



Comment est partagée la valeur des produits issus de la canne à sucre et de la betterave entre planteurs et industriels à travers le monde ?

Situation en 2022 et principales évolutions par rapport à 2015

Timothé Masson, WABCG, mars 2022

Table des matières

Introduction.....	2
Existence d'un encadrement réglementaire ou interprofessionnel	3
Un prix encadré réglementairement, fixé par le gouvernement	3
Un prix fixe légal, communiqué annuellement	3
Une formule de partage fixée réglementairement	3
Des règles de partage non réglementées, mais fixées de manière nationales.....	5
Une entité nationale, responsable de la vente du sucre, assure la rémunération des planteurs ..	5
Un accord national, appliqué par chaque usine.....	5
En l'absence d'encadrement légal : un cadre contractuel.....	7
Un cadre relativement formelle de négociation	7
Pas réellement de formalisation dans les négociations	7
Vers la participation des planteurs à l'élaboration de leur prix.....	10
Conclusion	11
Annexe : situation par pays	12
Afrique	12
Amérique centrale et Amérique du Sud.....	14
Amérique du Nord.....	15
Asie	17
Océanie.....	17
Europe	19



Introduction

Les filières sucrières, dans le monde, ont souvent surpris le monde agricole par leur organisation. Cette organisation est nécessaire : les planteurs produisent une matière première (canne à sucre ou betterave) non stockable, très peu transportable, et qui nécessite une étape de transformation industrielle. Par ailleurs, ces filières nécessitent des investissements propres qui mobilisent des capitaux très importants, y compris pour le maillon agricole. Leur amortissement s'inscrit donc dans la durée, alors même que le délai entre les premiers travaux en champs et la commercialisation du produit fini est long (jusqu'à 2 ans en betterave), voire très long (parfois une décennie en canne à sucre), et que ce produit fini (le sucre) est l'un des plus volatiles au monde.

Dès lors, sucriers et planteurs ont donc toujours eu besoin de formaliser une relation commerciale dans le temps.

Cette étude vise à illustrer la diversité des relations entre planteurs et sucriers, autour de la manière dont le prix de la betterave, ou de la canne à sucre, est fixé à travers le monde. Elle est la mise à jour d'une étude précédente, réalisée en 2015¹, et se base sur les exemples fournis par 29 pays membres² de la WABCG (World Association of Beet and Cane Growers).

¹ *Comment est partagée la valeur des produits issus de la canne à sucre et de la betterave entre planteurs et industriels à travers le monde ?* WABCG, novembre 2015

² Afrique (Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Eswatini, Kenya, Maroc, Malawi, Maurice et Ouganda), Amérique Centrale et Amérique du Sud (Belize, Brésil, Chili, Colombie, Nicaragua), Amérique du Nord (Mexique et USA), Asie (Inde et Japon), Europe (Union européenne (dont Allemagne, Autriche, Belgique, France, Danemark, Finlande, Pays-Bas, Roumanie et Suède), Royaume-Uni et Turquie) et Océanie (Australie et Fidji)



Existence d'un encadrement réglementaire ou interprofessionnel

Un prix encadré réglementairement, fixé par le gouvernement

Un prix fixe légal, communiqué annuellement

Dans certains pays, le prix de la canne, ou de la betterave, est fixé de manière réglementaire. Dans ce cas, le prix du sucre également fait l'objet d'un encadrement :

- C'est le cas par exemple au **Maroc**, où le prix de la betterave, de la canne et du sucre, sont fixés par l'administration. Si ces prix n'ont pas changé depuis 2006, cela ne crée pas, pour autant, de tension : les efforts menés aussi bien par le gouvernement (Plan 'Maroc Vert' et suivant) avec l'interprofession (FIMASUCRE) ont conduit à une augmentation conséquente des rendements sur la dernière décennie, ce qui permet une amélioration de la productivité à tous les échelons de la filière et, in fine, à une revalorisation du chiffre d'affaire à l'hectare pour les planteurs.
- En **Turquie**, la situation est un peu différente : le gouvernement limite la production du sucre à des fins alimentaires domestique (quota A), par usine, et fixe le prix de la betterave pour le sucre de ce quota. Il mentionne, pour le sucre de ce quota, un prix recommandé, non obligatoire mais respecté par les 15 usines publiques (sur les 25 du pays) et, in fine, agissant, pour tous, comme un prix minimum. Deux autres quotas existent, sans encadrement de prix : le quota B, généralement fixé à 5 % du quota A, pour servir de réserve si le quota A n'est pas atteint, et le quota C pour l'export, généralement non utilisé.

En **Inde**, le prix de la canne à sucre est fixé annuellement, par le gouvernement central (*FRP, Fair and Remunerative Price*), en fonction de la teneur en sucre de la canne. Certains Etats ajustent ce FRP à la hausse (*SAP, State Advisory Price*). Mais, à l'opposé des cas précédents, le prix du sucre est laissé libre, ce qui peut affaiblir les sucreries en cas de prix du sucre trop bas par rapport à leurs obligations envers les planteurs, conduisant à des arriérés de paiements récurrents³.

Une formule de partage fixée règlementairement

Au **Kenya**, la loi impose aux sucreries de payer, aux planteurs, 50 % de la valeur du sucre sortie usine. Les modalités d'application et de contrôle ne sont pas connues. La situation sera la même prochainement en **Ouganda** : une loi, signée en 2020, indique la même disposition (50 % de la valeur du sucre sortie usine doit être versée aux planteurs), mais elle reste encore en attente d'application.

Au **Mexique**, la loi de 2005 (*Ley para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar*), permet au gouvernement de calculer le prix à payer, par les sucriers, aux planteurs à partir d'un relevé de prix. Pour cela, il pondère la moyenne entre les prix domestiques du sucre (relevé de prix dans 6 régions, pondérée du nombre d'habitant de chacune, et diminué de 6,4% pour en déduire un prix sortie-sucrerie) et les prix à l'export (moyenne pondérée entre le prix du sucre mondial, à partir du marché à terme, et de la valeur du sucre destiné à abonder le contingent USA, diminué de frais de Fobbing fixés) des volumes effectivement fournis par les sucriers au « *Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar* » du Ministère de l'Agriculture. De ce prix de référence nationale, il en est déduit un prix de la valeur du sucre contenu dans la canne : le prix du "KARBE" (*kilogramo de azúcar recuperable base estándar*) en y appliquant un ratio de partage de 57 % pour les planteurs, unique

³ Pour remédier à cela, le gouvernement indien, après avoir agi à travers des aides à l'exportation, vise le développement du débouché de l'éthanol, à travers un Ethanol Blending Program (EBP) ambitieux, encourageant financièrement l'utilisation de jus vert, de sirops et de mélasse vers ce débouché et le développement des distilleries. L'objectif est d'atteindre 20 % d'éthanol dans les carburants à échéance 2030, ce qui pourrait être atteint dès 2025.



dans le pays. L'unité de KARBE par canne, en revanche, dépend du ratio d'extraction de chaque usine (mesuré avec la présence de représentants de planteurs).

A **Fidji**, la situation est un peu différente : il n'y a qu'un propriétaire des sucreries, la Fiji Sugar Corporation (FSC), détenue à 69,8% par le gouvernement. La loi lui impose de reverser un pourcentage du produit de ses ventes aux planteurs, qui dépend du volume de sucre produit par le groupe (70% si la sucrerie produit jusqu'à 325.000 t ; 72,5% entre 325 et 350.000 t et 75% au-delà) : cette disposition fait sens, puisque, en cas de hausse de production, la sucrerie réduit ses charges fixes à la tonne de sucre.

**A situation exceptionnelle,
conditions exceptionnelles**

Les conditions de paiement de la canne à **Fidji** ont été ajustées en 2018, à la suite de plusieurs crises (débouché européen déprimé du fait de la fin des quotas, pertes considérables en champ du fait d'une succession d'ouragans). La règle de partage n'est temporairement plus appliquée : un prix fixe de la canne, supérieur à celui qui aurait été dû être effectivement payé par l'application de la formule, a été fixé par le gouvernement pour soutenir les planteurs.



