

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 2.5.2001
COM(2001) 219 final

QUATRIÈME RAPPORT DE LA COMMISSION AU CONSEIL

SUR LA SITUATION DE LA CONSTRUCTION NAVALE DANS LE MONDE

QUATRIÈME RAPPORT DE LA COMMISSION AU CONSEIL

SUR LA SITUATION DE LA CONSTRUCTION NAVALE DANS LE MONDE

TABLE DES MATIÈRES

Résumé 3

1. Introduction 4

2. Analyse du marché 5

2.1. Parts de marché 5

2.2. Évolution des prix 10

2.3. Analyse détaillée des prix 12

3. Analyses détaillées des coûts 15

3.1. Mise à jour des études précédentes 15

3.2. Nouvelles études 17

4. Conclusions 20

5. Bibliographie 21

RESUME

Conformément à l'article 12 du règlement (CE) n° 1540/98 du Conseil du 29 juin 1998 concernant les aides à la construction navale[1], la Commission est tenue de présenter périodiquement au Conseil un rapport sur la situation du marché et d'examiner si les chantiers navals européens souffrent de pratiques anticoncurrentielles. En conséquence, la Commission a déjà communiqué au Conseil trois rapports sur la situation de la construction navale dans le monde[2] qui présentent les graves difficultés que connaît le secteur de la construction navale et qui détaillent les pratiques commerciales déloyales des concurrents d'Extrême-Orient. Le quatrième rapport s'inscrit dans le prolongement de la démarche et des conclusions des trois premiers. En mai 2001, la Commission présentera un autre rapport sur le subventionnement présumé des chantiers navals coréens, dans le cadre de la procédure d'examen ouverte le 2 décembre 2000 au titre du règlement sur les obstacles au commerce[3].

Les commandes de navires neufs ont connu une progression importante en 2000; elles ont en effet augmenté de près de 56 % par rapport à 1999. Cet accroissement a surtout bénéficié aux chantiers navals sud-coréens qui ont ainsi enregistré une nouvelle hausse de leur part de marché. Les constructeurs de l'UE ont aussi profité largement de l'accroissement de la demande de navires, même si, dans le cas de l'UE, la progression a vraisemblablement concerné essentiellement les commandes de navires de croisière. En 2000, la Corée du Sud a consolidé sa position dominante sur le marché mondial de la construction navale et accapare désormais plus de 35 % des commandes de tonnage dans le monde entier.

La part de marché du secteur de la construction navale de l'UE est restée stable en 2000, les pertes réalisées dans certains segments de marché étant compensées par de nouvelles commandes de navires de croisière. La moitié du volume (exprimé en tbc ou tonnes brutes compensées) produit en Europe en l'an 2000 concerne ce type de navires, pour lesquels la concurrence des pays d'Extrême-Orient est jusqu'à présent inexistante. Cependant, seul un petit nombre de chantiers navals produit des navires de croisière dans l'UE. La grande majorité des constructeurs de l'UE continue d'affronter la concurrence des chantiers navals d'Extrême-Orient sur le segment des navires marchands standard. Si l'on tient compte des commandes de navires de croisière, la part de marché de l'UE (y compris la Norvège) s'élève à 18 % environ (en tonnes brutes compensées); si, en revanche, l'on exclut ces commandes des chiffres globaux, la part de marché des chantiers navals de l'UE en termes de nouvelles commandes passées en 2000 n'atteint pas 10 %.

Les prix des navires neufs semblent s'être redressés en 2000 sur certains segments du marché après les niveaux très bas observés au lendemain de la crise asiatique de 1997. Afin d'obtenir des informations plus précises et de confirmer cette évolution, un relevé systématique des prix pratiqués par les chantiers navals sud-coréens a été réalisé dans chaque contrat. Il en ressort clairement que la tendance à la hausse observée à l'automne 2000 ne s'est pas maintenue, ce qui permet de dire que le niveau général des prix ne s'est pas redressé et demeure largement en deçà du niveau d'avant la crise asiatique de 1997. Rien n'indique que les chantiers navals coréens ont réussi à élever le niveau général des prix, comme des sources coréennes l'ont annoncé à maintes reprises. La Commission maintient donc son point de vue selon lequel les

---

([1]) JO L 202 du 18.7.1998, p. 1.
([2]) COM(1999) 474 final du 13.10.1999, COM(2000) 263 final du 3.5.2000 et COM(2000) 730 final du 15.11.2000.
([3]) JO C 345 du 2.12.2000.

surcapacités notables de la construction navale sud-coréenne, associées au besoin permanent de conclure de nouveaux marchés en vue de garantir une marge brute d'autofinancement suffisante, entravent la reprise des prix, ainsi que du marché en général.

Depuis le dernier rapport de la Commission, sept nouvelles études de coût approfondies de commandes passées à des chantiers coréens ont été réalisées. Il en ressort qu'aucun des marchés examinés n'a été conclu à un prix rentable, c'est-à-dire à un prix couvrant les frais de fonctionnement ainsi que le remboursement des dettes et permettant de dégager un bénéfice. Calculées sur cette base, les pertes subies dans le cadre des nouvelles commandes étudiées s'élèvent à 14 % en moyenne.

La Commission poursuivra son exercice de surveillance du marché et d'analyse des coûts.

1. INTRODUCTION

Conformément à l'article 12 du règlement (CE) n° 1540/98 du Conseil du 29 juin 1998 concernant les aides à la construction navale[4], la Commission est tenue de présenter périodiquement au Conseil un rapport sur la situation du marché et d'examiner si les chantiers navals européens font les frais de pratiques anticoncurrentielles. Dans ce cadre, la Commission a déjà communiqué au Conseil trois rapports sur la situation de la construction navale dans le monde[5] qui présentent les graves difficultés que connaît le secteur de la construction navale et qui détaillent les pratiques commerciales déloyales des concurrents d'Extrême-Orient. Le quatrième rapport s'inscrit dans le prolongement de la démarche et des conclusions des trois premiers. C'est la raison pour laquelle il convient de l'examiner à la lumière de certains éléments essentiels des rapports antérieurs, en particulier en ce qui concerne:

– l'analyse de l'offre et de la demande à long terme;

– les observations générales sur la nature des contrats dans le secteur de la construction navale et sur les études réalisées;

– l'analyse du secteur financier de la Corée du Sud;

– les précisions relatives à certains chantiers navals examinés;

– la description de la méthodologie utilisée;

– l'analyse du secteur de la construction navale en République populaire de Chine;

– l'historique des aides accordées aux chantiers navals de l'UE.

Néanmoins, les informations contenues dans les trois premiers rapports ont été dûment actualisées dans le présent document et leurs éléments essentiels sont rappelés quand cela est jugé nécessaire. C'est notamment le cas des études de coût détaillées qui ont été effectuées pour les commandes de navires attribuées à des chantiers asiatiques,

---

([4]) JO L 202 du 18.7.1998, p. 1.

([5]) COM(1999) 474 final du 13.10.1999, COM(2000) 263 final du 3.5.2000 et COM(2000) 730 final du 15.11.2000.

puisque le modèle de calcul des coûts sur lequel reposent ces études est réappliqué à chaque fois que des informations nouvelles ou plus précises sont recueillies.

