



La crise mondiale des matériaux s'aggrave

Entre pénurie de matière première, flambée des prix, délais de livraison et manque de main-d'œuvre, la branche des plâtriers et peintres traverse une situation d'une exceptionnelle complexité. Alors que la demande a explosé depuis la fin de la crise sanitaire, les matériaux manquent et les entrepreneurs vivent sous stress.

« **P**our fabriquer une peinture siliconique de façade, il faut dix-sept composants. Même si nous fabriquons en Suisse, il suffit qu'un seul composant chimique manque pour que nous soyons en difficulté », déplore Pierre-Yves Correvon, maître-peintre conseiller chez Bosshard (peinture). Après la pandémie, qui avait ralenti la demande en construction et rénovation, la reprise a été fulgurante et les chantiers ont rouvert, mais les chaînes logistiques de production, elles, étaient déjà très perturbées par les restrictions. Dans le monde en-

tier, des milliers d'usines avaient fermé durant la crise sanitaire, et la Chine, pays le plus grand exportateur mondial, n'est pas encore sortie de la problématique Covid. Le conflit russo-ukrainien, lui aussi, entraîne des conséquences internationales.

Des hausses plus ou moins vertigineuses

« Dans la branche de la peinture, on constate une augmentation globale des prix variant de 20 % à 35 %. Les tarifs des résines epoxy — composant des vernis — atteignent +85 % », déplore

Philipp Bosshard, directeur de l'entreprise éponyme. Il ajoute que « les matières premières de ces résines proviennent en grande partie de Chine, tandis que les huiles de lin, par exemple, arrivent d'Ukraine. » Mais pour les matériaux comme le plâtre, l'isolant et le métal, on oscille plutôt entre 30 % et 50 % d'augmentation. Philipp Hugentobler, directeur de Fixit (enduits et plâtres), confirme : « Tous les produits ont subi une majoration de prix. Il y a ce que nous achetons aux fournisseurs de matière première, sur quoi nous n'avons pas de pouvoir, et ce que nous produisons sur place, en Suisse. En ce qui concerne nos propres produits, nous comprimons au maximum les taxes, mais sommes tributaires, malgré tout, des hausses du marché : un jour le ciment, le lendemain la chaux, puis c'est



l'électricité ou une autre énergie qui augmente. Alors, durant toute l'année 2021, nous avons assumé quasiment tous les surcoûts, mais aujourd'hui, ce n'est plus possible, nous avons commencé à répercuter ces hausses.»

Quant aux fabricants d'isolation et d'étanchéité, ils subissent davantage la facture de l'énergie. «Le prix de la pierre reste stable, mais pas les laines minérales, car leur fabrication est énergivore, et leur transport volumineux, explique Edouard Logoz, directeur général de Swisspor. Concernant un matériau comme le polystyrène, nous avons pris de plein fouet des hausses qui se traduisent par des augmentations de l'ordre de 25 % à 50 %, du jamais vu en trente-cinq ans de carrière.»

Quelles solutions pour faire face ?

Benoit Markwalder, directeur de Socol, est clair «Nous essayons d'anticiper au maximum pour avoir des stocks les mieux fournis possibles. Et depuis deux ans maintenant, notre département de R&D ne travaille plus à la mise au point de nouveaux produits, mais à la substitution des composants que l'on ne peut pas obtenir. Ainsi, nous parvenons à fournir la demande de la grande majorité de

nos clients. Sinon, nous réfléchissons avec eux pour leur proposer des alternatives satisfaisantes.» Même politique chez Bosshard, qui précise: «Notre entreprise, comme d'autres, fait partie d'une société de groupage qui achète ses produits avec un fabricant allemand et un hollandais. Ensemble, ils ont créé un pool d'achat. Cela donne un peu plus d'importance à l'entreprise et lui permet d'obtenir, au compte-goutte, certains composants.»

Peu de stock, au contraire, chez Swisspor, bien que l'entreprise ne connaisse pas de véritable pénurie. «Nous travaillons en flux tendu. Habituellement nous fabriquons de grandes séries et constituons un stock, mais aujourd'hui, nous lançons la production en fonction des commandes. C'est plus compliqué pour les collaborateurs, mais cela permet de servir les clients.» La crise des matériaux entraîne

aussi un changement de la durée de validité des offres, devis ou soumissions. A part dans la construction métallique, où, depuis toujours, le cours du métal fluctue, les fournisseurs et bâtisseurs qui travaillaient à prix bloqués ont dû revoir cette pratique. Actuellement, la validité des prix a été revue à 30 jours, en moyenne.

Les points positifs de la crise ?

Pierre-Joséph Filippini, directeur des ventes chez Rigips (plâtres), voit dans cette période difficile une chance de sortir de la dépendance énergétique: «Nos professions se retrouvent face à un grand défi. Nous ne pouvons pas rester sur nos acquis. Nous devons poursuivre le développement de solutions innovantes et durables et réduire notre dépendance aux énergies fossiles. Espérons que cette crise brutale puisse accélérer la décarbonisation de notre industrie.»

On relativise aussi chez Bosshard «L'incidence de la flambée des prix est moindre dans le secteur de la peinture. Alors que pour les profils métalliques à + 50 % utilisés en plâtrerie on utilise de grands volumes calculés en tonnes, influençant grandement le prix final, sur un

Rappelons également que le prix des matières premières n'avait fait que baisser ces vingt dernières années, grâce aux progrès d'une productivité toujours améliorée. Aujourd'hui on revient aux prix des années 2000.»

mètre carré de peinture appliquée calculée en grammes, l'incidence n'est que de quelques centimes. Rappelons également que le prix des matières premières n'avait fait que baisser ces vingt dernières années, grâce aux progrès d'une productivité toujours améliorée. Aujourd'hui on revient aux prix des années 2000.»

Ce que confirme Benoit Markwalder (Socol) «Depuis dix ans, les tarifs n'avaient fait que baisser, pour arriver à un point indécent. Le voyage d'un container de 40 pieds, Shanghai-Amsterdam à 1500 dollars en 2019 se retrouve aujourd'hui à 20000 dollars. Mais on peut se demander, finalement, lequel des deux est le juste prix.»

Nathalie Montes
Journaliste RP

