomiques, d'autant plus si l'on veut anticiper l'accentuation potentielle des phénomènes climatiques extrêmes dus au changement climatique et la déprise foncière.

Les revalorisations du paiement de la canne et la performance technique du planteur sont des pré-requis nécessaires pour assurer un revenu d'exploitation correct mais néanmoins insuffisants pour le stabiliser d'une année sur l'autre. Le planteur doit également gérer sagement son exploitation et sa trésorerie. Cependant, la gestion d'entreprise est une notion encore considérée comme trop complexe par la profession agricole et de gros efforts de diffusion et d'accompagnement restent à réaliser par les organismes d'encadrement.

A l'issue de ces travaux, on peut dire que la plupart des planteurs font l'amalgame entre revenu et trésorerie d'exploitation et se focalise sur le prix de la canne plutôt que sur la bonne gestion de leur exploitation. Cela explique notamment les débordements et les conflits qui ont eu lieu lors des manifestations au cours des négociations de la Convention Canne en 2017.

De plus, les difficultés de gestion d'exploitation et des risques annuels se sont amplifiées ces dernières années avec les changements structurels des exploitations (augmentation des surfaces cultivées, développement de la mécanisation individuelle et de l'irrigation notamment). Cette transition nécessite, pour les exploitants, des compétences de gestion pour les investissements lourds, et une maîtrise des nouveaux modes de production. Tout l'enjeu pour la filière réside donc dans l'accompagnement des exploitants vers ces nouvelles pratiques et vers l'évolution de leurs habitudes ancrées historiquement grâce à :

- une formation des conseillers de proximité à ces problématiques et aux techniques de base de la gestion d'entreprise et une forte incitation à la formation des planteurs ;
- un renforcement de l'entraide et de la coopération pour le développement agricole ;
- une meilleure transmission des informations relatives aux planteurs entre les organismes d'encadrement dans l'objectif d'optimiser l'accompagnement, le conseil et de renforcer la légitimité des soutiens financiers les plus bénéfiques pour la filière ;
- une étude approfondie de la pluriactivité au sein de la filière canne à sucre en relation avec les problématiques de durabilité de la mécanisation ;
- un meilleur ancrage de la diversification agricole et touristique au sein de la filière.

Plusieurs cas types d'exploitations cannières devront, par ailleurs, être analysés plus précisément afin de proposer des pistes d'amélioration des systèmes de paiement et de prioriser les situations les plus problématiques au sein de la filière. L'outil créé pour simuler la trésorerie des planteurs est opérationnel et devra permettre à l'interprofession de faire cette évaluation lorsqu'elle sera prête à prendre des dispositions concrètes. Il pourra également avoir une visée pédagogique pour les conseillers de proximité dans les pôles canne.

L'étude globale s'est attachée à l'analyse exclusive de la filière canne-sucre de La Réunion et de ses perspectives. Néanmoins, une mise en parallèle avec les autres filières canne-sucre des DOM et une prise en compte des filières de diversification à La Réunion pourrait permettre de l'étoffer et d'analyser la filière dans un contexte plus large.





## Références bibliographiques

Autorités françaises. 2016. « Programme POSEI - aide nationale complémentaire à la filière canne-sucre des DOM ».

Beysac, Candice. 2017a. « Evolution des charges d'exploitation, des produits et des revenus dégagés par l'exploitant cannier ».

Beysac, Candice. 2017b. « Etude de la trésorerie des planteurs ».

Bureau, Jean-Christophe et Sophie Thoyer. 2007. *La Politique Agricole Commune*.

Cambronne, Nicolas. 2017. « Outil de simulation et d'analyse de la modification du prix de base pour les exploitants canniers ».

Caubet, Paul. 1934. « La canne à sucre à La Réunion », *Annales de Géographie*, vol. 43, n° 244 : 397-416.

CESR, Conseil Economique, Social et Environnemental Régional - Commission « Affaires Agricoles ». 1999. *L'OCM sucre : quelques pistes de réflexion pour la prochaine OCM*.

CGB, Confédération Générale des planteurs de Betteraves. 2015. *En route pour 2017, paroles de planteurs*.

Commission Européenne. 2016. « Aide nationale aux industries sucrières pour l'adaptation à la fin des quotas sucriers ».

Commission Européenne. 2010. *Réseau d'Information Comptable Agricole*, [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/index\\_fr.cfm](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/index_fr.cfm) : consulté le 4 août 2017.

CPCS, Comité Paritaire interprofessionnel de la Canne et du Sucre. 2017. « Bilan d'ensemble du suivi des aides à la filière canne-sucre et impact sur le revenu des planteurs ».

CPCS, Comité Paritaire interprofessionnel de la Canne et du Sucre. 2015. « Convention Canne 2015-2021 ».

CTICS, Centre Technique Interprofessionnel de la Canne et du Sucre. 2016. « BD Canne 2016 ».

DAAF Réunion. 2017. « Extraction RICA ».

DAAF Réunion. 2016a. « Contribution de la DAAF au Projet Stratégique de la filière Canne-Sucre - Rhum Réunionnais ».

DAAF Réunion. 2016b. « Mise en œuvre du dispositif de soutien public à la filière canne à sucre à compter de la fin des quotas sucriers en 2017 ».

DAAF Réunion. 2015. « Analyse fine des coûts et des surcoûts des exploitations cannières ».

DAAF Réunion, Service SIG. 2012. « Mode d'occupation des sols de La Réunion ».

DAAF Réunion, Service SIG et Centre Technique Interprofessionnel de la Canne et du Sucre CTICS. 2013. « Canne à sucre : surfaces et centres de réception - Année 2012 ».

Defos du Rau, Jean. 1960. *L'île de La Réunion : étude de géographie humaine*, Institut de géographie, Faculté des lettres.

Donadiou de Lavit, Paul. 2016a. « Comparaison des revenus des planteurs ».

Donadiou de Lavit, Paul. 2016b. « Analyse - Diagnostic de l'agriculture de Saint-Benoît (La Réunion) », Mémoire de fin d'études, Agroparitech.

Fruteau, Jean-Claude. 2014. *Rapport d'information sur l'organisation commune du marché du sucre*, Assemblée Nationale.

IEDOM, Institut d'Emission des Départements d'Outre-Mer. 2016. *La Réunion - Rapport annuel 2015*.

Insee. 2016. *Insee Flash Réunion - 51*, [https://www.insee.fr/fr/statistiques/1895107#tableau-Figure\\_1](https://www.insee.fr/fr/statistiques/1895107#tableau-Figure_1) : consulté le 7 août 2017.

Inter Invest. 2017. *Loi Girardin Industriel 2017, investissement et défiscalisation*, <https://www.inter-invest.fr/loi-girardin/girardin-industriel> : consulté le 10 août 2017.

MAAF, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt. 2017. « Création d'un dispositif d'aide à l'adaptation des entreprises sucrières de la Guadeloupe, de la Martinique et de La Réunion à la fin des quotas sucriers ».

MAAF, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt et Conseil Général de l'Alimentation CGAAER de l'Agriculture et des Espaces Ruraux. 2015. *Quelle ambition pour la filière betterave-sucre française dans la perspective de la fin des quotas européens ?*

Magras, Michel et Gisèle Jourda. 2015. *Sucre des régions ultrapériphériques en danger : sauver une filière vitale des méfaits d'une politique commerciale dogmatique*, Sénat.

Masson, Jérôme. 2006. *Elaboration d'un "référentiel technico-économique des exploitations cannières de La Réunion en 2005* CIRAD.

MEDDE, Ministère de l'Ecologie, du Développement Durable et de l'Energie, Ministère de l'Agriculture MAAF de l'Agroalimentaire et de la Forêt, Ministère de l'Economie MEIN de l'Industrie et du Numérique et Ministère des Outre-Mer MOE. 2015. « Arrêté du 8 octobre 2015 modifiant l'arrêté du 20 novembre 2009 fixant les conditions d'achat de l'électricité produite à partir de la biomasse issue de la canne à sucre par des producteurs bénéficiant de l'obligation d'achat dans les départements d'outre-mer et à Mayotte ».

Orgerit, Rudolph. 2015. « Simulation de l'impact des aides et des coûts d'intrants sur le revenu agricole moyen en canne de 2006 à 2013 ».

Pinson, Virginie. 2008. « Diagnostic agraire des communes de Saint-Leu et Trois Bassins », Agroparistech.

RITA Canne. 2017. « Suivi des actions du RITA canne ».

Rivière, Marc. 2006. *La Réunion et le café*, 6<sup>e</sup> éd. Azalées Editions.

STRATEVA. 2014. *Les coûts de l'industrie sucrière à La Réunion comparés à ceux de la métropole*.

Sueur, Jean-Pierre, Christian Cointat et Félix Desplan. 2012. *Rapport d'information fait au nom de la commission des lois constitutionnelles, de la législation, du suffrage universel, du Règlement et d'administration générale à la suite d'une mission effectuée à La Réunion du 15 au 18 mars 2012*, Sénat.

Syndicat du Sucre de La Réunion. 2017. « Visite de la sucrerie de Bois Rouge ».

Syndicat du Sucre de La Réunion. 2016. « La filière canne-sucre de La Réunion, résolulement inscrite dans un modèle d'économie circulaire », *Lettre de l'Industrie du Sucre de La Réunion*, vol. 34.

Syndicat du Sucre de La Réunion. 2014. « La filière canne-sucre, pilier de l'emploi à La Réunion », *Lettre de l'Industrie du Sucre de La Réunion*, vol. 32.

Syndicat du Sucre de La Réunion. 1996. « Comprendre l'écart technique ».

Syndicat du Sucre de La Réunion. s. d. *La Filière canne-sucre de La Réunion - Rien ne se perd, tout se valorise !* -, <http://www.sucre.re/Rien-ne-se-perd-tout-se-valorise.html> : consulté le 2 août 2017.

Téréos. 2017. « Les enjeux de la Convention Canne », *Canne écho*, vol. 70.

## TABLE DES ILLUSTRATIONS

Figure 1 : La filière canne au centre de la société réunionnaise (auteur).....	23
Figure 2: Evolution de la production sucrière à La Réunion entre 1810 et 1934 - en milliers de tonnes (Caubet 1934) .....	25
Figure 3 : Carte de la surface agricole (2012), contraintes naturelles et urbaines (DAAF Réunion 2012).....	26
Figure 4 : Répartition du tonnage en fonction du type de coupe (CTICS 2016) Crédit photo : Paul Donadieu de Lavit, 2016 .....	27
Figure 5 : Acteurs de la filière canne-sucre et relations (auteur) .....	28
Figure 6 : Comparaison du prix de la canne avant et après 2017 en fonction de la richesse annuelle (Cambronne 2017).....	29
Figure 7 : Historique de mise en place des primes industrielles et des aides publiques (auteur) .....	30
Figure 8 : Bassins de production, balances et pôles canne (DAAF Réunion et CTICS 2013) 31	
Figure 9 : Interventions communautaires dans le cadre de l'OCM sucre (CESR 1999).....	34
Figure 10 : Valorisation des co-produits du sucre (Syndicat du Sucre de La Réunion s. d.)... 36	
Figure 11 : Différentiel de surcoût des sucreries avec la fin des quotas sucriers (DAAF Réunion 2016b).....	37
Figure 12 : Evolution de la rémunération globale moyenne des planteurs - €/Tc (Téréos 2017) .....	39
Figure 13 : Décomposition du produit d'exploitation pour une richesse de référence en 2015 - €/ Tc (Beysac 2017a).....	40
Figure 14 : Structure des charges d'une exploitation de 8 hectares à partir du RICA (auteur) 42	
Figure 15: Diversité du niveau de charges d'exploitation selon la zone de production et le niveau de mécanisation (Beysac 2017a ; Donadieu de Lavit 2016a) .....	44
Figure 16 : Rendements et de la richesse moyens annuels entre 2005 et 2016 (auteur).....	46
Figure 17 : Evolution du produit d'exploitation entre 2005 et 2015 (Beysac 2017a) .....	47
Figure 18 : Evolution des indices de l'IPAMPA suivis à La Réunion (DAAF Réunion 2015)48	
Figure 19 : Evolution des charges d'exploitation de 2005 à 2015 (Beysac 2017a) .....	48

Figure 20 : Evolution du revenu du planteur à la tonne de canne entre 2005 et 2015 (auteur)	49
Figure 21 : Comparaison entre l'évolution du revenu des planteurs et l'inflation générale réunionnaise (auteur, Insee 2016)	49
Figure 22 : Représentativité des comportements d'achat d'intrants (auteur)	55
Figure 23 : Représentativité des choix de financement des planteurs (auteur)	56
Figure 24 : Evolution de la trésorerie pour un investissement de 100 k€ (auteur)	57
Figure 25 : Produits d'exploitation annuels dans l'outil de simulation (Beysac 2017b)	58
Figure 26 : Ventilation des produits d'exploitation (Beysac 2017b)	59
Figure 27 : Simulation des marges dégagées mensuellement pour un type d'exploitation - 8ha, 90Tc/ha, R=13,8, récolte en prestation, non irrigué (auteur)	60
Figure 28 : Simulation de la trésorerie d'un type d'exploitation - 8ha, 90Tc/ha, R=13,8, récolte en prestation, non irrigué (auteur)	61

## INDEX DES TABLEAUX

Tableau 1 : Variation du produit d'exploitation selon son rendement (auteur)	40
Tableau 2 : Estimation du poids des charges de matériel, de main d'œuvre et de sous-traitance en fonction des types d'exploitations cannières (auteur)	42
Tableau 3 : Typologies d'exploitations les plus représentatives (Orgerit 2015)	45
Tableau 4 : Choix des indices d'évolution des charges d'exploitation (auteur)	47
Tableau 5 : Comparaison des dispositifs de soutien à l'achat des intrants (auteur)	55
Tableau 6 : Autofinancement individuel d'un investissement de 100 k€ (auteur)	56
Tableau 7 : Synthèse des causes et conséquences des difficultés de trésorerie (auteur)	62
Tableau 8 : Analyse AFOM de la prise en compte de la trésorerie au sein de la filière (auteur)	64



## ANNEXES

Annexe 1 Présentation de la structure d'accueil : la DAAF Réunion .....	83
Annexe 2 Historique des avancées des Conventions Canne à La Réunion et bilan des négociations 2017 .....	84
Annexe 3 Note explicative sur le prix du sucre blanc sur le marché européen .....	93
Annexe 4 Etude « revenus » : fiche action .....	96
Annexe 5 Etude « revenus » : synthèse des enquêtes réalisées en 2016 .....	98
Annexe 6 Etude « revenus » : questionnaire d'enquête .....	99
Annexe 7 Etude « revenus » : fiche d'analyse de la zone de Ravine Glissante .....	104
Annexe 8 Etude « revenus » : analyse des charges et des produits d'exploitation pour l'année 2015.....	110
Annexe 9 Tableaux des modalités d'évolution des produits et des charges d'exploitation entre 2005 et 2015 .....	112
Annexe 10 Diaporama : facteurs de compétitivité des exploitations cannières .....	114
Annexe 11 Coupures de presse relatives aux blocages et aux manifestations des planteurs.....	120
Annexe 12 Etude « revenus » : coupure de presse suite à la présentation de l'étude en réunion du CPCS le 22 juin 2017 .....	123
Annexe 13 Etude « trésorerie » : fiche action .....	124
Annexe 14 Etude « trésorerie » : guide d'entretien des fournisseurs agro-industriels .....	126
Annexe 15 Etude « trésorerie » : liste des entretiens .....	128
Annexe 16 Etude « trésorerie » : dispositifs de soutien et de financement .....	129
Annexe 17 Etude « trésorerie » : méthodologie de comparaison des dispositifs de financement d'un investissement .....	134
Annexe 18 Etude « trésorerie » : Version opérationnelle de l'outil de simulation .....	137
Annexe 19 Etude « trésorerie » : réunion de travail du 22 août 2017 à la DAAF .....	143
Annexe 20 Scénarios des simulations – versions provisoires .....	148



## **Annexe 1 Présentation de la structure d'accueil : la DAAF Réunion**

La Direction de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt est un service déconcentré de l'État placé sous l'autorité du Préfet (excepté pour les missions concernant l'enseignement agricole). La création de la DAAF, fusion de la direction des services vétérinaires (DSV) et de la Direction de l'agriculture et de la forêt (DAF), permet d'intégrer dans une même organisation l'ensemble des missions du ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt (MAAF), à l'exception de la pêche et de l'aménagement du territoire.

La DAAF répond à **4 principales ambitions** :

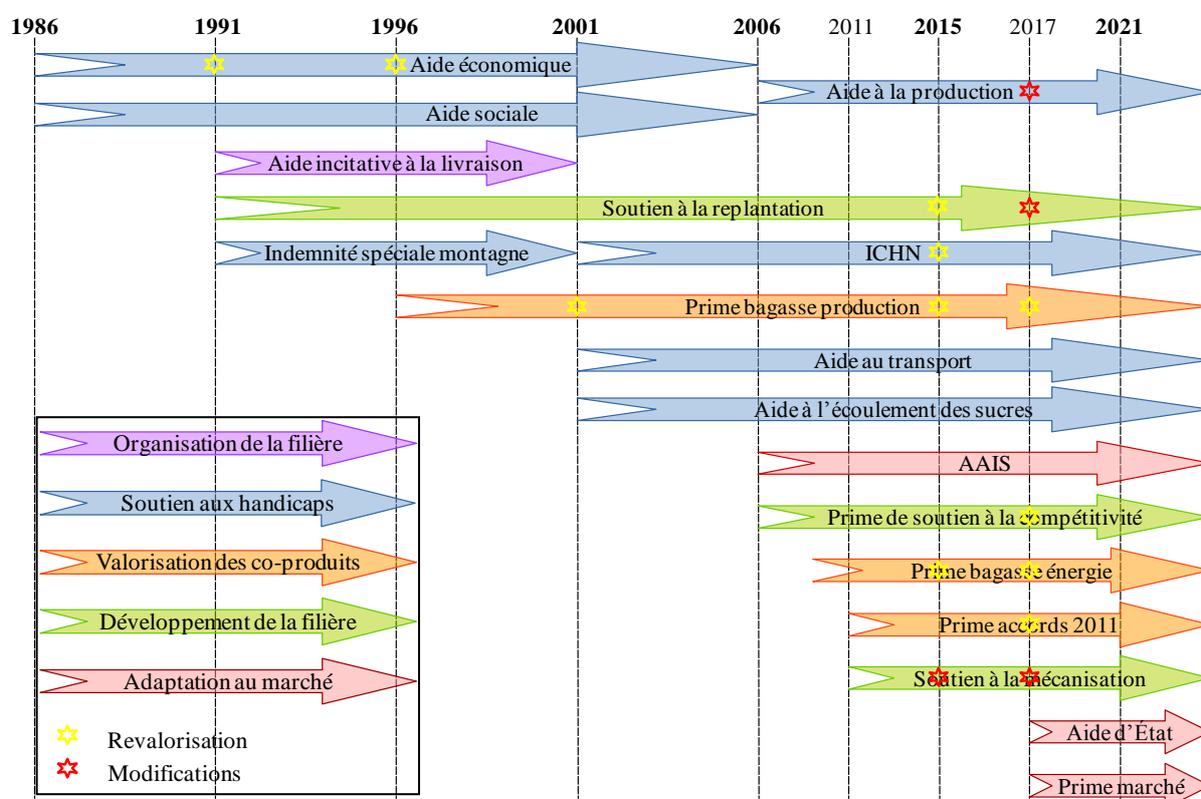
- 1 Appliquer une politique alimentaire dynamique et rigoureuse** par le développement d'une offre alimentaire sûre, diversifiée et durable, la surveillance des maladies émergentes et la prévention des crises d'approvisionnement.
- 2 Favoriser le développement de la production locale** à travers un soutien à la création et la modernisation des outils de transformation et une promotion d'une nouvelle politique agricole commune respectueuse de la spécificité des régions ultra-périphériques (RUP).
- 3 Contribuer à une agriculture durable et protéger son foncier** grâce à une augmentation de la productivité écologiquement responsable, au développement d'une politique territoriale intégrée (récupération de friches, aménagements, irrigation, épandage...) et à l'élaboration de stratégies territoriales et de documents d'aménagement et d'urbanisme respectueux du monde agricole et forestier.
- 4 Développer le savoir faire des réunionnais, grâce à un dispositif de formation** diversifié (formations scolaires, par apprentissage, pour adultes, VAE) au service du monde rural.

La DAAF Réunion regroupe environ 150 agents, sur 5 sites, le siège étant situé à St Denis. Son Directeur, depuis Janvier 2016, est M. Philippe SIMON.

Le service maître d'œuvre du stage est le **Service de l'Economie Agricole et Filières (SEAF)** qui travaille en étroite collaboration avec le service de l'information statistique et économique (SISE). Le SEAF a pour objectifs :

- D'animer les filières agricoles et agro-industrielles au niveau du territoire ;
- De gérer les mesures du FEADER qui concerne les filières et l'agro-industrie (aide à l'investissement, ICHN, MAE, Bio, etc.) ;
- De gérer les paiements des aides directes.

## Annexe 2 Historique des avancées des Conventions Canne à La Réunion et bilan des négociations 2017



L'aide financière peut-être nationale (aide à la production) ou communautaire (aide au transport). Elle peut être mixte, comme l'aide à l'adaptation de l'industrie sucrière (AAIS) et les subventions FEADER. Les aides au transport et à la production sont directement versées aux planteurs alors que l'AAIS est attribuée à l'industrie sucrière mais une part revient indirectement aux planteurs via la prime bagasse-production, la prime de soutien à la compétitivité, des mesures exceptionnelles et participe à hauteur de 22,09 euros au prix de base d'achat de la canne.

### Convention 1986-1990

**Prix de base** : Le conseil des ministres de l'agriculture de la CEE fixe annuellement le prix de la betterave à 16 % (130 kg de sucre extractible par tonne de canne). Le prix de base de la canne à sucre à 13,8 % de richesse (110 kg de sucre brut extractible à 98 % de rendement) s'obtient par un coefficient multiplicateur égal à 0,8292 par rapport au prix de la betterave.

1986 : 242,56 F/Tc

Calcul autres années : 240,73 F/Tc

**Aide de l'État au soutien du prix de la canne** : 45,03 F/Tc

**Complément de prix de la canne** :

- <500T : 40F/Tc
- >500T : 10 F/Tc

## **Convention 1991-1995**

**Prix de base** : 258,96 F/Tc

**Aide économique** destinée à compenser les handicaps de production → développement des petites et moyennes exploitations :

- 1990 : 68,82 F/Tc
- 1991 : 72,82 F/Tc
- puis indexé sur le prix de la betterave

**Aide sociale** (producteur de moins de 1000T) : poursuite du complément de prix de la canne

**Aide incitative à la livraison** : incitation à une meilleure organisation des apports de canne à sucre au cours de la campagne. Les planteurs livrent leur canne essentiellement pendant le pic de richesse (septembre-octobre). Or, la capacité des usines ne leur permet pas une optimisation de la transformation et l'on constate une dégradation de la canne. Cette aide vise à pousser les planteurs à étaler leurs livraisons régulièrement de juillet à décembre. Elle se décline par une incitation financière destinée aux producteurs de moins de 3000 Tc :

- 1<sup>er</sup> semaine : 65 F/Tc
- 2<sup>e</sup> semaine : 50 F/Tc
- 3<sup>e</sup> semaine : 35 F/Tc
- 4<sup>e</sup> semaine : 20 F/Tc
- avant-dernière semaine : 20 F/Tc
- dernière semaine : 20 F/Tc

C'est la seule aide qui ne s'est pas pérennisée dans le temps. Une fois la campagne organisée de juillet à décembre, l'aide incitative a été suspendue.