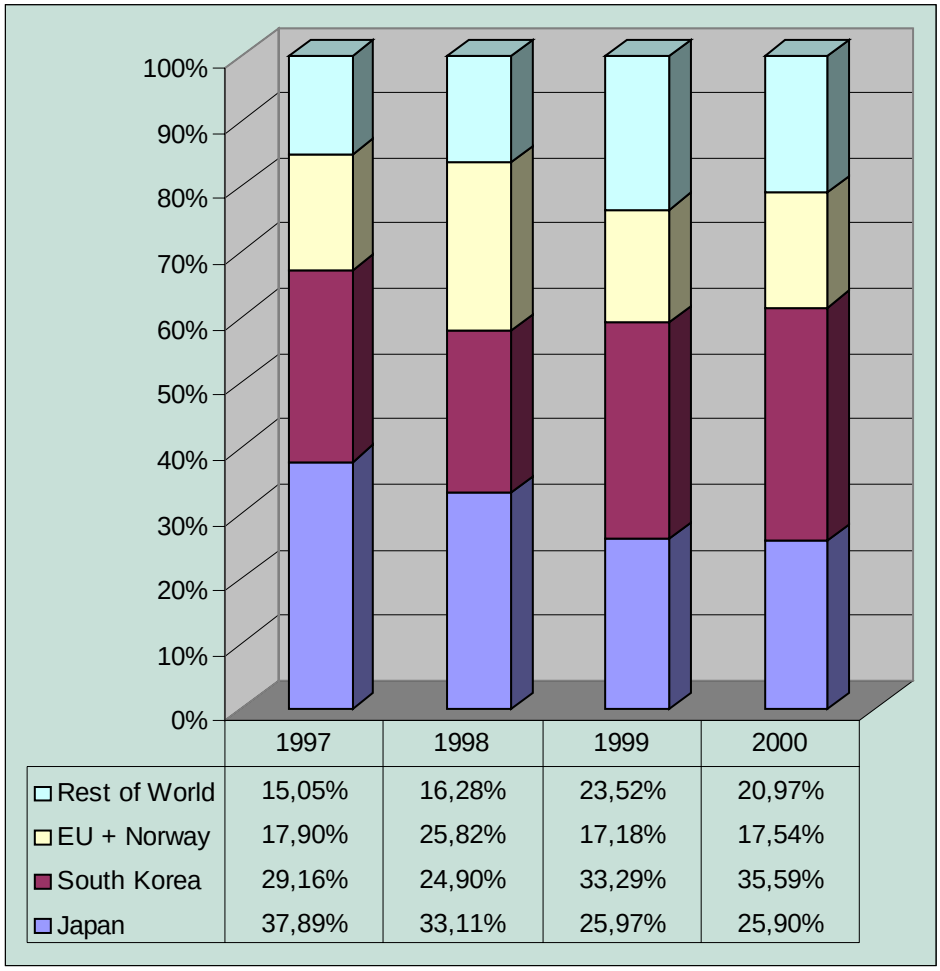
Ce quatrième rapport contient des informations actualisées sur les parts de marché et sur l'évolution des prix. En outre, de nouvelles analyses de coût relatives à certaines commandes passées à des chantiers navals sud-coréens ont été réalisées depuis le dernier rapport, et leurs résultats sont décrits dans le présent document.

2. ANALYSE DU MARCHE

2.1. Parts de marché

Les commandes de navires neufs ont connu une progression importante en 2000; elles ont en effet augmenté de près de 56 % par rapport à 1999, pour atteindre un volume total de nouvelles commandes de 29,7 millions de tbc. Cette hausse a principalement bénéficié aux chantiers navals sud-coréens qui ont ainsi enregistré un nouvel accroissement de leur part de marché. Le graphique ci-dessous fait apparaître les parts de marché en termes de nouvelles commandes, exprimées en pourcentage des volumes en tbc et ventilées par grande région de construction navale, et compare les résultats enregistrés pour 2000 à ceux des années antérieures. Il convient de noter que les données relatives à l'année 2000 sont basées sur les chiffres disponibles qui, en raison de retards dans leur notification, ne sont pas encore tout à fait sûrs.

Figure 1 - Parts de marché en termes de nouvelles commandes, exprimées en pourcentage des volumes en tbc, 1997-2000



	1997	1998	1999	2000
Rest of World	15,05%	16,28%	23,52%	20,97%
EU + Norway	17,90%	25,82%	17,18%	17,54%
South Korea	29,16%	24,90%	33,29%	35,59%
Japan	37,89%	33,11%	25,97%	25,90%

Source: *Lloyd's Register of Shipping*

Le graphique montre que, en 2000, la Corée du Sud a consolidé sa position dominante sur le marché mondial de la construction navale; elle absorbe désormais plus de 35 % des commandes de tonnage dans le monde entier, chiffre qui confirme la tendance décrite dans les rapports précédents. L'expansion la plus récente de la part de marché coréenne durant la période en question s'est effectuée essentiellement au détriment du "reste du monde", même si ses répercussions ont pesé différemment selon les types de navires (et donc selon les chantiers navals); auparavant, l'expansion coréenne avait surtout nui aux chantiers navals japonais et européens. Par ailleurs, les constructeurs sud-coréens doivent faire face à la situation en matière de prix, qui ne se sont pas redressés depuis le plancher historique atteint en 1998/1999, de sorte que ces chantiers navals ont des difficultés à dégager des bénéfices. Pour utiliser les capacités excédentaires coréennes (et recouvrer au moins partiellement les investissements colossaux consentis au fins de l'expansion physique), les chantiers navals s'emploient activement à remplir leurs carnets de commandes, tout en ciblant les segments de marché de plus grande valeur, tels que ceux des méthaniers, des porte-conteneurs et des transbordeurs. Comme tous les grands chantiers navals coréens ont adopté cette stratégie, la faiblesse des prix est devenue une tendance générale qui touche tous les segments où opèrent les constructeurs coréens. De plus, la rude concurrence interne qui s'exerce en Corée a

conduit les chantiers navals à augmenter encore davantage leur capacité (par exemple par la reconversion d'installations de réparation en installations de construction de navires neufs, comme dans le cas de Hyundai Mipo, ou par l'allongement des docks, comme l'a entrepris Daewoo), dans l'espoir de réaliser des économies d'échelles plus importantes et d'obtenir ainsi un avantage concurrentiel. Par conséquent, rien ne permet de penser que les constructeurs coréens vont prendre des mesures pour stabiliser le marché et relever les prix jusqu'à un niveau assurant leur rentabilité, d'autant plus qu'en Corée, les fermetures de chantiers navals sont difficiles à mettre en œuvre sur le plan politique, et que les chantiers navals continuent, comme par le passé, à compter sur le soutien du secteur financier sous le contrôle de l'État lorsqu'ils sont en difficulté.

