

## Retour d'expérience d'une Pme sur ses enjeux vis-à-vis de ses approvisionnements en métaux critiques

Le Bronze Industriel, Michel Dumont, président

Le Groupe le Bronze Industriel est spécialisé dans la première et 2<sup>ème</sup> transformation d'alliages spéciaux à base de cuivre ... 120 M€ de CA, 700 personnes... 50% CA ½ produits et 50% produits finis, 75% à l'export pour les grands secteurs de l'équipement tels que l'aéronautique, les plateformes pétrolières, les électrodes de soudure pour l'automobile, le luxe... Avec dans nos segments souvent plus de 10% du marché mondial ...

Nos étapes de valeur ajoutée : Récupération métaux, 2 fonderies, une quinzaine de presses, environ 100 machines d'usinage...

Enjeux vis-à-vis des métaux critiques :

- Notre secteur est pris en tenaille entre les producteurs métaux/recycleurs et les grands groupes utilisateurs de produits finis et aura peut-être le temps de disparaître en Europe avant que nous ayons des problèmes d'approvisionnement de cuivre si nous ne réagissons pas
- Stratégie...
  - se positionner avec une très forte stratégie de VA, on creuse nous-même les produits pour limiter les approvisionnements, à 6 000 tonnes par an au lieu de 10 000 t
  - abandonner toutes les activités qui n'acceptent pas les indexations
  - innover, par exemple en aidant les industriels clients à consommer moins de poids pour la même valeur
- 2 outils clés de pilotage :
  - Pilotage du risque métal lié à la volatilité... quand un stock + les engagements clients et fournisseurs représentent entre 10 à 20 fois le résultat net... Il faut mettre en œuvre une approche de limitation permanente du risque de volatilité et ne pas spéculer sur les métaux
  - Risque de dépendance... d'où l'outil

L'outil :

- très simple, utilisable par un responsable de PME
- a permis de confirmer le fait d'être moyennement dépendant grâce au recyclage et qu'il est important de passer en revue l'ensemble de ces questions pour une PME

Conclusions :

- Prendre en compte dans la stratégie de l'entreprise les prix très élevés des métaux
- En tant que petite ETI, nous avons besoin de créer du cash-flow pour assurer les investissements, les innovations, le recyclage afin de pouvoir réagir aux problèmes liés aux matériaux
- La notion de filière et de travail en coopération entre bureaux d'étude est certainement un grand atout à condition de respecter la confidentialité, le travail intellectuel et que les services achats des grands groupes clients aient une vision moyen terme