



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 13.10.1999
COM(1999) 474 final

RAPPORT DE LA COMMISSION AU CONSEIL

sur

LA SITUATION DE LA CONSTRUCTION NAVALE DANS LE MONDE

TABLE DES MATIERES

1.	Introduction	page 1
2.	Analyse générale du marché	page 2
	Offre et demande	page 2
	Évolution des prix	page 4
	Parts de marché	page 5
	Structure du marché	page 6
	Le segment des porte-conteneurs	page 7
	Conclusions du chapitre 2	page 8
3.	Surveillance et analyse détaillées du marché	page 9
	Nature des contrats de construction navale	page 9
	Étude sur la surveillance du marché de la construction navale	page 10
	Commandes analysées	page 10
	Incidences sur les chantiers communautaires	page 12
	Secteur financier sud-coréen	page 13
	Conclusions du chapitre 3	page 14
4.	Conclusions et actions recommandées	page 15
5.	Liste des tableaux et des graphiques	page 17
6.	Bibliographie	page 18
	Annexe I	Présentation du modèle de coût utilisé
	Annexe II	Présentation des chantiers navals étudiés (Halla, Daedong and Daewoo)
	Annexe III	Données pour les graphiques

1. Introduction

Le marché mondial des navires marchands et l'industrie mondiale de la construction navale sont confrontés à de graves difficultés en raison de la chute des prix de la construction navale et de la perspective de voir la demande se stabiliser à un faible niveau pendant plusieurs années. On s'attend à une augmentation de la surcapacité de l'industrie de la construction navale au cours des prochaines années à la suite de la mise en place de nouvelles installations (également dans les "nouveaux" pays en passe de devenir de grands constructeurs navals, comme la Chine), de la conversion potentielle de chantiers navals à la production commerciale et de l'augmentation de la productivité.

Une industrie de la construction navale compétitive est importante pour l'Union européenne dans la mesure où elle contribue à son développement économique et social en fournissant des débouchés substantiels à toute une série d'autres industries et en maintenant l'emploi dans un certain nombre de régions dont beaucoup souffrent déjà d'un taux de chômage élevé. D'autre part, la construction navale ayant recours à diverses technologies avancées pour ses produits et sa production, elle est un élément important dans une culture industrielle développée.

Malheureusement tous les efforts visant à créer un environnement durable pour les chantiers navals de l'UE ont gravement souffert des répercussions de la crise en Asie et du fait que l'accord de l'OCDE sur les conditions normales de concurrence dans l'industrie de la construction et de la réparation navales marchandes du 21 décembre 1994 n'est pas entré en vigueur – un accord que la Communauté a ratifié en estimant qu'il représenterait la solution la meilleure pour permettre aux chantiers navals communautaires d'affronter la concurrence dans des conditions commerciales équitables. En particulier, principalement entre 1994 et 1996, les chantiers navals coréens ont accru leurs capacités dans une mesure que les conditions du marché mondial ne justifient pas et ils doivent maintenant rentabiliser ces capacités excédentaires.

Le règlement (CE) n° 1540/98 du Conseil, du 29 juin 1998, établissant un nouvel ensemble de règles en matière d'aides d'État au secteur de la construction navale pour la période 1999-2003, est destiné à aborder la question globale de l'avenir de l'industrie communautaire de la construction navale dans un contexte où, en l'absence d'accord OCDE, on ne peut pas s'attendre dans un proche avenir à une discipline internationale dans ce secteur. Le règlement oblige aussi la Commission européenne de présenter au Conseil un rapport sur la situation du marché et d'évaluer si les chantiers européens sont touchés par des pratiques anticoncurrentielles. S'il est établi que de quelconques pratiques anticoncurrentielles causent des dommages à l'industrie, la Commission devra, le cas échéant, proposer au Conseil des mesures pour résoudre ce problème.

Le présent rapport analyse la situation actuelle du marché, particulièrement en ce qui concerne la production des chantiers navals asiatiques, et présente une première série de lignes d'action pouvant être envisagées pour résoudre les problèmes que posent certains contrats de construction navale préjudiciables ou certaines pratiques commerciales contraires aux règles de l'économie de marché de la part de concurrents d'Extrême-Orient. Ce rapport répond donc aux exigences du règlement (CE) n° 1540/98 du Conseil. Comme il s'agit du premier rapport de ce type et que d'autres suivront, il ne vise pas à couvrir la totalité de la construction navale mondiale dans tous ses aspects technologiques et économiques, mais à mettre en évidence les problèmes et développements les plus importants et récents pour fournir des orientations en vue d'actions futures. Des mesures complémentaires seront éventuellement nécessaires et, le cas échéant, seront abordées dans des rapports ultérieurs.