Malgré la progression de la part de marché coréenne, la position de la construction navale de l'UE (y compris la Norvège) ne s'est pas détériorée davantage en 2000; cela s'explique par l'essor du segment des navires de croisière, qui s'est maintenu. La moitié (50,1 %) du volume, exprimé en tbc, produit en Europe en l'an 2000, concerne ce type de navires, pour lesquels la concurrence des pays d'Extrême-Orient est jusqu'à présent inexistante. Or, certains organisateurs de croisières ont joué sur les efforts plus que manifestes de Samsung Heavy Industries visant à pénétrer le marché des navires de croisière (200 personnes étant chargées de cette mission); ils ont ainsi négocié et obtenu des réductions de prix auprès des chantiers navals de l'UE. Si la construction de navires de croisière représente une valeur ajoutée non négligeable pour l'économie de l'UE et s'il convient de saluer les efforts déployés par les constructeurs communautaires pour se constituer un portefeuille viable d'autres produits, il ne faut pas oublier que seuls quelques chantiers navals de l'UE produisent des navires de croisière. La grande majorité des constructeurs de l'UE continue d'affronter la concurrence des chantiers navals d'Extrême-Orient sur le segment des navires marchands standard. Certains chantiers navals, en particulier ceux situés hors de la zone euro, se trouvent désormais dans une situation très critique qui a donné lieu à des fermetures partielles et à des compressions de personnel importantes en 2000 (par exemple, Harland & Wolff et Cammell Laird au Royaume-Uni). En outre, de plus en plus de signes donnent à penser que l'essor actuel de la construction de navires de croisière pourrait bientôt prendre fin. Les capacités excédentaires dans le secteur des croisières ont déjà eu un impact sur le prix de celles-ci, rognant les bénéfices des organisateurs de croisières qui, désormais, hésitent davantage à commander de nouveaux tonnages. La situation de ce secteur dépend très nettement de la conjoncture économique aux États-Unis (d'où émane la majeure partie de la demande de croisières), qui présente actuellement les signes d'un certain ralentissement. Si la demande dans le secteur des croisières devait s'essouffler, cet important segment des activités de construction navale de l'UE en subirait aussi durement les conséquences.

Si l'on exclut les commandes de navires de croisière des chiffres globaux, les parts de marché en termes de nouvelles commandes passées en 2000 (en tbc) se présentent comme suit:

– Corée: 39,62 %

– Japon: 26,95 %

– UE: 9,96 %

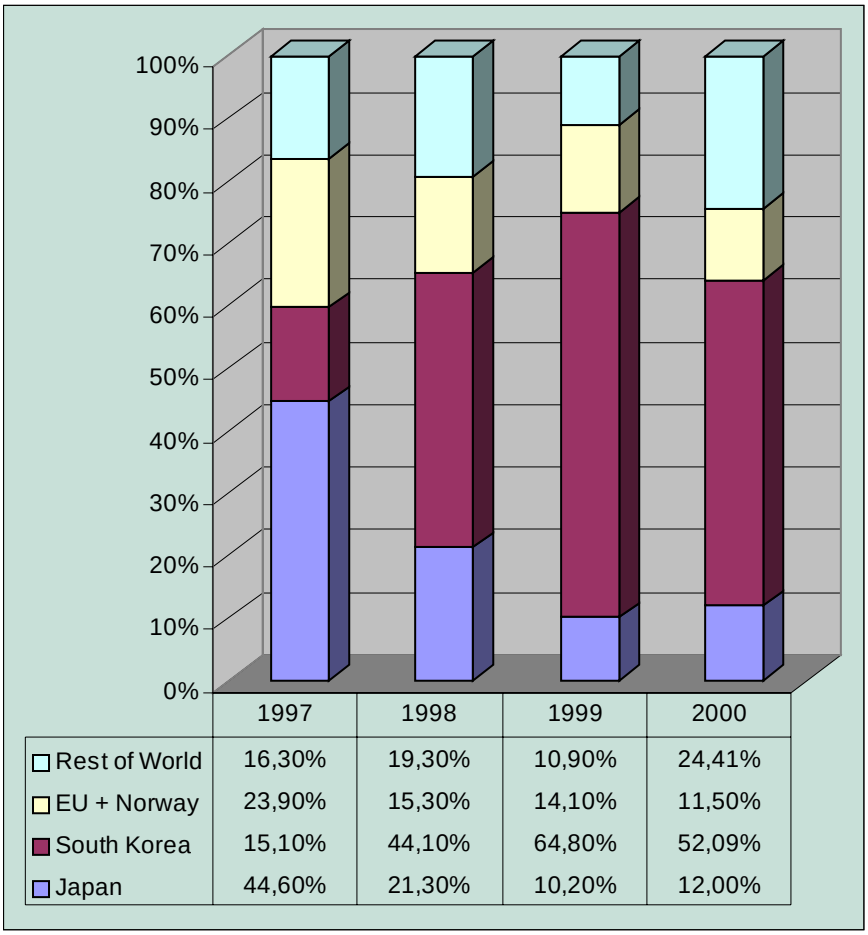
– Reste du monde: 23,47 %

Dans l'analyse des parts de marché en 2000, il convient également de tenir compte d'un autre facteur important, à savoir le fait que, en vertu du règlement n° 1540/98 du Conseil, les aides au fonctionnement ont été supprimées dans l'UE pour tout contrat de construction navale signé à compter du 1er janvier 2001. Du fait de cette date butoir, un grand nombre de commandes ont été passées auprès des chantiers navals de l'UE au cours des dernières semaines de l'année 2000. On constate en effet que le volume global des nouvelles commandes enregistrées par les chantiers navals de l'UE en 2000 a augmenté de 64,5 % par rapport à 1999, soit une progression supérieure à l'accroissement global sur le marché mondial (56 %). Conformément aux prévisions, les commandes se sont donc faites plus rares au cours des deux premiers mois de 2001. Seules les statistiques à plus long terme permettront de déterminer s'il y a bien eu une progression réelle du nombre de commandes ou si, comme prévu, la hausse observée n'était qu'une simple anticipation. Au Japon, où la demande intérieure a toujours occupé une place importante, les chantiers navals ont bénéficié de nouvelles commandes d'armateurs japonais, notamment pour la construction de vraquiers. Le secteur japonais de la construction navale est néanmoins en pleine restructuration, qui se traduit par la fermeture de certains chantiers de plus petite taille, ainsi que par des fusions entre grands constructeurs. Les autorités japonaises ont pour objectif de réduire le nombre de grands groupes de construction navale de sept à trois ou quatre. Deux fusions au moins sont envisagées: celle de Hitachi Zosen et NKK Corp. est en cours, celle de Mitsui Engineering and Shipbuilding, Kawasaki Heavy Industries et Ishikawajima-Harima Heavy Industries faisant l'objet de discussions concrètes. La restructuration devrait se poursuivre, les chantiers navals japonais étant les principales victimes des pratiques agressives de la Corée en matière de prix, qui détournent les armateurs européens des chantiers japonais auprès desquels ils passaient habituellement commande.

La restructuration se poursuit également dans l'UE; les deux grands constructeurs navals espagnols ont fusionné, le plus grand groupe italien est en cours de privatisation et, en Allemagne, des efforts sont déployés en vue de consolider certains segments du secteur de la construction navale par des fusions.

Le graphique ci-dessous présente les résultats de l'analyse des parts de marché sur le segment crucial des porte-conteneurs, qui dominent les transports maritimes réguliers au long cours entre les principaux centres économiques mondiaux et qui sont essentiellement exploités par des compagnies maritimes européennes.

