



ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

TREIZIÈME LÉGISLATURE

Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 8 juillet 2011.

RAPPORT D'INFORMATION

DÉPOSÉ

PAR LA COMMISSION DES AFFAIRES EUROPÉENNES⁽¹⁾

sur la filière maritime,

ET PRÉSENTÉ

PAR MM. Didier QUENTIN et Michel DELEBARRE,

Députés

⁽¹⁾ La composition de cette Commission figure au verso de la présente page.

La Commission des affaires européennes est composée de : M. Pierre Lequiller, *président* ; MM. Michel Herbillon, Jérôme Lambert, Didier Quentin, Gérard Voisin *vice-présidents* ; M. Jacques Desallangre, M^{me} Marietta Karamanli, MM. Francis Vercamer *secrétaires* ; M. Alfred Almont, M^{me} Monique Boulestin, MM. Pierre Bourguignon, Yves Bur, Patrice Calmédjane, François Calvet, Christophe Caresche, Philippe Cochet, Bernard Deflesselles, Lucien Degauchy, Michel Delebarre, Michel Diefenbacher, Jean Dionis du Séjour, Marc Dolez, Daniel Fasquelle, Pierre Forgues, M^{me} Marie-Louise Fort, MM. Jean-Claude Fruteau, Jean Gaubert, Hervé Gaymard, Guy Geoffroy, M^{mes} Annick Girardin, Anne Grommerch, Pascale Gruny, Elisabeth Guigou, Danièle Hoffman-Rispal, MM. Régis Juanico, Marc Laffineur, Robert Lecou, Michel Lefait, Lionel Luca, Philippe Armand Martin, Jean-Claude Mignon, Jacques Myard, Michel Piron, M^{mes} Chantal Robin-Rodrigo, Valérie Rosso-Debord, Odile Saugues, MM. André Schneider, Philippe Tourtelier.

SOMMAIRE

	Pages
INTRODUCTION	5
I. LA CONSTRUCTION NAVALE, REFLET FIDELE DE L'EVOLUTION DES NOUVEAUX RAPPORTS ECONOMIQUES	9
A. LA MONTÉE EN PUISSANCE DE LA CORÉE.....	9
B. LE RESSERREMENT DU MARCHÉ ET L'ARRIVÉE DE LA CHINE.....	11
II. LA NÉCESSITÉ DE MAINTENIR LES COMPÉTENCES DE L'UNION EUROPÉENNE DANS UN DOMAINE STRATÉGIQUE	13
A. L'OUTIL INDUSTRIEL.....	13
1. La construction navale n'est qu'un segment d'une économie maritime importante.....	13
2. La construction navale des navires civils de plus de 100 tonneaux.....	14
<i>a) La filière construction navale est très concentrée, caractérisée par un faible nombre de chantiers navals civils</i>	14
<i>b) Perspective du marché pour la construction navale française</i>	16
3. Le marché de la plaisance.....	17
<i>a) Une conjoncture économique qui se redresse</i>	17
<i>b) L'industrie nautique française est le leader mondial pour les voiliers et les bateaux pneumatiques</i>	18
<i>c) L'activité nautisme est concentrée sur un nombre réduit d'entreprises et l'essentiel des emplois est localisé sur la côte vendéenne</i>	19
<i>d) Jusqu'en 2008, le marché du nautisme était en forte croissance, porté par les exportations</i>	20
<i>e) La France est en retrait sur le marché du yachting de luxe</i>	22
B. DES PERSPECTIVES D'AVENIR ENCOURAGEANTES : LE SECTEUR MILITAIRE.....	23
1. Le marché naval militaire.....	23

2. La diversification des entreprises navales	25
3. La vente de navires militaires à la Russie	26
<i>a) Le contrat des BPC implique des transferts de technologies difficiles à estimer</i>	26
(1) L'ambition russe de reconstituer une flotte navale performante.	26
(2) L'assujettissement d'enjeux politico-stratégiques à des impératifs commerciaux et économiques.....	26
<i>b) Les implications diplomatiques et stratégiques de la conclusion du marché des BPC pour la France.....</i>	27
(1) Vers une nouvelle ère franco-russe ?.....	27
(2) L'éventuel rapprochement franco-russe ne se fait-il pas au détriment d'autres alliances diplomatiques ?.....	28
III. UNE POLITIQUE EUROPÉENNE QUI DOIT ÊTRE AFFIRMÉE.....	31
A. LA POLITIQUE EUROPÉENNE A OBTENU DES RÉSULTATS ENCOURAGEANTS CES DERNIÈRES ANNÉES.....	31
B. DES PROBLÈMES STRUCTURELS DEMEURENT	32
1. L'absence de règles commerciales mondiales dans ce secteur.....	32
2. La mise en œuvre de financements adaptés à la spécificité du secteur.....	34
3. La révision de l'encadrement des aides d'Etat à l'industrie navale	35
CONCLUSION	37
TRAVAUX DE LA COMMISSION	39
ANNEXES	43
ANNEXE 1 : PRINCIPAUX CHANTIERS FRANÇAIS DE CONSTRUCTION DE BATEAUX DE PLAISANCE ET GRANDE PLAISANCE	45
ANNEXE 2 : CONSTRUCTION NAVALE.....	49
ANNEXE 3 : LA DCNS	53

Mesdames, Messieurs,

90 % du commerce extérieur de l'Union européenne s'effectue par la voie maritime, via les ports européens qui, chaque année, traitent 3,5 milliards de tonnes de fret et voient transiter 350 millions de passagers. Aussi l'Union européenne, dont le commerce assure 40 % de l'activité de la flotte mondiale, s'est-elle très logiquement dotée d'une politique visant à créer un espace maritime intégré destiné, entre autres, à améliorer la sécurité.

Dans cette perspective, il serait logique qu'elle dispose d'un outil industriel de construction navale conforme à son rang. Il n'en est hélas rien puisque trois pays asiatiques produisent 89,5 % du tonnage mondial : la Corée du Sud qui, avec 35,5 % de part de marché, a perdu en 2009 sa première place mondiale au profit de la Chine (37 %), et le Japon (17 %). Il convient également de relever que la situation de la Corée du Sud et du Japon est disputée, car la Chine dispose de la capacité de satisfaire la totalité de la demande mondiale. La concurrence risque donc d'être féroce entre ces trois pays asiatiques qui pourraient être tentés d'occuper les marchés de niches tenus par les chantiers européens.

Toutefois, il convient de nuancer ce constat négatif établi à partir des tonnages produits en 2009. L'Europe dispose en effet dans le domaine de la construction navale d'une grande tradition industrielle. Elle abrite quelque cent cinquante chantiers, dont environ quarante fabriquent de grands navires civils à destination du marché mondial ; 120 000 personnes sont directement employées sur ses chantiers (civils et militaires, et réparations), dont plus de 40 000 en France. Forte d'une part de marché de quelque 15 %, l'Europe est encore en concurrence avec la Corée du Sud pour la première place mondiale en termes de valeur des navires civils construits (15 milliards d'euros en 2007).

Au-delà de la construction navale, l'industrie des équipements marins de l'Union européenne a généré un chiffre d'affaires annuel d'environ 26 milliards d'euros en 2007 (équipements électroniques de navigation, moteurs marins, accastillages....), dont quelque 45 % sont exportés. Elle représente approximativement 300 000 emplois directs et une part d'environ 35 % du marché mondial.

Au vu de ces données, les rapporteurs considèrent que ***le secteur de la construction navale a une importance stratégique telle qu'il est difficile d'accepter l'idée que l'Europe renonce à toute ambition dans le domaine de la construction navale.***

Ils tiennent d'emblée à souligner qu'il serait injuste de reprocher la disparition de l'industrie navale à l'Union européenne car le processus s'est engagé au début des années soixante, alors même que les questions de politique industrielle relevaient de la compétence des Etats. Néanmoins, il est vrai que l'Union européenne ne s'est jamais dotée d'une législation protectionniste équivalente à celle des Etats-Unis, qui aurait sans doute ralenti ce processus.

L'industrie de la construction navale, est en perte de vitesse en Europe depuis le début des années 60. En 1960, les chantiers navals des neuf pays de la Communauté européenne assuraient la moitié de la production mondiale des navires.

En 1975, leur part dans le marché mondial de la construction navale était tombée à 22 %. Cette année-là, la moitié de la production mondiale des navires revenait déjà aux chantiers japonais tandis que les chantiers de certains pays en voie de développement, comme la Corée du Sud, entraient sérieusement dans la compétition. La crise pétrolière de 1973 et la récession économique qui l'a suivie, ont conduit les flottes à un mouvement massif de désarmements et d'annulations de commandes. Les chantiers navals se sont alors trouvés avec une importante surcapacité de production, notamment de navires citernes. À l'heure actuelle, le marché mondial des navires marchands reste en crise, et la faiblesse persistante des prix est due aux offres extrêmement basses des chantiers coréens. Dans l'Union en 2002, les commandes ont chuté de presque 80 % par rapport à 2000 ; la demande a diminué dans pratiquement tous les segments de ce marché (porte-conteneurs, navires de croisière, pétroliers, transporteurs de gaz naturel liquéfié) ; et les prix des navires ont atteint leur niveau le plus bas depuis dix ans. En conséquence, les chantiers navals faisaient tour à tour faillite et entraînaient avec eux des licenciements en masse⁽²⁾.

Le handicap structurel des chantiers européens par rapport aux chantiers asiatiques ne concerne pas exclusivement le coût de la main d'œuvre, mais également celui de l'acier avec, par exemple, un différentiel de coûts de ce poste, pour un navire moyen, de 18 millions d'euros.

L'objet de ce rapport d'étape est double : dans un premier temps, nous nous demanderons si l'industrie européenne peut garder sa compétence stratégique puis, dans un second temps, nous mesurerons que celle-ci peut constituer un atout essentiel pour le développement économique futur de l'Union européenne, à condition, qu'à l'instar des Etats-Unis, l'Union européenne soit capable d'utiliser au mieux les capacités de son industrie de défense. Cette analyse montre également que si l'Union européenne a agi avec honnêteté pour aider son industrie maritime, il lui manque deux outils essentiels : une volonté affirmée de mise en œuvre d'une politique industrielle et une réelle compétence en matière de matériels de défense.

⁽²⁾ Commission européenne.

Le travail qui vous est soumis constitue donc une réflexion sur l'intérêt qu'il y aurait à s'inspirer de la politique américaine de développement des synergies entre les industries civiles et militaires, pour aider nos industries civiles à améliorer leurs capacités d'innovation et, par là, leur compétitivité mondiale dans des secteurs d'avenir à forte valeur ajoutée.

I. LA CONSTRUCTION NAVALE, REFLET FIDELE DE L'EVOLUTION DES NOUVEAUX RAPPORTS ECONOMIQUES

En 2010, la Chine était le plus important constructeur naval au monde, suivi par la Corée, alors qu'en 2004 le Japon occupait la première place. L'Union européenne ne produit plus aujourd'hui que moins de 13 % du tonnage mondial. Le plus grand groupe européen de construction navale est le groupe norvégien Aker Yards, numéro quatre mondial. Avec plus de dix chantiers, l'industrie navale couvre en Europe le segment de la technologie de pointe de la production mondiale (porte-conteneurs évolués, transbordeurs et unités ro-ro, bateaux-citernes multi-usage et navettes, plateformes offshore et installations FPSO, transporteurs de gaz et de produits chimiques, bateaux de pêche sophistiqués et petits navires spécialisés).

A. La montée en puissance de la Corée

Pour la Commission européenne, l'industrie de la construction navale connaît des problèmes majeurs, dus au déséquilibre entre l'offre et la demande car la prolifération des chantiers navals, principalement en Corée et en Chine, a entraîné une chute rapide des prix.

Dans les années 90, les chantiers navals sud-coréens ont triplé leur capacité de construction navale, sans se préoccuper des niveaux de la demande, pour prendre la tête du marché mondial; ils sont arrivés à leur fin en 1999. Il y a eu dès lors une surcapacité générant des prix destructeurs pour le marché international de la construction navale. La crise économique et financière n'a pas permis de modifier le cours des choses, alors que le pays avait reçu un soutien financier international considérable, à condition d'intégrer les principes économiques du marché libre. Les chantiers navals qui s'étaient lourdement endettés et avaient été déclarés en faillite n'ont pas été fermés mais libérés de leurs dettes par l'Etat, sans restriction des capacités en contrepartie. La dévaluation de la monnaie sud-coréenne a alors valu aux chantiers un avantage concurrentiel supplémentaire. Selon un rapport de la Commission européenne, en 1999, les prix pratiqués par les chantiers coréens ont été réduits jusqu'à 40 % en dessous des coûts de production. Et comme l'Union européenne menait dans le même temps une politique de réduction des aides d'Etat accordées aux sociétés de construction navale européennes, les prix plus bas des sociétés asiatiques ont permis aux chantiers navals coréens d'acquérir des parts de marchés considérables.

