

Les entreprises de laquage de l'aluminium et les limites de leur agilité



© AG Coating

WHITE PAPER

VOM vzw
Kapeldreef 60
3001 Leuven – Belgium

Tel: +32 (0)16 40 14 20
E-mail: info@vom.be
Website: www.vom.be

Le groupe de travail Aluminium a été créé en 2008, à la suite de signaux du marché et du besoin croissant de disposer d'un réseau solide pour les entreprises de laquage de l'aluminium. En effet, certaines problématiques (environnementales) techniques reviennent régulièrement et constituent un défi commun pour de nombreuses entreprises.

Ce groupe de travail offre une plateforme où les entreprises actives dans le coating de l'aluminium partagent leurs connaissances et leur expérience en matière de durabilité : du prétraitement à l'utilisation d'aluminium recyclé, en passant par les tendances actuelles du poudrage, les écarts de couleur ou encore l'amélioration de l'efficacité énergétique des fours de cuisson.

En abordant ensemble ces thématiques, les entreprises ont l'opportunité d'explorer des solutions, d'apprendre les unes des autres et de relever collectivement les défis technologiques et durables du secteur. C'est pourquoi plusieurs entreprises de revêtement de l'aluminium se sont regroupées au sein de ce groupe de travail technique.



● Des entreprises reconnues du secteur ont contribué à ce groupe en partageant leur expertise et leur expérience approfondie dans le laquage de l'aluminium :

- Ludo Appels (CoatR)
- Bruno De Wit (Harol)
- Hilde Discart (AG Coating)
- Mieke Vander Plaetse (Hydro)
- Griet Vandecasteele (Alumeco)

Le 9 mars, De Tijd publiait un article sur l'agilité de l'économie belge. En voici un extrait traduit en français :

« Le succès d'une économie est de plus en plus déterminé par sa capacité d'adaptation et sa flexibilité. ... Si nous voulons préserver, voire renforcer notre prospérité, notre économie devra devenir nettement plus agile et flexible. À défaut, nous risquons de perdre progressivement du terrain. »

Mais cette analyse reflète-t-elle réellement la situation de notre industrie manufacturière, et plus particulièrement celle des nombreuses PME belges qui doivent sans cesse faire face à une succession de crises ?

À chaque évolution du marché, elles sont directement impactées : du côté de la demande, où le pouvoir d'achat des consommateurs est sous pression ; du côté de l'offre, en raison de problèmes d'approvisionnement chez les fournisseurs ; via des donneurs d'ordre qui reportent leurs investissements en innovation et en durabilité ; ou encore à travers des mesures publiques accompagnées de réglementations toujours plus strictes.

Faut-il dès lors interpréter cette citation comme signifiant que les entreprises de traitement de surface — majoritairement des PME et des entreprises familiales, pourtant indispensables à la finition et à la création de valeur dans tout processus industriel — ne seraient pas suffisamment agiles ? Ou s'agit-il d'un raccourci un peu facile ?

Peut-être qu'un peu moins d'agilité serait, au contraire, bénéfique pour les entreprises de traitement de surface. Aujourd'hui, répondre de manière durable à l'ensemble des attentes croissantes du marché constitue déjà un défi de taille.

C'est en tout cas le constat dressé par le groupe de travail Aluminium, que nous illustrons ci-après à travers plusieurs tendances actuelles du marché.

Le traitement de surface est un maillon essentiel — bien que souvent invisible — dans de nombreux secteurs industriels. Sans traitement de surface, il n'y a pas d'industrie.

Appliqué à l'aluminium thermolaqué, cela signifie : pas de façades, de châssis ou de clôtures esthétiques et colorés ; pas de protection contre la corrosion dans des environnements agressifs ou soumis à de fortes contraintes UV ; et, au final, une réduction significative de la durée de vie des produits de construction.



Le grand public doit comprendre la valeur ajoutée qu'un revêtement, même fin, apporte à un produit. Non seulement en termes d'esthétique, mais aussi de protection contre la corrosion et de prolongation de la durée de vie.

