

Fédération internationale des syndicats de travailleurs de la chimie, de l'énergie,  
des mines et des industries diverses



**1<sup>ère</sup> Conférence mondiale de l'ICEM  
de la  
Section des industries de matériaux  
Bled, Slovénie  
20-22 juin 2001**



**HOTEL GOLF  
Cankarjeva 4  
4260 Bled  
Slovenija  
Téléphone: + 386 4 579 20  
Fax: + 386 4 574 17 68  
[www.gp-hoteli-bled.si](http://www.gp-hoteli-bled.si)**

## **Introduction et vue d'ensemble**

Le Congrès de l'ICEM, qui s'est tenu à Durban, Afrique du Sud, en novembre 1999, a décidé de fusionner des sections d'industrie de l'ICEM qui étaient jusqu'alors séparées. C'est ainsi que les industries du ciment, de la céramique et du verre se sont regroupées au sein d'une nouvelle Section des industries de matériaux de l'ICEM. La dynamique et la convergence de plus en plus marquée de ces secteurs industriels, dont de larges pans dépendent de l'industrie de la construction, ainsi que la volonté de multiplier les activités dans ces secteurs ont pesé sur cette décision. Bon nombre de problématiques, menaces et défis que connaissent ces secteurs sont identiques. Lors de la réunion du Comité exécutif de l'ICEM, en juin 2000, Jim Catterson était nommé responsable du secteur matériaux que couvre cette Section. Gageons que cette première Conférence de la nouvelle Section sera un point de départ important d'activités plus nombreuses dans les domaines qu'elle englobe et que l'ICEM, l'EMCEF et la FITBB tisseront des liens de coopération bien nécessaires pour valoriser le travail de l'ICEM dans ce secteur. Dans le cadre de la préparation de la Conférence mondiale, deux conférences régionales ont eu lieu, elles ont réuni d'une part toutes les organisations syndicales membres en Europe occidentale et centrale, et d'autre part, les organisations membres de la région Asie/Pacifique.

### **Conférences régionales**

L'ICEM et l'EMCEF ont organisé ensemble une Conférence des organisations syndicales du secteur du verre et de la céramique en Europe. Elle s'est tenue à Bratislava, Slovaquie, du 17 au 19 janvier 2001. L'EMCEF a pu obtenir à cette fin un financement de l'UE. La conférence a connu un taux élevé de participation des organisations affiliées à l'ICEM en Europe centrale, dont nombre d'entre elles n'ont pas encore achevé le processus d'affiliation à l'EMCEF. La Conférence a illustré très concrètement le lien de coopération entre l'ICEM et l'EMCEF, et a beaucoup contribué à la préparation de la Conférence mondiale. Un programme plus important d'activités et une mise en réseau ont été discutés dans ce cadre. Un rapport circonstancié de la Conférence est en voie de préparation.

La région Asie/Pacifique a tenu une Conférence régionale du secteur à Jakarta, Indonésie, du 26 au 28 février 2001. Outre les organisations affiliées dans la région, étaient présentes à cette Conférence des organisations syndicales de Chine et du Vietnam ainsi que le Philippines Cement Workers Council, qui ne sont pas membres de notre Internationale. Cette Conférence a, répétons-le, aidé à la préparation de la Conférence mondiale et a élaboré un plan de travail détaillé pour ces secteurs dans la région. Un rapport approfondi est en cours d'élaboration.

Le même questionnaire a accompagné toutes les invitations à ces conférences et séminaires. Les réponses ont d'ores et déjà permis d'importantes comparaisons entre les conditions cadres et les conditions plus précises d'emploi, ainsi que de dégager des tendances en matière d'emploi qui figurent dans ce document. Si le niveau de réponses est suffisant, il permettra la mise au point d'une simple base de données qui, si elle est

régulièrement actualisée, pourra constituer une ressource très utile et un puits d'informations pour les publications à venir. Ce rapport comprend déjà une analyse des résultats du traitement des réponses au questionnaire lorsqu'elle sont parvenues à temps pour ce faire ainsi qu'un ensemble très fouillé d'annexes de tableaux et graphiques. Ces annexes n'existent qu'en anglais. Nous invitons vivement les délégués, qui n'ont pas encore répondu au questionnaire, à le faire dans les plus brefs délais.

La Conférence décidera de la politique de l'ICEM dans ce secteur et du travail qui sera entrepris au sein de la Section au cours des quatre prochaines années. Outre l'élection d'un président et d'un vice-président, les délégués de la Section devront évaluer minutieusement les entreprises qui pourraient être retenues pour une mise en réseau et l'éventuelle conclusion d'accords mondiaux.

Ce rapport met en lumière, en s'attardant sur les détails, la mondialisation croissante du champ d'action et de la nature de ces secteurs. La concentration se poursuit au niveau mondial dans le secteur du ciment et du verre plat. Les entreprises mondiales sont les grandes gagnantes des pressions exercées dans ces secteurs en Europe centrale et de l'Est ainsi que sur les économies en développement de la région Asie/Pacifique pour promouvoir la privatisation. C'est dans ces régions que s'effectuent actuellement les investissements les plus importants dans les secteurs des matériaux. Ce sont souvent les institutions financières internationales qui forcent la main aux gouvernements pour obtenir la mise en œuvre de politiques de privatisation. De l'Arménie (l'entreprise Ararat Cement) à l'Ouzbékistan (les entreprises du verre et du ciment) et de l'Azerbaïdjan (BakuTile and Ceramic) à l'Ukraine (les entreprises de ciment), les organisations syndicales doivent faire face aux répercussions sur le travail du changement de mains qu'engendre la privatisation. Des pays tels que l'Indonésie et l'Inde révèlent ce que seront les retombées de ce processus. Ce sont des pertes massives d'emplois qui se profilent à l'horizon.

Les principales entreprises compriment l'emploi chaque fois qu'elles le peuvent. Depuis 1998, la plus grande entreprise de production de verre plat dans le monde, Asahi Glass, a opéré une concentration sélective de ces activités par la mise en œuvre d'une stratégie de gestion appelée "Shrink to Grow" (Comprimer pour grandir). Pilkington devrait arriver au terme de son programme "Step change" (Changer de pas) visant à rationaliser ses activités. Le double emploi a disparu au prix du sacrifice de nombreux postes de travail, du regroupement d'activités et de la vente de certaines entreprises périphériques. Depuis quatre ans, c'est-à-dire depuis l'arrivée de Paolo Scaroni au poste de PDG de Pilkington, il a amputé les coûts de 300 millions £ par an, les effectifs de 10.000 travailleurs et il se lance maintenant dans un ambitieux programme d'expansion internationale qui prévoit de nouvelles lignes de verre flotté en Espagne, en France, en Pologne et au Brésil, des installations de revêtement de verre en Suède et en Allemagne, une prise de participation dans une entreprise tchèque, une prise de participation lui permettant de contrôler le plus grand producteur de verre pour l'industrie automobile en Chine ainsi qu'une prise de participation importante chez Chazvin, le plus grand fabricant de verre d'Iran.

S'il est vrai que le ciment et d'importants secteurs des industries de la céramique, dont les céramiques pour sanitaires, les tuiles ainsi qu'une part non négligeable du verre plat sont destinés à l'industrie de la construction, le verre plat dépend aussi dans une large mesure

de l'industrie de l'automobile. Cette industrie connaît un processus de concentration tel que les analystes prévoient la survie de six grands fabricants mondiaux d'automobiles. Il va sans dire que les géants du verre suivent ces six grands à la trace dès qu'ils s'implantent quelque part dans le monde. Les investissements s'effectuent de plus en plus sous forme de créations de co-entreprises entre deux de ces grandes entreprises du verre.

De nombreuses organisations syndicales de l'industrie de la céramique, affiliées à l'ICEM, sont confrontées à une baisse sensible des travailleurs, et donc des membres, dans le secteur de la vaisselle et de la porcelaine. A l'instar du secteur du crystal, ces entreprises sont souvent très ancrées dans un pays, mais l'ouverture d'un établissement en Indonésie par Royal Doulton est annonciateur d'une amorce de changement dans ce secteur. Les marchés de ces produits sont pourtant bien mondiaux et les fabricants ont de tout temps consacré 50% de leurs ventes aux exportations. Du côté des produits de luxe, certaines entreprises élargissent leur éventail de produits vendus sous une enseigne connue pour sa qualité. Waterford et Wedgwood sont des marques associées aujourd'hui à une palette de produits qui va au-delà du crystal et de la céramique pour couvrir la coutellerie, la bijouterie, l'alimentation fine, les tissus et le mobilier léger, les produits d'écriture et les objets de collection. Ces entreprises externalisent de plus en plus leur production. Royal Doulton prévoit que la moitié de sa production sera externalisée en 2003.

Enfin, dans tous ces secteurs, la pénétration de la production chinoise sur les marchés mondiaux devrait s'affirmer au fil des prochaines années. Les protagonistes mondiaux traditionnels ont d'ailleurs investi dans ces implantations chinoises. Tout cela augure d'une adhésion d'autant plus prompte de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

La Chine est de loin le plus grand producteur et consommateur de ciment au monde. Elle est encore le plus grand producteur, consommateur et exportateur de pierres de construction et les yeux de la planète entière se tournent vers elle en la matière. En 2000, "la Chine a exporté près de 3 millions de tonnes de pierres de construction, pour une valeur de 800 millions \$, se hissant ainsi à la première place dans le monde des matériaux de construction," déclarait Wu Bin, Vice-président de l'Association chinoise des matériaux de construction. La Chine est aussi le plus important producteur de céramiques du monde. Elle affiche une production annuelle de 1,584 milliard de m<sup>2</sup> de céramiques de bâtiment et 55 millions d'unités de carrelages pour sanitaires. Dans le verre plat, l'entreprise chinoise Luoyang Glass attend le regroupement des parts détenues chez différents fabricants par des entreprises de gestion d'actifs de l'Etat pour constituer un des plus importants fabricants de verre flotté du monde, qui sera le fruit de l'union de dix fabricants nationaux de verre flotté qui représentent 23 des 69 chaînes de production de verre flotté que compte le pays. Cette entreprise rejoindra sur le champ les géants mondiaux du secteur.

Les organisations syndicales doivent mettre au point des politiques et une stratégie pour répondre à cette situation. Le glas des appels simplistes à des contrôles protectionnistes a sonné. L'ICEM amorce ce processus en invitant le syndicat chinois du secteur des matériaux à participer à un séminaire Asie/Pacifique à Jakarta dans l'espoir de multiplier les contacts et les échanges d'informations.

## **L'industrie du ciment**

### **La situation internationale**

La mainmise des multinationales sur l'industrie du ciment se confirme ainsi que la concentration par fusions et rachats au fil des dernières années. Le récent accord entre Lafarge et Blue Circle a propulsé l'entreprise française à la première place dans le monde et a représenté une étape supplémentaire sur la voie des rapprochements. Le mariage des deux entreprises leur permet de couvrir 8% du marché mondial, une part plus importante donc que celle de l'ancien leader, Holderbank de Suisse qui se taillait une part de 6%. La Commission européenne a donné, en mars 2001, son feu vert au rachat pour un montant de 3,8 milliards d'euros sans émettre la moindre contrainte. Le Bureau canadien de la concurrence approuvait l'opération à la mi-avril pour autant que Lafarge SA vende quelques avoirs dans le Sud de l'Ontario. L'entreprise a accepté de se défaire de deux établissements de production de ciment à Bowmanville et St. Marys, et de se désengager "d'actifs importants dans le secteur du ciment, des granulats et de l'asphaltage/dallage" détenus par Blue Circle. L'approbation des Etats-Unis se fait encore attendre mais l'autorisation devrait être émise cette année.

Malgré le coût élevé du transport du ciment sur de longues distances compte tenu de son poids et de la nécessité de le transporter en vrac, les coûts d'investissement que représente la construction de nouveaux établissements et les contraintes environnementales qui pèsent sur l'exploitation de nouvelles carrières favorisent les multinationales. C'est pour cela qu'au fil des dernières années, les grandes entreprises se sont mangées entre elles et ont avalé les plus petites. 80% de l'industrie du ciment très fragmentée aux Etats-Unis sont aujourd'hui dans des mains non américaines. Cemex, le groupe mexicain, a poursuivi ses acquisitions en septembre 2000. Il a alors absorbé Southdown, une entreprise texane, numéro deux aux Etats-Unis, pour 2,8 milliards \$.