**Prime à la plantation** (0,25ha-20ha) : 4000 F/ha planté

**Fonds de garantie contre les calamités agricoles** : cotisation des planteurs de 5 F/Tc + 10 MF de l'État

*Annexe à la convention : « Compte tenu des contraintes de trésorerie des planteurs et des industriels, les planteurs souhaitent un règlement en 2 termes, le second étant payé au plus tard le 31 décembre. Les industriels indiquent que cette date serait possible sous conditions qu'ils obtiennent du système bancaire ou de l'État, un allègement des charges financières ou des mesures à effets équivalents »*

## **Convention 1996-2000**

**Prix de base 1996** : 258,38 F/Tc

**Aide économique** poursuivie (destinée à compenser les handicaps de production → développement des petites et moyennes exploitations) :

- <3000 T : 76,19 F/Tc
- 2000 suivantes : 66,19 F/Tc
- suivantes : 56,19 F/Tc

**Aide à la production** :

- <500 T : 56 F/Tc
- 300 suivantes : 25 F/Tc
- 700 suivantes : 10 F/Tc

**Aide incitative** : poursuite du dispositif

**Prime bagasse** : 5 F/Tc (ouverture de la centrale thermique de BR en 1992 et du Gol en 1995)

*Annexe* : « Au 1<sup>er</sup> janvier 1999, l'ECU est remplacé par l'Euro avec un taux de conversion égal à 6,55957 F pour un Euro, soit une baisse de 1,916 % par rapport au taux de conversion en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> juillet 1998. [...] Cette baisse doit être répercutée sur les aides à la canne, nationales et communautaires [...] Le taux de conversion applicable est de 6,68473 F pour 1 Euro »

→ Prix industriel : 1997 : 261,29 F/Tc → 1998 : 258,92 F/Tc

→ aide économique : 78,17 F/Tc (stable à partir de 1998)

## **Convention 2001-2005**

**Prix industriel de base** : campagne 2001 : 256,40 F/Tc

**Assurance du paiement minimum à 11,8842 % pour deux livraisons par an**

**Aide économique** :

- <3000 T : 78,17 F/Tc
- 2000 suivantes : 68,17 F/Tc (CL) / 58,17 F/Tc (CT)
- >5000 T : 58,17 F/Tc (CL) / 46,17 F/Tc (CT)

**Aide à la production** :

- <500 T : 62 F/Tc
- 500-650 T : 50 F/Tc
- 650-800 T : 40 F/Tc
- 800-1200 T : 20 F/Tc
- 1200-1500 T : 10 F/Tc

**Prime bagasse production** :

- 1,5-1,75 MT : 5,75 F/Tc
- 1,75-1,9 MT : 6,25 F/Tc
- 1,9-2 MT : 6,75 F/Tc
- 2-2,1 MT : 7 F/Tc
- 2,1-2,2 MT : 7,25 F/Tc
- >2,2 MT : 7,50 F/Tc

**Aide au transport** (projet règlement POSEIDOM) selon les zones en fonction de l'éloignement à la balance.

**Aide communautaire forfaitaire à l'écoulement** dans les régions européennes de la Communauté des sucres produits dans les DOM

**ICHN**

## **Convention 2006-2014**

**(Dispositions spécifiques pour compenser les handicaps structurels dans le cadre de l'OCM sucre et permettre une rémunération convenable des acteurs)**

**Prix industriel de base : 39,09 €/Tc pour une richesse de référence de 13,8**

**Assurance du paiement minimum à 11,8842 % pour deux livraisons par an**

**Aide à la production :**

- <700 T : 21,40 €/Tc
- 701-1200 T : 16 €/Tc
- 1201-3000 T : 12,50/Tc
- 3001-5000 T : 9,50 €/Tc
- >5000 T : 7,40/Tc

**Prime bagasse production :**

- 1,5-1,75 MT : 1,30 €/Tc
- 1,75-1,9 MT : 1,80 €/Tc
- > 1,9 MT : 2 €/Tc

**Prime de soutien à la compétitivité :** attribuée aux planteurs de zones éloignées des centres de réception et/ou difficile du fait de la pente

**Aide à l'Adaptation de l'Industrie Sucrière (AAIS) :** attribuée à l'industrie sucrière mais une part revient indirectement aux planteurs via la prime bagasse-production, la prime de soutien à la compétitivité, des mesures exceptionnelles et participe à hauteur de 22,09 euros au prix de base d'achat de la canne

- 2007 : 31,496 M€
- 2008 : 36,648 M€
- 2009 : 41,422 M€
- A partir de 2010 : 44,163 M€

**Aide d'adaptation à la réforme :** 7,46 M€ pour l'industrie sucrière à partir de 2010

**Aide communautaire forfaitaire à l'écoulement** dans les régions européennes de la Communauté des sucres produits dans les DOM dans la limite de 24 M€

**Dispositif de soutien à la plantation :**

- 1000 €/ha pour une replantation simple
- 2000 €/ha pour une replantation avec travaux fonciers

**Aide au transport :**

- Aide moyenne : 3,52 €/Tc
- Aide maximale possible : 6,04 €/Tc

**ICHN :** poursuite

**MAEC épillage**

## **Convention 2015-2017**

### **• Volet A : 2015-2016**

**Prix industriel de base : 39,09 €/Tc pour une richesse de référence de 13,8**

**Assurance du paiement minimum à 11,8842 % pour deux livraisons par an**

**Aide à la production :**

- <700 T : 21,40 €/Tc
- 701-1200 T : 16 €/Tc
- 1201-3000 T : 12,50/Tc
- 3001-5000 T : 9,50 €/Tc
- >5000 T : 7,40/Tc

**Prime bagasse production :**

- 1,5-1,75 MT : 1,30 €/Tc
- 1,75-1,9 MT : 1,80 €/Tc
- > 1,9 MT : 2 €/Tc

**Prime de soutien à la compétitivité :** attribuée aux planteurs de zones éloignées des centres de réception et/ou difficile du fait de la pente

**Aide à l'Adaptation de l'Industrie Sucrière (AAIS) :** 44,163 M€ attribuée tous les ans à l'industrie sucrière sur les mêmes principes que dans la Convention précédente

**Aide au maintien de l'activité sucrière** (aide d'adaptation à la réforme) : 7,46 M€ pour l'industrie sucrière à partir de 2010

**Aide communautaire forfaitaire à l'écoulement** dans les régions européennes de la Communauté des sucres produits dans les DOM dans la limite de 24 M€

**Dispositif de soutien à la plantation :** dispositif du PDRR 2014-2020

**Aide au transport :**

- Aide moyenne : 3,52 €/Tc
- Aide maximale possible : 6,04 €/Tc

**Recette bagasse énergie :** tarif d'achat de l'électricité par Albioma fixé par décret : 14,50€/T

- 11,05/13 pour les planteurs : 12,33€
- 1,45/13 pour les industriels
- 0,5/13 pour eRcane

**Accords 2011 :**

- Prime complémentaire à la tonne de canne : 1,172 €/Tc
- Prime complémentaire à la tonne de canne de référence :
  - <1,85 MTc : 0,275 €/Tc
  - 1,85-1,9 MTc : 0,375 €/Tc
  - 1,9-1,95 MTc : 0,475 €/Tc
  - 1,95-2 MTc : 0,575 €/Tc
- Soutien à la mécanisation et compensation du DFDP

**Soutien à la mécanisation (coupeuse péi) :** objectifs de passer de 100 000 à 140 000 tonnes de cannes longues machine, d'améliorer la richesse et la qualité de la canne livrée à l'usine : 1€/Tc de canne livrée en CLM et compensation des richesses inférieures à 11,8844.

**ICHN :** revalorisation

**MAEC** épauillage de la canne : 675 €/ha

## • Volet B : 2017-2021

**Prix industriel de base : 40,07 €/Tc pour une richesse de référence de 13,8**

**Assurance du paiement minimum à 11,8842 % pour une livraison par an**

**Aide à la production :**

- <700 T : 21,80 €/Tc
- 701-1200 T : 15,50 €/Tc
- 1201-3000 T : 11,80/Tc
- 3001-5000 T : 8,80 €/Tc
- >5000 T : 6,40/Tc

**Prime bagasse production : 2 €/Tc**

**Prime de soutien à la compétitivité : poursuite du dispositif**

**Aide à l'Adaptation de l'Industrie Sucrière (AAIS) : poursuite du dispositif**

**Aide au maintien de l'activité sucrière : poursuite du dispositif**

**Aide communautaire forfaitaire à l'écoulement : poursuite du dispositif**

**Dispositif de soutien à la plantation : dispositif du PDRR 2014-2020**

**Aide au transport :**

- Aide moyenne : 3,52 €/Tc
- Aide maximale possible : 6,04 €/Tc

**Recette bagasse énergie : tarif d'achat de l'électricité par Albioma fixé par décret : 14,50€/T**

- 11,55/13 pour les planteurs : 12,33€
- 1,45/13 pour les industriels

**ICHN, MAEC : poursuite du dispositif**

**Accords 2011 :**

- Prime complémentaire à la tonne de canne : 1,172 €/Tc
- Prime complémentaire à la tonne de canne de référence : 0,375 €/Tc
- Soutien à la mécanisation et compensation du DFDP

**Soutien à la mécanisation (coupeuse péi) :**

Le soutien à la mécanisation de la coupe mis en place en 2015 pour accompagner les besoins a rempli son rôle : le parc de coupeuses péi a fortement augmenté (plus de 250 coupeuses recensées en 2017). Or, le développement de la coupe mécanique entraîne une dégradation de la qualité de la canne livrée. Des dispositions ont été prises dans ce sens en 2017

Les objectifs du nouveau dispositif est de soutenir les planteurs, faute de main d'œuvre et d'améliorer la richesse et la qualité de la canne livrée en CLM : soutien financier dégressif pour les richesses entre 9,8 et 12,8 de richesse (pas en dessous car ça n'encourage pas à la qualité et pas en dessus par peur de l'augmentation du nombre de fraudes).

**Supplément de prix en fonction des évolutions du prix du sucre sur le marché européen :** supplément de prix de 0.44€/Tc, par tranche de 10€/Ts au-delà d'une moyenne annuelle (juillet N-juin N+1) de 454€/Ts

## Bilan des négociations de l'avenant à la Convention Canne signé en 2017

SUJETS	PROPOSITIONS FDSEA JA	PROPOSITIONS CGPER	PROPOSITIONS INDUSTRIEL	INCIDENCES FINANCIERES (base tonnage 2016)
<b>1- COMPLEMENT DE PRIX EN FONCTION DU PRIX DU SUCRE BLANC SUR LE MARCHE EUROPEEN</b>	Bonus fixé à 0,44 € / t de canne par tranche de 10 € / Ts au-delà de 454 € / Ts (44 % planteurs et 56 % industriels), pour chaque valeur mensuelle dépassant 454 €. Les valeurs inférieures à 454 €/t sur la période de 12 mois de juillet année N à juin année N+ 1 ne sont pas prises en compte. Mettre en place ce dispositif dès la période juillet 2016 / juin 2017	Bonus fixé à 0,44 € / t de canne par tranche de 10 € / Ts au-delà de 454 € / Ts (44 % planteurs et 56 % industriels), pour chaque valeur mensuelle dépassant 454 €. Les valeurs inférieures à 454 €/t sur la période de 12 mois de juillet année N à juin année N+ 1 ne sont pas prises en compte. Mettre en place ce dispositif dès la période juillet 2016 / juin 2017	Complément de prix fixé à 0,44 € / t de canne par tranche de 10 € / Ts au-delà de 454 € / Ts , calcul basé sur la moyenne sur 12 mois de l'indice FAM sucre blanc Europe quota.  Refus d'une répartition par mois, Téréos maintien sa proposition avec un calcul sur la moyenne sur 12 mois.	Dépend des modalités de calcul et selon volatilité intra annuelle, complément variable de <b>0 € à 2 M€</b> (ordre de grandeur) si cours actuel stable.
<b>2- MESURES INCITATIVES A LA COUPE MECANISEE</b>	Opposés à la suppression de la compensation du Malus Df Dp et des aides à la coupe mécanisée  Les dispositifs incitatifs pour la CLM ne pourront être réactualisés que lorsque le P0 sera fixé  Accord pour revoir complètement les modalités de versement du dispositif mais avec maintien des enveloppes initiales et ajustement de celles-ci en fonction du développement de la coupe mécanisée.	Opposés à la suppression de la compensation du Malus Df Dp et des aides à la coupe mécanisée  La compensation des basses richesses doit être maintenue à hauteur de ce qui est prévu dans la convention actuelle (200 000 €), au-delà, l'industriel doit prendre en charge.  Mettre en place un nouveau dispositif pour remplacer l'article 9 bis mais en augmentant le montant prévu à 600 000 euros, partagés à parts égales entre planteurs et industriels.  Maintenir l'écriture actuelle de l'article 9 sur le paiement minimum à 11,88 %.	<b>Modification des accords 2011(compensation malus Df Dp)</b> Accord pour ne pas supprimer la compensation malus Df / Dp.  <b>Modification de l'article 9 bis et de l'article 9 :</b> Remplacement des deux dispositifs actuels incitatifs pour la CLM (la compensation des basses richesses à 11,88 et prime de 1 €) par un nouveau système : - Article 9 : La compensation à 11,88 %, possible 1 fois sur 2015 ou sur 2016 pour les planteurs coupant manuellement, serait étendue aux tonnages de cannes coupées mécaniquement, une seule fois entre 2017 et 2021 - Article 9 bis : Enveloppe globale de 500 K€ (dont 250 K€ art 17 et 250 K€ art 21) à répartir sur le tonnage de CLM d'une richesse comprise entre 9,8 et 12,8 ;	<b>Accords 2011(compensation malus Df Dp):</b> 628 926 € maintenus pour la compensation malus Df Dp soit équivalent au montant actuel <b>Modification art 9 et 9 bis :</b> a) <b>Dispositif actuel :</b> * <b>Article 9 :</b> • Compensation à 11,88 des coupes manuelles : 66 709 € art 21 * <b>Article 9 bis :</b> • 1 €/t : 161 536 € art 21 • Compensation à 11,88 : 761 866 € limité à 200 000 € par la convention (art 17). L'industriel refuse de payer les 561 866 € de complément <b>Soit au total : 228 245 €</b> b) <b>Nouveau dispositif</b> • <b>article 9 :</b> Compensation à 11,88 : 189 938 € • <b>article 9 bis :</b> Prime CLM : 500 K€ dont 250 K€ art 21

			La prime de 1 euro / t CLM sous contrat de progrès est supprimée soit moins 161 536 euros article 21 ;	<i>et 250 K€ art 17</i> c) <i>La contribution supplémentaire de l'industriel sera donc de <b>88 464 €</b></i>
<b>3- PRIX DE REFERENCE P0</b>	Augmenter le P0 à 40,50 € / t avec un écart-technique fixé à 2,6 : 2,5 M€	Augmenter le P0 à 40,50 € / t avec un écart-technique fixé à 2,6 : 2,5 M€	Porter le P0 à 40,07 € / t avec un écart-technique fixé à 2,6 base moyenne décennale	<b>1,794 M€</b>
<b>4- PRIME BAGASSE PRODUCTION - ART. 10A</b>	Fixer la prime à 2 € / t quel que soit le tonnage total produit	Fixer la prime à 2 € / t si le tonnage total est supérieur à 1,5 million de t	Revalorisation à 2 € / t quel que soit le tonnage	+ 0.20 €/t en année moyenne soit pour 1 830 000 tonnes ( <i>moyenne décennale</i> ) <b>+ 366 000 €</b>
<b>5- PRIME BAGASSE ENERGIE - ART. 10 B</b>	Les planteurs doivent bénéficier de l'intégralité de la prime bagasse énergie, soit 3,88 M€ / an.  Demande une expertise afin de modifier les modalités de versement de la prime bagasse énergie actées dans le volet A s'agissant de la part planteurs allouée à eRcane à hauteur de 0,25 / 13 x 14,5 € = 0,279 €/t soit pour 1 850 000 T (2016) : 516 000 €	Les planteurs doivent bénéficier de l'intégralité de la prime bagasse énergie, soit 3,88 M€ / an  Mettre en place en plus une prime "mélasse"  Demande une expertise afin de modifier les modalités de versement de la prime bagasse énergie actées dans le volet A s'agissant de la part planteurs allouée à eRcane à hauteur de 1 020 577	L'industriel accepte de reverser toute la contribution initialement versée à eRcane (part industrielle et part planteur) aux planteurs	<b>+ 1 020 577 €</b>
<b>6- PRIME DE SOUTIEN A LA COMPETITIVITE (ARTICLE 11 DE LA CONVENTION)</b>	Augmenter la prime actuelle de 200 000 € de façon à réserver 1 M€ pour les zones initialement éligibles	Augmenter la prime actuelle de 200 000 € de façon à réserver 1 M€ pour les zones initialement éligibles ou mieux : mettre ces 200 000 euros sur le P0	Accord de l'industriel le 4 juillet 2017 (prime zone difficile)	<b>+ 200 000 €</b>
<b>7- SIMPLIFICATION DES PAIEMENTS</b>	En attente de réponse  Demande de forfaitisation et de revalorisation de l'aide FEADER à la plantation canne.	En attente de réponse  Demande de forfaitisation et de revalorisation de l'aide FEADER à la plantation canne.	Souhaite une simplification des modes de paiement avec un nouveau système avec 3 composantes : le P0, le supplément de prix fonction du cours du sucre, et une prime complémentaire globale  Demande de forfaitisation et de revalorisation de l'aide FEADER à la plantation canne.	L'aide devient forfaitaire (plus besoin de factures acquittées, les seules factures demandées seront celles du Bétel et de l'amendement) la demande en cours à la commission double le montant moyen de l'aide qui passera de 2 700 €/ha actuellement (y c 1000 €/ha aide industrielle) à 3442 €/ha soit un gain à l'ha de 742 €/ha soit + 1,745 M€/an

				L'aide de l'industriel à la plantation de 1000 €/ha (art 18 de la convention) est réorientée en prime à la tonne de canne pour 1000 ha : <b>+ 1 000 000 €</b>
<b>8- AMELIORATION DE LA PRODUCTIVITE AUX CHAMPS ET FONCIER CANNIER</b>	Sujet à traiter post signature convention canne dans le cadre en gestion courante dans le cadre de l'accompagnement des planteurs	Sujet à traiter post signature convention canne dans le cadre en gestion courante dans le cadre de l'accompagnement des planteurs	Conduire une étude portant sur la productivité au champ. Celle-ci devra montrer l'impact du levier « productivité » sur l'amélioration possible du revenu du planteur. La convention devra prévoir une clause sur l'engagement général de protection du foncier agricole et des centres de réception.	Marge de progrès importante et incidences sur le revenu conséquentes pour les exploitations les plus en difficultés ou en zone non encore irriguée
<b>9- MAEC EPAILLAGE MECANIQUE</b>	/	/	Proposition de revaloriser la MAEC épauillage mécanique ou prévoir un autre dispositif incitant financièrement les coupeurs à effectuer un épauillage mécanique.	Aucune contrepartie Etat possible. Impossibilité de revaloriser les MAE existantes sans risque de remise en cause des acquis
<b>10- AIDE A LA TRESORERIE DES PLANTEURS</b>	Favorable à la proposition selon des modalités à définir post signature de la convention.	Favorable à la proposition selon des modalités à définir post signature de la convention.	Propose qu'un dispositif de subrogation soit mis en place permettant de soutenir les investissements (plantation, amélioration foncière, ...), le fonctionnement courant (engrais, ...) et de garantir le maintien des entreprises de travaux agricoles.	Gain de trésorerie restant à chiffrer. Incidences sur le revenu planteur pouvant être très positives du fait de l'amélioration des itinéraires techniques (pas d'impasse)
<b>11- REVENUS PLANTEURS</b>	Etude présentée par la chambre d'agriculture et la DAAF démontrant une stagnation des revenus planteurs sur la période 2005 - 2015			A valoriser dans le cadre du sujet n°8
<b>12- REVALORISATION DE L'AIDE A LA PRODUCTION</b>	Fusionner les tranches 1 et 2 de l'aide à la production et demande d'augmenter l'aide à la production.	Augmenter l'aide à la production.	Demande d'augmenter l'aide à la production sur les tranches 1, 2 et 3.	Il est totalement exclu d'envisager toute enveloppe complémentaire de la part de l'Etat compte tenu des soutiens publics déjà accordés à la filière et sa proportion dans le prix de la canne.
<b>13- REVALORISATION DE LA PRIME COMPLEMENTAIRE DES ACCORDS DE 2011 (ART 10 B)</b>	Pas de proposition	Revalorisation de la prime complémentaire des accords de 2011 de 0,275 €/t à 0,375 €/t l'aide pour un tonnage produit inférieur à 1 850 000 T	Revalorisation de la prime complémentaire des accords de 2011 de 0,275 €/t à 0,375 €/t (industriels) et Augmentation du montant de complément tonne à 1,2 euro contre 1,172 aujourd'hui (financement : industriel)	Pour un tonnage moyen décennal de 1 830 000 tonnes : <b>+ 234 240 €</b>

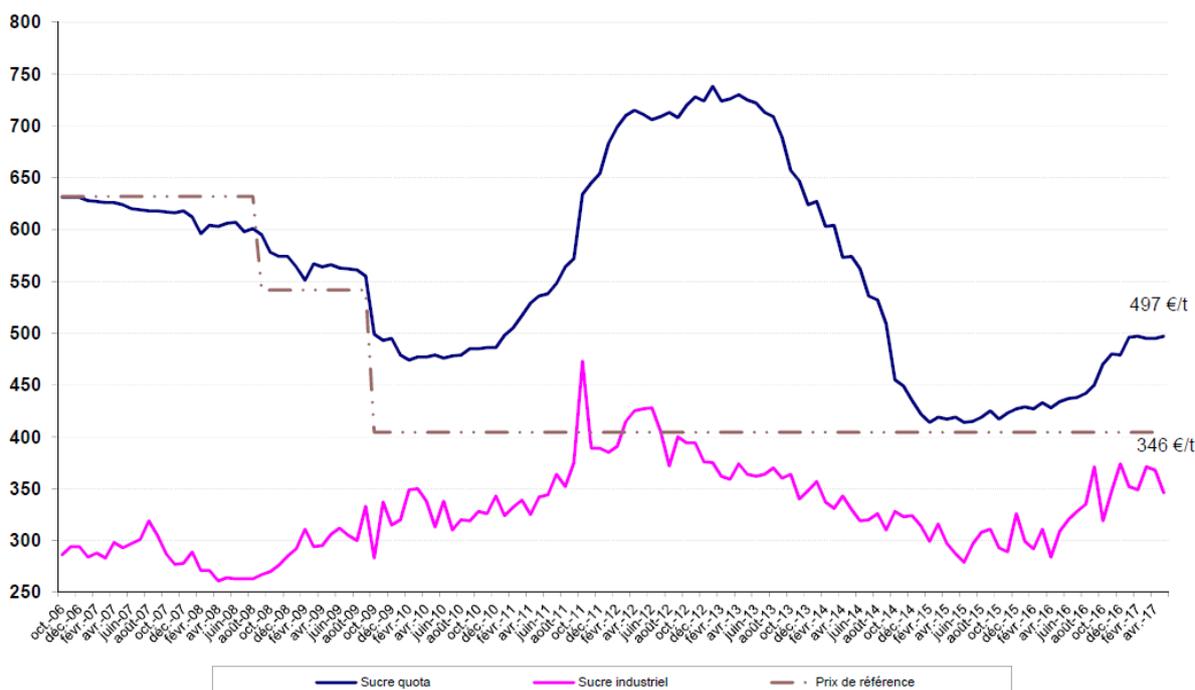
# Annexe 3 Note explicative sur le prix du sucre blanc sur le marché européen

(Source : Agreste et FranceAgriMer)

## 1. Contexte

D'après la « conjoncture sucre n°555 » de juillet 2017 de FranceAgriMer :

Evolution des prix moyens de vente du sucre blanc communautaire d'octobre 2006 à mai 2017 (en €/t)



Cette cotation du sucre blanc communautaire est publiée une fois par mois par les services de la Commission Européenne. Elle est ensuite reprise dans les publications de conjoncture de la filière sucre par FranceAgriMer. Il n'existe pas de marché à terme pour le sucre du quota communautaire. Cette cotation est basée sur les prix moyens mensuels, déclarés par les sucreries, issus des contractualisations entre les industriels et leurs clients.

## 2. Définitions et mécanismes

### 2.1. Sucre quota, sucre hors-quota et sucre industriel

Jusqu'au 30/09/2017, l'organisation du marché du sucre est fondée sur le système des quotas de production. La courbe « sucre quota » correspond au prix du sucre blanc, alimentaire, issu du quota de 13,5 millions de tonnes de sucre européen dont le prix minimum est garanti (prix de référence, cf. § 2.2). Les sucres du quota sont destinés à la consommation communautaire.

Il existe une production de sucre hors quota. Cette production peut être valorisée en sucre industriel (destiné à la chimie, production levure, alcool industriel, etc.) ou exportée vers les RUP (régions ultra-périphériques) et vers les pays-tiers, sous réserve d'une décision de la Commission européenne. Le sucre hors-quota non livré comme sucre industriel ou non exporté est reporté sur la campagne suivante, où il devient le premier sucre quota.

## 2.2. Mécanismes de régulation avant la fin des quotas

Le prix de référence (404,4 € / tonne pour le sucre blanc) permet de déclencher :

- une aide au stockage privé lorsque le prix du marché passe en dessous du seuil ;
- le retrait, qui autorise la Commission à reporter une partie de la production sous quota sur la campagne suivante ;
- enfin, en cas de perturbations du marché, la Commission peut prendre des mesures d'ouverture ou de restrictions des importations, ainsi que d'ouverture à la vente sur le marché communautaire de sucre hors quota.

## 3. Après le 30/09/2017

Après le 30/09/2017, l'observatoire des prix du sucre blanc sur le marché européen devrait être maintenu, ainsi qu'un prix de référence et le mécanisme d'aide au stockage privé lorsque le prix du marché passe en dessous de celui de référence.

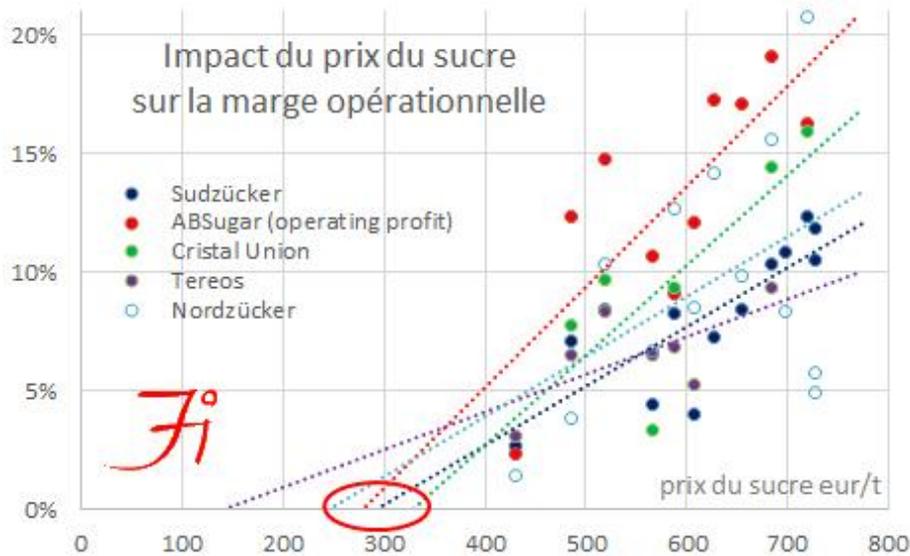
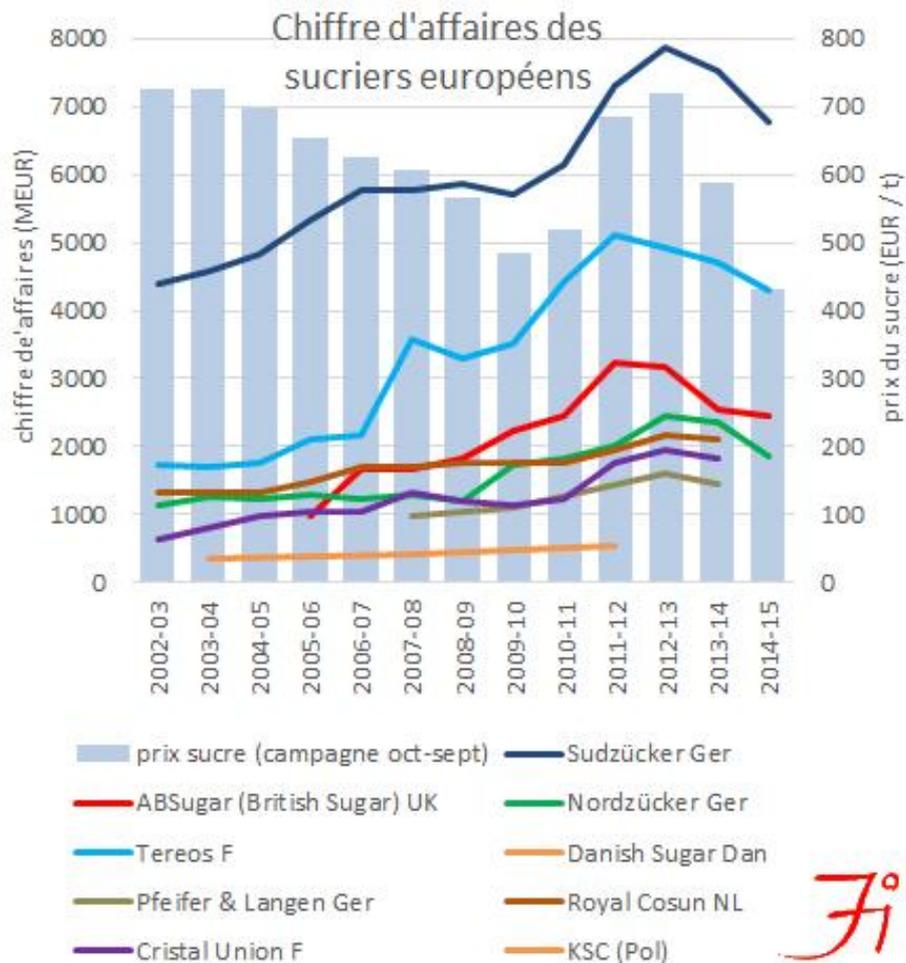
Est-ce que le prix du sucre européen s'alignera sur le prix mondial ?



