

RÉGION

Les entreprises ont traversé trois crises internationales en trois ans. Elles se sont adaptées à la nouvelle donne.

CÔTE-D'OR. « Le contexte international nous a forcés à re-travailler la saisonnalité »

« En tant que tonneliers, que ce soit nous ou les confrères de la région, nous réalisons entre 60 et 80% de notre chiffre d'affaires à l'export. Cela peut être dans les pays limitrophes mais aussi du grand export outre-Atlantique ou dans l'hémisphère sud », entame Frédéric Rousseau, directeur général de la Tonnellerie Rousseau, basée à Couchey. Alors bien évidemment, le Brexit, le Covid et le conflit en Ukraine ont fortement fait vaciller les marchés à l'international.

La sortie du Royaume-Uni de l'Europe, déjà, a rajouté de la « paperasse » à l'exportateur. « C'est, en plus, un marché assez nouveau. Et cela a complexifié l'acheminement de la marchandise puisque nous devons faire appel à un broker qui s'assure que la marchandise est conforme au marché anglais. Tout ce volet réglementaire ralentit nos opérations », détaille notre interlocuteur qui voit passer son « lead time » - délai de livraison - de deux à trois semaines.

La chasse au retard de livraison

La pandémie, ensuite, a, quant à elle, eu des répercussions en chaîne. La principale, et qui a touché tous les secteurs d'activité, est le coût du transport maritime, puisque les tonneaux atteignent les domaines du monde entier par cargo. « Avec le

tarif d'une boîte vide - un container, multiplié par trois », glisse le directeur général. Une inflation qu'il a dû répercuter, évidemment, sur le prix de ses tonneaux. À hauteur de +10 % en moyenne. « Mais cela a joué, aussi, sur les délais d'acheminement : pour la Californie, nous sommes passés de deux mois à 4 ou 5. Cela nous a obligés à établir un planning très précis pour les transporteurs et, surtout, à anticiper les envois. Car un domaine qui reçoit ses tonneaux en retard peut tout simplement annuler la commande », explique notre expert, qui a donc modifié la « saisonnalité » de sa production pour être toujours « dans le bon tempo ».

Pas de retour avant l'été prochain ?

La situation à l'Est, rappelons-le, a aussi joué sur le prix des énergies. « Mais cela nous a moins impactés car le coût de l'électricité dont nous avons besoin ne représente pas plus de 3 % des coûts de production. » Sa matière première, le bois, a aussi subi l'inflation. « Mais là, ce sont plutôt les coûts d'exploitation des mérandiers ou des scieries qui explique le phénomène ». Mais dans ce contexte économique bousculé, un autre facteur est venu chatouiller le marché de l'import-export : celui du cours du dollar, qui est remonté fort fin 2022 avant de commencer à redescendre en ce début d'année.



Frédéric Rousseau est codirecteur général de la Tonnellerie Rousseau à Couchey. Photo LBP/Tonnellerie Rousseau

« Il nous faudra surveiller cela : puisqu'avec un dollar plus faible de 10 % qu'un euro, le pouvoir d'achat

de nos acheteurs est réduit d'autant... », explique Frédéric Rousseau qui ne voit pas de retour à la

normale du commerce extérieur « avant l'été 2023 ».

Marie MORLOT

AIN. Un coût supplémentaire de 15 % pour Brevet Carrosserie



Philippe Verne, le président de Brevet Carrosserie, dans l'usine de Viriat où un véhicule de pompier est en cours d'aménagement. Photo Progrès/Patrice GAGNANT

« On ne s'est jamais vraiment arrêtés pendant le confinement », constate Philippe Verne, le président de Brevet Carrosserie. L'explication ? « Quand le confinement est arrivé, la carrosserie faisant partie des activités de survie de l'économie, elle n'avait pas vocation à s'arrêter. On a changé notre méthode de travail », reconnaît le dirigeant de cette entreprise d'une centaine de salariés installée à Viriat. La situation est tout autre aujourd'hui, du fait de la hausse du coût des matières et de l'énergie. « Ça nous a plombé la rentabilité ». Sans compter que l'achat de matériel pour transformer des camions qui vont équiper des services d'incendie, l'armée française, des véhicules de transports spéciaux, devient « extrêmement compliqué ». « Les délais, globalement, sont multipliés par deux, mais c'est surtout l'énergie que ça nécessite, avec un nombre incalculable de rappels, pour s'assurer que le fournisseur l'a bien et que la date de livraison va être tenue... C'est symptomatique de ce qu'on vit aujourd'hui, la moindre pièce demande un temps phénoménal pour être livrée. Et je ne parle même pas du coût : aujourd'hui on est à 15% de plus, avec aussi l'augmentation des salaires du fait de la hausse du coût de la vie. »

LOIRE. SNF : rendre chaque zone la plus indépendante possible

La guerre en Ukraine ? Le Covid ? Le Brexit ? Évidemment, toutes ces tempêtes ont eu un impact sur le groupe ligérien SNF, mais il a finalement été plutôt limité pour l'industriel de la chimie spécialisé dans la fabrication de polymères hydrosolubles pour les marchés de la production d'eau potable et du traitement des eaux usées, de l'extraction du gaz et du pétrole, de la fabrication de la pâte à papier, des mines, etc. « Notre modèle est assez résilient. Nous avons des usines de production et des clients un peu partout dans le monde, avec une indépendance de chaque région que nous essayons de renforcer au maximum. Je suis persuadé que cette stratégie est la clé de la stabilité », explique ainsi Pascal Rémy, PDG de l'entreprise.

Des zones autonomes

Le groupe a réalisé l'année dernière un chiffre d'affaires de 5 milliards d'euros avec 7 500 salariés, contre 3,9 milliards en 2021, une croissance portée à 90 % par l'augmentation de ses tarifs en lien avec l'inflation. SNF dispose de huit sites industriels de grande taille (à Andrézieux-Bouthéon, son siège social et implantation historique, aux États-Unis, en Inde, en Chine et en Corée) et de 14 sites satellites (Angleterre, Brésil, Australie, etc.).

« Toutes les zones géographi-



SNF est un des leaders mondiaux du traitement de l'eau.

Photo Progrès/Yves SALVAT

ques de la planète ne sont pas touchées de la même manière par les événements géopolitiques, climatiques ou économiques. En étant présent partout, cela permet d'atténuer les secousses d'une part et de s'affranchir des problèmes logistiques, tels que ceux qu'on a pu constater pendant et après la crise Covid avec des marchandises qui n'arrivaient plus d'Asie et des prix de transports qui ont explosé. Nous avons depuis toujours essayé de rendre le plus

autonomes, industriellement et commercialement, chacune de nos zones d'intervention. Finalement, les crises récentes n'ont fait que valider et renforcer notre modèle », poursuit Pascal Rémy.

Dernier exemple en date, dans la droite ligne de cette stratégie : SNF a débloqué une enveloppe de 50 millions d'euros aux États-Unis pour la construction d'une nouvelle ligne de monomères cationiques destinés au marché américain du traitement de l'eau.