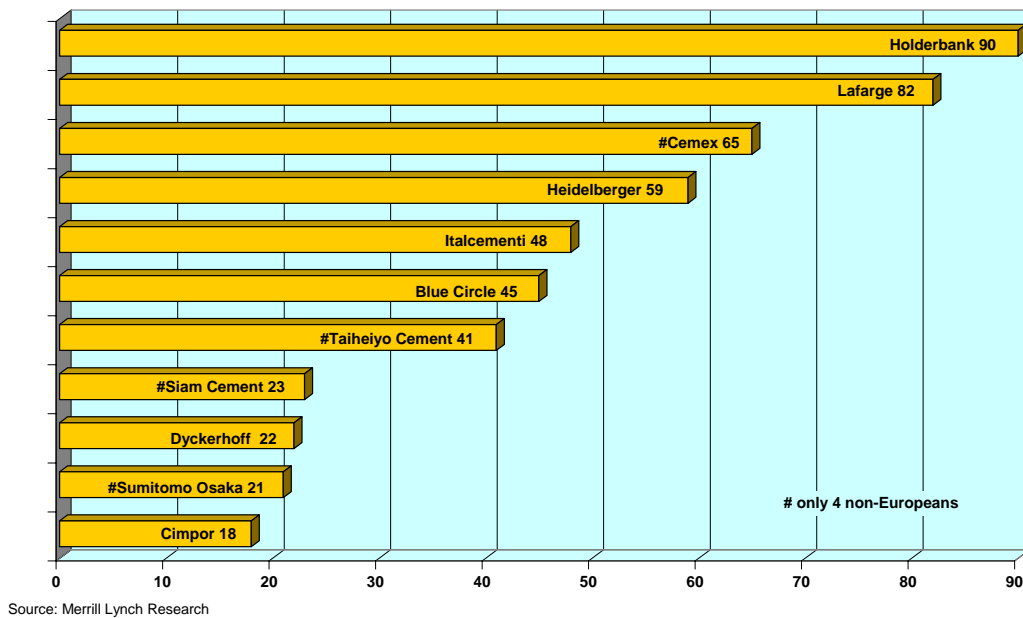
Le processus de concentration s'approfondit. Au moment de l'élaboration de ce document, la presse faisait état de rumeurs selon lesquelles Holderbank serait intéressé à acquérir une participation majoritaire chez le fabricant allemand, Dyckerhoff AG. Il en sortirait renforcé en Allemagne et aux Etats-Unis où Dyckerhoff a acheté Lone Star, il y a deux ans. Holderbank possède déjà 9,96% de l'entreprise encore aux mains de la famille qui détient toujours quelque 37,8% des parts de Dyckerhoff alors que la Dresder Bank en détient 16,6%.

Le potentiel de rapprochement demeure important dans le secteur du ciment même si 16% de la capacité mondiale (à l'exclusion de la Chine) a changé de mains au cours des deux ans et demi qui ont précédé le rachat de Blue Circle par Lafarge et de Southdown par Cemex. Les 10 premiers groupes mondiaux représentent plus d'un tiers du marché mondial, mais cette concentration est moindre que celle observée dans d'autres secteurs de produits de base. Cemex serait en quête d'autres achats aux Etats-Unis ou en Asie, notamment sur le sous-continent, et disposerait pour ce faire d'un milliard de dollars américains. Heidelberger clame aussi sa volonté d'augmenter ses ventes et les rentrées des marchés émergents, tels que l'Europe de l'Est, l'Afrique et l'Asie.

Les échanges commerciaux internationaux de ciment devraient se multiplier. S'il est vrai que 80% du ciment produit est utilisé dans un rayon de quelque centaines de kilomètres du site de production, de plus en plus d'établissements produisent pour l'exportation. Par exemple, en Pologne, plus de 80% du ciment produit est exporté, principalement en Allemagne mais aussi en Suède, en République tchèque et aux Pays-Bas. Au cours des quatre dernières années, le total des investissements dans les entreprises de ciment a atteint 2,68 milliards de PLN. Heidelberg et Lafarge couvrent chacun 22% du marché et sont talonnés par le groupe CRH, qui en occupe 18,9%.

Une raison qui milite plus en faveur de la stratégie d'acquisition que celle de la construction de nouvelles capacités est certainement le coût de celles-ci. Il est habituellement de 150\$ par tonne. Au regard de l'Indonésie, où les trois leaders mondiaux sont de plus en plus présents, ce coût est élevé. En effet, la plupart des entreprises de ciment sont actuellement évaluées bien en deçà de 100\$ la tonne et le groupe mexicain Cemex n'a payé que 70\$ la tonne l'acquisition d'une participation de 20% chez Semen Gresik en 1998.

**Major Cement Groups Ranked by Capacity in Mn Tonnes**



L'année dernière, le fabricant portugais Cimpor a été très courtisé. Le gouvernement de Lisbonne, qui dispose d'une minorité de blocage avec sa participation de 12,5%, a décliné, en juillet dernier, l'offre de Holderbank de 4,6 milliards d'euros (2,89 milliards £). Malgré les pressions financières que connaît Lafarge suite à sa prise de participation de 22,6% dans Blue Circle, le groupe français a pénétré le capital de Cimpor dont il détient près de 10%. Celui qui contrôlera Cimpor aura une position de force dans la partie occidentale de l'Espagne et au Portugal, deux marchés dont le taux de croissance est élevé compte tenu de la revalorisation en cours de l'infrastructure. La lutte pour le contrôle de Cimpor a pris une tournure différente récemment, lorsque les tribunaux sont entrés en

action. Le 17 avril 2001, la Commission de contrôle des titres au Portugal (CMVM) a découvert que Teixeira Duarte possédait 17%, Holderbank 10,131% et Lafarge 10,1257% des actions de l'entreprise. Ces entreprises pourraient être condamnées à payer des amendes pouvant s'élever jusqu'à 500 millions d'escudos pour avoir enfreint le code sur le marché des actions et la loi sur la privatisation. En effet, le plafond légal de détention d'actions d'une entreprise en voie de privatisation est de 10%. En outre, le procureur de l'Etat pourrait déclarer les achats d'actions supérieurs à 10% nuls et nonavenus. Cependant, ces violations ne déjoueront probablement pas les plans du gouvernement portugais de vendre les parts qu'il détient dans Cimpor.

Les fabricants européens de ciment, qui jouent un rôle important sur la scène mondiale, ont déjà développé leurs activités ailleurs dans le monde, sur des marchés en croissance rapide, tels que l'Amérique du Nord, l'Europe centrale et de l'Est, l'Amérique du Sud et, plus récemment, l'Asie.

Après l'Amérique du Nord (années 1970+1985-88), où grâce à ces acquisitions, l'industrie européenne du ciment représente 61% de la capacité totale, et ses investissements l'Amérique latine (1987-90), vient la troisième vague d'investissements de l'Europe occidentale en dehors de ses frontières qui a commencé avec la chute du mur de Berlin, en 1989. L'Europe centrale et occidentale, et leurs plans de privatisation, captent toutes les attentions. Au départ, les entreprises européennes étaient tentées par des participations minoritaires qu'elles auraient augmentées lorsque le marché aurait décollé. Le mouvement s'est amorcé en Hongrie, dans l'ancienne Tchécoslovaquie, en Pologne, en Croatie et en Estonie. La seconde vague d'acquisitions par des entreprises européennes de ciment a eu lieu en 1997 et 1998 lorsque la Bulgarie et la Roumanie ont lancé leurs programmes de privatisation.

Mais les meilleures perspectives pour le ciment européen se trouvent aujourd'hui dans le Sud du continent. Blue Circle a effectué deux achats en Grèce. Et les opportunités de croissance les plus porteuses viendraient du monde en développement, de l'Asie et de l'Amérique du Sud. Ce sont les problèmes en Malaisie qui ont poussé Blue Circle à effectuer une mise en garde sur l'évolution des bénéficiaires l'année dernière. Elle devait ainsi susciter l'offre de Lafarge. Les activités asiatiques de Blue Circle sont considérées comme une aubaine par Lafarge qui est faiblement représenté dans la région. C'est pourquoi de nombreuses acquisitions au cours des dernières années se sont opérées dans le monde en développement. Chez elles, les entreprises européennes sont aux prises avec des taux de croissance beaucoup moins élevés et des marchés plus cycliques. La montée des prix de l'énergie réduit leurs marges bien que Blue Circle dit la compenser par un programme actif de substitution des sources d'énergie et une efficacité accrue. Enfin, l'année dernière, les entreprises se tournaient vers un autre marché, celui de l'"ancienne Yougoslavie".

### ***L' "Ancienne Yougoslavie"***

***"Bien du ciment sera nécessaire ici," déclarait le cadre de Holderbank, Yvo Gissler.***

Où était-il? Au Kosovo et il y commentait, en juillet 2000, l'annonce du premier grand investissement direct opéré par un groupe étranger depuis la fin du conflit. Sar Cement, la plus grande usine de ciment du Kosovo, a été cédée pour dix ans à Holderbank Financiere Glaris Ltd. Holderbank a pris le contrôle de l'entreprise dans le cadre d'un

accord crédit-bail avec Unmik, les administrateurs des Nations unies pour la province. Sar a une capacité de 600.000 tonnes par an mais n'a produit que 100.000 tonnes l'année dernière. L'établissement se trouve à Hani i Elezit, près de la frontière avec la Macédoine. Dans le cadre de l'accord, le producteur suisse de ciment Holderbank n'acquiert pas l'actif de l'entreprise mais loue le site et prend le contrôle de la gestion des activités. Holderbank investira 34 millions de marks allemands ou 16,4 millions de dollars pour exploiter toute la capacité de l'entreprise. La demande de ciment a été élevée au cours des dernières années, la consommation de ciment du Kosovo est environ un million de tonnes par an et les exportations ne sont pas négligeables. Ce n'est pas le premier investissement de cette entreprise dans la région. Holderbank avait déjà des intérêts en Macédoine, en Bulgarie, en Roumanie et en Croatie, et estime que cet investissement au Kosovo donne la touche finale à sa stratégie dans les Balkans.

Holderbank n'est cependant pas la seule entreprise à estimer que la nécessaire reconstruction après les années de guerre représente un bon potentiel de rentabilité. Heidelberger Zement AG a acheté le producteur de ciment bosniaque Kakanj, aussi en juillet 2000. Kakanj produit quelque 550.000 tonnes de ciment par an. Un porte-parole de Heidelberger Zement a déclaré que l'entreprise est aussi intéressée à une prise de participation chez l'autre grand producteur de ciment, Lukavac, dont la capacité est de 350.000 tonnes par an. Cet investissement intervient après une majoration de sa prise de participation majoritaire depuis deux ans chez Istra Cement implanté à Pula, qui est passée de 59,32% à 90,99%, grâce à l'achat d'actions dans le cadre du processus de privatisation et d'actions de fonds d'investissements qui les avaient acquises dans le même cadre du processus de privatisation.

L'agence de presse, Reuters, intitulait un article "Les guerres du ciment dans les Balkans" dans lequel il expliquait comment le rachat par Lafarge de Blue Circle pourrait aviver la concurrence dans les Balkans entre la filiale grecque de Blue Circle, Heracles, et son principal concurrent, Titan. Heracles est le leader du marché dans le secteur grec du ciment, avec le contrôle de 53% du marché national alors que Titan en contrôle 41%, selon Devletoglou Securities. Titan a adopté au fil des dernières années une stratégie d'expansion internationale agressive et dispose d'unités aux Etats-Unis, dans les Balkans et en Egypte. Les exportations représentent 70% des ventes. Les analystes disent que Heracles doit s'agrandir au niveau régional pour maintenir sa compétitivité face à Titan. Ils pensent que les deux concurrents du ciment dans la région auront leur prochain affrontement sur le terrain des Balkans.

Titan a deux implantations dans la région, une dans l'ancienne république yougoslave de Macédoine et une en Bulgarie, et entend bien accroître sa part de marché. Mais avec Lafarge aux commandes de Heracles, les analystes s'attendent à une stratégie d'expansion plus agressive et une concurrence au-delà des frontières grecques. Ce serait aller à l'encontre de la stratégie d'acquisitions de Titan Cement, notamment en Serbie pour l'heure. Les ventes de Titan dans les Balkans représentent actuellement 11% de son chiffre d'affaires total. Ses deux implantations dans l'ancienne république yougoslave de Macédoine et en Bulgarie ont des capacités de production respectives de 1 million et de 400.000 tonnes. Titan ne vend que 46% de sa production en Grèce.

En mai 2001, l'immense tâche de reconstruction a commencé à assurer des bénéfices plus importants à Usje Cement, le seul producteur de ciment de l'ancienne république

yougoslave de Macédoine. Usje, contrôlée par une entreprise par participation entre Hoderbank de Suisse et Titan Cement de Grèce, a porté sa production de l'année dernière au niveau record de 880.000 tonnes pour satisfaire la demande écrasante de la province serbe du Kosovo, qui se trouve à une heure de route de l'usine de Skopje.

Le succès de Usje illustre le potentiel pour les candidats internationaux au rachat des trois établissements de production de ciment de Serbie. Une privatisation rapide du secteur du ciment est une priorité pour le gouvernement de Belgrade alors qu'il entreprend de réparer les dommages provoqués à l'infrastructure par les bombardements de l'OTAN pendant le conflit du Kosovo. Beocin, le plus grand producteur serbe, bien situé pour accéder facilement au Danube, se prépare à être vendu au groupe français, Lafarge. Les négociations sur le rachat ont commencé sous l'ancien régime de Milosovic. Titan et Holderbank devraient s'affronter sur le rachat de deux petits établissements: Kosjeric, proche de la frontière avec la Bosnie et dont la capacité annuelle est de 500.000 tonnes et Novi Popovic, dans le Sud de la Serbie, dont la capacité est d'un million de tonnes. Entre-temps, la Serbie achète à la Roumanie 250.000 tonnes de ciment ainsi que des pièces détachées pour des sites de production de ciment.

Tous ces investissements par les grands du ciment ne doivent pas occulter l'Albanie, première cible des investissements dans la production de ciment dans la région. Seament, un producteur de ciment et commerçant libanais, prévoit d'investir 60 millions de dollars pour moderniser et valoriser son site de production près d'Elbasan, dans le centre de l'Albanie. La Banque européenne pour la reconstruction et le développement - BERD - envisage d'octroyer un prêt de 15 millions de dollars pour le projet. Ce serait un première pour un investissement industriel en Albanie. La Société financière internationale devrait offrir un prêt de la même importance. Seament prévoit de porter sa production à Elbasan à 700.000 tonnes par an pour couvrir les besoins de l'Albanie en ciment et exporter vers d'autres parties de la région.