Figure 2 - Parts de marché en termes de nouvelles commandes de porte-conteneurs, exprimées en pourcentage du volume en tbc, 1997-2000



	1997	1998	1999	2000
Rest of World	16,30%	19,30%	10,90%	24,41%
EU + Norway	23,90%	15,30%	14,10%	11,50%
South Korea	15,10%	44,10%	64,80%	52,09%
Japan	44,60%	21,30%	10,20%	12,00%

Source: *Lloyd's Register of Shipping*

Les conclusions des trois rapports précédents sur la situation de la construction navale sont confirmées. La Corée domine le segment des très grands porte-conteneurs ("post-Panamax"), ne laissant ainsi aux constructeurs européens, dont la part de marché a encore régressé en ce qui concerne les porte-conteneurs, que les plus petits tonnages auxquels les chantiers navals coréens sont mal adaptés du fait de leur taille. Il convient de noter que la tendance à construire des navires de très grande taille stimule automatiquement la demande de navires plus petits, dont on a besoin pour acheminer le fret vers les grands navires qui circulent entre les plates-formes portuaires majeures. Cette demande supplémentaire a principalement bénéficié aux chantiers navals sitúés en dehors de l'UE, par exemple en Pologne et en Croatie, ce qui explique l'importante hausse de la part de marché du "reste du monde". Ces commandes ne représentent qu'un volume commercial réduit par rapport à celui généré par la demande initiale de très grands navires. En résumé, si la part de marché des chantiers navals de l'UE s'est encore érodée sur le segment des porte-conteneurs, la Corée a conservé sa position dominante, bien que dans une mesure légèrement moindre.

2.2. Évolution des prix

Dans le courant des deuxième et troisième trimestres 2000, les prix ont commencé, sur certains segments de marché, à regagner le terrain perdu depuis la crise asiatique de 1997. Cette remontée concerne essentiellement les transporteurs de vrac liquide et sec, les méthaniers et, dans une certaine mesure, les porte-conteneurs. Étant donné l'amélioration des taux de fret due à la hausse des prix du pétrole ou à l'expansion des échanges, les armateurs étaient disposés à payer une prime, en particulier pour obtenir une livraison plus rapide des navires commandés.

Certains analystes du marché tels que Clarkson Research établissent un relevé mensuel des prix des principaux types de navires. Ces chiffres sont en quelque sorte devenus une référence, principalement pour les courtiers maritimes, bien que d'autres sources publient également les prix pratiqués (le *Lloyds Shipping Economist*, par exemple). Il convient de noter que les informations de Clarkson sont largement utilisées par la KSA (Association des constructeurs de navires coréens) pour attester la reprise du marché. Les tableaux ci-dessous présentent les chiffres les plus récents; ils sont tirés du numéro de décembre 2000 du *Clarkson World Shipyard Monitor*. Ils comparent les prix enregistrés à la fin de l'année 1999 à ceux pratiqués en novembre 2000, pour différents types de vraquiers d'abord et pour d'autres types de navires ensuite (désignés sous l'appellation de "navires spécialisés" par Clarkson Research).

Tableau 1 – Chiffres de Clarkson Research sur les prix de vraquiers (jusqu'en novembre 2000)

Type de navire			**Prix (en millions d'USD)**		**Évolution**
			1999	**2000**	
Pétroliers	VLCC	300 000 tpl	69,0	76,0	10,1 %
	Suezmax	150 000 tpl	42,5	52,0	22,4 %
	Aframax	110 000 tpl	33,0	41,0	24,2 %
	Panamax	68 000 tpl	31,0	35,5	14,5 %
	Handy	47 000 tpl	26,0	29,0	11,5 %
Vraquiers	"Le Cap"	170 000 tpl	35,0	40,0	14,3 %
	Panamax	75 000 tpl	22,0	22,0	0,0 %
	Handymax	51 000 tpl	20,0	20,5	2,5 %
	Handysize	30 000 tpl	15,5	15,0	-3,2 %

Tableau 2 – Chiffres de Clarkson Research sur les prix de navires spécialisés (jusqu'en novembre 2000)

Type de navire		Prix (en millions d'USD)		Évolution
		1999	2000	
Transporteur de GNL	138 000 m3	165,0	172,5	4,5 %
Transporteur de GPL	78 000 m3	56,0	60,0	7,1 %
Porte-conteneurs	400 EVP	8,5	10,0	17,6 %
Porte-conteneurs	1 100 EVP	17,5	18,0	2,9 %
Porte-conteneurs	3 500 EVP	38,0	41,5	9,2 %
Navire roulier	1 200 - 1 300 lm	21,5	20,0	-7,0 %
Navire roulier	2 300 - 2 500 lm	32,5	33,0	1,5 %
Navire à entrepont	15 000 tpl	13,0	13,8	6,2 %

Le tableau fait apparaître de fortes hausses des prix des pétroliers au cours de la période de onze mois observée. L'augmentation moyenne est, pour tous les types mentionnés ci-dessus, légèrement supérieure à 16 %. Il ressort toutefois d'une analyse détaillée des prix des contrats réalisée pour la Commission par un consultant indépendant que ces chiffres sont beaucoup trop optimistes et ne reflètent pas le niveau réel des prix pour les contrats conclus durant l'année écoulée. Par exemple, le montant de 52,0 millions d'USD cité pour un Suezmax est de loin supérieur aux prix demandés jusqu'à présent par les chantiers navals sud-coréens pour un navire de ce type.

Dans l'ensemble, les hausses indiquées sont moins importantes pour les vraquiers que pour les pétroliers, l'accroissement moyen s'élevant à 3,4 % pour la période étudiée. Ce sont les vraquiers de type "Le Cap" qui enregistrent la plus forte progression, les chiffres étant ici encore considérés comme trop optimistes par rapport aux résultats de l'analyse détaillée des prix des contrats effectuée pour la Commission.

En ce qui concerne les navires spécialisés, le segment le plus important pour la construction navale sud-coréenne est celui des porte-conteneurs, pour lequel Clarkson Research indique une hausse moyenne des prix d'un peu moins de 10 % sur l'année. Une fois encore, ce pourcentage ne correspond pas à l'analyse détaillée des contrats passés en Corée du Sud, comme expliqué dans la suite du présent rapport. Il convient aussi de noter que Clarkson Research n'a pas pris en compte le segment des très grands porte-conteneurs pour lesquels la majeure partie de l'activité sur le marché s'est concentrée en 2000, de sorte que les chiffres de Clarkson Research sont incomplets à cet égard. Le montant mentionné par Clarkson Research pour un transporteur de GNL est difficilement compréhensible étant donné qu'aucun prix de ce niveau n'a jusqu'à présent été relevé pour aucun chantier naval, coréen ou autre.

Les chutes significatives des prix des navires neufs ne s'expliquent pas par les hausses de la productivité, estimées à 5 à 7 % par an au maximum, ni par des innovations radicales comme on en observe notamment dans le secteur des TI. Les

navires sont de grands biens d'équipement dont l'espérance de vie peut atteindre trente ans. Les investissements sont mûrement réfléchis et les innovations techniques sont en général progressives, c'est-à-dire que les armateurs prennent rarement le risque de commander un concept qui n'a pas fait ses preuves. En comparant les prix d'avant la crise asiatique de 1997 aux prix actuels, on constate que le niveau antérieur n'a pas été rattrapé. Les raisons invoquées à l'origine par la Corée pour justifier ses prix considérablement plus bas (à savoir la dépréciation du won, les faibles salaires, les horaires de travail plus longs et les hausses annuelles massives de la productivité) ont pratiquement disparu aujourd'hui, ce qui amène la Commission à s'interroger sur la rentabilité des niveaux actuels des prix. Les prix relevés dans chaque contrat, par type de navire, dans le cadre de l'étude détaillée effectuée pour la Commission sont également disponibles à des fins comparatives. Comme l'indiquent les chiffres ci-après, les prix sont toujours nettement inférieurs, en 2000, à leur niveau d'avant la crise financière asiatique.

