



**AgEcon** SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*

## La politique des opérateurs sur le marché international du sucre

Philippe Chalmin

---

**Citer ce document / Cite this document :**

Chalmin Philippe. La politique des opérateurs sur le marché international du sucre. In: Économie rurale. N°134, 1979. pp. 12-18;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1979.2674>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1979\\_num\\_134\\_1\\_2674](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1979_num_134_1_2674)

---

Fichier pdf généré le 08/05/2018



La durée de vie de la matière première originelle est extrêmement courte : cannes et betteraves doivent être rapidement transformées et leur volume implique une transformation sur place. La production de sucre implique donc à côté d'importants investissements agricoles une notable infrastructure industrielle. Assez souvent, plantations et usines sont intégrées. C'est le cas le plus général pour la canne à sucre (avec souvent à côté du domaine principal, des micro-exploitations servant en quelque sorte de volant de manœuvre à la sucrerie).

En revanche pour la betterave, on trouve surtout des planteurs indépendants représentant une force notable face aux sucriers.

### Sucre roux, sucre blanc

Le sucre produit au stade de la sucrerie est un sucre encore impur (sucre roux). Théoriquement un autre stade de transformation en fait le sucre directement destiné à la consommation (sucre blanc). En fait cette différenciation, si elle était valable au début du siècle, ne l'est guère plus. Dès le stade de la sucrerie on peut, en poussant un peu la purification, produire un sucre quasiment parfait. Le maintien de la différence sucre roux-sucre blanc tient (outre certaines préférences des consommateurs) au fait que le commerce international du sucre se fait en sucre roux essentiellement pour des raisons de facilités de transport en vrac. En dehors du sucre, déjà « raffiné » s'il est destiné à la consommation intérieure et « roux » s'il est destiné à l'exportation (pour le sucre de canne, car le commerce international de sucre de betterave se fait en sucre blanc), certains sous-produits de la fabrication ont une importance économique. En ce qui concerne la betterave, le planteur reprend souvent les collets (les feuilles de la betterave) et la pulpe qui déshydratée sert à l'alimentation du bétail. Pour la canne, la bagasse (fibre de la canne) est utilisée pour la fabrication de panneaux agglomérés. Enfin et surtout, les mélasses sont utilisées dans l'alimentation animale, l'industrie chimique (acides ribonucléiques...), la sidérurgie, et pour la fabrication d'alcool (la mélasse est la matière première la moins onéreuse pour l'alcool, celui-ci étant maintenant utilisé au Brésil comme source d'énergie). Il existe d'ailleurs un commerce international des mélasses (4 à 5 millions de tonnes), destiné surtout à l'approvisionnement des Etats-Unis et nécessitant d'importantes infrastructures de transport et de stockage.

**Les exportations mondiales de sucre** constituent en 1978-79 25,9 millions de tonnes. Mais le « marché libre » ne représente guère, d'après les estimations du courtier C. Czarnikow, que 16,25 millions de tonnes. C'est qu'il faut enlever les échanges intra-communautaires (850.000 t.), les échanges internes du CAEM (4.500.000 t. avec notamment les importations de l'URSS en provenance de Cuba), le protocole sucre du Pacte de Lomé (CEE-ACP : 1.400.000 t.) et enfin les

importations des Etats-Unis en provenance de Hawaï et Porto-Rico (1.150.000 t.). De ce marché libre, il nous faudrait encore enlever les accords de livraison à long terme liant par exemple les Etats-Unis à la République Dominicaine et aux Philippines (accords de firmes à firmes) ou le Japon à l'Australie (accord récemment renégocié). Ceci alors nous amènerait à un marché de 14 à 15 millions de tonnes. Marché théoriquement régi par un accord international (que n'ont signé ni la CEE ni Taïwan qui représentent 3.750.000 t. d'exportations) qui pour l'instant ne fonctionne pas (on attend la ratification par le Congrès américain).

