



# Contexte approvisionnements et HAUSSES TARIFAIRES 2021



A Sonepar Company

**UNE PÉNURIE DE SEMI-CONDUCTEURS, UNE CRISE DU FRET MONDIAL ET UNE HAUSSE DES MATIÈRES PREMIÈRES : 3 ÉLÉMENTS DISTINCTS QUI AMÈNENT À DES TENSIONS INFLATIONNISTES. ET TOUS LES SEGMENTS DE MARCHÉ SONT CONCERNÉS !**



## Matières premières



## Transports



## Composants

3 origines :

Problématiques :

Demande mondiale en **trop forte**

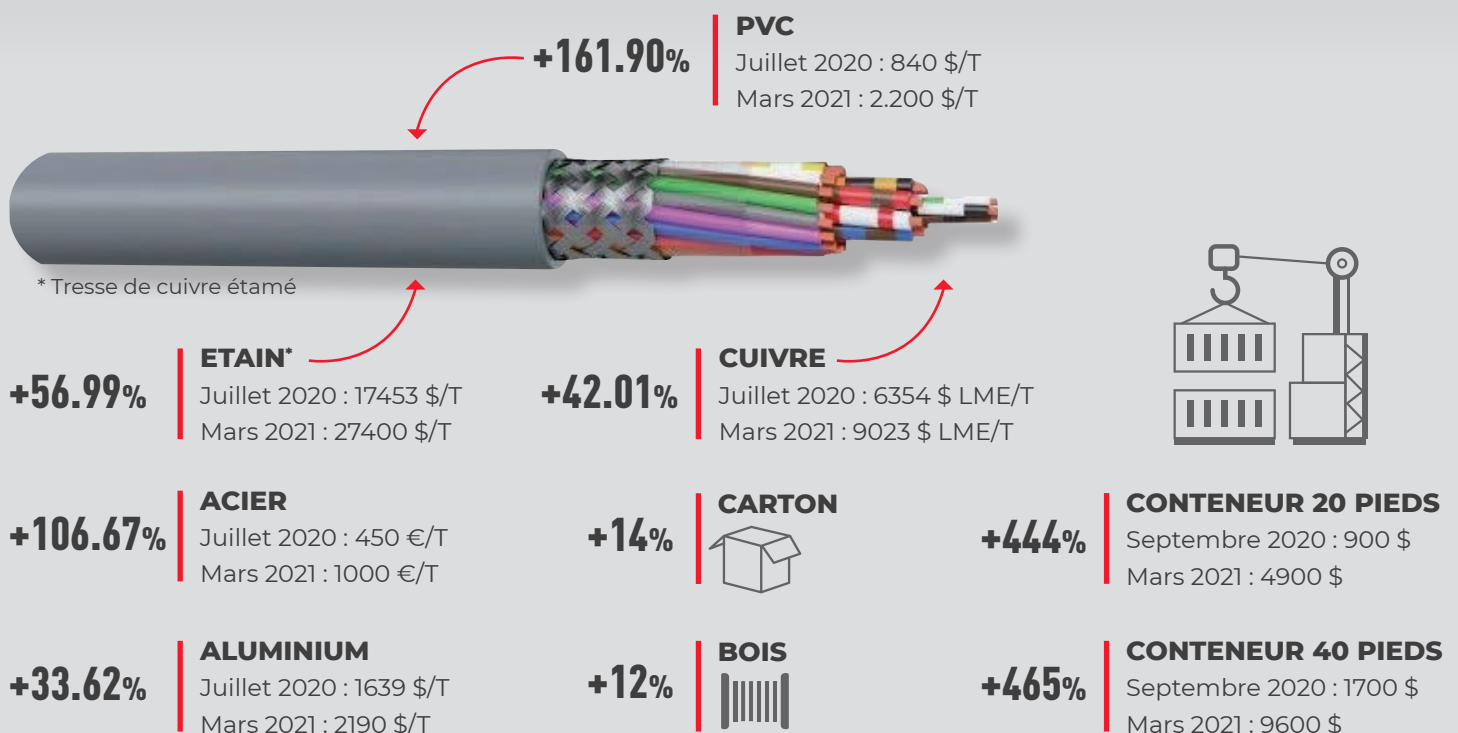
**Pénurie** conteneurs disponibles

Capacité de production **trop limitée**

Evolution des coûts depuis le 1 <sup>er</sup> janvier	Matières premières	Transports	Composants
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cuivre <b>+30%</b></li> <li>Alu <b>+22%</b></li> <li>Pétrole - PVC <b>+20%</b></li> <li>Acier <b>+10%</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conteneurs Asie-Europe <b>Coûts x4</b></li> <li>Délai affrètement : <b>+15/20 jrs</b></li> <li><b>Blocage</b> du Canal de Suez</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coûts <b>+25%</b></li> <li>Délais <b>+30 jours</b></li> </ul>