2. Analyse générale du marché

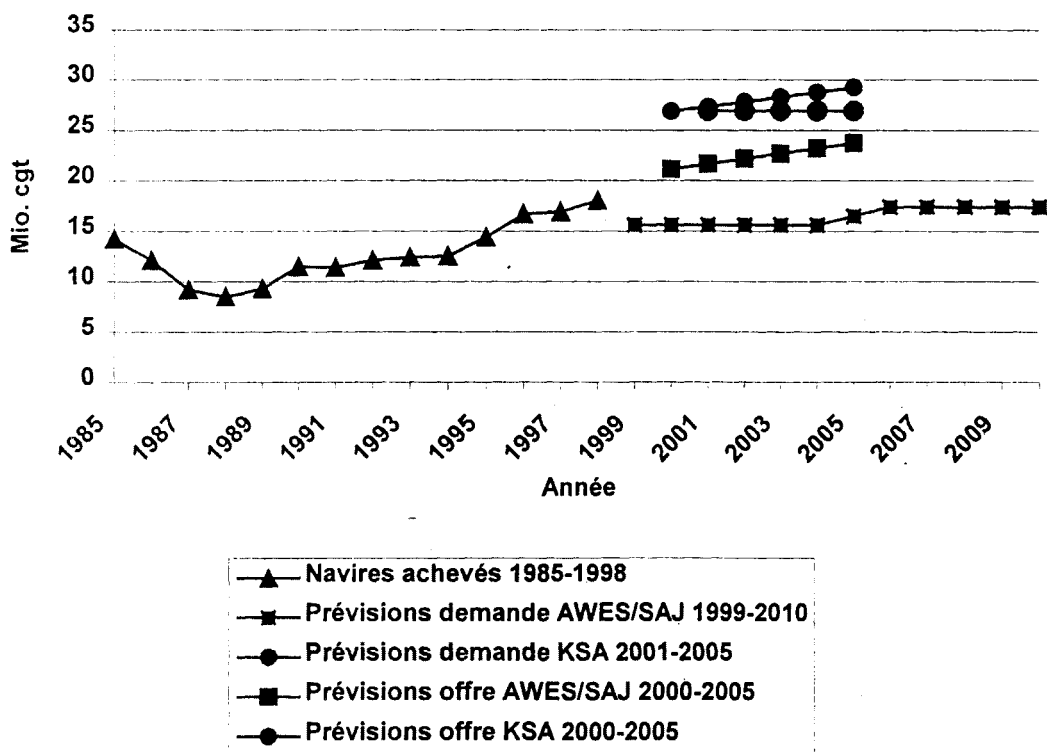
Offre et demande

Le marché mondial de la construction navale est déséquilibré depuis longtemps et tous les acteurs du marché estiment que cette situation persistera voire se détériorera. On estime d'une manière générale que la demande, en particulier, est dans une phase de baisse prolongée. La figure 1 montre que les prévisions en matière d'offre dépassent toujours celles relatives à la demande. Bien que les principales associations de constructeurs navals, à savoir l'AWES (Association des constructeurs navals d'Europe de l'Ouest) et la SAJ (Association des constructeurs navals du Japon) d'une part, et la KSA (Association des constructeurs navals de Corée) d'autre part, prévoient des chiffres différents pour la demande et l'offre futures (la demande restant généralement stable) et même si leurs avis divergent sur l'importance du manque de demande, tout le monde s'accorde à dire que l'écart entre l'offre et la demande va s'accroître.

La capacité mondiale de construction de nouveaux navires s'élève actuellement à un total de quelque 20 millions tbc (tonnes brutes compensées, une mesure qui combine la taille du navire et l'effort de construction nécessaire pour le type de navire en question). Le total des commandes de nouveaux navires atteignait 20,935 millions tbc en 1997 et 18,359 millions tbc en 1998. Au cours du premier semestre 1999, les nouvelles commandes portaient sur 7,86 millions tbc, ce qui indique que l'écart entre l'offre et la demande se creuse effectivement de plus en plus et que 1997 et 1998 étaient des années exceptionnelles en ce qui concerne le rapport offre/demande.

Fig. 1*

Navires achevés 1985-1998, prévisions de l'AWES/SAJ et de la KSA en matière d'offre et de demande, en



* Les données sur lesquelles se fonde le graphique et les références concernant les sources se trouvent dans l'annexe III.

millions tbc

Il convient de noter que la production en 1998 n'avait atteint que le niveau de 1978 après de nombreuses années de déclin. En outre, 1998 était une année pendant laquelle un grand nombre de commandes ont été passées et de nombreux navires ont été achevés, en partie à cause d'une baisse anormale des prix à partir du début de 1997 et d'une forte augmentation de la demande de navires à passagers reflétant l'expansion du marché de la croisière.

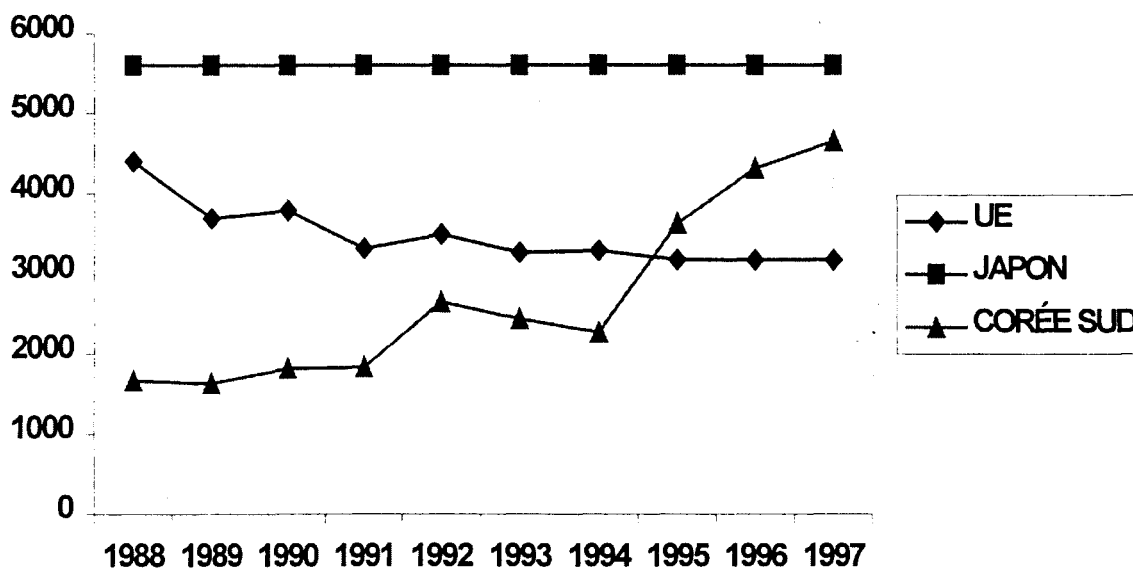
Dans ces conditions, il est peu improbable que le marché se stabilisera bientôt, à moins d'une réduction à grande échelle des capacités de construction de navires neufs.