**Le fonctionnement du marché mondial** est marqué par la présence de marchés à terme où les opérateurs peuvent s'arbitrer et où se forment véritablement les cours mondiaux. Sur ces marchés 93,9 millions de tonnes de sucre furent échangés en 1977, l'essentiel des transactions étant du « papier », les opérations étant dénouées dans 99 % des cas avant la livraison effective des marchandises. Le sucre est une des matières premières dont les fluctuations courtes sont les plus importantes. Il a de tout temps attiré les spéculateurs (joliment appelés désormais investisseurs), comme peuvent en témoigner si l'on se limite au cas français les crises de 1905 et de 1974. Ceci étant, pour les professionnels le marché à terme est un outil indispensable d'assurance que leur habileté dans le bouclage et le débouclage des arbitrages peut transformer en source de gains non négligeables. Remarquons ici que le cours mondial du sucre n'a rien à voir avec son prix de revient. Sinon comment expliquer des cours de 2 cents la livre en 1968, un maximum de 60 cents en 1974 et des cours actuels entre 7 et 8 cents américains (mais le marché à terme n'est pas forcément non plus un amplificateur). Les grands marchés à terme concernent le sucre roux : New-York (57,11 % des transactions), Londres (41,43 %) et Hong-Kong, créé à la fin de 1977 ; ceux du sucre blanc sont Paris (1,74 %) et Londres créé en octobre 1978. Les intermédiaires obligés sur ces marchés sont les brokers anglo-saxons, les commissionnaires agréés à Paris.

Notons que le marché mondial est encore influencé, comme tout marché de matière première, par le marché monétaire (les monnaies dominantes dans l'économie sucrière sont la livre mais surtout le dollar) et aussi par le marché du fret (pour le sucre on utilise des navires de 25 à 30.000 tonnes de port en lourd : en 1978, les fluctuations furent assez variables : un parcours classique comme Caraïbes-Grande-Bretagne varia de £10.50 à £12 la tonne longue ; mais un parcours comme Brésil-Europe a varié de \$20 en octobre 1978 à \$37 fin janvier 1979).

Rares sont les accords directs entre importateurs et exportateurs ; les échanges passent plutôt par l'intermédiaire de négociants et dans certains cas de courtiers (des courtiers sont fidéicommissaires de certains pays exportateurs). Mais apparemment ceux-ci ont tendance à disparaître ou à se transformer en négociants.

Une fois importé, le sucre roux est raffiné. L'activité du raffinage, généralement portuaire, connaît à l'heure actuelle un déclin notable : on peut penser à terme à sa disparition pure et simple.

**La distribution du sucre vers le consommateur** ne pose pas de problème logistique particulier (à signaler quand même le développement des livraisons de sucre sous forme liquide). Le sucre est consommé à peu près pour moitié sous forme de sucre de bouche et pour moitié livré aux industriels (boissons, confitures, chocolaterie...). Dans ce dernier domaine, le sucre se trouve concurrencé par l'isoglucose (mélange de glucose et de fructose provenant de l'amidon de maïs, de blé ou de

pommes de terre et ayant un pouvoir sucrant égal à celui du saccharose), produit de substitution apparu au moment de la hausse des cours en 1974 et développé surtout aux USA, en Europe et au Japon. Aux Etats-Unis la production semble s'être définitivement implantée (en 1978 Coca-Cola a autorisé le remplacement du sucre par l'isoglucose dans ses produits). A l'inverse en Europe, la production est quasiment au point mort dans l'attente de décisions de la Communauté concernant les prélèvements à la production.

Enfin signalons de nouveaux champs d'utilisation du sucre avec la sucrochimie : on en est déjà à la réalisation pratique dans certains cas avec la fabrication de détergents à partir du sucre par exemple.

## POLITIQUE DES OPERATEURS DANS LA FILIERE « SUCRE »

Une filière décrite aussi brièvement que nous venons de le faire doit aussi être étudiée en fonction de la politique menée par les opérateurs présents à tel ou tel stade.

### Les grandes firmes sucrières

Au niveau de la production on a fort peu d'internationalisation du capital. Pour la betterave (les pays socialistes mis à part), les grandes firmes sucrières sont des sociétés essentiellement nationales, ayant un contrôle oligopolistique sur leur marché mais n'ayant pas développé d'expansion internationale : citons Amstar (USA), également raffineur de canne, Beghin Say et Générale Sucrière (plus de 50 % de la production française), Raffinerie Tirlemontoise (80 % du sucre belge), Pfeifer und Langen et Südzucker (RFA), DDS (De Danske Suiker Fabrik : 100 % du sucre danois)... En Grande-Bretagne et en Irlande, les firmes sucrières ont été nationalisées, elles se préoccupent donc assez peu du marché international. Au niveau européen, on constate l'existence d'un cartel de fait sur la base du principe « chacun chez soi » (en 1975 d'ailleurs la commission des concurrences des Communautés a condamné la plupart des sociétés européennes accusées d'entente dans le cas d'exportations vers l'Italie).