### **Asie/Pacifique**

Le secteur du ciment en Asie a connu une évolution tragique les dernières années et l'importance des marchés asiatiques du ciment dans le monde a été renforcée par l'augmentation massive de la disponibilité de cette région d'exporter à bas prix. Le commerce international du ciment et du clinker devrait à l'avenir être encore dominé par les variations de l'offre et de la demande asiatique.

La Chine est de loin le plus important producteur et consommateur de ciment, avec ses quelque 570 millions de tonnes en 2000, qui représentent près de 35% de l'ensemble de l'activité mondiale du ciment. Les exportations chinoises de ciment ont grimpé début des années 1990, passant de 2,4 millions de tonnes à 12 millions de tonnes en 1996, et même si les volumes sont redescendus à quelque 6,5 millions de tonnes en 1999-2000, ces chiffres sont impressionnants. La consommation de ciment en Chine poursuivra sur sa lancée et un programme de modernisation de la capacité nationales est en cours.

Il est probable que la Chine occupera une part importante des investissements étrangers directs dans le secteur du ciment. La Taiwan's Asia Cement Corp a annoncé des plans d'investissement de 50 milliards de dollars taiwanais (1,5 milliard de dollars américains) au cours des 10 prochaines années en Chine. Asia Cement prévoit l'installation de cinq sites de production de ciment et un site de broyage dans la partie orientale et Sud de la

Chine, portant ainsi la capacité de production annuelle de 7,5 millions actuellement à 25 millions de tonnes. Asia Cement dispose pour l'heure d'un établissement dans la province du Sud de la Chine, Jiangxi, dont la capacité de production annuelle est de 1,5 million de tonnes.

Le Japon a été pendant longtemps un grand protagoniste du commerce international du ciment. Il exportait 7,6 millions de tonnes en 2000 sur une production nationale de 82 millions de tonnes. Le déclin de la consommation se profile à l'horizon, elle devrait passer de 78,5 millions de tonnes en 2000 à 72 millions de tonnes en 2010 selon les dernières prévisions.

Le marché du ciment au Japon pourrait subir un autre revers de fortune compte tenu de la volonté déclarée du groupe mexicain, Cemex, d'exporter de grandes quantités de ciment au Japon cette année au départ des sites de production de l'entreprise en Indonésie et aux Philippines. Cemex entend s'arroger 5% du marché local en vendant ses produits à des prix de 10 à 20% inférieurs à ceux des produits japonais. La récente acquisition par Cemex du fabricant de ciment thai Saraburi s'inscrit dans cette optique. Cemex a commencé sa percée sur le marché asiatique en 1997. L'entreprise a ouvert un bureau à Tokyo l'année dernière et a ensuite acheté l'entreprise japonaise de ciment Wangan pour 300 millions de yens (23 millions de dollars). Ses derniers plans d'expansion prévoient un réseau propre de distribution. Par ailleurs, les entreprises japonaises s'installent à l'étranger, notamment dans les pays voisins. Taiheiyo Cement Corp. est l'actionnaire majoritaire de la plus grande entreprise de ciment de Corée du Sud, SsangYong Cement. Il y détient depuis octobre dernier 39% des parts. Les fusions et acquisitions s'accroissent en Corée du Sud, en Chine, aux Philippines et dans d'autres pays asiatiques. Depuis l'année dernière, le groupe s'est implanté en Papouasie-Nouvelle-Guinée, aux Philippines, au Bangladesh et dans d'autres pays de la région.

Un autre grand marché asiatique est l'Inde. Le marché indien du ciment emboîte le pas à celui de la Chine. En 1999-00, les entreprises indiennes produisaient 94 millions de tonnes de ciment pour une demande de 92 millions de tonnes. Les entreprises indiennes du ciment ont vécu des moments difficiles les dernières années compte tenu de la capacité excédentaire, des prix peu élevés compte tenu de la faiblesse de la demande et des coûts très élevés des intrants. Cette situation a enclenché une vague de regroupements et d'acquisitions dans un des marchés les plus importants au monde dont ne sont pas absents des grands tels que Lafarge et Italcementi. Lafarge a pénétré le marché indien en rachetant les sites de production de ciment de Tata Iron, de Steel Company Ltd et Raymond Ltd. Italcementi montait une entreprise par participation avec Zuari Industries, l'année dernière, pour la mise en fonctionnement d'une usine de ciment d'une capacité de 1,7 million de tonnes. Les partenaires envisagent aujourd'hui de tripler, voire plus, la capacité pour la porter à 6 ou 7 millions de tonnes de ciment par l'acquisition d'autres entreprises par participation. D'autres groupes tels que le groupe mexicain Cemex et le groupe britannique Blue Circle sont aussi intéressés à s'établir en Inde. Les entreprises indiennes multiplient leurs avoirs dans les entreprises du secteur du ciment dans une optique de recentrage sur leurs activités essentielles ou d'introduction de nouveaux partenaires. La dispersion de l'industrie se réduit au fil de l'accélération du regroupement de la capacité. Les cinq grandes entreprises représentent près de 42% de la capacité totale de l'industrie, qui est de 110 millions de tonnes, et quelque 46% de son

chiffre d'affaires. La part des 10 premières entreprises est passée à 59% de la capacité et 65,6% du total des ventes de ciment dans le pays. En mai 2001, Lafarge, Holderbank et Cemex semblaient tous avoir les yeux rivés sur le plus grand producteur de ciment de l'Inde, Larsen & Toubro Ltd, qu'ils souhaitaient acquérir.

India Cements, implanté à Chennai, a également négocié les conditions de la création d'une entreprise par participation soit avec Blue Circle ou avec Cemex. Il semblait être prévu que la multinationale investisse 51% et India Cements le reste.

L'Association des fabricants de ciment a publié ses prévisions pour les années à venir. Elle prévoit le doublement de la capacité actuelle et de la production pour 2010. L'industrie se propose un taux de croissance de 7 à 8% au cours des prochaines années, pour parvenir à doubler sa production qui passerait de 102 millions de tonnes actuellement à 200 millions de tonnes en 2010. Ces perspectives se profilent malgré la concurrence effrénée de la Chine, malgré le recul de 13% du secteur du ciment et du clinker d'Inde sur le marché mondial où sa production est passée de 3,71 millions de tonnes en avril-mars 1998-99 à 3,14 millions de tonnes en 1999-2000. La perte a été très prononcée dans les pays voisins du SAARC, dont le Népal et le Bangladesh, qui ont préféré acheter sur d'autres marchés.

Aux Philippines, les protagonistes mondiaux devraient acheter un plus grand nombre d'entreprises de production de ciment au moment où l'économie de la région se relève de la crise financière asiatique. Dans un rapport d'octobre, une firme américaine d'investissement communiquait que plus de 2,5 milliards de dollars avaient été investis dans plus de 15 entreprises de ciment en Asie, et que des dépenses additionnelles devaient être consenties dans la valorisation des activités existantes. "Les acquisitions pourraient aller de pair avec une restructuration brutale des bilans, l'arrivée de nouvelles équipes de gestion, de nouveaux réseaux mondiaux d'exportation et une meilleure administration des entreprises," déclarait Salomon Smith Barney. Pour les Philippines, l'industrie locale du ciment est demeurée au creux de la vague l'année dernière. La maîtrise directe et indirecte des entreprises étrangères sur le secteur philippin du ciment est de quelque 90% et elle s'est établie en assez peu de temps. Les protagonistes mondiaux qui se sont installés s'appellent Cemex (groupe mexicain), Lafarge (groupe français), Holderbank, (groupe suisse), Blue Circle Industries Plc (groupe britannique). Dix des plus grandes entreprises de ciment du pays - Union Cement, Alsons Cement, Solid Cement, Apo et Continental Cement, entre autres - sont entièrement ou partiellement détenues par ces entreprises étrangères. Les entreprises philippines du ciment ont exercé des pressions pour que le gouvernement ne laisse pas entrer sur le marché des importations de ciment à bon marché, le mettant en garde sur les pertes importantes que pourrait engendrer ce type de dumping.

En Indonésie, le gouvernement contrôle encore quelque 40% de la capacité de production de ciment, notamment par l'intermédiaire de l'entreprise Gresik. Mais la situation devrait changer prochainement. La capacité totale est de 47 millions de tonnes par an mais les ventes n'ont pas dépassé les 30,7 millions de tonnes, dont 30% ont été destinées à l'exportation. Le pays attire les grands de ce monde dans le secteur. Trois grands producteurs dans le monde, le groupe mexicain Cemex, le groupe allemand Heidelberger Zement AG et le groupe suisse Holderbank, augmentent leurs prises de participation, en achètent de nouvelles chez les plus grands fabricants indonésiens. Cemex et Holderbank

développent leurs parts chez Semen Gresik et Semen Cibinong, respectivement, alors que Heidelberger essaie de pénétrer le capital de Indocement via un accord sur le remaniement d'une créance. Ces protagonistes internationaux prennent des risques importants, ceux d'une agitation politique, qui doit être mesurée à l'aune des prix peu élevés de ces entreprises, de la part importante du marché - près de 90% - concentrée dans les mains de trois entreprises indonésiennes et une économie sur la pente ascendante. Pour les producteurs mondiaux, c'est la chance d'une pénétration peu onéreuse. "Je suppose que ces géants du ciment ne peuvent résister à un prix aussi peu élevé des entreprises. A titre d'exemple, le prix de revient habituel de mise en place d'un nouveau site de production est de 150\$ la tonne, mais la plupart des entreprises de ciment indonésiennes sont actuellement évaluées à bien moins de 100\$ la tonne. C'est très bon marché," rappelait le secrétaire de l'entreprise Gresik, Amat Oemar Asnar, à Reuters. Le groupe mexicain Cemex n'a payé que 70 dollars la tonne lorsqu'il a acheté 20% des parts de Semen Gresik en 1998. Il détient 25% à l'heure actuelle et prévoit d'augmenter sa participation pour devenir majoritaire.

Le Vietnam semble offrir un avenir prometteur à la production de ciment. Elle est passée de 7 millions de tonnes en 1995 à 12 millions de tonnes en 2000, elle devrait atteindre 19,5 millions de tonnes en 2005 et 26,5 millions de tonnes en 2010. La rapidité de développement des capacités au Vietnam a été fulgurante, elle a dépassé la consommation dans les dernières années et le potentiel d'exportations à long terme est considérable. Le ministère de l'Industrie a soumis au gouvernement une stratégie de développement pour l'industrie du ciment jusqu'en 2010. Cette stratégie établit la nécessité de consentir un investissement de 2,53 milliards de dollars américains pour pouvoir répondre aux besoins nationaux dont la croissance est estimée à 12% l'an. Environ 1,7 milliard de dollars américains seront investis dans de grands projets dont l'achèvement est prévu au fil des cinq prochaines années. Ces projets s'appellent, entre autres, Haiphong (210 millions US\$), Hoang Mai (150 millions US\$), Tam Diep (230 millions US\$), Hoang Thach (150 millions US\$), Song Gianh (230 millions US\$), Lang Bang Cement (300 millions US\$). Cette année, la demande est estimée à plus de 15 millions de tonnes. Le taux de croissance de la demande l'année dernière a été de 21,5% après une chute dans les années 1998-1999 et cette poussée a obligé le pays à importer 500.000 tonnes de clinker. La capacité de production des entreprises locales est de 12,7 millions de tonnes.

### **Un libre marché - ou des cartels et du dumping?**

L'industrie du ciment semble vivre à des lieues du monde économique que nous proposons dans leurs livres les tenants de la concurrence et du libre marché. La domination des multinationales mondiales a suscité régulièrement de nombreuses recherches sur la fixation cartellisée des prix. Le cas le plus récent est dénoncé en Inde où la Commission sur les monopoles et les pratiques commerciales restrictives (MRTPC) mène une enquête sur l'accusation de formation d'un cartel par cinq fabricants de ciment qui sont soupçonnés d'organiser artificiellement la pénurie pour faire monter les prix. La dénonciation est intervenue l'année dernière lors d'une hausse soudaine des prix. Le gouvernement a annoncé la mise sur pied d'une 'task force' pour étudier le cas, pour examiner la demande, l'offre et les prix pratiqués dans l'industrie.

Lorsque les prix tombent, ce sont des soupçons de dumping qui pèsent sur le secteur. Les Etats-Unis maintiennent d'ailleurs le prélèvement de pénalités de dumping sur les importations de ciment du Mexique et du Japon, mais l'ont supprimé pour le Venezuela, suite à un arrêt de la US International Trade Commission (ITC). L'ITC a décidé que l'industrie nationale connaîtrait sans doute des difficultés financières si les taxes sur le dumping pratiqué par les entreprises mexicaines et japonaises étaient levées. Plus tôt dans l'année, le Département américain du commerce s'est persuadé que les exportateurs des trois pays continueraient sans doute à vendre leur ciment à des prix inférieurs au prix de revient ou au prix sur le marché national d'origine. Les marges de dumping actuelles, telles qu'elles ont été définies par le Département américain du commerce, peuvent atteindre 92% dans le cas des entreprises mexicaines. Les pénalités de dumping sur le ciment du Mexique, du Japon et du Venezuela sont prélevées depuis près de 10 ans. Les accords commerciaux internationaux exigent des gouvernements un réexamen de la nécessité de mesures antidumping tous les cinq ans. Les fabricants mexicains de ciment envisagent de recourir à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour contrer la décision. Dès 1996, le prédécesseur de l'OMC, le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) a déclaré injustes les droits compensatoires imposés par les Etats-Unis. Mais au sein du GATT, les décisions prises n'avaient pas de caractère contraignant et les Etats-Unis ont bloqué la résolution. Les entreprises touchées par la résolution sont Cemex, le troisième fabricant mondial, et GCC, dont la proximité géographique des Etats-Unis lui permettrait d'exporter à un coût inférieur. En 1999, les Etats-Unis ont consommé quelque 107 millions de tonnes de ciment, dont 30 millions de tonnes ont été importées. Le Mexique, qui produit 29,4 millions de tonnes par an, n'a pu satisfaire que 1,2 million de tonnes de la demande des Etats-Unis.

