

2^e Journée de l'Acier Dow Jones à Paris Vers un « New deal de l'acier » entre les acteurs du marché

PARIS (Dow Jones)--Une nouvelle entente entre acheteurs et producteurs, fondée sur plus de transparence, pour sortir les prix du champ de la spéculation pure, et les ramener à l'aune de la demande réelle, tel est le défi que proposent de relever les intervenants de notre 2^e Journée de l'Acier organisée à Paris jeudi 18 mars. Une cinquantaine de participants ont soupesé l'actualité globale, européenne et française de la filière acier : « Nous sommes conscients de l'importance de ce New deal », a déclaré M. Julien Onillon, Vice-président d'ArcelorMittal qui présidait la rencontre.

C'est un portrait contrasté des perspectives 2010 qu'a brossé M. Julien Onillon en évoquant à la fois « la résilience du marché français » et la nécessité de parvenir à un « New deal dans l'industrie globale de l'acier ». Davantage de transparence quant aux facteurs de coûts pour les aciéristes, alliée à de nouveaux modes de contractualisation mieux couverts en terme de risque constitueraient selon les intervenants la charpente de ce « New Deal ».

D'une présentation à l'autre, s'est progressivement installé un dialogue sincère entre producteurs et consommateurs d'acier. M. Niel Larsen, analyste chez Solving Efeso Paris, a ainsi évoqué l'évolution du marché de l'inox, qui a atteint 22 millions de tonnes en 2009/2010 : « Contrairement à l'acier noir, il n'y a pas pour les inox de forte différence de prix entre les grands producteurs européens, vu les capacités encore sous-exploitées en Europe », précise M. Larsen.

Facteur de coût important, la logistique doit souvent être refondée : «

On peut aussi gagner en coût et en sécurité sur les modalités logistiques en fonction des modes d'élaboration des contrats, par exemple en porte à porte », estime M. Jan Weijburg, de BVBA Trans-Fer, spécialiste des systèmes de fret intermodaux entre l'Europe, l'Asie et les autres continents.



Les intervenants de la 2^e Journée de l'Acier ont animé un débat de clôture sous la présidence de M. Onillon. (Photo : Katja Fechner)

« Coil-tainers, Coil-pallets, coil-racks, sont des solutions, analysée en mode out of the box », a noté M. Weijburg.

M. Lionel Da Silva (directeur des achats de Gantois SA) a exposé quant à lui son approche alternative

d'un sourcing global en toiles métalliques fines. « Sourcer en Chine, c'est très chronophage. Il faut s'assurer un minimum de 35% à 40% de gains sur les offres européennes. Il faut calculer les charges en temps réel et en permanence et payer en dollars. La principale question est donc de savoir comment gérer ces contraintes », a conclu M. Da Silva.

M. Christian Leclercq (Société Générale) venait de dire que « compte tenu de la volatilité des prix de l'acier, près de 12% au 1^{er} trimestre, la question des valeurs de l'acier au LME est à suivre de près, même s'il est encore davantage le fait de traders que des industriels eux-mêmes ». « Mais personne ne sait qui se couvre en acier au LME », a réagi un acheteur. Un débat sur la réalité des enjeux découlant de la cotation des billettes acier « globales » au LME dès le 28 avril a fait se dégager un certain scepticisme dans le public.

M. Blanchi (COFARCO) a alors détaillé les nouvelles formules de couverture risque issues de la période, en marge des marchés classiques de l'assurance-crédit mais qui « offrent souvent des réponses mieux formatées ». L'avocat franco-allemand Heinz-Michaël Hellerforth, PDG de Hawk associés a tablé au final sur une plus grande flexibilité contractuelle : « L'intelligence économique est souvent ce qui fait le plus cruellement défaut lors des crises. Il faut cumuler idées et prises de risque, mais en préservant nos compétences, nos brevets, nos conseils », a insisté M. Hellerforth.

Toutefois, le consensus ambiant sur l'absence de clarté quant à la demande dans les entreprises au 2^e semestre de 2010 aura aussi pesé sur cette journée. *Christophe Journet*