

Comment Mittal organise la mise à mort du froid de Liège en 9 leçons.

- 1.** Liège est étranglée dans la fourniture de matières premières. Dunkerque est incapable d'organiser une répartition des matières premières sur les sites qu'il doit fournir, dont Liège. Les explications sont multiples : les calculs tablent sur une capacité de 7 millions de tonnes à Dunkerque mais il s'agit d'une capacité maximale. La capacité utile est de 6 millions de tonne. En outre, Dunkerque connaît aussi des problèmes techniques. Ainsi, un convertisseur est actuellement fissuré, ce qui implique une réduction de la production de l'ordre de deux tiers pendant les prochaines semaines.
- 2.** La maintenance de certains outils n'est plus effectuée. Or ce sont des outils qui étaient jusqu'ici « benchmark », c'est-à-dire de référence pour le groupe. Par exemple, Eurogal ou la HP5... La conséquence en est que ces outils glissent progressivement vers le bas du classement et qu'ils deviennent progressivement moins compétitifs.
- 3.** Certains gros investissements d'avenir ne sont plus réalisés, par exemple aux Kessales (des investissements pourtant co-financés par la Région Wallonne). En fait, les sociétés responsables des modernisations refusent d'effectuer les travaux sur des outils excessivement dégradés, puisqu'elles ne peuvent désormais plus garantir les gains de productivité annoncés pour ces investissements.
- 4.** Pour des raisons qui sont officiellement des raisons de politiques de groupe, de tels investissements sont par contre réalisés à Sidmar. Mittal parle de duplication des outils. Ne faut-il pas plutôt parler d'organisation d'un futur transfert ?
- 5.** Les produits finis qui étaient jusqu'ici stockés à Liège le sont désormais sur d'autres sites, parfois éloignés. Cela implique des frais supplémentaires, donc un accroissement du prix de ces produits « liégeois ».
- 6.** Le groupe organise le détournement des carnets de commande. Ainsi, VW, Hyundai et Renault sont désormais approvisionnés par d'autres unités du groupe.

Or, c'étaient de bons clients pour Liège, acceptant de payer un surcoût pour être livrés en flux tendu. C'étaient aussi des clients qui ne se plaignaient pas de Liège. Explication : les flux de commande sont, désormais, totalement gérés par Sidmar. Donc, même les commandes arrivant directement à Liège sont organisées par le service commercial de Sidmar, qui les fait exécuter par d'autres sites.

- 7.** Les produits innovants ne sont pas intégrés dans le catalogue du groupe. Il n'y a pas de prospection clientèle pour les produits les plus technologiques du groupe (produits à hautes technologie, produits à revêtements nanométriques sous vide), qui sont souvent des produits liégeois. Mittal s'occupe moins d'innovation que ce que l'on aurait pu espérer. Il se développe massivement en Asie, où la demande porte d'abord sur des produits plus simples. Pour reprendre une phrase célèbre, Mittal préfère en effet l'eau de Cologne.
- 8.** Le fer blanc est à nouveau menacé. Or le fer blanc est, dans le bassin liégeois, une filière structurante. Les tôles fines sont une spécialité liégeoise, et c'est une filière d'avenir importante dans des domaines comme les nouvelles techniques de diffusion de lumière (Leds) et les nouveaux produits d'isolation.
- 9.** Au bout de cela, le niveau de charge globale dans les outils du froid est moindre, et il sera bientôt insuffisant. ArcelorMittal pourra donc expliquer, dans six mois, que les prix de Liège sont incompatibles avec ceux des autres sites. Le froid de Liège devra répondre de ses chiffres comme le chaud de Liège a dû le faire... La machine infernale est lancée.