

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

SYNTHESE

30/06/2024

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

E-mail : [cbechet@agrexconsulting.fr](mailto:cbechet@agrexconsulting.fr)  
[Margot.caracciolo@agrexconsulting.fr](mailto:Margot.caracciolo@agrexconsulting.fr)

La canne à sucre est l'une des plus importantes productions de Martinique et la sucrerie comme les distilleries ont des besoins en canne croissants et bien supérieurs à la production actuelle de l'île. Néanmoins, la production progresse difficilement avec une population agricole en diminution et des perspectives de transmission et d'installation limitées. Les rendements et les coûts de production de la canne à sucre sont également très impactés par le réchauffement climatique et la disparition des désherbants chimiques. Tous ces facteurs combinés entraînent, depuis plusieurs années, de grandes difficultés d'approvisionnement pour la sucrerie qui fonctionne actuellement à peine au tiers de ses capacités de broyage. La SAEM Le Galion s'est fixé comme objectif d'atteindre un volume de cannes broyées de 59 000 tonnes en 2027, contre un peu plus de 30 000 tonnes en moyenne au cours des 4 dernières années. Malgré une certaine volonté des planteurs de soutenir la SAEM, un certain nombre de facteurs limitent son attractivité, tels que les délais et modalités de paiement ou encore la disponibilité des moyens de récolte.

## OBJECTIFS ET METHODOLOGIE

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

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

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

Ainsi, 35 entretiens ont été réalisés avec des planteurs de canne de différentes tailles, dont 7 ne livrent pas la sucrerie. Parmi les 28 planteurs interrogés livrant en sucrerie, 11 sont sous contrat. En termes de représentativité, les planteurs interrogés représentent 18% des planteurs de Martinique et 32% des planteurs livreurs de la sucrerie (ayant livré au moins une fois entre 2020 et 2023), dont 100% des grands planteurs, 42% de la catégorie intermédiaire et 31% des petits planteurs. Ces planteurs comptabilisent 42% des surfaces implantées en canne en 2023 et ont produit 44% des cannes livrées en distilleries et sucreries sur 4 ans et 93% des cannes livrées à la sucrerie.

**Figure 1 : Répartition de l'échantillon de planteurs**

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

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

Source : Agrex Consulting

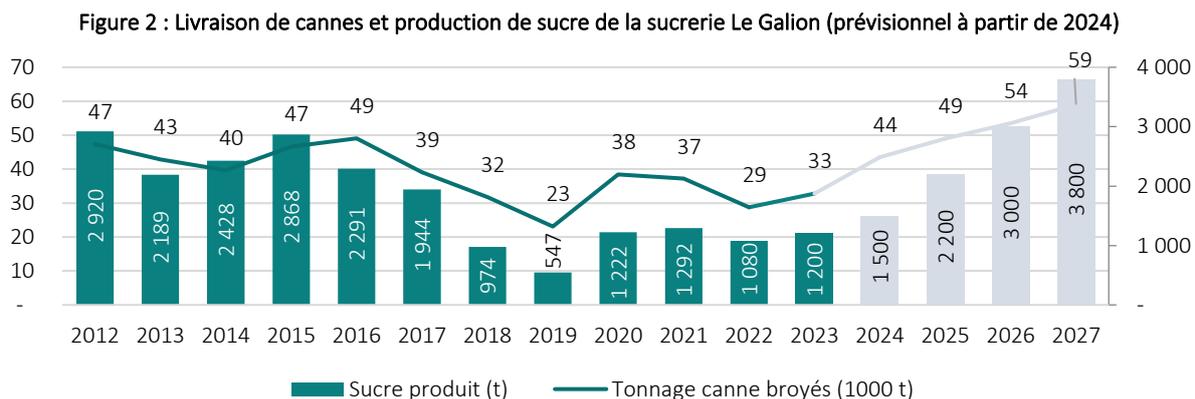
En complément, d'autres agriculteurs situés sur des communes relativement proches de la sucrerie, mais ne produisant pas de canne, ont également été sollicités. Enfin, l'enquête a également visé quelques distilleries, des ETA et des transporteurs intervenant pour la filière canne.