Le groupe de travail Aluminium de la VOM

Le 12 mars, quelques jours après l'article paru dans De Tijd, une délégation d'entreprises de laquage, à l'initiative du groupe de travail Aluminium de la VOM, a rendu visite au fabricant de poudres Protech-Oxyplast à Mendonk. L'objectif de cette visite était de mieux comprendre dans quelle mesure une entreprise de laquage doit aujourd'hui faire preuve de flexibilité pour répondre aux attentes de ses clients, en particulier les donneurs d'ordre dans le domaine des éléments architecturaux.

En effet, l'offre en couleurs et en finitions ne cesse de s'élargir. Elle ne se limite plus aux nuanciers standards RAL ou NCS. Les poudres sont de plus en plus souvent produites sur mesure, pour des clients spécifiques, voire pour des fournisseurs spécifiques, et ce en quantités toujours plus réduites. Il en résulte des stocks importants de poudres inutilisées dans les ateliers de laquage, en attente d'une nouvelle commande — idéalement avant leur date de péremption, car il n'est pas autorisé de garantir un travail de qualité avec des poudres « périmées », bien qu'à notre connaissance, aucune preuve scientifique ne l'établisse clairement à ce jour.

Ces stocks dormants génèrent des coûts au quotidien : des coûts déjà engagés lors de la production — du mélange à la logistique — auxquels s'ajoutent les frais de transport et de stockage. Comment justifier cela sur le plan économique, dans un contexte où les matières premières, telles que les résines et les pigments, sont rares et coûteuses, où les coûts de l'énergie et de la main-d'œuvre ne cessent d'augmenter, et où les politiques publiques encouragent une réduction de l'usage de la chimie, de la consommation d'énergie et des déchets ? Tous les acteurs doivent évoluer vers une économie durable et circulaire — une ambition pleinement soutenue par nos entreprises de laquage.

Récemment, ce défi lié à la multiplication des couleurs et des finitions s'est encore renforcé avec l'émergence d'une nouvelle tendance. De grands acteurs du marché de l'aluminium ont en effet annoncé leur intention de passer désormais, sans impact sur les prix, à une nouvelle « norme » : les poudres Qualicoat classe II.

“

Typiquement belge : proposer chaque jour une nouvelle palette de couleurs.

Il est grand temps de tendre vers plus d'uniformité, car notre véritable atout reste la qualité !



Les avantages des poudres de classe II sont bien connus : une durée de vie en moyenne 1,5 fois plus longue en termes de tenue de la couleur et de la brillance. Là où certaines couleurs de classe I commencent à se décolorer ou à se crayer après une dizaine d'années, ce phénomène n'apparaît qu'après environ 25 ans pour les poudres de classe II, dans des conditions comparables.

Il s'agit d'une évolution que nous soutenons pleinement, en tant qu'étape claire vers davantage de durabilité. Toutefois, cette transition ne pourra réussir que si l'ensemble de la chaîne de valeur suit le mouvement et reconnaît la valeur ajoutée qu'elle représente — moyennant un prix légèrement plus élevé, mais juste et équitable. Et c'est précisément là que le bât blesse.

Un défi supplémentaire pour les petites entreprises de laquage réside dans le fait que le choix des fournisseurs de poudre est souvent imposé par des acteurs plus importants du marché. Dans certains cas, le sous-traitant dispose de peu de marge pour sélectionner lui-même une marque de poudre, et le client exige l'utilisation de produits spécifiques, indépendamment de leurs performances par rapport aux produits habituellement utilisés. Par ailleurs, les petits sous-traitants ne bénéficient généralement pas des mêmes conditions d'achat. Il en résulte une double contrainte : d'une part, l'utilisation de poudres de classe II sans possibilité d'en répercuter entièrement le coût sur le client final ; d'autre part, l'obligation de travailler avec des marques imposées, souvent associées à des prix d'achat plus élevés.

Lors de la visite chez Oxyplast, Tom Janssens (Key Account Manager) et Bernard De Ruelle (R&D Manager) ont détaillé cette amélioration qualitative durable. Celle-ci repose principalement sur l'utilisation de matières premières de qualité supérieure par rapport à celles utilisées dans les poudres de classe I. Il est donc logique que ces matières se situent dans une autre catégorie de prix, ce qui se traduit par un coût d'achat supérieur d'environ 2 à 2,5 euros par kilogramme pour les entreprises de laquage. Cela peut sembler justifié au regard du gain de durée de vie d'environ 15 ans dans des conditions optimales.