D'après finalysis.fr :

Avec la suppression des quotas en 2017, il faut s'attendre à :

- Une concurrence exacerbée par l'augmentation de production de sucre ;
- Une forte baisse des prix et des marges ;
- Une redéfinition du mode de partage des marges entre planteurs et sucreries ;
- Une redistribution des parts de marché entre pays producteurs, en faveur notamment de la France, l'Allemagne, l'Autriche, la Pologne et la République Tchèque ;
- Une restructuration de l'outil de production avec la fermeture des sucreries les plus petites ou les moins bien situées et l'agrandissement des autres ;
- Une vague de rapprochement d'entreprises ;
- Une intensification de la pression sur les raffineurs européens de canne à sucre.



Tous les sucriers européens vont être pénalisés, plus ou moins selon leur mix de produit et selon leur localisation. Téréos devrait bénéficier de la diversité de ses activités et de ses implantations géographiques. Cristal Union subira la baisse des prix sur la quasi-totalité de ses produits. Les petites sucreries indépendantes risquent de devoir s'adosser aux grands groupes.

A long terme, on peut prévoir l'éventuel développement de l'éthanol de deuxième génération, du développement des bioplastiques à base de sucre.

## Annexe 4 Etude « revenus » : fiche action

Date de mise à jour : 21 octobre 2016

### Projet de filière canne/sucre/rhum

#### Fiche – action

#### **THÈME 7 : « Etude 2015 du revenu des planteurs de canne »**

**Pilotes DAAF : G. CHAULET et F. de BAILLIENCOURT ; P. DONADIEU**

#### **Action 7-1 : Etude des revenus du planteur en 2015**

Il s'agit de **valoriser des données** statistiques récentes (2014) afin de pouvoir raisonner comparativement aux données de 2012.

D'autre part, il s'agit de réaliser un travail approfondi de **récolte de données auprès de planteurs représentatifs de différentes zones de l'île pour reconstituer leur revenu 2015.**

#### **1. Contexte :**

Lors des négociations ayant eu lieu dans le cadre du volet A de la convention canne (signée en Juin 2015 par le Premier Ministre), une approche actualisée de l'évolution des produits et des charges planteurs jusqu'en 2012 avait été présentée et débattue en interprofession.

Il est important de pouvoir compléter cette première approche par une **analyse comparative des données sur 2 ans et de leur évolution**, et par un **travail approfondi d'étude des revenus du planteur effectué par des enquêtes terrain.**

Ces travaux serviront notamment à fournir des éléments objectifs et chiffrés sur les réelles évolutions des revenus des planteurs par zone de l'île.

#### **2. Problématique et enjeux liés à l'action :**

Dans le contexte actuel de la filière canne, une aide supplémentaire de 38 M€ / an (tous DOM) est en cours de notification auprès de la Commission Européenne.

Ces données objectivées serviront ainsi de **supports aux futures discussions**, notamment afin de négocier et finaliser le volet B de la convention canne 2015-2021.

#### **3. Descriptif détaillé de l'action et modalités de mise en place :**

Dans un premier temps, il est nécessaire de reprendre les données (année 2012) issues de l'approche « évolution des revenus planteurs » qui avait été présentée à l'interprofession en 2014. Ces **données, issues de la base statistique du Ministère de l'Agriculture (RICA)**, seront complétées par l'analyse de données similaires sur l'année 2014, afin de pouvoir établir dans un premier temps une **évolution multicritère sur 2 ans de données comptables** d'un échantillon de 35 exploitations.

En parallèle, une étude des données objectivées (déclaratives) de terrain était nécessaire. Elle s'est réalisée dans le cadre d'une interview personnalisée avec un échantillon de planteurs représentatifs, dans toute l'île, effectuée sur leurs exploitations. Ces enquêtes ont impliqué près de **70 planteurs et techniciens** dans toutes les zones géographiques de l'île, portant principalement sur les revenus 2015 et sur les récentes évolutions de leur situation. Pour ce faire une **typologie permettant de classer les différents planteurs**, selon des critères objectifs, a été établie.

Ces enquêtes ont pour objectif de connaître les gains de compétitivité d'une part, et les augmentations de charges d'autre part, afin de pouvoir établir une **analyse des marges brutes en coûts complet, et des revenus des exploitations agricoles**, sur la base de données récentes.

#### **4. Pilotes et acteurs prenant part à l'action :**

La DAAF pilote ces travaux et notamment les enquêtes de terrain, réalisées par Paul DONADIEU (stagiaire Agroparistech).

Le CPCS, **les industriels et les planteurs, sont partie prenantes** de la démarche et participent directement à l'élaboration de la méthodologie (suivi par un groupe de pilotage).

**Les différents organismes partenaires**, notamment le CTICS, et La Chambre d'Agriculture, ERcane, le CIRAD, le syndicat du sucre... **ont fourni un appui important** à l'organisation des enquêtes terrain et l'élaboration d'une typologie de planteurs représentative d'une part, et au suivi de la démarche et de ses orientations principales, d'autre part.

#### **5. Indicateurs de résultat (un à deux indicateurs maximum) :**

**Nombre de données comptables** (base de données RICA) analysées : à définir.

**Nombre d'enquêtes réalisées** globalement et par zone : 70

**Nombre de fiches de synthèse par zone géographique** et globale d'analyse des marges brutes (coûts complets) et des revenus exploitations réalisées : 6

**Nombre de réunions du groupe de pilotage du travail d'enquêtes planteurs** : 4

**Nombre de présentations de la synthèse** des tendances de résultats réalisées auprès de la profession : 2

#### **6. Calendrier prévisionnel de mise en place :**

**Enquêtes planteurs** : méthodologie, synthèse de documents, et élaboration des questionnaires d'enquête mi-mars à mi-avril 2016 ; enquêtes de mi-avril à fin juillet ; analyse des données et vérifications de pertinence (= entretiens techniciens) : août ; finalisation du rendu des enquêtes et mise en forme : septembre.

**Analyses des données RICA** canne 2014 et des évolutions depuis 2012 : septembre – novembre 2016

## Annexe 5 Etude « revenus » : synthèse des enquêtes réalisées en 2016

	Coupe manuelle		Coupe péi	Coupe tronçonnée	Conclusion par zone	
	Motorisé	Non motorisé	Motorisé	Motorisé		
Littoral Est 80 T/ha R = 14	% exploitations	25-30 %	55-60 %	5-10 %	Coupe manuelle prédominante Importance de l'adaptation du matériel à la gamme de surface pour gagner en compétitivité	
	Surface (ha)			7-12,5		
	Tonnage	500-1500	200-600	1000-2000		700-2000
	Revenu (€/ha)	3198	4234	3101		3138
	Temps de travail (h/ha)	218	160	132		66
	Commentaires	Coupeurs à partir de 540T Emprunts pour l'achat d'engrais Le revenu croît jusqu'à 1000 T et diminue ensuite (MO)	Prestataires pour la coupe, le chargement et le transport Exploitation < 8ha (640T) Gain de temps sur la livraison, perte sur le désherbage	Pas de frais externes (coupeurs, prestataires) Tonnage minimum : 1000T Le revenu croît avec la surface et le tonnage Economie de 90h de coupe : possibilité d'une plus grande surface, de prestations et de diversification Problèmes de temps d'entretien des cultures		Récolte par prestataire, CUMA ou GIE Réduction du temps de travail et de la pénibilité Le revenu augmente avec la SAU
Hauts de l'Est 70T/ha R = 14	% exploitations	27,00%	63,00%	10,00%	Importance de l'éloignement de la balance dans la réduction du temps de coupe de l'exploitant s'il est motorisé → embauche de coupeurs.	
	Surface (ha)	4,5-12,5	2,-9,5	7-12,5		
	Tonnage	300-1000a	300-1000	700-2000		
	Revenu (€/ha)	2819	3387	2633		
	Temps de travail (h/ha)	220	143	149		
	Commentaires	Plus la balance est loin, plus le temps de coupe est réduit pour l'exploitant, plus il embauche de coupeurs. Le travail en intercampagne limite la surface de ces exploitations.	Gain de temps sur la livraison, perte sur le désherbage Atelier de diversification possible	Pas de frais externes Tonnage >300T pour que l'investissement soit rentable (prestation possible) Surface >12,5ha : embauche de coupeurs		
Littoral Sud irrigué 100T/ha R = 14,5	% exploitations	90-95 %		1-2 %	Rendement augmenté par l'irrigation si elle est gérée correctement. Sinon la faillite est possible. La coupe manuelle – non motorisée permet le meilleur revenu	
	Surface (ha)	3-12,5	1,2-7	4-12,5		
	Tonnage	0-1000	0-1000	0-1000		
	Revenu (€/ha)	3543	5302	3299		
	Temps de travail (h/ha)	254	178	55		
	Commentaires	Le temps de travail important s'explique par le fort rendement et donc un temps de coupe-charge-transport accru.	Gain de temps sur la livraison, perte sur le désherbage Atelier de diversification possible			Revenu/ha faible car nécessité d'une prestation pour l'ensemble de la récolte : le temps de travail libéré peut être réinvesti dans un atelier de diversification
Hauts de l'Ouest et du Sud 65T/ha R = 12,5	% exploitations	>97 %		0-3 %	Climat sec : pas de traitement herbicide en prélevée. Premier passage d'herbicides quand les cannes sont déjà hautes Relief pentu : peu ou pas d'utilisation d'un pulvérisateur à rampe → utilisation d'une lance → système 4x plus demandeur en main d'œuvre → limitation de la surface exploitable par un agriculteur seul Peu d'exploitations motorisées car faible gain de surface exploitable mécaniquement	
	Surface (ha)	5-9,5	3-9			
	Tonnage	300-1000	300-1000			
	Revenu (€/ha)	2291	2891			
	Temps de travail (h/ha)	215	191			
	Commentaires	Temps de travail important Faible tonnage = faible revenu mais le travail à façon est possible Diversification possible	Gain de temps sur la livraison, perte sur le désherbage	<i>Pas de coupeuses péi dans la zone</i>		
Littoral Ouest irrigué	% exploitations	95,00%		1,00%	Hétérogénéité des exploitations (performance ITK et irrigation)	
	Surface (ha)			5,00%		
	Tonnage					
	Revenu (€/ha)					
	Temps de travail (h/ha)					

## Annexe 6 Etude « revenus » : questionnaire d'enquête

### Zone

Nom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Date de rdv \_\_\_\_\_

Age du CE \_\_\_\_\_

Formation et expérience du CE \_\_\_\_\_

Type d'exploitation \_\_\_\_\_

Associés \_\_\_\_\_

Main d'œuvre \_\_\_\_\_

Entraide familiale \_\_\_\_\_

Historique de l'exploitation \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Foncier/sol

Nombre de sites \_\_\_\_\_

SAU \_\_\_\_\_

Mode de faire valoir Fermage: \_\_\_\_\_ ha Propriété : \_\_\_\_\_

Altitude \_\_\_\_\_

Relief \_\_\_\_\_

Accès (piste, route) \_\_\_\_\_

Accès à l'eau \_\_\_\_\_

Type de sol \_\_\_\_\_

Pierrosité :	Forte	moyenne	faible	nulle
--------------	-------	---------	--------	-------

### Epierrage

Rétention d'eau	Bonne	moyenne	faible
-----------------	-------	---------	--------

Cultures			
Surface/culture			

Rotation \_\_\_\_\_

Remarques \_\_\_\_\_

## La Canne

Variétés de canne			
Proportion			

Tonnage 2015 \_\_\_\_\_ Richesse 2015 \_\_\_\_\_

### *Plantation*

Durée de vie d'une souche \_\_\_\_\_<sup>2</sup>

Surface de replantation annuelle \_\_\_\_\_

Quels mois ? \_\_\_\_\_

Qté boutures à l'ha \_\_\_\_\_ T/ha

Interligne \_\_\_\_\_ m

Amendements (chaux) \_\_\_\_\_ T/ha

Engrais de fond \_\_\_\_\_ T/ha

Ecumes \_\_\_\_\_ T/h Prix épendage \_\_\_\_\_ €/ha

Cendres \_\_\_\_\_ T/ha

Quelle et combien M.O ? (salariée ou familiale) \_\_\_\_\_

Combien de temps pour labourer \_\_\_\_\_ sillonner \_\_\_\_\_ reboucher \_\_\_\_\_ mettre boutures \_\_\_\_\_

Temps pour replanter \_\_\_\_\_ (heure de travail /ha)

Prix prestataire pour la plantation : \_\_\_\_\_ €/T

### *Désherbage*    Manuel   chimique   mécanique

MO pour désherbage \_\_\_\_\_

Nb et date de passage \_\_\_\_\_

Epaillage (O/N) \_\_\_\_\_

Temps de passage au <b>tecroma</b>	_____ h/h	Pour l'exploitation : _____
Temps de préparation tec	_____ h	
Temps de lavage tec	_____ h	
Temps roulage	_____ h	
Temps de passage <b>pulvé à dos</b>	_____ h/h	Pour l'exploitation : _____
Temps de préparation app à dos	_____ h	Nb app à dos/ha _____
Temps de lavage app à dos	_____ h	
Temps de passage <b>à la main</b>	_____ h/h	Pour l'exploitation : _____

Durée d'une 1/2j de W \_\_\_\_\_ h

Temps de W en campagne \_\_\_\_\_ h

Temps de W en INTERcampagne \_\_\_\_\_ h

	<i>N° de passage</i>	<i>Qté/ha</i>	<i>Dose globale</i>
Raticide			
Camix			
2-4-D			
Sencoral			
Starane			
Prowl			
Basta			
Glyphosate			

*Fertilisation*

		<i>Qté/ha</i>	<i>Dose globale</i>
18-7-30			
15-12-24			
Organique : _____			

Temps de passage engrais \_\_\_\_\_ h/h Pour l'exploitation : \_\_\_\_\_

M.O pour l'engrais

*La coupe*

<b>Mode de coupe</b>	manuelle	coupeuse péi	tronçonnée
Tonnage			
M.O (salariée ou familiale / nb)	_____		

Temps pour charger un voyage \_\_\_\_\_

Durée de livraison d'un voyage \_\_\_\_\_ Balance \_\_\_\_\_

Durée de déchargement \_\_\_\_\_

Temps de la parcelle à la balance \_\_\_\_\_

Nb de voyages : \_\_\_\_\_

Prix coupeurs (€/T ou €/jour) : \_\_\_\_\_

Prix prestataire coupe : \_\_\_\_\_ €/T

Prix prestataire chargement : \_\_\_\_\_ €/T

Prix prestataire chargement + transport: \_\_\_\_\_ €/T

### Matériel canne

	Valeur d'achat HT(€)	Date d'achat	Durée de vie	SNC
Tracteur 1 _____ CV				
Tracteur 2 _____ CV				
Remorque _____ T				
Coupeuse péi				
Tourelle/farmi				
Bell (Canne loader)				
Charrue à _____ disque				
Covercrop/disque léger				
Pique/Rigoleuse				
Reboucheur				
Ependeur _____ KG				
Pulvérisateur méca (vol _____ L + rampe _____ m)				
Broyeur				
Véhicule				
Matériel aspersion				
Matériel irrigation goutte à goutte				

### Autres charges

Eau irrigation		
	en l/h	Total
Carburant tracteur pour charger		
Carburant pour charger 1 voyage		
Carburant pour transporter 1 voyage		
Carburant pour planter		
Carburant pour désherber (1ha)		
Frais comptables		
Entretien mat irrig		
Entretien : pneus tract		
Entretien : pneus voiture		
Entretien : pneus remorque		
Entretien : essieu/autres remorque		
Entretien : vidange/filtres voit		
Entretien : vidange/filtres tract		
Entretien autres (coupeuse etc.)		
Assurances incendie		
Assurance tracteurs		
Assurance autre matériel		
Fermage		

*Autres questions*

Salaire de l'agriculteur \_\_\_\_\_

Jusqu'à quelle SAU peut on cultiver sans matériel ? \_\_\_\_\_

Jusqu'à quelle SAU peut on cultiver avec un tracteur  
et un pulvé ? \_\_\_\_\_

Quel matériel supplémentaire au-delà ? \_\_\_\_\_

Problématiques particulières qui influence le revenu ? \_\_\_\_\_

Commentaires sur la filière canne/convention/aides etc..  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Annexe 7 Etude « revenus » : fiche d'analyse de la zone de Ravine Glissante

### Généralités

Délimitation de la zone : Cage aux lions – Rivière de l'Est

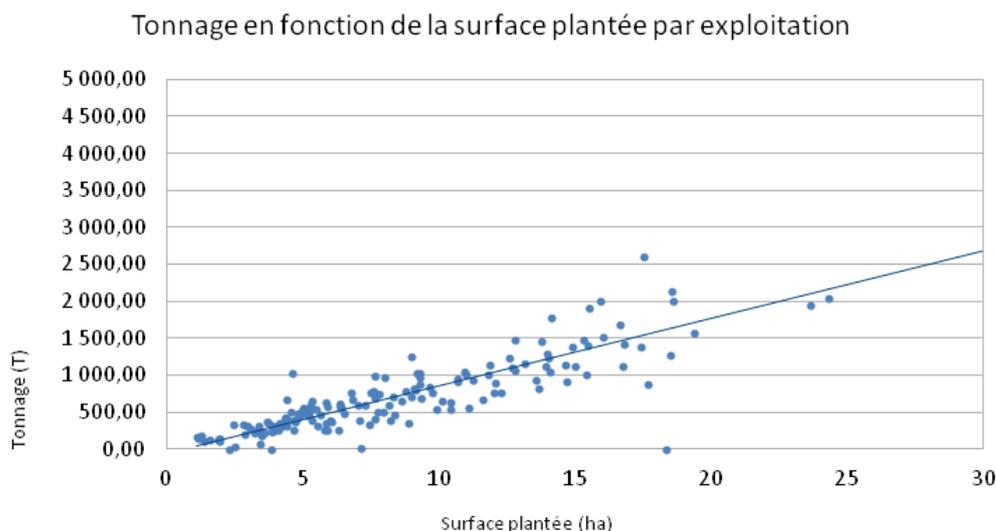
172 planteurs

Surface totale : 1 523 ha                      Surface moyenne exploit : 9,42 ha

Résultats cumulés pour la campagne 2015

Tonnage : 135 304 Tc    Rendement moyen : 90 Tc/ha            R = 13,22    Prix = 36,23

Répartition surface / tonnage par exploitation (BD canne 2016) :



### Spécificités

90 % de la canne est coupée manuellement et 10 % avec la coupeuse péi.

La zone étant rocheuse, avec des pentes relativement fortes dans les Hauts et à forte pluviométrie, la coupe tronçonnée est peu envisageable.

Les fonciers des planteurs de la zone sont assez « morcelés ». De nombreuses exploitations sont multi-sites, avec souvent un site sur le littoral et un autre dans les Hauts. Les terrains sont volcaniques, plutôt « jeunes ».

Les parcelles des planteurs vont de 2 à 27 ha, avec trois exploitations de taille plus importante :

- EARL Laha, 27 ha
- GRONDIN Guy Jules, 26 ha
- HOAREAU Janik, 25 ha.

60 % de la sole cannière est exploitée en fermage, le loyer agricole est une charge importante pour la plupart des planteurs.

Les exploitations sont très peu diversifiées mais on en trouve quelques-unes avec des bananes, des lapins, des palmistes. Les planteurs sont friands de nouvelles variétés (570-579, 582, 584, 585) mais la majorité garde la 570 qui est robuste et adaptée à la forte pluviométrie comparée aux nouvelles variétés.

La population des planteurs est plutôt vieillissante dans la zone malgré parfois certaines transmissions d'exploitations. L'âge moyen des agriculteurs de la zone est de 54 ans environ. Mais le secteur est plutôt favorable à la reprise d'exploitation. L'agriculture est le deuxième employeur sur Sainte-Rose après les services communaux.

Depuis 2011, il y a une forte augmentation du nombre de sociétés agricoles (10 en 1990 à environ 150 en 2017)

10 % du tonnage de la zone est récolté mécaniquement à la coupeuse péi (soit environ 10 000 à 20.000 T selon les années) et 90 % manuellement. La récolte mécanisée a progressé dernièrement, les problèmes de disponibilité en main d'œuvre deviennent en effet importants. Les exploitants pratiquent l'échange de matériel, le travail à façon mais forment peu de CUMA, il y a un manque de solidarité pour la gestion du matériel agricole.

Tous les planteurs apportent leurs cannes à la balance de Ravine Glissante, vers Piton Ste Rose. Le tonnage total annuel atteint en moyenne de 110.000 T, toutefois ces dernières années il a parfois atteint 140.000 T. En 2016 le tonnage est d'environ 120.000 T. Les marges de progrès semblent se situer notamment au niveau d'un bon entretien des champs par les planteurs, et aussi de la progression de la récolte mécanisée.

Pour ce qui est des démarches FEADER, la zone est très intéressante puisque près de 55 % des exploitants souscrivent à des MAE.

### **Retours de l'enquête planteurs (10-13 avril 2017)**

Critères d'échantillonnage pour les enquêtes : représentativité de la zone et accessibilité des planteurs (10 planteurs interrogés)

L'analyse porte sur le « revenu du planteur », sur sa « marge brute et sur sa « marge nette sur coût complet » qui sont définis respectivement comme suit :

**Revenu avant impôts et cotisations**= Produit Brut + Primes et subventions à la tonne – Engrais – Herbicides – Plantation – Coupe/chargement/transport/main d'œuvre externe – Carburant – Entretien du matériel – Assurances – Dépréciation du matériel – Foncier – Emprunts.

**Marge brute** = Produit Brut + Primes et subventions à la tonne – Engrais – Herbicides

**Marge nette sur coût complet** = Produit Brut + Primes et subventions à la tonne – Engrais – Herbicides – Coupe – Chargement – Transport.

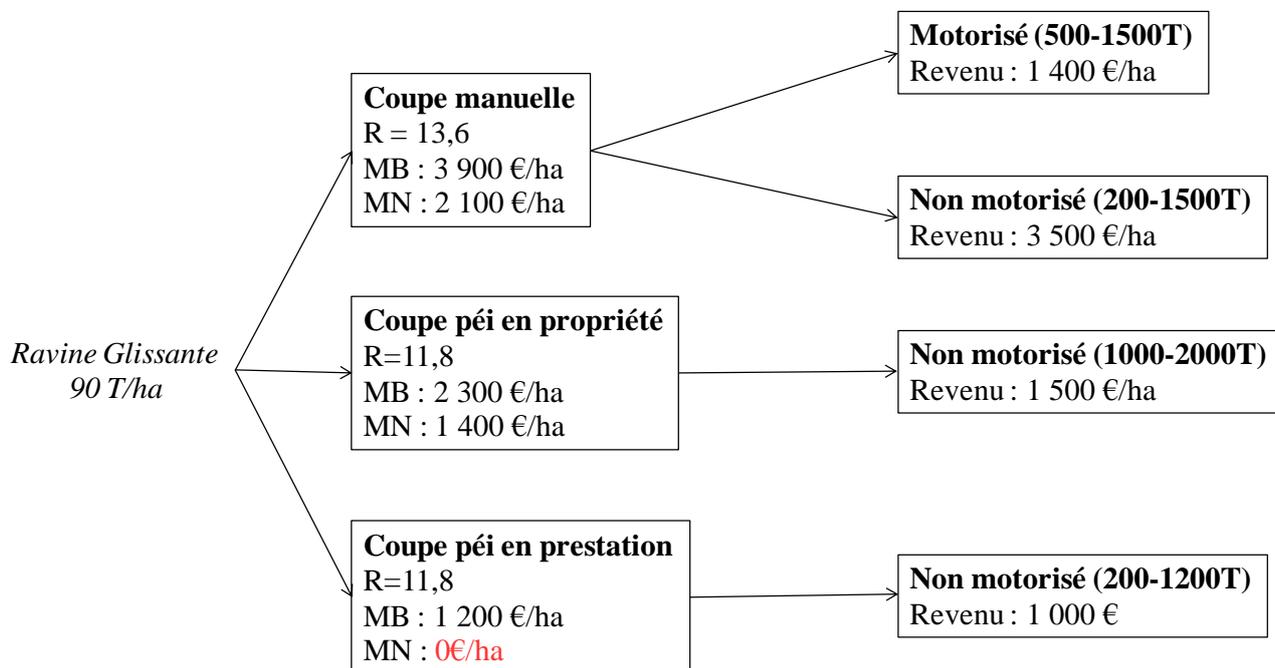
**Typologie** : 4 cas ont été analysés en fonction des observations du terrain, selon le type de coupe (manuelle/péi) et selon le type de livraison des cannes réalisable par l'agriculteur lui-même (exploitation dite « motorisée ») ou par un prestataire (exploitation dite « non motorisée »).

### **Hypothèses de travail :**

Le but de cette approche est de dégager des tendances avec une marge d'erreur estimée à +/- 15 % pour les exploitations qui se démarquent fortement par un sur/sous-équipement ainsi que par un rendement et une richesse sensiblement différentes de la moyenne de la zone. Le choix

de main d'œuvre de l'exploitation peut faire varier fortement le revenu final de l'exploitation.