## CETTE TENSION ENTRAINE UNE HAUSSE DES COMPOSANTS DE PRODUITS

### 1 Exemple pour un produit – le câble



## 2 Evaluation de l'impact sur l'ensemble de nos familles de produits

	MATÉRIAUX				LOGISTIQUE		
	CUIVRE	ALUMINIUM	FER / ACIER	PETROLE PVC PLASTIQUE	ESSENCE GASOIL	CARTON	CONTENERS (importations Asie)
<b>Augmentation estimée des coûts sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2021 :</b>							
	<b>35-40%</b>	<b>20-25%</b>	<b>10-15%</b>	<b>15-25%</b>	<b>15-25%</b>	<b>10-15%</b>	<b>300-400%</b>
CABLE	+++	+++			+		
CHEMIN DE CABLES			+++		+		
GAINES GOULOTTES				+++	+	+	
APPAREILLAGE			+	++	+	+	
MODULAIRES TABLEAUX ELECTRIQUES	+		+	+	+		
ECLAIRAGE		++	+	+	+	+	+++
CHAUFFAGE - VENTILATION CLIMATISATION	+	+	+	+	+	+	++
SECURITE - COMMUNICATION	+	+	+	+	+	+	++
PROCESS - CONTRÔLE	+	+	+		+	+	
FIXATION - OUTILLAGE PROTECTION	+	+	++	+	+	+	+++
<b>Prévision d'augmentation des coûts uniquement pour le 2<sup>d</sup> trimestre 2021 :</b>							
	<b>15-20%</b>	<b>10-15%</b>	<b>10-15%</b>	<b>10-15%</b>	<b>20-30%</b>	<b>Moyenne</b>	<b>300-400%</b>

## 3 Des risques de délais d'approvisionnement rallongés voire des ruptures sur certains produits

Malgré les efforts de nos fournisseurs, certains produits sont affectés par les ruptures de composants ou les retards de production liés à l'attente de composants en provenance de pays lointains

## NOS RECOMMANDATIONS

### 1 Nous devons passer les hausses qui nous impactent :

- Revoir tous les devis du 1<sup>er</sup> trimestre 2021 et les revaloriser si nécessaire.
- Limiter à 1 semaine la durée de validité des devis sur les produits sensibles (sauf marché spécifique et non négociable, ex Grands Comptes).
- Mettre une **clause de limitation de l'engagement** sur les quantités indiquées aux devis.
- ⚠ **Ne pas s'engager** sur les offres de prix en câble au-delà d'1 semaine
- ⚠ Avoir beaucoup de **vigilance sur des affaires à terme** (ajouter une clause de révision liée à un index).
- Les marchés intégrant des clauses de révision sont à revoir très rapidement, et éventuellement lancer une discussion sur ceux qui n'en comportent pas.
- Anticiper au maximum les commandes pour bloquer les prix.

### A propos des commandes volumiques...

- Un échange formel avec le service appro de la plateforme est obligatoire pour valider ensemble les modalités de cette commande.
- Les dépannages interplateformes ne doivent se faire qu'après accord du service appro.
- En cas de blocage en référer à la Direction régionale et/ou Marketing.

### 2 Nous devons proposer des alternatives en cas de délais / ruptures

- Vérifier les disponibilités des produits avant tout engagement.
- Privilégier les produits en stock.
- Privilégier les marques partenaires.
- Ne pas s'engager sur une disponibilité à plusieurs jours, les stocks évoluent très vite.
- En cas de délai important ou de rupture sur une référence, proposer une alternative en utilisant les produits disponibles.

### 3 nous devons conseiller nos clients pour qu'ils passent les hausses

- Leur partager les informations concrètes de hausse des matières.
- Les conseiller sur les clauses de révisions à intégrer à leurs devis.
- Les informer sur les index de la profession pour qu'ils les intègrent à leurs marchés (cf encart sur les index).

### Au sujet des index...

Pensez à utiliser les index liés à notre métier : ils sont revalorisés par l'INSEE chaque mois et publiés au journal officiel (ils permettent aux entreprises et aux collectivités locales d'indexer les marchés de travaux de construction, en choisissant l'activité la plus proche de l'objet de leur marché. Ex. BT47 ou BT50).