"Question 1" : tous les fournisseurs appliqueront-ils cette transition de manière uniforme, ou restera-t-elle dépendante des exigences spécifiques de chaque client ?

Aujourd'hui, les sous-traitants en laquage portent largement les efforts en matière de durabilité et se montrent prêts à généraliser le passage de la classe I à la classe II à l'échelle du marché. Cela permettrait de simplifier la gestion des stocks et d'optimiser les processus de production — une situation qui semble, à première vue, gagnant-gagnant. Pour le sous-traitant, cela se traduit toutefois par une diminution de marge d'environ 3 à 3,5 % si le surcoût des poudres est répercuté sans adaptation du prix vers le client.

Dans le contexte économique incertain actuel, il s'avère particulièrement difficile de demander des augmentations de prix permettant de compenser ces surcoûts. Le client paie aujourd'hui, pas dans 25 ans. Trop souvent encore, c'est le prix le plus bas qui l'emporte.

« Question 2 » : l'accélération du reporting en matière de durabilité ne pourrait-elle pas jouer un rôle plus objectif dans la sélection des sous-traitants ?

Pourtant, la part du thermolaquage dans le coût des produits de construction en aluminium reste négligeable par rapport au coût global d'un projet de construction. Si l'on tient compte de la valeur ajoutée des poudres de classe II, il ne devrait en réalité pas y avoir de débat quant à l'acceptation d'une légère augmentation de prix chez le (sous-traitant) laqueur.

L'exemple de calcul ci-dessous l'illustre clairement.

Surcoût des poudres de classe II dans un projet de construction global

Exemple : un projet de construction avec 1200 m ² de panneaux de façade en aluminium	Calcul	Résultat
Consommation de poudre	$1200 \times 0,125 \text{ kg/m}^2$	150 kg de poudre
Surcoût classe II	$150 \times 2,5\text{€/kg}$	375€
Panneaux de façade (matériau + pose)		
Prix typique 300–600 €/m ² , moyenne 450 €/m ²	450€/m ²	
Coût total de la façade	$1200 \times 450\text{€}$	540.000€
Impact sur la façade		
% surcoût	$375 / 540.000 \times 100$	0,07%
Impact sur l'ensemble de la façade		
Façade = en moyenne 15–25 % du projet global	20%	
Coût total	$540.000 / 0,20$	2.700.000€
% surcoût total	$375 / 2.700.000 \times 100$	0,014%

La conclusion est claire

Pour seulement 0,014 % de coût supplémentaire, la durée de vie d'une façade en aluminium thermolaqué est prolongée d'environ 15 ans !

« Question 3 » qui se pose alors : que peut souhaiter de plus un utilisateur ?