### Résultats :



CAS N°1 : coupe manuelle, motorisée (25 - 30% des planteurs) (chargement et transport effectués par le planteur) [5-20 ha]

T	SAU	Vente canne + subventions	Total charges	MB	MN sur coût complet	Revenu de l'exploitation	Revenu/ha
630	7,0	52 400 €	34 600 €	30 050 €	16 350 €	17 800 €	2 543 €
1 160	13,0	96 550 €	63 100 €	49 400 €	23 900 €	33 450 €	2 573 €
1 300	15,0	103 000 €	69 825 €	57 750 €	29 750 €	33 175 €	2 212 €
1 450	17,0	114 400 €	76 550 €	65 400 €	34 900 €	37 850 €	2 226 €

Engrais	Herbicides	Plantation	Coupe / Chargement / Transport / MO externe	Carburant/ Entretien/ Assurances	Dépréciation du matériel / emprunt	Foncier
3 800 €	800 €	4 100 €	13 700 €	6 000 €	5 000 €	1 200 €
7 000 €	1 500 €	7 600 €	25 500 €	11 600 €	8 000 €	1 900 €
7 950 €	2 300 €	6 075 €	28 000 €	15 400 €	8 000 €	2 100 €
8 900 €	3 100 €	4 550 €	30 500 €	19 200 €	8 000 €	2 300 €

CAS N°2 : coupe manuelle non motorisée (55 - 60% des planteurs) (chargement et transport effectués par le prestataire) [5-20 ha]

T	SAU	Vente canne + subventions	Total charges	MB	MN sur coût complet	Revenu de l'exploitation	Revenu/ha
600	8,0	50 600 €	28 600 €	23 100 €	10 600 €	22 000 €	2 750 €
1 000	11,0	83 700 €	38 200 €	51 700 €	34 500 €	45 500 €	4 136 €
1 600	18,0	137 100 €	70 100 €	67 800 €	37 400 €	67 000 €	3 722 €

Engrais	Herbicides	Plantation	Coupe / Chargement / Transport / MO externe	Carburant/ Entretien/ Assurances	Dépréciation du matériel / emprunt	Foncier
4 100 €	2 300 €	1 600 €	12 500 €	3 800 €	3 000 €	1 300 €
5 600 €	3 200 €	1 900 €	17 200 €	5 200 €	3 000 €	2 100 €
17 400 €	7 300 €	2 200 €	30 400 €	7 500 €	3 000 €	2 300 €

CAS N°3 : coupe péi, non motorisée (5-10% des planteurs) [7-25 ha]

T	SAU	Vente canne + subventions	Total charges	MB	MN sur coût complet	Revenu de l'exploitation	Revenu/ha
1 000	14,5	71 800 €	48 700 €	42 200 €	31 000 €	23 100 €	1 593 €
1 500	19,0	85 400 €	52 700 €	38 500 €	21 600 €	32 700 €	1 721 €
2 000	25,0	98 800 €	67 400 €	45 200 €	23 000 €	31 400 €	1 256 €

Engrais	Herbicides	Plantation	Coupe / Chargement / Transport / MO externe	Carburant/ Entretien/ Assurances	Dépréciation du matériel / emprunt	Foncier
6 300 €	1 800 €	3 000 €	11 200 €	18 000 €	6 000 €	2 400 €
8 300 €	2 200 €	4 100 €	16 900 €	12 000 €	6 000 €	3 200 €
10 900 €	2 900 €	5 400 €	22 200 €	15 800 €	6 000 €	4 200 €

CAS N°4 : coupeuse péi en prestation, non motorisée (8-10 % des planteurs) [2-15 ha]

T	SAU	Vente canne + subventions	Total charges	MB	MN sur coût complet	Revenu de l'exploitation	Revenu/ha
500	6,0	25 900 €	18 900 €	9 600 €	600 €	7 000 €	1 167 €
1 000	10,0	42 400 €	34 100 €	7 800 €	-10 700 €	8 300 €	830 €

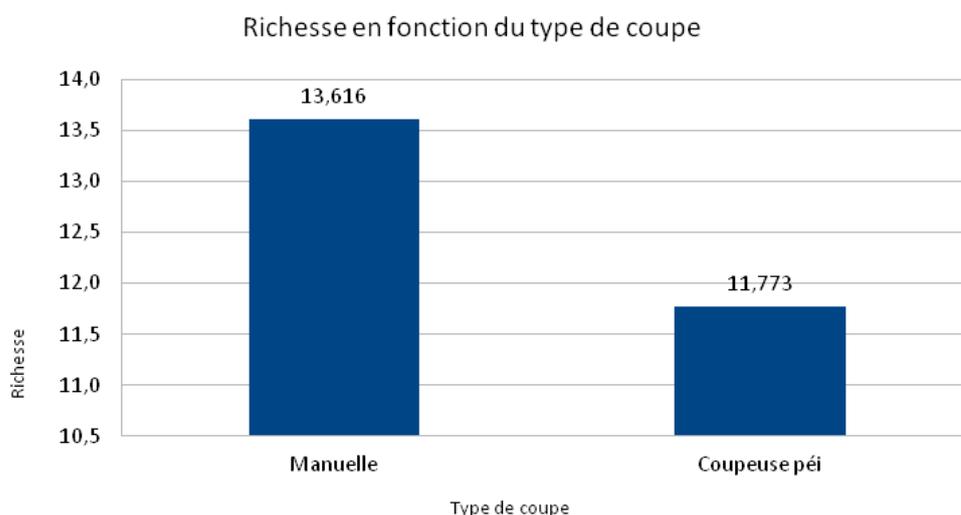
Engrais	Herbicides	Plantation	Coupe / Chargement / Transport / MO externe	Carburant/ Entretien/ Assurances	Dépréciation du matériel / emprunt	Foncier
4 200 €	1 300 €	1 500 €	9 000 €	1 200 €	400 €	1 300 €
6 800 €	2 000 €	2 100 €	18 500 €	2 500 €	400 €	1 800 €

## Interprétation et discussion :

Le revenu des exploitations cannières dans la zone de Sainte-Rose est modeste malgré le fort rendement de la zone. Les forts coûts de la coupe manuelle (17 €/Tc) ainsi que les coûts de transport élevés pourraient être la cause de ces difficultés. En effet, très peu de main d'œuvre est disponible sur la zone et les tarifs doivent être attractifs pour les coupeurs saisonniers.

La culture de canne a une dimension patrimoniale familiale. Même si la canne assure difficilement un revenu à l'agriculteur, il lui paraît impensable de se séparer des terres familiales et d'abandonner la canne.

L'acquisition de la coupeuse péi est une nécessité dans un contexte où la main d'œuvre est de plus en plus rare et pour les exploitants vieillissants. Même si la qualité de la coupe, et donc la richesse, est moindre, le rendement est un peu plus élevé (92 T/ha en coupe péi contre 85 T/ha en coupe manuelle). De plus, les charges salariales diminuent fortement en coupeuse péi. Un équilibre s'établit.



80 % des planteurs interrogés ont une activité de diversification (la plupart du temps la banane). Ils remarquent par rapport à cette activité que :

- La canne reste la culture pivot de l'exploitation car l'écoulement est sécurisé, la plantation est robuste aux aléas climatiques : cela assure à l'exploitation un revenu même si la valeur ajoutée reste faible ;
- Les activités de diversification sont une source de revenu régulière tout au long de l'année et avec une forte valeur ajoutée.

Les industriels paient une avance de 29 €/T de canne livrée tous les mois : la coupe, le chargement et le transport reviennent à 27 €/T en coupe manuelle et 20 €/T en coupeuse péi puisque la prestation de coupe mécanique coûte 10 € et non 17 €.



## Annexe 8 Etude « revenus » : analyse des charges et des produits d'exploitation pour l'année 2015

### Estimation des charges d'exploitation

Le tableau suivant, construit avec la Chambre d'Agriculture, présente les coûts unitaires retenues pour l'année 2015 des charges d'exploitation pour :

- L'exploitation de référence dont les caractéristiques sont explicitées ci-dessous :

La « ferme de référence » est donc une exploitation de 8 hectares (selon le rendement, produisant 500 à 650 tonnes de canne) en zone de piémont non irriguée. La coupe est manuelle. Le chargement et le transport vers le centre de réception est effectué par l'exploitant : l'exploitation est donc moyennement mécanisée avec un tracteur, un chargeur frontal et une remorque a minima.

- Une exploitation similaire à la ferme de référence mais **passant par des prestataires pour le chargement et le transport**, n'ayant pas de charges de matériel ou très peu ;
- Une exploitation de référence mais **irriguée**

La colonne de droite présente les valeurs maximales constatées sur la comptabilité du réseau de ferme de référence de la Chambre. Elles sont inscrites à titre indicatif mais non analysable puisqu'elles ne sont pas différenciées pas types d'exploitation.

Charges unitaires	Exploitation non irriguée Ferme de référence (8ha)	Exploitation non irriguée, en prestations (8ha)	Extrapolation ferme de référence irriguée (8 ha)	Maximum constaté sur les comptabilités du Réseau Chambre
Engrais et amendement	6,56 €/Tc	6,56 €/Tc	6,56 €/Tc	10,81 €/Tc
Herbicides	2,95 €/Tc	2,95 €/Tc	2,95 €/Tc	3,42 €/Tc
Raticide	0,62 €/Tc	0,62 €/Tc	0,62 €/Tc	0,71 €/Tc
Insecticide (betel)	0,17 €/Tc	0,17 €/Tc	0,17 €/Tc	
Irrigation			9,60 €/Tc	10,93 €/Tc
Coupe manuelle	14,00 €/Tc	14,00 €/Tc	14,00 €/Tc	21,91 €/Tc
Chargement (prestation)		5,00 €/Tc		6,50 €/Tc
Transport (prestation)		7,00 €/Tc		8,00 €/Tc
CVO	0,65 €/Tc	0,65 €/Tc	0,65 €/Tc	0,65 €/Tc
<b>Charges opérationnelles (€/Tc)</b>	<b>24,95 €/Tc</b>	<b>36,95 €/Tc</b>	<b>34,55 €/Tc</b>	
Carburant	424,00 €/ha	150,00 €/ha	424,00 €/ha	638,54 €/ha
Charges de matériel	1 500,00 €/ha	300,00 €/ha	1 500,00 €/ha	5 107,85 €/ha
Fermage	400,00 €/ha	400,00 €/ha	459,00 €/ha	1 140,00 €/ha
Assurance	250,00 €/ha	250,00 €/ha	250,00 €/ha	524,97 €/ha
Charges sociales	130,00 €/ha	130,00 €/ha	130,00 €/ha	471,39 €/ha
Impôts et taxes	150,00 €/ha	150,00 €/ha	150,00 €/ha	
Frais de gestion	Non obligatoire jusqu'en 2015			566,62 €/ha
<b>Charges de structure (€/ha)</b>	<b>2 854,00 €/ha</b>	<b>1 380,00 €/ha</b>	<b>2 913,00 €/ha</b>	<b>5 935,23 €/ha</b>

A noter que les charges de structure sont données à l'hectare mais, qu'à part le fermage, on ne peut en aucun cas les multiplier par la surface de l'exploitation pour calculer les charges globales d'une exploitation. A chaque superficie d'exploitation, ces valeurs unitaires changent.

## Analyse des produits d'exploitation (Convention 2015-2021)

Le tableau ci-dessous présente les modalités d'analyse de l'évolution de chaque produit d'exploitation (en rouge : le produit dépendant des facteurs climatiques, en bleu : le produit dépendant de la conjoncture, en violet : le produit dépendant des facteurs climatiques et de la conjoncture).

<b>Produit (année de création) Source</b>	<b>Méthodologie d'estimation de l'évolution du produit</b>
Prix de base	Calcul à partir de la formule en fonction de la richesse annuelle
<b>Prime bagasse production</b> (1996) <i>Suivi DAAF</i>	Montant dépendant du tonnage global annuel : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1,30 €/Tc si Tc &lt; 1,75 MTc</li> <li>• 1,80 €/Tc si 1,75 MTc &lt; Tc &lt; 1,9 MTc</li> <li>• 2,00 €/Tc si Tc &gt; 1,9 MTc</li> </ul>
<b>Prime de soutien à la compétitivité</b> (2006) <i>(CPCS 2017)</i>	Montant global déboursé par Téréos / tonnage annuel
<b>Recette bagasse énergie</b> (2009) <i>Suivi DAAF</i>	Montant variant avec le cours du charbon et dégressivité annuelle → montant suivi annuellement par la DAAF
<b>Primes complémentaires</b> (2011) <i>(CPCS 2015)</i>	Prime à la tonne de canne : 1,172 €/Tc Prime à la tonne de canne de référence dépendant du tonnage global annuel : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 0,275 €/Tc si Tc &lt; 1,85 MTc</li> <li>• 0,375 €/Tc si 1,85 MTc &lt; Tc &lt; 1,9 MTc</li> <li>• 0,475 €/Tc si 1,9 MTc &lt; Tc &lt; 1,95 MTc</li> <li>• 0,575 €/Tc si 1,95 MTc &lt; Tc &lt; 2 MTc</li> <li>• 0,675 €/Tc si 2 MTc &lt; Tc &lt; 2,05 MTc</li> </ul>
Aide à la production (1986) <i>(CPCS 2015)</i>	Montant dégressif selon le tonnage de l'exploitation : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 21,40 €/Tc les 700 premières tonnes</li> <li>• 16,00 €/Tc les 500 suivantes</li> <li>• 12,50 €/Tc les 1 800 suivantes</li> <li>• 9,5 €/Tc les 2 000 suivantes</li> <li>• 7,40 €/Tc au-delà de 5 000 tonnes</li> </ul>
<b>Aide au transport</b> (2001) <i>Suivi DAAF</i>	Montant stabilisé en fonction du tonnage annuel éligible → montant payé par l'ODEADOM (suivi DAAF) / tonnage annuel
<b>ICHN</b> (2001) <i>Suivi DAAF</i>	Montant payé FEADER+CPN / tonnage annuel
<b>Mesures exceptionnelles</b> <i>(CPCS 2017)</i>	Montant déboursé par Téréos / tonnage annuel (2007 – 2009 – 2013 – 2015)

## Annexe 9 Tableaux des modalités d'évolution des produits et des charges d'exploitation entre 2005 et 2015

Produits (€/Tc)	Méthodologie de l'estimation de l'évolution des produits des planteurs
Prix de base	Montant calculé à partir de la formule de Po en fonction de la richesse annuelle moyenne
Recette bagasse énergie	Montant annuel suivi par la DAAF (dégressivité de l'indexe du charbon, revalorisations)
Prime accords de 2011	Montant définis dans les accords 2011 en fonction du tonnage global annuel
Prime bagasse production	Montant défini dans la Convention Canne en fonction du tonnage annuel (cf. annexe 1)
Prime de soutien à la compétitivité	Montant suivi annuellement en fonction du tonnage annuel
Mesures exceptionnelles	Montant suivi annuellement par le CPCS
Aide à la production – Etat	Montant défini dans la Convention Canne en fonction du tonnage d'exploitation (cf. annexe 1)
Aide au transport – POSEI	Montant suivi par la DAAF (barème défini avec coefficient stabilisateur en fonction du tonnage annuel)
ICHN canne – FEADER	Montant suivi annuellement par la DAAF Réunion

**Tableau des montants retenus annuellement**

Produits (€/Tc)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Prix de base	40,12 €	40,21 €	38,80 €	40,07 €	39,43 €	38,06 €	37,82 €	39,68 €	40,46 €	39,63 €	36,55 €
Recette bagasse énergie	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	11,05 €	11,05 €	11,68 €	13,63 €	11,17 €	9,41 €	12,33 €
Prime accords de 2011	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1,55 €	1,45 €	1,45 €	1,45 €	1,55 €
Prime bagasse production	0,90 €	1,80 €	1,30 €	1,80 €	2,00 €	1,80 €	1,80 €	1,80 €	1,30 €	1,80 €	1,80 €
Prime de soutien à la compétitivité	0,00 €	0,30 €	0,40 €	0,30 €	0,30 €	0,90 €	0,90 €	0,90 €	1,00 €	1,00 €	0,90 €
Mesures exceptionnelles	0,00 €	0,00 €	1,01 €	0,00 €	0,30 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1,00 €	0,05 €	0,20 €
Aide à la production – Etat	21,10 €	21,40 €	21,40 €	21,40 €	21,40 €	21,40 €	21,40 €	21,40 €	21,40 €	21,40 €	21,40 €
Aide au transport – POSEI	3,92 €	5,35 €	6,27 €	5,51 €	5,05 €	5,25 €	5,08 €	5,21 €	5,74 €	5,48 €	5,02 €
ICHN canne – FEADER	3,22 €	3,04 €	3,49 €	2,63 €	2,41 €	2,84 €	2,88 €	2,94 €	3,11 €	3,02 €	3,13 €
<b>Total</b>	<b>69,25 €</b>	<b>72,11 €</b>	<b>72,67 €</b>	<b>71,70 €</b>	<b>81,95 €</b>	<b>81,30 €</b>	<b>83,11 €</b>	<b>87,00 €</b>	<b>86,62 €</b>	<b>83,23 €</b>	<b>82,87 €</b>

<b>Méthodologie de l'estimation de l'évolution des charges des planteurs entre 2005 et 2015</b>		
<b>Engrais</b>	<b>800 kg</b>	Quantité moyenne estimée à partir des enquêtes terrain DAAF 2016-2017 et validée avec le référentiel technico-économique canne 2005 Prix unitaires calculés à partir de l'IPAMPA Réunion (DAAF Réunion) jusqu'en 2012, à partir de l'IPAMPA national en 2013 et 2014 Prix unitaires relevé auprès des agro-fournisseurs en 2015
Camix (L)	3 L	Quantité moyenne estimée à partir des enquêtes terrain 2016-2017 et validée avec le mode d'emploi des traitements herbicides en canne à sucre (Plan Ecophyto) Prix unitaires calculés à partir de l'IPAMPA Réunion (DAAF Réunion) jusqu'en 2012, à partir de l'IPAMPA national en 2013 et 2014 Prix unitaires relevé auprès des agro-fournisseurs en 2015
2-4-D	2 L	
Sencoral	1 kg	
Prowl	2 L	
Basta	5 L	
Round Up	2 L	
<b>Herbicides</b>		
<b>Raticide</b>	1 caisse	Prix unitaire de 50€ relevé auprès des planteurs en 2015 – variation calculé avec l'IPAMPA des intrants (Réunion et national)
<b>Insecticide</b>	30 kg	Prix unitaire de 14€ relevé auprès des planteurs en 2015 – variation calculé avec l'IPAMPA des intrants (Réunion et national)
<b>Charges d'exploitation</b>		
Carburant	800 L	Quantité moyenne estimée à partir des enquêtes terrain 2016-2017 : consommation tracteur de 8l/h – estimation du temps de travail pour le chargement et le transport et l'épandage à 1/2 journée par semaine pendant 6 mois + 4h d'épandage en intercampagne Evolution du prix unitaire calculée grâce à l'indice IPAMPA Réunion – carburants jusqu'en 2012 puis avec le suivi régional jusqu'en 2015 Ajout d'un coefficient de mécanisation de 4 % par an (évolution du coût des machines agricoles à dire d'experts et corrélation avec la puissance et donc la consommation des tracteurs en carburant)
Charges de matériel	Charges d'entretien et annuités de remboursement en 2015 estimées à partir des enquêtes terrain DAAF 2016-2017 et validées grâce au RICA 2015 Variations antérieures calculées avec le coefficient de mécanisation annuel (4%) : avec les évolutions techniques du matériel agricole, le prix d'achat augmente	
Charges salariales	Le coût moyen sur l'île pour la coupe est de 14€/Tc en 2015 (enquêtes terrain DAAF 2016-2017). Avec un rendement de 80€/Tc, on estime la charge salariale à l'ha.	
Fermage	Estimation en 2015 à partir des données RICA – cdex6 (moyenne sur 4 ans)	
Assurance	Estimation en 2015 à partir des données RICA – cdex6 (moyenne sur 4 ans)	
Charges sociales	Variations annuelles antérieures calculées à partir de la moyenne de l'indice « frais généraux » de l'IPAMPA national	
Impôts et taxes		
<b>Charges fixes</b>		
<b>TOTAL DES CHARGES à l'hectare ou la tonne</b>		

# Annexe 10 Diaporama : facteurs de compétitivité des exploitations cannières

  
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT

  
AGRICULTURES & TERRITOIRES  
CHAMBRE D'AGRICULTURE RÉUNION

## Facteurs de compétitivité des exploitations cannières

*Vers un conseil agricole personnalisé et la construction d'itinéraires techniques individualisés*



11 juillet 2017

agriculture  
gouv.fr  
alimentation  
gouv.fr



  
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT

  
AGRICULTURES & TERRITOIRES  
CHAMBRE D'AGRICULTURE RÉUNION

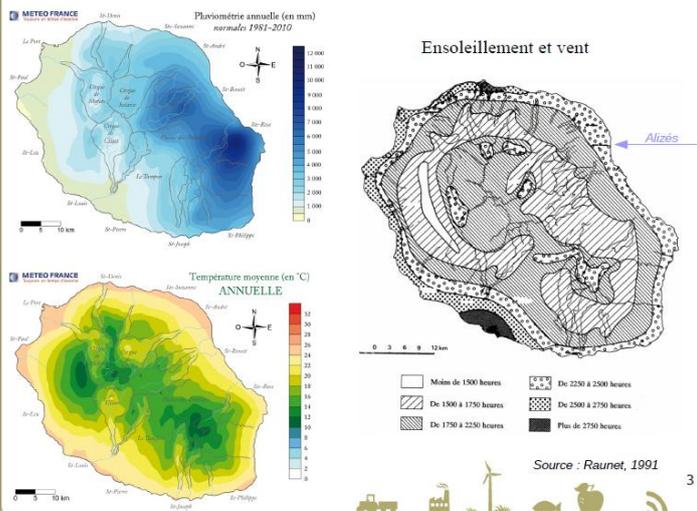
## Facteurs de compétitivité des exploitations cannières

1. Des facteurs naturels hétérogènes selon les zones de l'île et les conditions climatiques annuelles
2. Des facteurs d'adaptation aux contextes pédo-climatiques des zones de l'île
3. L'irrigation : facteur d'adaptation aux variations climatiques

agriculture  
gouv.fr  
alimentation  
gouv.fr

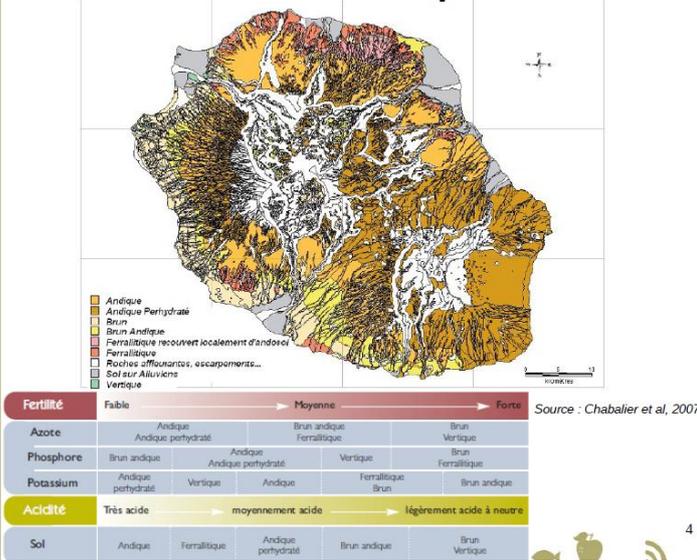


# 1. De nombreux micro-climats



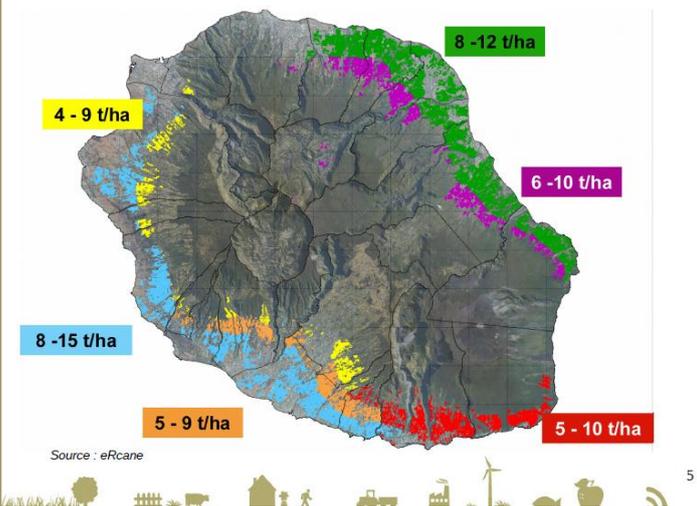
3

# 1. Des sols acides et peu fertiles



4

# 1. Conséquences : des rendements en sucre hétérogènes



5

# Comment augmenter sa compétitivité au champs ?

Chaque parcelle est unique (hétérogénéité des sols et des micro-climats).

Pour chaque parcelle, une réflexion est à envisager pour optimiser sa productivité, plusieurs pistes :

1. La **variété** la plus adaptée à la zone et à l'objectif de production
2. L'**itinéraire cultural** optimal selon le sol, le micro-climat et la variété
3. Le type de **coupe** maîtrisé et répondant aux contraintes de la zone
4. L'**irrigation** selon la zone

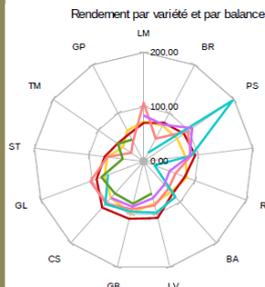


## 1. Le choix variétal : +20-30 T/ha

Source : Rita Canne

	Hauts de l'Ouest	Moyenne altitude Sud et Ouest	Zones irriguées	Grand Sud	Littoral Est	Hauts de l'Est
R570	151,94	210,38	698,90	284,97	245,48	202,11
R577	308,20	96,46	41,79	6,63	0,00	0,21
R579	15,49	22,80	899,36	17,72	2 571,27	534,71
R582	7,87	21,41	466,08	133,57	575,80	265,33
R584	4,39	15,75	477,71	16,13	16,02	14,76
R585	1,54	18,50	25,75	195,82	485,68	383,18
R586	156,58	72,54	40,04	23,93	0,00	0,00

Source : BD canne 2009 - 2016



	Rendement	Sucre extractible % / R579	Fibre
R582	12,4%	3,8%	4,0%
R584	16,7%	-8,5%	11,1%
R585	44,2%	-4,6%	28,9%
R587	21,1%	-0,6%	13,7%

Source : eRcane

→ R570 et R579 : rendements comparables sur toute l'île

→ Variétés sélectionnées : plus localisées, rendements irréguliers en fonction des zones de production

Source : BD canne 2016



## 1. Préconisations variétales (eRcane)

	ZONE AU VENT		ZONE SOUS LE VENT		
	0 à 300 m	> 300 m	0 à 300 m	300 à 600 m	> 600 m
R 570	Milieu-fin de campagne				
R 575	Début de campagne		irrigué		
R 577	Toute la campagne		non irrigué		
R 579	Toute la campagne		irrigué		
R 581	Début-mi campagne		non irrigué		
R 582	Milieu-fin de campagne		irrigué		
R 583	Milieu-fin de campagne		non irrigué		
R 584	Milieu-fin de campagne		irrigué		
R 585	Toute la campagne		zones arides de l'est et du sud		
R 586	Toute la campagne		non irrigué		
R 587	Toute la campagne		irrigué		

- Adaptation de la variété à la zone de production
  - Optimisation de l'itinéraire cultural de plantation selon la variété
  - Optimisation de la fréquence de replantation
- la marge brute augmente !



## 2. Un itinéraire cultural à optimiser localement : apports d'engrais et amendements

**Adaptation des doses** selon la zone et en fonction de la fertilité de son sol

« Mette plus de fertilisants augmente la croissance de la canne » : **FAUX !** Cela augmente inutilement les charges et diminue la marge brute.

Faire une analyse de sol peut permettre, selon les cas, de réduire les charges excédentaires et / ou d'augmenter le rendement → **la marge brute augmente !**

**Fractionnement de la fertilisation** : +10-20 % de rendement

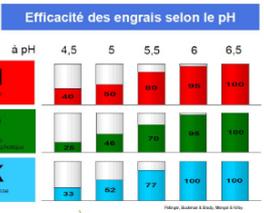
Fertiliser la canne en un seul passage : gaspillage des molécules par lessivage, baisse de croissance végétative et pollution diffuse du sol → la marge brute diminue !

Fertiliser en plusieurs passages prend plus de temps mais diminue les pertes et optimise le pouvoir fertilisant en fonction de l'état du cycle végétatif, le rendement augmente → **la marge brute augmente !**

**Chaulage** → potentiel de fertilisation : x3 à pH neutre (ex : chaux magnésienne)

Il est presque inutile de fertiliser un sol acide : la plante mobilise peu les molécules. C'est une perte de temps et d'argent car cela n'augmente pas le rendement : la marge brute diminue !