L'élément le plus perturbant est la forte baisse des prix des navires neufs (voir paragraphe suivant), ce qui a eu des répercussions importantes sur la demande. Les armateurs réagissent à des prix historiquement bas en passant des commandes qui peuvent être considérées comme des "paris sur l'avenir", c'est-à-dire qu'à des prix plus élevés, certains navires ne seraient commandés que plus tard ou pas du tout. On peut s'attendre à ce que ce type de demande supplémentaire au cours des dernières années sera compensé par une demande beaucoup plus faible ultérieurement, ce qui permet difficilement aux chantiers navals de garder un carnet de commandes équilibré et un niveau d'emploi constant.

En ce qui concerne l'offre, le marché est toujours dominé par trois grandes régions: la Corée du Sud, le Japon et les États-Unis; ensemble, ils détiennent une part de marché de quelque 80 %. C'est la raison pour laquelle le présent rapport se concentre sur ces régions et les produits les plus importants de l'industrie de construction navale. Les niches de marché et les activités de construction navale situées en dehors de ces trois grandes régions ne seront pas abordées ici.

Fig. 2

Capacité de construction disponible au Japon, en Corée et dans l'UE, en milliers de tbc, 1988-1997



En Corée, la capacité de construction navale est passée d'environ 1,7 millions tbc en 1988 à 4,6 millions tbc en 1997 (+ 170 %). Au cours de la même période, la capacité aux États-Unis a baissé en passant de 4,4 millions tbc en 1988 à 3,1 millions tbc en 1997 (- 29,5 %). Dans la troisième grande région de construction navale, le Japon, la capacité est restée stable à 5,6 millions tbc. L'augmentation de l'offre est attribuable principalement à l'expansion enregistrée en Corée du Sud depuis 1994.

Comme la Corée n'a pas communiqué à l'OCDE de chiffres sur les capacités en tbc dans le passé, ces chiffres ont été calculés sur la base du tonnage brut achevé en utilisant différents facteurs de conversion qui reflètent l'évolution de la gamme des produits des chantiers coréens (voir annexe III).

Évolution des prix

Comme nous l'avons déjà mentionné, le prix des navires neufs a fortement baissé avec l'augmentation des capacités et certains constructeurs tentent désespérément d'obtenir des commandes pour rentabiliser ces capacités. Des cas précis seront examinés au chapitre 3. Il est évident que la baisse des prix n'est pas homogène: on utilise différents types de navire pour différentes activités, le taux de fret (en tant que principal paramètre du rendement des investissements) dépend des marchandises transportées et des zones d'échange en question, l'attitude des armateurs varie en fonction du marché. Le tableau ci-dessous fournit certaines indications sur la baisse des prix pour un certain nombre de types de navire qui peuvent être considérés comme représentatifs de la majeure partie des nouveaux navires marchands. Les prix sont des moyennes calculées sur la base des informations disponibles relatives aux contrats. La baisse était et les prix ont atteint maintenant un niveau qui, dans de nombreux cas, ne permet pas aux chantiers navals de couvrir les frais d'exploitation.

Tableau 1
Évolution du prix des navires neufs (en millions de dollars US)

	1997	1998	Mars 1999
Porte-conteneurs Panamax	53,0	42,0	37,5
Porte-conteneurs 1100 EVP	20,0	18,0	17,0
Superpétrolier (VLCC)	83,0	72,5	69,5
Vraquier de type "Le Cap"	40,5	33,0	31,5
Vraquier Panamax	27,0	20,0	18,5
Navire à entrepont 15.000 dwt	165	14,0	13,5

Source: Clarkson World Shipyard Monitor

Les prix pour 1997 et 1998 sont une moyenne des prix publiés durant les deux années respectives. Pour 1999, les prix sont une moyenne des prix publiés durant le premier trimestre.

Tableau 2
Évolution du prix des navires neufs (pourcentage de changement annuel)

	1997/1998	1998/1999	1997/Mars 1999
Porte-conteneurs Panamax	-20,75 %	-10,71 %	-29,25 %
Porte-conteneurs 1100 EVP	-10,00 %	-5,56 %	-15,00 %
Superpétrolier (VLCC)	-12,65 %	-4,14 %	-16,27 %
Vraquier de type "Le Cap"	-18,52 %	-4,55 %	-22,22 %
Vraquier Panamax	-25,93 %	-7,50 %	-31,48 %
Navire à entrepont 15,000 dwt	-15,15 %	-3,57 %	-18,18 %

La plus forte baisse des prix a été enregistrée pour les vraquiers Panamax et les porte-conteneurs Panamax. Ces deux types de navire sont très importants pour l'industrie coréenne de la construction navale en général et pour certains chantiers en particulier. Le présent rapport tentera d'indiquer la mesure dans laquelle les concurrents coréens ont ciblé ces segments du marché et comment ceci a influencé les prix (et par conséquent créé une "demande artificielle").

Il convient de noter que cette baisse importante des prix, qui touche tous les principaux types de navire, non seulement menace la rentabilité des chantiers navals mais pose aussi des problèmes au secteur des

