

Témoignages

JOURNAL FONDÉ LE 5 MAI 1944 PAR LE DOCTEUR RAYMOND VERGÈS

N° 22144 - 82EME ANNÉE

Recrutement de travailleurs des pays voisins pour couper la canne pendant plusieurs mois

Canne à sucre : derrière le manque de bras, le problème du revenu des planteurs à cause de la stratégie de Tereos

À La Réunion, le manque de bras dans les champs ne peut être séparé du modèle économique de la filière canne. En dix ans, la production est passée d'environ 1,7 million à près d'un million de tonnes. Le revenu des planteurs stagne alors que leurs coûts explosent. Les aides publiques compensent en partie cette situation sans contraindre Tereos, seul client industriel, à mieux rémunérer la canne. Faute de revenus suffisants, les planteurs peinent à proposer des salaires attractifs. Derrière le manque de main-d'œuvre se joue donc le partage de la richesse de la canne à sucre.

À La Réunion, le débat sur le manque de main-d'œuvre dans les champs ne peut pas être réduit à une supposée désaffection des jeunes pour le travail agricole. Au cœur du problème se trouve une réalité économique beaucoup plus profonde : la stratégie de la filière canne à sucre décidée par l'industriel et la faiblesse du revenu laissé aux planteurs par l'industrie de transformation.

Stratégie de Tereos : effondrement des revenus des planteurs et de la production

Tereos occupe une position centrale dans ce système. Le groupe est propriétaire des deux usines sucrières de La Réunion et constitue le seul débouché industriel des planteurs réunionnais. Cette situation donne à l'industriel un poids considérable dans la fixation des conditions économiques de la filière.

Le résultat est spectaculaire. En moins de dix ans, la production réunionnaise de canne est passée

d'environ 1,7 million de tonnes à près d'un million. Ces chiffres traduisent des exploitations qui disparaissent, des terres agricoles abandonnées et des surfaces cultivées qui diminuent. La baisse de la production alimente elle-même une nouvelle baisse d'activité, dans une spirale de déclin qui fragilise toute la filière.

Prix de base payé par l'industriel pratiquement inchangé depuis près de vingt ans

La première cause est le revenu des planteurs. Le prix de base payé par l'industriel pour acheter sa matière première est pratiquement inchangé depuis près de vingt ans, alors que les coûts de production ont fortement augmenté. Carburants, engrais, matériel, entretien des exploitations, salaires : tout augmente. Le revenu agricole, lui, ne suit pas. Les aides publiques viennent compenser une partie de cette stagnation. Pourquoi l'argent public doit-il prendre en charge ce que l'industriel ne veut pas payer ? Les subventions permettent de maintenir artificiellement l'équilibre de la filière sans contraindre Tereos à augmenter significativement sa contribution au revenu des planteurs.

Le contraste est d'autant plus saisissant que Tereos est un géant mondial du sucre. Son chiffre d'affaires dépassait 5 milliards d'euros en 2025. Deuxième producteur mondial de sucre, le groupe constitue l'un des instruments de la puissance économique française à l'échelle internationale. L'État accompagne cette stratégie et soutient l'organisation actuelle de la filière réunionnaise.

Comment proposer des salaires attractifs dans ces conditions ?

Mais cette politique a une conséquence très concrète dans les champs. Comment un planteur dont le revenu stagne depuis vingt ans peut-il proposer à un salarié agricole une rémunération suffisamment attractive ? À La Réunion, le coût de la vie est particulièrement élevé, notamment du fait de la dépendance aux importations et de la surrémunération qui contribue à tirer les prix vers le haut. Pour attirer et fidéliser des travailleurs, les exploitants devraient pouvoir proposer des salaires correspondant à cette réalité. Or leurs marges sont limitées par le niveau du prix payé pour leur

La Réunion connaît un chômage de masse tandis que les agriculteurs affirment manquer de bras. Certains jeunes refusent les travaux agricoles, jugés trop pénibles ou insuffisamment rémunérateurs, et peuvent préférer rester chez leurs parents en vivant d'aides sociales. Certains refusent également de commencer leur vie active par un emploi où il faut respecter une hiérarchie, alors qu'une première expérience professionnelle pourrait leur permettre d'acquérir des compétences et d'ouvrir d'autres perspectives.

