

Sucre bio : Estimation des volumes concernés dans le monde en 2019

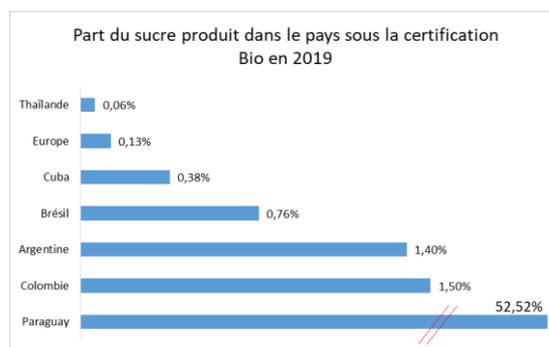
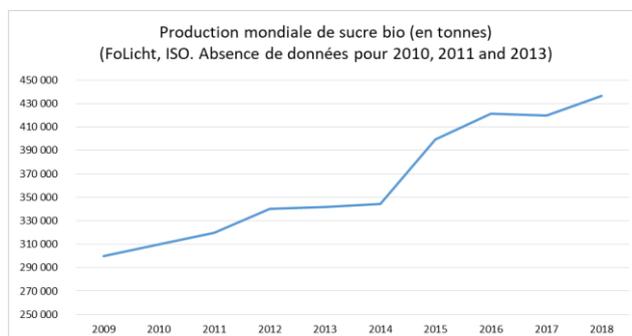
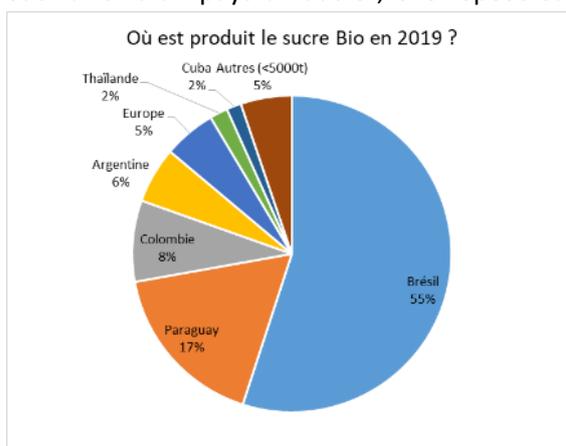
1. Production de sucre bio dans le monde

A l'heure actuelle, la notion de bio reste vague et peut varier d'un pays à l'autre ; elle repose sur l'absence d'utilisation d'intrants de synthèse. C'est la réglementation du pays où le produit est commercialisé qui prévaut : en Europe, par exemple, la situation sera clarifiée à partir de 2021 : les modes de production applicables aux produits bio importés devront alors, sauf cas particuliers, être strictement identiques à ceux produits en Europe, qui font l'objet d'une réglementation propre.

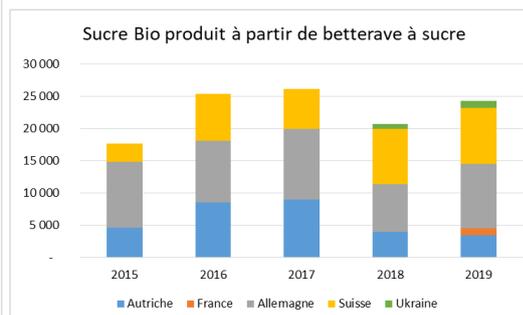
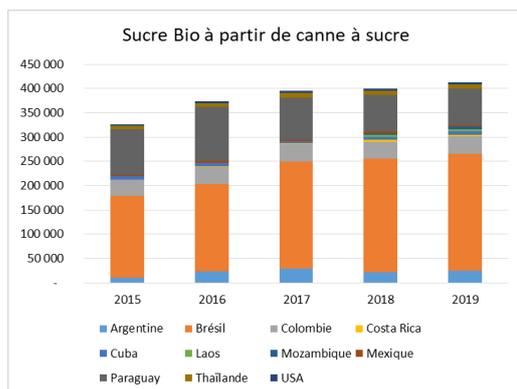
Ce marché du bio est en forte croissance, tout particulièrement en Europe et en Amérique du Nord. Concernant le sucre, la moitié des volumes vendus sous l'appellation bio le sont aux USA, l'autre moitié en Europe (France et Allemagne majoritairement)¹.

Pour autant, dans le sucre, malgré une demande forte et des prix du produit fini élevé (le prix de vente du sucre bio peut différer du sucre conventionnel d'un facteur 3 à 10), à l'échelle du globe, il reste une niche : en 2019, on estime la production mondiale de sucre bio autour de 440.000 t. Ce n'est finalement « que » 100.000 t de plus qu'il y a 10 ans.