Ces firmes sont parfois assez diversifiées mais ont rarement intégré des activités comme la sélection de semences où les leaders (Hilleshög, Suède ; Zwaanpoly, Pays-Bas...) sont des sociétés indépendantes (ceci peut aussi s'expliquer par le fait que les usines, pour éviter les épidémies, ne veulent jamais dépendre d'un seul type de graines).

Pour la canne, la production est très souvent contrôlée directement ou indirectement par l'Etat. Il n'y a quasiment plus de plantations de canne à sucre possédées par des sociétés étrangères ou métropolitaines comme c'était le cas avant la vague des indépendances. Mentionnons encore Belize (sucreries possédées par Tate and Lyle mais les terres ont dû être distribuées),

la République Dominicaine (un tiers des plantations appartient à la société américaine Gulf and Western) et en Afrique les plantations de la firme Lonrho, d'origine rhodésienne mais à capitaux arabes.

Mais **la présence étrangère reste très sensible**. En effet si dans la plupart des cas les Etats des PVD ont repris le contrôle des sucreries, distribué les terres, s'ils contrôlent la majorité dans les nouveaux projets, on retrouve les filiales des anciennes sociétés coloniales dans l'engineering sucrier, dans la construction de machinisme sucrier et même dans l'engineering agricole en général (cf. tableau 1). Il est certes beaucoup plus rentable pour ces firmes d'assurer des services sans avoir désormais à subir les aléas de la production sucrière, ni les risques d'investissements dans un complexe sucrier. On peut parler de **désengagement** (parfois forcé, souvent volontaire) **de l'économie lourde** à faible rentabilité du capital investi, et en revanche de contrôle accentué de l'économie de services.

Tableau 1. — QUELQUES GROUPES ENGAGES DANS L'ECONOMIE DE SERVICES (1)

Pays	engineering agricole	engineering sucrier	machinisme sucrier	activités récentes
G-B	Tate and Lyle Technical Services Redpath Industries		A.W. Smith Mirleess Watson	Côte d'Ivoire Philippines Sierra Leone (caoutchouc)
G-B	Booker Mac Connell		Fletcher and Stewart	Kenya
France		Fives Lille	Babcock	Soudan
Pays-Bas		HVA		
RFA			Buckauwolf	
RFA			Putsch	
RFA			BMA	
USA		Lang		

(1) Cette liste est loin d'être exhaustive.

Tate and Lyle (Jamaïque, Trinidad, Zambie...), Booker Mac Connell (Guyana), HVA (Indonésie, Ethiopie) sont d'anciens propriétaires de plantations. Mais au niveau des « inputs »

nécessaires à la production même de canne, les groupes sucriers sont absents : pour le machinisme (canne), on retrouve les grands du machinisme (Massey Ferguson, International Harvester, Claas qui fabrique des Libertadora pour Cuba) ; pour les engrais et produits phytosanitaires, on trouve les grandes multinationales de la chimie (Bayer, Shell, ICI...).

En tout cas pour les exportations de sucre (canne aussi bien que betterave), le contrôle gouvernemental est général ; il est effectué soit par des organismes chargés de la vente (Brésil), soit par des allocations de quotas d'exportation (CEE).

## Les négociants

Au niveau du marché international les opérateurs les plus importants sont bien entendu les négociants. Peut-on pour autant parler d'un contrôle oligopolistique du marché par la douzaine des grands négociants internationaux ? Le problème est mal posé. Les négociants ne peuvent pas orienter les cours des marchés mondiaux de manière durable à la hausse ou à la baisse (à ce niveau ceux qui ont peut-être le plus d'influence sont les grandes firmes de « brokerage » internationales comme Merrill Lynch qui conseillent leur clientèle). En revanche grâce à leur réseau d'information, à leur connaissance du marché, ils peuvent tirer parti des incohérences de la spéculation. Leur capacité à anticiper certains mouvements, à corriger les erreurs du marché fait précisément leur force. Leurs possibilités de gains sont bien sûr beaucoup plus importantes en période de fortes fluctuations (1972-1975) qu'en période de stabilité (1978) où ils se concentrent plus sur leur marge commerciale.