A Taiwan, les principaux fabricants de ciment mènent une enquête sur la vente de ciment importé des Philippines pour éventuellement déposer une plainte contre le dumping qui pourrait être pratiqué. Mais les fabricants locaux de ciment aux Philippines invoquent la nouvelle loi nationale sur les sauvegardes pour s'en prendre aux importations de ciment du Japon, d'Indonésie et de Taiwan.

Le 12 avril 2001, la Lettonie imposait des droits antidumping aux importations en provenance de Russie et de Biélorussie après que le Bureau de l'Etat pour la protection du marché ait réalisé une enquête en janvier 2001. En 2000, les exportations de ciment de Russie et de Biélorussie en Lettonie ont connu une augmentation de 81%, et de celles de Russie exclusivement ont enregistré une hausse de 92%. La production de ciment en Lettonie accusait elle un déclin de 21%.

En janvier 2001, sous la pression d'importations de Biélorussie à bas prix, le principal producteur lituanien de ciment, Akmenes Cementas, a arrêté sa production et demandé à ses 700 travailleurs de se mettre en congé non payé pour au moins deux mois. A la mi-janvier, le Conseil de la concurrence de Lituanie imposait temporairement des droits antidumping sur les importations de ciment de Biélorussie, d'Ukraine et de Russie pour une période de six mois.

En Hongrie, la fermeture de plusieurs sites de production de ciment a débouché sur une enquête sur les importations d'Ukraine début 2000. Selon le Comité des statistiques de l'Etat ukrainien, en 2000, la part de la Hongrie dans les exportations ukrainiennes de ciment atteignait les 75%, soit 390.500 tonnes, pour une valeur de 8,2 millions de dollars

américains. Elles provenaient toutes de Kramatorsk, dans la région de Donetsk. La production de ciment en Ukraine a connu un recul de 8,9%, soit 5,3 millions de tonnes, l'année dernière.

### **Les coûts de l'énergie, les "combustibles alternatifs", un four à ciment est-il un incinérateur de déchets toxiques?**

L'énergie représente une part importante du coût de la production de ciment. On dit volontiers qu'elle représente un tiers de ce coût. Par conséquent, toute réduction des coûts des combustibles ouvrirait des perspectives d'économie dans l'industrie. Au cours des trois dernières décennies, les efforts se sont concentrés sur l'amélioration du processus de fabrication du ciment. Le recours aux fours utilisant un procédé à sec a permis une économie de 40% de la consommation de charbon. Mais le procédé requiert encore beaucoup de combustible.

Récemment, les entreprises de production de ciment se sont tournées vers lesdits "combustibles alternatifs". La plupart de ces combustibles sont voués à la mise en remblais ou à l'incinérateur. Le premier de ces combustibles, qui a ravi la vedette aux autres, est le Cemfuel, un combustible liquide fabriqué au départ de résidus de l'industrie de recyclage des solvants. Conçu par le Castle Cement conjointement avec l'Inspection de la pollution de sa Majesté (maintenant intégrée à l'Agence de l'environnement), Cemfuel et d'autres combustibles liquides recyclés sont essentiellement composés de méthanol, d'éthanol et d'acétone. Les combustibles liquides tels que le Cemfuel sont injectés dans le four à 2000° c. Le four est encore alimenté en charbon, gaz naturel et fuel, le Cemfuel étant utilisé en complément des ces autres énergies traditionnelles. Castle Cement a commencé son utilisation en 1992 dans son usine de Ribblesdale. Il représentait au début 20% de l'apport énergétique nécessaire au four.

Après le succès des combustibles liquides, les entreprises de production de ciment ont commencé à s'intéresser à d'autres combustibles dérivés de 'déchets'. Castle propose aujourd'hui le Profuel, qui est un mélange de papier déchiqueté, de langes, de débris de tapis et de plastiques à faible teneur en chlore. Cette approche a ses détracteurs. L'Association nationale des fours propres (NACK), un groupe de pression qui représente les riverains d'usines de ciment qui s'opposent à l'utilisation de déchets dans les fours, prétend que les entreprises de ciment ne surveillent pas suffisamment la teneur en substances dangereuses des gaz rejetés par les fours utilisant des combustibles recyclés pour s'assurer de la non toxicité des émissions.

La prochaine cible du secteur sont les pneus usagés, dont la mise en décharge pose un grave problèmes au RU et en Europe. Au RU, 38 millions de pneus, qui ne peuvent être rechapés, sont mis au rebut chaque année sous diverses formes mais un quart d'entre eux sont mis en remblais, mis en décharge en toute illégalité. L'enfouissement, la voie traditionnelle de fin de vie, atteint son seuil de saturation et à partir de 2003, il sera illégal de mettre en décharge des pneus entiers dans des sites d'enfouissement.

Le plus important fabricant de ciment britannique a déclaré, en décembre 2000, qu'il allait économiser 6 millions de £ par an sur les coûts de combustible grâce à la création d'une entreprise par participation avec Michelin pour brûler des millions de pneus mis au rebut. Les deux entreprises ont investi 1 million de £ ensemble dans une initiative d'une durée de 5 ans, Sapphire Energy Recovery, le premier rapprochement entre un fabricant de

ciment britannique et un fabricant de pneus. Blue Circle s'est dit prêt à utiliser jusqu'à la moitié des 39,5 millions de pneus mis au rebut tous les ans par Michelin, à partir de 2003. Cette utilisation des pneus ferait économiser à l'entreprise quelque 24 millions de £ en cinq ans, selon les estimations et déduction faite des frais engagés au départ. Elle dépense actuellement plus de 300 millions de £ en combustibles. Aux Philippines et en Malaisie, Blue Circle brûlent dans ses fours des pommes de pin et des fibres de tapis. Blue Circle a brûlé 11 millions de pneus dans ses usines britanniques, à plus petite échelle, au cours des cinq dernières années, mais vient de consentir une dépense 500.000 £ sur un essai plus généralisé dans son usine de Wiltsjhire. Elle prévoit de mettre en œuvre Sapphire dans cinq usines dans un avenir immédiat et dans quatre autres à plus moyen terme.

Ces "combustibles alternatifs" sont l'objet d'une grande opposition de la part des groupes environnementaux et des communautés locales. En effet, St Lawrence Cement Co a récemment promis de ne pas utiliser des pneus, des couches, des déchets médicaux ou toxiques, ou tout autre combustible à base de déchets dans son usine proche de la ville de Hudson dans l'état de New York lorsque les communautés locales ont fait valoir leur opposition. Mais l'usine de la même entreprise qui se trouve sur l'autre rive, à Catskill, brûle des pneus dans ses fours. La décision n'a cependant pas calmé les esprits et les opposants s'intéressent aujourd'hui à l'impact environnemental du charbon par rapport au gaz en tant que source principale de combustible. Les responsables de St Lawrence prétendent que le charbon est plus propre que le gaz pour la fabrication de ciment. St Lawrence Cement emploie 2.500 travailleurs dans quatre établissements et le total de ses ventes représente 937,6 millions de dollars américains. Son actionnaire majoritaire est Holman Inc., une filiale du géant suisse du ciment, Holderbank Financiere Glaris Ltd.

Entre-temps, en Suisse, le Bureau fédéral suisse des affaires vétérinaires (BVET) a dévoilé récemment des accords en vue d'une mise en décharge sûre de quelque 40.000 tonnes de viande animale par an qui ne peut plus servir à l'alimentation du bétail suite aux prévisions d'interdiction de l'inclusion de viande animale dans l'alimentation du bétail et l'incidence de plus en plus lourde de l'encéphalite spongiforme bovine (ESB), ou maladie de la vache folle. La viande sera stockée dans des conditions de sécurité pointues, de manière temporaire, avant son incinération dans des fours à ciment. Les usines suisses de ciment seraient actuellement capables d'incinérer 27.500 tonnes de viande animale par an. Cette capacité sera développée. Les fabricants de ciment autrichiens prévoient également d'investir dans l'amélioration de leurs fours pour y brûler des combustibles alternatifs, prioritairement des déchets. L'incinération de viande animale dans la foulée de la crise de l'ESB ne constitue cependant qu'une mesure temporaire.

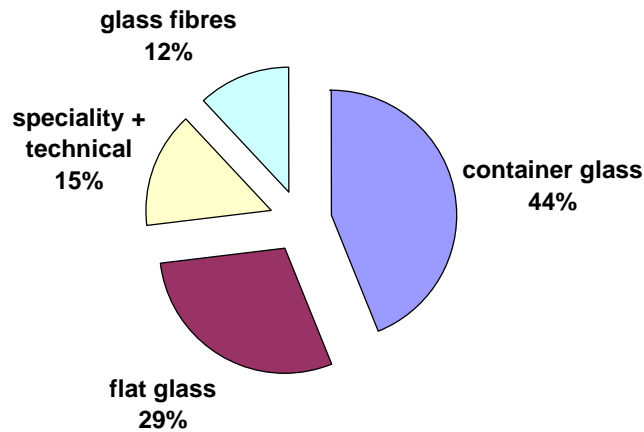
Au RU, un juge de la Cour suprême a récemment donné raison aux environnementalistes qui taxent de "déchets dangereux" certains combustibles alternatifs du secteur. Dans un arrêt devant servir d'exemple, M. Justice Stanely Burnton a conclu qu'un combustible alternatif, dérivé de déchets de solvants et d'huiles, brûlé dans les usines de Castle Cement dans le Lancashire et Lincolnshire est dangereux pour la santé. L'arrêt permet à l'Agence pour l'environnement de mettre en œuvre un plan de surveillance précis et sans concession du Cemfuel, tel qu'il est prévu dans la Directive de l'UE sur l'incinération de déchets dangereux.

La question clé est sans aucun doute s'il est acceptable ou non pour les usines de ciment de fonctionner comme des incinérateurs de déchets toxiques. Dans certains pays, il semble que les contrôles des émissions ne sont pas uniformes ni appliqués avec la même sévérité aux fours à ciment et aux incinérateurs. Il va sans dire que la combustion dans un four à ciment ne s'effectue pas dans les mêmes conditions que dans un incinérateur conçu à cette fin. La directive de l'Union européenne sur l'incinération de déchets dangereux prévoit que la combustion doit avoir lieu dans une atmosphère contenant au moins 6% d'oxygène et les entreprises de ciment avouent qu'un ciment de bonne qualité ne peut être produit que dans une atmosphère contenant moins de 2% d'oxygène, voire de préférence moins de 1%. Les entreprises reconnaissent que les niveaux d'oxygène dans les fours à ciment soit en deçà de ceux prévus pour l'élimination de déchets dangereux mais prétendent que les températures plus élevées et la durée plus longue assurent une combustion complète.

## Les industries du verre

Le valeur brute totale de la production de l'industrie du verre dans le monde est de 82,3 milliards de dollars américains

### World Glass by Product Group



## LE VERRE PLAT

Au niveau mondial, l'industrie du verre plat est dominée par cinq producteurs. Il s'agit d'entreprises multinationales, par leur champ d'action, qui fournissent à la fois du verre flotté et des produits de verre plat: Asahi Glass est une entreprise japonaise; Pilkington est une entreprise britannique; Saint-Gobain est une entreprise française, et Guardian Industries ainsi que PPG Industries sont des entreprises américaines. A la fin de 1998, ces cinq entreprises représentaient 60% de la capacité de production de verre flotté dans le monde et quelque 61% de la valeur en dollars des ventes de verre plat. La capacité mondiale de production de verre flotté est d'environ 96.000 tonnes par jour à la fin de 1998, produites par 231 chaînes de production réparties dans le monde entier. Ces cinq grands ont investi et poursuivent leurs investissements dans de nouvelles capacités, et les activités de désengagement et d'acquisitions ont été considérables au cours des dernières années, élargissant ainsi la part de capacité détenue par ces cinq entreprises.

Mais aux côtés de ces cinq grands producteurs, l'industrie du verre flotté compte dans le monde un certain nombre de producteurs de taille moyenne ainsi que de nombreuses entreprises ne comptant qu'un site de production. Parmi ces entreprises figurent Nippon Street Glass et Central Glass au Japon; Ford et Cardinal Glass aux Etats-Unis; Luoyang

Glass en Chine; Vitro au Mexique; Taiwan Glass Industries à Taiwan; Hankuk Glass Industry et Keumkand en Corée du Sud; Turquie Sise en Turquie; et PT Muliaglass en Indonésie. A l'exception de Nippon Sheet Glass, qui se développe par la création de co-entreprises, la plupart de ces producteurs sont régionaux dans la mesure où ils produisent essentiellement sur et pour leur marché local. Nippon Sheet Glass a étendu ses activités, a ouvert de nouvelles chaînes de production de verre flotté en Malaisie et au Vietnam en 1997, a investi dans Hankuk Glass Industry, le principal producteur sud-coréen de verre flotté, et a échangé des avoirs avec Pilkington. Une nouvelle grande entreprise est peut-être en train de naître en Chine. En effet, Luoyang Glass espère que les quatre grandes entreprises de gestion des avoirs de l'Etat regrouperont leurs avoirs chez différents fabricants pour créer un des plus fabricants mondiaux de verre flotté, résultat alors d'un mariage entre dix fabricants nationaux qui représentent 23 des 69 chaînes de production de verre flotté que compte le pays.