Tableau 3 – Comparaison du niveau des prix en 1997 et en 2000 pour certains types de navires

	1997 (*)	**Fin 2000 (*)**	**Évolution en %**	**2000 (**)**	**Évolution en %**
Porte-conteneurs Panamax 3 500 EVP	53,0	41,5	-21,7	38,0	-28,3
Porte-conteneurs 1 100 EVP	20,0	18,0	-10,0	N/A	-
Super-pétrolier (VLCC)	83,0	76,0	-8,4	70,0	-15,7
Pétrolier Suezmax	52,0	52,0	0,0	43,0	-17,3
Vraquier de type "Le Cap"	40,5	40,0	-1,2	39,0	-3,7
Vraquier Panamax	27,0	22,0	-18,5	22,0	-18,5
Transporteur de gaz naturel liquéfié	230,0	172,5	-25,0	155,0	-32,6
Navire à entrepont 15 000 tpl	16,5	13,8	-16,4	n.d.	-

Source: *Clarkson World Shipyard Monitor* (*), Commission (**)

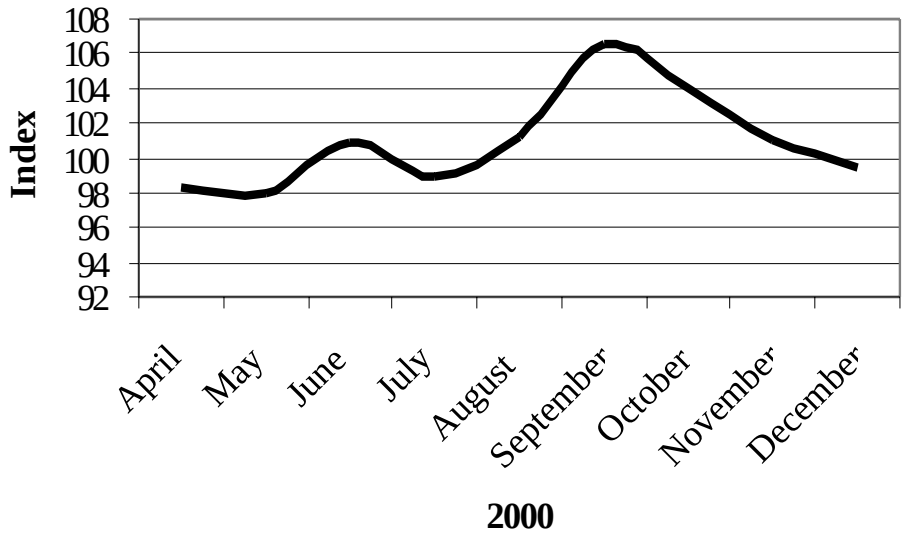
En résumé, les prix indiqués dans le rapport mensuel Clarkson ne concordent pas avec les conclusions de l'étude détaillée et systématique des contrats effectuée pour la Commission, qui est plus amplement décrite au point ci-après. Le troisième rapport sur la construction navale présentait déjà une analyse critique plus spécifique de l'approche utilisée par Clarkson Research, qui n'est pas reprise dans le présent document.

2.3. Analyse détaillée des prix

Les prix pratiqués par les chantiers navals sud-coréens ont systématiquement été relevés dans chaque contrat afin de se faire une idée plus juste de leur évolution que ce qu'indiquent les statistiques publiées à des fins commerciales. Les résultats sont présentés ci-dessous sous la forme d'indices comparant les niveaux actuels des prix au prix moyen pratiqué durant les douze mois précédant le mois d'avril 2000 (indice 100 dans le graphique ci-après); en d'autres termes, ces indices comparent les prix actuels à ceux en vigueur avant la signature des "Agreed Minutes" par l'UE et la Corée du Sud.

Le graphique 3 présente les variations de l'indice global; il fait apparaître l'évolution moyenne pour tous les types de navires produits par l'ensemble des chantiers navals de Corée du Sud.

Figure 3 - Indice général des prix pratiqués par les chantiers navals sud-coréens



Le graphique montre clairement que la tendance à la hausse des prix observée à l'automne 2000 ne s'est pas maintenue. Comme l'explique le troisième rapport sur la construction navale, divers développements ont eu lieu simultanément: les pétroliers et les vraquiers ont bénéficié de la bonne santé du marché des transports et la demande de navires neufs qui en a résulté a entraîné une hausse des prix. Cet effet a été plus marqué dans le cas des pétroliers, dans la mesure où le marché avait commencé à anticiper l'impact de la législation imminente de l'UE et des futures règles de l'OMI sur l'accélération du retrait des pétroliers à simple coque. La situation actuellement favorable du marché des petits pétroliers et la crainte d'assister à une hausse importante des prix lorsque la législation sera entrée en vigueur ont stimulé la demande, de sorte que les chantiers navals ont pu demander des prix plus élevés pour ces types de navires. Les chantiers navals coréens n'étant plus guère en mesure d'accepter des commandes à exécuter rapidement et les chantiers de l'UE n'étant pas à même d'accepter des commandes à ces niveaux de prix toujours très bas et non rentables, les armateurs doivent payer une prime par rapport aux prix de 1998 et de 1999. Quant aux prix des porte-conteneurs, ils ont augmenté au premier semestre 2000, mais se sont quelque peu tassés par la suite, notamment parce que les taux de fret ne sont pas repartis à la hausse comme dans le cas des transporteurs de vrac liquide et que l'accroissement du tonnage des navires représente une nouvelle économie d'échelle qui permet aux armateurs d'opérer à des taux de fret comparativement faibles. Parallèlement, les taux de fret des transporteurs de vrac liquide et sec se sont également stabilisés, exerçant une nouvelle pression à la baisse sur les prix.

La Commission a également analysé l'évolution des prix pratiqués par les différents chantiers coréens. Il est possible de déterminer les points forts et les points faibles d'un chantier en tenant compte de son portefeuille de produits spécifique, de sa situation économique et de la politique des prix qui en résulte. Tandis que Samho

Heavy Industries, qui est désormais placé sous le contrôle de Hyundai Heavy Industries, est parvenu à augmenter ses prix de manière significative (même si les niveaux de prix antérieurs étaient extrêmement faibles et que les niveaux actuels demeurent inférieurs à la moyenne coréenne), la société Hyundai Heavy Industries elle-même et, en particulier, Hyundai Mipo, n'ont pu maintenir des prix plus élevés et sont revenus à des niveaux de prix inférieurs à ceux relevés au début de 2000. Hanjin Heavy Industries and Construction, déjà considéré comme un opérateur relativement prudent dans les rapports précédents, a réussi à relever ses prix de manière durable, ce qui montre que sa stratégie consistant à sélectionner les commandes et à se concentrer sur son activité principale, à savoir la livraison de navires à la société mère, Hanjin Shipping, a été payante.