Leur force provient aussi des rapports privilégiés qu'ils entretiennent avec les responsables sucriers des pays exportateurs, et de leur faculté à pouvoir disposer mieux que leurs concurrents de certaines récoltes. Une firme comme Sucres et Denrées entretient d'aussi bons rapports avec le ministère du sucre cubain qu'avec le Président Marcos aux Philippines.

Tableau 2. — CLASSEMENT DES PRINCIPAUX NEGOCIANTS INTERNATIONAUX

Rang	Négociant	Pays d'origine	Activité
1	Sucres et Denrées	France	3 millions de tonnes de sucre + mélasses, viandes, alcool.
2	Tate and Lyle	G-B	3 millions de tonnes (négociant depuis 1973, voir plus loin).
3	Philip Brothers	USA	2 millions de tonnes (n° 1 mondial du négoce des métaux).
4	Ed. F. Man	G-B	1,5 millions de tonnes (courtier fidéicommiss de l'Australie).
	Woodhouse Drake and Carey	G-B	(cafés, cacao...)
sans possibilité réelle de classement	Golodetz	USA	(métaux...)
	Czarnikow-Rionda	USA	
	C. Czarnikow	G-B	800.000 tonnes (courtier fidéicommiss de l'Australie).

Source : nos estimations.

Il est difficile d'établir un classement des négociants (cf. tableau 2) Ce classement peut terriblement varier d'années en années. Ainsi au début des années soixante le marché mondial était dominé par un exilé cubain Jolio Lobo dont la firme disparut complètement en six mois. Notons aussi la forte position du raffineur britannique Tate and Lyle qui a une position prépondérante et « influente » sur le marché à terme de Londres (par sa faculté de prendre des livraisons en physique). Il n'est pas exagéré de dire que la plupart du temps Tate and Lyle détient au moins 20 à 30 % des positions sur le marché à terme de Londres.

Certains négociants sont aussi courtiers et notamment courtiers fidéicommiss de certains pays comme l'Australie ou l'Afrique du Sud. Depuis le début des années soixante dix, il y a eu plusieurs nouveaux venus parmi ces maisons parfois centenaires (Czarnikow fondée en 1861) : Tate and Lyle, d'abord venu du raffinage et de l'industrie, Philip Brothers, firme américaine de négoce de métaux qui en quelques années a pris une place prépondérante.

Autre nouveau venu : une association entre le négociant britannique Gillard Duffus (numéro un du cacao) et la firme de commerce basée à Hong-Kong Jardine and Matheson qui possède les raffineries de Hong-Kong et des plantations aux Philippines (1975).

Soulignons qu'une entreprise de négoce est d'abord une société financière. On a assisté dans ce domaine à une concentration spectaculaire due à l'augmentation des montants des transactions. Au cours de février 1979 un bateau de sucre vaut 4 millions de dollars (en 1974 il en a valu plus de 100).

Les négociants ont-ils une politique à long terme ? C'est peu probable. Souvent une firme de négoce qui réussit, a tendance à investir ses bénéfices (c'est le cas de Sucres et Denrées) ; mais nulle part dans le sucre on a atteint le gigantisme des compagnies de négoce des céréales (Cargill, Continentale). Le but essentiel du négociant est toujours de maximiser son profit en achetant le moins cher possible et en revendant le plus cher possible : ce n'est guère nouveau.

Une entente entre les négociants est-elle possible ? Dans l'absolu oui ; mais dans la pratique au-delà de certains accords tactiques (Sucres et Denrées - Tate and Lyle) cela paraît impossible. Il y a en effet toujours un « outsider » pour tirer profit de pareils accords. Alors le pouvoir des négociants ? Moindre certes qu'un certain manichéisme voudrait le prouver, mais loin d'être négligeable (il suffisait de constater leur présence dans les coulisses du Palais des Nations de Genève lors des dernières conférences sucrières internationales).