Des règles de partage non réglementées, mais fixées de manière nationales

Une entité nationale, responsable de la vente du sucre, assure la rémunération des planteurs

Dans deux pays listés, une entité unique est en charge de vendre le sucre, et de s'assurer du partage de la valeur. C'est le cas notamment :

- A **Maurice** : la filière a cette particularité qu'il est historiquement considéré que la sucrerie n'achète pas la canne ; elle la traite, pour le compte du planteur, tout en retenant 22 % de la valeur du sucre (un montant fixé par la loi). Le sucre mauricien est uniquement commercialisé par le *Mauritius Sugar Syndicate* (MSS) qui regroupe tous les planteurs et industriels du pays, et c'est MSS qui s'assure de payer, d'une part les sucreries (22 %) et, d'autre part, les planteurs (78 %). On verra que la rémunération des planteurs au titre de la mélasse et de la bagasse fait également l'objet d'un encadrement légal.
- Et en **Eswatini**, où la situation est similaire : le sucre et la mélasse sont commercialisés par l'ESA (Eswatini Sugar Association, qui regroupe planteurs et sucriers). Le résultat des ventes est reversé aux sucriers, qui doivent reverser 68,1 % de cette valeur aux planteurs, selon une loi négociée en 2005.

Un accord national, appliqué par chaque usine

Quatre exemples montrent qu'un accord de branche a pu être négocié au niveau national, dont l'application est ensuite étendue à l'ensemble des sucreries qui opèrent dans le pays.

C'est le cas en **Afrique du Sud** : l'interprofession (*SASA, South African Sugar Association*), audite les sucreries sur leurs ventes de sucre et de molasse. Après retrait de coûts administratifs ('*industrial levies*'), il en est déduite, au niveau national, une part dédiée aux planteurs, négociée (64.3 %), qui permettra de fixer une valeur de la Recoverable Value (RV, estimation de la quantité de saccharose de la canne à sucre qui se retrouve en sucre et en mélasse) applicable dans tout le pays : toutes les sucreries payent donc la canne le même prix. Une communication sur la valeur de la RV est faite tous les mois, et la valeur finale de la canne est connue en fin de campagne.

Au **Brésil**, et particulièrement à São Paulo, les conditions de prix de la canne sont définies par un accord interprofessionnel conclu au sein de CONSECANA, qui regroupe planteurs et sucriers. Cet accord précise que la valeur de la canne doit représenter 59,5 % de la valeur du sucre et 62,1 % de la valeur de l'éthanol (la récolte et le transport revenant aux planteurs).

Pour déduire le prix de la canne issu de ce partage, la filière se base sur les relevés de prix de l'ESALQ/CEPEA (*Centro de Estudos Avancados em Economia Aplicada*), lié à l'Université de São Paulo, sur 9 produits : 3 pour le sucre (sucre blanc domestique, sucre blanc exporté, sucre roux) et 6 pour l'éthanol (fuel anhydre et hydraté, industrie anhydre et hydraté, export anhydre et hydraté). De ces prix, en appliquant des ratios de conversions techniques validés par CONSECANA, puis le pourcentage de partage, l'interprofession en déduit, et publie tous les mois, une valeur de l'ATR (Açúcar Total Recoverable, qui représente la quantité de sucre, de la canne à sucre, qui se retrouve en sucre et mélasse). A noter que des accords locaux peuvent permettre de ne pas prendre en compte les valeurs de prix moyens de l'état, mais les ventes effectives de l'usine ; le ratio de partage reste néanmoins respecté.

Au **Nicaragua** également, le partage permettant de fixer le prix de la canne est négocié au niveau national, entre les représentants des planteurs et des sucreries : depuis 2018, 54,5 % de la valeur du sucre, et de la mélasse, est payé aux planteurs, le sucre considéré étant celui, publié par les sucreries,



pour chaque marché (domestique, marché mondial, marchés protégés par quotas d'exportation). On verra que, concernant spécifiquement le sucre vendu sur le marché mondial, les planteurs sont acteurs dans l'arbitrage sur le marché à terme.

En **Australie**, le lien contractuel entre planteur et sucrier reste libre, mais la formule de partage historique, mise en place en 1916, reste largement utilisée :

$$[\text{Prix de la canne}] = [\text{prix du sucre}] \times 0,009 \times (\text{CCS} - 4) + \text{constant}$$

Fondée sur une base de CCS (*Commercial Cane Sugar*, une mesure du sucre extractible de la canne, y compris dans la mélasse) à 12 unité et un coefficient d'extraction en sucre, à partir de la canne, de 90 % en usine, cette formule vise à assurer que les planteurs touchent 2/3 (67 %) de la valeur du sucre tout en incitant les planteurs à avoir une haute teneur en sucre et les industriels à avoir un meilleur taux d'extraction. Les deux parties bénéficient de la hausse du prix du sucre, et supportent les conséquences d'une baisse. La constante permet des ajustements par rapport à la formule, et est négocié entre planteur et sucrier.

La base de cette formule est utilisé désormais pour permettre de calculer la quantité de sucre contenue dans sa canne (GEI : *Grower Economic Interest Sugar*) qui lui revient, et dont le prix peut être fixé par le planteur lui-même à travers plusieurs possibilités détaillées plus tard.

Ne pas comparer les formules sans tout prendre en compte !

Comparer les formules entre pays pour en déduire un pays qui paierait mieux les planteurs qu'un autre serait erroné pour plusieurs raisons, notamment :

- parce que cela dépend sur quel prix du sucre on se réfère,
- parce que les conditions de réception de la matière première et la mesure de sa teneur en sucre peuvent être très différentes d'un pays à l'autre,
- parce que la récolte et le transport de la matière première peut-être à charge des planteurs, ou bien des sucriers,
- parce que les co-produits peuvent être très différemment pris en compte
- etc.



En l'absence d'encadrement légal : un cadre contractuel

S'il n'y a pas de dispositions nationales (légales ou par accord national) encadrant la manière dont se fixe le prix de la canne à sucre ou de la betterave, les conditions de prix ne sont fixées que de manière contractuelle. Cette situation est minoritaire dans le monde, et la question de la capacité de négociation des planteurs face aux sucriers est, dans ce cas, cruciale.

Un cadre relativement formelle de négociation

C'est un cadre contractuel qui encadre la relation entre planteurs et sucrier au **Belize**, à la différence qu'il n'y a qu'un groupe sucrier dans le pays qui s'approvisionne auprès de 5.000 planteurs : son application est donc nationale. Des négociations, formalisées, ont lieu pour déterminer le prix de la canne : le dernier accord a été trouvé en 2015, pour 7 ans, et est en cours de renégociation. A partir du chiffre d'affaire annuel de l'entreprise au titre du sucre et de la mélasse, en sont déduits des frais divers (ensachage, assurance, transport) permettant d'en déduire le NSV (Net Stripped Value) dont 65 % doit revenir aux planteurs (les frais de récolte et de transport leur incombant). Une rémunération au titre de la bagasse est prévue, dont le mode de calcul est critiqué par les représentants des planteurs car ne tenant pas en compte sa valeur réel (voir plus loin).

En **Colombie**, les contrats entre sucriers et planteurs sont généralement négociés tous les 5 à 10 ans, sans règle nationale. Si le gouvernement n'intervient pas dans le cadre contractuel, il intervient en revanche dans la publication des prix de référence du sucre : il publie, chaque mois, les prix moyens du sucre et de l'éthanol pratiqués par chaque entreprise (avec 2 mois de délai) via le '*Fondo de Estabilización del precio del Azúcar*'. A partir de ces valeurs, lorsque les sucreries se chargent de la récolte et du transport, les contrats sont généralement uniformes sur ce point : pour une canne à 11,6 % de sucre, la valeur à percevoir par le planteur est celle de 58 kg de sucre vendus par le sucrier (donc 50 % de la valeur du sucre contenu dans la canne va au planteur). Si la sucrerie produit de l'éthanol, elle paiera la valeur de 29,5 l d'éthanol (donc autour de 40 % de la valeur de l'éthanol⁴).