Jusqu'en mai 2001, la Commission a tenté d'entamer des négociations avec la Corée du Sud dans le but de stabiliser le marché mondial de la construction navale par le biais d'instruments de marché. L'enquête sur les

subsidés menée dans le cadre du règlement communautaire sur les barrières commerciales (TBR) a démontré que des subsides considérables avaient été octroyés aux chantiers navals coréens par le biais de programmes intérieurs et de programmes d'exportation, à l'encontre de l'accord de l'OMC sur les subventions de 1994. Des démarches ont été entreprises à la fois sur le plan bilatéral et à l'OCDE. Cependant, aucun progrès n'a été réalisé, le gouvernement coréen prétendant qu'il n'avait aucune influence sur les chantiers navals ni sur les institutions qui les soutiennent et ajoutant qu'il était persuadé que cette industrie respectait les principes du libre marché.

Après l'échec des négociations entre la Corée et l'Union européenne, la Commission a établi un rapport, en mai 2001, qui démontrait que l'aide de l'Etat coréen aux chantiers navals comportait notamment une aide de 2,6 millions d'euros en faveur de l'entreprise Daewoo et une autre, de 1,7 million, au profit de Sambo. En octobre 2000, le Comité des associations de constructeurs navals de l'Union européenne (CESA) a déposé plainte, afin d'obtenir l'élimination de certaines pratiques commerciales imputables à l'octroi de subventions à la construction navale commerciale en Corée, qui nuisaient aux ventes européennes de navires commerciaux. Le rapport établi à cette occasion a permis de mettre en lumière des subventions sous forme de garanties de paiement à l'avance et des prêts fournis par la Banque d'import-export de Corée (KEXIM) qui ne respectaient pas les réglementations de l'OMC, des remises de dettes et des réductions de taux d'intérêts octroyées par des banques appartenant à l'Etat ou placées sous contrôle gouvernemental et des concessions fiscales spéciales.

En plein litige commercial avec l'Union européenne, la Corée du Sud a dévoilé, le 17 juin 2002, un ambitieux programme d'extension de la capacité nationale de construction navale, au mépris de la pression étrangère exercée en faveur d'une réduction de cette capacité. Ce programme prévoyait d'affecter 170 millions de dollars au développement de nouvelles technologies pendant les dix années à venir. Les constructeurs navals coréens ont ainsi décidé de faire passer leur part du marché mondial de 30 % en 2001 à 40 % en 2010. Il était suggéré que les navires les plus sophistiqués et les plus rentables devraient représenter 35 % de la production totale en 2010 contre 13 % en 2001. De plus, les constructeurs promettaient de renforcer les exportations d'équipement de construction navale en passant d'un budget de 370 millions de dollars en 2001 à 2 milliards de dollars en 2010. En 2001, les exportations de navires représentaient 6,4 % des exportations totales coréennes. Le programme soulignait par ailleurs les préoccupations suscitées par les constructeurs navals japonais s'associant pour rivaliser avec les Coréens par le biais de fusions et de partenariats stratégiques.

Afin d'augmenter encore le volume de leurs ventes dans l'Union européenne, les constructeurs navals coréens ont entamé des négociations avec plusieurs sociétés néerlandaises, réputées très performantes dans les domaines de la navigation, l'équipement de haute technologie et la consultance. De plus, les Pays-Bas disposent de l'atout du port de Rotterdam, l'un des plus fréquentés du

monde. En 2001, les Pays-Bas étaient le deuxième investisseur en Corée, après les Etats-Unis.

B. Le resserrement du marché et l'arrivée de la Chine

Alors que, depuis 2003, le marché mondial de la construction navale était en très forte progression avec une demande supérieure à l'offre, le marché a basculé brutalement à l'été 2008. Pourtant avec près de 220 millions de tonnes de port en lourd (tpl) de nouvelles commandes correspondant à 2 040 navires, 2008 reste une très bonne année au niveau mondial. En revanche 2009 marque une très nette rupture, avec 34 millions de tpl de nouvelles commandes enregistrées correspondant à environ 300 navires. Le portefeuille mondial passe ainsi à 516 millions tpl et 7 680 navires contre 580 millions de tpl et 10 500 navires en 2008.

La détérioration de la demande de transport maritime est caractérisée par la baisse brutale des taux de fret à la mi-2008. La longueur du cycle de production des navires amplifie le phénomène : alors que le fret est au plus bas, les constructeurs ont livré 114 millions de tpl en 2009 soit 25 % de plus qu'en 2008.

Avec 35,5 % en tpl de part de marché en termes de carnet de commande la Corée du Sud perd la première place mondiale au profit de la Chine qui a progressé à 37 % de part de marché. En troisième place, la part du Japon continue de se réduire à 17 %.

En Europe, le carnet de commande continue de se réduire pour atteindre 15,1 millions de tpl. En particulier, le nombre de nouvelles commandes est en forte chute à 0,3 million de tpl contre 5,4 millions de tpl en 2008 et près du double en 2007.

II. LA NÉCESSITÉ DE MAINTENIR LES COMPÉTENCES DE L'UNION EUROPÉENNE DANS UN DOMAINE STRATÉGIQUE.

Ce serait une erreur profonde de considérer la construction navale comme une industrie du passé et d'imaginer qu'elle se limite à la réalisation d'une coque. La construction navale a connu la même évolution que l'aéronautique et l'automobile ; les constructeurs sont devenus des assembleurs et la valeur ajoutée se situe à présent très largement en amont, en particulier dans les matériels informatiques.

A. L'outil industriel

1. La construction navale n'est qu'un segment d'une économie maritime importante

Au sein de l'Union européenne, la Grande Bretagne (21,4 milliards d'euros de valeur ajoutée) et la France (18,9 milliards d'euros de valeur ajoutée) occupent les deux premières positions, s'agissant de l'économie maritime. Au niveau mondial, la France se classe au sixième rang, en termes de valeur ajoutée.

L'économie maritime (construction et réparation navale, équipements, ports, plaisance) emploie en France 311 300 personnes et génère un chiffre d'affaires de 52,7 milliards d'euros⁽³⁾. Ces données n'intègrent pas les activités de tourisme du littoral qui emploient 300 000 personnes et ont engendré 21 milliards d'euros en 2007. Hors double compte, l'activité maritime représente entre 2 et 2,5 % du PIB national.

La construction navale (y compris le secteur militaire, la réparation et la maintenance opérationnelle et les équipementiers), emploie 40 000 personnes pour un chiffre d'affaires de 5 milliards d'euros (2008). Dans cet ensemble, les chantiers navals civils représentent une faible part des emplois, un peu plus de 10 % des salariés mais induisent environ 30 % du chiffre d'affaires. La qualité de la construction navale française est mondialement reconnue et explique un taux d'exportation de 80 %,

(3) Non consolidé, y compris des activités croisées.

Dans le domaine de la plaisance, l'industrie nautique française est le premier fabricant mondial de voiliers et de bateaux pneumatiques et le quatrième producteur mondial de bateaux à moteur⁽⁴⁾.

2. La construction navale des navires civils de plus de 100 tonnes

En 2009, le chiffre d'affaires du secteur français de la construction navale civile est passé au dessous du milliard d'euros (environ 750 millions d'euros).

Ce secteur est aujourd'hui devenu de plus en plus concurrentiel. Aussi, dans ce contexte difficile, la commande de deux navires militaires Mistral par la Russie constitue-t-elle une bouffée d'oxygène pour les Chantiers de l'atlantique (STX) de Saint-Nazaire.

Il convient néanmoins de noter que, si la presse parle souvent des chantiers de Saint-Nazaire et de leurs productions spectaculaires (du type paquebots), elle évoque peu le principal constructeur naval français, la Direction des Constructions Navales et des Systèmes (DCNS), qui emploie 12 700 personnes à Lorient, Cherbourg et Toulon.

Bien que constructeur de navires militaires, cette entreprise, détenue à 75 % par l'Etat, est amenée à être de plus en plus présente dans la filière civile, à la fois par la diffusion de ses technologies duales et par son positionnement sur les énergies marines renouvelables, qui font appel à des structures maritimes complexes.

Elle constitue probablement aujourd'hui l'atout majeur de la France dans la filière maritime.

En 2007-2008, la filière industrielle nautique comptait 4 933 entreprises soit 45 227 emplois et générait 4,96 milliards d'euros de chiffre d'affaires. La construction nautique et le négoce représentent chacun le quart du chiffre d'affaires global et représentent ensemble la moitié des emplois.

a) La filière construction navale est très concentrée, caractérisée par un faible nombre de chantiers navals civils

La construction navale civile regroupe quatre segments d'activité : les chantiers navals, les équipementiers, les sous-traitants et la réparation-maintenance.

(4) *Marché mondial du nautisme: 13 milliards d'euros, les Etats-Unis et l'Europe détiennent chacun 40 à 45 % du marché ; la France pèse environ 7 à 8 %.*

Les chantiers navals civils qui sont la partie la plus visible et la mieux connue de la construction navale sont néanmoins très peu nombreux et emploient de l'ordre de 4 000⁽⁵⁾ salariés. Il y a sur le territoire trois chantiers importants de construction civile fabriquant régulièrement des navires de plus de 100 tonnes avec une activité de niveau international :

- STX à Saint Nazaire (2500 personnes, construction de paquebots) et Lorient (150 personnes, construction de ferries et petits navires techniques) ;

- Socarenam à Dunkerque et Saint-Malo (250 personnes, navires de pêche, navires océanographiques) ;

- Piriou à Concarneau (650 personnes dont 250 en France, navires de pêche, supply offshore).

Ainsi, globalement, les chantiers navals civils, ne représentent qu'une faible partie de la filière, qui accueille plus de 10 000 salariés⁽⁶⁾ dans les activités d'équipementiers et de sous-traitants. Cette organisation industrielle se traduit par une répartition de la valeur ajoutée sur l'ensemble de la filière : sur un paquebot, 80 % de la valeur ajoutée est réalisée en dehors du chantier naval alors que près de 500 entreprises réparties sur tout le territoire apportent leur contribution.

Par ailleurs, équipementiers français exportent 50 % de leur production vers des chantiers étrangers.

	CA 2008 (millions d'euros)	Emplois	Part export %
Construction de navires de commerce, de servitude, de pêche	1 500	5 000	80
Réparation des navires de commerce, de servitude, de pêche	150	1 000	60
Construction de navires de défense	1 500	6 500	30
Maintien en condition opérationnelle (navires de défense)	800	5 000	-
Équipementiers et sous-traitants	2 300	22 000	60*
Total (hors comptes doubles)	≅ 5 000	40 000	-

*En comptant la part réexportée sur les navires construits en France pour l'étranger

Source : DCNS.

S'agissant de la **réparation navale**, l'activité est concentrée sur trois principaux sites : Dunkerque (ARNO, 180 pers.), Brest (SOBRENA, 250 pers.) et Marseille où CMR, reprise en 2007 par le chantier espagnol « l'Union Naval » du groupe espagnol Boluda, lui-même venant d'être repris par le chantier italien San Giorgio de Porto après une liquidation en 2009.

⁽⁵⁾ Evaluation 2010.

⁽⁶⁾ Evaluation sur la base de 22 000 salariés annoncés pour le segment équipementiers et sous-traitants, civil+militaire.

Ce secteur emploie un effectif salarié de près de 1 000 personnes pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 150 M€.

Par ailleurs, en ce qui concerne **l'équipement pour la construction navale**, l'industrie française est présente dans les principaux domaines d'équipement des navires marchands notamment dans le domaine de l'électrotechnique, l'automatisation, la conversion d'énergie... Le repositionnement des grands chantiers français sur le marché des paquebots a entraîné le développement de certains secteurs d'équipement : blocs sanitaires, isolation, conditionnement d'air, agencement des cabines ...

Le secteur emploie environ 10 000 personnes et réalise un chiffre d'affaires d'1 milliard d'euros dont plus de la moitié à l'exportation.

b) Perspective du marché pour la construction navale française

En 2009, le chiffre d'affaires du secteur de la construction navale est passé au dessous du milliard d'euros (environ 750 M€).