La technologie de production du verre flotté absorbe une part de plus en plus importante de la capacité de verre plat brut depuis sa commercialisation par Pilkington en 1959. En 1998, cette technologie (non seulement la méthode Pilkington mais aussi d'autres technologies concurrentes mises au point par d'autres entreprises comme PPG Industries) s'appliquait à plus de 90% du verre plat produit dans le monde. Dans les régions développées telles que l'Amérique du Nord et l'Europe occidentale, le taux de pénétration est de près de 100%. Au regard des Etats-Unis et de l'Europe occidentale, le Japon produit encore d'importantes quantités de verre à vitres, qui représente quelque 10% de la production total de verre plat. Parmi les plus grands pays producteurs, seule la Chine fabrique une bonne part de ses besoins en verre plat brut en utilisant d'autres méthodes que celle du verre flotté. En 1998, par exemple, le verre flotté ne représentait que quelque 42% de la production totale de verre plat brut en Chine. Néanmoins, toutes les grandes usines de fabrication de verre plat construites depuis la fin des années 1980, utilisent la technologie du verre flotté et le gouvernement chinois s'est lancé dans une vaste entreprise de conversion de ses petites usines de verre à vitres peu efficaces à la technologie de verre flotté. Par conséquent, la production de verre flotté en Chine connaît un essor tel que le taux de croissance est supérieur à 10% alors que la production d'autres types de verre plat doit s'amenuiser.

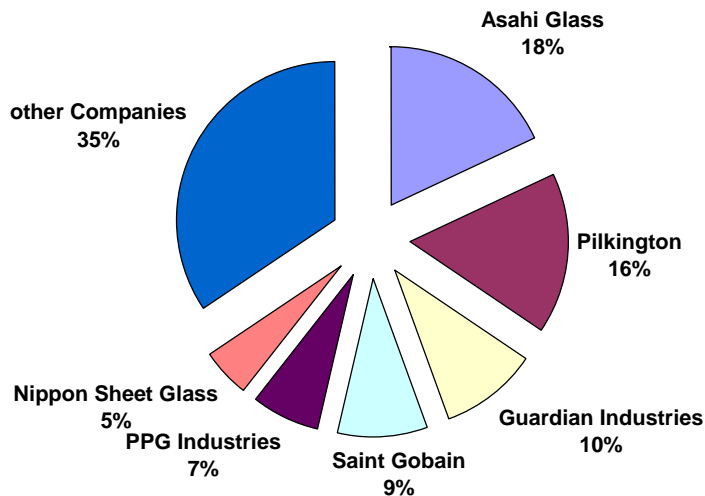
Les exportations de Chine vers les Etats-Unis suscitent déjà des inquiétudes. La US International Trade Commission (ITC) mène une enquête sur l'éventualité de pratiques de dumping par la Chine, notamment dans le cadre de ses importations de pare-brise de remplacement pour l'industrie de l'automobile. Dans le prolongement de la décision de l'ITC, le Département du commerce des Etats-Unis poursuivra l'enquête sur l'éventuelle culpabilité de dumping, c'est-à-dire de vente de produits à des prix soit en deçà des prix de revient, soit en deçà des prix pratiqués sur le marché national d'origine. Une décision préliminaire du Département américain du commerce est attendue pour août 2001. L'enquête fait suite à des plaintes introduites par trois entreprises ayant leur siège aux Etats-Unis: PPG Industries Inc., Apogee Enterprises Inc. et Safelite Glass Corp. Ces entreprises américaines accusent les fabricants chinois de pratiquer sur le marché américain des prix de 9 à 57% inférieurs à ceux pratiqués en Chine pour les pare-brise. En 1998, les Etats-Unis ont importé 649.880 mètres carrés de verre chinois pour pare-

brise de remplacement à 26,84 dollars américains le mètre carré, selon le Département américain du commerce. En 2000, le prix est descendu à 18,50 dollars et les importations ont triplé, voire plus, pour atteindre les 2,4 millions de mètres carrés.

Le niveau très élevé de concentration dans la fabrication du verre flotté est favorisé par l'importance des investissements requis pour la construction de nouveaux réservoirs à verre flotté. C'est la longueur des délais de livraison, les exigences en matière de licences et de technologie, et les économies d'échelle propices aux grands fours (entre 500 et 600 tonnes par jour) qui font monter le prix. Le coût de départ de construction d'une chaîne de production de verre flotté de 500 tonnes par jour varie entre 100 et 125 millions de dollars. Cette technologie permet une meilleure qualité de produit, une moindre consommation de combustible et un moindre coût du travail.

Il est probable que l'industrie des produits de verre plat connaîtra d'autres rapprochements avec l'émergence de certaines entreprises en position de force grâce aux fusions et acquisitions, ainsi que grâce à leur croissance interne. Les petites et moyennes entreprises continueront à céder du terrain, même si certaines situations de marché demeureront favorables à de petites entreprises.

### Flat Glass Sales by Company 1998



VENTES DE VERRE PLAT PAR ENTREPRISE DANS LE MONDE EN 1998 (millions de dollars)

Company	Head-quarters	Total Sales	% glass	World Glass Sales	% flat glass	World Flat Glass Sales
Total	--	--	--	--	--	26000
Asahi Glass	Japan	10202	59.0	6023	78.9	4750
Pilkington	UK	4424	100.0	4424	93.3	4132
Guardian Industries	US	3500	85.7	3000	90.0	2700
Saint-Gobain*	France	18345	32.9	6031	39.0	2352
PPG Industries*	US	7379	36.2	2673	71.1	1900
Nippon Sheet Glass	Japan	2045	90.0	1840	73.7	1356
Ford Motor	US	144416	5.9	850	100.0	850
Vitro SA*	Mexico	2574	71.1	1830	45.1	826
Apogee Enterprises	US	913	76.7	700	100.0	700
Turkiye Sise ve Cam Fabrikalari*	Turkey	1200	100.0	1200	58.3	700
Donnelly	US	763	87.2	665	100.0	665
Carl-Zeiss-Stiftung (Schott Group)*	Germany	3097	58.1	1800	27.8	500
Central Glass*	Japan	1248	60.9	760	65.8	500
Taiwan Glass Industries*	Taiwan	363	100.0	363	74.4	270
Cardinal IG	US	250	100.0	250	100.0	250
CRH plc*	Ireland	4877	4.1	200	100.0	200
Heywood Williams*	UK	1037	19.3	200	100.0	200
Other Companies	--	--	--	--	--	3149

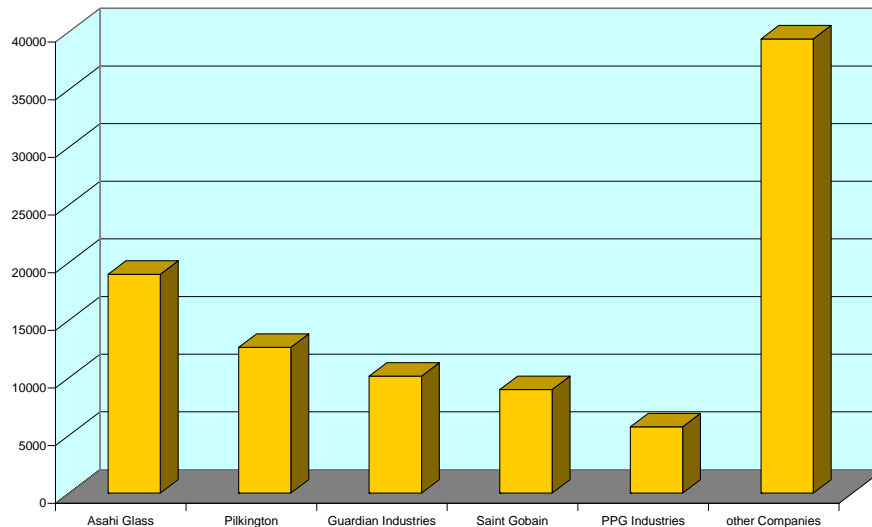
- FY 1997 sales

CAPACITE DE PRODUCTION DE VERRE FLOTTE PAR ENTREPRISE DANS LE MONDE, FIN DE L'EXERCICE 1998

(tonnes par jour)

Company	Headquarters	Number of Lines	Total Capacity
World	--	231	95900
Asahi Glass	Japan	39	18980
Pilkington	United Kingdom	23	12645
Guardian Industries	US	23	10140
Saint-Gobain	France	17	8985
PPG Industries	US	11	5750
Other Companies	--	118	39400

**Total Capacity by Company (metric tons per day)**



## **La situation générale des marchés régionaux de verre plat**

En 1998, la demande de verre plat dans le monde représentait 31,4 milliards de pieds carrés. La demande de verre plat est partout fonction de plusieurs indicateurs importants. Les investissements dans l'actif immobilisé et les dépenses de construction pèsent d'un poids très lourd, tout comme les avancées technologiques dans la production de véhicules à moteur et dans les industries de montage.

Bien que la demande de verre plat se concentre géographiquement en Amérique du Nord, en Europe occidentale et dans les pays développés de la région Asie/Pacifique (Japon et Australie), la croissance la plus rapide continuera à être observée dans les pays en développement tels que les pays d'Amérique latine (par exemple, l'Argentine, le Brésil et la Colombie) et l'Asie (la Chine, l'Inde et la Thaïlande, entre autres). L'Europe de l'Est est un marché qui pourrait être important, il est peu exploité, et les prévisions sont plutôt prometteuses en République tchèque, Hongrie et Pologne.

L'Asie demeure le marché le plus étendu, géographiquement parlant, pour la commercialisation de verre plat mais les bénéfices annuels dans cette région ont considérablement baissé au regard de la décennie précédente, dans la foulée de la crise financière qui n'a épargné personne dans la région Pacifique au deuxième semestre de 1997. Cependant, la croissance asiatique devrait à l'avenir rester supérieure à la moyenne mondiale, selon les estimations, grâce essentiellement à l'expansion ininterrompue du grand marché chinois.

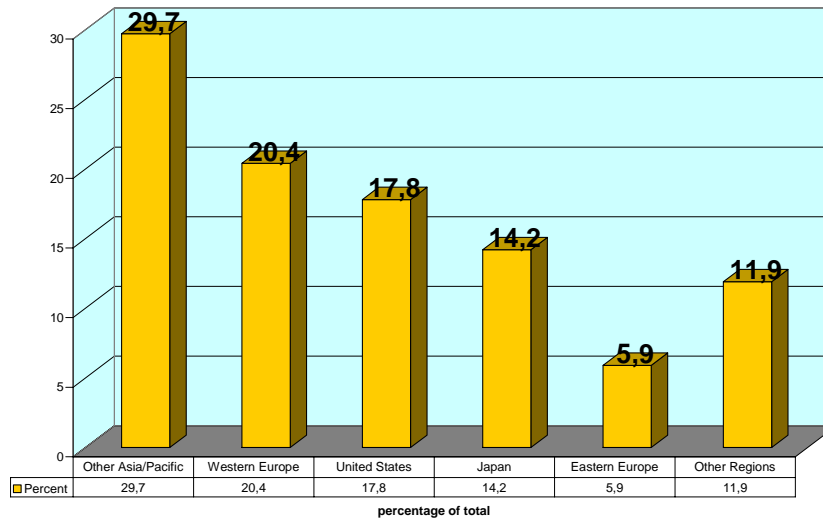
Le marché du verre plat en Amérique du Nord est dominé par les Etats-Unis. Les bénéfices les plus importants sont cependant engrangés dans l'économie en développement du Mexique, dont la demande est dynamisée par une importante activité de construction de logements, des investissements significatifs dans des infrastructures commerciales et industrielles, et l'augmentation de la production d'automobiles. Une

nouvelle implantation de Saint-Gobain à Mexico devrait accroître l'offre locale de verre flotté de haute qualité.

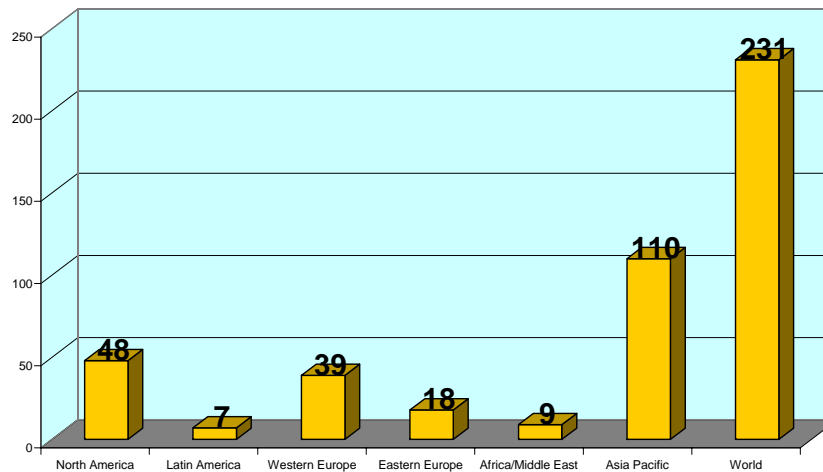
Le marché du verre plat en Europe occidentale a connu une longue récession au cours d'une bonne partie de la première moitié des années 1990. La faiblesse de la situation économique a fait chuter les dépenses à la consommation, la production de véhicules à moteur et l'industrie de la construction. La future croissance de la demande de verre plat restera en deçà de la moyenne mondiale, reflétant ainsi le ralentissement de la croissance de la production de véhicules à moteur et d'investissements dans l'actif immobilisé.