Le marché du fret sucrier ne diffère guère du marché du fret en général. Après des années de prospérité, il est encore en crise. Peu de firmes sucrières ont investi directement dans les transports maritimes. A part quelques firmes américaines pour le cabotage (Amstar, C. Brewer), le seul exemple était la Sugar Line de Tate and Lyle qui a été vendue en 1978. Ce genre de diversification « lourde » n'était plus assez rentable et correspondait à une idée d'intégration verticale dépassée.

Il reste à signaler l'importance du négoce de certains sous-produits, notamment des **mélasses** et de l'**alcool**. La logistique du négoce des mélasses dépend de la détention de nombreux lieux de stockages et de moyens de transport (cf. tableau 3).

Tableau 3. — LES PRINCIPAUX NEGOCIANTS DE MELASSES

rang	firme	groupe	activités
1	United Molasses + Pacific Molasses	Tate and Lyle	4 millions de tonnes, installations de stockages, tankers...
2	Industrial Molasses + Carib Molasses	Sucres et Denrées	3 millions de tonnes Carib M. est une « joint venture » entre Sucres et Denrées et l'Etat cubain.
3	Cargill	Cargill USA (négoce céréalier)	1 million de tonnes
4	Van Ginniken	Pays-Bas - USA	1 million de tonnes

La logistique mélassière a amené certaines firmes à posséder des installations de stockages portuaires (produits pétroliers) et des tankers.

Pour l'alcool, outre ces firmes il faut citer le négociant français Louis Dreyfus qui ferait 70 % du marché mondial de l'alcool.

### Le raffinage

Le raffinage du sucre, avons-nous dit, est une activité en voie de disparition. Pourtant la présence des firmes de raffinage sur le marché mondial est beaucoup plus sensible que celle des firmes proprement sucrières (cf. tableau 4). Ces firmes en effet ont toujours eu à utiliser le marché international pour l'achat ou la vente. Parmi toutes celles que nous citons cependant, seule la firme britannique Tate and Lyle a eu une véritable politique internationale (quant aux firmes américaines, leur principale activité étrangère a disparu avec l'arrivée de Castro à Cuba).

Tableau 4. — LES PRINCIPALES FIRMES DE RAFFINAGE SUR LE MARCHÉ MONDIAL

firme	pays d'activité	tonnages raffinés
Tate and Lyle ....	Grande-Bretagne, Canada, Etats-Unis, (Rhodésie)	1.500.000 tonnes 315.000 tonnes
Colonial Sugar Refining .....	Australie	firme très diversifiée : papier-carton, chimie...
Hulettis .....	Afrique du Sud	
Amstar .....	Etats-Unis	petite diversification alimentaire.
C and H. Company .....	Etats-Unis : Californie et Hawaï	
Jardine et Matheson .....	Hong-Kong - Extrême-Orient	le plus grand des «hong» (traders) chinois

Ces firmes ont pour la plupart une forte diversification industrielle soit dans le domaine sucrier (la sacrochimie chez Tate and Lyle), soit dans d'autres domaines (contreplaqués et matériaux de construction chez CSR, restauration chez Amstar...).

### L'isoglucose

Certaines d'entre elles ont fortement investi dans le domaine de l'isoglucose. Cette nouvelle production qui a véritablement démarré aux Etats-Unis en 1974 et en Europe en 1975 a très vite attiré de nombreuses grandes firmes (cf. tableau 5).

Tableau 5. — LES PRINCIPALES FIRMES PRODUCTRICES D'ISOGLUCOSE

firme	pays et origine d'activité	capacité de production d'HFCS
Staley .....	USA : amidonnier	USA : 1.280.000 tonnes Belgique-G-B (30 %) : 115.000 tonnes
Standard Brands ..	USA : alimentation en général	USA : 1.000.000 tonnes
Archer Daniel Midlands .....	USA : céréales, soja	USA : 1.000.000 tonnes
CPC .....	USA : produits du maïs	USA : 250.000 tonnes RFA : 3.000 tonnes
Amstar .....	USA : sucrier	USA : 300.000 tonnes
Cargill + Miles Laboratoires .....	USA : négoce des céréales et pharmacie	USA : 200.000 tonnes G-B : 100.000 tonnes
Tate and Lyle ...	Grande-Bretagne	Belgique-G-B (30 %) : 115.000 tonnes

Outre les firmes sucrières, on trouve des firmes du secteur agro-alimentaire en général et des firmes céréalières. Cependant la croissance de ce secteur est loin d'être ce que l'on en attendait ; les déconvenues ont été importantes.

