

PSA et Renault poussent à la restructuration

Pour les patrons des achats des deux constructeurs, la débâcle du marché va entraîner une consolidation générale de la filière. Une nouvelle donne, avec ses gagnants et ses perdants.

Deux groupes qui captent 75 % des fournitures

➤ **Les 870 acheteurs de PSA** font leur marché à **62 % en France, 32 % en Europe, 6 %** dans le reste du monde.

➤ **Avec ses 2 000 acheteurs**, dont 1 155 en France, **Renault** réalise **60 %** de ses achats en **Europe**.

SOURCES : PSA, RENAULT (2008)

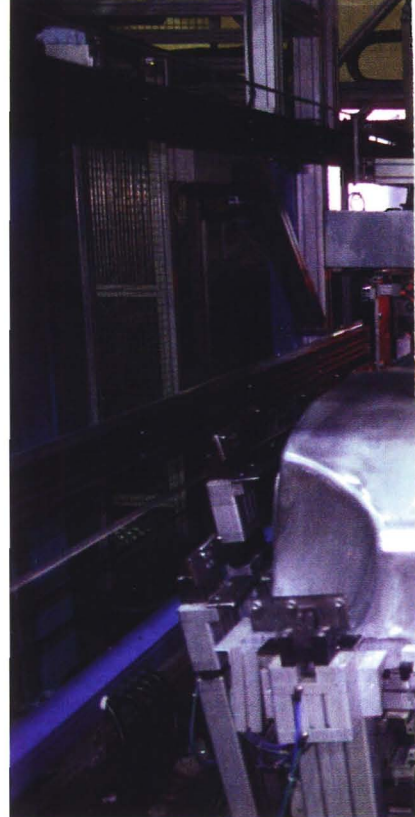
Entraglés par la crise, les fournisseurs de l'automobile commencent à dénoncer les rapports de force et la guerre tarifaire que leur imposent depuis des années les constructeurs. Piqués au vif, Odile Desforges et Jean-Christophe Quémard, les directeurs respectifs des achats de Renault et de PSA, veulent plaider leur cause, sans angélisme. « Il ne s'agit pas de nier la dureté de nos relations commerciales. Ce n'est, seulement, pas pire qu'ailleurs », expliquent-ils l'un comme l'autre. Profitant d'une période de croissance sans précédent du marché jusqu'en octobre 2008, tout le monde faisait avec. Mais l'effondrement des ventes révèle aujourd'hui la fragilité du secteur. Pour PSA et Renault, la première

leçon à tirer tient à l'évidente nécessité de regrouper et de rationaliser la filière... Un discours déjà entendu dans le textile ou l'aéronautique, avec plus ou moins de bonheur. Mais, cette fois, des mesures concrètes comme la création du Fonds de modernisation des équipementiers sont annoncées. Financés à part égale par les constructeurs et l'Etat, les 600 millions d'euros de ce fonds visent à soutenir les fournisseurs stratégiques de PSA et Renault. Le groupe Trèves (habitable et sièges), qui vient de se voir accorder 55 millions d'euros, est le premier à en profiter.

SURCAPACITÉ STRUCTURELLE

Mais qu'en est-il des PME en bout de chaîne... Pour PSA, c'est clair : « Nous envisageons ce fonds avec un objectif de retour sur investissement. Il ne s'agit pas de sauver des canards boiteux. » Des propos que confirme Odile Desforges : « La filière française est difficilement compétitive puisqu'elle vit avec 30 % de surcapacité structurelle. 45 sites d'emboutissage travaillent, par exemple, en rang 1 pour les 5 ou 6 usines de montage de PSA et Renault. C'est beaucoup trop. » En oubliant un peu vite que les constructeurs portent une part de responsabilité dans la création de ces surcapacités pendant les belles années.

Cette restructuration, qui ne se fera pas sans casse, semble acceptée par la filière. Pour Patrick Bellity, le directeur général du groupe de fonderie Arche, « cela va enfin permettre aux industriels français d'atteindre une taille critique ». Du côté de la Fédération des industries mécaniques, on tient