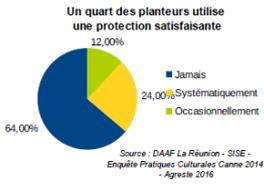
Chauler sur préconisation de l'analyse de sol augmente l'efficacité des engrais et le rendement : les charges de fertilisation sont justifiées → **la marge brute augmente !**



## 2. Un itinéraire cultural à optimiser localement : désherbage

Constats de terrain (enquête SISE, 2014)

	Nombre moyen de traitements herbicides	Nombre moyen de passages herbicides	IFT Herbicides moyen
Nord	4,9	3,1	3,79
Est	5,8	2,9	4,32
Sud	4	2,1	3,04
Ouest	4,2	2,3	3,04
Ensemble	4,6	2,5	3,43



Bases du déclenchement des interventions phytosanitaires sur la canne à sucre



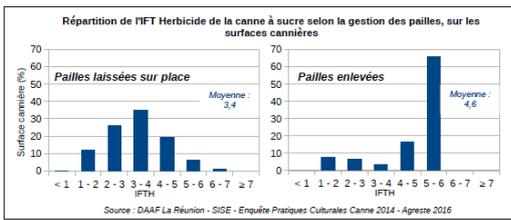
→ **75 % des planteurs ne sont pas satisfaits de leur désherbage.**

→ **plus de 25 % déclenchent leur intervention de manière automatique.**

## 2. Un itinéraire cultural à optimiser localement : désherbage

**Maîtrise de l'enherbement : perte de 9-10 T/ha par mois évitée (Rita Canne, 2017) → la marge brute augmente !**

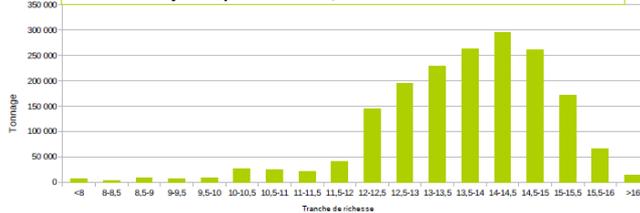
- Localisation de l'application d'herbicides et désherbage mécanique des interrangs : diminution de l'IFTH de 30-40 %
- Maintien des pailles au sol : diminution de l'IFTH de 35 %
- Diminution du volume de bouillie à 200 L/ha (pratique de 600L/ha)



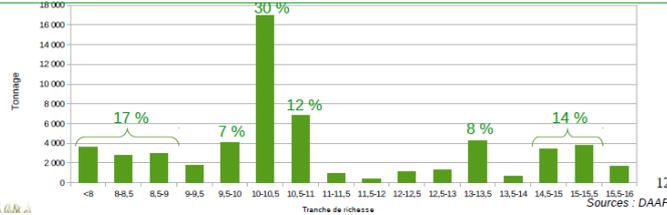
### 3. Le type de coupe : des outils à maîtriser

Répartition des tonnages par tranche de richesse (2016)

87 % du tonnage global 2016 a une richesse comprise entre 12 et 15,5  
Richesse moyenne pondérée : 13,64



70 % du tonnage des exploitations exclusivement en CLM a une richesse inférieure à 11  
Richesse moyenne pondérée en CLM : 10,99

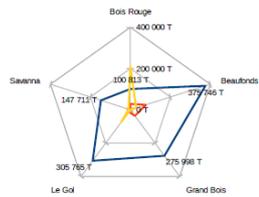


12  
Sources : DAAF

### 3. Le type de coupe : des outils à maîtriser

Tonnage en fonction du type de coupe par bassin cannier

— Tonnage en coupe manuelle — Tonnage en coupe péi — Tonnage en coupe tronçonnée

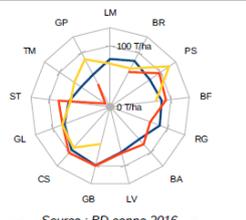


**Rendement en coupe manuelle :**  
environ 82T/ha, avec un maximum à Grand Bois (99T/ha) et un minimum à Tamarins (57T/ha)

**Rendement en coupe péi :**  
globalement un peu plus élevé, sauf à Tamarins et à Ravine Glissante, où l'utilisation de l'outil ne semble pas optimisée.

**Rendement en coupe tronçonnée :**  
surtout optimisée à Pente Sassy (117T/ha), Grand Pourpier et Tamarins (prestataires en activité).

Rendement en fonction du type de coupe par balance



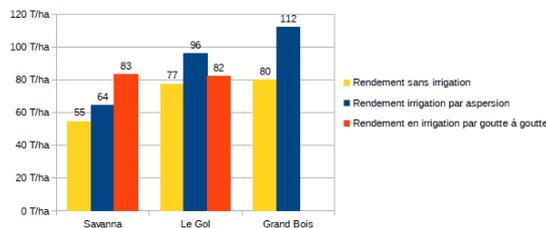
**Richesse en baisse en coupe mécanique**

En coupe mécanique, l'exploitant :  
- se libère de la **dépendance des coupeurs**, de plus en plus difficile à trouver (âge des coupeurs > 50 ans) ;  
- **se dégage du temps** pour une autre activité ;  
- ne dégage pas forcément un meilleur revenu.

Pistes de réflexion pour la mécanisation :  
- Seuil de rentabilité : 1 000 - 1 500 T/an  
- Accessibilité du terrain  
- Formation et suivi de l'exploitant pour optimiser rendement et richesse en CLM

### 4. L'irrigation : +30 % de rendement

Rendement par bassin cannier de l'Ouest et du Sud irrigué



Source : BD canne 2016

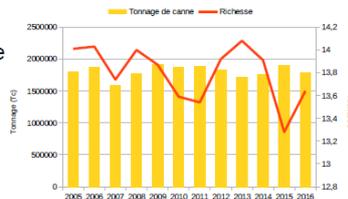
- Irrigation par aspersion : **+30 % de rendement.**
- Goutte à goutte (plus économe en eau mais encore peu utilisé à cause du coût de mise en place) : **+50 % de rendement à Savanna.** Il est moins bien maîtrisé dans le périmètre du Gol.

Investissement dans un dispositif d'irrigation si possible  
Raisonnement de l'irrigation par observation : réduction des charges d'eau en surplus  
Formation et suivi de l'exploitant pour optimiser rendement et richesse  
la marge brute augmente !

## Des variations climatiques à fort impact sur le rendement et la richesse

### ➤ Selon les années

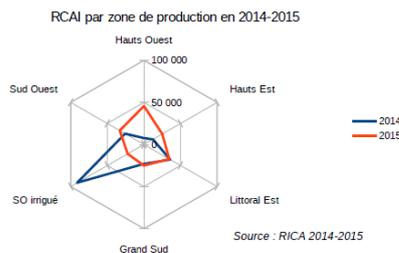
- Sécheresse → faible tonnage
- Forte pluviométrie annuelle et faible ensoleillement → faible richesse
- Coup de froid



### ➤ Et les événements naturels exceptionnels

- Cyclone (DINA, 2001 – GAMEDE, 2007)  
→ potentielle perte de 200 000 tonnes de canne
- Éruption volcanique et pluies acides (2006)

## L'irrigation : facteur d'adaptation à une sécheresse annuelle



- Réponse efficace à la sécheresse : bon revenu par rapport aux autres zones, mais baisse de la compétitivité lors d'une année pluvieuse.
- Les Hauts sont en réelle difficulté en année sèche.
- Le Littoral Est et le Grand Sud restent stables en 2014 et 2015.

## Conclusion

Le revenu dépend du **rendement** et de la **richesse** (fonction du climat) et est favorisé par la compétitivité de l'exploitation (combinaison des facteurs suivants) :

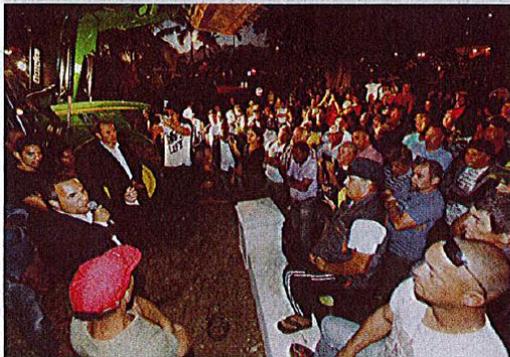
- Les **variétés** de canne
- L'utilisation optimale des **Intrants** (engrais, phyto)
- L'**irrigation** des parcelles
- Le niveau des **investissements** (un sur- ou sous-investissement est préjudiciable à moyen ou long terme)

Sur du court terme, l'évolution des revenus du planteur suit globalement les **spécificités climatiques annuelles** (pluviométrie).

A moyen et long terme, le **niveau technique** du planteur (encadrement technique) et l'utilisation de **variétés de canne adaptées** au contexte pédo-climatique (nouvelles variétés R) ont un impact direct sur le revenu du planteur.

# Annexe 11 Coupures de presse relatives aux blocages et aux manifestations des planteurs

## Canne : les négociations



Serge Hoareau et Didier Robert se sont exprimés face aux planteurs hier soir (photo LLY).



**AGRICULTURE.** La Région et le Département exigent que Tereos revienne à la table des négociations. Alors que les planteurs ont passé leur première nuit devant la préfecture, une réunion de travail a été programmée pour cet après-midi. L'industriel a fait savoir qu'il n'y serait pas.

**L**ongue journée de mobilisation, hier, pour les militants de la FDSEA et des Jeunes Agriculteurs (JA). Rassemblés tôt le matin à Beaufonds et à Saint-André, 86 tracteurs ont remonté la quatre-voies direction Saint-Denis, occasionnant d'importants embouteillages sur leur passage. Au son des klaxons et escortés par les forces de l'ordre, quelque 200 planteurs ont garé leurs engins sur le Barachois, avec la ferme intention d'y passer la nuit.

Ce qu'ils ont fait, non sans avoir rencontré une nouvelle fois Maurice Barate, secrétaire général de la préfecture, hier soir. Installée sous une tente, une poignée de

planteurs a campé sur le square Labourdonnais. "Nous attendons de l'État qu'il cale une date de CPCPS (comité paritaire de la canne et du sucre) pour que tout le monde soit présent autour de la table", résume Frédéric Vienne, président de la FDSEA.

### LA RÉGION ET LE DÉPARTEMENT DANS LA DANSE

"Nous avons fait le nécessaire pour garder le calme durant 15 jours. Mais la base a poussé: tant que nous n'aurons pas gain de cause, nous laisserons nos tracteurs ici. C'est notre job de syndicats d'être présents sur le terrain. Il est temps d'arrêter la ré-

création. Nous sommes mobilisés depuis avril, la coupe doit commencer", insiste Bruno Robert, président des JA.

Dans l'après-midi, une délégation composée de Bruno Robert (JA), de Frédéric Vienne (FDSEA) et de Jean-François Sababady (Mouvement des paysans solidaires de La Réunion) entre autres, est allée à la rencontre de Serge Hoareau, élu au Département en charge de l'agriculture, puis de Didier Robert, président de Région. "Nous regrettons que Tereos ait exclu deux syndicats des négociations. Avec la Région, nous allons écrire au président de la République et aux différents ministères pour demander

qu'une partie du plan de transformation agricole de 5 milliards d'euros, annoncé par Emmanuel Macron, soit fléchi spécifiquement vers les planteurs", indique Serge Hoareau.

Dans la foulée, les deux collectivités annoncent convoquer une réunion d'urgence avec Tereos aujourd'hui à 15 heures. "Je demande de façon solennelle à Tereos une reprise immédiate des négociations. La Région a toujours été là quand Tereos en a eu besoin, quel que soit le dossier. Je souhaite ardemment que ce message soit entendu", lance Didier Robert, venu devant les grilles de la préfecture parler aux planteurs. Las, cette convocation a reçu une fin de non-recevoir

dès hier soir de la part du groupe sucrier via un communiqué aussi bref que lapidaire. Raison officielle: tous les représentants de Tereos océan Indien sont actuellement à Paris. "Les industriels ont entendu par voie de presse qu'une réunion devait se tenir en leur présence demain (aujourd'hui). A 19 h 30, ce mercredi soir, ils n'avaient reçu aucune invitation à cette réunion. Cette réunion n'était pas planifiée. Si elle devait se confirmer, les industriels ne pourront pas y assister dans la mesure où ils sont déjà hors du département", indique le texte.

Après avoir décliné mardi d'exclure les JA et la FDSEA des discussions sur la convention canne, Tereos entame

donc maintenant un bras à fer avec l'État et les collectivités en refusant de participer à la réunion de travail de cet après-midi. "Nous n'changerons pas d'avis: nous ne voulons plus de discussion ou d'étapes intermédiaire en lien avec la FDSEA et le JA. Un cap a été franchi ce week-end, leur communiqué était totalement inacceptable. Ils n'ont jamais été dans un logique de discussion, mais d'affrontement et de destruction. Ce n'est pas ça le dialogue", martèle Floren Thibault, co-président du CPCPS, collège industriels.

Hier, la CGPER est restée très discrète, ayant annoncé qu'elle ne participerait pas à l'opération escargot. Mais au sein même de ses rangs

# Une réunion pour avancer

Les planteurs campent toujours devant la préfecture. Une nouvelle réunion est prévue en fin de matinée. Rien ne dit qu'elle sera décisive.



Les planteurs et leurs 80 tracteurs campent toujours devant la préfecture. (Photos Thierry Villalobos)

Deuxième matin devant la préfecture pour les planteurs venus manifester à l'appel de la FDSGA et des jeunes Agriculteurs (JA) de nouveaux. Des prévisions de participation très élevées ont été annoncées à ce matin sous la tente pour ce qui est des négociations autour

de la prise de la tenue de carnet. Du fin de journée, Frédéric Vienne a été informé de la tenue d'une nouvelle réunion à 11 heures. En l'absence de la quarantaine négociée de ce type, avec l'État comme l'interventionnisme.

Dans tout l'après-midi, c'est



Les tracteurs campent le route et les embouteillages s'intensifient.

## Isidore Laravine : « Des avancées, mais le compte n'y est pas »

Dépendent planteur du Comité paritaire de la canne et du sucre (CPCS), membre de la CGP-PEU, Isidore Laravine est allé hier après-midi à la rencontre des salariés de la canne pour leur réaffirmer les droits proposés depuis le début de la manifestation. Il y voit des « avancées » importantes, mais pas suffisantes.

« C'est intéressant de revenir vendredi après-midi le bureau du CPCS... »

« A ces conditions, Florent Villalobos est à Paris. On ne peut tenir de discuter sans la coprésidence... »

« 90 en sont les discussions avec l'Etat ? »

« Il y a eu de nouvelles propositions des industriels sur ce qu'ils appellent le PO. A savoir le plus de base, la zone grise à passer de 40 centimes à 50 centimes par tonne de canne en jouant sur l'écrit technique. Sur la prime d'investissement liée au prix du sucre, le seuil de déclenchement de cette prime pourrait être ramené de 470 à 450 euros la tonne de sucre blanc, avec un investissement de 80 centimes par tonne de canne... »



Isidore Laravine.

« Il y a des avancées de 4 euros par tonne ? »

« On en est loin. Il y a des avancées à discuter, mais le compte n'y est pas. Ce qui est intéressant, c'est sur les cannes longues machines... La prime plancher à 11,40 euros de diamètre. Malheureusement, je suis soucieux que les propositions aux cannières de 150 pour leur demander ce qu'elles peuvent... »

O.D.  
© Les images de la canne par J.P.

une réunion d'ici deux jours que les syndicats attendent une réunion du bureau du Comité paritaire de la canne et du sucre (CPCS). Une réunion, qui permettra d'annoncer à l'Etat le coprésident planteur, Isidore Laravine (CPCS), et le coprésident industriel, Florent Villalobos. Depuis le 17 juin, lors d'une réunion de concertation physique entre les syndicats agricoles et les industriels.

Enfin, pour la région et le département à une réunion privée hier

après-midi, les industriels n'ont pu y assister suite, se trouvant « hors département ».

## Trouver une sortie aux négociations

Hier soir, Frédéric Vienne indiquait ne pas avoir de réponse sur la présence de l'Etat à cette importante réunion de bureau envisagée

pour ce après-midi. L'un d'ailleurs propose de voir la FDSGA et les JA appelés de leur bureau une telle réunion, qui qui depuis deux mois plusieurs pour des rencontres en plusieurs, en présence de tous les syndicats, y compris les cannières. Mais il faut bien trouver une sortie à ces négociations actuellement dans l'impasse.

« Nos revendications sont être parties par notre représentant au CPCS. Et nous avons eu de la table pour le signature finale », ce

pour le président de la FDSGA, en pleine discussion avec un groupe de planteurs. Une petite équipe pour permettre aux négociations d'avancer. « Cette réunion de bureau, on l'a bien vu. De toute façon, il ne la finira pas, avec tous les tracteurs... »

Pour les syndicats industriels, même si rien n'est encore signé, c'est le sentiment d'un accord déjà beaucoup qui domine. Mais le dernier chapitre n'est pas encore écrit. Olivier DIANGUILLEARD

## L'entrée ouest bloquée



Les tracteurs entrent dans le défilé.

Il était 17 heures. Après plus de vingt quatre heures passées sur place à attendre, ce report rien de concret se profile, les planteurs commencent à s'organiser. Il est un peu plus de 11 heures lorsqu'un défilé est organisé dans une rue étroite et agitée en contre de la route, juste devant la préfecture. Les défilés

de continuer sa route, un autocar-école tente de contourner l'obstacle agricole. Mais l'agriculteur se jette littéralement devant lui pour l'empêcher de passer. Un échange d'insultes plus tard, le planteur frappe violemment le capot de la voiture accidentée. Un brayonnage pas pour l'Etat et le véhicule pour le défilé.



Le conseiller départemental Serge Housset fait la police avec les planteurs.



Tracteurs sur le lieu de blocage.

ment passer et le brayonné sera complètement bloqué. Il le restera pendant quarante-cinq minutes.

## L'Etat veut passer de tout son poids

Vital Boyer explique à son collègue que ce n'est pas le bon moment. Il faut d'abord attendre le résultat de la réunion en préfecture. En effet, l'Etat reçoit les représentants des deux collectifs, Stéphanie et Virginie d'Albi pour la Région et Serge Housset pour le Département. Mais pendant la soirée au soir : « L'Etat nous a jeté un pont sur l'ensemble des échanges. Vous connaissez une même que nous, lorsque le maire de Petite-Beauce accueillera... »

Ce n'était d'ailleurs pas son rôle. Et peu avant 17 heures, le route est de nouveau bloquée. Mais là, ce n'est plus un acte isolé. Deux tracteurs, puis deux et d'autres encore, s'alignent vers l'entrée ouest de l'Etat, et par conséquent finalement la circulation à l'entrée du département. Les cannières au chantier de la digue de la HSE. Les véhicules bloqués le tunnel n'est d'autre chose que de représenter la canne dans l'autre sens, de sortir à la Grande-Chauche, puis de rentrer sur l'Etat de la via le boulevard... complètement engagé. En ville, cela ne nous gêne pas. Seul pour nous qui passent dans l'Etat.

Les huit tracteurs positionnés sur la route pointent vers le centre de la ville. Le matin et l'après-midi, les embouteillages de ce genre sont rares, puisque les engins sont restés à se gâcher devant la préfecture vers 19h30. Mais un revirement n'est-il pas à l'ordre du jour ?

« Sans surprise, le Ministère de l'Agriculture n'a aucune annonce... »

# Les planteurs sonnent l'heure de la révolte

**AGRICULTURE.** Nouvelle réunion de CPCS (comité paritaire de la canne et du sucre) hier après-midi. Les industriels ont proposé une augmentation de 49 centimes sur le prix de la tonne de canne. Ulcérés, les trois syndicats FDSEA, JA et CGPER prévoient de nouvelles actions rapidement.

**D**ire que les planteurs étaient dépités à la sortie de la réunion de CPCS (comité paritaire de la canne et du sucre), hier après-midi, est un euphémisme. "Ils nous méprisent ! C'est nous qui fournissons la matière première et c'est nous qui sommes le plus mal récompensés", lance un agriculteur devant les grilles de la direction de l'agriculture à la Providence. Après deux heures de réunion, en présence notamment du directeur de la DAAF Philippe Simon, les représentants de la FDSEA, des Jeunes Agriculteurs et de la CGPER sont ressortis totalement "déçus" selon leurs termes.

Les industriels leur ont proposé une révision de la formule de l'écart technique qui aboutirait à une augmentation de la tonne de canne de... 49 centimes, bien loin des 6 euros demandés par les syndicats.

Cette revalorisation monterait la tonne à 39,58 euros (contre 39,09 euros depuis 1978). Soit un coût supplémentaire d'environ 931 000 euros pour Tereos pour le 1,9 million de tonnes de cannes produites annuellement à la Réunion.

## "DÉSARMÉ, DÉÇU"

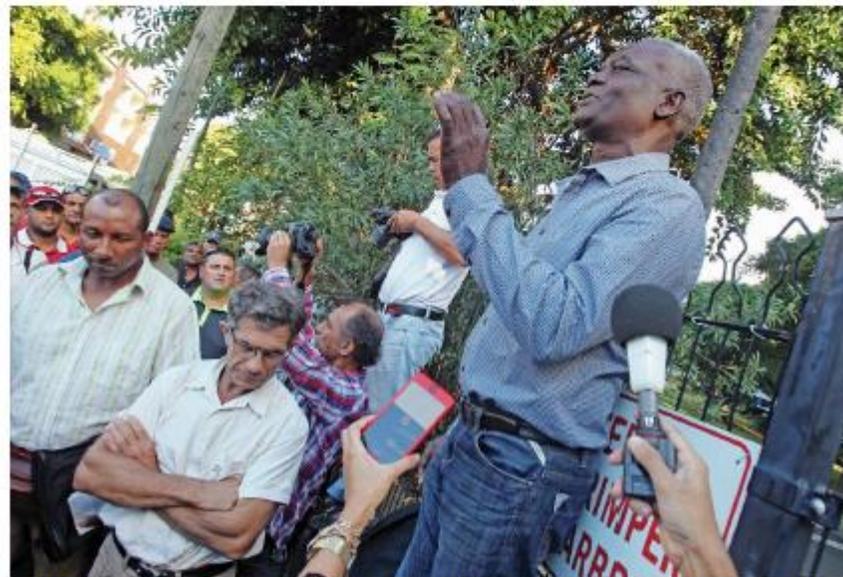
Plusieurs planteurs ayant patienté à l'extérieur n'ont pas tardé à laisser éclater leur colère : "Garde son 50 centimes pou li, ferme son usine". "Comment voulez-vous accepter aujourd'hui 49 centimes d'augmentation ? C'est n'importe quoi ! Ils nous ont dit qu'ils allaient nous expliquer mardi, mais c'est inadmissible !", s'emporte Isidore Laravine, co-président du CPCS, collègue planteurs, à la sortie de la réunion.

Comme il s'y était engagé, Tereos a présenté ses comptes : l'industriel assure avoir perdu 1,3 million d'euros

l'an dernier sur 220 millions d'euros de chiffre d'affaires. Une situation qui le contraint à "présenter les solutions économiquement responsables et réalistes".

"Cette enveloppe d'un million d'euros supplémentaires correspond uniquement au montant dégagé grâce aux progrès réalisés sur l'écart technique (...) Les industriels ont déjà annoncé qu'ils étudient la possibilité d'augmenter le prix de la tonne de canne dès que le prix du sucre blanc sur le marché européen dépassera un certain seuil. Ce n'est que lorsque toutes les paramètres auront été conjointement validés (...) que l'augmentation du prix de la tonne de canne pourra être définitivement fixée", annonce le sucrier dans un communiqué publié en début de soirée.

"Je me sens désarmé, déçu et découragé. Ils nous ont présenté des comptes soit disant certifiés, mais il y a anguille sous roche. On nous



Jules Houpiarpanin, porte-parole de la CGPER, a eu du mal à calmer les esprits à la sortie de la réunion. (photo SLY)

prend pour des imbéciles depuis cinq semaines. Nous annonçons 49 centimes d'augmentation alors que les industriels payent 3 euros de leur poche la tonne de canne, c'est inadmissible. Tout va passer par la mobilisation désormais", indique Frédéric Vienne, président de la FDSEA.

"Mardi, Tereos va nous faire une proposition sur le prix de référence : les indus-

triels travaillent sur une grille", tente de tempérer Jean-Bernard Gonthier, président de la chambre d'agriculture.

Avant de reprendre le chemin de l'organisme consultative à pied avec une trentaine de planteurs en colère. La proposition du groupe sucrier aura réussi le tour de force d'amorcer un rapprochement des trois syndicats de planteurs, un-

nimes cette fois pour mettre sur pied des actions rapidement.

La CGPER doit se réunir ce matin et consulter sa base. FDSEA et JA planchent aussi à savoir comment mobiliser les troupes d'ici la prochaine réunion prévue mardi 6 juin.

Le début de semaine prochaine sera sans doute mouvementé.

Emilie Marty

# Annexe 12 Etude « revenus » : coupure de presse suite à la présentation de l'étude en réunion du CPCS le 22 juin 2017

Le Journal de l'île • Jeudi 22 mai 2017

LA RÉUNION 15

FAITS DIVERS POLITIQUE ÉCONOMIE SOCIÉTÉ CULTURE JOURNAL DES COMMUNES FORUM

## Les négociations démarrent enfin

**AGRICULTURE.** Nouvelles réunions bilatérales hier entre la préfecture, les planteurs et Tereos. Les propositions définitives de chaque partie doivent être finalisées en début de semaine prochaine. Un nouveau CPCS (comité paritaire de la canne et du sucre) pourrait être convoqué dans la foulée.

Les réunions bilatérales entre la préfecture et les planteurs d'un côté, Tereos de l'autre commencent-elles à porter leurs fruits ? Après plus de trois heures de discussions avec le secrétaire général de la préfecture Maurice Barate hier après-midi, les représentants de la FDSEA, de la CGPER et des Jeunes Agriculteurs sont ressortis plutôt confiants avec le sentiment d'avoir enfin démarré les négociations. Seuls une dizaine de planteurs avaient fait le déplacement cette fois.

Les syndicats ont pu démontrer que les charges d'exploitation des agriculteurs avaient augmenté de 39,3 % entre 2005 et 2015 alors que leur revenu a lui stagné. Comme l'industriel le demandait les semaines précédentes, les planteurs ont argumenté leurs demandes. Ainsi, pour une exploitation de 8 hectares qui produirait entre 510 et 650 tonnes de cannes, un agriculteur a payé 3880,33 euros de charges fixes en 2015

contre 2 899,39 euros en 2005. De quoi justifier leur revendication sur la revalorisation du prix de la tonne de canne selon eux.

*"Les engrais ont augmenté de 55 %, les épandeurs de 35 %, l'eau de 35 % et les tracteurs de 29 %. Malgré un appel d'air en 2011 avec la mise en place de la recette bagasse énergie, le revenu des planteurs a stagné depuis 10 ans",* insiste Jean-Bernard Gonthier, président de la chambre d'agriculture. *"Depuis le départ, nous aurions dû être dans ces échanges. Il a fallu bloquer des routes et des usines pour avoir un début de négociation. Cela me met en colère car nous avons perdu un mois! Nous devons arriver à ce qu'il y ait quelque chose qui soit fait pour le revenu des planteurs."*

*"Cette réunion a permis de rétablir certaines vérités sur la perte de pouvoir d'achat que les planteurs subissent depuis 10 ans. L'Etat a confirmé que le coût de production de la canne avait augmenté de 28 % en 10 ans. Ce que Tereos a dit jusqu'à*

*aujourd'hui est faux : l'Etat a validé que l'agriculteur a subi une perte de revenu. Nous voulons augmenter la fréquence des réunions pour éviter au maximum de nous mettre en retard sur la future campagne",* déclare Frédéric Vienne, président de la FDSEA. *"Les nouveaux députés doivent prendre une position claire sur la filière canne",* ajoute Olivier Fontaine, membre du bureau de la FDSEA.