\*\*

Plus loin dans la filière sucrière, au niveau de la transformation industrielle, on ne trouve plus aucun phénomène d'intégration.

\*\*

Si certains secteurs : engineering, négoce, isoglucose, ont ainsi été dans les récentes années, le pôle d'intérêt des firmes dominant l'économie sucrière, à l'inverse l'intervention au niveau de la transformation même du produit (sucrierie - raffinerie) s'est faite de plus en plus discrète. Cette stratégie est parfaitement illustrée par l'évolution de la plus importante firme du secteur : Tate and Lyle.

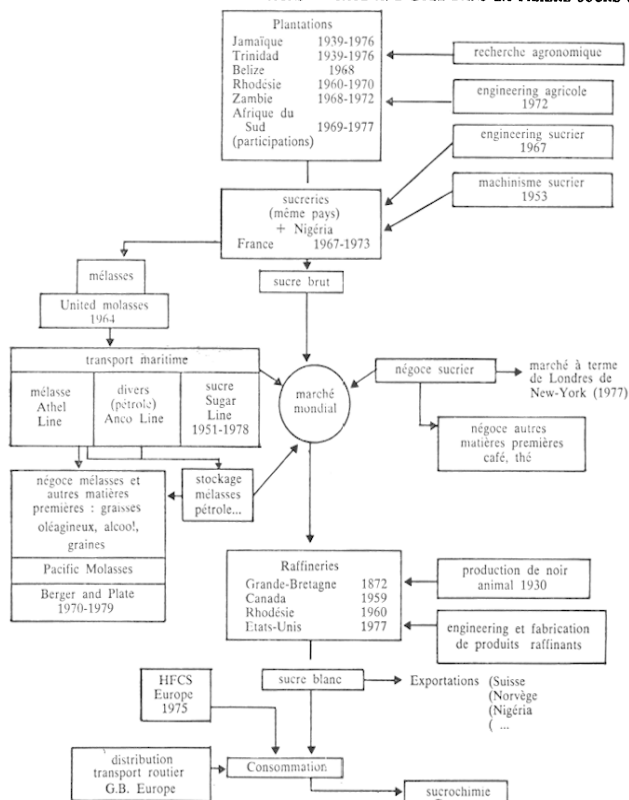
### La stratégie de Tate and Lyle

L'origine de la société Tate and Lyle remonte à deux petites firmes de raffinage britanniques : Henry Tate and Sons, fondée à Liverpool en 1872, et Abram Lyle and Sons fondée à Londres en 1882. Peu à peu, elles deviennent les deux plus grosses firmes de raffinage britanniques avant de fusionner en 1921. La nouvelle firme continue sa croissance au niveau du raffinage en rachetant ses concurrents (depuis 1976 Tate and Lyle a le monopole du raffinage en Grande-Bretagne après le rachat de son dernier concurrent Manbre and Gar-ton).

De 1925 à 1937, la firme profite des subsides gouvernementaux pour développer des sucreries de betteraves en Grande-Bretagne qui jusque-là n'en possède aucune. Après leur regroupement dans une société d'Etat, la British Sugar Corporation, Tate and Lyle investit ses bénéfices dans l'achat de plantations en Jamaïque et à Trinidad (la crise sucrière qui sévit alors au niveau international lui permet d'acheter ces plantations à des prix très peu élevés).

De 1945 à 1970 à peu près la firme connaît un **développement de type colonial avec intégration verticale** assez poussée (cf. schéma 2), développe ses plantations et usines en Jamaïque (à peu près 35 % de production locale), à Trinidad (90 %), à Belize (1963 : 100 % de la production), mais aussi en Afrique, en Rhodésie d'abord où une plantation a été malencontreusement installée sur ce qui est devenu la frontière entre la Rhodésie et la Zambie (1960), en Zambie même après l'éclatement de la Fédération (1968) ; elle prend des participations dans des domaines en Afrique du Sud (1969) et en Rhodésie (1960). Les nouvelles plantations construites en Afrique notamment ont donné aux hommes de Tate and Lyle un savoir-faire certain.