Cette synthèse courte résume quelques points clés de l'étude, mais l'ensemble de l'analyse et des préconisations sont disponibles dans le rapport complet.

## SYNTHESE – BILAN DE LA PERIODE 2013-2023

### Chiffres clés

L'outil industriel de la SAEM Le Galion est calibré pour traiter annuellement jusqu'à 100 000 tonnes de cannes, mais la production de la sucrerie est actuellement largement inférieure à ses capacités industrielles, avec une moyenne de 34 000 tonnes de cannes broyées par an, entre 2020 et 2023. Néanmoins, la SAEM s'est fixée des objectifs de croissance ambitieux, et vise une production de 3 800 tonnes de sucre à échéance 2027, contre 1 200 tonnes en 2023, soit une augmentation de plus de 200%. Pour atteindre ces objectifs, l'approvisionnement en canne doit lui aussi progresser et passer de 32 700 tonnes en 2023 à 59 000 tonnes en 2027 (+80%).

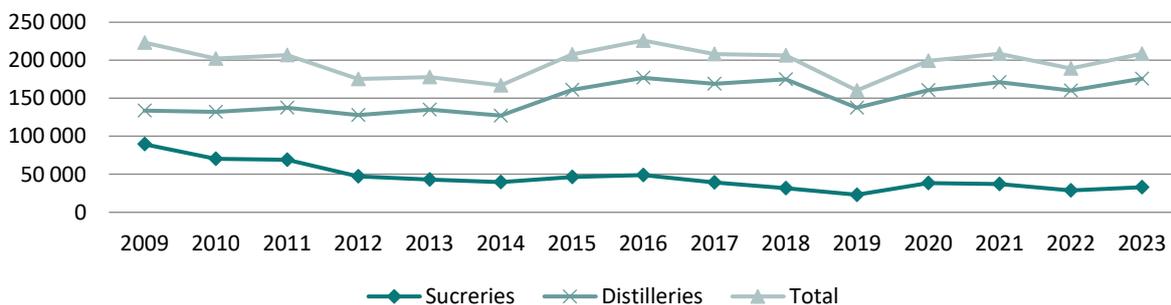


Source : DAAF de Martinique et SAEM Le Galion

La sucrerie Le Galion produit également 2,8 millions de litres de mélasses et matières sucrées par an (moyenne 2012-2023) puisqu'elle dispose également d'un contingent de 11 613 hectolitres d'alcool pur (hlap) pour l'exportation de rhum traditionnel de sucrerie, qui s'ajoute au contingent de 57 211 hlap de rhum traditionnel agricole des distilleries.

Sur les 10 dernières années, la surface moyenne de canne est relativement stable, voire légèrement en hausse et atteint 4 067 ha en 2023. Les rendements et donc les tonnages de cannes broyées sont beaucoup plus volatiles que les surfaces. Ils sont passés de 223 300 tonnes à 166 900 tonnes entre 2009 et 2014 (- 25,3 %), pour ensuite progresser dès l'année suivante (+ 24,3 %). Malgré deux baisses notables en 2019 (160 300 tonnes) et en 2022 (189 000 tonnes) liées à des conditions climatiques extrêmement défavorables, le volume de cannes broyées semble se stabiliser autour des 208 000 tonnes.

