

C'est d'abord une senteur en-têtante et minérale de cuisson qui vous attrape à l'entrée de la sucrerie d'Artenay, au nord d'Orléans. Celle des betteraves lavées et découpées en lamelles, dont on extrait le sucre par diffusion, en les plongeant dans un bain d'eau à 70 degrés, à l'intérieur d'un immense cylindre d'acier. En ce début d'octobre, la campagne d'arrachage démarre et les camions commencent juste à arriver. Bientôt, et jusqu'en janvier, il y aura une véritable noria de ces camions qui déverseront quotidiennement plus de 10 000 tonnes de ces grosses racines blanchâtres. Sécheresse oblige, les rendements dans la plaine beauceronne, très élevés l'an passé, ne seront pas égalés. «C'est un métier soumis aux aléas climatiques et aussi à une forte saisonnalité, car nous ne fonctionnons plein pot que quatre mois dans l'année», explique Sébastien Dor, le directeur. Pas forcément évident à gérer, mais nous avons l'habitude.»

PERSONNE N'EN FERA L'AVEU, mais cette usine à l'allure un peu vieillotte a beau tourner à plein régime, elle produit trop cher. Le site l'Artenay, comme les onze autres ucreries françaises et européennes de Tereos, connue pour ses marques éghin Say et la Perruche (30% de part de marché en grande distribution), fait en effet face à une équation impossible. Les cours mondiaux du sucre ont tellement baissé – supérieurs à 500 euros la tonne à la mi-2016, ils sont aujourd'hui passés sous la barre des 300 dollars – qu'il est devenu quasiment impossible de couvrir ses coûts. L'abolition des quotas sucriers en octobre 2017, qui protégeaient de longue date l'industrie du Vieux Continent des soubresauts du marché international, n'a rien arrangé. Tereos, numéro 1 français et deuxième en Europe, avec un chiffre d'affaires de 5 milliards d'euros, a viré dans le rouge. Il a clôturé l'exercice 2017-2018 sur 18 millions d'euros de pertes, un résultat négatif qu'il explique par sa générosité à l'égard de ses coopérateurs, «en période de crise agricole». Si tout le secteur est fragilisé, les principaux

concurrents, l'allemand Südzucker, numéro 1 européen qui possède Saint Louis, et l'autre grande coopérative française, Cristal Union (marque Daddy), sont restés profitables. «Ils vont bientôt souffrir aussi», lâche Alexis Duval, un HEC de 39 ans, président du directoire de Tereos depuis 2012, visiblement excédé par ces comparaisons. Les perspectives ne sont pas meilleures pour 2019. La remontée des cours n'est pas pour demain : les stocks de sucre mondiaux dépassent désormais les 50 millions de tonnes, alors qu'il s'en échange environ 40 millions de tonnes à l'international. Et la production mondiale va encore augmenter. De nouveaux acteurs comme la Thaïlande, l'Inde ou l'Indonésie sont venus perturber durablement un marché traditionnellement dominé par le Brésil. La consommation, elle, ne progresse plus, avec les changements d'habitudes alimentaires.

C'est ainsi l'un des fleurons de l'agrobusiness français qui trébuche. La rapidité du développement de Tereos avait pourtant de quoi impressionner. Le groupe a été constitué en 2002 quand Béghin Say, le plus ancien sucrier français (ses origines remontent à 1821), alors propriété du conglomérat italien Montedison en pleine déconfiture, a été repris par les coopératives d'agriculteurs nordistes et picards qui lui livraient leurs betteraves. Profitant des revenus garantis grâce aux quotas sucriers européens, le patron de l'époque, Philippe Duval (le père de l'actuel président du directoire), a diversifié le groupe à vive allure. Il a notamment repris en 2007 les amidoneries du britannique Tate & Lyle, gros fournisseur des industries papetières, qui pèsent aujourd'hui pour 9% du chiffre d'affaires. Tereos a aussi construit la plus grosse distillerie de betteraves au monde, à Origny-Sainte-Benoite (Aisne). La coopérative fournit en alcool, coproduit du sucre, les groupes de spiritueux Ricard et Diageo. Enfin, elle est devenue un acteur majeur au Brésil dans le sucre et l'éthanol, un alcool obtenu par la transformation de la canne et qui est utilisé à grande échelle comme carburant dans ce pays.



Le patron Alexis Duval (à gauche) conteste le manque de transparence des comptes dénoncé par des adhérents frondeurs. La médiation de l'ex-ministre Henri Nallet a échoué.



Ce parcours spectaculaire aurait-il poussé la direction de Tereos à pêcher par excès de confiance ? Elle a, en effet, adopté une stratégie très audacieuse pour faire face à la fin des quotas : celle d'augmenter la production pour profiter de l'ouverture du marché, **traitant 20 millions de tonnes de betteraves l'an passé, 5 millions de plus qu'à l'hiver 2015-2016. Avec sans doute l'idée qu'à la fin de la bagarre, on compterait les morts. «Notre logique était de pousser les volumes traités dans les sucreries, de façon à les faire tourner 130 jours par an au lieu de 115 précédemment, explique Alexis Duval.**

Cela améliore les rendements des usines, permet de produire moins cher et d'être ainsi plus compétitif à l'international.» Pour convaincre les coopérateurs, Tereos a même prolongé de deux ans les prix garantis, à 28 euros la tonne de betteraves.

Cette baisse supposée des coûts ne suffit pourtant pas avec des cours historiquement bas. Certes, les contrats de long terme avec des géants comme Coca-Cola, Nestlé ou Danone restent profitables. Mais pour combien de temps ? «Les industriels font de plus en plus pression sur les prix», avertit un trader en sucre. Même chose en grande distribution où les innovations packaging des sucriers, qui connaissent un certain succès, restent quantité négligeable dans le compte d'exploitation.

LE COURS DU SUCRE PLONGE