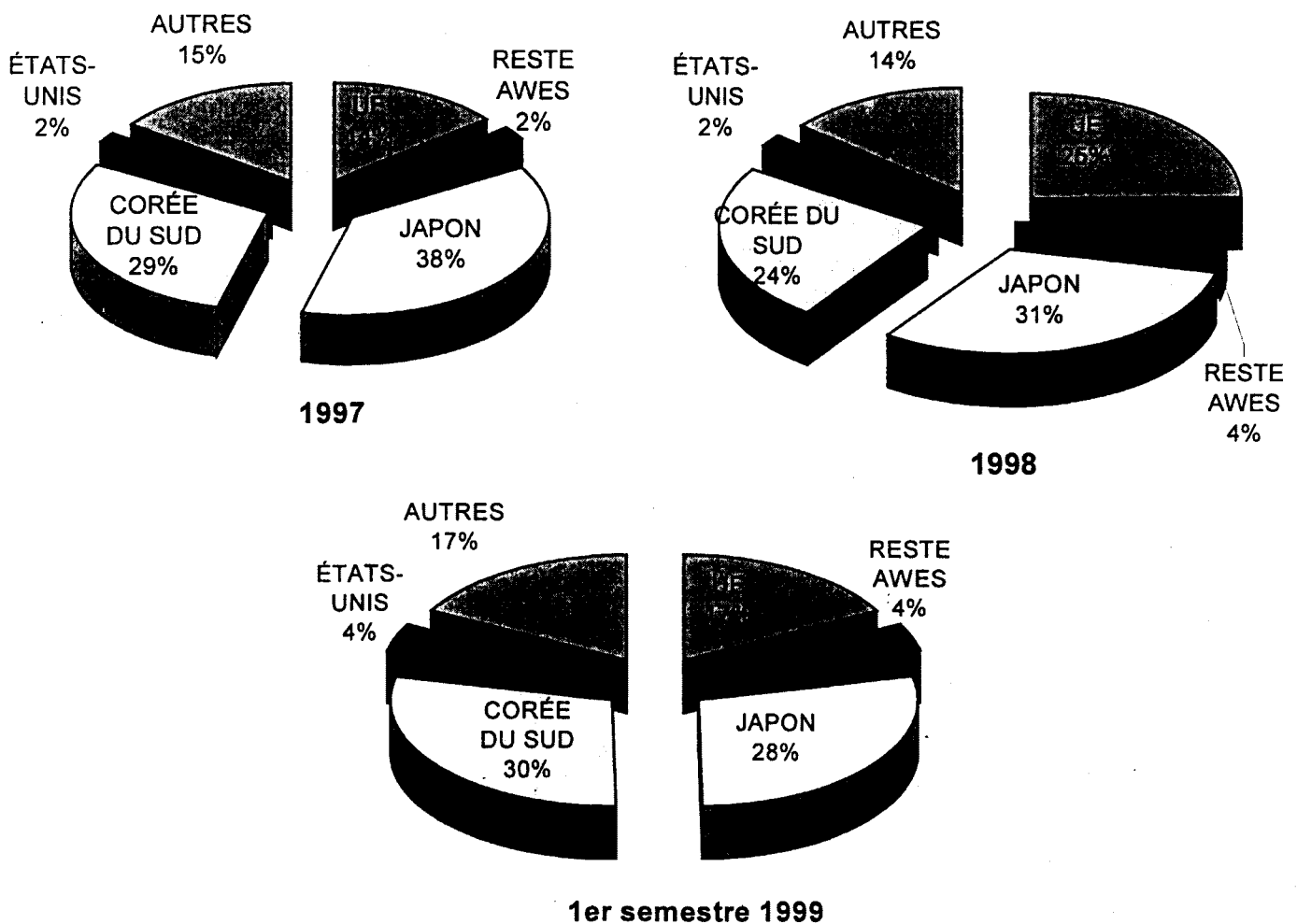
transports maritimes, étant donné que la valeur d'actif des tonnages commandés avant la baisse des prix doit être réévaluée. Lorsque la valeur d'actif est plus basse, les créanciers exigent des garanties supplémentaires, ce qui augmente les coûts de financement et réduit les profits des armateurs.

Parts de marché

La concurrence acharnée sur le marché de la construction navale et la baisse spectaculaire des prix ont conduit à une redistribution des parts de marché. La figure 3 indique la répartition des parts de marché par pays et région de 1997 au premier semestre de 1999. On peut certes faire valoir que cette période était exceptionnelle pour plusieurs raisons, mais une analyse de l'évolution du marché sur une période plus longue déborderait le cadre du présent rapport. Une perspective plus large ne donnerait d'ailleurs pas une image globale différente d'un marché en difficulté.

Fig. 3

Parts de marché mondial par pays/région (nouvelles commandes en tbc), 1997, 1998 et 1^{er} semestre de



1999

L'augmentation sensible de la part de l'UE pour les nouvelles commandes en 1998 était due à la crise asiatique et aux problèmes de financement qui en résultaient; elle ne peut pas être considérée comme s'inscrivant dans une tendance plus générale. Au cours du premier semestre de 1999, les chantiers navals de Corée du Sud n'ont enregistré presque aucune commande parce que les armateurs avaient adopté une attitude attendiste et les banques n'étaient pas en mesure d'assurer le financement. Le redressement de la