Le reste de la demande de verre plat, c'est l'Europe de l'Est, l'Amérique latine et le Moyen-Orient qui se le partage. Le marché du verre plat en Europe de l'Est s'est fortement amenuisé au cours de la première moitié des années 1990, compte tenu de la baisse des rentrées, de l'instabilité des devises, des graves carences de capitaux à investir et de la concurrence de produits occidentaux technologiquement supérieurs déversés soudainement sur ces marchés. Le marché du verre plat reprend vigueur dans certains pays suite à la construction ou la rénovation de sites de production de verre plat par des multinationales occidentales et japonaises. Les perspectives à long terme du verre plat en Amérique latine sont encourageantes.

**World Flat Glass Demand by Region 1998 (end)**



## Float Glass Production Capacity 1998 (end) Number of Lines



### LE MARCHE DES ARTICLES DE VERRE AUX ETATS-UNIS

L'industrie des articles de verre aux Etats-Unis est composée de producteurs d'articles de vaisselle et de cuisine en verre, d'articles décoratifs et ornementaux, et de produits nouveaux. Elle représente 36% de ce marché au niveau mondial. Il s'agit d'un secteur qui jouit d'une certaine maturité, qui est dominé par plusieurs importantes entreprises de production de d'un large éventail d'articles de base en verre mais il comprend aussi un nombre considérable de petites et moyennes entreprises qui se spécialisent dans certaines lignes de produits. Ces entreprises sont au nombre de 50 à 75 réparties sur tout le territoire des Etats-Unis dont quatre dominent le secteur. Libbey Inc. est le plus important producteur de vaisselle en verre en Amérique du Nord. Il dispose d'établissements en Californie, Louisiane, Ohio et Ontario, Canada. Libbey est partenaire de la plus grande entreprise mexicaine de fabrication de vaisselle en verre, Vitrocrisa, dans le cadre d'une entreprise par participation, et elle exporte dans plus de 100 pays.

Au cours des années 1980, l'industrie américaine des articles de verre a vécu une profonde restructuration. L'industrie est surtout implantée en Pennsylvanie, la partie occidentale de la Virginie, l'Ohio et l'Indiana. Elle satisfait à peu près les deux tiers du marché intérieur et produit surtout industriellement ces articles. Les articles de verre fabriqués manuellement, dont le coût de production est généralement plus élevé compte tenu des coûts du travail, représenterait moins de 15% de la production d'articles de verre consommés aux Etats-Unis. Les articles de verre et de crystal représentent 41% du marché de la vaisselle aux Etats-Unis. Ces produits sont surtout vendus par la grande distribution (32%) et les grands magasins (27%).

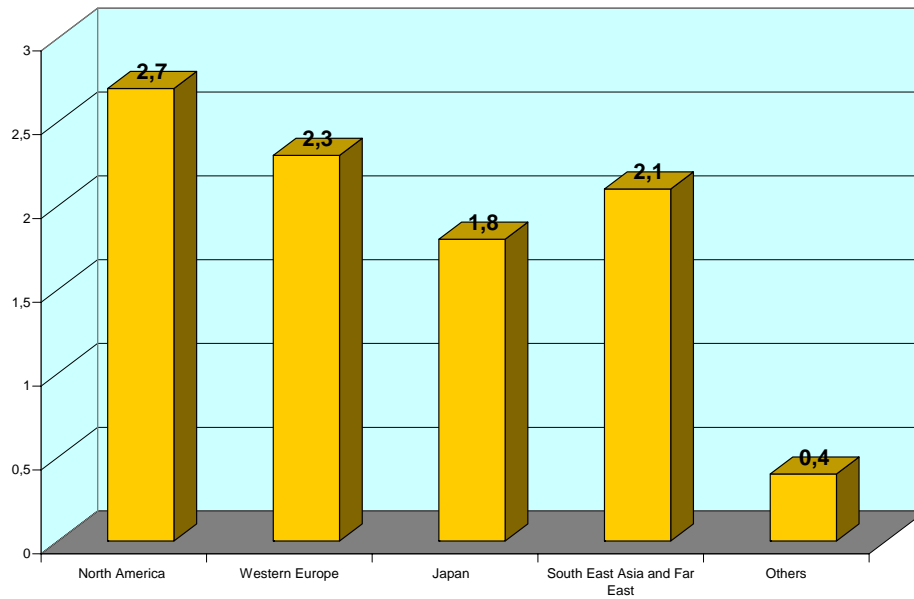
L'industrie est toujours confrontée à une importante concurrence de la part de producteurs étrangers. Plus de 50% des importations viennent d'Europe occidentale.

## Le verre spécial et le verre technique

La production de verre spécial et technique dans les régions les plus concernées, à l'exclusion de l'Europe de l'Est et de la Chine, représentait en 1999 une valeur totale de 9,3 milliards de dollars qui se ventilent comme suit:

Amérique du Nord	2,7 milliards de dollars
Europe occidentale	2,3 milliards de dollars
Japon	1,8 milliard de dollars
Asie du Sud-Est + Extrême-Orient	2,1 milliards de dollars
Autres	0,4 milliard de dollars

**Speciality and Technical Glass 2000 (\$ billion)**



## **Les industries de la céramique et de la poterie**

### **LE PROFIL DE L'INDUSTRIE EUROPEENNE**

L'industrie européenne (UE) de la céramique s'arroge la meilleure part des ventes du secteur, quelque 25,6 milliards d'euros, et emploie près de 240.000 personnes. On estime à un tiers la part de sa production dans la production mondiale, et elle jouit d'une balance commerciale positive avec les pays tiers. S'il est vrai que le marché unique de l'UE a encouragé la concentration du secteur, il demeure un certain nombre de petites et moyennes entreprises.

**Les carrelages muraux/de sol:** Ce secteur de l'industrie de la céramique demeure très compétitif au niveau international. Les grandes concentrations du secteur sont implantées à Sassuolo (Italie) et à Castellón (Espagne), mais il y a aussi des activités non négligeables de ce secteur en Allemagne, au Portugal et en France. Les pays de l'Europe du Sud sont, avec l'Allemagne, les marchés les plus importants tant pour les carrelages muraux que pour les carrelages de sol. Près d'un quart de la production de l'UE est exporté vers des pays tiers; les importations restent très peu élevées.

**Les tuiles de toiture et les briques:** Les producteurs de tuiles d'argile et de briques sont en lien étroit avec l'industrie de la construction. En Europe du Sud notamment, les petits et moyens producteurs dominent le marché, alors qu'un important processus de rationalisation est en cours dans le Nord de l'Europe occidentale. L'industrie est grande consommatrice d'énergie, elle peut représenter jusqu'à 30% des coûts de production. Les principaux pays producteurs de briques sont l'Italie, l'Allemagne et l'Espagne. La France dispose d'une industrie bien développée de tuiles de toiture.

**Les briques réfractaires:** Il s'agit d'un élément vital des procédés de production à haute température, tels que la fabrication d'acier, la production de ciment, de verre et de céramique, ainsi que les procédés pétrochimiques. L'Europe occupe dans ce secteur la part la plus importante, avec un excédent commercial d'exportation de quelque 600 millions d'euros. Compte tenu que près de 60% de la production est vendu à l'industrie de l'acier, les principales capacités de production se trouvent surtout en Allemagne, au RU, en Italie et en France.

**Les articles sanitaires:** Il s'agit d'un secteur très actif dans lequel se mettent en place des groupes industriels à l'échelle de l'Europe. Ce secteur suit de près l'évolution du secteur de la construction, et notamment du marché de la rénovation, et doit faire face à une concurrence accrue des pays dont le coût du travail est peu élevé tels que les pays d'Europe de l'Est et d'Asie.

**Les céramiques techniques:** Les céramiques techniques sont d'application dans une large gamme d'industries, et sont utilisées dans le cadre d'applications établies de longue date, comme les isolants, et dans le cadre de nouvelles applications. Ce sont des produits vitaux pour l'industrie aérospatiale et automobile, pour l'industrie de l'électronique, des produits biomédicaux et la protection de l'environnement. L'industrie européenne est

confrontée à une dure concurrence du Japon et des Etats-Unis. Elle couvre une part que l'on estime à 10% du marché mondial en plein essor. L'Allemagne, le RU et la France sont d'importants producteurs.

**Les tuyauterie en argile:** Il s'agit essentiellement de canalisations des systèmes d'égouts. Ce sont les collectivités locales qui en concentrent la demande. Les principaux pays producteurs sont l'Allemagne et le RU. La production est concentrée dans quelques groupes internationaux.

**La vaisselle et les articles d'ornement:** L'identification très marquée avec le consommateur final et la nécessaire concurrence dans la conception sont deux traits saillants de cette industrie à forte intensité de main-d'œuvre. Si les articles d'ornement sont produits partout en Europe, on observe d'importantes concentrations régionales de producteurs de vaisselle dans le Nord de la Bavière, l'Allemagne, Staffordshire, l'Angleterre et le Limousin, France. Les exigences spéciales de l'hôtellerie et de la restauration ont donné le jour au secteur "articles hôteliers" qui tend à stabiliser la demande de produits dans ce secteur. Le RU, l'Allemagne et l'Italie sont les principaux pays producteurs

### **Tendances mondiales dans le marché de la vaisselle**

Le marché de la vaisselle est parfois réparti en trois catégories: la vaisselle alimentaire, les verres et les articles plats. La vaisselle alimentaire en porcelaine et céramique représente plus ou moins 74% de toutes les ventes de vaisselle alimentaire aux Etats-Unis, le verre et la vitrocéramique représentent quelque 23%. Comme les autres secteurs, l'industrie de la vaisselle a vécu de nombreux regroupements et acquisitions au cours des dernières années. Royal Copenhagen a fusionné avec Orrefors/Kosta Boda pour constituer Royal Scandinavia. Après avoir acquis la mainmise sur plus de 80% du fabricant allemand Rosenthal AG, Waterford Wedgwood Plc s'est hissé au premier rang des fabricants mondiaux de vaisselle. Cinq entreprises dominent aujourd'hui 92% du marché de la vaisselle alimentaire aux Etats-Unis: Lenox, Noritake, Wedgwood, Royal Doulton et Mikasa. Les entreprises par participation sont plus courantes. Libbey Inc. est devenu partenaire du plus important fabricant mexicain de vaisselle en verre, Vitrocrista, dans le cadre d'une co-entreprise. Les entreprises européennes de fabrication de vaisselle, dont Royal Doulton et Wedgwood, s'inscrivent dans cette tendance pour faire face à la concurrence asiatique.

Le marché de la vaisselle en Europe de l'Est a vécu de nombreux changements dans les dernières années, notamment depuis la privatisation qui s'est amorcée au début des années 90. De nombreuses entreprises ont fermé et dans certaines entreprises, les effectifs ont été réduits de plus de 50%. Mais tant les entreprises de fabrication de vaisselle de porcelaine que de verre ont modernisé leurs sites de production au fil des dernières années et ont ainsi amélioré leurs ventes et bénéfices. Les exportations sont devenues une part importante du marché mondial; par exemple, le plus grand acheteur de la vaisselle polonaise sont les Etats-Unis, suivis par le RU. La demande a conduit certaines entreprises à accroître leurs capacités de production. Les ventes à l'exportation

ont dans certains cas augmenté grâce au soutien des entreprises de gestion des exportations.

Tant l'Europe que les Etats-Unis continueront à devoir relever les défis d'une concurrence accrue des pays dont la main-d'œuvre est meilleur marché et des évolutions de plus en plus rapides des goûts des consommateurs. Dans les dernières années, l'industrie mondiale de la vaisselle a dû faire face à des changements dans les habitudes d'achat des produits de consommation, les styles de vie et le 'chez soi'. Les consommateurs ont opté partout dans le monde pour un style de vie plus décontracté. De nombreux consommateurs considèrent aujourd'hui la vaisselle comme un produit de mode remplaçable, et les fabricants et vendeurs aux particuliers doivent concevoir fébrilement de nouveaux modèles pour rester dans le coup.

### **Royaume-Uni - Des fermetures dont sont rendues coupables les importations chinoises**

Le passage à l'année 2001 a été marqué à Staffordshire, centre historique de la poterie au RU, par l'effondrement de Staffordshire Tableware. Ce fut le dernier coup porté à une industrie déjà très ébranlée par des vagues antérieures de licenciements et de restructurations. De janvier 1998 à juin 1999, près de 3000 travailleurs ont perdu leur emploi dans 18 établissements de Stoke-on-Trent. L'organisation affiliée à l'ICEM, CATU, Ceramic and Allied Trade Union, a été amputé de 17% de ses effectifs au fil de ses vagues de licenciements qui ont eu lieu au cours des deux dernières années. Les importations de produits moins chers, notamment de Chine et d'autres pays asiatiques dont les salaires sont plus bas, sont montrées du doigt. La valeur élevée de la devise britannique par rapport aux autres monnaies, notamment l'euro, est également tenue partiellement responsable. Mais le cas le plus inquiétant est la Chine qui déverse littéralement ses produits en prétendant qu'ils sont fabriqués en Grande-Bretagne. Des poteries cuites en Chine mais achevées, essentiellement décorées, au RU ont été repérées dans certains points de vente de la région portant la mention "Fabriqué en Grande-Bretagne". Alors que la Chine est sur le point d'entrer dans l'Organisation mondiale du commerce, les quotas imposés aux importations de ce pays à l'heure actuelle devraient s'assouplir et l'industrie de la poterie ne devrait pas avoir un avenir très rayonnant.