**Figure 3 : Volumes de cannes broyées (en tonnes)**



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

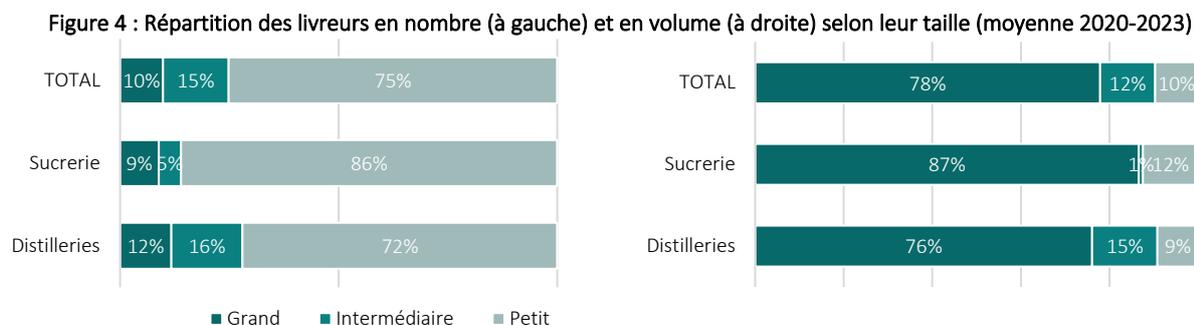
Les volumes dédiés aux distilleries connaissent des fluctuations, mais sont globalement en hausse sur les 15 dernières années passant de 133 800 tonnes en 2013 à 175 600 en 2023 (+31%). Les volumes livrés à la sucrerie en revanche ont suivi une tendance baissière au cours de la période (-63%), en passant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

La sucrerie se positionne comme le troisième acteur en termes de volumes d’approvisionnement en canne à sucre en Martinique, après les distilleries Saint-James et Simon. La distillerie JM (Héritiers Crassous Medeuil) se situe en 4<sup>ème</sup> position en 2023, avec à peine quelques dizaines de tonnes de moins que la sucrerie.

### Profils des livreurs

Le nombre de livreurs est relativement stable, un peu plus de 150 par an en moyenne pour un total de 173 livreurs différents au cours de la période 2020-2023 (certains n’ayant pas livré chaque année). Près de 75% des livreurs livrent exclusivement une ou plusieurs distilleries. Les autres livrent en sucrerie et en distillerie (20%) et seuls 6% livrent exclusivement en sucrerie. Ces 6% sont quasi uniquement des petits planteurs et ne sont pas nécessairement les mêmes chaque année (c’est-à-dire que parfois ils livrent également en distillerie).

Parmi les livreurs ayant livré tout ou partie de leur canne en sucrerie, 86% sont des petits planteurs, 5% des planteurs intermédiaires et 12% des grands planteurs. Comparé aux distilleries, la sucrerie compte davantage de petits planteurs et beaucoup moins de planteurs « intermédiaires ». Bien que les petits planteurs soient très nombreux, ils ne couvrent en volume que 12% de l’approvisionnement de la sucrerie (contre 9% en distillerie). La sucrerie est très dépendante des quelques grands planteurs, qui assurent 87% des tonnages de la sucrerie (contre 76% des tonnages distilleries). Cependant, en proportion, leurs approvisionnements restent principalement destinés aux distilleries : les « grands planteurs » livrent plus de 500 000 tonnes aux distilleries, contre 119 000 tonnes à la sucrerie.



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

## ORGANISATION ACTUELLE DES APPROVISIONNEMENTS DE LA SUCRERIE

### Fonctionnement et objectifs fixés dans le plan d’entreprise

La SAEM Le Galion a la capacité de traiter jusqu’à 100 000 tonnes de canne à sucre par campagne, mais elle fonctionne très largement en sous capacité depuis de nombreuses années (un peu moins de 33 000 tonnes en 2023). Sa capacité de broyage journalière est d’environ 1 200 à 1 400 tonnes, mais en pratique, la sucrerie se limite à 800 tonnes par jour, car elle arrête de broyer la nuit. Malgré cela, le seuil des 800 tonnes/jour est rarement atteint. A titre d’exemple, en 2023, l’usine a traité en moyenne 284 tonnes par jour.