Pas réellement de formalisation dans les négociations

C'est le cas par exemple en **Côte d'Ivoire**, où le prix de la canne à sucre est fixé avant campagne, individuellement par chaque industriel. Il est stable depuis 5 ans, on peut donc considérer qu'il n'est pas lié à la valeur des produits finis. Dans ce cas précis, le prix de la canne est d'ailleurs au poids, indépendamment de la teneur en sucre. Au **Chili** également, le prix est fixé contractuellement, annuellement, sans négociation formelle, ainsi qu'au **Malawi**. Dans ce dernier cas néanmoins, un prix final vient corriger, en fin de campagne, le prix initialement annoncé, laissant penser à un partage de la valeur sur produit fini. Les planteurs, actuellement, poussent le gouvernement à inclure un encadrement sur la manière dont ce prix est mis en place dans un cadre réglementaire national (Draft Sugar Bill).

Dans **l'Union européenne**, depuis la fin des quotas, aucun accord n'existe d'un point de vue national (sauf dans le cas où un unique fabricant opère dans un pays) : le prix est fixé de manière contractuelle, et la loi se contente d'autoriser la négociation collective entre un sucrier et les planteurs qui le livrent,

⁴ Le calcul est basé sur le fait qu'1 t de canne à 11,6% produit 78 l. d'éthanol, dont 7 l proviennent de la mélasse (non rémunéré au planteur) ; la sucrerie impose une réduction de 12 l. au titre des investissements, soit un partage à 44 % si l'on ne prend pas en compte la valeur de l'éthanol produit à partir de la mélasse, et moins de 40 % si on la prend en compte.



sans l'encadrer⁵. Dans la pratique, les conditions diffèrent donc, selon les sucriers, et indépendamment du pays : on peut noter des prix fixes, généralement ajustés en fonction de la valeur du prix du sucre, à travers une grille de prix. Dans ce cas, la référence peut être la vente effective du sucre par le sucrier, le prix moyen européen (tel que publié et audité par la Commission européenne), et/ou le prix du sucre sur le marché mondial. Il arrive que le planteur ait le choix entre plusieurs propositions de contrat. Il faut souligner que plusieurs sucreries européennes sont détenues par les planteurs ('coopératives') : dans ce cas, le prix payé n'est souvent communiqué qu'en fin de campagne, et inclut un retour sur les résultats financiers de la coopérative, qui peuvent inclure des activités de diversification.

Si la sucrerie n'est pas une coopérative (où le planteur est généralement engagé sur une surface constante), de manière à s'assurer d'une relative constance dans l'approvisionnement, plusieurs sucreries proposent aux planteurs de choisir entre un contrat annuel ou un contrat multi annuel (2 ou 3 ans) proposant des prix rémunérateurs. Si ce n'est pas le cas, c'est souvent à travers un bonus au maintien des surfaces que cela est fait (qui peut souvent être vu, par les planteurs, comme un malus pour ceux qui choisiraient de baisser leurs surfaces).

La situation est proche aux **USA**, mais avec une grande différence : un prix minimum du sucre est, en effet, encadré indirectement par loi, à travers un système de prêt (*loan*). Les sucriers, qui disposent d'un quota de production fixé annuellement, peuvent, avant la vente de leur sucre, mettre en gage leur sucre auprès du gouvernement le temps qu'ils le vendent à un prix librement négocié. S'ils le vendent à un prix supérieur, ils remboursent le prêt (avec intérêt). Ce dispositif est réservé aux coopératives, mais aussi aux entreprises privées qui s'engagent sur un prix minimum de la canne ou de la betterave fixé par la réglementation. En pratique, actuellement, l'ensemble des sucreries transformant de la betterave est sous forme coopérative, ce qui n'est pas le cas pour celles transformant de la canne à sucre. Dans le cas de ces coopératives, la valeur de la betterave ou de la canne est, comme en Europe, fixé après la campagne selon les résultats du groupe, avec une différence fondamentale : un prix minimum, directement lié au prix du sucre via le système de prêt (*loan*), est, en quelque sorte, assuré.

⁵ Depuis la fin des quotas, il n'y a plus de prix minimum de la betterave. Le prix du sucre et de l'éthanol ne font pas non plus l'objet d'un encadrement réglementaire : seul subsiste un 'prix de référence' pour le sucre (404 €/t), mais qui n'a pas d'implication légale.



Quel traitement pour la pulpe, la bagasse, la mélasse et l'éthanol ?

La situation diffère beaucoup, selon les pays, sur les pulpes (résidus de betterave), la bagasse (résidus de canne à sucre) et la mélasse.

La pulpe peut être la propriété du planteur dans sa totalité (exemple du **Maroc**, où le planteur, s'il veut la récupérer, doit payer les frais de séchage) ou partiellement (20 %, en **Turquie**). Elle peut aussi appartenir à la sucrerie (**Chili**), ou être traité de la même manière que le sucre dans le partage de la valeur (**USA**). Dans **l'Union européenne**, la pulpe appartient toujours aux planteurs mais, depuis la fin des quotas, les prix de betterave sont souvent communiqués en incluant la valeur de la pulpe (dans ce cas, la réglementation impose que la compensation versée au titre de la pulpe soit indiquée de manière distincte du prix de la betterave).

La bagasse ne fait que rarement l'objet de rémunération pour le planteur. C'est néanmoins une pratique qui se développe : à **Maurice** par exemple, uniquement la partie permettant de produire de l'électricité excédentaire (vendu sur le réseau) est partagée avec les planteurs, en se basant sur la valeur d'un approvisionnement alternatif en combustible par une unité de production électrique. Au **Belize** aussi, la seule bagasse qui fait l'objet d'une rémunération est celle qui permet la production d'électricité vendue sur le réseau, mais les planteurs regrettent que son mode de calcul se déduise de la valeur du sucre, indépendamment de la valeur de l'électricité effectivement vendue.

C'est également, depuis peu, le cas en **Eswatini** : jusqu'à présent, la bagasse n'était pas rémunérée en tant que tel, car le partage de la valeur du sucre qui revient au planteur (68,1 %) avait été calculé en prenant en compte l'intérêt de cette bagasse dans le calcul des coûts industriels. Depuis 2020, si la bagasse est valorisée par une sucrerie, un Comité indépendant, nommé par l'ESA, doit s'assurer que 68% de cette valeur revient au planteur.

Quant à la mélasse, la manière dont est calculé la teneur en sucre de la canne peut permettre de l'inclure (**Mexique**) mais on fera remarquer que, dans ce cas, elle est payée uniquement sur la valeur du sucre, pas de sa valeur propre. Les ventes de mélasse peuvent néanmoins parfois faire l'objet d'un partage (**Afrique du Sud, Nicaragua, Maurice**), ou rester la propriété de l'industriel (**Turquie**), sauf décision contraire de certaines usines (**Australie**).

De plus en plus, la production d'éthanol par les usines limite la production de molasse. Dans ce cas, on a vu que certains pays conviennent d'un partage de la valeur de ces ventes, comme pour le sucre, parfois de manière plus avantageuse (62.1 % de la valeur de l'éthanol revient au planteur au **Brésil**, contre 59.5 % de la valeur du sucre) ou moins (40 % de la valeur de l'éthanol revient au planteur en **Colombie**, contre 50 % de la valeur du sucre).



Vers la participation des planteurs à l'élaboration de leur prix...

Dans trois pays, les planteurs interviennent directement dans la fixation du prix de leur canne ou de leur betterave, à des degrés divers.

