

HAYANGE / CORUS

## Investissement de 35 M

Le groupe sidérurgique britannique Corus, propriété de l'indien Tata Steel, vient d'annoncer qu'il allait investir 35 millions d'euros dans son usine de rails de Hayange, en Moselle, dans la foulée de l'obtention d'un gros contrat avec Réseau ferré de France en octobre.

«Cet investissement fait suite à la confirmation de l'obtention par Corus d'un contrat d'environ 350 millions d'euros pour fournir des rails pendant une période allant jusqu'à six ans à (...) la SNCF, pour le renouvellement et la maintenance des voies de RFF», écrit Corus dans un communiqué.

## Rails de 108 m

Le groupe précise que «le contrat est d'abord pour quatre ans avec une option pour l'étendre pendant deux ans».

L'investissement permettra à l'usine de fabriquer des rails de 108 mètres de long, au lieu de 80 maximum actuellement, «ce qui nous ouvre de nouvelles opportunités et nous place en meilleure position pour répondre à une demande croissante de lignes à grande vitesse», selon le directeur général de Corus Rail, Gérard Glass. Il estime que «d'ici à 2011 Corus Rail fera partie de la poignée de producteurs ayant cette capacité».

Les travaux d'investissement commenceront en 2010, et emploieront jusqu'à 400 sous-traitants. Le directeur de l'usine, Colin McGibbon, a fait valoir qu'il s'agissait «du plus grand et du plus important investissement sur le site d'Hayange depuis plus de dix ans», qui «aidera à assurer l'avenir de l'usine et de l'emploi pour les années à venir».

L'usine d'Hayange emploie 440 personnes à la fabrication de rails pour des opérateurs ferroviaires du monde entier, mais surtout européens. L'investissement va faire passer la capacité de production de 300 000 à 340 000 tonnes par an. La signature du contrat avait été annoncée par le président Nicolas Sarkozy à Gandrange le 15 octobre. Le président avait évoqué à l'époque la somme de 300 millions d'euros pour ce contrat.

## Interview / Stephen Jenkins, président de l'usine General Motors de Strasbourg

## «Six à neuf mois pour vendre l'usine»

A la tête de l'usine General Motors de Strasbourg depuis trois ans, Stephen Jenkins sort de l'ombre. Pour la première fois, ce jeune quadragénaire qui a exercé ses talents de manager sur plusieurs continents lève le voile, pour les DNA, sur la seconde phase du processus de cession de cette usine du Port du Rhin, avec encore 1 200 salariés. Jenkins se donne six à neuf mois pour mettre la main sur l'oiseau rare capable d'assurer la survie de l'entreprise. La course contre la montre est engagée.

– DNA: Depuis 16 mois, l'usine GM de Strasbourg est en vente. L'échec du processus vous a conduit à relancer l'opération à la rentrée de septembre. Où en êtes-vous?

– Stephen Jenkins: La première phase de la vente s'est déroulée avant que GM ne passe sous le régime de la faillite américaine, du chapitre 11. L'étape actuelle se fait sur de nouvelles bases, l'unité strasbourgeoise étant déconnectée de la nouvelle GM et intégrée dans l'entité MLC, Motors Liquidation Company. Dès le départ, Merrill Lynch avait été mandaté pour la vente. Mais les choses ont changé: il y a un an, l'ancien GM cherchait à vendre pour avant tout se procurer des liquidités. Aujourd'hui, le but de notre actionnaire MLC est certes aussi de vendre, mais surtout d'assurer la pérennité du site industriel de Strasbourg.

Une «short list» dès janvier 2010, mais des négociations hautement confidentielles

– Pourquoi auriez-vous aujourd'hui plus de chance de trouver l'oiseau rare qu'il y a un an?

– La situation économique est nettement meilleure qu'il y a un an, ce qui fait que nous avons à présent de nombreux contacts avec des investisseurs. L'avantage de gérer désormais le processus de vente ici, localement, permet de mieux filtrer ces investisseurs potentiels. D'autant que notre préférence va vers un acquéreur dont la stratégie serait clairement de poursuivre l'ensemble des activités sur site, aussi bien celle de recherche-développement, de fonderie d'aluminium que de fabrications de

transmissions. En fait, nous souhaitons un actionnaire qui puisse nous épauler dans le développement des métiers que nous exerçons à Strasbourg depuis 42 ans.