L'analyse détaillée des prix réalisée pour la Commission montre que le niveau général des prix ne s'est pas redressé et demeure largement en deçà du niveau d'avant la crise asiatique de 1997. Rien n'indique que les chantiers navals coréens sont parvenus à élever le niveau général des prix, comme annoncé à maintes reprises. La Commission maintient donc son point de vue selon lequel les surcapacités notables de la construction navale sud-coréenne, associées au besoin permanent de conclure de nouveaux marchés en vue de garantir une marge brute d'autofinancement suffisante, entravent la reprise des prix, ainsi que du marché en général.

Tous les grands chantiers coréens n'ont pas encore publié leurs comptes pour l'an 2000. Pour ceux qui l'on fait, on constate un effondrement des bénéfices, voire des pertes. Officiellement, les chantiers coréens imputent les pertes aux coûts élevés de désengagement des autres filières du chaebol (en particulier celles du secteur automobile et de la construction). Il est toutefois manifeste que ces pertes s'expliquent essentiellement par les montants très bas des commandes en 1998 et en 1999, tandis que les navires ont été construits et livrés dans des conditions économiques totalement différentes en 2000 (augmentation des salaires, inflation, appréciation du won). La Commission avait prévu cette évolution dans ses rapports précédents.

Une procédure d'examen a été ouverte au titre du règlement n° 3286/94 sur les obstacles au commerce concernant l'intervention présumée de l'État dans le financement du secteur; un rapport sera rédigé à ce sujet et sera présenté aux États membres à la fin du mois de mai 2001.

D'une manière générale, la situation économique des chantiers coréens ne semble pas s'être améliorée. Daedong Shipbuilding Co. demeure placé en liquidation judiciaire, tandis que Halla Heavy Industries et Daewoo Heavy Industries ont été transformés en de nouvelles sociétés, ce qui leur a permis de se défaire de leur dette ou de la rééchelonner. Les autres grands chantiers, Hyundai Heavy Industries, Samsung Heavy Industries et, dans une moindre mesure, Hanjin Heavy Industries and Construction, ont vu leurs bénéfices fondre en 2000 et ont annoncé qu'ils se concentreraient désormais sur les tonnages de plus grande valeur afin de renforcer leur rentabilité en 2001.

3. ANALYSES DETAILLEES DES COUTS

3.1. Mise à jour des études précédentes

Afin de se procurer les données dont elle a besoin, la Commission a recours à des consultants, dont les travaux réguliers ont permis de définir un modèle de ventilation des coûts, comprenant tous les éléments qui, tant au niveau de la construction des navires proprement dite qu'au niveau du chantier naval en général, ont une incidence sur le coût. Les éléments du coût qui servent à construire le modèle englobent les coûts directs (matériaux, main-d'œuvre, équipements, etc.) et les coûts indirects (financement du navire et des installations de production, frais généraux, assurances, etc.). Le calcul du prix de construction comprend également une marge bénéficiaire de 5 %. Le modèle est détaillé à l'annexe I du premier rapport.

À mesure que l'étude progresse, des informations supplémentaires sont recueillies et utilisées pour valider les analyses de coûts antérieures. Les 25 commandes passées à la Corée et étudiées dans les trois premiers rapports ont ainsi été recalculées et les résultats révisés sont présentés ci-dessous. Comme le soulignait déjà le premier rapport, tous les paramètres reposent sur une approche prudente afin que les coûts minimaux calculés pour des projets déterminés ne puissent être aisément contestés. L'analyse actualisée s'accompagne d'hypothèses sur l'inflation. Les commandes passées maintenant étant exécutées sur une période de deux à trois ans, il est de pratique courante d'évaluer les coûts futurs au moment de la livraison.

Dans le cadre du premier rapport sur la construction navale, neuf commandes passées à des chantiers navals sud-coréens ont été examinées. Outre ces commandes, neuf commandes supplémentaires ont été analysées dans le second rapport et sept autres dans le troisième rapport. La Commission a veillé à opérer une sélection équilibrée des marchés de construction navale à étudier, en tenant compte de l'objectif général de l'exercice, de l'urgence relative de la question et de la disponibilité de données significatives pour la comparaison. La Commission est convaincue que les informations prises en compte dans l'analyse sont les meilleures et les plus fiables dont on puisse disposer actuellement.

Le tableau suivant résume les observations actualisées concernant les 25 commandes passées en Corée:

Tableau 4 – Comparaison des montants des commandes et des coûts de construction calculés pour les nouveaux marchés de construction navale sélectionnés (mise à jour)

	Chantier naval	Type de navire	Armateur	Prix du contrat (en millions d'USD)	Prix normal (en millions d'USD)	Perte/bénéfice en % du prix normal
	Daedong	Transporteur 35 000 tpl	Seaarland	21,5	25,8	-17 %
	Daedong	Vraquier Panamax	Sanama	18,5	26,1	-29 %
	Daedong	Transporteur de produits chimiques 46 000 tpl	Cogema	24,5	30,1	-19 %
(*)	Daewoo	Super-pétrolier (VLCC)	Anangel	68,5	73,6	-7 %
(*)/(**)	Daewoo	Transbordeur	Moby	74,3	89,0	-17 %
(*)	Daewoo	Vraquier Panamax	Chandris	22,5	23,5	-4 %
(*)	Halla	Vraquier Panamax	Diana	18,9	31,0	-39 %
(*)	Halla	3 500 EVP	Detjen	38,0	52,8	-28 %
(*)	Halla	Vraquier de type "Le Cap"	Cargocean	32,0	45,8	-30 %
(*)	HHI	6 800 EVP	P&O Nedlloyd	73,5	81,0	-9 %
(*)	HHI	5 600 EVP	K Line	54,3	59,3	-8 %
(*)	HHI	Transporteur de GNL	Bonny Gas	165,0	182,5	-10 %
(*)	HHI	5 500 EVP	Yang Ming	56,0	64,6	-13 %
	Mipo	Câblier	Ozone	37,3	46,8	-20 %
	Il Heung	Transporteur de produits chimiques 3 700 tpl	Naviera Quimica	10,5	13,0	-19 %
	Samsung	5 500 EVP	Nordcapital	55,0	71,5	-23 %
	Samsung	3 400 EVP	CP Offen	36,0	59,2	-39 %
	Samsung	Transbordeur	Minoan	69,5	94,9	-27 %
	HHIC	6 250 EVP	Conti	62,0	62,7	-1 %
	HHIC	5 608 EVP	Conti	58,0	59,1	-2 %
	HHIC	1 200 EVP	Rickmers	19,5	20,4	-4 %
(***)	HHI	7 200 EVP	Hapag-Lloyd	72,0	81,0	-11 %
	HHI	Pétrolier Suezmax	Athenian Sea Carriers	43,0	50,8	-7 %
	Daewoo	Transporteur de GNL	Bergesen	151,1	148,3	+2 %
	Shina	Transporteur de produits pétroliers	Fratelli D'Amato	21,7	24,1	-10 %

(*) Ces commandes ont également été recalculées sur la base de nouvelles informations concernant l'endettement des entreprises.

(**) Cette commande a été recalculée après la révélation du montant exact du contrat dans le relevé de compte de l'armateur pour 2000.

(***) Cette commande a été recalculée après la révélation du montant exact du contrat dans la presse.