La construction navale française est un acteur mineur à l'échelle mondiale mais reste un acteur important dans la construction de grands paquebots

Au début des années 1980, compte tenu d'une concurrence internationale très sévère, les chantiers français, et européens, se sont spécialisés dans la construction des navires à forte valeur ajoutée : paquebots, transbordeurs à passagers, méthaniers et petits navires spécifiques, dont le tonnage ne représente qu'une petite fraction (en volume et nombre de navires) de la flotte des navires standards construits dans le monde. Le marché des grands paquebots est totalement dominé par cinq chantiers européens dont Fincantieri (Italie) et Meyer (Allemagne) sont les leaders, le chantier français, STX France se partageant la troisième place avec son homologue STX Finlande devant Mariotti (Italie). Globalement, en part de carnet de commandes exprimée en tonnage brut compensé⁽⁷⁾, la construction navale française représente environ 5 % de la construction navale européenne.

Au niveau mondial, une seule commande de paquebot a été enregistrée en 2009 et dans ce contexte, les tentatives des chantiers coréens pour prendre des places sur un marché aujourd'hui totalement dominé par les européens, renforce considérablement la concurrence.

Face à cette atonie du marché des paquebots, les principaux constructeurs se retournent vers celui des ferries qui devrait être le marché le plus actif en Europe dans les prochaines années. Il s'agit d'un marché stable de 10 à

⁽⁷⁾ Mode de calcul qui pondère le tonnage en fonction de la complexité du navire.

15 navires par an qui entraîne un volume d'affaires d'environ 1,5 milliard d'euros. L'âge de cette flotte laisse espérer le maintien du marché : globalement 22 % des ferries européens ont plus de 30 ans. Le marché des ferries est très concurrentiel, les principaux acteurs étant situés en Europe : l'Italie, la Pologne, la Finlande et dans une moindre mesure l'Allemagne et l'Espagne. Sur le marché mondial, les Coréens, Samsung et Daewoo, comme les chantiers de Singapour sont très actifs. Enfin récemment, le japonais IHI tente de revenir sur le marché avec des solutions de ferries électrique.

STX France, comme la plupart des constructeurs de paquebots, se diversifie vers le marché des ferries. Il cible principalement les ferries de l'Europe du Nord qui présentent une demande forte en termes d'innovation et de technicité.

STX France à Saint Nazaire, constructeur de grands paquebots de luxe, représente à lui seul l'essentiel de l'activité de construction navale civile française. Le gouvernement français détient 33,34 % du capital dont le solde est détenu par le coréen STX Shipbuilding.

Fin 2009 le carnet de commande des chantiers navals français a été pratiquement divisé par deux avec huit navires de plus de 100 tonnes en commande représentant environ 255 000 tonnes bruts et 1,4 milliard de chiffre d'affaires.

Mi 2010, après une année 2009 très mauvaise pour STX France à Saint Nazaire, le carnet de commande du chantier s'est redressé. Il est constitué du troisième bâtiment de projection et de commandement (BPC) de la Marine nationale dont la commande a été confirmée le 16 avril 2009, de deux paquebots pour l'armateur MSC et pour un armateur libyen. Par ailleurs, les négociations pour l'acquisition de deux BPC pour la Marine russe viennent d'aboutir dans le cadre d'une négociation globale portant sur quatre navires et un transfert de technologie.

3. Le marché de la plaisance

a) Une conjoncture économique qui se redresse

En 2009, le marché mondial du nautisme a baissé d'environ 48 % ; en France, la profession annonce une activité en baisse de 30 à 40 % en 2009 par rapport à 2008. En revanche, le niveau d'activité de 2010 devrait être au moins équivalent à 2009. Bénéteau, qui représente environ 40 % de la production nationale, prévoit un exercice 2009-2010 en progression de 15 % pour son activité « Bateaux », mais cette croissance devrait se réaliser dans un marché stable et au premier semestre sa croissance sur le segment n'était que de 1,2 %.

Face à la crise, les constructeurs ont mis en place des mesures de formation et de chômage partiel pour maintenir leurs compétences et leurs forces

de travail. Il n'y a pas eu de plan de licenciement massif malgré les déclarations alarmistes de certaines entreprises.

Globalement, la profession a confirmé une réduction d'activité de 30 % en 2009 mais souligne également que la baisse est dorénavant enrayée et que « certains fournisseurs rencontrent même des problèmes pour livrer ». Par ailleurs, il semble que le marché de la zone Asie-Pacifique soit en phase de redémarrage (en France, ce marché intéresse surtout Bénéteau). D'après la profession le dernier salon de Shanghai a été bon. Les suites commerciales des salons d'automne et d'hiver, qui représentent plus de 50% de l'activité des constructeurs français, seront des indicateurs majeurs pour qualifier la reprise.

Par ailleurs, les entreprises, après s'être longtemps basées sur un modèle de marché historique « figé », considèrent maintenant que la pratique de la plaisance va être remise en cause et que le concept « une personne, une place de port, un bateau » va évoluer, en raison notamment du coût à la personne, pour naviguer au mieux trois semaines par an. La Fédération des industries nautiques note à ce titre une montée en puissance de la location.

b) L'industrie nautique française est le leader mondial pour les voiliers et les bateaux pneumatiques.

L'industrie nautique française est le premier fabricant mondial de voiliers et de bateaux pneumatiques et c'est le quatrième producteur mondial de bateaux à moteur.⁸

En 2008, les chantiers français ont produit 8 000 voiliers et 8 800 bateaux à moteurs. Néanmoins, les voiliers représentent 68 % des ventes en valeur. 74 % des voiliers ont été vendus à l'exportation, contre 61 % des bateaux à moteurs. La France réalise depuis 2004, plus de 40 % des exportations totales mondiales de voiliers. Les voiliers vendus sont pour 35 % (en valeur) des monocoques de 12 à 15 m et à 22 % des monocoques de 9 à 12 m.

Les chantiers navals de construction de plaisance emploient plus de 9 000 salariés pour un chiffre d'affaires qui atteint 1,3 Md€ en 2008⁽⁹⁾ en progression de 15 % par rapport à 2007. En revanche l'exercice 2009 devrait accuser une chute de plus de 40% pour atteindre environ 700 M€.

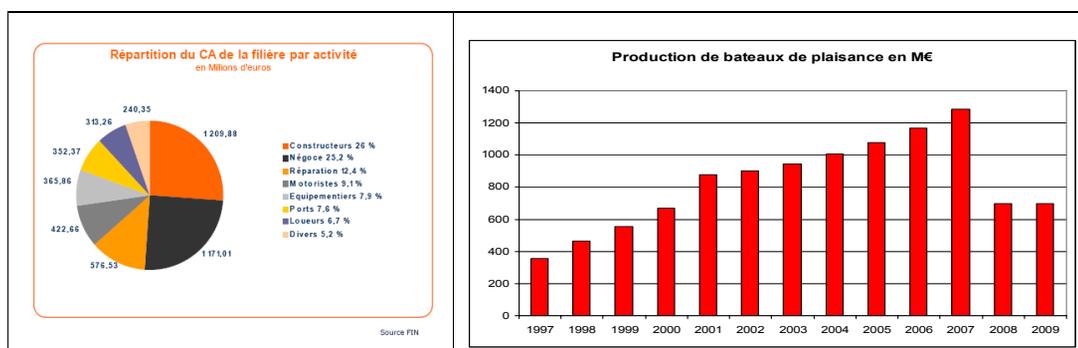
Depuis 1996, l'effectif des constructeurs de bateaux de plaisance en France a pratiquement doublé, le chiffre d'affaires étant multiplié par quatre, soutenu par des efforts importants de productivité et de modernisation de l'outil de production.

(8) *Marché mondial du nautisme : 13 GE, les USA et l'Europe détiennent chacun 40 à 45 % du marché ; la France pèse env. 7 à 8 %.*

(9) *exercice calé sur une saison nautique, août 2007 à juillet 2008.*

Appréhendée dans son ensemble, en intégrant les activités connexes (équipementiers, motoristes, loueurs, distributeurs...), la filière nautique représente environ 45 000 emplois, pour un chiffre d'affaires de 4,9 Mds€ en 2007 et une part d'exportation de 66 %. La croissance globale du secteur a atteint 5,8 % en 2007, pour une croissance moyenne de 5,9 % depuis 15 ans.

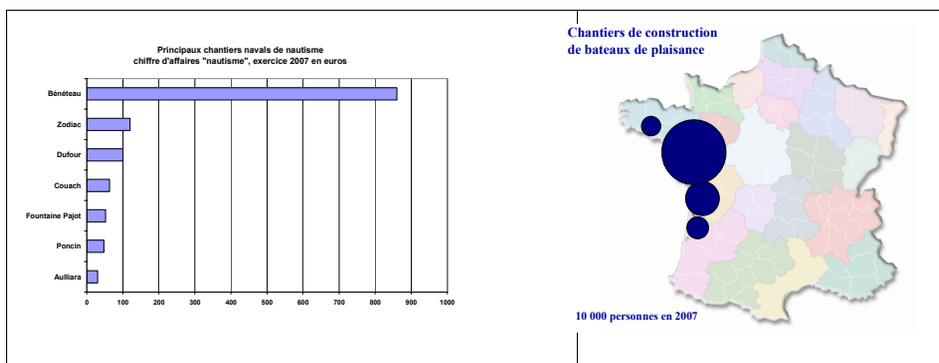
Au sein de la filière, la Fédération des industries nautiques (FIN), regroupe 700 adhérents, représentant 9 000 emplois et 1,5 Md€ de chiffre d'affaires. Globalement, le secteur est très disparate : plus d'un millier de chantiers, allant du plus petit employant deux à trois personnes, au leader mondial Bénéteau, dépassant le milliard d'euros de chiffre d'affaires.



c) L'activité nautisme est concentrée sur un nombre réduit d'entreprises et l'essentiel des emplois est localisé sur la côte vendéenne.

Le groupe vendéen Bénéteau est le principal acteur et réalise la moitié du chiffre d'affaires de la branche « bateaux de plaisance ». Une soixantaine de chantiers emploient plus de vingt salariés et une dizaine dépassent la centaine de salariés. Par ailleurs, on estime qu'il existe environ 700 très petits chantiers qui emploient de l'ordre de 2 500 personnes.

Après avoir atteint pour l'exercice 2007-2008, un chiffre d'affaires de 1094 M€, dont 852 M€ pour les bateaux, l'activité bateaux du groupe Bénéteau a chuté à 494 M€ pour l'exercice 2008-2009.



Trois chantiers employant plus de 500 salariés dominent le secteur :

- chantiers Bénéteau : 2 700 pers.
- chantiers Jeaneau (groupe Bénéteau) : 1 700 pers.
- Dufour Yachts : 600 pers.

Zodiac Marine & Pool a externalisé sa production de bateaux pneumatiques en Afrique du Nord et n'emploie plus qu'environ 300 personnes en France pour sa branche « bateaux ».

d) Jusqu'en 2008, le marché du nautisme était en forte en croissance, porté par les exportations

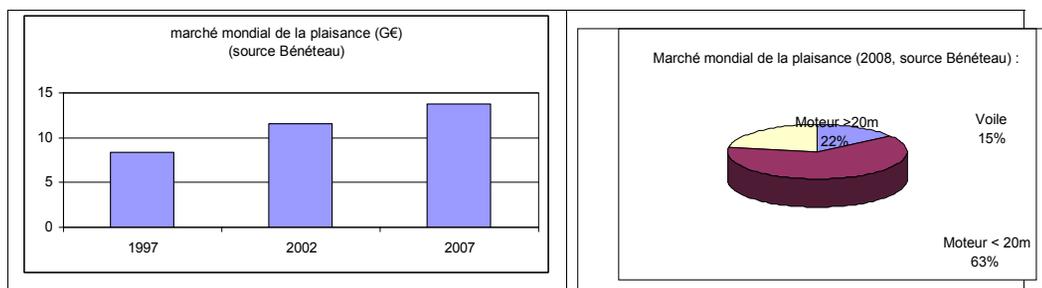
La production française a bénéficié d'un rythme de croissance soutenu :

- de 2005 à 2006, le marché mondial a progressé de +5,8 % (hors grands yachts, il atteint environ 14 Mds€), tandis que la production française a connu un taux de croissance de près de 9 % s'établissant à 1 166 M€ (périmètre constant) ;

- la production de bateaux à voile a progressé de +8,3 % (contre +7,7 % au niveau mondial), tandis que le marché des bateaux à moteur a cru de +9,8 % (contre +5,5 % pour l'ensemble du monde) ;

- en 2007, la croissance de l'industrie nautique française a encore été significative à 10,3 % mais, pour la saison 2007/2008, la croissance a été ramenée à environ 5 % et pour la saison en cours l'industrie nautique française subit un recul d'environ 30%.