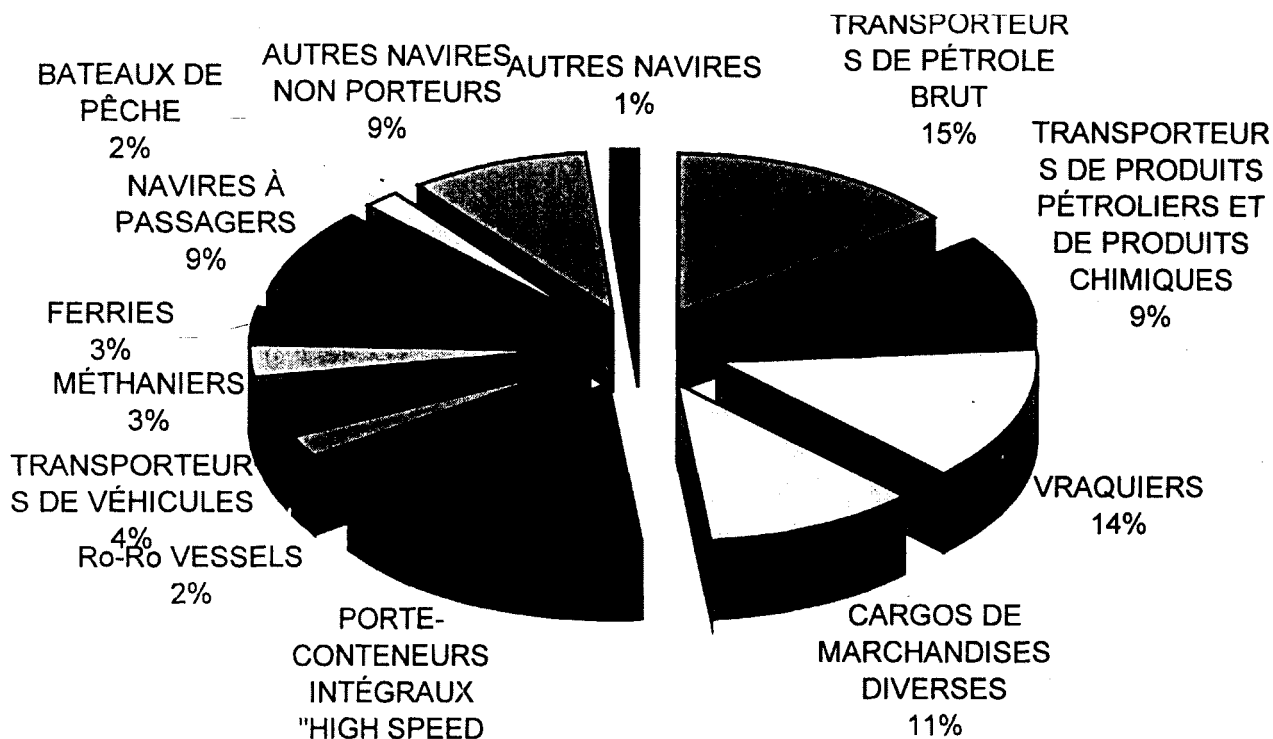
part de marché de la Corée au cours du second semestre de 1998 est donc d'autant plus remarquable. On constate que la part de marché de la Corée est de nouveau en augmentation après que les problèmes de financement spécifiques et les incertitudes économiques en 1998 ont été surmontés. La Corée du Sud a maintenant une part de marché qui est la plus grande qu'elle a jamais détenue et a même dépassé le Japon (un objectif déclaré du gouvernement et de l'industrie coréens). La Chine a réussi elle aussi à accroître sa part de marché, ce qui se traduit par l'augmentation de la catégorie "autres". Les États-Unis jouent un rôle mineur sur le marché mondial de la construction navale, mais diverses mesures protectionnistes (Chapitre XI, Jones Act, commandes de la marine) permettent aux chantiers américains de poursuivre leurs activités et, dans certaines conditions, de revenir à la construction navale marchande dans le futur. Les données relatives aux navires achevés (voir annexes) font apparaître une structure comparable.

Le Japon, qui jusqu'à présent a su "amortir" la tendance négative du marché grâce à la demande nationale, a enregistré une baisse de quelque 20 % des nouvelles commandes au cours des six premiers mois de 1999. En conséquence, les chantiers ont commencé à se réorganiser et il est de plus en plus question de consolider en quatre groupes les sept plus grands chantiers navals japonais. La part de marché de l'UE a diminué au cours du premier semestre de 1999, ce qui concorde avec la tendance à plus long terme. Les chantiers navals de l'UE sont soumis à une pression croissante, ce dont témoigne notamment le fait que le groupe britannico-norvégien Kværner (le plus grand groupe de construction navale d'Europe) a décidé, au début de 1999, de vendre toutes ses activités de construction navale en faisant valoir qu'elles engendraient des profits insuffisants pour rester attrayantes aux yeux des investisseurs et des actionnaires de Kværner. En outre, deux chantiers navals européens ont été fermés ou le seront prochainement (Aarhus Flydedok au Danemark et Les Ateliers et Chantiers du Havre en France, respectivement).

Structure du marché

La figure 4 donne un aperçu général de la répartition des types de navires commandés en 1998. Les segments de marché les plus importants sont ceux des transporteurs de pétrole brut, des vraquiers, des transporteurs de produits pétroliers et de produits chimiques, des cargos de marchandises diverses, des porte-conteneurs et des navires à passagers. Les chantiers navals de l'UE, qui ont pratiquement cessé de construire des navires dans les segments de marché à grand volume des transporteurs de pétrole brut, des vraquiers et des cargos de marchandises diverses, sont maintenant confrontés aussi à une concurrence croissante dans les segments des transporteurs de produits pétroliers et de produits chimiques, des transbordeurs et des porte-conteneurs purs. Seuls les navires à passagers et certains types de transbordeurs restent des domaines dans lesquels l'Europe occupe une position dominante parce que les chantiers navals de l'UE restent à la pointe de la technologie dans ce secteur et attirent par conséquent encore la plupart des commandes. Il convient de noter toutefois qu'un grand organisateur de croisières européen a conclu récemment deux contrats importants avec un chantier naval japonais qui pourraient finir par mettre en danger la position dominante que les chantiers de l'UE occupent encore sur le marché. Malgré de gros efforts pour innover et accroître la productivité, les chantiers de l'UE ont vu leur part de marché baisser constamment au profit de concurrents asiatiques, même dans des segments où ils occupaient jusqu'à présent une position dominante.