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

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

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

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

**Figure 5 : Objectifs de croissance de la SAEM 2018-2027 (prévisionnels et réels)**

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

Campagne 2024 : 24 800 tonnes broyées au 25/06, campagne prolongée jusqu'au 13/07, estimation à 30 000 tonnes maximum

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

## Contractualisation et préfinancement

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

Il faut noter que le montant du préfinancement est variable et évalué au cas par cas, selon le terrain concerné et son utilisation précédente (besoins en déboisement, remodelage etc.). Cependant, une approche économique plus concrète est nécessaire, afin de s'assurer de préfinancer des plantations, dont le remboursement sera soutenable par le planteur et pourra conduire à une rentabilité de la culture. Cette analyse doit être menée systématiquement par la sucrerie, avant tout préfinancement en se basant sur les prix de la canne actualisés, les rendements et le CP escomptés pour la parcelle, ainsi que sur les coûts de production prévisionnels.

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

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

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

## Prestations de service mises en place pour les planteurs

À la suite de la disparition de la CUMA Malgré Tout en 2019, la sucrerie a commencé à proposer des prestations de travaux agricoles pour les planteurs. Début 2024, la sucrerie dispose d'un parc de matériel composé d'une récolteuse d'occasion âgée d'une quinzaine d'années, acquise il y a 3 ans pour environ 70 000 €, ainsi que de 6 chariots, 4 tracteurs, 1 cane loader et du matériel de travail du sol.

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

Néanmoins, la récolteuse semble souffrir de pannes à répétition, qui ont eu pour effet de laisser sur pied (ou d'orienter vers les distilleries) 4 000 tonnes de cannes initialement destinées à la sucrerie en 2023, faute de moyen de récolte. La

récolteuse a été très peu utilisée en raison des difficultés techniques rencontrées : environ 15 hectares récoltés en 2023 et moins de 10 ha en 2024 (en date de juin 2024).

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

**Figure 6 : Prestations réalisées par la SAEM Le Galion entre 2021 et 2023**

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

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

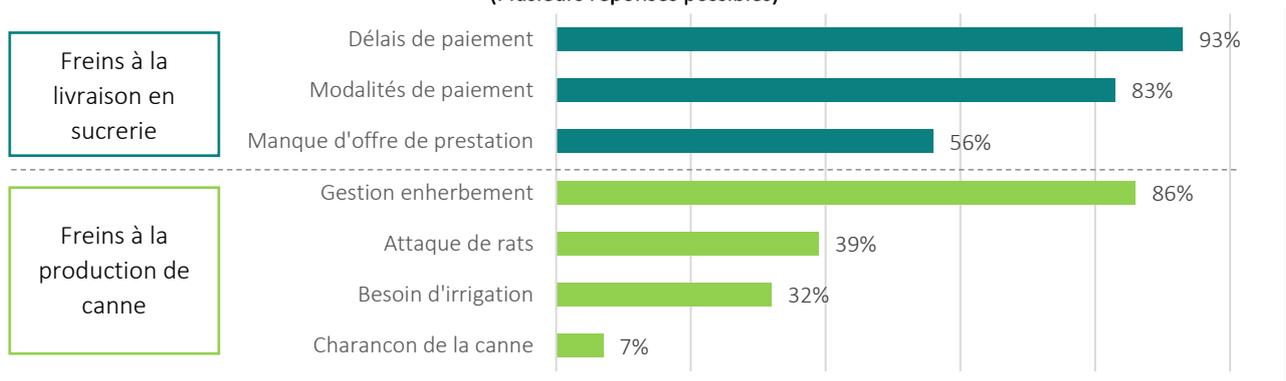
Par ailleurs, le matériel agricole est actuellement stocké à la sucrerie, mais pas nécessairement à l'abri des intempéries. Un projet de hangar agricole est en cours de réalisation, le permis de construire à récemment été obtenu. Il s'agit d'un projet relativement coûteux avec une enveloppe prévisionnelle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

Concernant son rôle de prestataire de service, la sucrerie met en avant le fait qu'il ne s'agit pas de son cœur de métier et que ce rôle n'a été endossé, que parce que la CUMA a périclité. De plus, elle explique que la prestation de service agricole ne fait pas partie des statuts de la SAEM. Néanmoins, la sucrerie du Galion travaille actuellement sur un projet de création d'une SCEA qui pourrait exploiter des terres en propre. Dans cette optique, elle devra s'équiper en matériel en cohérence avec les surfaces à développer, et pourrait en profiter pour mettre en place davantage de travaux agricoles pour les planteurs (plantation, entretien, récolte).