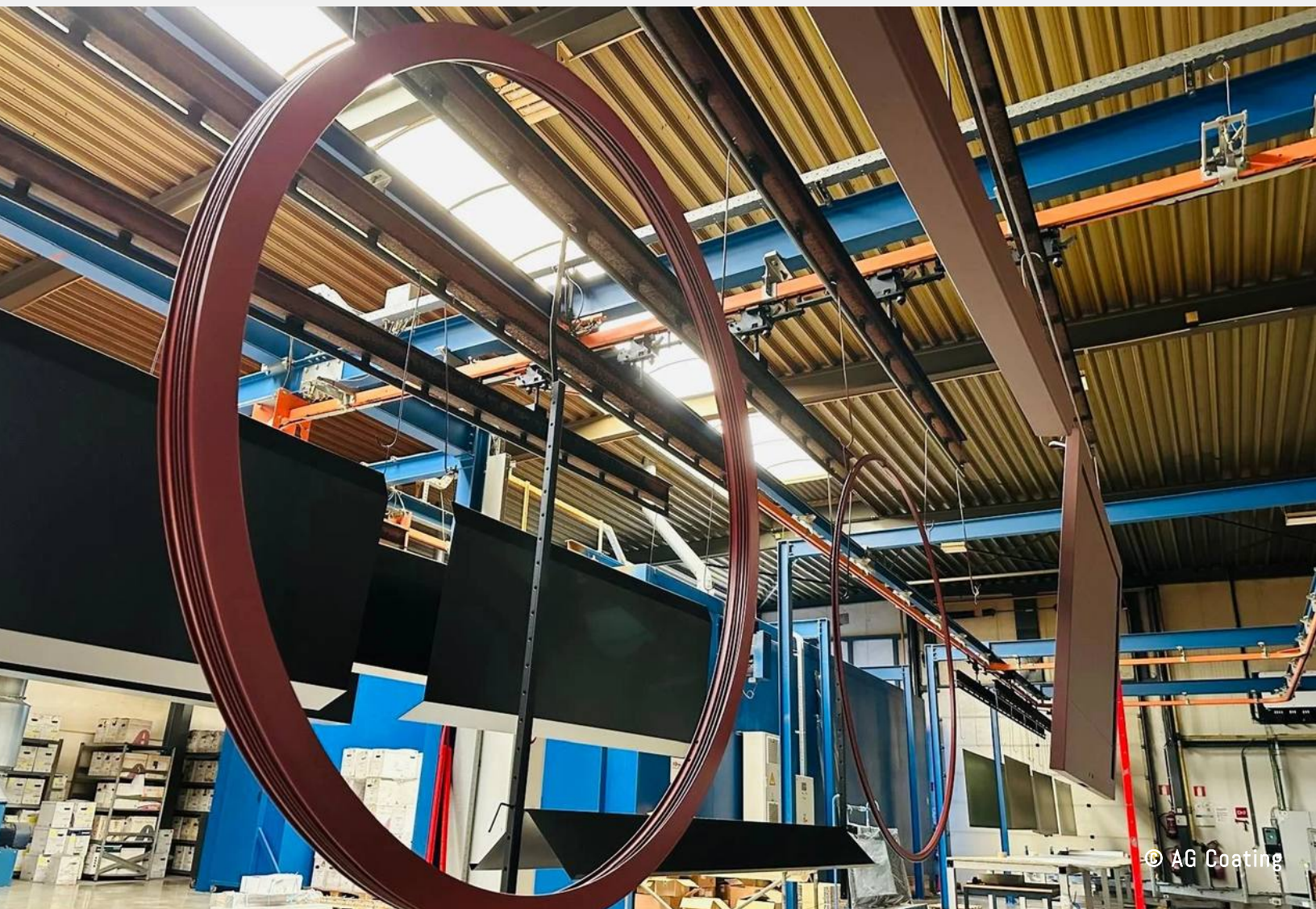
Il est tout de même « étonnant » que le laqueur ne puisse pas — ou difficilement — répercuter ce surcoût sur son client ! Le principe selon lequel « le bon marché revient finalement plus cher » ne semble ici pas s'appliquer. À l'inverse, l'impact de la crise énergétique, avec la hausse actuelle des prix des combustibles (pétrole et gaz), est accepté sans difficulté pour justifier une augmentation du prix au m² du laquage. Un fait accompli, sans discussion !

Faut-il en conclure qu'il est plus facile d'accepter que notre industrie soit encore loin d'un recours significatif aux énergies renouvelables que d'intégrer un léger surcoût permettant de prolonger de 15 ans la durée de vie des applications architecturales ? Il semble que l'on sous-estime largement les économies d'énergie que cela représenterait.

Le plaidoyer du groupe de travail Aluminium est clair : tirer ensemble, sur l'ensemble de la chaîne de valeur, dans la même direction — celle de la durabilité. Car, comme le dit un célèbre rappeur belge, « Seul, on va plus vite ; ensemble, on va plus loin ».

Il est évident que, plus que jamais, le groupe de travail Aluminium croit en la force de la collaboration.

● Auteurs: Veerle Fincken (VOM) en Appels (Coatr)





L'association **VOM vzw** est une association professionnelle technique active dans le domaine du traitement de surface des matériaux en Belgique. Elle compte actuellement quelque 260 entreprises membres.

La VOM regroupe à la fois des sous-traitants, des donneurs d'ordre, des entreprises intégrées, des fournisseurs de produits ou d'équipements, ainsi que des centres de recherche et des universités.

Sa mission est de diffuser des informations générales et techniques sur les différents procédés de revêtement et d'organiser des activités de réseautage, notamment à travers des cours, des formations, des visites d'entreprises, des journées d'étude et des publications. Elle représente également le secteur auprès de l'industrie et des pouvoirs publics.

L'ensemble des disciplines du traitement de surface est couvert, avec une attention particulière portée aux enjeux liés à l'environnement, à la sécurité et à la qualité.