Actuellement, 95 % du sucre bio est produit à partir de canne à sucre, majoritairement au Brésil, au Paraguay et en Colombie. Mais, au regard de la production totale de chaque pays, le seul pays à avoir une production significative de sucre Bio, par rapport au sucre conventionnel, est le Paraguay, leader dans le domaine (plus de la moitié du sucre produit par le pays l'est sous certification Bio), aucun autre pays ne produisant plus de 1,5 % de son sucre sous cette certification (Colombie).



¹ La plupart des données chiffrées, y compris graphiques, proviennent de FoLicht, 151-18, 18 June 2019



2. Un 'concurrent' sur le même segment de marché : le sucre 'Fairtrade'

Le sucre 'fairtrade' peut se voir comme un concurrent sur ce segment de marché de la segmentation par la certification sur une promesse de garantie en termes d'équité ou de respect environnemental.

Le principal organisme concerné est Fairtrade international. Cette structure, qui ne concerne pas que le sucre, repose sur quatre entités :

- Tout d'abord Fairtrade International, une organisation à but non lucratif, fondée en 1997, dont le siège est en Allemagne. Elle possède la marque Fairtrade, définit les standards et coordonne l'activité.
- Elle confie l'activité de commercialisation et de promotion des produits à 25 organisations nationales (Max Havelaar en France par exemple).
- Ces derniers s'approvisionnent auprès de trois réseaux régionaux (un pour le continent africain, basé au Kenya, un pour l'Asie et le Pacifique, basé en Inde, et un pour l'Amérique centrale et du Sud, basé au Salvador), qui représentent les filières locales et se reposent sur des organisations d'exploitations agricoles, elles-mêmes indépendantes et de taille réduite. Elles sont listées sur le site de Fairtrade international.
- Enfin, un organe certificateur, généralement Flocert.

Dans le cas du sucre (et à l'opposé d'autres produits agricoles), le sucre n'est pas systématiquement acheté plus cher au producteur : le prix est négocié. En revanche, une prime est 60 US\$/t (80 US\$/t en cas de sucre Bio) est fournie à l'association de planteurs, dont l'usage est réservé à des investissements liés aux producteurs ou au développement socio-économique de leur communauté, décidés par l'association¹.

En 2017 (dernières données disponibles²), près de 55.000 planteurs étaient engagés dans la démarche, membres d'une centaine d'organisations de planteurs (majoritairement à Fiji, au Belize, en Inde, au Malawi et à Maurice). Ils ont produit près de 700.000 t de sucre, dont 200.000 t ont été commercialisées sous la certification : c'est près de deux fois plus qu'en 2015. Les ventes semblent majoritairement être faites en Europe, et notamment au Royaume-Uni (jusqu'à 55 % des ventes en 2015, selon l'ISO³).

¹ Voir https://files.fairtrade.net/standards/Fairtrade_Minimum_Price_and_Premium_Table_EN_PUBLIC.pdf

² Voir https://files.fairtrade.net/publications/2019_Monitoring_Sugar_10thEd.pdf

³ Organic, Fairtrade and Specialty sugar, MECAS (15)18, ICO, 2015

3. Conclusion : une certification, plébiscitée par le consommateur, mais qui implique de revoir toute l'organisation de la filière

Le consommateur, tout au moins celui d'Amérique du Nord et d'Europe, semble demandeur d'une certification permettant de donner des garanties supplémentaires à la commodité qu'est le sucre : une garantie d'équité ou de respect environnemental.

Néanmoins, à date, ces initiatives (Fairtrade ou Bio) restent relativement marginales : à elles-deux, elles représentent guère plus de 0,6 Mt de sucre produit sur le globe. Au niveau d'un territoire, seul, finalement, le Paraguay sort de la notion de « niche », avec la moitié de sa production de canne dédiées au Bio – c'est un cas à part.

Le frein majeur au développement, et au-delà de la problématique technique, semble la nécessaire révision de l'organisation des filières existantes vers ces nouveaux modèles.

Le Fairtrade semble l'avoir compris, en encourageant l'organisation de planteurs par une prime, non pas au planteur individuel, mais pour accompagner son organisation.

En revanche, dans le Bio, si l'encadrement réglementaire de l'acte de production est généralement clair, tout reste à construire concernant l'organisation de filière, d'autant que, pour l'amont, il s'agit d'acquérir une nouvelle technicité. Cela semble pourtant prioritaire : jusqu'à présent, les équilibres intra-filière reposent sur un schéma de production conventionnel. Mais les nouveaux équilibres sont modifiés : les risques pour le planteur sont accrus alors qu'il a le sentiment que la plus-value à l'aval est supérieure. Attirer des planteurs passera donc par une révision totale des règles de fixation du prix de la betterave ou de canne, et à de nouvelles règles de partage de la valeur, encadrées au sein de la filière. L'absence d'organisation de filière claire, à date, peut expliquer l'apparente divergence actuelle entre demande et production mondiale pour ce marché, qui, sauf cas particulier du Paraguay, reste cantonné à un marché de niche.