## FACTEURS IMPACTANT LES APPROVISIONNEMENTS ET PRECONISATIONS

Plusieurs éléments impactent, à la hausse ou à la baisse, les volumes de cannes reçus par la sucrerie. Certains éléments peuvent concerner la production de la canne en général et donc l'ensemble de la filière : baisse généralisée des rendements, difficultés techniques, non reprise des exploitations etc. D'autres éléments en revanche impactent les choix de livraison des planteurs et sont donc spécifiques à la sucrerie. C'est le cas des délais de paiement ou de la rémunération au CP par exemple. L'ensemble des freins identifiés ainsi que les leviers envisagés sont détaillés dans le rapport d'étude. La présente synthèse reprendra uniquement les principaux points concernant les freins spécifiques à la sucrerie à savoir la question du paiement et la disponibilité des prestataires de services.

**Figure 7 : Principaux freins à la livraison en sucrerie et à la production de canne mentionnés par les planteurs (Plusieurs réponses possibles)**



Source : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels

### Les problématiques de paiements : délais et rémunération au CP

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

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

En comparaison, les distilleries paient systématiquement sous quinzaine et la part versée par l'industriel représente la quasi-totalité du prix (seuls l'ATCL et le complément petits planteurs n'y sont pas intégrés). Cette différence dans les délais de paiement apparaît comme la principale raison pour laquelle les planteurs de la sucrerie se tournent vers les distilleries. En effet, les planteurs doivent engager des frais pour l'entretien et la récolte de canne, et ceux-ci manquent de trésorerie. Le besoin de trésorerie dès la livraison est absolument vital pour les petits planteurs et les planteurs intermédiaires :

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

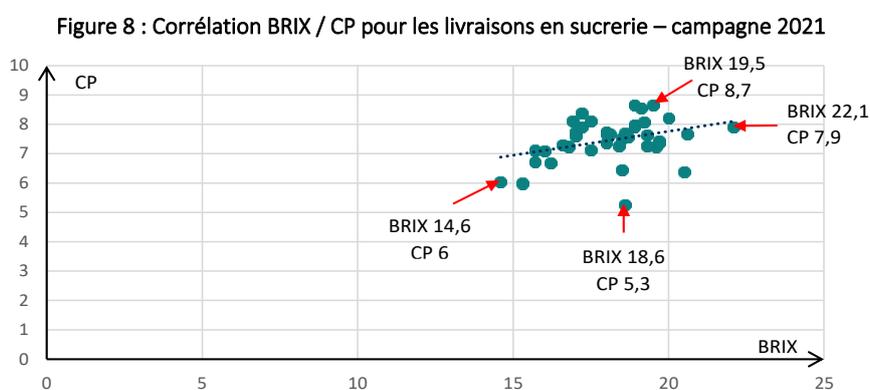
La pression sur la trésorerie causée par d'importants délais de paiement est donc difficilement tenable pour une majorité de planteurs, notamment les petits planteurs et les planteurs intermédiaires, dès lors qu'ils ne sont pas doubles actifs. Le besoin de trésorerie immédiat est la principale raison pour laquelle les planteurs choisissent de livrer une partie (plus ou moins importante) de leur production en distillerie. Ainsi, en moyenne les petits planteurs livrant en sucrerie n'ont livré,

en 2023, que 44% de leurs volumes à la sucrerie et 56% aux distilleries. Plusieurs planteurs expliquent qu'avec des paiements sous quinzaine (sur l'ensemble du prix), ils seraient en mesure d'envoyer l'ensemble de leurs cannes en sucrerie.

