

La Semeuse encaisse le choc d'un cours du café au plus haut depuis trente-quatre ans

Valère Cogniat

A La Chaux-de-Fonds, on ne peut manquer ce grand monolithe jaune canari, siège de La Semeuse.



Le prix du café vert a atteint son plus haut niveau depuis 34 ans. Le torréfacteur chaux-de-fonnier a dû augmenter ses tarifs de 7% en 2011

Publicité

Jaune sur blanc. En arrivant dans la banlieue industrielle enneigée de La Chaux-de-Fonds, on ne peut manquer ce grand monolithe jaune canari, siège de La Semeuse. Alors que le cours du café vert atteint des sommets, rencontre avec Marc Bloch, directeur de l'entreprise qui, selon son slogan, «torréfie son café à mille mètres d'altitude».

En chiffres: «250000 tasses de La Semeuse sont servies chaque jour», calcule Marc Bloch, petit-fils du fondateur de l'entreprise créée en 1900. La PME emploie 35 personnes, réalise un chiffre d'affaires annuel de 12 millions de francs pour un résultat brut de «3-4% en 2011», selon le patron qui ne veut pas en dire davantage. 90% des ventes sont réalisées en Suisse et le solde (dans l'ordre d'importance) en Russie, aux Etats-Unis, en Iran et en France. La fabrique chaux-de-fonnière torréfie 1000 tonnes de «café vert» par année.

Café vert? Il s'agit du nom du café avant torréfaction. Son prix a récemment flambé. Dans son dernier rapport sur la situation du marché, l'Organisation internationale du café (OIC) rappelle qu'en 2011 la moyenne du prix indicatif de la livre des onze premiers mois (212,33 cents) était à son niveau le plus élevé en 34 ans. «Depuis juin 2010, le cours du café a plus que doublé», confirme Marc Bloch. Du coup, «nous avons dû nous serrer la ceinture: des départs n'ont pas été renouvelés et nous avons réduit notre budget consacré au mécénat». La Semeuse a également augmenté ses tarifs (+7% en février 2011).

Un négociant en café explique: «Le cours du café vert a bondi à cause des spéculateurs et des banquiers... En 2011, le phénomène de financiarisation des matières premières a frappé ce marché avec une force jamais vue.» Le 6 janvier 2012, le cours retombait toutefois à 185,24 cents la livre.

Car le cours du café répond aux mêmes règles que le commerce d'autres matières premières. Des négociants (Walter Matter à Genève ou Fuga à Lucerne, par exemple) font office d'intermédiaires entre les pays producteurs et les torréfacteurs. Ces derniers s'occupent de la transformation du café vert en «café noir» et, in fine, de la vente au consommateur. Pour une entreprise comme La Semeuse, qui gère environ 15000 sacs de grains par année (un sac, la mesure du café, pesant 60 ou 70 kilos), la marge de marchandage possible est très faible. En face, des multinationales comme Nescafé traitent environ 20 millions de sacs par an, estime

Marc Bloch. Ces «mastodontes de la torréfaction» effectuent le négoce à l'envers. «Ils font des appels d'offres aux négociants, et c'est celui qui propose le prix le plus bas qui l'emporte», souligne le patron.

Les deux principales sortes de café, l'Arabica (qui représente, selon l'OIC, deux tiers de la production mondiale) et le Robusta coûtent aujourd'hui en moyenne 5,50 francs par kilo. Leur prix pourrait grimper jusqu'à 7 francs cette année. Et le petit noir du bistrot – «qui ne contient, sur 3,60 francs en moyenne, que 20 centimes de café», rappelle Marc Bloch – pourrait augmenter.

Que pense-t-il de la guerre des capsules? «Nespresso a développé un modèle d'affaires de rêve... mais c'était un rêve de domination», répond Marc Bloch. Face à Jean-Paul Gaillard qui, avec son entreprise Ethical Coffee Company, propose des capsules «concurrentes» compatibles avec les machines de la multinationale, «Nespresso réagit mal, de façon épidermique alors que la société aurait pu avoir le beau rôle en laissant la concurrence travailler...» De son côté, La Semeuse réalise 12% de son chiffre d'affaires grâce à des «dosettes» biodégradables, compatibles également avec différentes machines.

Marc Bloch préfère rester discret sur les comptes de son entreprise: «Je gère ma boîte de façon patrimoniale, peut-être un peu démodée. Je n'investis que des montants que je suis prêt à perdre», décrit-il. «Les banquiers m'ont déjà proposé des lignes de crédit, mais j'ai résisté.»

Aujourd'hui, la PME est à la recherche d'un nouveau relais de croissance. «On va continuer de se battre sur le haut de gamme. On pourrait être tenté de vendre du café moins cher, mais je ne veux pas faire du Prix Garantie La Semeuse».