Le premier à s'être engagé dans cette voie est **l'Australie**. La quantité de sucre qu'un planteur peut arbitrer lui-même est appelé le GEI (*Grower Economic Interest Sugar*), et est déduit de la formule historique (GEI Sugar = 0,009 x (CCS-4)). Le planteur est libre de choisir le négociant de ce GEI : cette décision doit être prise avant le 31 octobre précédent chaque campagne (débutant le 1^{er} juin suivant). Il peut choisir son usine, ou QSL (Queensland Sugar Limited) pour le faire. Le planteur pourra alors bénéficier des mécanismes de fixation de prix offerts par ces négociants, qui sont multiples, mais sont généralement mises en place à partir d'arrêts de prix sur le marché à terme du sucre brut (#11) sur les échéances de juillet (pour 1/6 du volume), octobre (2/6), mars (2/6) et mai (1/6). Les planteurs recevront leur part de prime physique (marchés asiatiques principalement) mais supportent les coûts induits par la vente du sucre (stockage, transport, etc.).

Au **Nicaragua**, on a vu que, par accord interprofessionnel, 54,5 % de la valeur du sucre revient au planteur. Pour ce qui est du sucre vendu sur le marché mondial (donc hors sucre domestique et sucre vendu à l'exportation au sein de contingents préférentiels), les planteurs sont acteurs dans l'arbitrage sur les marchés à terme. En effet, depuis 2016, un nouveau système s'est mis en place : en début de chaque campagne, les sucreries communiquent à l'association de planteurs (APRICO) le montant prévisionnel de sucre vendu sur le marché mondial, généralement autour de 60 %, en se basant sur les surfaces disponibles et le rendement prévisionnel. Sur ce montant, c'est Aprico qui décidera des arrêts de prix à effectuer concernant le volume correspondant à la part planteur (54,5 %). Si ces arrêts de prix sont, en pratique, effectués par la sucrerie, c'est bien APRICO qui les décide.

Au **Royaume-Uni**, bien que le cadre réglementaire général n'ait pas été modifié depuis le départ de l'Union européenne, une nouveauté est apparue en 2021 au sein du contrat liant les planteurs à leur sucrier. Au sein du volume de betteraves contracté, le planteur a en effet la capacité de fixer le prix de ses betteraves, dans la limite de 10 % du tonnage. Pour cela, la formule suivante est utilisée :

$$\text{Prix de la betterave} = \frac{(\text{MAT du sucre blanc (\#5, échéance décembre, en £)} - \text{Constant})}{6,25} - (\text{frais de gestion})$$

Cette formule est basée sur le fait que 6,25 t de betteraves (à 16%) produisent 1 t de sucre. La constante est négociée, tous les ans, entre le planteur et le sucrier (152 GBP en 2021, 175 GBP en 2022 du fait de la hausse des coûts énergétique en sucrerie). Les frais de gestion (0,34 GBP/t) reviennent à un courtier indépendant, associé au système, et assurant le lien avec le marché à terme.

Tout planteur peut choisir d'utiliser cette possibilité à signature du contrat ; il aura jusqu'au mois de septembre avant récolte (généralement entre octobre et janvier) pour arrêter un prix de betterave correspondant à la valeur du marché à terme au jour du choix.



Conclusion

Il existe autant de systèmes de fixation du prix de la betterave ou de la canne, que de pays. Chaque situation est particulière, fruit d'une histoire et d'une politique sucrière locale.

L'étude de 2015⁶ soulignait l'importance, en termes de cohésion de filière et donc de durabilité :

- de **l'existence de règles prédéfinies et claires** dans l'établissement du prix de la canne ou de la betterave ;
- au cas où ces dernières ne sont pas directement encadrées par la loi, **de négociations considérées comme équilibrées** par tous les maillons de la filière lors de leur mise en place ;
- **d'une segmentation de marché considérée par tous les partis comme suffisante**, en ce qui concerne les produits finis ;
- Et de **l'existence d'un système de contrôle** garantissant la confiance des maillons dans le processus mis en place.

A ce titre, si l'on compare la situation actuelle avec celle recensée en 2015, on peut constater que, sur ces critères, la situation s'est améliorée pour le maillon agricole :

- en **Colombie**, par un meilleur partage de la valeur de l'éthanol entre planteurs et sucriers ;
- à **Maurice** et en **Eswatini**, par la formalisation d'un partage de la valeur de la bagasse entre planteurs et sucriers ;
- au **Nicaragua**, avec la fixation, par l'association de planteurs, du prix du sucre dont les planteurs sont propriétaires et qui est destiné au marché mondial ;
- au **Royaume-Uni**, par la possibilité, pour un planteur individuel, de fixer lui-même le prix d'une partie de ses betteraves, en fonction du marché à termes du sucre.
- En **Ouganda**, la situation devrait s'améliorer, sous réserve de l'application de la loi mise en place en 2020.

La situation a été temporairement modifiée à **Fidji**, avec la mise en place d'un prix minimum permettant au planteur de survivre, après une succession de crises sans précédent, rendant inopérant le système antérieur. Enfin, on peut considérer que la situation s'est dégradée pour les planteurs dans **l'Union européenne**, avec la fin des prix minimums et la fin de possibilité de négociations à l'échelle nationale, dans les pays qui le pratiquaient, au profit de négociation par groupe sucrier.

⁶ Comment est partagée la valeur des produits issus de la canne à sucre et de la betterave entre planteurs et industriels à travers le monde ?
WABCG, novembre 2015



Annexe : situation par pays

Afrique

En **Afrique du Sud**, l'interprofession, SASA (*South African Sugar Association*), regroupe les planteurs et les industriels. Les revenus des ventes de sucre et de mélasse (sur le marché domestique et à l'exportation) font l'objet d'un audit par les sucreries et d'une vérification par les commissaires aux comptes et les experts de la SASA. Après déduction des frais administratifs ("industrial levies"), 64,3127 % du montant est attribué aux planteurs, au niveau national, en fonction de la quantité et la qualité des livraisons de canne. La qualité est mesurée par le pourcentage de la valeur appelée « *Recoverable Value* » (RV: estimation de la quantité de saccharose de la canne à sucre qui se trouve dans le sucre et la mélasse). Pendant la campagne, tous les mois, la valeur de la RV est communiquée ; la valeur finale de la canne est connue en fin de campagne. Il n'y a pas de rémunération pour la bagasse. La récolte et le transport sont à la charge du planteur.

A **Maurice**, selon la loi, 78% de la valeur du sucre extrait de la canne est reversée aux planteurs, ces derniers étant responsables de la récolte et de la livraison. Le sucre est uniquement commercialisé par le Mauritius Sugar Syndicate (MSS) qui regroupe les planteurs et industriels du pays. Les recettes de vente sont reversées en totalité aux planteurs et aux sucriers, après déduction, directement par MSS, des frais communs. Historiquement, en réalité, il est considéré que la sucrerie n'achète pas la canne ; elle la traite, pour le compte du planteur, tout en retenant, par la loi, 22 % de la valeur du sucre.

La mélasse (utilisée pour la production d'éthanol, de rhum, de vinaigre et d'aliment pour bétail) appartient aux planteurs, qui délèguent généralement sa commercialisation. Dans ce cas, le prix est calculé par la Mauritius Cane Industry Authority (MCIA), agence gouvernementale qui agit comme régulateur pour le secteur, afin de prendre en compte le prix de vente moyen de la mélasse et d'en déduire le montant dû au planteur.

Le planteur est rémunéré pour sa bagasse, mais uniquement sur l'excédent d'électricité de la centrale de cogénération, après utilisation par la sucrerie, exporté vers le réseau national. Cette disposition a été mise en place par le gouvernement en 2021 dans le cadre du « *National Biomass Framework* ». La valeur de la bagasse est calculée par le gouvernement en se basant sur la valeur d'un approvisionnement alternatif en combustible par une unité de production électrique (par exemple, l'huile lourde). Le montant correspondant est reversé par le gouvernement et la *Central Electricity Board* (organisme public gérant l'électricité à Maurice) à MSS, qui reverse la valeur correspondante aux planteurs et aux sucriers sur une base de partage identique à celle pour le sucre (78 % pour le planteur, 22 % pour le sucrier), en fonction des volumes de livraison de chaque usine.