Au-delà de la question du délai, le mode de calcul qui sert au paiement des cannes livrées en sucrerie, est fréquemment remis en question par les planteurs. Le paiement est indexé sur le CP (coefficient de paiement). Plusieurs problématiques sont identifiées sur cette question :

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

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



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

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

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

Les planteurs notent une très grande variabilité de CP d'une livraison à l'autre, parfois au sein d'une même journée, ce qui tend à les rendre méfiants et à envisager des erreurs de mesures. Deux autres éléments expliquent la méfiance / les fluctuations de CP observées. D'une part, la confusion entre BRIX et CP précédemment évoquée. D'autre part, il semble qu'un certain nombre de paramètres puissent impacter le niveau de CP et l'avis des professionnels sur ces différents paramètres n'est pas homogène. Globalement, il semble que d'un côté (sucrerie) l'on estime que c'est principalement le travail de l'agriculteur qui impacte le CP, la qualité de l'entretien, le fait que la parcelle soit propre et sans herbe, pierres etc., la qualité de la coupe et de la récolte, le temps que la canne a passé au sol avant le chargement etc. Et donc, des critères moins restrictifs en matière de CP impacterait négativement la qualité des cannes livrées. D'un autre côté (côté

producteur), l'on estime que la maîtrise du planteur sur le CP est plus limitée avec un fort impact d'éléments externes (la météo, les attaques de rats etc.). Si certains producteurs considèrent que la conduite de la culture impacte le CP, ils estiment ne pas/plus avoir la main sur un certain nombre d'éléments :

- La gestion de l'enherbement est importante, mais l'interdiction de nombreux produits phytosanitaires les a laissés relativement démunis.
- La qualité de la coupe, puisqu'elle est souvent déléguée à un prestataire.
- La gestion de la météo et des délais de chargement pour lesquels les producteurs sont tributaires des prestataires et des transporteurs, dont la disponibilité étant parfois limitée.

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

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

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

Une analyse « théorique » a été menée sur le prix payé au producteur, pour différents niveaux de CP, sur la base de la rémunération 2023. En 2023, un CP de 10 donne lieu à une rémunération de près de 178 €/tonne, alors qu'un CP de 5 ne correspond qu'à une rémunération de 116 € / tonne. Il faut noter que cette grille est indicative, et réalisée à date, les dispositifs pouvant évoluer chaque année et notamment la partie dite de « reliquat » qui représente en 2023 un peu plus de 8 €/tonne, alors qu'elle représentait 25,6 €/tonne en 2018, 49,9 €/tonne en 2019 et 7,8 €/tonne 2020. Le reliquat est d'autant plus important, que les montants versés au titre de l'aide à la balance sont faibles.

**Figure 9 : Prix d'achat de la canne en sucrerie sur la base des dispositifs 2023 par niveau de CP (Aides incluses hors complément d'aide petits planteurs)**

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

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

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

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

Régler la problématique des délais de paiement est la priorité absolue pour espérer fidéliser les planteurs livrant en sucrerie et les convaincre de livrer davantage de cannes. En effet, pour les petites et moyennes exploitations les délais de paiement sont clairement le premier frein mentionné. Les problématiques administratives internes à la sucrerie ou à la CTM ne constituent pas aux yeux des planteurs des raisons suffisantes pour accepter des retards de paiement significatifs qui génèrent des difficultés de trésorerie et un stress important. Par ailleurs, au-delà du délai de paiement long, c'est également l'incertitude sur la date de versement (non connue à l'avance), qui empêche toute planification. Il est

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

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

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

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

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

Ce dernier point pourrait prendre la forme d'un niveau de rémunération forfaitaire sur la base d'un CP de 6,5 pour les cannes ayant un CP < 6,5, et un maintien du système d'indexation pour les cannes avec un CP > 6,5. Ce système aurait plusieurs avantages :

