**Les dessous de la pénurie d'acier dénoncée par les sous-traitants**

La Fédération des industries mécaniques (Fim) alerte sur des hausses de prix des aciers et sur les difficultés d’approvisionnement remontées par ses adhérents depuis janvier. A quoi sont dues ces tensions et jusqu'à quand vont-elles durer?

C’est une crise dont se seraient bien passés les sous-traitants, surtout en ce moment. Depuis quelques semaines, les industriels de la mécanique doivent faire face à des hausses de prix significatives et des délais d’approvisionnement croissants de produits métallurgiques. Entre septembre et décembre, le prix des tôles à chaud en bobine a augmenté de 17,8 %, les ronds à béton de 12,8 %. L’aluminium, les fils de cuivre, le laiton en lingot ont aussi enregistré des hausses de 10 à 40 % ces derniers mois. Mais plus encore que les hausses de prix, c’est l’allongement des délais de livraison qui inquiète les industriels.

Pour les produits issus de la filière fonte (traitement du minerai en hauts-fourneaux), comme les tôles et les bobines galvanisées, ceux-ci sont passés au-delà de trois mois. *"La situation se tend depuis octobre. Mais l’allongement des délais d’approvisionnement est devenu problématique depuis janvier*", affirme Philippe Contet, le directeur général de la Fédération des industries mécaniques (Fim), qui pointe une *"situation critique"* pour certaines PME. "*On sort d’une crise sanitaire, où les entreprises ont fortement réduit leurs stocks. Certaines entreprises nous ont informés qu’elles devront se placer en chômage partiel d’ici deux semaines car elles n’ont plus de matières*", s’inquiète Philippe Contet.

La sidérurgie est passée d'une surcapacité structurelle à une sous-capacité temporaire

Avec la chute de la production industrielle au début de la crise sanitaire, la sidérurgie européenne a fermé plusieurs hauts-fourneaux pour résorber des surcapacités. Une dizaine en Europe, dont trois en France. *"Au printemps 2020, au début de l’épidémie de Covid, la demande d’acier de nos clients (automobile, industrie, construction…) s’est brutalement effondrée. Malgré des carnets de commandes remplis et confirmés, [ArcelorMittal](https://www.usinenouvelle.com/arcelormittal/%22%20%5Co%20%22Actualit%C3%A9s%20et%20news%20%C3%A9conomiques%20du%20groupe%20sid%C3%A9rurgique%20mondial%20-%20L%27Usine%20Nouvelle%22%20%5Ct%20%22) a alors, à la demande de ses clients, brutalement cessé les livraisons et adapté la marche de ses usines, faisant preuve ainsi d’une grande flexibilité"*, se défend le sidérurgiste. Un autre acteur majeur de la filière considère que cet effort d'adaptation a été bien vite oublié, au vu des récriminations actuelles des industriels de la transformation.

Depuis la fin de l’été, l’activité industrielle est nettement repartie et a bien résisté au deuxième confinement de l’automne. Mais le redémarrage des hauts-fourneaux a été moins rapide que celui de la demande et la sidérurgie est désormais en sous-capacité de production. Mais [un haut-fourneau, *"ça ne se redémarre pas comme une mobylette"*, rappelle Bruno Jacquemin](https://www.usinenouvelle.com/article/prix-et-delais-de-livraison-en-hausse-l-acier-sous-haute-tension.N1060209), délégué général de l’Alliance des minerais, minéraux et métaux (A3M).

*"Lorsque les marchés sont repartis durant l’été, la demande de nos clients est brutalement remontée également (d’autant plus que leurs stocks étaient très bas), mais de façon erratique et avec une très faible visibilité sur le moyen terme. Malgré ce manque de visibilité, ArcelorMittal a alors remonté ses cadences et capacités de production aussi vite que possible pour servir au mieux ses clients, notamment en redémarrant en août et septembre deux de ses hauts-fourneaux arrêtés en mars – une opération qui prend plusieurs semaines"*, précise un porte-parole du groupe. *"Il y a toujours une inertie pour redémarrer un haut-fourneau, et elle s'accroît encore si le réfractaire n'a pas été maintenu à température"*, confirme Alain William, analyste mines et métaux chez Oddo BHF.

Certains avaient anticipé ce temps de redémarrage.*"C’est un effet de balancier classique. Nous avons encore des stocks et la matière première ne représente pour nous que 10 %. Mais nous essaierons d’acheter ailleurs en Europe, si les prix sont trop poussés à la hausse en France"*, estime Bruno Grandjean, le président du directoire de Redex.

D'autres raisons à ces hausses de prix

A cela s’ajoutent d'autres facteurs. D'abord, l’envolée quasi générale des cours des matières premières (nickel, cuivre) et des ferrailles depuis décembre, qui ont aussi fait grimper le prix de l’acier. Ainsi, la tonne de cuivre, au comptant, sur le London Metal Exchange est passée de 7 644 dollars début décembre à 8 146 dollars le 9 février. La tonne de nickel, sur la même période, passait de 16 102 dollars à 18 338 dollars. Le [coût du fret maritime](https://www.usinenouvelle.com/article/dans-le-transport-maritime-le-prix-des-conteneurs-a-quadruple.N1051054) a également joué, à la fois sur les prix (conteneurs plus chers) et sur les disponibilité (ralentissement des exportations chiliennes de cathodes de cuivre faute de conteneurs).

