

## **Etude LMC sur le fonctionnement contractuel des achats/ventes de sucre dans l'Union**

### **1. Contexte**

Anticipant que l'étude confiée par la Commission européenne à Arête-IHS Markit sur la fin des quotas ne traiterait pas d'un élément majeur de la crise sucrière, à savoir la relation contractuelle entre vendeur et acheteur de sucre, la CIBE a demandé à LMC une étude permettant de mettre en lumière la situation actuelle et d'en dégager des pistes d'amélioration. Le choix s'est porté sur LMC car ce cabinet d'étude est très respecté par les opérateurs européens ; l'étude a été rédigée par Martin Todd, qui est une référence dans les forums internationaux.

L'étude a été diffusée par la CIBE à ses membres le 28 janvier dernier et un groupe de travail interne doit se réunir le 10 février prochain. Elle se présente en trois parties : elle résume d'abord, aucun que faire se peut, la situation actuelle, puis elle résume l'état du marché depuis la fin des quotas, et enfin propose des solutions d'amélioration.

### **2. Situation actuelle et état du marché depuis la fin des quotas**

L'étude, dans ses deux premières parties, résume la situation passée et actuelle, sur les marchés du sucre européen, de la même manière que la CGB le fait. Elle déplore les conséquences d'une contractualisation à prix fixe (négociation du prix, sans clause de revoyure ni indexation, à l'été précédent la récolte) pour la très grande majorité du sucre européen, à la fois sur les évolutions de prix intracommunautaires, et sur les effets induits en termes de mauvaise adaptation entre l'offre et la demande.

Elle estime que 20 à 25 % des volumes du sucres sont livrés à une dizaine de grands groupes internationaux, qui commencent à modifier leur mode d'achat du sucre, en contractualisant à des prix en prime par rapport aux marchés à terme (pour, actuellement, environ 10 % du volume total de sucre vendu). Elle rappelle que l'intégralité du sucre vendu dans le monde à des fins d'imports/exports est contractée sur cette base, qui n'est donc pas inconnue des professionnels. Si cela ne s'est pas développé davantage pour les ventes intracommunautaires, c'est, selon l'étude, car les vendeurs craignent de perdre le contrôle qu'ils estiment avoir sur l'élaboration du prix.

Elle chiffre ensuite la valeur de la prime du sucre vendu sur l'Union européenne par rapport au marché à terme. LMC considère que le marché à terme le plus utile à cette fin, même pour l'Union, est celui du sucre brut (#11) : il est plus liquide que celui du sucre raffiné (#5), mais aussi significatif du sucre importé à des fins de raffinage, concurrent du sucre intracommunautaire. Pour la région excédentaire de l'Union (incluant la France), cette prime varie de 90-100 €/t (situation de marché communautaire excédentaire) à 200-250 €/t (situation de marché communautaire déficitaire)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Cette estimation est donc conforme aux estimations CGB : prime par rapport à #5 de 0 €/t en situation excédentaire, et de 100 €/t en situation déficitaire, avec une prime de blanc (différence #11/#5) moyenne autour de 80-90 \$/t.



### **3. Critique de la situation actuelle**

LMC considère que la situation actuelle est problématique à plusieurs points de vue. D'une part, LMC estime que la notion de prix fixe n'est pas tenable dans le temps (les acheteurs sont toujours plus forts pour renégocier un contrat jugé trop défavorable par rapport aux disponibilités effectives, que les vendeurs ne le sont pour demander le contraire) et, d'autre part, parce que, en ne séparant pas les éléments du prix relatif à la conjoncture mondiale de ceux relatifs à la situation communautaire, elle ne permet pas à l'Union européenne d'agir sur ce qui est de son ressort (le volume de production intracommunautaire).

### **4. Propositions**

LMC propose donc de **retirer de la négociation les éléments sur lesquels les intervenants ne peuvent pas agir (la valeur du marché mondial), pour se concentrer sur la prime communautaire, qu'elle propose de négocier par rapport au marché à terme du sucre roux.**

Par ailleurs, LMC ne remet pas en cause l'intérêt **d'une unique négociation annuelle sur les volumes**, estimé nécessaire pour les vendeurs comme pour les acheteurs.