Le prix final est donné en fin de campagne, des avances étant reversées aux producteurs en cours de campagne.

En **Côte d'Ivoire**, la filière sucrière ne fait pas l'objet d'encadrement politique propre (l'action du gouvernement étant majoritairement orientée vers la lutte contre les entrées illégales de sucre dans le pays). Le prix de la canne est fixé de manière unilatérale par les industriels. C'est un prix fixe à la tonne de canne, indépendamment de la richesse et de la qualité livrée, et indépendamment du prix du sucre et des coproduits. Ce prix est resté stable depuis 5 ans. Une situation qui constitue le problème majeur des producteurs. Ce sont les industriels qui réalisent la récolte et le transport jusqu'à l'usine ; ce coût, dont le montant est décidé par négociation avant la campagne, est facturé au planteur à la fin de la campagne. Les industriels communiquent aux planteurs le prix du sucre, mais sans réel contrôle. Par déduction, on peut estimer que la part revenant au planteur est approximativement de 40% de la valeur du sucre produit par l'industriel (revenus tirés de la mélasse non inclus, ni de la bagasse).



Au **Maroc**, les négociations entre planteurs et industriels se font au sein de la Fédération Interprofessionnelle Marocaine du sucre (FIMASUCRE) avec le Ministère de l'Agriculture. Cela dit, les prix du sucre, de la betterave et de la canne sont directement fixés par l'état. En effet :

- Les prix sortie usine des différentes catégories du sucre sont fixés par l'administration. La dernière révision des prix date de 2006. A ce prix s'ajoute une marge de distribution du sucre, également fixée par l'administration.
- Le prix de la betterave et de la canne est également fixé.

Les prix du sucre, de la betterave et de la canne sont tous restés constants depuis plus d'une dizaine d'années. L'effort de la filière est surtout sur la productivité pour améliorer les revenus des agriculteurs et sur la mise à niveau technologique et la réduction des coûts de production pour l'industrie.

L'arrachage/la coupe est à la charge de l'agriculteur, le chargement et le transport sont à la charge de l'industriel. La pulpe est propriété du planteur (les frais de séchage et d'emballage étant à sa charge), la bagasse est propriété de l'industriel.

En **Eswatini**, le sucre et la mélasse sont vendus par l'ESA (Eswatini Sugar Association), qui regroupe les représentants des planteurs et des sucriers. L'ESA paie les sucreries pour leurs livraisons de sucre et de mélasse, et les sucreries doivent reverser 68.1% de cette valeur aux planteurs (en fonction de la teneur en sucre de chaque planteur), selon une loi négociée en 2005. La récolte et la livraison sont à la charge du planteur.

La bagasse n'est pas rémunérée si elle est utilisée pour la production de sucre, car l'on considère que le montant (68.1%) tient compte du fait que les coûts industriels sont moindres grâce à l'utilisation interne de la bagasse. Cependant, depuis 2020, si la bagasse est valorisée par une sucrerie, cette dernière doit rémunérer le planteur. Le montant dû fait l'objet d'une décision d'un comité indépendant (Review Committee), nommé par l'ESA, afin de s'assurer que 68% de cette valeur revient au planteur. Il n'y a pas de détails publics.

Un premier acompte est versé aux planteurs lors de la livraison, et le solde est réglé 3 mois après la fin de la campagne.

Au **Kenya**, la loi (Agriculture and Food Authority Act 2013⁷) impose aux sucreries de payer, aux planteurs, 50 % de la valeur du sucre sortie usine. Les modalités de contrôle ne sont néanmoins pas connues.

Au **Malawi**, les prix de la canne sont décidés par les sucreries. Jusqu'ici, il n'y a pas d'encadrement légal dans l'industrie sucrière et les accords d'approvisionnements de la canne (Cane Supply Agreements) ne contiennent pas d'information sur les prix. Cependant, les planteurs de canne poussent actuellement le gouvernement à inclure un encadrement sur la manière dont ce prix est mis en place dans un cadre réglementaire national (Draft Sugar Bill). Actuellement, un prix provisoire est communiqué aux planteurs au début de chaque campagne, et le prix final est annoncé en fin de campagne. Le paiement de la canne se base sur l'estimation du saccharose récupérable (Estimated Recoverable Sucrose, ERS), soit la teneur en sucre de la canne. La récolte et le transport sont organisés et payés par les planteurs. Il n'y a pas de rémunération pour la bagasse.

En **Ouganda**, une loi, signée en avril 2020, précise que 50 % de la valeur du sucre sortie usine doit être versée aux planteurs (sachant que les frais de récolte et de transport sont à la charge des planteurs). Etant donné que le Comité du Sucre (Sugar Board) n'est pas encore en place, cette loi reste en attente d'application. Elle ne comprend pas le partage concernant la mélasse et la bagasse.

⁷ <https://kilimo.go.ke/wp-content/uploads/2021/03/PRESS-STATEMENT-BY-HON-PETER-MUNYA-EGH-CABINETOASECRETARY-MINISTRY-OF-AGRICULTURE-LIVESTOCK-FISHERIESOAND-COOPERATIVES-ON-REVIEW-AND-UPDATE-OF-THE-SUGAROCANE-PRICES-IN-THE-COUNTRY.pdf>



Amérique centrale et Amérique du Sud

Au **Brésil** (et particulièrement à São Paulo), le prix de la canne est calculé à partir de l'ATR (*Açúcar Total Recuperavel*): [prix de la canne]=[kg d'ATR] x [prix d'1 kg d'ATR]. Le prix d'1 kg d'ATR payé aux planteurs est calculé par CONSECANA, l'interprofession qui regroupe les planteurs (ORPLANA) et les industriels (UNICA). D'après ce calcul, la valeur de la canne doit représenter 59,5 % de la valeur du sucre et 62,1 % de la valeur de l'éthanol (la récolte et le transport revenant aux planteurs). Pour déduire le prix de la canne issu de ce partage, le marché est divisé en 9 produits: 3 pour le sucre (ABMI - sucre blanc domestique, AMBE - sucre blanc exporté, sucre roux AVHP – VHP) et 6 pour l'éthanol (EAC-éthanol anhydre pour combustibles, EHC-éthanol hydraté pour combustibles, EAI, éthanol anhydre pour industrie, EHE –éthanol hydraté pour industrie, EAE, éthanol anhydre exportation, EHE-éthanol hydraté exportation).

La filière se base sur les relevés de prix de l'ESALQ/CEPEA (*Centro de Estudos Avancados em Economia Aplicada*), lié à l'Université de São Paulo, selon établies par CONSECANA.

La part allouée aux planteurs est fixée pour chaque marche, grâce à un ratio fixé par CONSECANA :

1 kg de sucre blanc est produit à partir de	1,0495 kg d'ATR
1 kg de sucre roux est produit à partir de	1,0453 kg d'ATR
1l d'éthanol anhydre est produit à partir de	1,7492 kg d'ATR
1l d'éthanol hydrate est produit à partir de	1,6761 kg d'ATR

De ces données, un prix moyen de kg ATR est calculé au niveau de l'état, sur la base du mix de production et le détail du mix des ventes calculée à partir des quantités produites et commercialisées: une sucrerie peut appliquer cette moyenne ou bien sa propre moyenne. La décision est prise après accord entre la sucrerie et l'association locale de planteurs. CONSECANA publie tous les mois une estimation de cette valeur (80% de la rémunération). Le prix final n'est connu qu'en fin de campagne. Les planteurs ne reçoivent pas de rémunération pour la bagasse. La mélasse est comprise, car l'ATR comprend tout le sucre de la canne, y compris celui qui peut se trouver dans la mélasse après extraction.