*"Le troisième élément est que nous avons eu une baisse des importations,* complète Alain William, *liée pour une part à la réduction du différentiel de prix entre l'Europe et l'Asie - il n'est plus intéressant d'aller chercher de l'acier hors d'Europe - et, à la marge, à une enquête anti-dumping européenne sur les aciers turcs."*

Vers une filière plus solidaire

Ces tensions rejaillissent en premier sur les petites entreprises, dont les volumes d’approvisionnement sont trop faibles pour instaurer un rapport de force, et qui tendent à acheter de gré-à-gré plutôt qu'à conclure des contrats les engageant sur le long terme. Les aciéristes reconnaissent d'ailleurs servir en priorité leurs clients "contractés". Bruno Jacquemin reconnaît que la filière doit gagner en solidarité, et multiplier les lieux d'échanges. *"C'est l'un de mes enjeux depuis mon arrivée chez A3M il y a cinq mois. Peut-être le dialogue est-il insuffisant, d'autant qu'il a été interrompu par le Covid. Or c'est au moment des crises qu'il faut au contraire l'intensifier. Et des crises, il y en aura d'autres..."*Le délégué général d'A3M appelle aussi *"à être plus imaginatifs, pour trouver des solutions pour les opérateurs plus petits, plus diffus, qui ont du mal à stocker. Peuvent-ils envisager des stocks communs? Nous pouvons les aider à les gérer."*

Des hausses de coûts difficiles à reporter sur les prix de vente

Par ailleurs,"*les PME n’ont pas les moyens d’impacter la hausse subie à leurs clients"*, rappelle Philippe Contet. Ce qui risque de se traduire dans les marges des entreprises. *"Toute la chaîne logistique mondiale déraille, car elle a du mal à gérer ces stop and go d’une ampleur inédite"*, relève Jean-Luc Guéry, le président d’Inoha qui regroupe 250 industriels fournisseurs de la grande distribution du bricolage. Dans ce secteur, la pression est d’autant plus forte que [les ventes ont explosé depuis le déconfinement](https://www.usinenouvelle.com/article/l-essor-de-la-renovation-stimule-l-activite-des-scieries-et-les-prix-du-douglas.N1056969), avec des volumes inédits de commandes. En décembre, les ventes des grandes surfaces de bricolage ont progressé de 30 %.

En face, les industriels peinent à suivre la cadence. "*Nous n’avons jamais vu des tensions de cette ampleur. On essaye de trouver des solutions auprès de fournisseurs alternatifs, en trouvant 100 tonnes d’acier par ci, 100 tonnes par là. L’équilibre est fragile"*, pointe Jean-Luc Guéry, qui dirige Optimum, un fabricant de dressing et de portes d’intérieur qui emploie 200 salariés près d’Agen (Lot-et-Garonne). Une autre entreprise du secteur a dû récemment arrêter durant une journée sa production, faute de matériaux en stock. *"On sort tous d’une année 2020 éprouvante, la sous-traitance survit grâce aux PGE. Cette hausse de prix risque d’avoir un effet catastrophique sur le secteur, car nous sommes pris dans un effet ciseau entre les aciéristes et les grands donneurs d’ordre"*, pointe un sous-traitant, qui se bat pour répercuter les hausses de coûts à ses clients.

Le retour à la normale pas encore en vue

Toute la question est de savoir quand se fera le retour à la normale. *"Nous n’avons aucune visibilité"*, s’inquiète pour l'instant Jean-Luc Guéry, qui s’attend à ce que la situation dure au moins pendant le premier semestre et a alerté Bercy, tout comme la Fim, début février. Les industriels transformateurs pointent aussi que l’Union européenne vient de prolonger de deux années supplémentaires ses quotas d’importations d’acier, qu’elle avait introduits en 2019 pour protéger la sidérurgie européenne des effets collatéraux des surtaxes américaines à l’importation d’acier. *"Nous aurions pu importer de Turquie ou de Russie pour rééquilibrer plus rapidement le marché"*, pointe la Fim. Alain Willam leur donne raison. Pour lui, *"cela restera tendu au moins sur le premier semestre. Les sidérurgistes restent sur des taux d'utilisation maximum, sur la base des actifs en fonctionnement aujourd'hui et ont des délais de livraisons qui s'étendent jusqu'à mai-juin. Au second semesre, plusieurs éléments vont jouer: la fin du restockage chez les utilisateurs, le retour à pleine capacité des hauts-fourneaux. Mais il persiste des interrogations sur le niveau sous-jacent de la demande. Nous pensons néanmoins que les prix vont baisser."*

Les fournisseurs se veulent rassurants. *"Pour nous c'est une question de semaines, quelques mois maximum. Nous sommes optimistes sur une normalisation avant l'été"*, affirme Bruno Jacquemin. ArcelorMittal préfère ne pas s'engager sur une date, soulignant qu'il *"s’efforce de retrouver rapidement le meilleur niveau de service pour être présent aux côtés de ses clients et leur fournir les aciers de haute qualité dont ils ont besoin. Cela reste une de nos priorités absolues."*