Soutien. Fournisseur stratégique de PSA et Renault

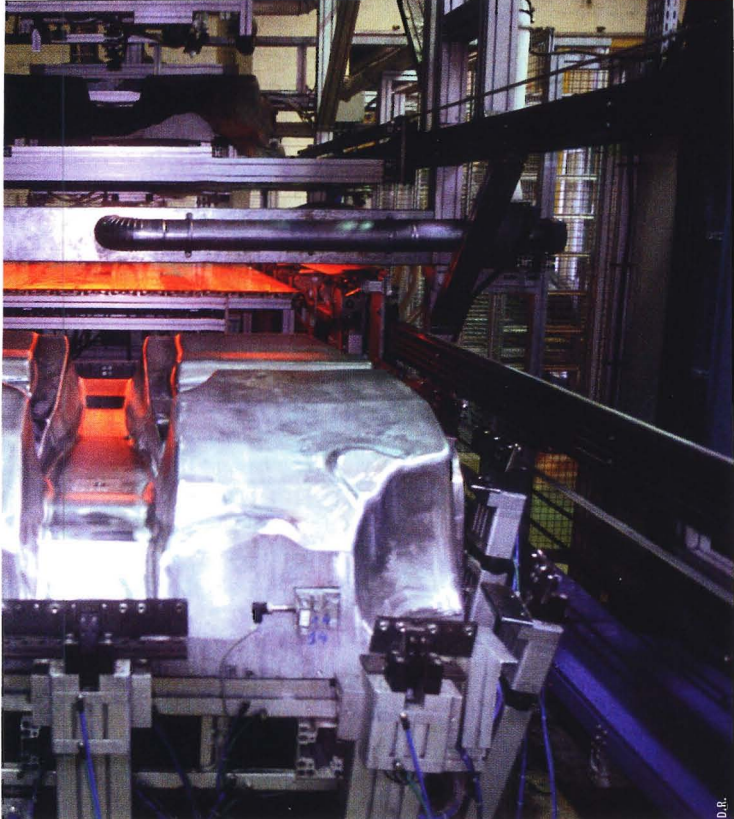
un discours similaire : « Il est important qu'il y ait un tissu industriel avec des entreprises solides susceptibles de répondre aux besoins des constructeurs », explique Claude Charrier, son directeur général.

Quant aux gros équipementiers, ils n'ont pas d'états d'âme. Yann Delabrière, le PDG de Faurecia (groupe PSA), a déclaré, lors de l'annonce de ses (mauvais) résultats 2008 : « Nous sortirons d'autant plus forts de la crise que de nombreux petits acteurs n'y résisteront pas... » Jean-Christophe Quémard partage cette volonté de travailler avec des fournisseurs plus solides, affirmant que le choix de son panel de fournisseurs ne se résume pas à un comparatif de coûts. « Comme avec Michelin, Valeo ou le fabricant japonais de filtres à particules Ibiden, nous devons pouvoir compter à la fois sur la compétitivité et la capacité d'innovation de nos fournisseurs. » Selon lui, sur ce point, la France affiche ses faiblesses. « Des centaines d'entreprises familiales refusent d'ouvrir leur capital et ont du mal à rationaliser leur outil de production. Je rêve d'une industrie française plus forte, où nos fournisseurs seraient des systèmes plutôt que des transformateurs. »



Avec un fournisseur unique par pièce, il est impératif de sécuriser notre approvisionnement"

Jean-Christophe Quémard
Directeur des achats de PSA



... est le premier bénéficiaire du Fonds de modernisation des équipementiers.



SEBASTIEN MILLIER / RENAULT

En réduisant notre panel à trois fournisseurs par technologie, chacun pourra bénéficier d'un effet volume"

Odile Desforges

Directrice des achats de Renault

Si elle se confirme, cette consolidation devrait redonner du volume aux fournisseurs survivants. Et donc permettre aux constructeurs de continuer à pressurer les prix... «Il faut certes dépasser les rapports de force mais, dans un contexte ultra-concurrentiel, nous nous devons d'optimiser en per-

manence nos prix», insiste Odile Desforges. Ce qui a poussé pendant des années les équipementiers à délocaliser. En 2009, 40 % des achats de PSA destinés aux usines françaises seront réalisés en pays à bas coûts. Difficile de savoir si la crise actuelle va accélérer ou inverser cette tendance, d'autant que, pour répondre à cette question, les constructeurs bottent en touche. «De 2006 à 2008, notre objectif a certes été de réduire de 14 % nos prix d'achat. Un chiffre passé à 5 % cette année. Mais notre seul critère est celui du meilleur coût rendu, qui inclut les frais de transport», affirme Odile Desforges, sous-entendant qu'une pièce «made in France» peut s'avérer moins chère. Accusés d'avoir mis en place des quotas de sourcing en pays à bas coûts, PSA et Renault persistent à nier, la main sur le cœur. On peut alors se demander pourquoi l'engagement de renoncer à cet usage figure en tête du pacte de performances et de bonnes pratiques, signé le 9 février dernier par l'ensemble de la filière... ■ **ANNE LÉVEILLÉ**