Le partage de la valeur dans la filière

Mais faire porter toute la responsabilité sur les jeunes serait une erreur. Si l'agriculture réunionnaise veut attirer sa jeunesse, elle doit pouvoir lui proposer de véritables emplois décents. Cela suppose de traiter la question à sa racine : le partage de la valeur dans la filière canne.

Le recours à des travailleurs venus des autres îles de l'océan Indien peut répondre aux besoins immédiats des exploitations. Il ne règle cependant pas le problème structurel. Tant que le revenu des planteurs restera insuffisant, tant que les terres continueront d'être abandonnées et tant que le prix payé par l'industrie restera déconnecté de l'évolution des coûts, la filière continuera de perdre des producteurs et des travailleurs.

La question n'est donc pas seulement de savoir pourquoi les jeunes Réunionnais ne veulent pas couper la canne. Elle est surtout de savoir pourquoi un secteur stratégique de l'économie réunionnaise ne permet plus à ceux qui produisent la canne de

vivre correctement de leur travail.

Derrière le manque de bras se trouve ainsi une question essentielle : qui doit financer l'avenir de la filière ? Les planteurs et les contribuables réunionnais, par leur travail et les aides publiques, ou le groupe industriel qui transforme et commercialise le sucre et tous les produits dérivés de la canne ? Sans rééquilibrage du partage de la valeur, la spirale du déclin risque de se poursuivre, avec à terme une nouvelle diminution des surfaces cultivées, de la production et des emplois.

M.M.

Témoignages

Fondé le 5 mai 1944 par le Dr Raymond Vergés
81e année

Directeurs de publication :

1944-1947 : Roger Bourdageau ; 1947 - 1957 : Raymond Vergés ; 1957 - 1964 : Paul Vergés ; 1964 - 1974 : Bruny Payet ; 1974 - 1977 : Jean Simon Mounoussany
Amourdom ; 1977 - 1991 : Jacques Sarpédon ;
1991- 2008 : Jean-Marcel Courteaud
2008 - 2015 : Jean-Max Hoarau
2015 : Ginette Sinapin

6 rue du général Émile Rolland
B.P. 1016 97828 Le Port CEDEX

Rédaction

TÉL. : 0262 55 21 21 - E-mail

:journal.temoignages@gmail.com

SITE web : www.temoignages.re

Publicité :journal.temoignages@gmail.com

CPPAP : 0916Y92433

IBL-Caillé : l'alliance du géant mauricien et du nain réunionnais ?

IBL-Caillé : le géant mauricien avance à La Réunion avec l'aval de la France

L'APE UE-AfOA change la donne

L'Autorité de la concurrence a autorisé la prise de contrôle conjoint par le groupe Caillé et le groupe mauricien IBL de Caillé Grande Distribution et Make Distribution. Cette opération intervient quelques semaines après la conclusion de l'APE UE-AfOA, qui ouvre un nouveau cadre de libre-échange entre l'Union européenne et quatre États insulaires de l'océan Indien : Comores, Madagascar, Maurice et Seychelles. Un dispositif qui facilite la circulation des biens, mais aussi l'accès aux services et aux investissements. La Réunion est au cœur de cette nouvelle recomposition régionale, sans avoir participé aux négociations.

Rapport de forces particulièrement déséquilibré

Le rapprochement entre Leader Price et Run Market n'est donc pas une simple opération de consolidation de la grande distribution réunionnaise. L'Autorité de la concurrence a officiellement autorisé la prise de contrôle conjoint de Caillé Grande Distribution et Make Distribution par Groupe Caillé et IBL, sous réserve d'engagements. Les deux sociétés exploitent respectivement une cinquantaine de supermarchés et supérettes Leader Price et quatre hypermarchés Run Market.

Derrière cette opération se trouve un rapport de forces particulièrement déséquilibré. Le groupe Caillé est un acteur historique de l'économie réunionnaise. Sur les neuf premiers mois de son exercice 2025-2026, IBL a réalisé 94,8 milliards de roupies mauriciennes de chiffre d'affaires, soit environ 2 milliards d'euros, en hausse de 15,2 % sur un an.

