

Les Echos

Les Echos, Comment Cristal Union a digéré la fin des quotas sucriers malgré les coups du sort

Le deuxième producteur de sucre français tourne la page sur la disparition des quotas avec des marges restaurées et de bonnes perspectives de croissance. Cristal Union est sorti du rouge et il a plus que triplé son revenu opérationnel malgré le Covid-19, la sécheresse, la jaunisse et un plongeon historique des rendements.

Par **Marie-Josée Cougard**

Publié le 8 juin 2021 à 7:44 Mis à jour le 8 juin 2021 à 7:48

Pour un peu, Cristal Union dirait qu'« à quelque chose malheur est bon ». Dans le rouge il y a un an, le deuxième sucrier français affiche un chiffre d'affaires en hausse de près de 4 % à 1,7 milliard d'euros, un revenu opérationnel de 201 millions d'euros (contre 63 millions) et un résultat net de 69 millions d'euros (contre une perte de 89 millions) sur l'exercice annuel 2020-2021, clos le 31 mars. Tout cela malgré le Covid-19, un épisode de gel tardif et une offensive historique de la jaunisse de la betterave - qui a fait plonger les rendements de 30 %.

« Notre coopérative engrange les fruits de virages stratégiques destinés à surmonter la disparition des quotas sucriers en 2017 », se félicitent le président Olivier de Bohan et le directeur général Alain Commissaire. Chez Cristal Union, la gouvernance a été revue afin de gagner en « agilité », « les productions ont été adaptées aux nouvelles demandes européennes », deux sucreries ont fermé et des économies d'énergie ont été engagées. « Nous avons retrouvé le niveau moyen de marges des cinq années précédant la fin des quotas », s'est félicité Xavier Astolfi, le directeur financier.

Explosion des ventes de gel hydroalcoolique

La hausse des prix du sucre et de l'éthanol en Europe y ont également contribué, mais n'expliquent pas tout. Cristal a aussi encaissé d'appréciables profits sur la vente de gel hydroalcoolique, dont elle a multiplié les volumes par... 10, passant de 50.000 à 500.000 hectolitres et s'arrogeant au passage le premier rang en Europe sur ce marché avec la marque Biocidal.

« Le développement des alcools traditionnels (+10 % en volume et + 40 % en valeur de ventes) a compensé la baisse de 20 % de l'activité bioéthanol, liée aux restrictions de déplacements pendant les périodes de confinement. Cristal Union, qui a repositionné l'essentiel de son activité commerciale au sein de l'UE, se dit « présent partout en Europe avec une part de marché de 10 % ».

Une stratégie géographique radicalement différente de celle de son grand concurrent Tereos, numéro deux mondial, qui a de longue date fait le choix de

l'internationalisation afin de limiter l'impact des crises régionales. Choix également destiné à échapper à l'étiollement de la demande communautaire et à profiter de la croissance de la consommation de sucre dans les pays en développement. Pour Cristal, il n'y a pas de baisse de la consommation de sucre en Europe. « La demande de nos grands clients est stable », affirme Alain Commissaire.

Belles perspectives

En s'appuyant sur la production bio, et en remplaçant les emballages de plastique par des emballages de papier Kraft entièrement recyclables, le groupe coopératif estime avoir pu rouvrir les discussions sur le prix du sucre de bouche avec les enseignes de la distribution et obtenir des hausses de tarifs.

Ces résultats ont permis à Cristal de payer ses coopérateurs 25 euros la tonne de betterave en 2020. « Un niveau insuffisant », estime Olivier de Bohan, le président, qui ne « veut pas en rester là ». Et annonce 27 euros en 2021 puis 30 euros « le plus rapidement possible ».

« Nous ne sommes pas dans l'incantation. Le prix de 30 euros est envisageable grâce à la transformation de notre outil industriel, de l'ouverture de nouveaux marchés et du lancement de nouveaux produits. » Engagé sur la voie de la décarbonation de ses activités, Cristal estime n'en avoir pas terminé avec sa métamorphose.