### CONTRAT DE PROGRÈS

Comme d'habitude, les représentants de Tereos ont été reçus en fin d'après-midi à la suite des planteurs. Ils souhaitent revenir sur les modalités du contrat de progrès car la coupe mécanique, utilisée par seulement 400 planteurs, a dégradé la qualité de la canne.

Au-delà de la révision de l'écart technique, l'usiner a aussi proposé la mise en place d'un bonus si le prix du marché du sucre blanc dépasse les 470 euros la tonne.



Bruno Robert (JA) et Frédéric Vienne (FDSEA) devant Bois-Rouge hier matin. (photo E.M)

Hier matin, Bruno Robert et Frédéric Vienne avaient rassemblé une cinquantaine de planteurs devant l'usine de Bois-Rouge pour faire un point.

Un seul mot d'ordre : la campagne ne doit pas démarquer tant que les négociations n'avaient pas significativement.

*"Nous savons l'effort que nous demandons aux planteurs, celui de se priver de revenus début juillet. Nous vivons un moment historique avec la fin des quotas su-*

*criers. Nous ne pouvons pas arrêter maintenant, c'est impensable. Il nous faut tenir 15 jours de plus",* insiste Frédéric Vienne.

*"Nous avons jusqu'à la mi-juillet pour faire aboutir la convention."*

Les syndicats réclament toujours une revalorisation de 6 euros du prix de la tonne de canne et que l'intégralité de la recette bagasse leur soit reversée, soit une augmentation de 2 euros. Les propositions de Tereos et celles des planteurs doi-

vent maintenant être finalisées par la préfecture. Les syndicats espèrent qu'un CPCS (comité paritaire de la canne et du sucre) soit convoqué en début de semaine prochaine.

Reste à savoir quelle sera la réponse de Tereos. L'industriel déclarait encore la semaine dernière qu'un surcoût de 14 millions d'euros, si les 6 euros par tonne étaient accordés, était pour lui tout simplement inenvisageable.

Emilie Marty

## Annexe 13 Etude « trésorerie » : fiche action

### Action 7.2 : Étude de la trésorerie des planteurs et pistes d'amélioration

#### 1. Contexte et enjeux :

Lors des négociations du volet A de la convention canne (signée en juin 2015 par le Premier Ministre), une approche actualisée de l'évolution (jusqu'en 2012) des produits et des charges des exploitations cannières avait été présentée et débattue en interprofession.

**Un travail approfondi concernant les revenus agricoles a été effectué par des enquêtes de terrain auprès d'un échantillon de 70 planteurs en 2016.** Une analyse comparative avec les données du RICA (2014-2015) a été réalisée en avril 2017 afin de valider et de compléter cette approche de terrain. Ces travaux devraient servir notamment à fournir des éléments objectifs et chiffrés dans le cadre des négociations du volet B de la Convention Canne 2015-2020 (cf. synthèse de ces travaux en annexe).

Lors de l'étude des revenus, au travers de discussions au sein de l'interprofession canne-sucre et lors des négociations du volet B de la Convention, il est ressorti une réelle difficulté de trésorerie au sein de la profession cannière impactant notamment le revenu des planteurs et la qualité de la canne livrée à la sucrerie. L'ensemble de la filière est donc impacté par cet enjeu.

**Une analyse de trésorerie des planteurs permettrait de comprendre les freins financiers au développement des exploitations cannières, notamment :**

- l'origine de l'endettement des planteurs
- les périodes de manques de trésorerie et leur conséquence sur les itinéraires cultureux

En effet, bien que le CerFrance publie pour chaque campagne une synthèse des analyses financières d'un échantillon de planteurs, **un manque de connaissance se vérifie notamment en ce qui concerne les petits planteurs.**

#### 2. Objectifs de l'étude « trésorerie des planteurs » :

L'objectif de l'étude est donc :

- **d'analyser la trésorerie des planteurs pour chaque mois de l'année (2016) et sur plusieurs années** (période à définir)
- de comprendre les conséquences des éventuels manques de trésorerie sur l'itinéraire technique du planteur et donc sur le rendement et la richesse
- de faire un état des lieux des dispositifs existants (aides, prêts) grâce à une AFOM
- de corréler objectivement les problèmes éventuels de trésorerie aux pratiques de la profession, aux systèmes de paiement des industriels et des aides publiques, ainsi qu'aux octrois de prêts par les banques ou par l'usine
- **de proposer d'une part à la profession des pistes d'amélioration de leur trésorerie et d'autre part à l'interprofession un ajustement des systèmes de paiement en associant les partenaires (Téréos, Etat, CTICS, banques, etc.) tout en essayant de comprendre comment cela pourrait impacter l'amélioration de la compétitivité des planteurs**

### **3. Descriptif détaillé de l'étude et modalités de mise en place :**

1. La première phase consiste en l'**analyse mensualisée de la trésorerie minimale nécessaire à l'hectare d'une exploitation type** en fonction des produits et des charges d'exploitation issues d'un itinéraire technique préconisé par le CIRAD et eRcane : regard sur les études passées de trésorerie et actualisation des données, travail avec les industriels, les fournisseurs, les banques et le service des aides individuelles de la DAAF Réunion, etc. À partir de ces entretiens, il sera possible de définir différents types de stratégie de gestion des exploitations et de faire des simulations mettant en parallèle le besoin en trésorerie minimale et la **trésorerie constatée (trésorerie disponible et trésorerie nette globale) selon différents scénarios de gestion des planteurs** (gestion des stocks, stratégie de prélèvements, prêts de campagne).

2. La deuxième phase de l'étude consiste à rencontrer un échantillon **de planteurs** (20-30 planteurs) afin de vérifier les résultats sur le terrain, de les nuancer et de comprendre avec eux le mode de gestion de leur trésorerie, l'origine de leur éventuel endettement ou progression, leur stratégie d'investissements, etc. avec des données du grand livre des planteurs ou de leurs relevés bancaires.

*Cette étude se canalise prioritairement sur des planteurs 100 % en canne dans un premier temps puis tentera, si le temps le permet, une analyse complémentaire avec des exploitations diversifiées pour examiner les impacts d'autres ateliers agricoles sur la trésorerie de l'exploitation.*

2. Le recoupement de ces deux phases de travail permettra enfin de comprendre les corrélations entre périodes de paiement, périodes de manque de trésorerie chez les planteurs et stratégie afférente. Des pistes d'amélioration et des marges de progression seront proposées pour l'ensemble de la filière

### **4. Pilotes et acteurs prenant part à l'action :**

La DAAF pilote ces travaux, réalisés par Candice Beyssac (stagiaire Montpellier SupAgro).

Les industriels et les planteurs sont parties prenantes de la démarche et participent directement à l'élaboration de la méthodologie (suivi par un groupe de pilotage). Le CPCS valide la démarche globale de cette étude.

**Les différents organismes partenaires**, notamment le CTICS, la Chambre d'Agriculture, eRcane, le CIRAD, le syndicat du sucre participent également à ce groupe de pilotage. Ils **fournissent un appui important** au suivi de la démarche et de ses orientations principales. La coopération avec CerFrance Réunion est en projet.

### **5. Indicateurs de résultats :**

**Nombre de données comptables** analysées : à définir.

**Nombre d'enquêtes réalisées** globalement et par zone : 10 à préciser

**Nombre de fiches de synthèse** : 1 à préciser

**Nombre de réunions du groupe de pilotage de l'étude** : 2 a minima

**Nombre de présentations de la synthèse** des résultats auprès de la profession : 2 a minima

### **6. Calendrier prévisionnel de mise en place :**

1. Élaboration de la méthodologie d'analyse, définition des informations à recueillir, des acteurs à rencontrer, élaboration d'un guide d'entretien : mi-avril à mi-mai 2017

2. Remarques et validation de la méthodologie par les partenaires : début mai 2017

3. Travail de terrain : mi-mai à fin juillet 2017

4. Analyse des données et vérifications de pertinence : juillet - août 2017

5. Finalisation de l'étude et communication auprès des partenaires : août - septembre 2017

## Annexe 14 Etude « trésorerie » : guide d'entretien des fournisseurs agro-industriels

Fournisseurs agro-industriels à l'interface avec les planteurs et leurs achats, difficultés d'investissement, etc.

- le moment de l'année où l'achat est privilégié
- si le paiement en 1 ou plusieurs fois
- le conditionnement de chaque produit (combien de litres et à quel prix?)
- les dispositifs de financement rencontrés

### 1. Conditionnement et prix des produits ou du matériel

### 2. Historique de vente

#### Historique sur plusieurs années

	Type	Nombre de vente/ volume financier	Prix de vente unitaire	Commentaires
2005	Intrants			
	Matériel			
...				
...				
2016				

Globalement :

Raisons des évolutions d'achat :

#### Suivi mensuel des ventes sur une année

		Janvier	Février				Décembre
Intrants	Nombre de vente						
	Quantité par vente						
Matériels							

Globalement :

Raisons des évolutions d'achat :

### 3. Dispositifs d'accompagnement à l'investissement

	SNC	Subventions FEADER	Prêt bancaire	Prêt usine	Défiscalisation directe	Autres
<b>Objectifs</b>						
<b>Connaissance du dispositif</b>						
<b>Statistique actuelle</b>						
<b>Evolution du dispositif</b>						
<b>Atout</b>						
<b>Faiblesse</b>						
<b>Enjeux</b>						
<b>Perspectives d' adaptation</b>						

Commentaires :

### 4. Discussion autour des enjeux pour la filière

Freins à l'investissement pour les planteurs :

Raisons de l'investissement des planteurs :

Conséquences de l'investissement sur la trésorerie des planteurs :

- Annuités :
- Entretien du matériel :

Dimensionnement du matériel :

- Par les planteurs :
- Conseils du fournisseur :

Autres constats :

### 5. Perspectives d'adaptation

## Annexe 15 Etude « trésorerie » : liste des entretiens

Date	Organisme	Contact	Objet
27/03	CTICS	Nadège GUILBOT (directrice)	Présentation de l'étude et méthodologie
28/03	CIRAD	Eric JEUFFRAULT (directeur) Jean Cyril DAGALLIER (directeur adjoint)	
29/03	Chambre d'Agriculture	Gislain SOUBADOU (chargé de mission canne à sucre)	
31/03	DAAF Réunion	Rudolph ORGERIT (ancien chargé de mission de la filière canne)	
04/04	Pôle canne de Ravine Glissante	Florent PICARD, Florence CHAMAND (techniciens CTICS)	
07/04	CFPPA Saint-Paul	Jérôme MASSON	
07/04	Téréos Syndicat du Sucre	Philippe RONDEAU, Patrick THOMAS (Téréos) Aurore BURY (Syndicat du Sucre)	
24/04	CerFrance	Romarc CHOUTEAU (conseiller de gestion)	
13/06	Foucque matériels (fournisseur)	Monsieur LACAILLE (directeur)	Entretiens semi-directifs : - Ventilation des achats sur l'année - Dispositifs de financement - Enjeux liés à la trésorerie
14/06	MFA (fournisseur)	Thierry BEGUE (commercial)	
16/06	Crédit Agricole	Brigitte MASSAIN (responsable service agriculture et agro-alimentaire)	
03/07	Mascareignes Invest (SNC)	Jacques PAINIGRA (directeur)	
05/07	Groupama	Madame MALET (commerciale)	
05/07	Chambre d'Agriculture	Anne DELAPLACE (comptable)	
10/07	DAAF	Béatrice CLOTAGATIDE (coordinatrice FEADER)	
11/07	FRCA	Patrick HOAREAU (directeur)	
13/07	Coop des Avirons	Auréli LEBARGY (directrice) Christian RIVIERE (analyste) Philippe BENZERARI (agronome)	
13/07	Téréos	Philippe RONDEAU	
19/07	Planteur de l'Ouest irrigué	Jean Max ZITTE	Finalisation du tableau de bord
24/07	Planteur de l'Est	Bruno ROBERT (JA)	
26/07	CerFrance	Romarc CHOUTEAU (conseiller en gestion)	
27/07	Planteur de l'Ouest sec	Johny ROMILY	
27/07	Planteur du Sud	Jean-Bernard MARATCHIA (CGPER)	
03/08	eRcane	Vladimir BARBET-MASSAIN (technicien du Gol en mécanisation)	
18/08	Téréos	Philippe RONDEAU (responsable étude et projet de développement durable)	

## **Annexe 16 Etude « trésorerie » : dispositifs de soutien et de financement**

### **Descriptif des dispositifs de soutiens à la trésorerie courante**

#### **○ Les avances des usines sucrières**

Les avances des usines sucrières sont une prestation « historique » déployée par les usines en 1860 au moment de la mise en place du colonat paritaire pour faciliter la gestion des stocks de l'exploitation aux « colons ». Cette aide s'est ancrée dans la filière. Elle permet maintenant aux planteurs d'avoir accès aux intrants nécessaires à leur culture sans creuser leur trésorerie.

Les besoins de l'exploitant sont analysés et le montant de l'avance accordée par Téréos est contractualisé entre Téréos et le planteur avant la campagne sucrière. Le planteur peut alors s'approvisionner en intrants chez le fournisseur tout au long de la campagne en fonction de ses besoins. La facture est éditée par le fournisseur une fois que le planteur a récupéré l'ensemble de la commande et acquittée directement par Téréos. Pour garantir son remboursement, Téréos prélève entre 5 et 10 € par tonne de canne sur chacun de ses paiements hebdomadaires aux planteurs pendant la campagne.

Ce dispositif est une réelle opportunité pour le planteur en manque de trésorerie. En effet il lui permet de s'assurer un accès suffisant aux doses d'intrants nécessaires pour obtenir de bons rendements et donc un revenu correct. De plus, le contrat passé entre Téréos et le planteur assure à ce dernier un accompagnement et des conseils personnalisés concernant son itinéraire cultural. En revanche, cette aide à la gestion de l'exploitation suscite une critique : le manque d'autonomie des exploitants concernant les remboursements, l'impossibilité de décaler une échéance en cas de besoin. C'est une des raisons pour lesquelles ce dispositif n'est exploité que par 25% des planteurs.

Le plus gros inconvénient de ce système est la mise en difficulté de la trésorerie du fournisseur d'intrants. Ce système engendre des sorties de trésorerie d'environ 10 mois pour le fournisseur entre le moment où le produit est commandé et celui où la facture est acquittée par Téréos.

#### **○ Les prêts bancaires de campagne**

L'objectif des prêts de campagne est d'avancer les dépenses d'intrants de clients pré-sélectionnés par la banque et de leur permettre un remboursement dans les 18 mois suivant leur attribution à un taux d'intérêt faible (de l'ordre de 1,5%). L'avance de la banque est de 10 € par tonne de canne directement payés au fournisseur.

L'avantage de ce dispositif est la rapidité du déblocage du prêt puisque l'analyse de risque du client a été faite en amont de sa sélection. Par ailleurs, le paiement direct par la banque au fournisseur évite à l'exploitant de déboursier son argent à l'achat et d'attendre le moment opportun pour effectuer son remboursement.

## Descriptif des dispositifs de soutien à l'investissement

### ○ Achat en SNC (investissement en loi Girardin Industriel)

D'après le site d'Inter Invest (<https://www.inter-invest.fr/loi-girardin/girardin-industriel>), [www.creeruneentreprise.fr/juridique/snc.htm](http://www.creeruneentreprise.fr/juridique/snc.htm), <https://www.senat.fr/rap/r02-051/r02-05116.html>, <http://www.financiere-du-cedre.fr/linvestissement-oultre-mer-la-defiscalisation-100-securisee/> :

### Objectifs de la loi Girardin Industriel

Codifiée à l'article 199 undecies B du Code Général des Impôts, la loi du 21 juillet 2003 de programme pour l'Outre-mer ou loi Girardin industriel vise à **accompagner le développement économique des DOM-TOM**. Les contribuables résidents fiscaux français, qui grâce à leur investissement dans ce dispositif participent au financement des matériels destinés à l'industrie ou à l'artisanat ultramarins, bénéficient en contrepartie d'un cadeau fiscal dès l'année qui suit leur souscription par le biais d'une réduction d'impôt sur le revenu. Ce dispositif vise notamment à **compenser les surcoûts liés à l'éloignement géographique** et à rétablir une sorte d'égalité économique avec la métropole. Bruxelles ayant validé la reconduction de ce dispositif français d'aide à l'investissement Outre-mer, le volet productif de la loi Girardin s'inscrit dans le long terme et s'articule autour de trois principes :

- Intensifier l'investissement privé en outre-mer,
- Développer la création d'emplois industriels,
- Renforcer la continuité territoriale entre les DOM-TOM et la métropole.

Cette niche fiscale tend donc à développer une économie de l'Outre-mer basée sur une logique d'activité et de responsabilité, et non d'assistanat.

### Principes généraux de la SNC

La SNC est composée de **deux associés au moins**. Il n'y a pas de maximum fixé par la loi. Les associés peuvent être des personnes physiques ou morales. Ils peuvent être français ou étrangers. Ils ont tous la qualité de commerçant. Ainsi, ils sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société ; c'est-à-dire que les associés sont responsables sur l'ensemble de leur patrimoine personnel et un créancier peut poursuivre n'importe lequel des associés.

**Aucun capital minimum** n'est exigé pour constituer une SNC. Les associés décident librement le montant du capital à libérer à la constitution. Tous les associés doivent faire apport à la société. Ces apports peuvent être en numéraire, en nature ou en industrie. Seuls les apports en numéraire et en nature concourent à la formation du capital social.

Le capital maximal de la SNC est de 250 000 € d'investissement (prix du matériel loué HT).

En principe, **tous les associés sont gérants** sauf indication contraire des statuts. Ainsi, les statuts peuvent désigner expressément un ou plusieurs d'entre eux en qualité de gérant. Cette désignation peut se faire également par un acte séparé. Un non associé peut également être désigné en qualité de gérant. Le gérant engage la société à l'égard des tiers, il en est le représentant légal. S'il y a plusieurs gérants, chaque gérant peut valablement représenter seul la société vis-à-vis des tiers.

### Principes généraux de l'investissement en SNC

Le prix de revient est réduit d'environ 30 % pour l'investisseur ultramarin et il n'est pas contraint de solliciter ses fonds propres ou de s'endetter. Il dispose de cinq années pour rembourser la SNC sous forme de loyers. Ce dispositif s'adresse aux investisseurs qui sont dans l'incapacité de s'endetter pour bénéficier d'une défiscalisation directe à hauteur de 50 %. La fraction de l'avantage fiscal rétrocédée à l'opérateur local pallie l'absence de fonds propres des entreprises ultramarines et leur permet, dans le meilleur des cas, d'emprunter moins qu'elles ne l'auraient pu et, dans le pire des cas, d'avoir accès au crédit

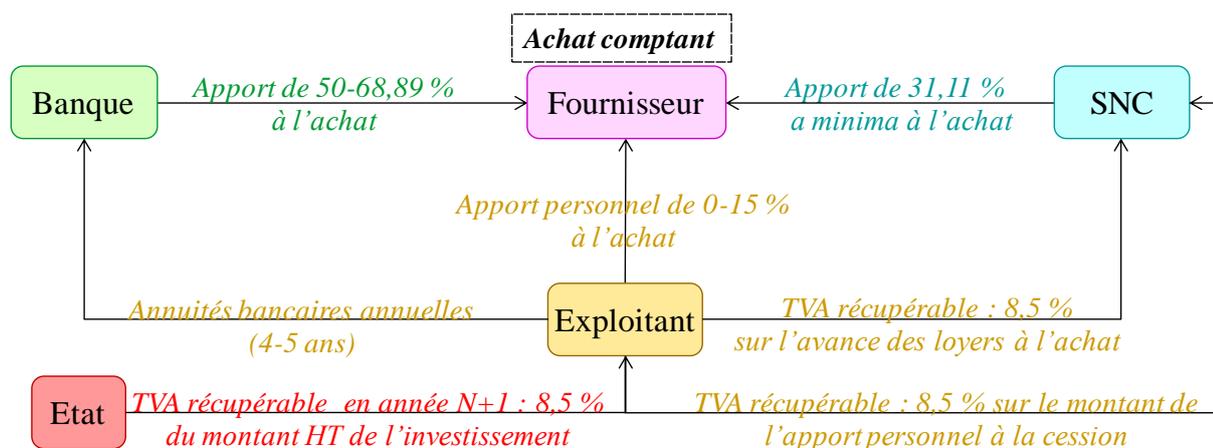
L'exploitant verse un dépôt de garantie à l'achat, correspondant à environ 10% du prix du matériel puis paie un loyer pendant 5 ans. Au bout de ces 5 années, le matériel lui est cédé pour une somme symbolique et le paiement de la TVA NPR sur les loyers.

Chaque contrat de prêt contient une clause de non recours de la banque envers la SNC et ses associés, protégeant ainsi chaque investisseur du défaut de paiement d'un exploitant locataire. Le Crédit Agricole de La Réunion ne fait plus des prêts aux SNC car beaucoup de projets ont été mal gérés avant 2010 mais directement aux agriculteurs.

Eligibilité de l'exploitant : Code APE, chef d'exploitation depuis au moins 2 ans, en activité principale (attestation MSA)

Justificatifs demandés à l'exploitant : relevé d'exploitation, attestation sociale, attestation fiscale (TVA, IR), relevés de compte des 12 derniers mois (contrôle d'origine des fonds)

Justificatifs demandés au fournisseur : Proforma avec TVA NPR



Perspectives : crédit d'impôt qui devrait remplacer la SNC (loi Macron prolongée d'un an) : dispositif peu clair pour Inter Invest – majorité des agriculteurs non imposable : question de l'intérêt du dispositif pour les agriculteurs → la question est pour eux de la mise en place du dispositif.

- **Achat subventionné par le FEADER : mesure 4.1 du PDRR 2014-2020**

## **Objectifs**

Poursuivre la modernisation des exploitations agricoles par la mécanisation, l'automatisation des itinéraires de production et par l'acquisition de technologies nouvelles ou innovantes.

## **Nature des dépenses retenues**

- Matériels, tractés ou autoportés, et d'équipements destinés aux opérations suivantes au sein de l'exploitation agricole :
  - Traction, transport exclusivement à usage agricole (hors véhicule utilitaire)
  - Travail du sol, plantation, récolte, traitement, opérations culturales
  - Manutention
  - Élevage du bétail ou autre animaux de rente
- Automatisation des itinéraires de production

## **Bénéficiaires et éligibilité**

Bénéficiaires :

- Agriculteur à titre principal ou société agricole détenue à plus de 50 % par des agriculteurs à titre principal.
- Groupement d'agriculteurs s'il est constitué depuis plus d'un an, s'il dispose d'un encadrement technique suffisant afin de valoriser l'investissement prévu, s'il représente au minimum 25 % de la population d'agriculteurs concernée par l'investissement réalisé.

Éligibilité du projet :

Le seuil minimal d'investissement pour être éligible est de 2 500€ abaissé à 1 000€ pour une exploitation inscrite dans un système sous signe qualité et sollicitant le dispositif d'aide pour la 1ère fois (conversion /maintien en AB).

Si le projet est éligible, il y a une série de critères de sélection pour que le projet soit retenu.

## **Montant accordé et règle de calcul**

Pour tous les investissements, des plafonds d'éligibilité sont définis :

- Mécanisation (hors coupeuses de cannes) :
  - Maximum de 60 000€ pour les agriculteurs individuels ou en société et groupement d'agriculteurs y compris primo-installation.
  - Maximum de 120 000€ pour les GAEC
  - Maximum de 120 000€ pour les CUMA
- Mécanisation : coupeuses de cannes
  - Maximum de 240 000€ pour les coupeuses automotrices
  - Maximum de 120 000€ pour les coupeuses classiques : porteur + tête de coupe
  - Maximum de 40 000€ pour les coupeuses classiques : tête de coupe
- Equipements des exploitations destinés à l'automatisation des itinéraires de production : maximum de 20 000€

Le taux de base de l'aide est de 40 % du montant éligible, modulable jusqu'à 75 % selon le statut du bénéficiaire, du mode de production et de l'insertion du projet dans une démarche collective

Pas de versement d'acompte, l'ensemble des fonds seront versés après réception des pièces justificatives.

**Origine des fonds :** Financement à hauteur de 75 % par le FEADER, cofinancement à hauteur de 25 % par le département.

### Démarches à faire

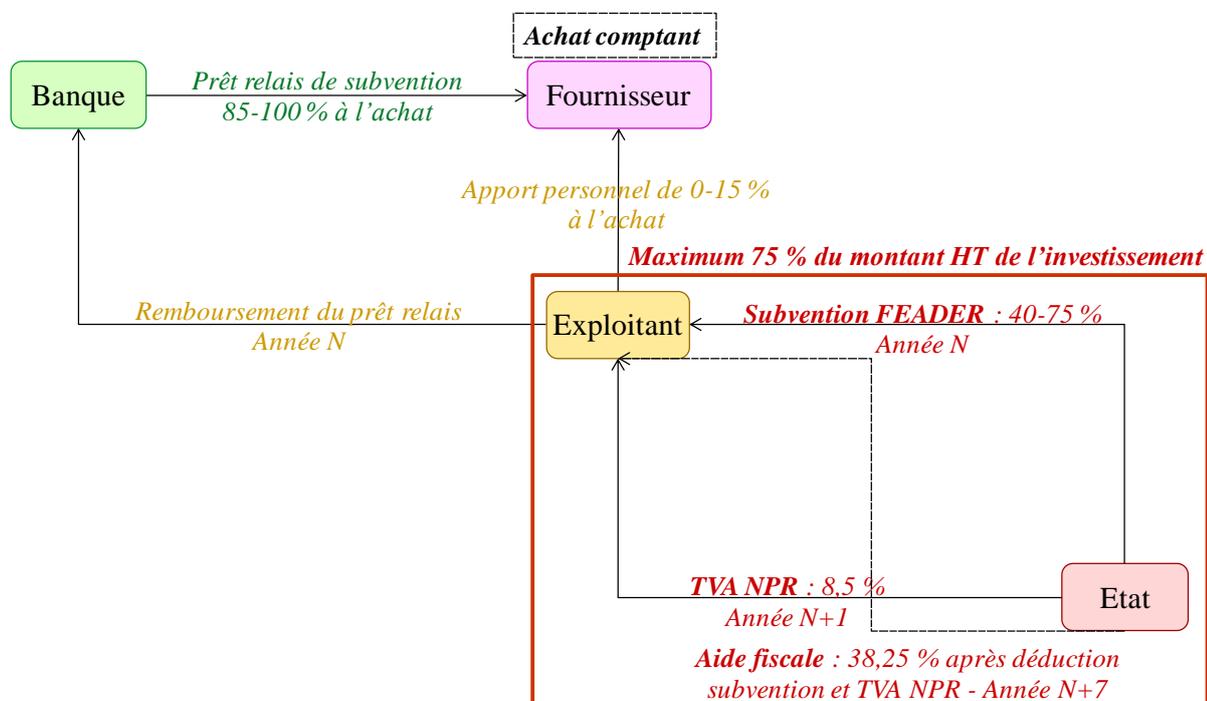
Retrait des dossiers à la DAAF et au Conseil départemental, dépôt des dossiers à la DAAF.