En 2008, le marché mondial atteint 16,1 G€, dont plus de la moitié pour les bateaux à moteur de moins de 20 m.



L'exportation est le facteur de croissance du secteur, sur 10 ans :

- les ventes en France ont progressé de 187 à 439 millions d'euros en 2007 ;

- les exportations sont passées de 167 à 849 millions d'euros, soit 66 % de la production (2007), dont 48 % vers la zone euro et 52 % vers le reste du monde.

Leaders en matière de pneumatiques et de voiliers, un des enjeux des chantiers nationaux est de gagner des parts sur le marché des bateaux à moteur, qui est en forte progression et représente 84 % des nouvelles immatriculations de bateaux en France en 2008 et 85 % du marché mondial.

En matière de positionnement géographique, l'enjeu est d'anticiper l'ouverture des marchés asiatiques, principalement chinois et indiens, qui sont prometteurs en termes de consommation et donc d'acheteurs. Il y a l'opportunité de vendre beaucoup de bateaux mais cela nécessitera probablement une production locale et l'apprentissage d'une nouvelle concurrence qui ne pourra être contenue que par un recours accru à l'innovation.

Le marché national du nautisme se caractérise par :

- 4 millions de plaisanciers recensés ;
- plus de 20 000 immatriculations de bateaux de plaisance enregistrées chaque année ;

- 863 350 navires immatriculés dont :

. 70 % sont des navires à moteur,

. 75 % sont des navires d'une taille inférieure à 6 m.

Le marché national est un marché mature. Il est stable mais en partie contraint par le manque de places disponibles dans les ports de plaisance français.

Les demandes de la clientèle évoluent. Les plaisanciers adeptes du « tout comme à la maison » sont de plus en plus nombreux et créent une demande qui fait évoluer fortement les aménagements des bateaux vers plus de confort tant en voilier qu'en bateau à moteur. La décoration intérieure et les cabines des bateaux sont de plus en plus « designés » et le bateau devient un produit de tendance qui suit les modes. Enfin, la taille moyenne des navires tend à augmenter.

Parallèlement aux évolutions du marché, l'évolution de la réglementation, en particulier l'entrée en vigueur en 2007 de la directive sur la réduction des émissions de composants organiques volatiles, a imposé aux chantiers de développer des process industriels innovants permettant la limitation de la pollution atmosphérique et l'exposition de leurs employés à ces composés (infusion, RTM..).

e) La France est en retrait sur le marché du yachting de luxe

Si la France est leader mondial en matière de construction de plaisance, elle est très peu présente, en revanche, sur le créneau de la « Grande plaisance » où elle est au dixième rang (derrière Italie, USA, Pays Bas, Grande Bretagne, Taiwan, Allemagne...). Pourtant, la France, grâce à la Méditerranée et à l'Outremer, est l'un des pays les plus fréquentés au monde par la grande plaisance : 70 % des grands yachts fréquentent la Méditerranée.

Le marché du yachting⁽¹⁰⁾ de luxe était jusqu'au second semestre 2008 en forte croissance et la flotte mondiale de 5 000 yachts était prévue à 8 000 bateaux en 2010 (notamment soutenue par l'apparition de nouvelles fortunes dans les économies en forte croissance telles que le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine). En juillet 2007, 916 yachts de plus de 24 m étaient en commande¹¹ ou en construction dans le monde, soit une progression de 36 %. La longueur moyenne atteint 38m, elle est en progression de 25 % en 3 ans et il y a une importante progression des grandes unités. En 2007, une dizaine d'unités de 100 mètres étaient en cours de construction et les bateaux à moteur, plus simples à manier, représentent 90 % des nouvelles constructions. En 2009, le marché du yacht de luxe est évalué à 300 bateaux par an pour un segment de prix unitaire de 50 à 150 M€ et de 15 à 30 bateaux pour les yachts plus luxueux. Dernier exemple de la spécificité de ce marché, la marque de luxe Hermès vient de lancer en pleine crise, son premier yacht de grand luxe avec le chantier italien Wally (prix annoncé de 60 à 100 M€ pour une unité de 58 m).

⁽¹⁰⁾ La grande plaisance correspond aux méga-yachts de plus de 24m, embarquant un équipage breveté et permanent.

⁽¹¹⁾ Indice Camper & Nicholson.

Un nombre restreint de chantiers sont positionnés sur la grande plaisance : CNB et Lagoon (groupe Bénéteau), Dufour, Couach, Fontaine Pajot, CMN, OCEA, Catana (groupe Poncin).

Déjà présent sur le segment avec CNB et Lagoon, le groupe Bénéteau a décidé, fin 2008, de renforcer sa position en créant, en Italie, la société Monte Carlo Yachts SPA en charge du développement d'une nouvelle gamme de yachts à moteur de 15 à 25 m.

B. Des perspectives d'avenir encourageantes : le secteur militaire

1. Le marché naval militaire

Le marché militaire représente un chiffre d'affaires mondial annuel de 15 à 17 milliards de dollars en forte croissance, en particulier en Asie où le marché absorbe de 20 à 40 % de la demande mondiale en volume. Néanmoins, en chiffre d'affaires, les Etats-Unis représentent près de la moitié de la construction navale militaire mondiale.

En raison de la diminution de l'effort de défense européen, il est clair aujourd'hui que le marché asiatique va devenir le second marché mondial et que celui des Etats-Unis est, de fait, verrouillé par les entreprises américaines, bien qu'en termes de rapport qualité prix, elles soient peu compétitives. Par exemple, les frégates américaines sont 80 % plus grandes et occupent deux fois plus d'équipage, pour des missions identiques à celles des navires européens et, pour les navires de débarquement (Landing Craft Support – LCS - de 150 m), les chantiers américains affichent un tarif unitaire de 900 millions d'euros, soit le double des tarifs européens. Il convient de noter que les autorités politiques américaines refusent fermement toute évolution de cette situation et restructuration de leurs chantiers navals militaires

Devant les difficultés de sa construction navale civile, la Corée du Sud est aujourd'hui un nouvel entrant qui valorise l'équipement électronique.

La marine chinoise connaît un développement spectaculaire, puisqu'elle est aujourd'hui à la troisième place et vise la première à l'horizon 2025. Les Russes, qui ont nationalisé leurs chantiers navals militaires investissent également lourdement dans la construction de sous-marins. Néanmoins, la moyenne d'âge de leurs ingénieurs est élevée et, de ce fait, ils sont confrontés à un problème de maintien de leurs compétences, d'où l'intérêt d'établir une coopération avec eux sur certains types de navires tels que les Bâtiments de Projection et de Commandement (BPC) Mistral.

Il ne faut pas sous-estimer les difficultés diplomatiques, en particulier vis-à-vis de l'OTAN, d'une coopération militaire étroite avec la Russie. Elle

répond incontestablement à une logique économique et commerciale aidant au maintien et au développement des capacités de l'industrie française, mais il convient d'être extrêmement prudent sur la question des transferts de technologie.

Cette coopération, dans des domaines stratégiques liés à la défense, contribue à établir un climat de confiance entre la Russie et l'Union européenne, et cette dernière doit engager une réflexion sur les aspects politiques d'une coopération militaire accrue avec la Russie.

Dans la construction navale militaire, l'Europe est fractionnée entre quinze acteurs, correspondant à vingt-trois chantiers, dont cinq peuvent être considérés comme majeurs. La DCNS, avec 2,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires, est le second acteur après British Aerospace (BAE) Systems qui emploie 39 000 personnes en Europe, mais aussi 42 000 aux Etats-Unis.

L'une des raisons de ce fractionnement réside dans le fait qu'à la différence de l'aéronautique, il n'existe pas de pression à la baisse sur les coûts. Chaque pays veut construire lui-même ses propres bâtiments et la question sociale posée par certains bassins d'emplois est particulièrement épineuse.

Le métier de la construction navale a évolué. La coque n'est plus le cœur du métier pour les navires complexes que sont les navires militaires. Si, au niveau des symboles, la construction de la coque est importante, elle ne représente que 20 % du prix d'un navire de surface et 40 % du prix d'un sous-marin.

Partout en Europe existent des menaces de réduction des crédits militaires qui conduisent les chantiers navals militaires européens à se lancer à l'exportation, en particulier les Espagnols et les Italiens, et nous pourrions connaître une concurrence délétère entre Européens.

La question des aides d'Etat se pose de manière particulière dans ce domaine. La rivalité entre les entreprises européennes est très forte à l'exportation sans que la Commission européenne ne puisse garantir une compétition loyale, dans la mesure où les marchés militaires échappent largement à ses compétences en matière de contrôle des aides d'Etat.

Le premier domaine, et probablement le plus important, où pourrait intervenir l'Union européenne est celui de la Recherche & Développement. Les entreprises de défense supportent des coûts de recherche très élevés, de l'ordre de 700 millions d'euros pour la Direction Générale de l'Armement (DGA) et de 30 millions d'euros pour la DCNS. Cette dernière a, entre 2010 et 2011, doublé la part autofinancée de sa R&D pour éviter un décrochage technologique et cherche à bénéficier pour ses recherches civiles à bénéficier des programmes cadres européens.

De nouveaux entrants apparaissent, par exemple l'Espagne, mais les traditions des marines nationales demeurent très fortes et rendent les coopérations

complexes. Une consolidation des chantiers navals européens est souhaitable, mais elle sera difficile si nous excluons le simple adossement de sociétés en difficulté aux deux géants européens du secteur en bonne santé, BAE et la DCNS.

L'Agence européenne de défense pourrait sans doute jouer un rôle plus important, en initiant des coopérations pour des produits d'exportation, par exemple les sous-marins, l'outil adéquat serait les crédits de recherche. L'élargissement des missions de l'Agence à l'aide à la recherche et à l'aide à l'exportation constitue sans nul doute une piste intéressante de développement.

Les activités de défense n'étant pas soumises aux règles de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), ce levier d'action est l'un des rares moyens disponibles pour donner à l'industrie navale la capacité de surmonter la crise actuelle.

2. *La diversification des entreprises navales*

Les entreprises de construction navale, civiles et militaires, disposent d'une haute compétence technologique qui doit les amener à s'implanter sur des marchés prometteurs, en particulier dans le domaine de la production d'énergie.

Une des pistes d'amélioration du plan de charge des chantiers navals passe par une reconversion vers des produits nouveaux tels que les éoliennes *offshore*, les centrales électriques fonctionnant à partir de la houle ou des courants marins.

La situation du Japon qui, suite à la terrible catastrophe de Fukushima, est confronté à la perte, au moins temporaire, d'une partie de son approvisionnement en électricité nucléaire, qui couvrait le quart de ses besoins, illustre l'intérêt du recours aux énergies de la mer pour des îles ou des pays disposant de côtes importantes.

Les rapporteurs croient beaucoup au développement de la production d'électricité à partir de la houle, des courants marins, de la marée ou de l'éolien *offshore*. En effet, cette énergie, dont on parle insuffisamment, est propre et renouvelable. Elle présente l'avantage, par rapport à l'éolien terrestre, d'être quasiment invisible, et pour la production hydraulique, d'être stable et prévisible, remédiant ainsi au principal handicap de l'énergie éolienne dont les sautes de production rendent délicat l'équilibrage du réseau.

Les recherches engagées dans ce secteur doivent être encouragées par un soutien massif de l'Union européenne. Car, il est certain que l'Union européenne devra dégager très rapidement des solutions, si nous voulons éviter une nouvelle « saignée » dans la construction navale.

3. *La vente de navires militaires à la Russie*

La vente de deux porte-hélicoptères français de type Mistral (BPC) à la Russie, le 17 juin dernier, –ainsi que de deux autres en option–, représente une source de revitalisation certaine pour les chantiers de l’Atlantique de Saint-Nazaire dont le plan de charge n’était pas suffisant pour garantir l’avenir. Il est prévu que ces navires seront réalisés, à 80 % pour le premier, à 60 % pour le second, par STX France, avec la DCNS pour maître d’oeuvre et la participation des chantiers navals russes OSK. Grâce à ce chantier, près d’un millier d’emplois serait créé pendant 4 ans. Les fruits de la vente, sont estimés à 1,12 milliard d’euros par le Gouvernement français. Il s’agit donc d’une opération commerciale, économique et financière tout à fait intéressante pour la France, mais elle ne va pas sans soulever d’importantes interrogations quant à ses implications diplomatiques et stratégiques.

a) Le contrat des BPC implique des transferts de technologies difficiles à estimer

(1) L’ambition russe de reconstituer une flotte navale performante.