Il convient de noter que, selon le modèle, aucune des commandes étudiées n'a été acceptée à un prix rentable; en d'autres termes, le prix convenu ne permet pas de couvrir les coûts directs et une partie adéquate des frais généraux et du service de la dette (à savoir le remboursement du capital et des intérêts), ni de dégager un bénéfice. La commande d'un transporteur de GNL à Daewoo a permis de dégager un bénéfice marginal, mais uniquement après la prise en compte de la réduction massive de la dette, de près de 80 %, accordée au chantier à l'automne 2000.

Dans la plupart des marchés étudiés, les prix n'atteignent pas non plus le seuil de rentabilité (c'est-à-dire le prix normal, bénéfice non compris). En moyenne, les pertes enregistrées par les chantiers coréens dans le cadre de ces commandes s'élèvent à 16 % environ des coûts réels de construction, en tenant compte de l'inflation. Certaines commandes semblent presque rentables, mais sont exécutées par des chantiers navals qui sont parvenus à réduire leur endettement, soit en émettant de nouvelles actions (HHI), soit en rééchelonnant leur dette (remboursements différés, moratoires sur les intérêts, annulations, échanges de créances contre actifs), comme c'est le cas pour Daewoo et Halla/Samho. La Commission examine actuellement, dans le cadre de la procédure ouverte au titre du règlement sur les obstacles au commerce, si la nouvelle situation d'endettement est conforme aux dispositions de l'OMC.

3.2. Nouvelles études

Depuis le dernier rapport de la Commission, sept nouvelles commandes passées à des chantiers coréens ont été analysées de manière approfondie. L'objectif était de couvrir la plus grande partie possible de la construction navale coréenne, en examinant des commandes spécifiques susceptibles d'intéresser les chantiers de l'UE. Les commandes étudiées sont les suivantes:

– transbordeur (2 unités), 39 600 tbc, à construire par Hyundai Heavy Industries (HHI);

– porte-conteneurs de 7 400 EVP (2 unités), 57 850 tbc, à construire par Samsung Heavy Industries (SHI);

– pétrolier Suezmax (6 unités), 38 250 tbc, à construire par Hyundai Heavy Industries (HHI);

– porte-conteneurs de 2 500 EVP (3 unités), 20 844 tbc, à construire par Daedong Shipbuilding Co. Ltd.;

– transporteur de produits chimiques (4 unités), 20 800 tbc, à construire par Hyundai Mipo;

– pétrolier Aframax (4 unités), 26 650 tbc, à construire par Samho Heavy Industries (SHI);

– hyperpétrolier (4 unités), 70 500 tbc, à construire par Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering (DSME).

Les résultats des nouvelles analyses sont résumés dans le tableau 5.

Tableau 5 – Comparaison des montants des commandes et des coûts de construction calculés pour les navires neufs sélectionnés (nouvelles analyses)

Chantier naval	Type de navire	Armateur	Prix du contrat (en millions d'USD)	Prix normal (en millions d'USD)	Perte/bénéfice en % du prix normal
HHI	Transbordeur	Stena	70,0	88,4	-21 %
SHI	7 400 EVP	OOCL	79,7	94,1	-15 %
HHI	Pétrolier Suezmax	Jebsen	43,0	51,5	-17 %
Daedong	2 500 EVP	EF Shipping	30,0	31,4	-4 %
Mipo	Transporteur de produits chimiques	Bottiglieri	24,5	27,3	-10 %
SHI	Pétrolier Aframax	Chartworld Shipping	33,5	41,3	-19 %
DSME	ULCC	Hellespont	85,0	94,0	-10 %

Les pertes enregistrées dans le cadre de ces nouvelles commandes sont de 14 % en moyenne, contre 16 % pour les commandes étudiées précédemment. Cette "amélioration" s'explique par une légère augmentation du prix des contrats, pour les pétroliers notamment, et, surtout, par un rééchelonnement important de la dette des entreprises, qui a permis de réduire le niveau d'endettement ou d'allonger les périodes de remboursement et, partant, de répartir le poids de la dette sur un plus grand nombre de contrats. Comme il est indiqué dans le troisième rapport, la prise en compte de la nouvelle situation d'endettement des entreprises ne signifie pas que la Commission approuve cette situation, qu'elle considère comme non conforme aux dispositions de l'OMC.

S'agissant de la commande d'un transbordeur à Hyundai Heavy Industries (HHI), l'évaluation des coûts a montré que le prix avait été fixé en dessous du niveau des coûts d'exploitation. Même sans tenir compte de l'inflation, le contrat générera une perte considérable au niveau de l'exploitation et ne prévoit en outre aucune provision pour le remboursement de la dette. Ce contrat se traduira probablement par une perte importante pour HHI. Dans le passé, l'armateur Stena a commandé des navires, y compris des transbordeurs, à divers chantiers de l'UE et d'Extrême-Orient. Il a également commandé des navires similaires à ceux étudiés en Corée, en Finlande et en Espagne. Étant donné qu'au moins un chantier de l'UE a effectivement soumissionné pour le contrat, on peut conclure que ce marché aurait dû être à la portée des chantiers de l'UE et qu'il a finalement été attribué à la Corée en raison des prix très bas proposés. Ce contrat doit donc être considéré comme préjudiciable aux chantiers de l'UE.

En ce qui concerne le porte-conteneurs de 7 400 EVP à construire par Samsung Heavy Industries, le modèle de calcul montre que le montant du contrat couvre les coûts d'exploitation (en tenant compte de l'inflation), mais pas les dépenses extraordinaires, en particulier le service de la dette. Il convient de noter que le montant calculé pour le service de la dette comprend uniquement le paiement des intérêts, et pas les liquidités nécessaires pour le remboursement du capital. On

suppose que dans ces conditions, Samsung continuera à refinancer la dette, plutôt que d'effectuer les remboursements comme prévu. On peut donc conclure que le montant du contrat n'atteint pas deux des objectifs de la société, tels qu'ils ont été définis en février 2001 dans un document de Samsung Securities sur les projets de la société. Premièrement, la société prévoit un retour à une rentabilité substantielle en 2002, à la suite des pertes prévues en 2001. Le prix n'étaye pas cette prévision. Deuxièmement, une réduction massive de la dette est également prévue, et une fois encore, les résultats viennent infirmer ce pronostic.

S'agissant de la commande de six pétroliers Suezmax à Hyundai Heavy Industries, les résultats de l'évaluation des coûts corroborent les résultats précédents concernant HHI, à savoir que le prix ne tient pas suffisamment compte de l'inflation et ne contribue pas au service de la dette. La rentabilité de l'entreprise devrait donc continuer à baisser, contrairement aux prévisions de redressement de Hyundai. Il est possible qu'un autre refinancement soit nécessaire à l'avenir si HHI n'est pas en mesure de servir sa dette. HHI a reçu sept autres commandes de ce type de navires et dans cet ordre de prix au cours des six premiers mois de la période d'observation actuelle.