En **Colombie**, les contrats entre sucriers et planteurs sont généralement négociés tous les 5 à 10 ans, au niveau de chaque usine. Il n'y a pas de règle nationale. En général, la récolte et la livraison sont à la charge de la sucrerie et les planteurs reçoivent 50% de la valeur des ventes de sucre et 40% de la valeur de vente d'éthanol. Le prix et le volume des ventes de sucre et d'éthanol de la sucrerie sont publiés chaque mois via le « *Fondo de Estabilización del Precio del Azúcar* » (FEPA, see <https://www.fepa.com.co>), qui regroupe des représentants du gouvernement, des planteurs et des sucreries. Un prix moyen par entreprise est publié chaque mois (avec un délai de 2 mois), et le prix final est connu 2 mois après la fin de la campagne. Sur la base des prix publiés par la sucrerie, les planteurs qui y livrent sont rémunérés pour le sucre contenu dans leur canne :

- pour le sucre :
 - la sucrerie garantit un paiement minimum de la valeur de 58kg de sucre pour chaque tonne de canne, indépendamment de la teneur en sucre (ce montant est basé sur une teneur en sucre moyenne de 11,6 %, correspondant ainsi à la valeur de 50 % du sucre).
 - en plus des 58 kg, il y a une prime équivalente à 50 % pour un écart en saccharose au-dessus de 11,6 %.
- pour l'éthanol (si la sucrerie en produit), les planteurs sont rémunérés pour la valeur de 29,5 litres d'éthanol, prenant comme base le fait que 1 tonne de canne produit 78 litres d'éthanol, mais que 7 litres proviennent de la mélasse (pour laquelle les planteurs ne sont pas rémunérés), et les sucreries imposent une déduction de 12 litres au titre de leurs investissements (coûts de transformation). La part est donc autour de 40 %.

Selon les sucreries, une prime peut être donnée (pour atteindre 59 à 60 kg de sucre par tonne de canne) pour diverses raisons, par exemple : une prime pour les exploitations qui sont plus proches de la sucrerie (<10 km), une prime pour les exploitations plus grandes (>150 ha).



N.B: en Colombie, certains propriétaires délèguent les activités agricoles de leurs terres à la sucrerie. Cette proportion est en hausse. Dans ce cas, les propriétaires reçoivent en général la valeur de 27 à 28 kg de sucre par tonne de canne.

Au **Belize**, il n'y a qu'un seul groupe sucrier. Un accord commercial, qui comprend le prix de la canne, a été signé entre les 4 associations représentant les planteurs de canne et le sucrier en janvier 2015 et sera révisé en 2022.

Premièrement, les revenus bruts totaux provenant de l'exportation et les ventes domestiques de sucre et de mélasse par le sucrier sont calculés sur la base des contrats de vente entre le sucrier et les acheteurs. .

Deuxièmement, les coûts de manutention, de transport et de commercialisation sont calculés et déduits des revenus bruts totaux. Cette valeur nette (appelé "Net Stripped Value" du sucre et de la mélasse) est ensuite répartie en 65 % pour les planteurs et 35 % pour le sucrier. Le prix moyen par tonne de canne payable aux planteurs est alors calculé en divisant la valeur de 65 % par le tonnage global de canne livré par les planteurs. Le prix moyen par tonne de canne est ajusté par le facteur de qualité relative de la canne (teneur en sucre) obtenu par chaque groupe test livrant à l'usine.

Une rémunération pour les planteurs au titre de la bagasse est prévue – mais uniquement pour la bagasse utilisée pour la production d'électricité vendue à la société nationale d'électricité (29 % de la bagasse). Le prix de cette bagasse est basé sur le prix de la canne – et ainsi sur la valeur du sucre. Les planteurs tentent d'obtenir une modification afin d'être rémunérés pour la bagasse sur le prix de l'électricité effectivement vendue et non pas sur le prix du sucre.

Le coût de la récolte, du transport et de la livraison de la canne à la sucrerie sont à la charge des planteurs.

Au **Nicaragua**, la rémunération des planteurs n'est pas encadrée par la loi mais négociée au niveau national, entre les représentants des planteurs et des sucreries. Depuis 2018-2019, 54,5 % de la valeur du sucre doit revenir aux planteurs. Les prix utilisés sont ceux publiés par les sucreries, pour chaque marché (domestique, marché mondial, marchés protégés par contingents d'exportation USA et UE), pondérés par le volume de chaque marché.

La mélasse est traitée comme le sucre (54,5 % de sa valeur est payée aux planteurs). Pour ce qui est du sucre vendu sur le marché mondial, un nouveau système est en place depuis 2016 et les représentants des planteurs (APRICO) sont responsables du prix du sucre vendu sur le marché mondial. En début de chaque campagne, le volume de sucre qui sera vendu sur le marché mondial est estimé, sur la base de la production prévisionnelle de la campagne (rendement moyen appliqué aux surfaces disponibles, généralement autour de 60 %), et le montant dû aux planteurs (54,5 %) est communiqué par la sucrerie aux représentants des planteurs (APRICO). Ces derniers décident de l'arbitrage sur les marchés à terme, fait par la sucrerie.

Les planteurs paient la sucrerie pour la récolte et la livraison du champ à l'usine. Il n'y a pas de rémunération pour la bagasse.

Au **Chili**, la sucrerie annonce un prix fixe pour la betterave, par contrat, chaque année, sans négociations formelles. Le prix fixe englobe tout, sans distinction pour les revenus provenant de la mélasse ou de la pulpe. Le prix concerne les betteraves livrées ; la récolte et le transport sont à la charge des planteurs, mais une compensation est accordée par l'usine pour les distances au-delà de 40 km.

Amérique du Nord

Au **Mexique**, la loi publiée en 2005 « *Ley para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar* », précise que le sucre contenu dans la canne, appelé "KARBE" (*kilogramo de azúcar recuperable base estándar*)



doit être rémunéré à 57 % du prix de référence du sucre. Ce dernier se calcule au niveau national comme la moyenne pondérée :

- du prix domestique, publié par le « *Sistema Nacional de Información e Integración de Mercado* » (SNIIM), qui fait partie du Ministère de l'Économie, et qui calcule le prix moyen du sucre par « région », (le pays est subdivisé en 6 « régions ») pondéré par le nombre d'habitants de chaque « région ». Ce prix est celui payé au détail; il a été décidé d'en déduire 6,4 % afin de le convertir en prix sortie usine.
- du prix à l'exportation, calculé à partir du prix mondial (NY #11, + 6 % - 30 US\$/t), ainsi que du prix domestique américain (#16, +6 % - 50 US\$/t), pondéré par les exportations notifiées par les sucreries auprès du « *Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar* », qui fait partie du Ministère de l'Agriculture.

Le prix du KARBE est national, mais l'unité de KARBE par tonne de canne est calculé en fonction des ratios d'extraction de chaque usine, mesurée avec supervision de représentants de planteurs.

La rémunération des planteurs s'effectue à trois étapes pendant la période septembre-octobre, de la manière suivante:

- « *Preliquidación* » (à la livraison de la récolte) : les planteurs reçoivent 80% du prix final fixé lors du cycle précédent, en tenant compte de la valeur « KARBE » quinquennal moyen ;
- « *Liquidación* » (à la fin de la récolte « mai ») : le prix est calculé sur la base des prévisions pour octobre-mai et le prix « *Preliquidación* ».
- « *Ajuste final* » (octobre) : le prix est calculé à partir des données obtenues pendant la période octobre-septembre, et doit être payé avant le 31 décembre.

La récolte et la livraison sont à la charge des planteurs de canne. Il n'y a pas de rémunération pour la bagasse et le « KARBE » comprend le sucre extrait ainsi que le sucre qui reste dans la mélasse.