- Il permettrait de rassurer les agriculteurs en leur garantissant un prix minimum relativement attractif : en 2023 cela équivaldrait à un prix de 134 € / tonne hors complément petit planteur.
- Il permettrait tout de même d'encourager la qualité et de récompenser les planteurs, grâce au système d'indexation pour les cannes qui obtiennent des CP supérieurs à 6,5.
- Il permettrait à la SAEM de contractualiser avec les planteurs (hors cadre du préfinancement) et notamment avec les planteurs intermédiaires et les gros planteurs pour sécuriser les volumes. En effet, actuellement la SAEM ne s'engage pas sur des volumes contractuels avec l'ensemble de ses plus gros planteurs, car le découpage du prix et l'indexation sur le CP n'est pas adapté pour la mise en place de contrat. Ce qui signifie qu'en cas de mauvaise récolte, les planteurs honorent prioritairement leurs contrats avec les distilleries, avant de livrer la sucrerie qui devient la « variable d'ajustement ».
- En cas de campagne difficile, cette mesure constituerait un gain de temps pour l'ensemble des acteurs impliqués dans la gestion de crise et limiterait le risque de voir des planteurs se détourner de la sucrerie après quelques livraisons avec de mauvais CP. En effet, en 2024, les CP en début de campagne étaient bas, cela a inquiété les planteurs, a pu en détourner quelques-uns et finalement les 3 payeurs ont fini par s'accorder sur le principe de payer toutes les cannes marchandes sur la base d'un CP minimum de 6,5. Si ce type de système était en place dès le départ, cela aurait évité à la sucrerie de « perdre » des livraisons.
- Cela pourrait permettre de simplifier les dispositifs de paiement (paiement sur la base de 6,5 à la quinzaine) et mettre en œuvre une régularisation en fin de campagne pour les planteurs dépassant le seuil de CP de 6,5.
- Le coût réel d'une telle mesure est très modéré, mais celle-ci peut apporter des bénéfices importants en termes d'approvisionnement. L'estimation du coût d'une telle mesure a été réalisée en identifiant pour chaque campagne, le nombre de planteurs ayant des CP moyens sur l'ensemble de la campagne inférieurs à 6,5. Ainsi, en 2018, année catastrophique, 18 planteurs ont des CP moyens inférieurs à 6,5 (dont 1 seul inférieur à 4). Cela correspond à 2 022 tonnes, avec un CP moyen pondéré de 5,88. Un paiement sur la base d'un CP de 6,5 aurait

conduit à surpayer l'équivalent de 0,62 point de CP sur 2 022 tonnes. En considérant, les prix 2023, cela aurait conduit à un surcoût de 15 615 €. Si l'on considère les années, suivantes, moins atypiques en termes de CP, on constate que le coût est bien moindre : 0 € en 2019, 194 € en 2020, 2 265€ en 2023, 488 € en 2022 et 71 € en 2023. Soit un total de 18 633€ sur 6 années de campagne.

**Figure 10 : Estimation de l'impact d'un paiement minimum des cannes à 6,5**

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

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

Si des craintes émergent concernant la qualité, le principe du plancher peut être maintenu, avec un système de prorata :

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

Par ailleurs, cette mesure devrait s'accompagner, d'une part de la publication en amont de la campagne d'une grille expliquant les niveaux de paiement par tranche de CP. D'autre part, il sera essentiel de suivre, par une compilation des données sur plusieurs années, la progression des planteurs en termes de CP et de tonnage. Par exemple, les planteurs ayant des CP bas pourront être suivis et accompagnés techniquement (par la SAEM, le CTCS, Canne Union etc.) pour identifier les problématiques, en vue d'améliorer leur CP pour les années à venir.

## Disponibilité des prestataires de services et des machines

Les besoins de prestations de service au sein de la filière canne sont réels et croissants, ils concernent très largement la récolte, mais également les autres étapes de la culture : plantation et entretien. Parmi les planteurs interrogés, 56% estiment que l'offre de service de la sucrerie / du bassin sucrier est insuffisante. En premier lieu sur la récolte, les agriculteurs rencontrent des difficultés à trouver un prestataire pour la coupe mécanisée de la canne, mais également pour le ramassage des cannes coupées manuellement qui restent parfois plusieurs jours ou semaines au sol avant d'être collectées. Sur la question de la plantation également, un certain nombre de planteurs estiment que l'offre de service est insuffisante et sur l'entretien, elle semble quasiment inexistante sur cette zone. Plusieurs planteurs de taille moyenne expliquent par ailleurs ne pas travailler avec la sucrerie, car elle n'est pas en mesure de leur proposer une offre de service complète de la plantation à la récolte, à l'instar de ce que proposent certaines distilleries.