Schéma 2. — PRINCIPALES IMPLANTATIONS DE TATE AND LYLE DANS LA FILIERE SUCRE (\*)



(\*) Lorsqu'il n'y a qu'une date, il s'agit de la date d'entrée de Tate and Lyle dans l'activité.

Autres activités de la firme : matériaux de construction et produits d'emballage au Canada, fabriques de Skateboards (!) en Grande-Bretagne...

La firme essaye aussi de mettre un pied en Europe et, en 1967, reprend avec d'autres sucriers européens les sucreries Say en France. Mais des manœuvres des firmes Beghin et Tirlemont ainsi que des banques Suez et Vernes éliminent en 1973 Tate and Lyle et amènent à la fusion Béghin-Say.

D'autre part, Tate and Lyle reprend en 1953 des firmes spécialisées dans la fabrication de matériel pour les sucreries de canne.

Pionnier du transport du sucre en vrac, la firme développe sa propre flotte essentiellement pour la liaison Caraïbes-Grande-Bretagne. La « Sugar-Line » compte une vingtaine de navires en 1951.

Côté raffinage, Tate and Lyle renforce son emprise en Grande-Bretagne et surtout prend le contrôle des raffineries canadiennes Canada and Dominion en 1959. La firme acquiert aussi 50 % du capital des raffineries rhodésiennes (1953). Enfin en Grande-Bretagne s'est développé tout un service de transport et de livraison du sucre par route (Silver Roadways).

Dans le domaine des mélasses, Tate and Lyle est devenu le premier négociant, stockeur et transporteur mondial par la prise de contrôle en 1964 de la grande firme du secteur, United Molasses, implantée dans le monde entier, et qui outre ses actifs dans les mélasses possède alors des tankers (Anco et Athel Line), des aires de stockage...

Vers 1979 on a donc l'image d'une firme bien intégrée, présente à tous les stades d'évolution du produit. L'accord sucrier du Commonwealth est pour elle une garantie d'approvisionnement et de marché.

Les premiers craquements du système n'ont pas tardé à se faire sentir. D'une part le gouvernement jamaïcain a refusé (afin de ne pas augmenter le chômage) la mécanisation de la coupe de la canne. Dès lors le sucre jamaïcain perd beaucoup de son intérêt d'autant plus que les relations sociales sont tenues aux Caraïbes, et surtout en Jamaïque. La Compagnie décide de précéder les vagues de nationalisation, et peu à peu se retire de toutes ses activités productives moyennant toutefois de substantielles compensations (cf. tableau 6).

Tableau 6. — LES ETAPES DU DESENGAGEMENT DE TATE AND LYLE DE SES DIFFERENTES ACTIVITES PRODUCTIVES

	abandon des terres	abandon de la majorité du capital des sucreries	abandon général de la gestion
Jamaïque	1970	1976	1976
Trinidad		1971	1976 mais accord de services en cours
Belize	1972		
Zambie		1972	accords de services en cours

Les capacités humaines et techniques libérées par ce désengagement forment la base des activités de conseil et d'engineering que Tate and Lyle développe alors à la fois au niveau sucrier mais aussi pour des projets plus généraux d'agro-industrie.

D'autre part à partir de 1975 la firme se désengage peu à peu de ses activités d'amateur jusqu'à la vente de la Sugar Line en 1977 et 1978.

Au niveau du raffinage la firme cesse d'investir en Grande-Bretagne et au Canada. Sa position de raffineur dans des zones à fort taux de chômage en Grande-Breta-

gne (Liverpool-Londres) lui permet d'avoir une excellente position de marchandage face au gouvernement britannique notamment lors des négociations pour l'entrée de la Grande-Bretagne dans la CEE et de la ratification du protocole sucre du Pacte de Lomé.