Aux **USA**, la totalité des sucreries sont la propriété des planteurs sous forme coopérative. Chaque participation dans la coopérative équivaut typiquement à une acre de betteraves sucrières que les planteurs ont à la fois le droit et l'obligation de faire transformer par la coopérative. En fin d'année, les bénéfices ou pertes provenant des ventes de sucre et des coproduits sont partagés par les propriétaires planteurs en fonction du volume de sucre extractible (tonnes de betteraves, teneur en sucre et pureté) livrés à l'usine. Ainsi, les planteurs de betterave doivent en permanence décider s'ils investissent plus ou moins dans leur coopérative, par rapport au montant des paiements de la betterave de l'année précédente. L'industrie de la canne est cependant légèrement différente. Les structures de propriété des sucreries se divisent en 3 catégories :

- Certaines raffineries/sucreries sont détenues à 100 % par des intérêts privés, il n'y a donc pas de partages des bénéfices ;
- Parfois il s'agit de partenariats entre les planteurs (sous-traitants) et l'industrie privée. Les planteurs de canne doivent négocier un prix pour la production de canne avec l'entreprise avant le début de la campagne chaque année.
- Certaines sont des coopératives, comme pour la betterave, et partagent les revenus nets générés pour l'année.

Les planteurs de betteraves et de canne à sucre américains sont soutenus par un *Farm Bill* de 5 ans qui comprend la « *US Sugar Policy* ». Cette politique sucrière américaine établit un prix plancher pour le sucre brut et raffiné et accorde des prêts sans recours au transformateur de betteraves et à la sucrerie (qui détient la garantie du prêt) pour le sucre stocké en attendant sa livraison sur le marché et le paiement par les clients. Le prêt du transformateur ou de la sucrerie distribue le produit des prêts gouvernementaux aux planteurs. Une fois que le transformateur reçoit le paiement du sucre de ses clients, les prêts du gouvernement sont remboursés avec intérêts.

La politique sucrière américaine est conçue pour fonctionner sans coût pour le contribuable, ce qui signifie que l'offre et la demande doivent être maintenues en équilibre. Le Département de l'Agriculture des États-Unis (USDA) gère activement le ratio "stocks-utilisation" et modifie fréquemment le montant des importations étrangères autorisées dans le pays en fonction des



prévisions de production et de consommation domestiques. Cependant, si le prix du sucre sur le marché domestique tombe en dessous du prix de référence (provoqué par des importations inutiles), les planteurs peuvent perdre le sucre au profit du gouvernement américain, entraînant vraisemblablement une perte importante pour les planteurs et la coopérative. Le sucre est ensuite orienté vers des débouchés non alimentaires (production d'éthanol, alimentation du bétail, etc.) afin d'éviter toute offre excédentaire sur le marché pendant une période prolongée, ce qui serait préjudiciable aux agriculteurs.

Asie

En **Inde**, le prix de la canne « *Fair and Remunerative Price* », (FRP) est fixé annuellement par le gouvernement central, en fonction de la teneur en sucre de la canne, sur une base de 10 % de sucre extractible. Pour la campagne 2021-22 (i.e. septembre à octobre), il s'élève à INR 290 par quintal pour le taux de base d'une richesse à 10%. Il prévoit également une prime de INR 2.90 par quintal pour chaque hausse de 0.10 % de sucre extractible, au-delà des 10% et d'une déduction du prix FRP de INR 2.90 par quintal pour chaque baisse de sucre extractible de 0.10%. Certains états indiens ajustent le prix de la canne à la hausse, ce qui s'appelle le State Advisory Price (SAP = prix d'état recommande). Ce prix est essentiellement donné au bénéfice des planteurs par les gouvernements des états respectifs. Le prix domestique du sucre n'est pas fixé par le gouvernement central ou les gouvernements des états ni par aucune loi en vigueur. Il y a donc un décalage entre le prix fixé par le gouvernement et le prix du sucre sur le marché. Par conséquent, la situation financière des sucreries se trouve dans le marasme, si les prix du sucre augmentent et les sucreries ne sont pas en mesure de payer le prix de la canne aux agriculteurs en tant que FRP, ce qui est obligatoire dans le cadre de la loi. Une telle situation entraîne d'énormes arriérés de canne et les sucreries et les planteurs se trouvent confrontés à des contraintes financières.

Le gouvernement indien, pour aider les agriculteurs, et afin d'obtenir le meilleur prix de la canne à sucre et renforcer la situation financière des sucreries, a encouragé la production d'éthanol et mis en place un programme de mélange d'éthanol (EBP : « *Ethanol Blending Programme* ») qui sera mis en vigueur jusqu'en 2025. Ce programme contribuera certainement à réduire la production de sucre car la canne à sucre sera détournée vers la production d'éthanol par différentes voies telles que le jus, le sirop, la mélasse B (B-heavy molasses) et la mélasse C (C-heavy molasses). Le gouvernement reçoit également un soutien financier pour l'établissement de ces installations de production d'éthanol. Comme indiqué ci-dessus, il a été décidé d'atteindre l'objectif de 20 % de mélange d'éthanol (E20) d'ici 2025 au lieu de 2030.

Océanie

En **Australie**, la canne est payée selon la formule suivante :

$$[\text{prix de la canne}] = [\text{prix du sucre}] \times 0.009 \times (\text{CCS}-4) + \text{constant}$$

CCS (Commercial Cane Sugar) : une estimation de la teneur en sucre récupérable. La formule a été mise en place en 1916. Le prix de la canne était directement lié au prix du sucre. Le produit des ventes de sucre était réparti sur la base de la valeur des actifs apportés et des coûts de production. Aux niveaux de base des performances de l'industrie, les planteurs produisant de la canne à 12° CCS et les sucreries extrayant 90 % du sucre de la canne, le produit des ventes de sucre était partagé, 2/3 pour les planteurs et 1/3 pour le fabricant. La formule expose aussi bien les planteurs que les sucreries à la volatilité des prix du sucre. Tous deux bénéficient des prix élevés et tous deux subissent les conséquences des prix bas. La formule comprend une incitation pour les planteurs à produire plus de canne et de qualité supérieure et pour les sucreries à maximiser leur extraction de sucre à partir de cette canne. Cette formule n'est pas obligatoire. Les fabricants et les planteurs sont libres de négocier le paiement de la canne selon les modalités de leur choix. Mais elle a résisté à l'épreuve du temps, les changements se limitant à la taille de la constante.



Au cours des dernières années, ces structures de prix ont évolué. Les planteurs individuels et les fabricants peuvent désormais gérer leur propre exposition aux prix du sucre brut indépendamment les uns des autres afin de refléter leur situation personnelle et leur profil de risque. Si la formule de paiement de la canne a changé pour permettre cette évolution, sa structure fondamentale demeure. Plutôt que de répartir le produit des ventes, la formule est maintenant utilisée pour calculer le montant que les planteurs peuvent fixer (GEI : Grower Economic Interest sugar, sucre à intérêt économique des planteurs) et le montant que les sucreries peuvent fixer (MEI : Mill Economic Interest sugar, sucre à intérêt économique des sucreries).

- sucre GEI = $0.009 \times (\text{CCS}-4)$
- sucre MEI = sucre TOTAL – sucre GEI

Le calcul du GEI préserve l'arrangement historique selon lequel les producteurs partagent 2/3 du sucre produit, à des niveaux de performance de base, et les sucreries reçoivent le solde.

Les planteurs peuvent également choisir le négociant pour leur sucre GEI. Cette décision doit être prise chaque année avant le 31 octobre, lorsque les planteurs décident qui commercialisera leur sucre GEI pour la prochaine campagne de commercialisation (généralement 13 mois du 1er juin au 31 juillet de l'année suivante). Dans la plupart des régions, les planteurs peuvent choisir le négociant de la sucrerie ou Queensland Sugar Limited (QSL), négociant appartenant à l'industrie. Une fois le négociant choisi, les planteurs peuvent bénéficier des mécanismes de fixation de prix offerts par ces négociants. Le planteur peut choisir un pool de prix ou gérer ce risque de prix individuellement en prenant des décisions de prix individuelles qui reflètent sa propre situation et son profil de risque.