La flotte actuelle de la Russie est peu ou prou identique à celle de la fin de l’ère communiste en 1991. La course effrénée à l’armement, à laquelle Etats-Unis et URSS se sont effectivement livrés, a considérablement affaibli le potentiel militaire de l’URSS qui fut incapable de suivre la cadence.

Aujourd’hui, la Russie ambitionne de nouveau de se doter d’une flotte puissante et moderne mais pour certains produits elle a besoin du savoir faire occidental, en particulier en matière d’équipements électroniques de commandement. C’est pourquoi le BPC français, deuxième équipement naval français le plus important après le porte-avions Charles de Gaulle l’intéresse. Ce n’est pas tant la coque de ce navire, qui correspond à un gros car ferry, que les russes souhaitent acquérir que sa fonction de « couteau suisse » qui en fait conjointement un navire de commandement, un porte hélicoptère, un hôpital ou/et un transport de troupes et de chalands de débarquement.

Elle a donc entamé des négociations avec la France, non seulement pour acquérir le produit fini –les BPC–, mais aussi la technologie permettant de fabriquer ces fleurons de la marine française, avec le risque de voir la Russie concurrencer la production française par la suite.

(2) L’assujettissement d’enjeux politico-stratégiques à des impératifs commerciaux et économiques.

Aussi les négociations se sont elles déroulées avec difficultés pendant deux ans. Les enjeux stratégiques et politiques freinant en effet la conclusion du marché.

Outre la dépossession de l'industrie française de son savoir-faire, cela pose la délicate question de l'usage auquel la Russie destine ces deux bâtiments militaires. Arguant du fait qu'elle est une démocratie, la Russie a lancé un appel d'offres afin que s'exerce la libre concurrence : l'Espagne avec le Juan Carlos I, les Pays-Bas avec le Rotterdam LPD (Landing Platform Dock) et la Corée du Sud avec ROKS Dokdo y ont répondu.

Il est donc apparu que des partenaires européens de la France ne manqueraient pas de proposer leurs produits à la Russie en cas de réticences françaises. *Cet aspect du dossier souligne l'absence de politique européenne coordonnée en matière d'exportation de matériels de guerre aux pays non membres de l'OTAN.*

b) Les implications diplomatiques et stratégiques de la conclusion du marché des BPC pour la France.

(1) Vers une nouvelle ère franco-russe ?

Ce transfert technologique soulève des difficultés diplomatiques à bien des égards. Tout d'abord il est à se demander dans quelle mesure la position diplomatique française pourrait être mise en difficulté. Si en 2008 la France participait activement à la résolution de la crise entre Tbilissi et Moscou, aujourd'hui elle vend à Moscou des bâtiments militaires, devant officiellement servir à des opérations de maintien de la paix, mais permettant aussi de faire la différence dans des conflits et par exemple, d'être à Tbilissi « en 40 minutes au lieu de 26 heures »⁽¹²⁾, comme l'a indiqué l'amiral Vyssotski, le commandant de la marine.

Le Président de la République souligne que cette vente concrétise les nouveaux rapports de confiance qui doivent s'établir entre Moscou et le Vieux Continent, afin que les deux puissances agissent de concert dans le règlement des crises internationales, notamment celle de l'Iran. Cette confiance est en effet souhaitable, sinon indispensable, pour aller de l'avant et gagner en efficacité dans le règlement des conflits.

Il convient toutefois de noter que si la Russie n'est plus un ennemi du monde occidental, elle entretient néanmoins un rapport ambigu avec lui. N'appartenant diplomatiquement à aucune alliance, elle agit souvent tel un électron libre, imprévisible, sur la scène internationale. Aussi jusqu'à présent a-t-elle eu une attitude ambiguë dans les négociations avec l'Iran, refusant toujours de s'aligner sur les positions des Etats-Unis, de la France, de la Chine et du Royaume-Uni à l'ONU. La conclusion du marché pourrait signifier un rapprochement de Moscou avec ses partenaires occidentaux.

⁽¹²⁾ <http://www.opex360.com/2009/11/26/la-vente-dun-bpc-de-type-mistral-a-la-russie-ne-fait-pas-lunanimite/>

Si la politique de la main tendue apparaît donc aujourd'hui plus que jamais nécessaire vis-à-vis de la Russie, qui manifeste de façon croissante sa volonté de sortir du relatif isolement diplomatique dans lequel elle est confinée depuis près de vingt ans, la France doit être prudente. Il existe en effet en Russie des forces politiques désireuses de reconquérir sa grandeur passée et des nostalgiques du prestige et de la grandeur de l'ancienne URSS. L'achat des deux BPC par la Russie est l'illustration patente de ce désir de puissance par une capacité accrue de projection des forces.

Nous devons nous féliciter de cette vente, levier économique et commercial intéressant pour la France, et potentiellement porteuse d'un rapprochement franco-russe, mais la vigilance doit être de mise quant à ses conséquences en matière de transfert de technologies.

(2) L'éventuel rapprochement franco-russe ne se fait-il pas au détriment d'autres alliances diplomatiques ?

Outre le rapport difficile qui pourrait s'ensuivre entre la France et les anciens pays satellites de l'URSS – la ministre lituanienne de la défense citée par l'agence de presse Baltic qualifie la conclusion de ce marché de « grosse erreur »⁽¹³⁾ –, inquiets des « convoitises russes ». Les relations entre Paris et Washington risquent également de se compliquer. La France est le premier pays membre de l'OTAN à accepter de vendre du matériel militaire à la Russie, ce qui ne va pas sans déplaire aux Etats-Unis. Si la Guerre Froide est terminée depuis plus de deux décennies, une rivalité de près d'un demi-siècle laisse des traces dans la nature des rapports liant les deux anciennes superpuissances du XX^{ème} siècle. Washington accueille avec frilosité la nouvelle, une parlementaire américaine allant jusqu'à dire que cette vente pourrait constituer une menace pour la sécurité américaine.

D'un point de vue diplomatique et stratégique, il est aujourd'hui délicat de se prononcer quant au succès de la transaction. Le bilan semble mitigé : si la vente permet un éventuel rapprochement franco-russe et de faire –peut-être– pencher la Russie du côté du monde occidental, en revanche elle éloigne la France des Etats baltes et de la Géorgie qui conservent à l'esprit les vues impérialistes de l'ancienne URSS à leur égard. Le jeu diplomatique se tend aussi auprès des Etats-Unis, qui ne voient pas d'un très bon œil l'acquisition moscovite de bâtiments de guerre. La Russie a déjà fait part de sa décision d'envoyer un Mistral dans les

⁽¹³⁾ http://expansion.lexpress.fr/economie/la-lituanie-deploire-la-vente-de-bpc-de-type-mistral-a-la-russie_245953.html

Kouriles du Sud, ce qui n'est pas fait pour rassurer le Japon, fidèle allié des Etats-Unis.

Le comportement à venir de la Russie révélera si le choix français était ou non judicieux.

III. UNE POLITIQUE EUROPÉENNE QUI DOIT ÊTRE AFFIRMÉE

L'idée que la politique d'espace maritime commun ne s'accompagne d'aucune politique de protection des intérêts nationaux dans un secteur stratégique n'est pas partagée par les Etats-Unis. Le *Jones Act* de 1920 a pour objet de favoriser le développement d'une flotte battant pavillon américain et de la protéger de la concurrence étrangère déloyale. Cette loi dispose que les marchandises transportées entre des ports américains doivent l'être dans des navires construits aux Etats-Unis et appartenant, dans une proportion d'au moins 75 %, à des personnes physiques ou morales américaines. Les lois américaines d'application générale qui régissent le travail et l'immigration stipulent que les membres des équipages doivent être des citoyens américains ou des étrangers en situation légale.

Cette position a été réaffirmée par le Président Barack Obama le 28 août 2008 : « *L'Amérique a besoin d'un pavillon américain fort pour sa marine marchande. C'est pourquoi vous pouvez compter sur mon soutien au Jones Act et sur la poursuite de l'exclusion des services maritimes des accords commerciaux internationaux* ».

A. La politique européenne a obtenu des résultats encourageants ces dernières années

Néanmoins, la politique européenne, respectueuse des dogmes libéraux, a obtenu des résultats intéressants. Les chantiers européens ont vu la valeur de leurs nouvelles commandes plus que tripler entre 2002 et 2005 avec, en 2004 et 2005, un taux de croissance plus rapide que dans toute autre partie du monde ; s'ils ont perdu 36 % de leurs emplois, ils ont gagné 43 % en productivité.

Le secteur européen de la construction navale est régi par l'article 173 du traité de Lisbonne, qui définit la politique industrielle.

Dans ce cadre, l'Union européenne a essayé de définir une politique permettant d'abandonner la voie des subventions : la stratégie « *LeaderShip 2015* », élaborée en 2003.

A un moment où les perspectives de la construction navale européenne semblaient assez peu encourageantes, du fait d'importantes augmentations de capacités en Asie, elle a aidé la construction navale européenne à se positionner dans les secteurs de haute technologie. Toutefois, l'importante augmentation de la capacité mondiale de la construction navale qui s'est poursuivie en Asie rend plus difficile encore l'environnement commercial pour les chantiers européens, car il conduit à un effondrement des prix.

Le soutien communautaire s'est surtout manifesté ces dernières années dans le domaine de la recherche. Le financement communautaire des transports de surface a presque doublé – pour atteindre environ 1,3 milliard d'euros – entre le 6^e programme-cadre (2002-2006) et le 7^e programme-cadre (2007-2013). Le transport maritime a bénéficié d'un soutien de quelque 200 millions d'euros, obtenus au titre du 6^e programme-cadre. Le 7^e programme-cadre inclut aussi comme nouveau thème de recherche la sécurité – y compris le développement de solutions spécifiques pour le secteur maritime. Or, la construction navale est un secteur technologique de pointe, puisque les chantiers investissent en moyenne plus de 10 % de leur chiffre d'affaires dans la recherche, le développement et l'innovation.

En comparaison avec ses principaux concurrents du Japon et de Corée du Sud, l'industrie européenne de la construction navale est plus diversifiée et comporte davantage de chantiers de petite et de moyenne tailles ; mais elle n'a pas encore achevé son processus de consolidation et de restructuration.

L'effort considérable entrepris par les chantiers, soutenus par les Etats et l'Union européenne, ne pourra bien évidemment pas porter ses fruits, si le marché disparaît. Il est donc vital de prendre des dispositions réglementaires et fiscales incitant au renouvellement des flottes, en particulier pour lutter contre les émissions de CO₂ et, dans le cadre d'un plan de relance européen concerté, d'encourager les Etats à hâter le renouvellement des navires militaires pour soutenir l'activité des chantiers navals, le retour aux subventions devant être le plus limité possible.

Une question doit également être posée : si l'Union européenne encourage, par des subventions importantes le développement des autoroutes de la mer, ne faut-il pas imposer aux armateurs l'utilisation de navires issus de chantiers navals européens, dans la mesure où il est clair que les chantiers navals asiatiques – à l'exception de ceux du Japon – bénéficient, par des biais divers, de subvention d'Etat importantes ?

B. Des problèmes structurels demeurent

Deux problèmes structurels ne sont toujours pas réglés de manière satisfaisante : l'élaboration de règles mondiales visant à lutter contre les distorsions de concurrence et la mise en œuvre d'une politique de financement des navires

1. L'absence de règles commerciales mondiales dans ce secteur

L'industrie de la construction navale est véritablement mondiale. Nous pouvons acheter des navires n'importe où dans le monde sans grandes restrictions techniques, commerciales ou juridiques : les règles commerciales mondiales qui

régissent le secteur sont souvent inégales, incomplètes ou inapplicables. L'un des objectifs affirmés par « LeaderShip 2015 » était de parvenir à harmoniser ce secteur au niveau mondial, afin d'obtenir le respect de règles concurrentielles plus honnêtes.

Il n'y a malheureusement pas encore de résultats tangibles dans ce domaine. Malgré les efforts soutenus de tous les acteurs de l'OCDE et de l'OMC, le concept d'importation et d'exportation n'existe pas et le subventionnement s'applique souvent au producteur plutôt qu'au produit, rendant mal aisée la saisine de l'OMC (voir à ce propos la contestation par l'Union européenne des aides de la Corée du Sud devant l'OMC).

Les négociations menées dans le cadre de l'OCDE pour parvenir à un accord sur la construction navale, réglant le double problème des subventions et des prix insuffisants sur le marché mondial de la construction navale, ont été « suspendues » en octobre 2005, sans qu'ait été conclu un accord.