L'ICEM et l'EMCEF sont en contact avec CATU concernant ce problème et ont participé à des réunions convoquées par la Commission européenne pour en discuter. Nous avons fait partie d'une délégation qui a rencontré le Commissaire Lamy responsable du commerce, le 23 janvier 2001, et avons soutenu la revendication syndicale du maintien des quotas qui pèsent sur les importations de Chine et un réétiquetage des produits fabriqués en Chine. La délégation était conduite par le parlementaire européen travailliste, Michael Cashman. Aux côtés de l'organisation syndicale, il défend la mise en place d'une nouvelle règle qui prévoit qu'apparaissent sur le produit le pays d'origine et que ce pays soit le pays de fabrication de l'article et non de la touche finale de sa décoration.

### **Si vous ne pouvez être contre eux, soyez avec eux?**

Lorsque James Sadler and Sons, une des plus anciennes entreprises familiales de fabrication de poteries, a été acculée au règlement judiciaire entraînant la perte de 140

emplois, le président de l'entreprise, membre de la famille fondatrice de celle-ci qui présidait à ses destinées depuis cinq générations, Peter Sadler, a clairement dénoncé les importations de l'étranger qui avaient déjà sonné le glas de bien d'autres fabricants. Dans la foulée, M. Sadler a entrepris de louer de nouveaux locaux qui entreposent des théières peu onéreuses importées d'Indonésie. Il a ainsi échangé le salaire de 250 £ par semaine d'un travailleur qualifié de Staffordshire contre celui de 10-15 £ d'un travailleur thaïlandais ou malaisien, ou mieux encore contre celui de 5 £ d'un travailleur indonésien. Sa popularité serait en baisse dans la région. Mais M. Sadler, dont les murs du bureau arborent une carte d'Indonésie, ne craint pas des ennuis avec les travailleurs. Il aurait déclaré à un journaliste concernant ses nouvelles activités: "Nous ne serons que nous quatre: moi, mon fils, une secrétaire et un magasinier."

Les importations de Chine n'entraînent pas seulement des pertes d'emplois dans les industries européennes. L'industrie de la céramique du Bangladesh est aussi en proie à une dure concurrence, celle de produits à bas prix importés essentiellement de Chine ou commercialisés frauduleusement, selon la Bangladesh Ceramic Wares Manufacturers' Association. "C'est une concurrence déloyale de céramiques d'origine chinoise principalement, qui se vendent sur les marchés locaux à des prix de dumping," a déclaré Rashed Mowdud Khan, secrétaire de cette association, BCWMA, lors d'une conférence de presse organisée en août 1999. Il a également précisé que les marchés du Bangladesh étaient inondés de produits de verre à très bas prix et de très faible qualité provenant d'Indonésie et de Malaisie. Le Bangladesh a ouvert, faut-il le rappeler, son marché national de la céramique aux importations après la conclusion d'un accord avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Les industries de fabrication de céramiques au Bangladesh ont exporté de la vaisselle de table et autres pour un montant de 2,5 milliards de taka (50 millions \$) au cours de l'exercice qui se terminait en juin 1999 et leur volume de ventes sur le marché local était du même ordre. Mais la concurrence se développe sous l'afflux incessant de produits chinois à bas prix mais aussi de faible qualité, sous-facturés ou déversés sur le marché de manière frauduleuse. Après en avoir débattu avec les fabricants de céramiques, le gouvernement a imposé un droit d'entrée de 30% sur tous les produits finis de céramique. Il devait être d'application pour le nouvel exercice qui s'étend jusqu'à juin 2000. Le secteur emploie près de 20.000 personnes.

L'industrie japonaise de la céramique mène également une étude du marché en vue d'étayer une demande de limitation des importations de vaisselle à bas prix en provenance de Chine qu'elle souhaite soumettre au gouvernement. La Fédération des associations coopératives japonaises de fabrication de poteries, qui a son siège à Nagoya, ainsi que deux autres groupes du secteur ont amorcé en février une étude commune du marché et se propose d'examiner la gamme des produits des grands distributeurs japonais, les volumes d'importations et la situation des fabricants locaux. Lorsqu'elle disposera des résultats de cette étude, l'industrie décidera vers la fin de l'année si elle demande au gouvernement de réduire les importations en vertu d'une clause dite de 'sauvegarde', en vue de protéger l'industrie nationale. Il est vrai que les importations de vaisselle de table de Chine ont atteint 43.800 tonnes en 2000 alors qu'elles n'étaient que de 18.700 tonnes en 1998, soit 6,5 milliards de yens en 2000 contre 4 milliards de yens en 1998.

## Les céramiques chinoises

Les importations de poteries de Chine sont loin d'être une nouveauté. Il y a 8000 ans, la poterie était inventée en Chine et il y a 2000 ans, les Chinois mettaient au point des techniques de coloration et d'émaillage de la terre utilisée, affinant ainsi le procédé de fabrication des céramiques. La poterie et la céramique ont connu leurs heures de gloire dans des villes comme Shiwan dans la province de Guangdong, Yixing dans la province de Jiangsu et Wenzhou dans la province de Zhejiang. La poterie la plus connue est fabriquée à Jingdezhen dans la province orientale de Jiangxi.

Un certain nombre de villes se disputent à l'heure actuelle le titre de "Ville de la céramique" en Chine. Une de ces villes est Jingdezhen, qui a plus 1.700 ans de tradition de fabrication de la porcelaine. Elle est devenue un des plus grands centres de production et d'exportation de porcelaine plus courante, à usage quotidien. Cependant, la production de porcelaine à Jingdezhen ne représente que 7% de l'ensemble de la valeur de la production locale alors qu'elle en représentait 70% dans les années 1970. Le recul fut donc sévère. Avant les années 1980, Jingdezhen possédait 139 entreprises de fabrication de porcelaine. Mais la ville a été très affectée par le développement d'un groupe nationale de production de céramiques, qui inclut Tangshan et Handan dans la province Nord de Hebei, et Zibo ainsi que Yiwing dans les provinces orientales de Shandong et Jiangsu. Par conséquent, 30 des 32 entreprises publiques locales de fabrication de porcelaine ont arrêté partiellement ou entièrement leur production en 1996, engendrant une perte économique de 400 millions de yuans. Près de 30.000 travailleurs ont perdu leur emploi dans cette opération.

La ville de Liling dans la province de Hunan prétend aussi au titre de "Ville de la porcelaine". Ici, les fabricants de porcelaine ont remplacé les fours ronds utilisés traditionnellement pour la fabrication à haute température de la porcelaine par des chaînes de production de porcelaine à basse température. La ville a dépensé 2 milliards de yuans pour l'installation de 207 chaînes de production. 98% des produits ainsi fabriqués sont exportés pour un total de 300 millions de yuans. Cette porcelaine fabriquée à faible température est aussi appelée Shiqi, bien connue sur le marché international compte tenu de son prix peu élevé. Avec un tel produit, les entreprises chinoises sont obligées de s'unir pour se lancer dans des guerres de prix et conquérir les marchés internationaux. Une agence de presse gouvernementale a fait savoir qu'une tasse shiqi d'une valeur de 10 yuans ne se vend que 32 cents (0,32 dollar américain) sur le marché international, donc au quart du prix pratiqué sur le marché intérieur, exposant ainsi l'industrie aux accusations de dumping dont elle est l'objet. Dans le rapport publié par cette agence, l'estimation de production annuelle en Chine était de quelque 10 milliards de pièces dont 3,4 milliards sont exportées. La plupart de ces articles sont de piètre qualité.

C'est cependant l'industrie de la céramique de construction, pour sanitaires et cuisines, qui est devenu le principal créneau de l'industrie de la céramique dans des endroits tels que Fushan à Guangdong, Quanzhou à Fujian et Zibo à Shandong après plus d'une décennie de croissance. C'est grâce à cette production que la Chine occupe à nouveau le premier rang au niveau mondial, avec une production annuelle de 1,584 milliard de

mètres carrés de céramiques de bâtiment et 55 millions de carrelages pour sanitaires. Les villes de Foshan, Tangshan et Boshan sont devenues les plus grands centres de production de céramiques du pays. Le développement rapide des liens de coopération entre la Chine et les autres pays et la multiplication des échanges ont permis une modernisation technologique rapide et la diversification des produits. Plus de 440 entreprises de production de céramiques ont introduit des chaînes complètes de production importées de l'étranger, dont plus de 2.000 presses automatiques importées d'Italie, d'Allemagne, du Japon et d'autres pays, selon des informations diffusées par l'agence de presse Xinhua. Les exportations se font essentiellement vers Singapour, les Philippines, le Vietnam, le Japon, l'Australie, le Moyen-Orient, l'Afrique du Sud et l'Europe de l'Est. Le pays prévoit d'exporter 10% des céramiques produites pour les sanitaires au cours des deux, trois prochaines années. Plusieurs grandes entreprises de fabrication de céramiques et entreprises étrangères se sont implantées en Chine au cours de la dernière décennie. Les exportations de céramiques pour sanitaires ont connu en 1995-97 un taux moyen annuel de croissance de 131,8%. Les recettes d'exportations ont enregistré un taux de croissance moyen annuel de 71,48%. La Chine a exporté 2,04 millions de carrelages pour sanitaires, représentant une valeur de 24,17 millions US\$ l'année dernière, soit une augmentation de 18,3% et 81,9% par rapport à 1997 et 1998. Le pays est, depuis 1998, un exportateur net de carrelages pour sanitaires. La plupart des céramiques pour sanitaires ont été vendues aux Etats-Unis, au Japon, à Hong Kong, à Taiwan et à l'Angleterre.

La Chine possède quelque 400 entreprises de fabrication de céramiques pour sanitaires qui peuvent se targuer de fabriquer pour des marques aussi connues que Toto, American Standard et Huida. Néanmoins, la Chine présente un déficit d'entreprises. Plus de 90% de ces entreprises sont de petite taille. L'industrie chinoise de la céramique pour sanitaires est - dit-on - confrontée à des difficultés structurelles d'approvisionnement. Quelque 70% de ces céramiques sont de piètre qualité, 20% sont de qualité moyenne et 10% sont de très bonne qualité. L'offre excédentaire de céramiques pour sanitaires de qualité moyenne, voire inférieure, a enclenché une guerre des prix qui a amenuisé considérablement les marges bénéficiaires. La Chine essaiera d'accroître la part de production de céramiques de bonne qualité pour la porter à 20% et, ensuite, à 50% de sa production totale de céramiques au cours des prochaines années.

Les provinces, qui produisent plus 100 millions de mètres carrés de céramiques pour bâtiments, sont Guangdong, Fujian, Shandong et Zhenjiang. Elles représentent ensemble 76% de la production nationale.

## **L'amiante**

Au niveau mondial, la tendance est à la diminution, voire de plus en plus l'interdiction de la fabrication et utilisation de l'amiante. La France en a interdit la fabrication en 1997, la Suède l'a fait en 1982 et la Belgique en 1998. L'Union européenne a voté l'interdiction en mai 1999 et jusqu'à présent, 12 des 15 pays de l'Union européenne ont imposé cette interdiction. Les trois pays qui ne l'ont pas encore fait sont la Grèce, le Portugal et l'Espagne, mais tous trois ont prévu d'imposer cette interdiction avant 2004.

Cependant, depuis l'interdiction de la fabrication d'amiantes dans les pays mentionnés, les multinationales de l'amiantes ont trouvé d'autres marchés porteurs, tels que le Brésil,

l'Inde, la Thaïlande, le Nigeria, l'Angola, l'Uruguay et l'Argentine. Au cœur de la controverse, il y a la production qui se poursuit au Canada, un pays qui continue à exporter essentiellement vers les pays en développement, qui connaissent un record de l'utilisation d'amiante, qui coïncide avec le déclin tout aussi important du marché de l'amiante dans les pays développés. En Inde, la prise de conscience des problèmes que pose l'amiante est très faible. Il n'existe pas de normes de sécurité pour les travailleurs du secteur et le gouvernement n'a consenti aucun effort pour limiter l'utilisation de l'amiante. L'industrie de l'amiante en Inde est répartie sur 15 états, dont Andhra Pradesh, Rajasthan et Bihar. Les importations d'amiante brute d'Inde représentent quelque 400-500 millions de roupies par an. Le chiffre d'affaires de ce secteur est estimé à quelque 800 millions de roupies et il emploie directement et indirectement plus de 100.000 travailleurs. 70% de l'amiante est importé, notamment du Canada.

Le Canada élimine l'amiante de ses bâtiments, mais a le front d'en continuer l'exportation vers les pays en développement et a l'honneur, un honneur terni bien entendu, d'être le plus grand exportateur mondial de chrysotile (amiante blanche). 96% de sa production est exporté vers le monde en développement. Récemment, le Canada a dénoncé l'interdiction française d'importations d'amiante blanche auprès de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). L'arrêt du panel de l'OMC a donné raison à la France.

La promotion par le Canada de l'utilisation de l'amiante se poursuit bien qu'il ne reste que 1.600 mineurs employés dans le secteur et que la production soit passée de 1,5 million de tonnes en 1975 à 370.000 tonnes en 1999. L'activité minière canadienne est très mécanisée. La finition du produit canadien se fait en Inde. Les produits finis sont emballés et envoyés à l'étranger avec la mention 'produit dangereux'. Pour l'envoi en Inde, cependant, aucune précaution n'est prise. Y a-t-il une issue? La responsabilité revient aux autorités gouvernementales indiennes qui ont à arrêter les mesures nécessaires à la protection du public contre les effets néfastes sur la santé de l'utilisation de ce produit.