Les nouveaux investissements de Tate and Lyle se font dans la « périphérie » de la filière sucre : renforcement de l'engineering donc. Dans ce domaine Tate and Lyle a remporté quelques gros contrats : complexe de 100.000 tonnes au Swaziland (1977) sucrerie de betterave en Afghanistan (1977), sucrerie de 7.000 tonnes/jour au Venezuela (1976), complexe de Ferkessedougou en Côte d'Ivoire (par Redpath Industries, filiale canadienne).

Renforcement de l'activité recherche et développement (en 1979 ouverture à Liverpool d'une usine de détergents à base de sucre), Tate and Lyle est à la pointe de la recherche dans le domaine de la sucrerie ; prise de participation à partir de 1975 dans des firmes productrices d'isoglucose (et production directe de glucose à partir des filiales du raffineur de sucre britannique Manbre and Garton repris en 1976). Mais surtout développement des activités de négoce, sucrier d'abord à partir de la crise du marché en 1974, avec l'entrée, au Board (Conseil) de Tate and Lyle, d'un « trader » en 1974 ; puis négoce d'autres matières premières agricoles comme le thé, le café, les graisses et huiles... A cela il faut ajouter des tentatives vers le marché américain avec le rachat en 1977 d'une raffinerie de la côte Est (Yonkers). Diversification non exempte de déboires, comme le montrent les réserves de 1977-78 (baisse de plus de 50 % des profits), dus à des « erreurs » dans le domaine du négoce notamment. On parle d'ailleurs d'abandon prochain de certaines activités (café, graines, graisses...).

Ainsi en 1979, Tate and Lyle continue à accomplir sa mutation d'une firme purement industrielle en une firme essentiellement de services (négoce-engineering). En ce sens le cas de Tate and Lyle semble exemplaire et particulièrement éclairant. Véritable puissance sur le marché international du sucre grâce à ses relations officielles et officieuses avec la plupart des pays exportateurs, disposant d'un certain nombre de marchés captifs la stratégie de Tate and Lyle est une parfaite illustration des 3 phases classiques : colonisation, décolonisation et recolonisation.

### Le cas français

En matière sucrière la politique des opérateurs français a été essentiellement nationale et peu prospective. Malgré l'incontestable dynamisme des betteraviers et

de leurs organismes professionnels (comment ne pas citer la CGB et Henri Cayre), les firmes productrices n'ont pas cherché à gérer l'avenir mais bien plutôt à exploiter leur rente de situation. Image paradoxale : l'investissement ruineux de Beghin Say dans l'usine de Connantres (la plus grande usine betteravière du monde que certains qualifient de dinosaure) au moment précis où Tate and Lyle investit massivement dans les voies nouvelles et prometteuses de la sucrerie !

Il n'est pas question ici de poser une nouvelle fois le vieux problème betterave ou canne ACP. Il s'agit d'un problème politique qui ne peut être réglé que de manière politique.

Mais à long terme la France ne peut continuer à compter sur un excédent exportable de sucre de betterave. Dans un précédent colloque de la SFER, Joseph Wintrebert avait magistralement montré que les perspectives à l'horizon de l'an 2000 étaient celles d'une tendance à une autoconsommation accrue (1). Même si les isoglucoses ne nous semblent pas au sein de la CEE une réelle menace (malgré les récents arrêts de la Cour de Justice européenne et malgré l'avantage de l'isoglucose de se produire directement sous forme liquide), il est certain que le problème des excédents sucriers se posera de manière toujours plus cruciale. Les opportunités du sucre en tant que source de « carbone vert », les recherches actuelles sur l'utilisation de l'alcool en tant que source d'énergie, doivent être étudiées et mises en application. En ce domaine le retard français apparaît suicidaire.

Quant à l'aspect commercial, la création du terminal de Dunkerque est un point important pour permettre de replacer la France en tant que plaque tournante du commerce sucrier européen. Encore faudra-t-il qu'à ce niveau les divers opérateurs adoptent une politique plus dynamique qu'auparavant.

Le sucre est probablement un des domaines où les dix prochaines années verront le plus grand nombre d'opportunités se créer. Encore faudra-t-il les saisir.

(1) WINTREBERT J. — Les perspectives de développement de la production de canne à sucre. *Economie Rurale*, n° 116, novembre-décembre 1976, p. 34-40.