– Quel serait le profil idéal du repreneur?

– Ce pourrait être aussi bien un investisseur déjà présent dans notre secteur d'activité, voire un industriel qui souhaiterait opérer une diversification vers notre métier de la transmission, ou encore un investisseur financier qui apporterait des moyens et développerait le site pendant quelques années.

– Où en sont vos contacts précisément?

– Nos accords de confidentialité font que vous ne pouvez pas répondre. Par l'intermédiaire de Merrill Lynch, nous sommes en contact avec un nombre d'acheteurs potentiels. En janvier, nous avons défini une «short list» de cinq ou six candidats. Ensuite, au fur et à mesure, il s'agit de négocier et de conclure sur les projets. Nous sommes en contact avec des investisseurs potentiels dans la région. Les négociations finales aboutiront à un accord d'ici six à neuf mois.

Mise au point de la nouvelle génération de transmissions automatiques

– La cession de l'usine a été annoncée pour la fin de l'année 2010.

– Sans doute pas de date butoir, mais il faut aller vite. La situation financière est délicate. Les liquidités sont faibles. Les comptes sont en déficit. Il n'y a pas d'argent de situation de



## En bref

## Amaris-Alsace s'étend jusqu'à Belfort

Fort du succès de la filiale de Strasbourg (27 recrutements et 6 clients en 8 mois), Amaris déploie aujourd'hui ses activités IT (technologie de l'information) et ingénierie à Belfort, afin de se rapprocher de ses clients présents dans les régions de Sud-Alsace et Franche-Comté. Huit consultants ont déjà été recrutés pour accompagner des acteurs de l'industrie du transport et de la chimie et pharmaceutique. La filiale prévoit d'engager 30 autres collaborateurs d'ici à la fin de l'année 2010 (profils Bac+5, ingénieurs ou équivalents). Ces objectifs sont à ajouter aux 40 recrutements prévus à Strasbourg sur la même période.

«La situation économique est nettement meilleure qu'il y a un an, ce qui fait que nous avons à présent de nombreux contacts avec des investisseurs». (Photo DNA – Jean-Christophe Dorn)

– Toute la production sera développée sur le site de Strasbourg. Les projets s'inscrivent sur le long terme. Il y a beaucoup de projets: le développement de la traction, aussi bien propulsion que manuelle. Des projets que nous avons proposés à des clients potentiels, des constructeurs automobiles. Pour nos projets à plus long terme, il s'agit essentiellement de transmissions à doubles embrayages et d'autres solutions innovantes.

– Où en est aujourd'hui votre carnet de commandes?

– Les volumes de deux premiers trimestres 2009 ont été très faibles, nous avons eu recours à du chômage partiel. A l'inverse, depuis l'été nos volumes de productions sont assez hauts, ce qui nous permet au final de terminer l'an-

Déjà 35 départs validés dans le plan de 198 départs volontaires avant la fin 2010

– Où en est aujourd'hui votre carnet de commandes?

– Les volumes de deux premiers trimestres 2009 ont été très faibles, nous avons eu recours à du chômage partiel. A l'inverse, depuis l'été nos volumes de productions sont assez hauts, ce qui nous permet au final de terminer l'an-

née avec des comptes positifs. Les deux premiers trimestres 2010 devraient être en ligne et nous n'envisageons donc plus de chômage partiel. Mais, au vu de notre carnet de commandes actuel, nous nous attendons à un net tassement à l'été 2010, avec un niveau d'activité plus faible.

– Ce qui explique votre nouveau plan social étalé sur quatorze mois.

– Tout à fait. Plutôt que d'agir dans la précipitation, nous avons préféré prendre les devants en mettant en place ce plan de 198 départs volontaires d'ici fin 2010. En septembre, il est vrai, il était difficile de faire comprendre et accepter dans la mesure où l'usine tournait à plein. Mais d'ores et déjà, 35 projets de départ ont été validés et plus d'une centaine d'autres sont à l'état de discussion.