Certains pays asiatiques subventionnant lourdement leurs chantiers navals, l'Union européenne a, jusqu'à présent, fait preuve d'un angélisme difficile à comprendre. Elle chasse les subventions aux chantiers navals européens, mettant en jeu leur survie, en particulier en Pologne, et ne réagit pas avec fermeté aux subventions des chantiers chinois.

L'exemple des chantiers navals montre les limites de la politique de lutte contre les aides d'Etat au sein de l'Union européenne. La politique conduite à l'intérieur de l'Union européenne est vertueuse mais, quand un secteur est massivement subventionné au niveau mondial, la suppression des subventions à l'intérieur de l'Union européenne a-t-elle un sens ?

Les exemples qui suivent illustrent cette problématique.

Ouverture d'une procédure de consultation sur un cas coréen de vente à pertes

Conformément aux accords de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), la réglementation communautaire antidumping en vigueur ne s'applique pas au secteur de la construction navale. Néanmoins le « procès verbal agréé entre la Communauté européenne et le gouvernement de la République de Corée sur le marché de la construction navale », en date de 2000, donne un cadre d'engagements réciproques en termes de protection contre la vente de navires à des prix inférieurs aux coûts de revient.

Sur la base de cet accord, les industriels européens regroupés dans le « Community of european shipyards associations » (CESA), auquel adhèrent les industriels français regroupés au sein de Groupement des Industries de Construction et Activité Navales (GICAN), ont déposé, en décembre 2009 puis en mars 2010, auprès de la Commission européenne une demande d'ouverture d'une

consultation sur le cas d'une offre coréenne faite en Europe à un prix de vente qui serait inférieur aux coûts de revient. Les industriels européens ont évalué que l'offre coréenne était de 16 % inférieure au prix de marché. Cette différence de prix est significative, et si elle était avérée, constituerait une distorsion de concurrence préjudiciable à notre industrie navale. Avant d'appuyer formellement la demande du CESA, la Représentation française auprès de la Commission a engagé des contacts informels avec les autres États membres pour connaître leur position sur cette demande des industriels européens.

OCDE

L'accord anti-subsidiation de l'OMC ne concerne pas les facteurs distorsifs du secteur de la construction navale. Celui-ci concerne majoritairement quatre entités qui ne sont pas toutes membres de l'OCDE : Corée et Japon (membres), l'Union européenne (membre consultatif) et la Chine (engagement renforcé). La Corée s'étant déclarée prête à entrer dans un accord multilatéral à condition que la Chine y adhère également et cette dernière ayant finalement répondu favorablement, le principe d'une reprise des négociations a été arrêté lors des réunions de groupe de mai 2010. Cependant lors des rencontres informelles de mise en place de la procédure de négociation entre l'ambassadeur Neple et les autorités des trois grands producteurs d'Asie, la Corée est revenue sur sa position et s'est déclarée non intéressée à entrer dans une négociation « sur les prix préjudiciables et les conditions de concurrence équitables ». Ainsi les négociations rompues depuis 2005 ne devraient pas reprendre.

En tout état de cause, au vu de l'expérience des travaux passés, les industriels n'attendaient rien de la relance de cette négociation.

2. La mise en œuvre de financements adaptés à la spécificité du secteur

Dans le Livre vert publié en 2008, la Commission européenne souligne que les chantiers navals « *doivent gérer des projets de grande envergure, coûteux et complexes* ». Dans la plupart des cas, la valeur de la production annuelle d'un chantier dépasse sa propre valeur en tant qu'entreprise opérationnelle ; il n'en doit pas moins assumer, pour chaque navire construit, la pleine responsabilité. De ce fait, les chantiers ne développent pas seulement des projets novateurs, mais doivent aussi prévoir le fonds de roulement nécessaire et les garanties de remboursement généralement exigées par les propriétaires de navires. Ces contraintes, en termes de temps et de ressources, nuisent à la compétitivité des chantiers européens vis-à-vis de leurs concurrents qui, dans la plupart des cas, bénéficient de dispositifs publics de financement des navires.

La Commission européenne s'est donc penchée de manière intensive sur cette question, afin de trouver une solution concrète répondant aux besoins de

l'industrie, tout en restant pleinement compatible avec les règles de la concurrence et celles de l'OCDE et de l'OMC. Dans ce contexte, l'accent a porté essentiellement sur le financement pré-livraison (garanties de remboursement),

Il est extrêmement dommageable pour l'Union européenne que ce dossier n'ait pas encore abouti.

Le soutien à la construction navale ne fait pas partie de priorités assignées à la BEI dans le cadre du plan de relance européen. Cependant dans au moins deux cas, la BEI a été sollicitée pour financer des navires. Un cas en cours porte sur un navire qui serait construit en Corée pour un armateur italien. Sur l'intervention des industriels européens, la Commission a questionné la BEI sur les motifs qui l'on amenée à envisager le financement par des fonds européens d'un chantier naval coréen qui se pose en concurrent direct des chantiers européens sur un marché historique européen (ferries). Dans sa réponse récente la BEI met en cause la compétitivité (prix et technicité) des chantiers européens. Au niveau européen, les industriels de la construction navale (CESA) remettent en cause ce motif et devraient répondre prochainement à la Commission sur l'aspect technique.

Il faut noter qu'au mois de mai 2011, le commissaire Tajani, en charge de l'industrie, a adressé à M. Philippe Maystadt, président de la BEI, une lettre lui demandant que la BEI modifie ses règles pour les financements consentis à la construction navale. Le commissaire européen demande que la condition d'utilisation dans l'Union européenne des navires soit supprimée afin que les chantiers navals exportateurs puissent bénéficier des concours de la BEI.

3. La révision de l'encadrement des aides d'Etat à l'industrie navale

L'encadrement européen des aides d'Etat à l'industrie navale arrive à échéance fin 2011 et la Commission vient de lancer une procédure de consultation des parties prenantes pour déterminer s'il convient de continuer à l'appliquer, de le modifier ou de l'abroger. La France a notifié sous cet encadrement, un régime national d'aide à l'innovation dans la construction navale. Cependant, le nombre de chantiers (notamment PME et ETI) susceptibles de mobiliser l'aide est faible et les conditions de sa mise en œuvre sont restrictives, ainsi le dispositif national reste très peu sollicité. Les industriels souhaiteraient que la clause imposant une commande préalable soit levée, tout comme l'ambiguïté sur l'éligibilité des équipementiers.

Cet encadrement et le dispositif national associé paraissent aujourd'hui indispensables pour mettre en place dans des conditions satisfaisantes le programme des Investissements d'avenir dans le secteur naval. Les spécificités du secteur (prototypes commercialisés) ne permettant pas de soutenir aisément la recherche et l'innovation avec l'encadrement général « recherche développement innovation ».

Un dispositif de garantie (art 119 de la loi de finance rectificative pour 2005) est réservé aux entreprises de construction de navires civils dont le prix de vente est supérieur à 40 M€. Il consiste pour l'Etat à contre-garantir jusqu'à 80 % des cautions et des préfinancements assurés par des institutions financières françaises ou étrangères. Sur la période 2006-2010, STX France a été la seule entreprise bénéficiaire de ce dispositif. La garantie n'a jamais été appelée. Par décision du 16 mai 2006, la Commission a considéré que ce régime ne contenait pas d'aides d'Etat et était compatible avec le marché commun jusqu'au 31 décembre 2010.

A l'instar du cas allemand similaire, les autorités françaises souhaitent que le régime soit reconduit pour une durée indéterminée.

CONCLUSION

La communication du 15 octobre 2009 sur la politique maritime de la Commission européenne définit six orientations stratégiques. Une proposition relative à l'intégration de la surveillance maritime (partage des outils et des données) et une communication sur la dimension internationale, qui soulignent la nécessité pour l'Union européenne de s'exprimer d'une seule voix ou, au moins, de manière cohérente sur la scène internationale dans le domaine des affaires maritimes, complètent ce « paquet ».

L'Union européenne a adopté un troisième paquet « sécurité maritime », afin de renforcer la législation existante, notamment en ce qui concerne les sociétés de classification, le contrôle des ports par l'Etat, le suivi du trafic maritime, la responsabilité des Etats du pavillon, les enquêtes après les accidents maritimes et la responsabilité des propriétaires de navires.

Cette politique, qui va dans la bonne direction, devrait être confortée à l'avenir, dans la mesure où la Commission européenne considère, dans sa communication du 15 octobre 2009, sa volonté d'associer davantage la politique maritime intégrée (PMI) et les politiques européennes de l'énergie (production d'énergie en mer, transport d'énergie par mer - conduites, réseaux souterrains, navires), de lutte contre le changement climatique (stratégie d'adaptation pour les zones côtières), de cohésion territoriale, et de transport (co-modalité et autoroutes de la mer). Il faudra, en outre, dit la Commission, trouver les voies et moyens pour stimuler davantage l'emploi et les investissements maritimes dans le transport, tout en soutenant le concept de « navires propres ». A ce propos, elle insiste sur sa volonté de soutenir l'innovation dans le secteur de la construction navale pour la conception de navires à très faible taux d'émission, voire à zéro émission. Tout cela ne sera possible que si les futures actions liées à la PMI sont prises en compte, dans l'élaboration des prochaines perspectives financières.

Il est clair que cette politique ne pourra produire son plein effet que si les bateaux les plus polluants sont progressivement écartés de nos côtes par le durcissement des dispositions réglementaires et une forte taxation.

Les chantiers européens sont en compétition dans un marché véritablement mondial où les navires sont traités comme une simple marchandise. L'instauration de normes mondiales plus strictes appelées à assurer une concurrence loyale dans un marché mondial est donc une nécessité. Dans un contexte de guerre des prix féroce, nos chantiers navals doivent profiter des opportunités créées, en s'appuyant sur le secteur militaire et en développant de nouveaux marchés.

TRAVAUX DE LA COMMISSION

La Commission s'est réunie le mardi 5 juillet 2011, sous la présidence de M. Pierre Lequiller, Président, pour examiner le présent rapport d'information.

L'exposé des rapporteurs a été suivi d'un débat.

« **M. Pierre Forgues.** Je souligne l'intérêt de ce rapport qui nous apprend beaucoup mais nous confirme également combien l'Europe est vertueuse dans un monde qui ne l'est pas. On ne voit pas comment régler la difficulté de ces secteurs industriels que les grands Etats étrangers subventionnent quand l'Europe s'interdit de faire de même. Pour ce qui concerne les normes, celles relatives à la sécurité ou à la lutte contre la pollution, il est clair qu'elles ne constituent pas des barrières car les autres pays peuvent parfaitement les remplir.

En France, on observe dans les chantiers navals la présence de compétences techniques avérées, qui sont d'ailleurs utilisées pour former des étrangers. Cela ne se conçoit que s'il y a une symétrie dans nos relations avec nos partenaires commerciaux. La question est celle de notre capacité à inverser la situation actuelle pour que nous puissions protéger notre industrie navale.

M. Michel Delebarre, co-rapporteur. Le rapport insiste sur les compétences de la construction navale française, très importante en matière militaire. Une des solutions consiste d'ailleurs à ne pas les utiliser que dans ce seul domaine, mais à les utiliser aussi dans le civil pour y développer notre capacité industrielle.

M. Gérard Voisin. Je suis conforté dans mon idée, s'agissant d'un autre domaine, le transport aérien : il convient qu'Air France acquière des avions européens en partie fabriqués en France plutôt que des avions américains.

M. Jacques Desallangre. Et la Commission européenne, qu'en dit-elle ?

M. Bernard Deflesselles. Le département des Bouches-du-Rhône a l'expérience des chantiers navals de La Ciotat. Ceux-ci ont disparu en même temps que la Normed où il y a eu jusqu'à 5 000 ouvriers. Il a été possible de réindustrialiser le site et de créer 600 emplois, en se spécialisant sur l'entretien des yachts qui croisent en Méditerranée. L'investissement industriel a été très important, notamment avec un ascenseur à bateau de 2 000 tonnes. Au-delà de toutes les aides publiques il a fallu convaincre un investisseur privé. Un projet similaire de réindustrialisation concerne Marseille, qui dispose d'une forme de radoub de très grande taille.

M. Michel Delebarre, co-rapporteur. Lors de la fermeture de la Normed, Dunkerque a connu le même problème. Il a été essentiel de maintenir la capacité de maintenance sur place car un port est semblable à une station service. Les bateaux ne s'y arrêtent que s'ils peuvent également faire certaines réparations.