## **L'emploi, les salaires et les organisations syndicales**

### **- Analyse du questionnaire de l'ICEM**

*Un questionnaire identique a été distribué cette année à cette Conférence mondiale et aux conférences régionales. Les réponses permettent déjà des comparaisons significatives des conditions cadres et des conditions d'emploi plus précises, et en matière d'emploi, on peut percevoir certaines tendances. Si le taux de réponses est suffisant, il permettra la constitution d'une base de données qui, si elle est actualisée, s'avèrera un outil utile. Nous joignons une analyse des réponses reçues dans des délais qui en ont permis le traitement et, en annexe, des tableaux et des graphiques plus circonstanciés. Ces annexes n'existent qu'en anglais. Les délégués, qui ne l'ont pas encore fait, sont invités à répondre au questionnaire.*

*"Le changement est la loi de l'industrie, de l'économie et du progrès,... Chez Lafarge, nous avons connu des périodes de compressions d'emplois sur un marché en baisse." La politique n'est "pas au redéploiement car, fort heureusement, les matériaux de construction sont produits au lieu de consommation."*

**Le Président de Lafarge, Bertrand Collomb, Le Figaro, avril 2001**

*"La baisse des coûts est à l'infini,"*

**Paolo Scaroni, PDG de Pilkington, le 9 mai 2001**

Le meilleur révélateur de la finalité et de l'orientation de la mondialisation des industries des matériaux sont les données salariales que contiennent les réponses des organisations syndicales au questionnaire de l'ICEM. Nous les avons converties en euros afin d'en faciliter la comparaison. Mais la prudence est de mise dans l'interprétation des données globales car les taux de change ont tendance à revaloriser les devises des régions industrialisées (notamment, des Etats-Unis et de Suisse dont les devises sont fortes). Par ailleurs, les prix locaux sont tels qu'avec le même euro, les possibilités d'achat sont très différentes. En outre, il convient de dire que de nombreux facteurs entrent en ligne de compte dans la décision d'une entreprise de s'établir dans un pays. Si les salaires sont un des éléments, il y en a d'autres tels que l'accès au marché, l'éventualité de risques politiques, la fiscalité et les concessions fiscales, la stabilité opérationnelle, les coûts de transport et d'infrastructure, les compétences disponibles et les charges sociales obligatoires, pour n'en mentionner que quelques-uns.

Cependant, les différences de salaires entre les pays apparaissent clairement dans notre enquête comme un facteur important de la production multinationale. Ces salaires vont de 29-32 € par mois au Népal, en Inde et au Bangladesh à plus de 4.000 € par mois aux Etats-Unis. L'écart salarial moyen (qui offre un niveau comparatif plus sûr compte tenu de

la couverture par les organisations syndicales de catégories d'emplois légèrement différentes) varie entre 35 € par mois au Népal et 3.277 € aux Etats-Unis pour les travailleurs manuels.

### ***Ecart salarial***

On peut repérer quatre grands groupes dans ce très large écart salarial. Au bas de l'échelle (jusqu'à 103 € par mois), on retrouve les pays les moins avancés et les pays en développement mais au départ d'un niveau extrêmement bas. Il s'agit du Népal, du Bangladesh, de l'Inde, de la Chine, du Vietnam, de l'Indonésie, du Sri Lanka, de la Roumanie et de la Bulgarie. Vient ensuite la fourchette des 180 à 450 € par mois dans laquelle on trouve les pays en voie d'industrialisation lente et les pays en transition d'Europe de l'Est, à savoir la Malaisie, Les Philippines, la Slovaquie, la Hongrie, la République tchèque, la Pologne et la Colombie. Le troisième groupe, de 1.000 à 1.700 € par mois, comprend les économies industrialisées de Nouvelle-Zélande, Belgique, Corée et Finlande. Et en haut de l'échelle, à plus de 2.000 € par mois, se hissent l'Allemagne, la Suisse et les Etats-Unis. Même si les montants en jeu sont un peu surfaits compte tenu de la force de la devise qui pèse sur toute comparaison internationale, il ne fait aucun doute que ces pays ont une avance confortable sur les autres.

Les emplois typiquement féminins sont ceux de l'emballage (verre, vaisselle et céramique), du nettoyage (dans le secteur de la céramique, en général) et les emplois de bureaux (tous secteurs confondus). Si la céramique et la vaisselle s'incrinvent dans la production primaire (comme c'est par exemple le cas en Bulgarie, République tchèque et au sein de l'American Flint Glass Union, qui n'organise que des travailleurs du verre d'emballage), le taux d'emploi féminin y est élevé, de l'ordre de 50 à 75%. Dans d'autres secteurs de technologie plus avancée ou dont le travail est plus pénible, l'emploi féminin est négligeable. En Belgique, par exemple, le pourcentage total de femmes dans tous ces secteurs n'est que de 9%, mais chez Royal Boch, fabricant de vaisselle, 65% de la main-d'œuvre sont des femmes. Bien que nous ne disposions pas de données précises sur les salaires des femmes, il va sans dire que la supériorité numérique des femmes dans certains secteurs se conjugue toujours avec des conditions moindres et, donc, des rémunérations plus basses. Le phénomène est le même dans d'autres secteurs.

L'âge de la retraite est très étroitement fonction de l'espérance de vie des populations. Dans les pays industrialisés, dont les rémunérations sont plus élevées, l'âge de la retraite est de 65 ans pour les hommes et pour les femmes alors qu'il peut tomber à 50 ans dans certains autres pays comme les Philippines.

La modification des priorités dans ce secteur a entraîné des évolutions tragiques des rémunérations. S'il est vrai que certains pays, dont l'activité du secteur de la céramique et de la vaisselle en verre a connu une hausse rapide, ont enregistré des majorations salariales proportionnelles (par exemple, la Chine +15%, la République tchèque, secteur du verre +10%, le Népal +7%, ou le Vietnam +4.5%), le nombre de ceux qui ont subi une baisse importante ou une stagnation de leur salaire réel est bien plus élevé. La diminution du salaire réel, de 40% en Roumanie, de 10% en Hongrie et de 5% en Slovaquie, atteste

de la lente reprise de la vie industrielle dans ces économies en transition. Les travailleurs indonésiens ont vu leur salaire réel enregistrer une chute de 30% dans la foulée de l'envol de l'inflation bien au-delà des augmentations salariales. Même les travailleurs suisses ont connu un recul de 3,5% de leurs rémunérations sous la pression de la concurrence.

### ***Pas de gagnants***

Le dénominateur commun de tous ces changements est cependant le déclin de l'emploi dans tous les secteurs. C'est vrai pour les pays industrialisés et en voie d'industrialisation - indépendamment de l'ancienneté de l'implantation. C'est sans doute ces chiffres qui constituent les indicateurs les plus parlants de notre enquête. Ils mettent bien en lumière que dans ce processus de mondialisation, les travailleurs ne sont jamais gagnants. Ils sont par contre toujours victimes.

Il va sans dire que l'emploi dans les économies avancées a connu une baisse radicale avec la délocalisation de la production. Le seul pays industrialisé, qui n'a pas enregistré un déclin aussi prononcé au cours des trois dernières années, sont les Etats-Unis. La première raison en est que les premières secousses ont ébranlé cette industrie aux Etats-Unis il y a plus de 10 ans et que le déclin s'est poursuivi depuis mais à un rythme moindre. Ailleurs, les coups durs ont été portés au cours des trois dernières années. Les taux de recul de l'emploi ont été de 35% en Allemagne (qui a également connu les problèmes de l'intégration de l'Allemagne de l'Est), de 22% en Belgique, de 20% en Suisse et en Corée, de 15% en Finlande et de 25% en Nouvelle-Zélande.

A première vue, il serait logique de penser que les pertes d'emplois ici ont entraîné des créations d'emplois là-bas. Ce serait la logique classique de l'économie libérale. Mais même dans les pays où la production des céramiques et des articles de verre s'est littéralement envolée récemment, les pertes d'emplois ont été au moins aussi importantes dans ce secteur que dans les pays industrialisés. En Chine, par exemple, le recul a été de 21%; il a été de 50% dans l'industrie colombienne du verre; de 24% en Inde; de 20% en Malaisie et de 14% dans le secteur du verre au Sri Lanka. L'Indonésie est le seul pays à afficher une croissance de l'emploi (11%) mais le pays vient de loin puisque le secteur des matériaux ne représente encore aujourd'hui que 25.000 emplois.

Les compressions d'emplois dans les économies en transition de l'Europe centrale n'ont pas cessé, loin s'en faut: Bulgarie (-50%), Hongrie (-40%), Pologne (-30%), Roumanie (-30%) et Slovaquie (-20%) ne sont pas encore sorties de la tourmente. Seule la République tchèque (-9%) semble montrer quelques signes d'un ralentissement de l'hémorragie après avoir été le pays le plus précocement et le plus durement touché.

Cette enquête révèle donc sans conteste que les glissements dans la production détruisent partout des emplois, et les emplois perdus dans les plus anciens établissements ne sont pas recréés ailleurs dans cette économie mondialisée. Au contraire, la production locale des pays qui accueillent de nouvelles capacités de production est remplacée par une production à haute intensité en technologie, de la plus avancée, qui requiert de moins en moins de main-d'œuvre pour des rendements de plus

en plus élevés. La technologie n'est plus une variable de la concurrence, alors que les coûts du travail et d'autres éléments dits 'soft' le sont encore.

### ***La mondialisation multiplie les problèmes des organisations syndicales***

Sans exception, toutes les réponses au questionnaire de l'ICEM épinglent que les pertes d'emplois sont la conséquence directe du processus de restructuration - soit interne (l'accélération des changements technologiques), soit externe (comme la fermeture et la délocalisation de la production). Ces pressions sont contraignantes pour les organisations syndicales. La majorité des réponses (+50%) soulignent une résistance accrue des employeurs au dialogue et une dégradation des relations dans l'entreprise. Dans plusieurs cas (Hongrie, Pologne, Roumanie, Philippines, Inde et Bangladesh), cette attitude est aggravée par celle des autorités qui s'en servent pour amputer les droits légaux et les pratiques qui permettaient le maintien des conditions de travail. Les législations et les codes du travail sont revus pour en éliminer de nombreux avantages acquis par les organisations syndicales au fil de leurs actions politiques et sociales. Dans d'autres cas (Vietnam, Chine, Colombie, Roumanie, Malaisie et Inde), la résistance se concentre clairement dans les nouvelles implantations ou les entreprises par participation, dans lesquelles sont engagés des intérêts étrangers, pour y éviter la présence syndicale. La syndicalisation s'affaiblit ainsi que la représentativité syndicale. C'est particulièrement vrai dans des pays où le mouvement syndical a constitué une véritable force, comme en Europe centrale et en Chine, mais aussi dans des pays comme l'Indonésie et l'Inde où les pressions ont exacerbé les rivalités entre les organisations syndicales.

L'intensification de la production, que des technologies de plus en plus pointues rendent inévitable, préoccupe de nombreuses organisations syndicales. Dans des pays dont la technologie a été traditionnellement avancée, c'est l'estocade finale contre des travailleurs déjà surexploités par la course à la productivité. En Slovaquie et en République tchèque, la mutation dans l'organisation et la culture du travail a porté un coup extrêmement dur. En Chine, il a fallu du temps, de l'aide et de la formation pour que les travailleurs issus d'un environnement non industriel puissent se familiariser avec leurs nouvelles relations du travail lorsqu'ils se sont trouvés plongés dans un environnement moderne de production.

Il est particulièrement troublant d'observer que dans tous les secteurs et presque dans tous les pays, les tensions qu'engendre cette nouvelle organisation du travail a érodé les normes de santé et de sécurité. Ce ne sont pas seulement les maladies clairement dues au stress (ulcères, problèmes cardiaques, taux d'absentéisme) qui sont en augmentation, mais aussi toutes les bonnes normes de protection dans les activités traditionnelles qui sont menacées. Il semblerait que la course à la productivité se joue au détriment de la santé à long terme des travailleurs, même dans des domaines d'activité où les organisations syndicales pensaient en maîtriser tous les ressorts. Plusieurs réponses font valoir l'absence de respect des normes fondamentales de protection.

Un aspect plus singulier de la réorganisation de la production, pour être observé dans des économies aussi différentes que l'économie népalaise et finlandaise (et autres), est le

recours accru à la sous-traitance et à l'externalisation d'activités par les employeurs pour flexibiliser les processus et échapper aux responsabilités qui vont de pair avec l'emploi à durée indéterminée. Cela se traduit par le recul de l'emploi à plein temps, par l'insécurité de l'emploi et un engagement beaucoup plus lourd pour les organisations syndicales dans les activités de recrutement. Cette technique n'a d'ailleurs rien à voir avec le coût objectif des emplois à durée indéterminée étant donné que le phénomène est tout aussi important dans des pays comme l'Indonésie et le Sri Lanka que dans des pays où les rémunérations sont plus élevées.

De toute évidence, les pressions de plus en plus fortes qui s'exercent sur les organisations syndicales se reflètent sur leur capacité de plus en plus mince d'obtenir de bons salaires et de bonnes conditions pour leurs membres. Le problème des niveaux salariaux est une préoccupation générale, elle n'épargne ni les régions aux rémunérations plus élevées (dont les États-Unis), ni les régions dont les rémunérations sont les moins bonnes (Indonésie, Bangladesh).