Si l'investissement est de moins de 15 000€ l'agriculteur devra fournir une étude technico-économique remplaçant les investissements dans le contexte de développement de l'exploitation. Si l'investissement est de plus de 15 000€ l'agriculteur devra fournir une Approche Globale de l'Exploitation Agricole (AGEA)

Pour les groupements d'agriculteurs : réalisation du projet de développement agricole stratégique pluriannuel du groupement (valant AGEA).

### Obligation des agriculteurs

- Ne pas démarrer les travaux et investissements concernés par une demande de subvention avant la date de réception d'un Accusé de Réception du Dossier Complet de demande d'aide (ARDC).
- Attester de la complétude du dossier de demande et de la fiabilité des renseignements
- Respecter les délais d'exécution de l'opération et informer le cas échéant le SI des modifications pouvant affecter les conditions de sa mise en œuvre
- Mettre en œuvre les recommandations identifiées au sein de l'AGEA ou tout autre document permettant la validation technique du projet



## Annexe 17 Etude « trésorerie » : méthodologie de comparaison des dispositifs de financement d'un investissement

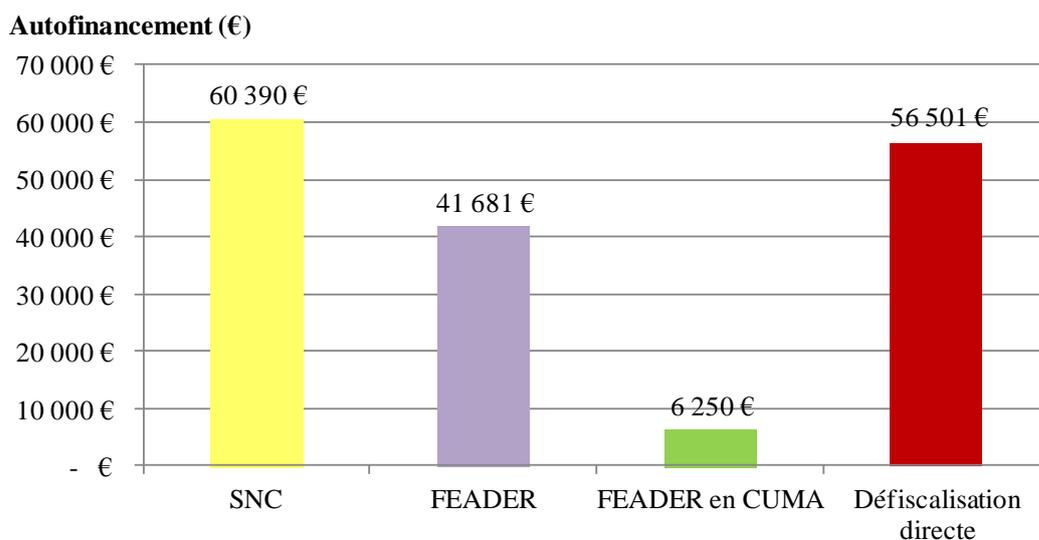
Exemple de l'investissement d'un tracteur de 110 CV à 100 k€ HT :

### 1. Comparaison du niveau d'aide publique et de l'autofinancement dans chaque cas

Pour chaque dispositif, on répertorie

- les taux d'aide ;
- les plafonds ;
- le potentiel cumul des dispositifs ;

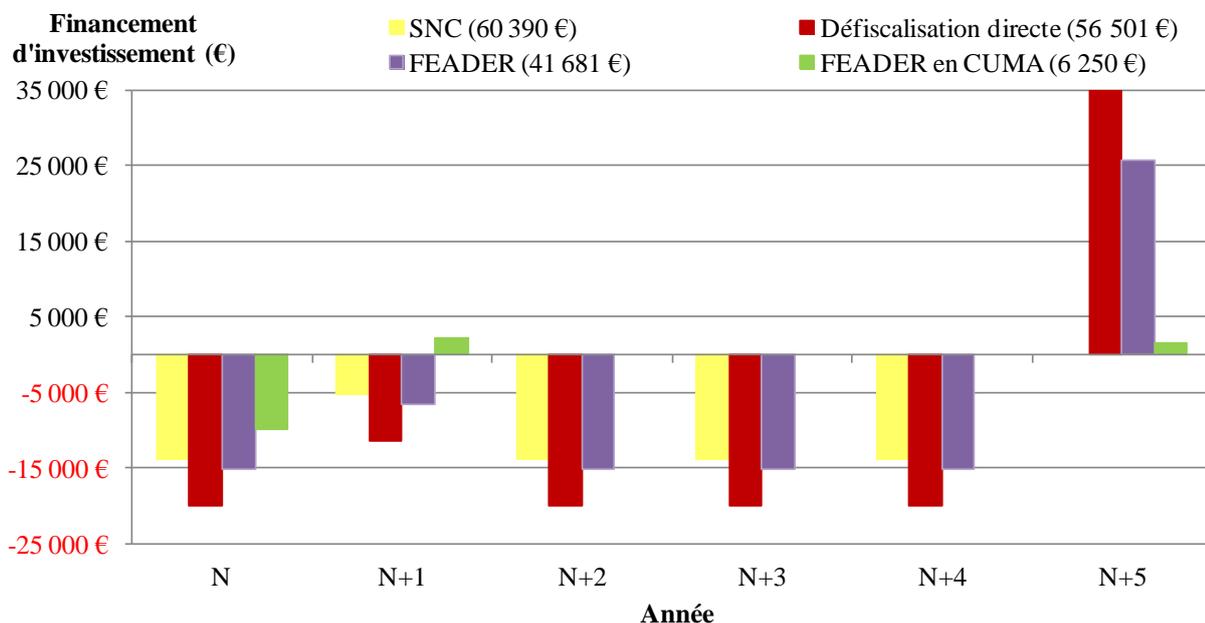
100 000 €	SNC	FEADER	FEADER en CUMA	Défiscalisation directe
Taux de la subvention		40%	60%	
Plafonnement de la subvention		60 000 €	120 000 €	
<b>Subvention FEADER (N)</b>		<b>24 000 €</b>	<b>60 000 €</b>	
Taux de la TVA NPR	8,5%			
<b>Montant de la TVA récupéré (N+1)</b>	<b>8 500 €</b>	<b>8 500 €</b>	<b>8 500 €</b>	<b>8 500 €</b>
Base défiscalisable	100 000 €	67 500 €	31 500 €	91 500 €
Taux de l'aide fiscale	31,11%	38,25%	38,25%	38,25%
<b>Aide fiscale (N+5)</b>	<b>31 110 €</b>	<b>25 819 €</b>	<b>12 049 €</b>	<b>34 999 €</b>
Total des aides cumulées calculé	39 610 €	58 319 €	80 549 €	43 499 €
Ajustement au plafonnement de 75%	39 610 €	58 319 €	75 000 €	43 499 €
Total de l'autofinancement total	60 390 €	41 681 €	25 000 €	56 501 €
<b>Autofinancement de l'exploitant</b>	<b>60 390 €</b>	<b>41 681 €</b>	<b>6 250 €</b>	<b>56 501 €</b>
<b>Part de l'autofinancement</b>	<b>60%</b>	<b>42%</b>	<b>6%</b>	<b>57%</b>



## 2. Estimation des flux annuels sur six ans relatifs à l'investissement

Comme décrit dans l'annexe précédente, le choix du dispositif de financement influe sur la rentabilité de l'investissement mais aussi sur la trésorerie des six années suivant l'investissement. En cas de demande de prêt, le planteur doit sortir de sa trésorerie le montant des annuités annuelles. En année N+1, il récupère la TVA et en année N+5 la totalité de la défiscalisation directe (on ne considère pas que le planteur puisse demander un crédit d'impôt). On ne compte pas le préfinancement du FEADER car les planteurs peuvent bénéficier d'un prêt relais de subvention à rembourser dans l'année dès que la subvention arrive.

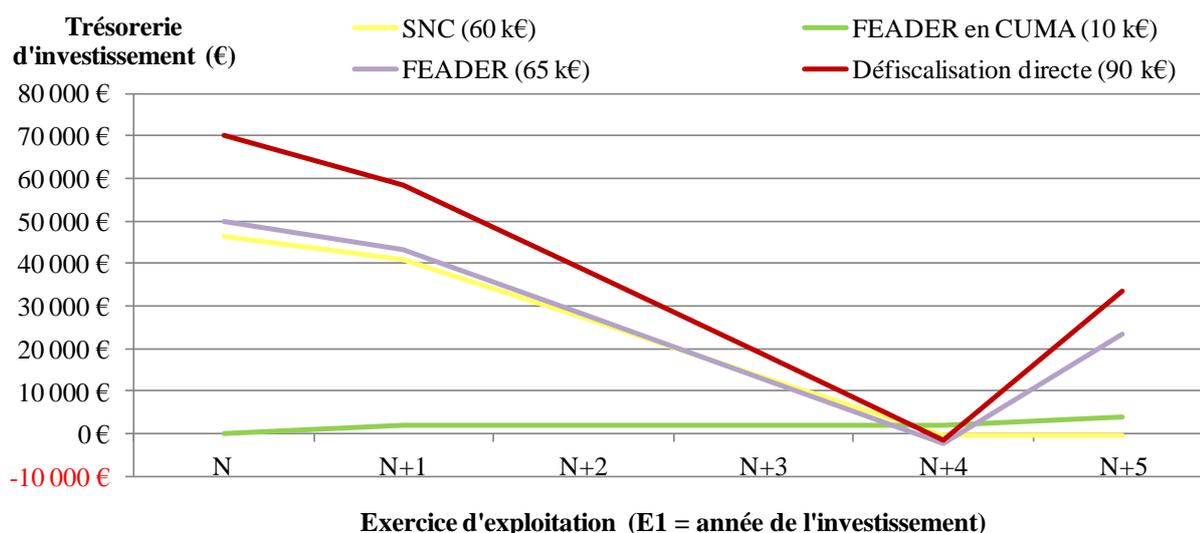
Flux annuel	SNC (60 390 €)	FEADER (41 681 €)	FEADER en CUMA (6 250 €)	Défiscalisation directe (56 501 €)
N	-13 778 €	-15 200 €	-10 000 €	-20 000 €
N+1	-5 278 €	-6 700 €	2 125 €	-11 500 €
N+2	-13 778 €	-15 200 €	0 €	-20 000 €
N+3	-13 778 €	-15 200 €	0 €	-20 000 €
N+4	-13 778 €	-15 200 €	0 €	-20 000 €
N+5	0 €	25 819 €	1 625 €	34 999 €
<b>Total de l'investissement</b>	<b>-60 390 €</b>	<b>-41 681 €</b>	<b>-6 250 €</b>	<b>-56 501 €</b>



### 3. Estimation de la trésorerie de l'exploitation relative à l'investissement et de la trésorerie minimale de début de projet (hors estimation des marges d'exploitation)

On estime ici la trésorerie minimale que l'exploitation doit avoir lors de l'investissement pour assurer ses obligations de paiement ou de remboursement. On le considère hors recette de l'exploitation pour se libérer du biais de la variabilité annuelle du revenu agricole.

Trésorerie	SNC (60 k€)	FEADER (65 k€)	FEADER en CUMA (10 k€)	Défiscalisation directe (90 k€)
Prêt bancaire en année N :	60 000 €	65 000 €	10 000 €	90 000 €
N	46 222 €	49 800 €	0 €	70 000 €
N+1	40 944 €	43 100 €	2 125 €	58 500 €
N+2	27 166 €	27 900 €	2 125 €	38 500 €
N+3	13 388 €	12 700 €	2 125 €	18 500 €
N+4	-390 €	-2 500 €	2 125 €	-1 500 €
N+5	-390 €	23 319 €	3 750 €	33 499 €
<b>Total de l'investissement</b>	<b>-60 390 €</b>	<b>-41 681 €</b>	<b>-6 250 €</b>	<b>-56 501 €</b>



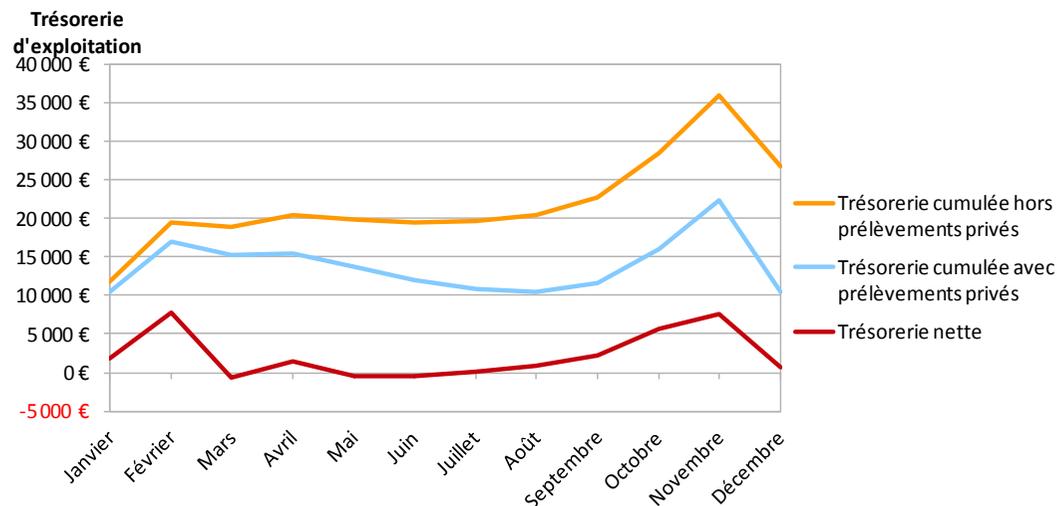
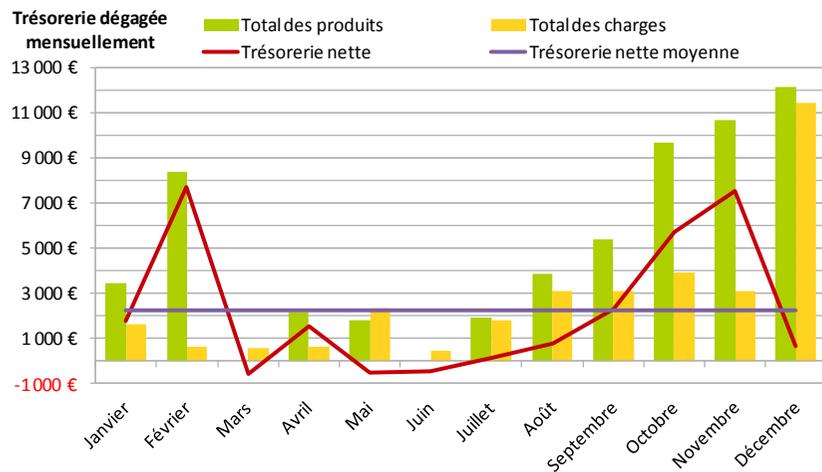
## Annexe 18 Etude « trésorerie » : Version opérationnelle de l'outil de simulation

### • Paramètres d'entrée du simulateur

	Ilôt 1	Ilôt 2	Ilôt 3	Ilôt 4	Exploitation	
SAU	8,0 ha				SAU totale	8,0 ha
Surface en fermage	8,0 ha	0,0 ha	0,0 ha	0,0 ha	Surface en fermage	8,0 ha
Surface en propriété	0,0 ha	0,0 ha	0,0 ha	0,0 ha	Surface en propriété	0,0 ha
Surface replantée	0,8 ha	0,0 ha	0,0 ha	0,0 ha	Surface replantée	0,8 ha
Surface MAE	0 ha				Surface MAE	0,0 ha
Type de coupe	CL	CL	CL	CL	Type de coupe majoritaire	
Chargement : % réalisé par l'exploitant	Prestation	Prestation	Prestation	Prestation	Chargement majoritaire	
Transport : % réalisé par l'exploitant	Prestation	Prestation	Prestation	Prestation	Transport majoritaire	
Irrigation	Non	Non	Non	Non	Irrigation	
Rendement	90 Tc/ha				Rendement (moyenne pondérée)	90 Tc/ha
Richesse	13,8				Richesse (moyenne pondérée)	13,8
Zone de compétitivité	Zone facile	Zone facile	Zone facile	Zone facile	Zone de compétitivité	
Zone de transport	Zone 1	Zone 1	Zone 1	Zone 1	Zone de transport	
Zone ICHN	Piémont	Piémont	Piémont	Piémont	Zone ICHN	
Tonnage	648 Tc				Tonnage global	648 Tc

## • Paramètres de sortie du simulateur

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total annuel
<b>Total des produits</b>	<b>3 464 €</b>	<b>8 366 €</b>	<b>0 €</b>	<b>2 168 €</b>	<b>1 825 €</b>	<b>0 €</b>	<b>1 947 €</b>	<b>3 895 €</b>	<b>5 407 €</b>	<b>9 655 €</b>	<b>10 660 €</b>	<b>12 132 €</b>	<b>59 520 €</b>
Charges opérationnelles	1 608 €	591 €	551 €	591 €	551 €	0 €	1 070 €	3 048 €	3 048 €	3 246 €	3 048 €	3 188 €	20 541 €
Charges de structure	54 €	54 €	42 €	42 €	1 805 €	442 €	734 €	54 €	54 €	680 €	54 €	8 255 €	12 269 €
<b>Total des charges</b>	<b>1 662 €</b>	<b>645 €</b>	<b>593 €</b>	<b>633 €</b>	<b>2 356 €</b>	<b>442 €</b>	<b>1 804 €</b>	<b>3 102 €</b>	<b>3 102 €</b>	<b>3 926 €</b>	<b>3 102 €</b>	<b>11 443 €</b>	<b>32 810 €</b>
<b>Trésorerie nette</b>	<b>1 802 €</b>	<b>7 721 €</b>	<b>-593 €</b>	<b>1 535 €</b>	<b>-530 €</b>	<b>-442 €</b>	<b>143 €</b>	<b>793 €</b>	<b>2 305 €</b>	<b>5 729 €</b>	<b>7 558 €</b>	<b>690 €</b>	<b>26 709 €</b>
Prévision fonds de roulement												<b>10 000 €</b>	<b>10 000 €</b>
<b>Trésorerie cumulée hors prélèvements privés</b>	<b>11 802 €</b>	<b>19 523 €</b>	<b>18 930 €</b>	<b>20 465 €</b>	<b>19 934 €</b>	<b>19 492 €</b>	<b>19 635 €</b>	<b>20 428 €</b>	<b>22 733 €</b>	<b>28 462 €</b>	<b>36 020 €</b>	<b>26 709 €</b>	<b>26 709 €</b>
Prélèvements privés (revenu disponible)	1 242 €	1 242 €	1 242 €	1 242 €	1 242 €	1 242 €	1 242 €	1 242 €	1 242 €	1 242 €	1 242 €	1 242 €	14 907 €
<b>Trésorerie cumulée avec prélèvements privés</b>	<b>10 560 €</b>	<b>17 039 €</b>	<b>15 203 €</b>	<b>15 495 €</b>	<b>13 723 €</b>	<b>12 038 €</b>	<b>10 939 €</b>	<b>10 490 €</b>	<b>11 552 €</b>	<b>16 039 €</b>	<b>22 355 €</b>	<b>10 560 €</b>	<b>13 833 €</b>
Trésorerie nette moyenne	2 226 €	2 226 €	2 226 €	2 226 €	2 226 €	2 226 €	2 226 €	2 226 €	2 226 €	2 226 €	2 226 €	2 226 €	2 226 €
<b>Trésorerie nette glissante</b>		4 762 €	3 564 €	471 €	502 €	-486 €	-149 €	468 €	1 549 €	4 017 €	6 644 €	4 124 €	



## • Onglet « Produits »

### produits

Prix industriel de référence 40,07 €

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Prix industriel (acompte)							10%	20%	20%	20%	20%	10%
Prix industriel (solde)												100%
Recette bagasse énergie	25%										75%	
Prime bagasse production												100%
Prime à la Tc												100%
Prime à la Tc Type												100%
Supplément f(prix sucre)											100%	
Compensation DFDP coupe mécanique												100%
Soutien à la coupe longue machine			100%									
Soutien à la compétitivité			100%									
Aide à la production (acompte)										100%		
Aide à la production (solde)		100%										
Aide au transport					100%							
ICHN									75%		25%	
MAE				100%								
Aide à la replantation	50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	50%
TVA				100%								

100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%

Ilôt 1	
SAU	8,0 ha
Surface en fermage	8,0 ha
Surface en propriété	0,0 ha
Surface replantée	0,8 ha
Surface MAE	0,0 ha
Type de coupe	CL
Chargement : % réé	Prestation
Transport : % réalis	Prestation
Irrigation	Non
Rendement	90,0 ha
Richesse R	13,8 ha
Zone de compétitivité	Zone facile
Zone de transport	Zone 1
Zone ICHN	Piémont

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Prix industriel (acompte)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	1 947 €	3 895 €	3 895 €	3 895 €	3 895 €	1 947 €
Prix industriel (solde)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	6 491 €
Recette bagasse énergie	2 087 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	6 261 €	0 €
Prime bagasse production	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	1 296 €
Prime à la Tc	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	778 €
Prime à la Tc Type	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	243 €
Supplément f(prix sucre)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Compensation DFDP coupe mécanique	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Soutien à la coupe longue machine	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Soutien à la compétitivité	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Aide à la production (acompte)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	5 760 €	0 €	0 €
Aide à la production (solde)	0 €	8 366 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Aide au transport	0 €	0 €	0 €	0 €	1 825 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
ICHN	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	1 512 €	0 €	504 €	0 €
MAE	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Aide à la replantation	1 377 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	1 377 €
TVA	0 €	0 €	0 €	2 168 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<b>Total</b>	<b>3 464 €</b>	<b>8 366 €</b>	<b>0 €</b>	<b>2 168 €</b>	<b>1 825 €</b>	<b>0 €</b>	<b>1 947 €</b>	<b>3 895 €</b>	<b>5 407 €</b>	<b>9 655 €</b>	<b>10 660 €</b>	<b>12 132 €</b>

Quantité	Prix unitaire (€)	Prix (€)
648 Tc	30,05 €	19 474,02 €
648 Tc	10,02 €	6 491,34 €
648 Tc	12,88 €	8 347,98 €
648 Tc	2,00 €	1 296,00 €
648 Tc	1,20 €	777,60 €
648 Tc	0,38 €	243,00 €
648 Tc		0,00 €
648 Tc	0,00 €	0,00 €
648 Tc	0,00 €	0,00 €
8,0 ha	0,00 €	0,00 €
8,0 ha		5 760,00 €
648 Tc		8 366,40 €
648 Tc	2,82 €	1 825,42 €
8,0 ha	252,00 €	2 016,00 €
0,0 ha	675,00 €	0,00 €
0,8 ha	3 442,50 €	2 754,00 €
<b>Total hors TVA</b>		<b>57 351,76 €</b>
57 351,76 €		2 167,90 €
<b>TOTAL</b>		<b>59 519,66 €</b>

59 520 €

• Onglet du tableur « Charges opérationnelles »

Charges opérationnelles

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Fertilisation : intrants							0%	26%	26%	26%	21%	0%
Fertilisation : épandage	50%									50%		
Désherbage : intrants							0%	0%	0%	0%	20%	80%
Désherbage : épandage mécanique	50%									50%		
Désherbage : épandage manuel		25%	25%	25%	25%							
Raticide		50%		50%								
Replantation	50%											50%
Irrigation : eau								60%		40%		
Irrigation : entretien		20%		20%		20%		20%		20%		
Irrigation : MO		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%		
Coupe en prestation							10%	20%	20%	20%	20%	10%
Chargement en prestation							10%	20%	20%	20%	20%	10%
Transport en prestation							10%	20%	20%	20%	20%	10%
Gazole tracteurs / coupeuse	5%	5%	5%				15%	15%	15%	15%	15%	10%

100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%  
100%

SAU de l'ilot	8,0 ha
Surface replantée	0,8 ha
Type de coupe	CL
Chargement : % réalisé	Prestation
Transport : % réalisé	Prestation
Irrigation	Non
Rendement	90 Tc/ha
Tonnage	648 Tc
Zone de compétitivité	Zone facile
Zone de transport	Zone 1
Zone ICHN	Piémont

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Fertilisation : intrants	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	907 €	907 €	907 €	734 €	0 €
Fertilisation : épandage	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Désherbage : intrants	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	173 €	707 €
Désherbage : épandage mécanique	198 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	198 €	0 €	0 €
Désherbage : épandage manuel	0 €	551 €	551 €	551 €	551 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Raticide	0 €	40 €	0 €	40 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Replantation	1 410 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	1 410 €
Irrigation : eau	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Irrigation : entretien	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Irrigation : MO	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Coupe en prestation	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	487 €	974 €	974 €	974 €	974 €	487 €
Chargement en prestation	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	259 €	518 €	518 €	518 €	518 €	259 €
Transport en prestation	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	324 €	648 €	648 €	648 €	648 €	324 €
Gazole tracteurs / coupeuse	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<b>Total</b>	<b>1 608 €</b>	<b>591 €</b>	<b>551 €</b>	<b>591 €</b>	<b>551 €</b>	<b>0 €</b>	<b>1 070 €</b>	<b>3 048 €</b>	<b>3 048 €</b>	<b>3 246 €</b>	<b>3 048 €</b>	<b>3 188 €</b>

	Quantité	Prix unitaire (€/U)	Prix (€)
	7,2 ha	480,00 €	3 456,00 €
	7,2 ha	0,00 €	0,00 €
	7,2 ha	122,22 €	879,98 €
	7,2 ha	55,00 €	396,00 €
	7,2 ha	306,25 €	2 205,00 €
	8,0 ha	10,00 €	80,00 €
	0,8 ha	3 524,90 €	2 819,92 €
	8,0 ha	0,00 €	0,00 €
	8,0 ha	0,00 €	0,00 €
	8,0 ha	0,00 €	0,00 €
	348 Tc	14,00 €	4 872,00 €
	648 Tc	4,00 €	2 592,00 €
	648 Tc	5,00 €	3 240,00 €
20 541 €	0,0 L	0,60 €	0,00 €
	<b>TOTAL</b>		<b>20 540,90 €</b>

• Onglet du tableur « Charges de structure »

Charges de structure

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	
Fermage												100%	100%
Assurance (responsabilité civile, incendie)												100%	100%
Honoraires comptables							100%						100%
Cotisations sociales					40%					60%			100%
Taxe foncière									100%				100%
TVA et taxe ADAR				100%									100%
<b>Charges générales de structure</b>													
Gazole 4x4	9%	9%	7%	7%	7%	7%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	100%
Entretien matériel courant							100%						100%
Entretien matériel exceptionnel					100%								
Assurance matériel												100%	100%
Annuités matériel												100%	100%
<b>Charges de matériel</b>													
<b>Charges de structure</b>													
Prélèvements privés	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	15%	100%