Pour ce qui concerne les Etats-Unis, la contrepartie du protectionnisme est très claire. A capacité égale les navires notamment militaires sont beaucoup plus lourds mais aussi beaucoup plus chers.

M. Jérôme Lambert. En ce qui concerne les porte-avions, l'efficacité des constructions américaines est clairement avérée ; les petits porte-avions ont une capacité d'emport du double de celle du Charles-de-Gaulle.

Le Président Pierre Lequiller. Je suis attaché à la réciprocité et l'industrie navale est une illustration de l'importance de cette notion de réciprocité. On ne peut pas continuer à avoir des règles vertueuses quand nos concurrents ne respectent pas les mêmes contraintes. En ce qui concerne les aides à la recherche, il est important que la Commission européenne les utilise comme elle le fait au profit de secteurs industriels. Néanmoins il faut aller au-delà et il serait utile d'entendre les commissaires européens concernés, notamment le commissaire à l'industrie et à l'entrepreneuriat, M. Antonio Tajani.

M. Jérôme Lambert. Les conclusions des rapporteurs rejoignent celles du rapport que Jacques Myard et moi-même venons de présenter sur la politique industrielle en Europe. La réciprocité est effectivement essentielle. Un industriel français nous a, par exemple, fait savoir qu'il appliquait les normes européennes en vigueur en matière d'énergie alors que ses concurrents européens ne le font pas, faute de contrôle adapté dans les Etats membres concernés. Il est bien que l'Europe édicte des normes mais il est regrettable que celles-ci ne soient pas mises en œuvre de manière délibérée.

Le Président Pierre Lequiller. C'est clairement une incitation à davantage d'Europe.

M. Michel Delebarre, co-rapporteur. La construction navale est effectivement une illustration de l'absence de politique industrielle. En ce qui concerne la question des contrôles, il est clair que la construction européenne aurait gagné si la France avait eu l'opportunité transmettre ses corps de contrôle à la Communauté.

M. Pierre Forgues. Quelles suites aura ce rapport, essentiel ?

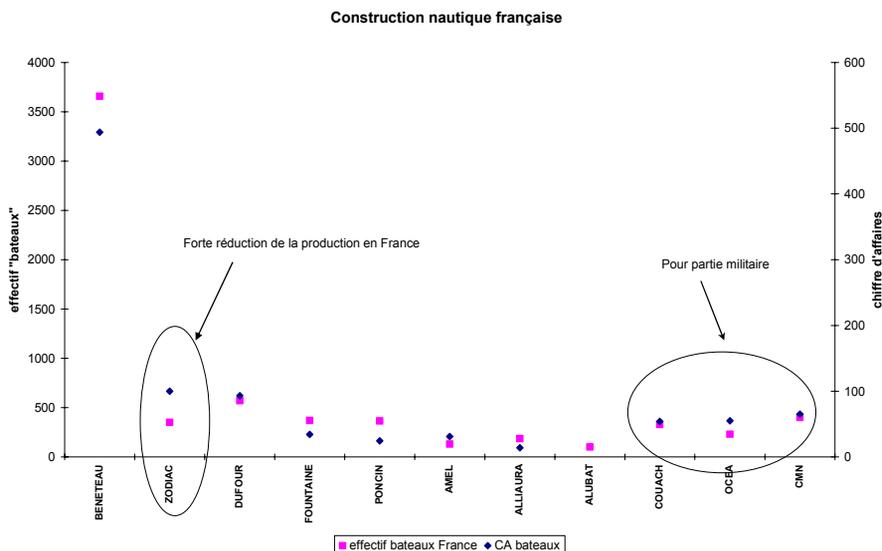
M. Jérôme Lambert. Les rapports parlementaires sont l'expression de la représentation nationale sur des sujets précis. Ils ont donc un sens politique important. C'est naturellement à nous également notamment au sein de nos partis, d'assurer la promotion de leurs conclusions et de leurs idées.

Le Président Pierre Lequiller. Je renouvelle ma conclusion de l'importance d'adresser directement notre message à la Commission européenne, et notamment au commissaire Tajani.

M. Didier Quentin, co-rapporteur. En complément de l'affirmation de nos conclusions auprès de la Commission européenne, il nous appartient effectivement d'assurer dans notre environnement et dans nos formations politiques la diffusion de nos conclusions. »

ANNEXES

ANNEXE 1 : PRINCIPAUX CHANTIERS FRANÇAIS DE CONSTRUCTION DE BATEAUX DE PLAISANCE ET GRANDE PLAISANCE



1. Le leader mondial des voiliers

GROUPE BENETEAU

- Le groupe Bénéteau est le leader mondial des voiliers (chantiers Bénéteau, Jeanneau, Lagoon, CNB). Il est aussi présent dans la grande plaisance où sa filiale CNB déteint environ 10 % du secteur des grands yachts à voile de plus de 24 m .
- Localisation : Vendée (Saint Gilles Croix de Vie, Les Herbiers, Rochetréjoux, Dompierre sur Yon), Cheviré (44), Cholet (49), Bordeaux, Pologne
- Effectif : 5 000 personnes, 75 % en France
 - Bénéteau : 2280 personnes en France
 - Jeanneau : 1662 personnes en France
 - CNB : 400 personnes en France
- Chiffre d'affaires : 660 M€ (2008-2009) dont 490 M€ division « bateaux »
- 76 % de la production est exportée, dont 13 % aux Etats-Unis

Actualité : activité 2008-2009 en retrait de 40 %

Pour 2010, le groupe mise sur une croissance de son activité « bateaux » de 20 % et espère doubler son activité « grands yachts » pour atteindre 20 M€. Le CA bateau du 1^{er} semestre 2009-2010 est quasi stable à 173,4 M€.

Le Groupe est sorti de l'indice SBF120 en septembre 2010.

2. le leader mondial des bateaux pneumatiques

ZODIAC MARINE & POOL

- Zodiac Marine est leader mondial des bateaux gonflables ou semi-rigides (plaisance, défense, bateaux professionnels, bateaux de sauvetage)
- Localisation : Chevanceaux en cours de fermeture (17), Ayguevives (31), Saint Jean d'Illac (33), USA, Tunisie, Espagne, Hongrie
- Effectif « bateaux » : 350 personnes
- Chiffre d'affaires « bateaux » : env. 100 M€
- Exportation : 75 %

Actualité : forte baisse d'activité, suppression de postes et fermeture de sites en France, externalisation en Tunisie (site de production provisoire début 2009 puis site définitif inauguré en juin 2010 destiné à la production de coques polyester et les flotteurs en Hypalon-Néoprène)

3. plusieurs chantiers de tailles moyennes en nautisme et grande plaisance

DUFOUR

- Le chantier DUFOUR est spécialisé dans les voiliers de croisière haut de gamme (mono coque) de 10 à 15 m, en composites.
- Localisation : La Rochelle (17)
- Effectif : 570 personnes
- Chiffre d'affaires : 93 M€ (2007) (produit environ 700 voiliers par an)
- 65 % de la production est exportée, dont 15% hors Europe.
- Le chantier appartient à une société d'investissement dont le siège est à Londres (Rhône Group Limited)

Actualité : activité en retrait de 27 % en 2009

CNC COUACH

- Couach conçoit, fabrique et commercialise des yachts de luxe sur-mesure de 20 à 50 m
- Localisation : Cujans-Mestras (33), Dordogne, Toulon
- Effectif : 330 salariés
- Chiffre d'affaire : 54 M€ (2008)

Actualité : Reprise après liquidation par l'industriel de la menuiserie Fabrice VIAL (suite créances cumulées de près de 100 M€)

Stratégie consistant à construire des yachts de luxe pour la grande plaisance tout en développant une gamme de navires de surveillance et de sécurité.

FONTAINE PAJOT

- FONTAINE PAJOT est un des leaders mondiaux de la fabrication des catamarans de croisière en composites. Construction de catamarans à voiles et à moteurs, 36/48 pieds, bateaux professionnels.
- Sites industriels : La Rochelle, Aigrefeuille d'Aunis (17)
- effectif : 370 personnes
- chiffre d'affaires : 34 M€ (2009)
- export : 80 %
- coté Alternext d'Euronext Paris

Actualité : activité 2009 en retrait de 36%

Groupe PONCIN

- Le groupe PONCIN est présent sur trois segments : monocoque (HARMONY YACHT, LOCWIND), multicoque (CATANA) et motonautisme (White Shark)

- Sites industriels : Marans (17), Vannes, Canet en Roussillon
- Effectif : 360 personnes
- Chiffre d'affaires : 29,1 M€ (dont 24,4 M€ « bateaux »)
- Export : 80 %
- En suspension de cotation

Actualité : après procédure de sauvegarde en 2009, fermeture du chantier KELT, activité 2009 en retrait de 30 %

ALLIAURA (groupe SGGR Rabineau)

- Localisation : Sables d'Olonne (85), Château d'Olonne (vedettes Tresco), nouvelle unité à Lanester près de Lorient (pour les plus grandes unités)
- Effectif : 185 personnes
- Chiffre d'affaires : 19 M€ (2009)
- Export : 70 %
- Bateau de plaisance haut de gamme en polyester : catamarans à voile et à moteurs (jusqu'à 20 m), voiliers monocoques (jusqu'à 13 m), vedettes rapides (Tresco)

Actualité : croissance des emplois sur le nouveau site de Lanester mais licenciement sur les Sables d'Olonne suite à déménagement d'activité

ALUBAT

- Localisation : Sables d'Olonne
- Effectif : 100 personnes
- Export 45 % en Europe et 25 % reste du monde
- Voiliers de croisière en aluminium, bateaux de série pour grands voyages (« 4x4 des mers »)
- Pas de comptes déposés

AMEL

- Localisation : La Rochelle
- Effectif : 130 personnes
- Chiffre d'affaires : 30.8 M€ (2009)
- Export : 50 %
- Spécialisé sur un seul modèle de voilier de croisière (ketch de 54 pieds) en composite

Actualité : activité 2009 en croissance (+3 %)

CMN YACHT (filiale de CMN)

- Localisation : Cherbourg
- Effectif : 400 salariés (groupe)
- Chiffre d'affaires : 65 M€ (groupe)
- Grande plaisance : grands voiliers et motor yachts, plusieurs maxi yachts de luxe (58 m) en commande
- La maison mère CMN est positionnée sur le marché défense : conception et la construction de navires jusqu'à 3000 tonnes, intégration de systèmes de combat ; diversification récente sur les méga yachts de luxe

Actualité : protocole de restructuration du 26/07/2006, très fortes pertes, l'activité militaire permet au chantier de se maintenir

OCEA

- Localisation : Sables d'Olonne, Fontenay le Comte, Saint Nazaire, La Rochelle (ex Gamelin)
- Effectif : 230 personnes (avant reprise de Gamelin)
- Chiffre d'affaires : 55 M€ (2009)
- Export : 80 %

- Navires en aluminium jusqu'à 50 m, bateaux à passagers, vedette rapides (patrouilleurs), navires de pêche, motor yachts

Actualité: repreneur en 2009 du chantier de la Rochelle de GAMELIN (120 pers.)

4. le cas particulier de Rodriguez

RODRIGUEZ

- Conçoit, assure la maîtrise d'œuvre et commercialise des bateaux de luxe (très grandes unités en aluminium, de 50 m et plus, multi-ponts). Rodriguez ne possède pas de chantier naval. Ses fabrications sont principalement réalisées en Italie. Il est considéré comme le numéro 1 mondial des unités de plus de 20 m haut de gamme
- Chiffre d'affaires : 49.2 M€ (1^{er} semestre 2009)
- Export : 96 %
- Reprise de cotation en avril 2010

Actualité : Fin de la procédure de sauvegarde en avril 2010, plan de sauvegarde validé. Forte baisse d'activité supérieure à 50 %.

ANNEXE 2 : CONSTRUCTION NAVALE

(au sens navires civiles de plus de 100 tonnes)

STX à Saint Nazaire (2500 salariés) et STX Lorient (150 salariés)

Anciennement « Chantiers de l'Atlantique » à Saint Nazaire et « Alstom Leroux Naval » à Lorient ont été repris en 2006 par le norvégien Aker Yards puis par le groupe coréen STX Shipbuilding qui a acquis, mi-août 2008, 94,4 % du capital du groupe norvégien. En décembre, après un accord avec STX, le Gouvernement français a acquis 33,34 % du capital de la filiale française STX France Croisière dont STX Shipbuilding détient le solde depuis sa reprise des parts d'Alstom début 2010.