Fig. 4



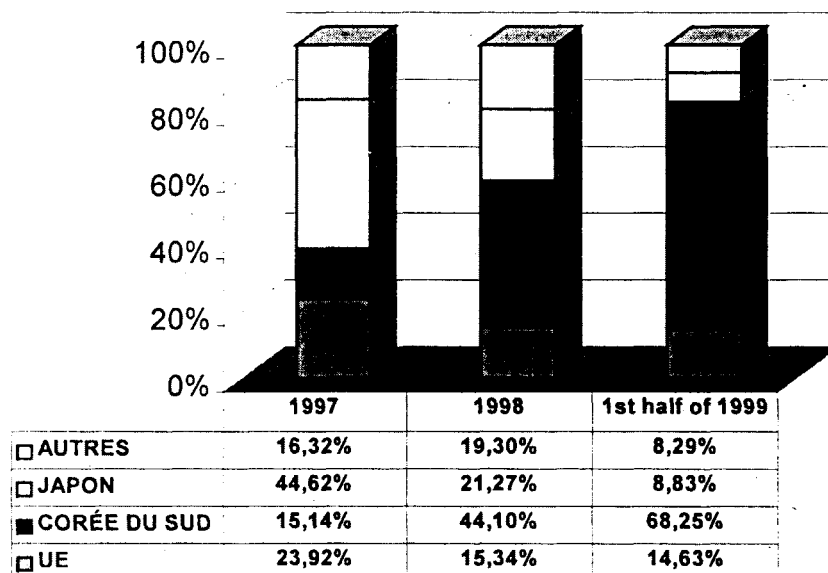
Parts du marché mondial par type de navire (commandes en tbc), 1998

Le segment des porte-conteneurs

En termes de tbc, les porte-conteneurs représentaient le plus grand segment du marché en 1998. Ces navires constituaient l'un des principaux produits des chantiers japonais et européens dans le passé et sont l'"épine dorsale" du trafic de ligne mondiale. Les chantiers européens avaient des compétences techniques particulières dans le domaine des très grands porte-conteneurs (post-Panamax), des navires qui sont exigeants sur le plan technologique et dont la conception se fonde sur des principes différents et plus complexes. Comme les concurrents coréens ciblent manifestement l'ensemble du segment des porte-conteneurs, ceci mérite une analyse plus détaillée. La figure 5 montre l'évolution des parts de marché du Japon, de la Corée du Sud et de l'UE ainsi que le volume global des commandes en 1997, en 1998 et au cours du premier semestre de 1999.

Fig. 5

Évolution des parts de marché du Japon, de la Corée du Sud et de l'UE pour les porte-conteneurs (commandes en tbc), de 1997 au 1^{er} semestre de 1999



Depuis 1997, les chantiers coréens ont connu des succès très importants sur le marché des porte-conteneurs. Bien que les statistiques indiquent que les chantiers coréens ont accru leur part de marché aux dépens des concurrents japonais et d'autres pays non membres de l'UE, il est évident que les chantiers de l'UE n'ont pas pu participer à la forte hausse des commandes en 1998 dans la même mesure que la Corée et semblent devoir se concentrer sur le maintien de leur part de marché relativement faible d'environ 15 %, alors que la part de la Corée a maintenant atteint presque 70 % en termes de tbc. Il convient de noter que les commandes globales (total mondial en tbc) de porte-conteneurs ont augmenté de 30 % entre 1997 (2,43 millions tbc) et 1998 (3,16 millions tbc) et s'élevaient à 1,12 millions tbc pour le premier semestre de 1999.

Certains craignent que le marché des transbordeurs et des navires de croisière connaisse la même évolution que celui des porte-conteneurs. Les concurrents asiatiques sont connus pour attirer des commandes de navires sophistiqués en pratiquant des prix extrêmement bas, en espérant qu'ils amélioreront leurs capacités techniques pendant le projet et qu'ils acquerront la renommée nécessaire pour attirer davantage de commandes. Dans le cas des deux navires de croisière commandés au Japon, le chantier naval a indiqué clairement que la commande ne doit pas nécessairement être profitable tant que le chantier est en mesure de fournir la qualité que le marché exige, ce qui lui permet de se placer sur le carnet des organisateurs de croisières. La commande d'un transbordeur à Samsung (voir chapitre 3) semble relever de la même stratégie commerciale.

Conclusions du chapitre 2

- Le marché de la construction navale se caractérise par des surcapacités qui vont très probablement s'accroître en raison de la diminution de la demande et de l'augmentation de l'offre.
- L'augmentation de la capacité de la Corée du Sud, particulièrement entre 1994 et 1996, était la principale cause du maintien et de l'aggravation du déséquilibre et les chantiers coréens ont beaucoup de difficultés à attirer un nombre suffisant de commandes pour couvrir leurs coûts.
- Les prix ont chuté particulièrement pour les types de navires construits en Corée, ce qui a stimulé la demande et augmenté la part de marché des chantiers coréens. C'est dans le segment des porte-conteneurs que la redistribution des parts de marché a été la plus importante, la Corée y occupant maintenant presque une position dominante. La Chine, que beaucoup d'observateurs considèrent comme une future puissance dans le secteur de la construction navale, a également augmenté sa part de marché au cours de la période couverte par le présent rapport.

3. Surveillance et analyse détaillées du marché

Nature des contrats de construction navale

Les navires marchands sont des biens d'équipement présentant certaines caractéristiques particulières qui font que, de l'extérieur, il est difficile d'analyser leur véritable coût de construction. La précision du calcul dépend dans une large mesure des informations concernant le projet en question et des installations de chantier utilisées. Or ces informations restent normalement confidentielles.

- Les navires sont de très grandes structures techniquement complexes constitués généralement d'une coque en acier, d'une superstructure en acier et de nombreux sous-systèmes techniques et éléments d'armement.
- Les navires sont rarement construits en grandes séries et leur conception n'est par conséquent pas uniforme. Divers matériaux provenant d'un grand nombre de fournisseurs sont utilisés dans la construction de navires, ce qui exige une coopération étroite entre les chantiers et les fournisseurs.

Comme il s'agit souvent de commandes uniques, les conditions particulières du chantier naval jouent un rôle important pour ce qui concerne les coûts, la qualité et le calendrier de livraison.