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Référence unitaire (€/U)	Prix (€)	
Fermage	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	3 200 €	8,0 ha	400,00 €	3 200,00 €
Assurance (responsabilité civile, incendie)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	960 €	8,0 ha		960,00 €
Honoraires comptables	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	680 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	57 351,76 €		680,00 €
Cotisations sociales	0 €	0 €	0 €	0 €	417 €	0 €	0 €	0 €	0 €	626 €	0 €	0 €	8,0 ha		1 042,56 €
Taxe foncière	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0,0 ha	15,00 €	0,00 €
TVA et taxe ADAR	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	57 351,76 €		0,00 €
<b>Charges générales de structure</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>417 €</b>	<b>0 €</b>	<b>680 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>626 €</b>	<b>0 €</b>	<b>4 160 €</b>			<b>5 882,56 €</b>
Gazole 4x4	54 €	54 €	42 €	42 €	42 €	42 €	54 €	54 €	54 €	54 €	54 €	54 €	600,0 L	1,00 €	600,00 €
Entretien matériel courant	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	400 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €			400,00 €
Entretien matériel exceptionnel	0 €	0 €	0 €	0 €	1 346 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €			1 345,63 €
Assurance matériel	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	800 €			800,00 €
Annuités matériel	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	3 241 €			3 241,24 €
<b>Charges de matériel</b>	<b>54,00 €</b>	<b>54,00 €</b>	<b>42,00 €</b>	<b>42,00 €</b>	<b>1 387,63 €</b>	<b>442,00 €</b>	<b>54,00 €</b>	<b>54,00 €</b>	<b>54,00 €</b>	<b>54,00 €</b>	<b>54,00 €</b>	<b>4 095,24 €</b>			<b>6 386,87 €</b>
<b>Charges de structure</b>	<b>54,00 €</b>	<b>54,00 €</b>	<b>42,00 €</b>	<b>42,00 €</b>	<b>1 804,65 €</b>	<b>442,00 €</b>	<b>734,00 €</b>	<b>54,00 €</b>	<b>54,00 €</b>	<b>679,54 €</b>	<b>54,00 €</b>	<b>8 255,24 €</b>	12 269,43 €	<b>Total</b>	<b>12 269,43 €</b>



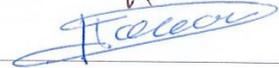
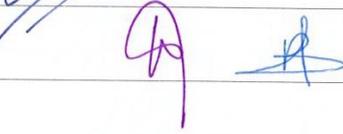
**Annexe 19 Etude « trésorerie » : réunion de travail du  
22 août 2017 à la DAAF**

**Feuille d'émargement**

**« Trésorerie des planteurs »**

Réunion de travail

22 août 2017

Organisme	NOM Prénom	Signature
Cerfrance	CHOUTEAU Romaric	
Chambre d'Agriculture	HOAREAU Gérard	
Chambre d'Agriculture	RINGUIN Pascal	
CIRAD	DAGALLIER Jean Cyril	
Crédit Agricole	MASSAIN Brigitte BEGUE Noémie	
CTICS	DAMOUR Stéphanie	
CTICS	GUILBOT Nadège	
DAAF	APALAMA Davy	
DAAF	BEYSSAC Candice	
DAAF	De BAILLIENCOURT Frédéric	
DAAF	FEUILLADE Richard	
DAAF	JARDINAUD Aurélien	
eRcane	SIEGMUND Bernard	
Planteur	NAZE Frédéric	
Syndicat du Sucre	BURY Aurore	
Téréos	RONDEAU Philippe	



## PRÉFET DE LA RÉGION RÉUNION

**Direction de l'alimentation,  
de l'agriculture et de la forêt**  
**Service économie agricole  
et filières**

Dossier suivi par : Frédéric DE BAILLIENCOURT

**Objet** : COMPTE RENDU de la réunion du groupe de travail « Étude de la trésorerie des planteurs » du 22 Août 2017 à la DAAF St Denis

Tél. : 02 62 30 89 48

Fax : 02 62 30 89 99

Courriel : frederic.de-

baillencourt@agriculture.gouv.fr

Réf. : FdB/ CB

Saint-Denis, le **04 Septembre 2017**,

### **COMPTE RENDU DE LA RÉUNION DU GROUPE DE TRAVAIL « ÉTUDE DE LA TRÉSORERIE DES PLANTEURS » DU 22 AOÛT 2017 A LA DAAF St DENIS**

Étaient présents : - Philippe RONDEAU, TEREOS OI

- Aurore BURY, Syndicat du Sucre de la Réunion

- Nadège GUILBOT, CTICS

- Fred NAZE, Représentant planteurs

- Gérard HOAREAU, Chambre d'Agriculture

- Brigitte MASSAIN, Noémie BEGUE, Crédit Agricole Réunion

- Romaric CHOUTEAU, CerFrance Réunion

- Jean-Cyril DAGALLIER, CIRAD

- Bernard SIEGMUND, eRcane

- Richard FEUILLADE, Frédéric DE BAILLIENCOURT ; Aurélien JARDINAUD, Candice BEYSSAC, DAAF Réunion

Étaient absent (excusés): - Jean-Bernard MARATCHIA, Représentant CGPER

- Anne DELAPLACE et Pascal RINGUIN, Chambre d'Agriculture

- Stéphanie DAMOUR, CTICS

#### **Les observations et questions suivantes ont été soulevées au cours de la présentation :**

- Diapositive n°1 : Données à saisir : cas d'une exploitation de taille moyenne 8 ha ne cultivant que de la canne, NB : pas de diversification prise en compte.

Une activité de diversification est possible selon le CerFrance sous réserve d'être au réel, jusqu'à 33 % du chiffre d'affaires global ou 50.000 €

Il serait intéressant de pouvoir dupliquer cette simulation de situation à l'échelle de l'ensemble des îlots ; et également prendre en compte le paramètre irrigation.

- Diapositive n°2 : Recettes du planteur : le bonus complément sucre acté en 2016 sera payé en 2017.

- Diapositive n°3 : Étude des charges des planteurs :

Importance d'anticiper au moins 3 mois à l'avance les différents besoins en trésorerie, afin de pouvoir éviter les « trous » de trésorerie ensuite en cours de campagne. Ces derniers peuvent être liés par exemple à des réparations machines.

Les besoins en trésorerie d'une exploitation moyenne en début de campagne sont fonctions du tonnage et de la surface de l'exploitation. **Pour un cas moyen, à dire de planteurs, le besoin se situe à environ 10.000 € (= trésorerie de la famille), ou 1000 €/ha soit 8000 € pour le cas type**

Il est fondamental de **pouvoir bien déterminer le besoin en trésorerie de départ.**

À noter également que la réalisation des prestations (coupe machine) est désormais plus difficile pour les exploitations qui étaient au forfait, avec la mise en place du nouveau régime fiscal Micro BA. En effet, le micro BA est plus regardant sur l'origine du chiffre d'affaire que ne l'était le régime du forfait. Les travaux à façon (prestation de coupe ou transport rémunéré) ne sont pas des produits agricoles, ils ne sont pas fiscalement régis comme des Bénéfices Agricoles (BA) (forfait ou réel), mais comme des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC), non rattachables à une activité agricole. Un agriculteur faisant des travaux à façon devrait donc déclarer son activité de coupe et de transport à part au même titre qu'un artisan. Un agriculteur au forfait qui faisait « illégalement » de la coupe mécanique rémunérée chez ces voisins va donc être enclin à prendre moins de risque à partir de maintenant.

Il paraît par contre plus facile de réaliser des prestations pour les exploitations au régime du réel. En effet, il est possible de réaliser des travaux à façon dans une certaine limite, 33 % du chiffre d'affaires global ou 50 000 €. Au-delà, comme pour le Micro BA, la prestation doit se faire sur une structure différente. Enfin la prestation peut faire l'objet d'un travail d'entraide non rémunéré, dans ce cas aucun problème.

Pour en savoir plus : <http://www.aude.chambagri.fr/gerer-mon-exploitation/diversifier-mon-activite/activites-accessoires.html>

En déclarant leur activité, beaucoup de planteurs risquent en effet de perdre leur titre d'exploitant à titre principal, et par conséquent, de voir certaines de leurs aides diminuées. Dans ce cas de figure, l'activité principale de cette personne sera responsable d'entreprise de travaux agricole plutôt que agriculteur. La vraie problématique ne se situe pas dans les contraintes qu'impose la fiscalité mais plutôt dans le raisonnement et la rentabilisation nécessaire d'un matériel surdimensionné pour l'exploitation.

A cela plusieurs solutions :

- Adapter le matériel à son exploitation
  - Acheter le matériel en commun (CUMA, GIE) pour avoir accès à du matériel plus « gros » nécessitant plus de surface pour être rentabilisé.
  - Faire du lobbying auprès des administrations concernées pour que les travaux à façon soient compris dans les bénéfices agricole du micro BA et du Réel sans plafond. Dès lors, les entrepreneurs de travaux agricoles stricts deviendraient eux aussi agriculteurs à part entière...
- Diapositives n°4 et 5 : Besoins en trésorerie des exploitations, et dispositifs d'accompagnement existants

La SNC est le dispositif le plus courant, mais aussi le moins rentable. Pour un

accompagnement par le FEADER (= aujourd'hui 13 % des situations d'investissements), nécessité de passer par une AGEA : il faut être vigilant à une bonne rentabilité globale du matériel acquis, et du projet accompagné, dans son ensemble.

- Diapositive n°6 : Scénarios possibles : bien rajouter les annuités ; et prendre 3 cas de planteurs pour mieux illustrer Est, Ouest, Sud, et irrigué / non irrigué...

- Diapositive n°7 : Graphes d'évolutions des trésoreries : les conclusions s'avèrent différentes selon le type de coupe. Il serait sans doute pertinent de débiter les graphiques en Juillet, en prenant un « Point 0 » en début de campagne sucrière.

Il serait ainsi possible selon les cas d'exploitations simulés, d'étudier avec ce type de graphe les variations de trésoreries constatées pour chaque cas, et d'identifier les « points bas » de trésorerie dans l'année en fonction du « Point 0 ».

Certaines propositions d'améliorations pourraient ensuite découler directement de ces observations.

Il serait intéressant d'analyser si la moyenne en trésorerie (annuelle et glissante sur 3 mois) pour déterminer dès le premier abord si la trésorerie d'exploitation est globalement positive et suffisante et si les écarts de chaque mois avec la moyenne semblent problématiques

Remarque : pour les exploitants en irrigué (arrosage en goutte à goutte ou aspersion), les factures d'eau (d'un montant en général élevé) sont émises en Octobre pour la tarification du premier semestre, puis en Août de l'année suivante pour la tarification du second semestre de l'année. Une mensualisation des planteurs concernés paraîtrait plus facile à gérer.

- Diapositive n°8 : Origine des problèmes de trésorerie des planteurs :

Ne pas oublier le facteur : -existence ou non d'une replantation de cannes. La canne est dans certains cas (= si bonne croissance) récoltée à 8-9 mois si les conditions sont favorables.

- Discussions / débats :

+ **Existe t-il une formation sur le thème de la gestion de la trésorerie des exploitations ?**  
La Chambre d'Agriculture forme à ce sujet les jeunes agriculteurs, et certains gros exploitants sont aussi sensibilisés.

Le CerFrance signale que le public d'exploitants pour ce type de formation paraît assez diffus.

La Chambre d'Agriculture prend l'exemple du réseau DEPHY élevage, dans le cadre de lequel une sensibilisation à ces questions se met en place.

Dans tous les cas, il reste nécessaire de renforcer les incitations à la formation, à différents niveaux.

+ **Concernant le suivi comptable**, la Chambre d'Agriculture et CerFrance interviennent pour les exploitations cultivant environ 1000 T de canne, générant moins de 82,000 € de chiffre d'affaires. Au-delà, CerFrance et les cabinets d'expert-comptable assermentés peuvent intervenir en prestation de suivi comptable.

Le Crédit Agricole appelle pour sa part (avec des propositions de créations de comptes entreprises) à une professionnalisation des démarches et suivis des exploitants.

Il paraît ainsi nécessaire, pour tous les organismes, d'accentuer la communication sur ces sujets.

+ On constate de manière évidente, **un manque de percolation des éléments d'informations et de transferts** concernant les éléments de revenus, et particulièrement de trésorerie des planteurs, auprès des différents conseillers agricoles ou des représentants des agriculteurs.

+ Les CUMAs ou les groupements d'employeurs permettent souvent d'améliorer les situations de trésorerie des exploitants. Concernant les groupements d'employeurs, voir le travail du Chef de projet de la Chambre d'Agriculture, Jean-Christophe ZEPHIR. Une étude sur ce thème (2015) avait été également réalisée par la DAAF.

+ Les prestations faites par les planteurs pour mieux rentabiliser leur matériel semblent de plus en plus compliquées avec les problématiques de fiscalité. En déclarant leur activité, beaucoup de planteurs risquent de perdre leur titre d'exploitant à titre principal et donc de voir leurs aides diminuées.

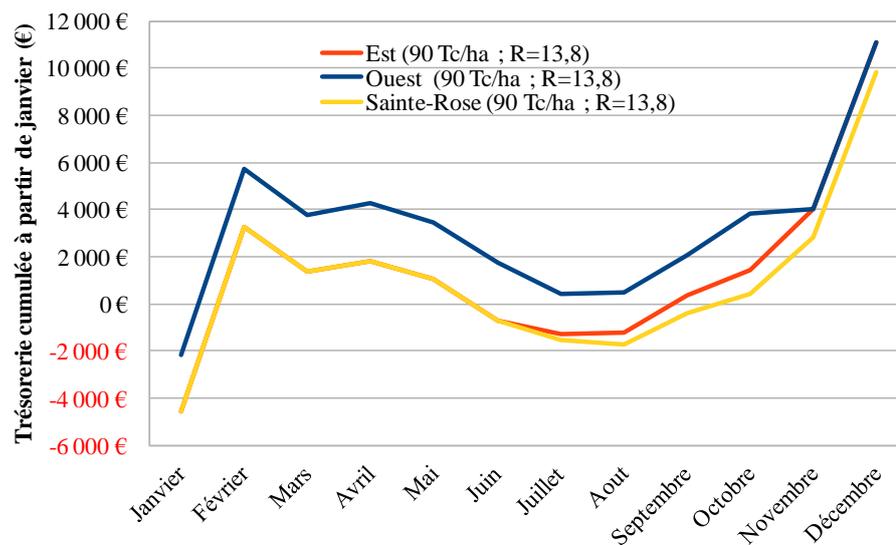
Fait à St Denis, le 04/09/17.

Les Rapporteurs, F. DE BAILLIENCOURT, C. BEYSSAC, DAAF Réunion, Service Économie Agricole et Filières

## Annexe 20 Scénarios des simulations – versions provisoires

Les scénarios suivants sont réalisés pour des exploitations de 8 ha (sauf le graphe concernant la taille des exploitations). Le rendement et la richesse est précisé pur chaque cas ainsi que les modalités qui varient. L'analyse est effectuée sans considérer l'épargne des exploitants à la fin de l'année précédente. On fait l'hypothèse que l'année précédente a été identique au niveau du rendement et de la richesse (ce qui est un biais par rapport à la réalité).

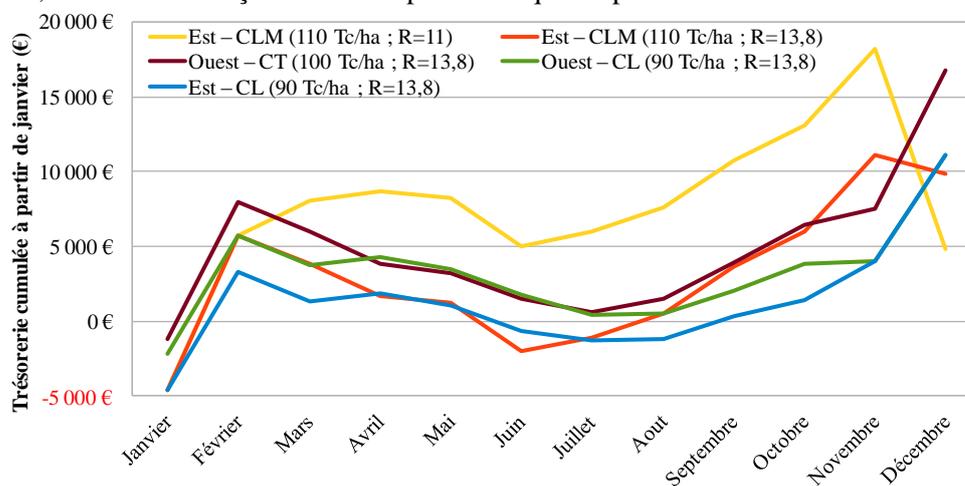
### • Zones de production



La différence entre les zones s'explique par le décalage de la campagne (l'ouest commence en général 15 jours après l'est), le décalage de la replantation calé sur la pluviométrie (l'ouest le fait en fin d'année alors que l'est le fait en début d'année (trésorerie plus basse à partir de janvier)). La zone de Sainte Rose dans l'est a des caractéristiques particulières du à l'escarpement de la zone, aux roches volcaniques affleurantes, etc. Les coûts de main d'œuvre sont donc plus élevés car le travail est plus pénible que dans les autres zones. De plus, la main d'œuvre se fait de plus en plus rare.

### • Type de coupe

CL : canne longue → coupe manuelle ; CLM : canne longue machine → coupe mécanique individuelle ; CT : canne tronçonnée → coupe mécanique en prestation



Dans l'ouest, la coupeuse péi est très peu présente, les simulations sont donc faites pour les coupes manuelles et mécaniques en prestation. On constate que pour les parcelles mécanisables, la coupe tronçonnée est plus intéressante.

Dans l'est on voit peu de coupeuse tronçonneuse mais beaucoup de coupeuse péi : on remarque la courbe jaune (CLM et basse richesse : réalité de la plupart). Grâce au dispositif mis en place en 2017 pour favoriser la qualité de la canne (soutien financier pour des richesses entre 9,8 et 12,8 versé en mars), la trésorerie de ce type d'exploitation est meilleure tout au long de l'année mais sa rentabilité est moins bonne.

### • Taille d'exploitation et mécanisation

Toutes les exploitations ont un rendement de 90 Tc/ha et une richesse de 13,8.

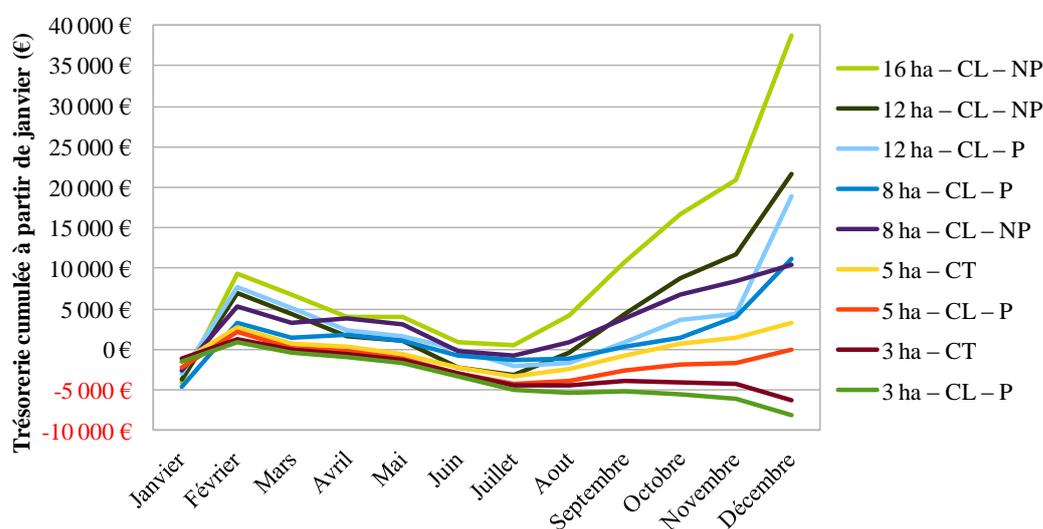
CL : canne longue → coupe manuelle

CLM : canne longue machine → coupe mécanique individuelle

CT : canne tronçonnée → coupe mécanique en prestation

P : prestation de chargement et de transport

NP : sans prestation → chargement et transport effectués par l'exploitant

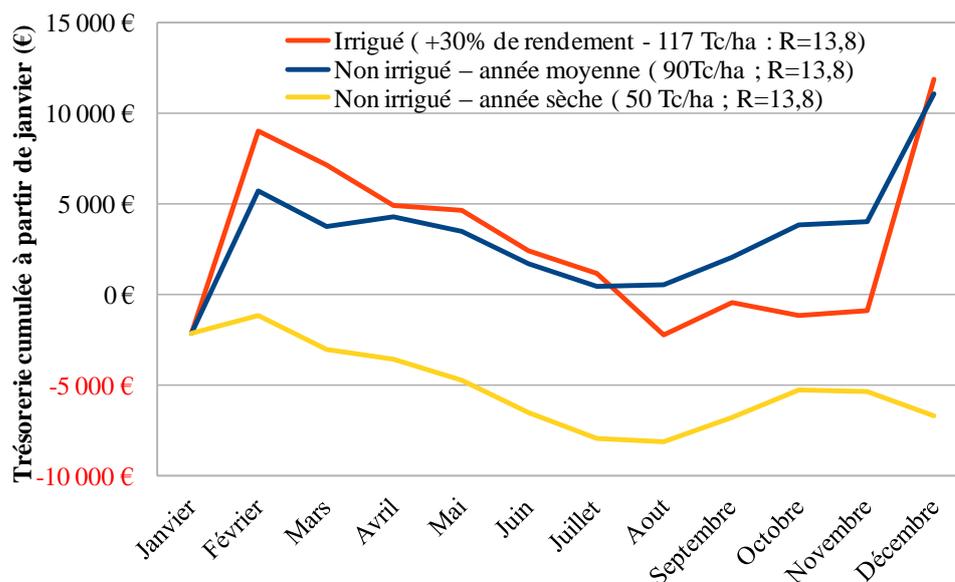


On constate qu'à chaque taille d'exploitation un mode de récolte est plus adapté. Par exemple, à partir de 12 ha, il devient intéressant d'investir dans un tracteur et une remorque pour livrer ses cannes. Pour 8 ha, le choix est discutable et en dessous de 8 ha cela n'est pas intéressant.

Le type de coupe le plus rentable pour les petites exploitations est la coupe tronçonnée car la prestation inclut le chargement et le transport pour un moindre coût (15 € en moyenne contre 27€ en coupe manuelle). Il est néanmoins à noter que toutes les parcelles ne sont pas mécanisables et ne peuvent pas accéder à cette prestation de coupe mécanique.

### • Irrigation dans la zone ouest (zone sèche)

L'irrigation se développe dans la zone ouest (car c'est la zone sèche de l'île). Le besoin en irrigation est très faible dans l'est car le climat est très humide. Les périmètres irrigués se développent donc dans l'est et pose beaucoup de questions concernant la trésorerie des exploitants en transition.



Les exploitations irriguées montrent une rentabilité globale bien supérieure grâce au fort tonnage que cela génère. Cependant, la trésorerie semble se creuser en fin d'année à cause des factures d'eau d'irrigation émises par la SAPHIR en août et en octobre. Le pic de février s'explique par le versement de l'aide à la production qui dépend du tonnage de l'exploitation.

On constate très nettement qu'une exploitation non irriguée connaît de grosses difficultés de trésorerie si elle n'a pas fait d'épargne tout au long de l'année.

## Simulations à poursuivre :

- **Maitrise de l'itinéraire technique**
  - Rendement et quantité d'engrais / maitrise de l'enherbement : proportionnel
  - Rendement et quantité d'engrais / maitrise de l'enherbement : non maîtrisé
- **Étalement des prélèvements**
  - Irrigation : mensuel vs août+octobre vs septembre → décembre
  - Intrants : 2 fois vs prêts usine (les 6 mois de campagnes)
  - Assurances : annuel vs semestriel vs trimestriel vs-mensuel
  - Annuités : mensuel vs annuel



# Résumé

La filière canne-sucre de La Réunion évolue dans le cadre de l'Organisation Commune du Marché du sucre. Suite à sa réforme en 2006 et à l'annonce de la fin des quotas sucriers dès octobre 2017, des études ont montré que les sucreries européennes ont la capacité d'augmenter leur compétitivité pour faire face à cette libéralisation du marché, alors que l'industrie sucrière des DOM ne dispose que de peu de marges de manœuvre. L'Etat français a donc notifié, par le décret du 10 mai 2017, une aide financière annuelle de 38 M€ destinée à l'industrie sucrière des DOM. Celle-ci a pour objet de compenser le différentiel de compétitivité entre les sucriers européens et domiens et ainsi de pérenniser l'ensemble de la filière canne-sucre. Localement, cela se traduit par l'adaptation de la stratégie de développement de la filière et par la révision des accords interprofessionnels entre les industriels sucriers de La Réunion et les planteurs de canne. Dans ce cadre et pour préparer les négociations interprofessionnelles, une étude concernant le revenu des planteurs a été initiée en 2016. Quatre-vingt-dix enquêtes réalisées ont souligné la diversité des exploitations cannières et de leur revenu selon leur zone agro-climatique et leur mode de récolte. Elles montrent également que l'hétérogénéité des revenus dépend aussi fortement de la gestion globale de l'exploitation. Cette étude de terrain couplée à l'analyse statistique du réseau d'information comptable agricole (RICA) et aux dires des experts permet de reconstituer les différents facteurs qui influencent le revenu du planteur à court, moyen et long terme. Grâce à différents indices de fluctuation des prix et aux changements des modalités de paiement de la canne, ce mémoire présente l'évolution du revenu d'un planteur type entre 2005 et 2015 ainsi que la variabilité annuelle du revenu du planteur en fonction des conditions climatiques. Il dévoile l'importance de la gestion des risques auxquels l'exploitant cannier doit faire face pour stabiliser son revenu d'exploitation d'une année sur l'autre. Cette gestion est analysée par la suite sous l'angle de la trésorerie d'exploitation. Cette étude complémentaire révèle l'origine des difficultés de trésorerie que les planteurs peuvent rencontrer, les conséquences sur leur exploitation et fait un état des lieux des enjeux de filière relatifs à cette thématique. Grâce à ces travaux, des marges de progrès ont été identifiées pour soutenir les exploitations cannières et les accompagner vers de meilleures pratiques en termes de gestion courante et d'optimisation des investissements. Les principaux résultats de ces études sont aujourd'hui disponibles et l'outil de simulation élaboré est désormais opérationnel pour l'interprofession de la filière canne-sucre de La Réunion.

## Mots clés

OCM sucre, quotas sucriers, canne à sucre, industrie sucrière, La Réunion, Convention Canne, accords interprofessionnels, revenu d'exploitation, trésorerie d'exploitation cannière

Pour citer cet ouvrage : Beyssac, Candice, 2017. Fin des quotas sucriers et révision de la convention interprofessionnelle de la filière canne-sucre de La Réunion : études technico-économiques et perspectives pour les exploitations cannières. Mémoire de fin d'études, Ingénieur agronome, option TERPPA, Montpellier SupAgro. 152 pages.

Montpellier SupAgro, Centre international d'études supérieures en sciences agronomiques de Montpellier, 2 place Pierre Viala, 34060 Montpellier cedex 02. <http://www.supagro.fr>