Le chantier de Saint Nazaire a livré un paquebot en 2009 et deux paquebots début 2010. À l'été 2010, le carnet de commandes fermes civiles est réduit à un paquebot pour MSC pour la période 2010-2012, complété par un navire militaire et la confirmation espérée d'un paquebot Lybien. L'entreprise est en sous-charge. Et a engagé un plan de départ volontaire mais n'a engagé aucune suppression d'emplois.

STX Lorient est plutôt spécialisé dans la construction de remorqueurs, de navires de pêche et de navires de haute technologie (yachts, patrouilleurs). Le chantier a livré trois ferries innovants à propulsion hybride GNL/Diesel électrique au premier semestre 2009. En 2010, son carnet de commande comporte un navire sablier et une barge de pose d'hydrolienne.

Constructions Mécaniques de Normandie (Cherbourg), env. 350 personnes

Ce chantier, spécialisé dans la construction de patrouilleurs militaires, tente de se diversifier sur des grands yachts.

Les exercices 2003 à 2005 de CMN se sont traduits par des pertes nettes importantes entraînant la mise en œuvre d'un plan de restructuration qui a nécessité un ajustement des effectifs ainsi qu'un apport financier significatif. En 2008 et 2009, les pertes sont encore sensibles. CMN est détenue en totalité par la société Triacorp International.

Le chantier a livré deux grands yachts en 2009 et a en construction un sister ship. Il a annoncé en 2009, plusieurs contrats de navires militaires et de police (corvettes et vedettes rapides d'interception).

Chantiers Piriou (Concarneau), 650 personnes dont 250 en France

Les chantiers Piriou sont le principal constructeur de navires de pêche français. Ils sont aussi très actifs dans la construction de navires spéciaux comme les remorqueurs ou les navires d'assistance offshore. Les Chantiers Piriou sont aussi implantés à l'Ile Maurice pour la réparation des thoniers européens opérant dans l'Océan Indien. Ils ont une filiale au Nigeria pour accéder au marché offshore en plein développement dans le golfe de Guinée et une filiale récente au Vietnam.

Le chantier a livré sept navires en 2009 et trois navires sont en commande début 2010.

SOCARENAM (Boulogne sur Mer), 150 salariés (250 salariés au total)

Présent à Boulogne, à Calais et à Dunkerque, le chantier était à l'origine spécialisé dans les chalutiers. A partir des années 90 il s'est diversifié en construisant des navires pour la Marine nationale, la Défense, les Douanes et pour l'Ifremer. Il a repris le chantier Gamelin de Saint-Malo qui lui permet de se diversifier dans les coques aluminium.

Un transbordeur été livré en 2009 et deux navires innovants de maintenance offshore ont été livrés à Bourbon début 2010. Fin 2009, trois navires sont en commande.

ANNEXE 3 : LA DCNS

DCNS (Cherbourg, Toulon, Lorient...), 12 700 salariés

DCNS est un chantier naval militaire détenu à 75 % en direct par l'Etat français et à 25 % par Thales. Dans le cadre de sa diversification, le chantier pourrait à l'avenir devenir un acteur significatif de la construction navale civile notamment dans les énergies offshore. Il est d'ores et déjà présent dans plusieurs programmes de recherche collaborative associant des chantiers civils, au sein des pôles de compétitivités liés à la mer.

En matière de construction navale civile nous nous situons aujourd'hui dans une situation où la Chine dispose de la capacité de répondre à la totalité de la demande mondiale

Les frégates multi-missions FREMM

(source : DCNS)



Seul maître d'œuvre et intégrateur de navires armés en France, DCNS est l'acteur fédérateur de la filière du naval de défense, qui représente 40 000 emplois en France, pour un chiffre d'affaires annuel cumulé de 5 milliards d'euros. DCNS dispose d'un savoir-faire unique, qui lui permet de réaliser, tant au profit de la marine nationale que des marines étrangères, toute la gamme de navires dont ces dernières ont besoin, du SNLE au porte-avions et du sous-marin conventionnel destiné à l'export (Scorpène) aux frégates puissamment armées de type FREMM. Avec ses partenaires et ses sous-traitants, pour la plupart français, le Groupe est la seule entreprise européenne à disposer de l'ensemble de ces compétences. Ce sont elles qui lui ont permis, avec le soutien actif du plus haut niveau de l'Etat, de remporter en 2009, au Brésil, le plus important contrat de défense à l'export depuis 25 ans.

DCNS développe des produits de très haute technologie. Un navire de guerre est la concentration, dans un volume restreint, d'une base militaire et d'une petite ville avec toutes leurs infrastructures. Elles doivent demeurer opérationnelles longtemps de manière autonome et en résistant à un environnement maritime généralement éprouvant pour les hommes et les matériels. Leur densité d'intégration est telle que ce qui peut s'étaler à terre sur des centaines d'hectares doit tenir en mer dans un volume aussi réduit que possible.

Chaque FREMM nécessite environ 3,2 millions d'heures de main d'oeuvre. L'ensemble du programme correspond à 48 millions d'heures de travail, soit en moyenne plus de 2 000 emplois annuels pendant 15 ans en France, notamment en Bretagne.

A titre de comparaison, le programme FREMM représente 24 fois plus d'heures de travail que le viaduc de Millau (2 millions d'heures de travail, 600 emplois, 3 ans de travaux).

Le projet des frégates multi-missions FREMM (Frégate européenne multi-missions)

Commandées fin 2005 dans le cadre d'un programme majeur en coopération entre l'Etat français et l'Etat italien, les FREMM représentent le plus important programme naval de surface européen depuis la 2ème guerre mondiale. Il s'agit surtout du seul programme dans le monde à avoir intégré à ce point, dès le démarrage des réflexions, en 2000, la conception générale du navire, la politique industrielle et les contraintes budgétaires imposées par l'acheteur public. Cela vaut au programme d'être montré en exemple à l'étranger, notamment en Allemagne.

A l'export, une première frégate FREMM a été vendue en 2008 à la Marine Royale Marocaine et sera livrée en 2013. Plusieurs marines étrangères s'intéressent à présent à la FREMM, dont la première sera mise à flot en avril cette année. On peut espérer pour la FREMM un développement à l'export équivalent à ce qui s'est passé avec les frégates La Fayette, fer de lance de l'exportation navale dans les années 90.

L'organisation industrielle

Pour faire face aux contraintes de coûts très importantes imposées dès l'origine par le client, une recherche de sous-traitants à bas coût a été initialement menée pour les parties non stratégiques du navire.

En 2007, la direction a décidé d'étudier la ré-internalisation, sous condition de compétitivité, d'une partie du programme. Une première étape a été lancée sur les frégates 2 et 3, après concertation avec les partenaires sociaux, en contrepartie de la recherche d'ambitieux gains de productivité correspondant à la meilleure offre remise par un chantier d'Europe de l'est, afin de valider la démarche.

Le Groupe constate aujourd'hui que les objectifs de cette première étape ont été globalement atteints.

Dans le cadre du programme Championship, la direction a décidé d'engager le programme de réinternalisation et d'en analyser les modalités avec les partenaires sociaux, en particulier pour ce qui concerne l'organisation du travail.

Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences chez DCNS

DCNS est la seule entreprise en France à avoir déployé concrètement un projet global de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences. Ce projet a demandé deux ans de travail afin de cartographier et de prévoir l'évolution détaillée des emplois sur chaque site.

Négoциé en totale transparence avec les partenaires sociaux, l'accord GPEC de DCNS a été signé avec 3 organisations syndicales représentatives. Mis en ligne sur l'Intranet du Groupe, il permet à chaque collaborateur de disposer facilement d'une visibilité à moyen terme sur l'évolution de son métier, et de préparer en conséquence son parcours professionnel.

Cet accord permet au Groupe de préparer les compétences nécessaires au déploiement de sa stratégie en anticipant la gestion de ses ressources humaines. Tel est le cas en particulier pour la mise en place de la politique industrielle du programme FREMM.

Fiche technique sur les FREMM

Contexte opérationnel

En ce début de XXI^e siècle, 90 % du commerce mondial se fait par voie maritime, et les trois quarts de l'humanité vivent dans une bande de 200 kilomètres de profondeur le long des côtes. Les principales villes du monde se trouvent déjà dans cette frange, qui produit les trois quarts du PNB de la planète. Il n'y a donc pas de paix et de développement possible sans liberté d'utilisation de la mer, il n'y a pas de puissance sans maîtrise de la mer et capacité de projection à partir de la mer.

La France a traduit cette réalité en définissant pour sa stratégie de défense, quatre fonctions stratégiques : dissuasion, protection, prévention et projection. Les FREMM participent à la mise en œuvre des quatre fonctions, dans un environnement opérationnel interarmées ou interalliés.

En France, les FREMM vont donc devenir la colonne vertébrale de la Marine et remplacer la plupart des bâtiments de surface de premier rang.

Ce sont des bâtiments réellement multimiions, auquel la conception modulaire permet de donner une capacité dominante, anti-sous-marine ou antiaérienne.

Enfin, elles vont apporter une nette amélioration des capacités navales européennes de l'OTAN.

Les FREMM : Missions

La frégate FREMM dans sa version française est un navire furtif de nouvelle génération qui se distinguera par son niveau élevé d'automatisation, et sera utilisé pour :

- Garantir la sûreté de la force océanique stratégique (FOST)
- Participer au dispositif permanent de prévention des situations de crise ou de conflit
- Assurer des opérations de projection de puissance grâce à la capacité de frappe dans la profondeur que lui confère l'emport du missile de croisière naval (MdCN)
- Contribuer aux opérations de projection de force en assurant la protection d'un groupe aéronaval ou amphibie contre les menaces aériennes, de surface et sous-marine
- Participer aux missions de sauvegarde maritime
- Enfin, être capable d'exercer le commandement d'une force aéronavale nationale ou interalliée

Le programme des FREMM

Le lancement du programme a été décidé le 30 avril 2002. Une première tranche du contrat français FREMM a été notifiée le 16 novembre 2005 pour huit navires, avec une livraison de du premier de série *Aquitaine* en 2012. Une commande complémentaire de 3 unités, portant le programme à un total de 11 frégates, a été signée le 8 octobre 2009.

Une frégate, deux versions

Deux versions de frégates seront réalisées pour la France : «anti-sous-marine» (FREMM ASM) et «de défense aérienne» (FREDA). Ces deux versions seront dotées d'une capacité de frappe dans la profondeur par missiles de croisière navals (programme MDCN).

Les frégates françaises seront au nombre de 11 : 9 exemplaires pour la version ASM et 2 pour la version FREDA.

L'ensemble de ces frégates sera assemblé sur la base d'une coque et d'une architecture communes, rendant la flotte de surface plus facile à gérer et à entretenir.

Caractéristiques

- Longueur hors tout : 142 m
- Largeur : 20 m
- Déplacement : 6000 tonnes
- Vitesse maximale : 27 noeuds
- Mise en oeuvre : 108 personnes (détachement hélicoptère inclus)
- Capacité de logement : 145 hommes et femmes
- Autonomie : 6 000 nautiques à 15 nœuds

Systèmes de combat : il sera optimisé pour fonctionner avec un équipage réduit et disposera d'une réelle évolutivité grâce à un réseau multiservice. Les FREMM disposeront notamment :

- de torpilles MU 90
- du missile de croisière naval
- de missiles ASTER
- d'hélicoptères NH 90
- de missiles MM 40 anti-navires
- d'une artillerie de 76 mm

Points forts

- Haut degré d'automatisation : l'équipage est quasiment divisé par deux par rapport aux navires de la génération précédente, grâce à une conception très poussée de l'intégration du facteur humain (rôles et tâches sont optimisées), et avec une amélioration du confort (augmentation de la surface de zone vie par personne). Le coût de possession du navire en sera notablement réduit par rapport aux navires de génération précédente.

- Un réseau multiservice intégré (en fibre optique) relie tout ce qui doit communiquer à bord (système de combat, plate-forme, téléphones, ordinateurs, senseurs, machines, etc.). Le navire se trouve ainsi précâblé, ce qui permet une grande flexibilité dans la configuration des systèmes de communication du bord, ainsi qu'une forte capacité d'évolution au cours de la vie opérationnelle du navire.

- Discrétion acoustique : pour la 1^{re} fois en France, un navire de combat de premier rang est doté d'une propulsion électrique, qui lui permet d'atteindre une vitesse supérieure à 15 nœuds, avec un haut niveau de discrétion acoustique

- Navire certifié : pour la 1^{re} fois en France la construction d'un navire militaire est certifiée par un organisme certificateur, le Bureau Veritas.