Les planteurs doivent faire leurs choix de pools ou nommer leur approche de prix avant le 30 avril de chaque année. Le risque de prix du sucre brut des planteurs est couvert à l'aide des contrats à terme sur le sucre brut New York ICE # 11. Dans la plupart des cas, l'exposition aux prix des planteurs est de 1/6 pour le contrat de juillet, 2/6 pour le contrat d'octobre, 2/6 pour le contrat de mars et 1/6 pour le contrat de mai. Certains négociants autorisent des arrêts de prix pour seulement 1 tonne de sucre, certains exigent que les arrêts de prix soient en lots de 10 tonnes et d'autres exigent que les arrêts de prix individuels soient de 306 tonnes. Les planteurs reçoivent les primes au prix ICE # 11 disponible sur les marchés asiatiques, où la majeure partie du sucre brut est vendue. Ils supportent également les frais (stockage, manutention, financement et commercialisation) liés à la vente.

Reconnaissant les risques financiers et de production associés aux engagements de prix sur les marchés à terme, la plupart des commerçants limitent le montant des prix à terme que les producteurs peuvent entreprendre. Certains réduisent ces restrictions au fur et à mesure que la campagne avance et que les risques de production diminuent. Les planteurs partagent également l'exposition de l'Australie au marché américain. Chacun reçoit une allocation de la part de son agent de commercialisation du quota américain, généralement 2,5 % de la production.

La valeur de la mélasse et de la bagasse a été prise en compte dans l'établissement de la formule originale. Mais reconnaissant la valeur ajoutée de ces co-produits, certaines sucreries partagent leur valeur ajoutée avec les planteurs.

A **Fidji**, les sucreries appartiennent à la Fiji Sugar Corporation (FSC), détenue à 69,8 % par le gouvernement. La Corporation achète la canne aux planteurs selon les termes et conditions stipulés dans le Master Award, qui fait partie intégrante de la Loi sur l'industrie sucrière. Dans le cadre du Master Award, les planteurs se partagent 70 % des recettes pour le sucre produit jusqu'à 325 000 tonnes (jamais atteint ces dernières années) ; 72,5 % des recettes pour le sucre produit entre 325 000 et 350 000 tonnes et 75 % des recettes pour le sucre produit au-delà de 350 000 tonnes. Le produit du sucre est partagé net des coûts industriels tels que la commercialisation, l'expédition et l'institut de recherche sur le sucre de Fidji. Suite aux difficultés rencontrées par la filière (fin du régime des quotas européens, défis climatiques), un prix minimum de la canne, à payer aux planteurs, a été fixé pour 3 ans par le gouvernement (2018-2020), et c'est également le cas en 2021 (85 FJD\$/t).



Europe

Dans l'Union européenne depuis la fin du régime des quotas (octobre 2017), la loi ne couvre plus la manière dont le prix de la betterave est fixé : elle permet uniquement à une sucrerie de négocier avec les planteurs concernés des clauses de partage de la valeur. Il n'y a pas de prix minimum pour la betterave. Les prix du sucre et de l'éthanol ne sont pas couverts par la législation européenne qui mentionne toujours un seuil de référence pour le prix du sucre (404 EUR/t), mais qui n'a aucune implication juridique. Ainsi, les prix de la betterave sont définis dans le cadre des relations contractuelles entre planteurs et industriels : aucun accord n'est conclu au niveau européen ou national sur les prix (sauf dans les pays où une seule entreprise opère). Par conséquent, les situations sont très différentes selon les sucreries (indépendamment des pays), et des situations différentes peuvent être observées. Des prix fixes de la betterave peuvent être observés, mais une prime est souvent proposée en fonction du prix du sucre, généralement à travers une grille de prix. Dans ce cas, la référence peut être la vente effective du sucre par la sucrerie, le prix moyen européen (tel que publié et audité par la Commission européenne) et/ou le prix du sucre sur le marché mondial. Il arrive que les planteurs aient le choix entre différentes propositions de contrat (prix fixe ou grille). En Europe, certaines entreprises sont détenues par les planteurs (appelées « coopératives ») : dans ce cas, les prix sont souvent communiqués en fin de campagne, et incluent un retour sur les résultats financiers de la coopérative - qui peuvent inclure des activités de diversification.

La surface betteravière pouvant varier d'une année à l'autre sur une exploitation, certaines usines proposent aux planteurs de faire un choix individuel entre des contrats annuels, ou des contrats de 2 à 3 ans qui offrent de meilleures conditions de prix. Certaines sucreries proposent une prime aux planteurs qui maintiennent leur surface constante (cela peut être perçu par les planteurs comme un malus pour ceux qui choisiraient de baisser leurs surfaces betteravières d'une année sur l'autre).

Selon les pays, le transport des betteraves, du champ à l'usine, est effectué par l'usine (avec parfois une participation financière des planteurs) ou par les planteurs : ces points font partie de la relation contractuelle. Historiquement, la mélasse appartient à l'usine et sa valeur n'est pas partagée avec les planteurs. Sauf certains cas, la pulpe appartient en général aux planteurs : la législation européenne souligne que si les planteurs n'utilisent pas leur pulpe, ils doivent recevoir une compensation qui tient compte de la valeur de la pulpe.

Au Royaume-Uni (ex-UE), le cadre réglementaire reste similaire, sur ce point, à celui dans l'Union européenne. Depuis 2021, le planteur a la capacité de fixer, lui-même, le prix de ses betteraves, dans la limite de 10 % du tonnage livré à la sucrerie (British Sugar) via le marché terme. Pour cela, la formule suivante est utilisée :

$$\text{Prix de la betterave} = \frac{(\text{MAT du sucre blanc (\#5, échéance décembre, en £)} - \text{Constante})}{6,25} - (\text{frais de gestion})$$

Cette formule est basée sur le fait que 6,25 t de betterave (à 16%) produit 1 t de sucre. La constante est négociée, tous les ans, entre le planteur et le sucrier (152 £ en 2021, 175 £ en 2022 du fait de la hausse des coûts énergétique en sucrerie). Les frais de gestion (0,34 £/t) reviennent à un courtier indépendant, associé au système, et assurant le lien avec le marché à terme.

Tout planteur peut choisir d'utiliser cette possibilité à signature du contrat ; il aura jusqu'au mois de septembre avant récolte (généralement entre octobre et janvier) pour arrêter son prix. Jusqu'ici, cette possibilité n'existe qu'au Royaume-Uni et ne s'est pas étendue au sein de l'Union européenne.

En Turquie, il y a 3 quotas :

- Quota A : le sucre qui peut être vendu sur le marché domestique. Les volumes sont alloués chaque année par sucrerie.
- Quota B : fixé, fixé comme pourcentage fixe du quota A (généralement à 5 %), qui peut servir de réserve si le quota A n'est pas atteint.
- Quota C : réserve uniquement à l'exportation, et généralement pas produit (exception en 2020-2021 lors de laquelle le volume de production a dépassé les quotas A et B).



TÜRKŞEKER, l'entreprise publique qui exploite 15 sucreries dans le pays (sur les 33 en Turquie), fixe le prix de la betterave pour le quota A avant la campagne ainsi qu'un prix domestique recommandé du sucre. Ces prix ne sont pas obligatoires, mais généralement suivis par toutes les sucreries.

Au cours des dernières années, en raison des prix élevés de la betterave (pour soutenir les planteurs) et des prix bas du sucre (pour protéger les consommateurs), les prix de la betterave sucrière correspondaient à 70-75 % des coûts de production du sucre.

Dans des conditions normales, les planteurs récoltent leurs betteraves et les livrent à une aire de chargement ; le transfert de l'aire de chargement à la sucrerie est effectué par l'usine. Dans de rares cas, lorsque le planteur livre les betteraves directement à la sucrerie, cette dernière lui accorde une indemnité de transport.

Les planteurs sont propriétaires de 20 % de leurs pulpes et peuvent soit les reprendre, soit demander une compensation financière.

Les recettes provenant de la mélasse appartiennent à la sucrerie.