



Protection et design pour le métal

### SOMMAIRE

Les dernières réalisations...

- 2
- 3
- 4

Dossier technique

- 5

Conimast candélabres

- 6
- 7

Actualité des sites

- 8



### 2006 : La flambée du prix du zinc, du jamais-vu sur les 40 dernières années!

Au cours des 40 dernières années, les cours du zinc au LME (London Metal Exchange) ont, en moyenne, dépassé les 1360 \$ la tonne. Cependant, si les données aberrantes (que sont les pics) sont exclues, le prix médian se situe aux alentours de 1230 \$ la tonne sur la période 1960-2005. Pour les consommateurs que sont les galvanisateurs, qui, soit dit en passant, absorbent environ la moitié de la production mondiale du zinc, le prix d'achat est constitué du cours LME, d'une prime producteur et d'un coût de livraison. En 2006, le pic du cours LME a été enregistré à 3830 \$, la prime producteur est passée de 110 \$ à plus de 380 \$ et les coûts de livraison ont suivi la hausse des carburants. L'Europe a néanmoins « la chance » de bénéficier du taux de change € contre \$ favorable qui ainsi pondère les prix effectifs.

### 2007 : Aucun signe ne nous permet d'être optimistes pour une baisse des cours

Nous observons une certaine stabilité autour des 3700 \$ au LME, nous laissant espérer un coût d'achat effectif de l'ordre de 3300 € pour le premier trimestre. Nous ne pouvons pas préjuger de la situation pour les trimestres suivants. L'équilibre production-consommation du zinc demeure très incertain, nous avons assisté en 2006 à une baisse exceptionnelle des stocks mondiaux qui sont passés de 800 000 tonnes à moins de 200 000 tonnes. L'Europe qui jusqu'à ces dernières années exportait du zinc est devenue importatrice. La Chine consomme de plus en plus et participe ainsi à ces nouveaux équilibres à trouver.

### Quelle attitude le groupe France Galva doit-il adopter face à cette situation ?

Plus que jamais, l'optimisation de la consommation par produit galvanisé doit devenir un souci permanent, plus que jamais, nous devons être rigoureux à observer nos prix de revient, il est essentiel que chaque segment de marché contribue à hauteur de ce qu'il consomme de zinc à la tonne. Ces nouvelles données nous contraignent momentanément ou durablement à modifier les conditions de prix de vente de nos prestations. A partir de 2007, nous devons nous aligner au procédé de tarification de la sidérurgie et ainsi ne plus nous engager au-delà d'un trimestre. La seconde conséquence directe est que la période d'engagement est celle de réalisation de la prestation et non plus la prise de commande, il conviendra ainsi d'être très attentif. Cette technique aura toutefois l'avantage d'enregistrer peut-être des hausses, mais également des baisses de prix en fonction de nos coûts d'approvisionnement qui seront également fixés par trimestre. Enfin, l'importance relative du coût du zinc sur nos prix de vente a considérablement augmenté, et nous impose de réduire nos conditions de paiement pour subvenir à l'accroissement constant des besoins de trésorerie.

La seule note positive de cet édit, c'est que, malgré ces hausses, la galvanisation à chaud, par rapport à tous les autres revêtements anticorrosion, reste toujours très compétitive!

**Yves Delot**  
Président du Groupe  
France Galva

Venez à la rencontre de l'équipe  
france galva à

# METALEXPO 2006

5<sup>e</sup> Salon du métal dans la construction

## 14-17 NOVEMBRE 2006

PARIS EXPO / PORTE DE VERSAILLES  
HALL 1 / ALLÉE D / STAND 32

Animation «Rythme & Co» les 16 et 17 à partir de 11h 00.  
Nombre de places limité

