

A l'attention de
nos clients suisses

Kestenholz, août 2011

Problèmes monétaires

Mesdames, Messieurs,

Un franc suisse actuellement très fort et les problèmes qui en résultent nous incitent à vous exposer notre position générale en la matière.

Malheureusement, nous constatons une fois de plus que, tout comme c'était le cas pendant la crise financière, l'économie réelle suisse est une fois de plus, et sans notre concours, en grande difficulté. Alors que ce sont des banques prêtes à prendre des risques inconsidérés qui étaient responsables de la dernière crise, ce sont aujourd'hui des états industrialisés surendettés qui coupent court à l'évolution positive de la conjoncture et qui sont responsables de la perte de confiance en leur monnaie et de la fuite des investisseurs qui recherchent des placements sûrs en Suisse.

Nous sommes conscients de la situation économique très problématique et aussi de notre responsabilité en qualité d'entreprise importatrice. Nous savons que l'ensemble de l'industrie exportatrice et de l'industrie de sous-traitance est exposé à une pression énorme. En notre qualité d'entreprise spécialisée dans le commerce des métaux et de lien entre les fabricants et l'industrie de transformation, nous avons toujours contribué, par notre flexibilité, à garantir à la Suisse sa position de nation industrielle et commerciale.

Les excellents contacts que nous entretenons avec nos clients ainsi que de nombreux entretiens démontrent clairement que les commandes perdues au profit d'entreprises étrangères ne peuvent pas être ultérieurement récupérées. C'est pourquoi, nous faisons tout notre possible pour conserver les commandes en Suisse. En effet, nous sommes tous logés à la même enseigne.

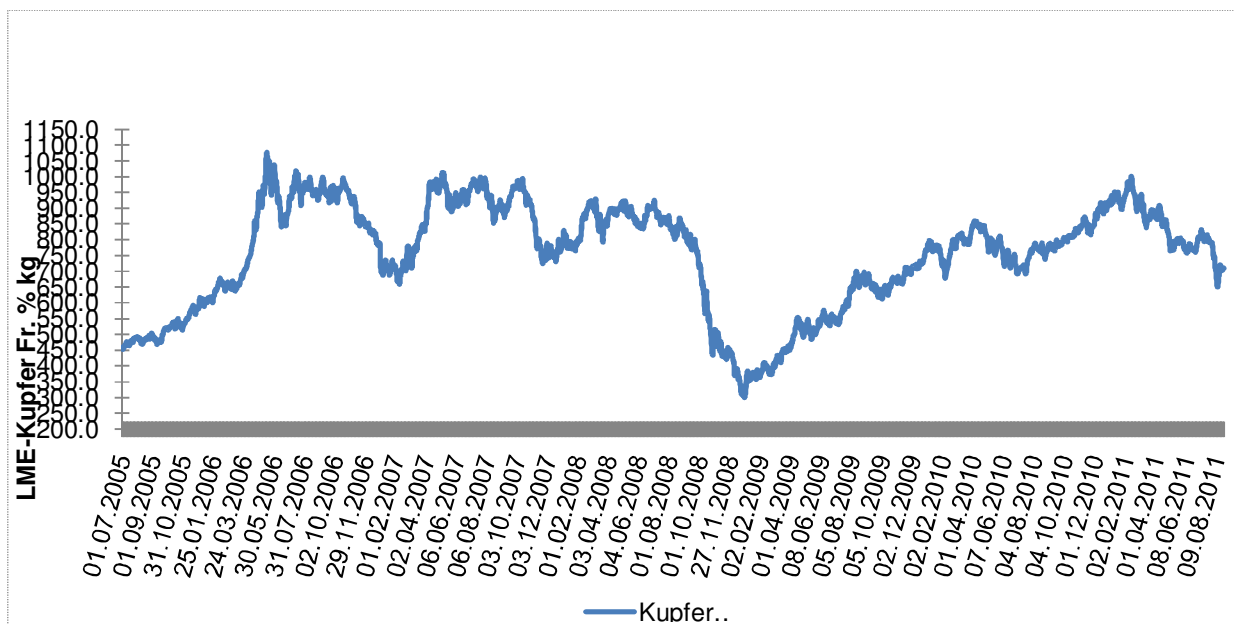
Depuis toujours, nous fixons nos prix en fonction des frais de réapprovisionnement. Cela signifie concrètement que nous adaptons continuellement nos prix aux prix courants respectivement applicables.

Nos prix de réapprovisionnement sont fonction de deux composantes. La première de ces composantes est la valeur du métal. Depuis près de deux décennies, les métaux de base sont négociés en US\$, ce qui signifie que les prix sont depuis longtemps le reflet de

l'évolution du dollar. La seconde composante est le prix du traitement. A cet égard, nous répercutons intégralement les avantages liés au change sur nos prix de vente. S'agissant de cuproalliages, le pourcentage du prix de traitement par rapport au prix d'achat total est compris entre 10 et 20% en fonction de l'article, ce qui induit actuellement une réduction du prix d'achat comprise entre 1 et 3%. Nous achetons la plus grande partie de nos produits en Europe. En partie, nous sommes convenus d'accords prévoyant des prix en CHF. A cet égard, notre service des achats veille méticuleusement à répercuter les différences de change.

Ces informations vous donnent un aperçu de la problématique monétaire. La partie variable du prix, la valeur du métal éminemment dépendante de sa cotation en bourse (LME = London Metal Exchange) reste notre principal souci et nous préoccupe bien plus que le prix du traitement. La courbe des valeurs du cuivre figurant ci-après illustre à l'évidence la volatilité des métaux de base.

Compte tenu de ce qui précède, vous comprendrez aisément que les réductions de prix correspondant à un pourcentage à deux chiffres dépendent uniquement de l'évolution de la valeur des métaux.



Nous osons espérer que ces informations vous seront utiles et restons, bien entendu, à votre entière disposition pour répondre à toutes vos questions éventuelles.

Vous souhaitant bonne réception de la présente, nous vous prions, Mesdames, Messieurs, de croire à l'expression de nos salutations distinguées

prometall handel ag

U. Ramseier

S. Gsellmann