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

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

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

**Figure 11 : Nombre de récolteuses et d'hectares coupés mécaniquement par typologie d'acteurs**

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

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

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

Cinq planteurs de cannes proposant également des prestations de service pour les planteurs ont été identifiés. Ils sont tous plutôt situés sur la partie Sud de la Martinique et l'offre de service est donc très fortement concentrée sur la zone Sud et Centre de l'île. La zone du Galion n'est donc pas tout à fait une « zone blanche » d'ETA, mais la demande apparaît comme clairement supérieure à l'offre, car éloignée des sièges des principaux prestataires.

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

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

En termes de tarifs, il semble que l'offre soit relativement homogène et corresponde aussi au tarif proposé par la SAEM.

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

Enfin, depuis 2019 et la liquidation de la CUMA du Malgré Tout, il n'existe plus de CUMA pour la culture de la canne en Martinique. Quelques initiatives isolées semblent émerger pour relancer des CUMA, mais ces projets sont encore au stade de la réflexion.

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

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

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

Ensuite, il est nécessaire que la sucrerie parvienne à utiliser à très court terme le matériel en sa possession, les problèmes de pannes et de difficultés techniques doivent être traités de façon prioritaire. Une offre proactive de service doit également être proposée, du personnel agricole, des outils de travail du sol et des tracteurs sont disponibles toute l'année, mais peu mobilisés. Si les besoins en plantation dans le cadre des préfinancements sont limités, la sucrerie peut proposer des travaux d'entretien (gyrobroyage, épandage d'engrais et phytosanitaires, débroussaillage etc.).

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

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

Enfin, si des projets de CUMA émergent, il sera important de les accompagner. Néanmoins, la création de ce type de structure ne pourra être impulsée par des acteurs externes (SAEM, CTM, DAAF etc.), et doit être portée par des planteurs impliqués et motivés. Un accompagnement des projets pourrait s'avérer nécessaire, en mettant à disposition des planteurs des informations claires sur le fonctionnement des CUMA, les statuts à prévoir, les dispositifs d'aides disponibles, etc. Ainsi, un partage d'expérience avec d'autres CUMA des Antilles ou de métropole pourrait aider à sensibiliser les agriculteurs et à les accompagner dans leur réflexion. Deux projets intéressants ont été identifiés à date mais ne concernent pas exclusivement des planteurs du Galion. Ils sont cependant très peu avancés et encore en phase de réflexion.

## CONCLUSION

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

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

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

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

Des solutions existent, mais l'urgence d'agir doit être soulignée dans un contexte où le manque de confiance envers l'usine et les difficultés économiques des planteurs s'accroissent et la concurrence entre les industriels pour l'accès à la canne s'intensifie. La culture de la canne et la prestation de service agricole ne sont pas les métiers historiques de la SAEM néanmoins, les mutations de la filière et les contraintes pesant sur la culture de la canne imposent aujourd'hui à la SAEM d'embrasser ces nouveaux métiers. Bien sûr, il est important de comprendre tous les enjeux que cela pose et la nécessité de s'entourer de personnes compétentes pour mener à bien les nouvelles activités (au sein de la SAEM ou de la SCEA qu'elle souhaiterait créer). La forme juridique même de la SAEM semble en faire une structure peu agile et une partie des leviers proposés dépendent également des pouvoirs publics, mais il est essentiel de tout mettre en œuvre pour agir

rapidement. L'activation des différents leviers peut permettre de sécuriser et augmenter en partie les approvisionnements en canne, néanmoins l'atteinte de 100% des objectifs fixés dans le plan, d'entreprise 2023-2027 (à savoir 59 000 tonnes de canne) en 2027 semble compromise au vu des freins qui perdurent et des résultats des deux premières campagnes du plan, 2023 et 2024.

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