- Les armateurs sont généralement des entrepreneurs individuels ou sont représentés par un petit groupe de personnes. Les commandes sont passées auprès d'un chantier pour chaque projet, ce qui se traduit par de grands volumes de commande et des relations commerciales assez étroites et intimes qui sont rarement transparentes pour le public. Il faut noter toutefois que l'industrie des transports maritimes connaît actuellement un processus de concentration qui affectera aussi la construction navale par la demande de séries plus importantes et d'une conception normalisée.
- Le marché de la construction de navires marchands est un marché global. Les armateurs européens, en particulier, passent commande dans le monde entier en essayant de tirer profit de conditions avantageuses et d'exploiter les différences au niveau des prix et des conditions de financement. Par contre, les armateurs coréens et japonais ont depuis toujours tendance à faire appel à des chantiers nationaux, ce qui garantit à ces derniers un certain volume de commandes.
- Pour l'achat de certains équipements, les armateurs ont souvent des préférences en fonction de l'expérience acquise et de la composition et de la formation de leurs équipages. Quant aux chantiers navals, ils préfèrent avoir un nombre limité de fournisseurs pour assurer une productivité élevée et un flux de production régulier. Ces divergences aboutissent souvent à des négociations détaillées sur la composition des listes de fabricants, ce qui influence également les prix.
- La construction d'un navire étant un travail de longue haleine, les armateurs qui doivent réagir à l'évolution rapide des exigences du marché du fret and de l'économie mondiale préfèrent être livrés le plus rapidement possible, quitte à payer un prix plus élevé. Les chantiers navals qui sont en mesure d'offrir de courts délais de livraison et de les respecter peuvent donc se permettre de pratiquer des prix plus élevés.
- Un autre groupe important d'acteurs dans le secteur de la construction navale est celui des sociétés de classification chargées de l'agrément technique de la conception et de la construction. Pour certains navires sophistiqués aux caractéristiques de conception non normalisées, les détails font l'objet de discussions entre le chantier naval, la société de classification et l'armateur. En fonction du projet, ceci peut conduire à une augmentation ou une diminution du coût.
- Le financement de la construction navale est différent de celui d'autres grands projets d'ingénierie. Les coûts de financement peuvent avoir des conséquences importantes pour le projet et le prix total. Les plans de financement vont du paiement à l'avance au paiement à terme. Dans le premier cas, l'acheteur verse un acompte important, ce qui apporte des gains financiers au chantier naval grâce aux intérêts. Dans le second cas, le chantier naval doit financer une grande partie des coûts de construction, ce qui se traduit par des coûts supplémentaires pour le projet en question.

Ces caractéristiques font qu'il y a un grand nombre de variables qui doivent être prises en considération lorsqu'il s'agit de déterminer le coût réel de production d'un navire et de prouver (ou de réfuter) des allégations de pratiques déloyales en matière de prix.

Étude sur la surveillance du marché de la construction navale

Pour se procurer les données nécessaires, la Commission européenne a recours à des consultants indépendants et fiables. L'étude en cours couvre les aspects suivants:

- Définition d'un modèle de ventilation du coût 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 établir 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 modèle est détaillé dans l'annexe I.

- Critères permettent de déterminer si des pratiques déloyales de la part de concurrents établis en dehors de l'UE sont préjudiciables aux chantiers navals de l'UE. Deux éléments sont pris en considération par l'évaluation: pratiques préjudiciables en matière de prix et droits compensatoires. En ce qui concerne les pratiques préjudiciables en matière de prix, le montant du contrat est comparé avec un montant comparable facturé à un acheteur du pays d'exportation pour l'acquisition d'un bateau similaire (cette "valeur normale" doit correspondre au montant payé ou à payer dans le cadre d'une opération commerciale normale). En ce qui concerne les droits compensatoires, on détermine s'il y a une subvention quelconque au sens de l'accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires (par exemple, une contribution financière des pouvoirs publics ou de tout organisme public comportant soit un transfert direct de fonds, soit la non-perception de fonds normalement exigibles, soit encore la fourniture de biens ou la prestation de services dont la charge incombe normalement à l'entreprise).

L'étude couvre des chantiers navals en Corée, au Japon, en Chine et à Singapour et un grand nombre de types de navire (> 5000 tonnes brutes), principalement les transporteurs de pétrole brut, les vraquiers et les pétroliers-vraquiers-minéraliers, les transporteurs de produits pétroliers et de produits chimiques, les cargos de marchandises diverses et les navires frigorifiques, les porte-conteneurs, les transbordeurs rouliers, les méthaniers, les navires à passagers et les bâtiments hauturiers. L'étude portera sur un total de 33 contrats de construction.

Les commandes de nouveaux navires sont sélectionnées en vue de leur analyse en coopération avec l'industrie européenne de la construction navale de manière à pouvoir disposer de données techniques relatives à des projets comparables et à réduire au minimum les hypothèses techniques et économiques. Compte tenu du caractère délicat d'une telle étude, il faut rester prudent au niveau des paramètres afin que les coûts minimaux calculés pour des projets déterminés ne puissent pas être contestés.

Commandes analysées

Jusqu'à présent, neuf commandes de navires neufs ont été analysées. Toutes ces commandes ont été passées avec des chantiers sud-coréens. La Commission européenne a veillé à une sélection équilibrée en tenant compte de l'objectif politique global de l'étude, de l'urgence relative du problème et de la disponibilité de données significatives pour la comparaison. Si nécessaire, l'étude sera éventuellement étendue à des chantiers navals dans d'autres pays asiatiques. Les cas examinés jusqu'à présent sont les suivants:

- Câbliers (série de 13 navires), 9.280 tbc, à construire par le chantier Hyundai Mipo
- Porte-conteneurs de 3.400 EVP (série de 5), 27.750 tbc, à construire par Samsung Heavy Industries
- Transbordeurs rouliers à passagers (série de 2), 25.200 tbc, à construire par Samsung Heavy Industries
- Porte-conteneurs de 6.800 EVP (série de 2), 52.390 tbc, à construire par Hyundai Heavy Industries
- Porte-conteneurs de 3.500 EVP (série de 2), 28.500 tbc, à construire par Halla Engineering and Heavy Industries
- Vraquier Panamax, 19.500 tbc, à construire par Halla Engineering and Heavy Industries
- Vraquier Panamax, 22.600 tbc, à construire par Daedong Shipbuilding Co. Ltd.
- Transporteur de produits pétroliers, 19.074 tbc, à construire par Daedong Shipbuilding Co. Ltd.
- Superpétrolier (VLCC), 47.100 tbc, à construire par Daewoo Heavy Industries