Son principal coup d'accélérateur est venu du Kenya avec Naivas, première chaîne de supermarchés du pays. Le groupe indique que Naivas compte désormais 114 magasins et génère près de 900 millions de dollars de chiffre d'affaires annuel.

L'expansion africaine d'IBL est devenue un axe stratégique majeur. Selon « Le Monde », le groupe réalise désormais environ 70 % de ses revenus hors de Maurice et emploie près de 40 000 personnes dans 22 pays. L'acquisition de Naivas a notamment permis de doubler son chiffre d'affaires en quelques années.

Cette arrivée renforcée d'IBL à La Réunion intervient dans un contexte régional nouveau. Le 10 juin 2026, l'Union européenne et les Comores, Madagascar, Maurice et Seychelles ont annoncé la conclusion des négociations visant à transformer l'APE UE-AfOA existant en un accord de libre-échange moderne et complet. Le nouveau cadre concerne notamment les services, les investissements, les marchés publics et le commerce numérique, en plus des échanges de marchandises.

Autrement dit, le libre-échange ne porte plus seulement sur les produits entrant et sortant des ports. Il facilite également les mouvements de capitaux et l'implantation des entreprises dans les économies de la région.

C'est précisément ce que l'opération IBL-Caillé permet d'observer concrètement : un groupe mauricien, déjà lancé dans une stratégie de conquête des marchés africains, renforce simultanément sa position dans l'économie réunionnaise.

La Réunion appartient à l'Union européenne et se trouve donc dans le marché européen, tandis que les États voisins de l'océan Indien bénéficient désormais d'un cadre commercial renforcé avec l'UE. Mais, alors qu'elle compte 3 députés au Parlement européen, La Réunion n'a pas été autour de la table des négociations de l'APE UE-AfOA.

La France ouvre la porte au géant mauricien

C'est dans ce contexte qu'il faut apprécier la décision française. L'Autorité de la concurrence, au nom de la France, vient d'autoriser IBL à renforcer son contrôle sur une partie importante de la grande distribution réunionnaise.

L'opération permet ainsi à IBL de renforcer simultanément plusieurs maillons d'un espace économique en construction. Maurice constitue son principal centre financier et décisionnel. Le Kenya représente un marché majeur de la distribution. Madagascar, les Comores et les Seychelles sont désormais intégrés au même cadre commercial UE-AfOA.

Oté

In kozman bandé dsi la lang matèrnel par Nelson Mandela

Nelson Mandela la di in gayar kozman dsi la lang demoune son péi. Li la di :
« Si zot i koz avèk in moune dann in lang li konpran, zot i koz avèk son tète. Si zot i koz avèk li dann son lang, zot i koz avèk son kèr »

Koman mi konpran sa ? Mi panss kan i koz avèk son tète, sa i vé dir koz avèk son intélizanss é koz avèk son kèr sé koz avèk sak lé pli intime an li mèm, é li sézi par son kèr in vérité néné d'ote dimanssion k'in vérité sinploman intéléktyèl..

Si mi di azot astèr, kan défin lo pape Jean-Paul 2 la vni La Rényon, li la fé in gran diskour dann la lang bann franssé é biensir lété in diskour la pèrmète ali soulèv bann gran problèm l'imanité. Mé toudinkou le pap la di in kozman dann la lang kréol. Mi panss zot i rapèl sa. Téi di : « Rest pa dann fénoir, viens dan la limyèr. Mète de koté sac la pa bon é marsh droite, èk zot konsyanss droite. Solèy i lèy, soley i dor, la lune i lèy, la lune i dor. Zot mèm la lumière i éteind pa.. »

Mi pe dir azot kozman la parti droite dan mon kèr é sa la touth amwin pliss in gran diskour dann in ote lang ké nout kréol rényoné. Zordi sa i ède amwin sézir lo sanss lo kozman Nelson Mandéla. Biensir kan lo prézidan Mandéla téi koz avèk demoune dann zot lang té pars dann péi-la néné in bonpé lang matèrnel d'in bonpé pèp é sé pou sa li téi di sa mé pa solman d'après mwin.

Avèk lo kèr wi sézi bonpé d'zafèr wi sézi pa avèk sinploman out lintélizanss. mi kite azot rofléshir la dsi é ni rotrov bien antandi..

A bon antandèr salu !

Justin