De même, **elle resterait sur le calendrier actuel**. La négociation aurait donc lieu à l'été précédant la récolte : dès l'été, les opérateurs sont en mesure d'évaluer si l'Union européenne sera déficitaire ou excédentaire, et conviendront d'une prime par rapport au marché du sucre brut – ainsi que les conditions de qualités et de livraisons par exemple. A partir de cet instant, ils pourront, par ailleurs et s'ils le souhaitent, sécuriser la partie 'marché mondial' en se positionnant sur les marchés à terme.

L'intérêt de continuer à négocier à l'été est que, en fonction du niveau de prime obtenu, ils pourront, ensuite, négocier les conditions d'achat de betterave de la campagne suivante, et ainsi agir sur les surfaces. Cela permettrait ainsi de mieux adapter l'offre à la demande, et, in fine, de limiter la volatilité du marché communautaire (en cas de marché mondial déprimé, la production européenne devrait théoriquement baisser, et donc faire monter la prime européenne ; à l'inverse, en cas de marché mondial élevé, la prime baisserait du fait de la hausse de la production communautaire).

Enfin, ce dispositif permettrait aussi de limiter la renégociation de contrats, puisque le prix varierait en fonction de l'évolution du marché mondial.

**En conclusion, ce système, selon LMC :**

- **Permet de limiter la négociation à la seule prime communautaire, et de laisser les parties négocier plus en détail sur d'autres aspects contractuels (logistique, tolérance, qualité, etc.) ;**
- **Ce type de contrat n'empêche pas de disposer, in fine, d'un prix fixe pour les deux parties, puisqu'ils peuvent, par ailleurs, se positionner sur les marchés à terme s'ils le souhaitent ;**
- **Ce type de contrat, en permettant d'isoler ce sur quoi les producteurs européens peuvent agir (les surfaces), permettra d'ajuster l'offre à la demande.**



## **5. Pourquoi cela ne se fait-il pas déjà ?**

Chez les grands comptes, cela se fait déjà en partie. Par ailleurs, plusieurs acheteurs ont déjà l'habitude de ces pratiques (courantes dans les achats de cacao par exemple). Le principal argument pour que ces schémas ne se développent pas est que, en séparant la prime européenne du marché à terme, on donne plus de transparence au marché, ce qui est perçu comme problématique pour les industriels qui tentent de s'extraire de la notion de 'commodité' qu'a le sucre. L'étude répond à cette critique en soulignant que la notion de qualité, par rapport à une commodité, se négocie par ailleurs (dans, ou à part, de la prime convenue).

Enfin, certains intervenants peuvent craindre de subir fortement les évolutions du marché mondial sur lequel ils sont adossés, ce qu'ils considèrent comme un risque. LMC répond que le prix fixe représente un risque identique (non-bénéfice d'une hausse pour le vendeur, non-bénéfice de la perte pour l'acheteur). Enfin, un risque peut être pris sur la valeur de la prime choisie, qui sera choisie en fonction de la vision du marché par les intervenants. Ici encore, LMC répond qu'un prix fixe est, également, fruit d'une vision des intervenants, et donc à risque.

## **6. D'autres voies possibles ?**

L'étude cite deux autres voies possibles :

- L'indexation d'un prix négocié sur les évolutions du prix du spot (Platts), agissant dans des délais négociés (tous les mois, tous les trimestres, etc.). Ce procédé a pour avantage une grande simplicité, mais comme inconvénient de moins bien permettre aux intervenants d'agir sur le risque encouru, lié à l'évolution des marchés à terme.
- La mise en place d'un marché à terme communautaire : le volume de sucre européen est estimé suffisant pour le permettre, mais le faible enthousiasme des vendeurs de sucre risque de provoquer une liquidité trop faible pour qu'il soit utilisable.