S'agissant de la commande de porte-conteneurs à Daedong Shipbuilding Co. Ltd., l'évaluation des coûts montre que le marché n'a pas été conclu dans la perspective de dégager des bénéfices, mais dans celle de ne pas enregistrer de pertes. Ce marché diffère donc légèrement de ceux examinés précédemment, qui s'étaient traduits par de lourdes pertes. Une série de facteurs ont particulièrement aidé le chantier à parvenir à ce résultat:

– à la suite de sa mise en faillite, le chantier bénéficie d'un moratoire sur le service de la dette, ce qui signifie que le coût des facilités est très faible;

– les navires doivent être livrés cette année ou au milieu 2002, et l'impact de l'inflation est donc limité;

– les frais généraux du chantier sont largement inférieurs à ceux des chantiers sud-coréens plus importants;

– Daedong dispose d'équipements spécifiques modernes, qui permettent un rendement élevé.

Outre ces facteurs spécifiques, il faut souligner que le prix du navire est relativement bien calculé, notamment par rapport aux plus grands porte-conteneurs des chantiers plus importants. Il convient en outre de noter que Daedong, qui est toujours en liquidation judiciaire, ne peut en principe accepter que des contrats rentables en vue de retrouver sa viabilité économique.

Concernant la commande de transporteurs de produits chimiques à Hyundai Mipo, l'analyse indique que le prix couvre l'inflation et les coûts d'exploitation, mais qu'il ne contribue pas au service de la dette. Si Hyundai Mipo est sensiblement moins endetté que les grands chantiers sud-coréens, il a accumulé une dette considérable en développant ses installations de construction navale (auparavant, il ne s'occupait que de réparations). À ce niveau de prix, un refinancement sera sans doute nécessaire. La rentabilité future n'est pas garantie, étant donné que ce résultat est représentatif du

carnet de commandes du chantier et que les premiers marchés de cette série, qui ont été conclus à des prix inférieurs, sont susceptibles de se traduire par des pertes.

Quant aux pétroliers Aframax commandés à Samho Heavy Industries, l'évaluation des coûts montre que le montant de ce marché est plus intéressant que ceux examinés précédemment, mais qu'il reste inférieur au prix rentable et ne contribue pas au service de la dette de Samho. Selon les analyses précédentes, le rééchelonnement massif de la dette a permis à Halla/Samho de réduire les coûts contractuels de 6 % environ, mais le prix des contrats demeure largement inférieur au seuil de rentabilité. Même si l'on tient compte du prix plus élevé négocié par HHI pour les deux contrats éventuels (34 millions d'USD), le prix est très légèrement inférieur aux coûts d'exploitation calculés, et le contrat ne semble comprendre aucune provision pour le service de la dette. Il convient également de noter qu'aucune provision n'est prévue pour les commissions de gestion de HHI, qui s'ajouteront aux pertes d'exploitation.

Dans le cas de l'hyperpétrolier commandé par Hellespont à Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering, l'analyse montre que le prix couvre les coûts d'exploitation, mais qu'il n'apporte pas de contribution significative au service de la dette de l'entreprise qui a été rééchelonnée. Ces éléments confirment les conclusions précédentes à propos de Daewoo selon lesquelles le montant des marchés ne suffit pas à générer un bénéfice d'exploitation, ni à contribuer au service de la dette, même après un rééchelonnement important, et ce, en dépit d'hypothèses de rendement très élevé.

4. CONCLUSIONS

Ce quatrième rapport confirme les conclusions des trois premiers.

Les commandes de navires neufs ont connu une progression importante en 2000; elles ont en effet augmenté de près de 56 % par rapport à 1999. Cet accroissement a principalement bénéficié aux chantiers navals sud-coréens qui ont ainsi enregistré une nouvelle hausse de leur part de marché. Les constructeurs de l'UE ont aussi profité largement de l'accroissement de la demande de navires, même si, dans le cas de l'UE, la progression a vraisemblablement concerné essentiellement les commandes de navires de croisière. En 2000, la Corée du Sud a consolidé sa position en tant que plus grande nation/région de construction navale du monde et accapare désormais plus de 35 % des commandes de tonnage dans le monde entier.

La part de marché du secteur de la construction navale de l'UE est restée stable en 2000, les pertes réalisées dans certains segments du marché étant compensées par de nouvelles commandes de navires de croisière. La moitié du volume (en tbc) produit en Europe en l'an 2000 concerne ce type de navires pour lesquels la concurrence des pays d'Extrême-Orient est jusqu'à présent inexistante. Si l'on tient compte des commandes de navires de croisière, la part de marché de l'UE (y compris la Norvège) s'élève à 18 % environ (en tonnes brutes compensées); si, en revanche, l'on exclut ces commandes des chiffres globaux, la part de marché des chantiers navals de l'UE en termes de nouvelles commandes passées en 2000 n'atteint pas 10 %.

Les prix des navires neufs semblent s'être redressés en 2000 sur certains segments du marché, après les niveaux très bas observés au lendemain de la crise asiatique de

1997. La Commission a étudié les prix proposés par les chantiers navals sud-coréens pour chaque contrat. L'analyse montre clairement que la tendance à la hausse des prix observée à l'automne 2000 ne s'est pas maintenue. Le niveau général des prix ne s'est pas redressé et demeure largement en deçà du niveau d'avant la crise asiatique de 1997. Rien n'indique que les chantiers navals coréens ont réussi à élever le niveau général des prix, comme des sources coréennes l'ont annoncé à maintes reprises. La Commission maintient donc son point de vue selon lequel les surcapacités notables de la construction navale sud-coréenne, associées au besoin permanent de conclure de nouveaux marchés en vue de garantir une marge brute d'autofinancement suffisante, entravent la reprise des prix, ainsi que du marché en général.

Depuis le dernier rapport de la Commission, sept nouvelles études de coût approfondies de commandes passées à des chantiers coréens ont été réalisées. Aucun des marchés examinés n'a été conclu à un prix rentable, c'est-à-dire à un prix couvrant les frais de fonctionnement ainsi que le remboursement de la dette et permettant de dégager un bénéfice. Calculées sur cette base, les pertes subies dans le cadre des nouvelles commandes étudiées s'élèvent à 14 % en moyenne.

Conformément à ses obligations de fournir des rapports visées dans le règlement (CE) n° 1540/98, la Commission poursuivra son exercice de surveillance du marché et d'analyse des coûts.

5. BIBLIOGRAPHIE

Règlement (CE) nº 1540/98 du Conseil du 29 juin 1998 concernant les aides à la construction navale, Journal officiel L 202 du 18.7.1998, p. 0001 – 0010

Rapport de la Commission au Conseil sur la situation de la construction navale dans le monde, COM(1999) 474 final du 13.10.1999

Deuxième rapport de la Commission au Conseil sur la situation de la construction navale dans le monde, COM(2000) 263 final du 3.5.2000

Troisième rapport de la Commission au Conseil sur la situation de la construction navale dans le monde, COM(2000) 730 final du 15.11.2000

Règlement (CE) n° 3286/94 du Conseil, du 22 décembre 1994, arrêtant des procédures communautaires en matière de politique commerciale commune en vue d'assurer l'exercice par la Communauté des droits qui lui sont conférés par les règles du commerce international, en particulier celles instituées sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), Journal officiel L 349 du 31.12.1994, p. 0071 – 0078

"Accord sur les conditions normales de concurrence dans l'industrie de la construction et de la réparation navales marchandes" de l'OCDE, acte final signé en décembre 1994 par la Commission des Communautés européennes et les gouvernements de la Finlande, du Japon, de la République de Corée, de la Norvège, de la Suède et des États-Unis.

"Accord sur les crédits à l'exportation de navires" de l'OCDE, 1994.