Propos recueillis par Christian Lienhardt

Muttersholtz

charpente en lamellé-collé

## Le nouveau stade de Furiani

■ C'est l'entreprise Mathis qui fournira les structures en lamellé-collé du nouveau stade de Furiani, près de Bastia. Un marché exceptionnel en raison de l'histoire dramatique du site mais aussi parce que le choix a été fait de prendre une essence française, le pin des Vosges.

Comme à son habitude, Frank Mathis est resté modeste et discret en faisant allusion, lundi soir lors de l'Apéro du Management qui se tenait dans les murs de l'entreprise, au marché du nouveau stade de Bastia dont l'entreprise alsacienne a obtenu une belle part. Un succès d'autant plus que la première option technique avait privilégié une structure en

acier. Le bois l'a finalement emporté.

C'est en effet la solution conçue à Muttersholtz qui a été choisie en définitive pour fournir les structures de couverture du nouveau stade. Le contrat représente 6,3 millions d'euros pour Mathis, la production devant être assurée au début de l'année prochaine. Et pour ce projet, c'est le choix du pin des Vosges qui a été privilégié.

Le difficile approvisionnement en bois local

Un arbitrage qui mérite d'être noté puisque Mathis achète très majoritairement ses bois auprès des forestiers d'Europe du Nord. «Cela fait trente ans que nous cherchons

à organiser un approvisionnement local, à partir de la forêt française. Sans grand résultat jusqu'à présent», fait observer le PDG de l'entreprise Frank Mathis. A ses yeux cependant la situation devrait évoluer dans les cinq prochaines années, les pouvoirs publics ayant fait une priorité, exprimée par Nicolas Sarkozy en Alsace le 19 mai, d'une meilleure organisation et d'une amélioration de la compétitivité de la filière bois française.

Le stade de Furiani, dont le nom officiel est Armand-Cesari, est resté dans l'histoire comme une terrible meurtrière du foot français pour le drame du 5 mai 1992, lors de la demi-finale de la Coupe de

France. La partie haute d'une tribune provisoire s'était effondrée avant le début du match, entraînant la mort de 18 personnes et 2 300 blessés. En travaux depuis lors, le stade de plus de 16 000 places est en train d'être remis aux normes et son confort sera amélioré par la couverture des tribunes.

Intégration des pièces métalliques

Outre le processus de fabrication toujours impressionnant, les visiteurs de Mathis ont pu découvrir lundi quelques nouveautés. Dont la création au sein même de l'entreprise d'un atelier de pièces en acier zingué, les connecteurs conçus sur mesure et qui

sont nécessaires à l'assemblage des poutres en lamellé-collé. La société de Muttersholtz vient en fait de racheter son fournisseur, l'entreprise Metzger d'Hilsenheim, le village voisin. Son ancien propriétaire souhaitait passer la main.

L'activité a été démenagée dans un des deux halls qui viennent d'être créés, une dizaine d'emplois ont été transférés et Mathis compte investir dans des moyens de production modernes. Le premier hall reste cependant dévolu au rabotage et à la mise à dimension des pièces rectilignes selon les spécifications de chaque chantier.

Antoine Latham

## En bref

## Amaris-Alsace s'étend jusqu'à Belfort

Fort du succès de la filiale de Strasbourg (27 recrutements et 6 clients en 8 mois), Amaris déploie aujourd'hui ses activités IT (technologie de l'information) et ingénierie à Belfort, afin de se rapprocher de ses clients présents dans les régions de Sud-Alsace et Franche-Comté. Huit consultants ont déjà été recrutés pour accompagner des acteurs de l'industrie du transport et de la chimie et pharmaceutique. La filiale prévoit d'engager 30 autres collaborateurs d'ici à la fin de l'année 2010 (profils Bac+5, ingénieurs ou équivalents). Ces objectifs sont à ajouter aux 40 recrutements prévus à Strasbourg sur la même période.