Les projets sélectionnés ne sont pas tous des commandes confirmées et dans certains cas le financement n'est pas encore assuré, les prix pouvant dès lors être plus ou moins élevés. La Commission européenne

est cependant persuadée que les données introduites dans l'analyse sont actuellement les meilleures dont on peut disposer et que les projets de construction navale sélectionnés donne une bonne idée des conditions financières anormales dans lesquelles les chantiers coréens ont récemment pris des commandes. Comme le modèle de coût est constamment affiné et les analyses antérieures sont actualisées en conséquence, une évaluation finale ne pourra être donnée que dans un rapport ultérieur. Toutefois, comme indiqué plus haut, tous les paramètres sont définis avec prudence et les éventuels changements ne pourraient aller que dans le sens d'une différence encore plus marquée entre le montant de la commande et le prix normal de construction. Un autre facteur d'incertitude est le montant réel de la commande. Les montants varient en fonction des sources et, dans le cas des grandes séries, le montant de la commande peut être plus faible en raison d'économies d'échelle (réelles ou perçues comme telles). À cet égard, il convient de mentionner également que le modèle tente de refléter le comportement réel des concurrents asiatiques, par exemple les coûts de couverture des risques de change ne sont pas pris en considération pour les chantiers coréens puisqu'on sait qu'ils ne prennent généralement pas ces précautions.

Le tableau ci-dessous résume les résultats obtenus jusqu'à présent.

Tableau 3

Comparaison des montants des commandes et des coûts de construction calculés pour des navires neufs

	Montant déclaré de la commande en Mio USD	Coût de construction calculé en Mio USD	Perte/gain en pourcentage du coût de construction calculé
Câblier (Hyundai)	37,3	45,4	-17,84%
Porte-conteneurs 3.400 EVP (Samsung)	36	56,4	-36,17%
Transbordeur roulier à passagers (Samsung)	69,5	90,9	-23,54%
Porte-conteneurs 6.800 EVP (Hyundai)	73,5	86,9	-15,42%
Porte-conteneurs 3.500 EVP (Halla)	38	52,3	-27,34%
Vraquier Panamax (Halla)	18,9	31,8	-40,56%
Vraquier Panamax (Daedong)	18,5	24,9	-25,70%
Transporteur de produits pétroliers (Daedong)	21,5	24,9	-13,65%
Superpétrolier (VLCC) (Daewoo)	68,5	84,3	-18,74%

À première vue, les résultats présentés au tableau 3 semblent indiquer que toutes les commandes analysées se traduisent par des pertes pour le chantier. On peut toutefois considérer comme une pratique commerciale acceptable le fait pour un chantier de renoncer à tout profit pour un contrat déterminé ou d'accepter de construire un navire avec une légère perte si cela lui permet de faire une incursion stratégique dans un nouveau segment du marché, à condition que cela ne devienne pas une politique permanente et que la perte subie pour un contrat est compensée par d'autres contrats plus rentables. Dans

ces conditions, et en tenant compte d'une certaine marge d'erreur du modèle de coût, un montant déclaré de la commande inférieur de 10 à 13 % par rapport au "prix normal" calculé pourrait être considéré comme acceptable. On peut considérer dès lors qu'une des commandes analysées (le transporteur de produits pétroliers de Daedong) sont conformes à une pratique commerciale normale. Par contre, les huit commandes restantes engendrent des activités déficitaires, avec des pertes de l'ordre de 15 à 40 % du coût de construction normal calculé. Étant donné que Halla et Daedong sont techniquement en faillite et sont en liquidation judiciaire depuis décembre 1997 et février 1997 respectivement, une analyse complémentaire est nécessaire pour déterminer pourquoi ces commandes sont acceptées et comment les pertes sont amorties. Les cas de Halla, Daedong et Daewoo sont examinés dans l'annexe II du présent rapport.

Selon certaines informations, les chantiers coréens fixent généralement le prix des navires en fonction du niveau qu'ils jugent supportable pour le marché plutôt que par une estimation "de bas en haut", et que les objectifs de production et d'achat sont fixés en conséquence. Des rapports indiquent que les chantiers coréens procèdent vers l'amont en partant du prix du navire pour fixer la valeur de chaque élément à fournir. Les chantiers coréens ignorent souvent le prix d'achat proposé par les fournisseurs et donnent un prix indicatif. Cette pratique est acceptée par les fournisseurs coréens d'équipements, quel que soit l'effet qu'elle peut avoir sur leurs propres activités. Un fabricant européen d'équipements interrogé à ce sujet a procédé à une enquête poussée auprès de ces concurrents coréens. Il a constaté que son principal concurrent publiait une perte de chiffre d'affaires d'environ 30 % et que d'autres fabricants coréens avaient des problèmes comparables. Comme les fournisseurs d'équipements en Corée du Sud font souvent partie des mêmes grands conglomérats, les *chaebols*, que les chantiers navals, il est difficile d'établir le coût réel d'opérations déterminées.

Incidence sur les chantiers communautaires

Il y a présomption d'une incidence négative sur les chantiers communautaires lorsque le montant de la commande ne couvre pas les coûts et est suffisamment bas pour que la commande soit hors de leur portée. La présomption est encore plus forte si l'armateur a l'habitude de passer commande à l'intérieur de l'UE. Or, même s'il s'agit de secteurs où les concurrents d'Asie détenaient déjà d'importantes parts de marché (par exemple, dans le secteur des porte-conteneurs ou des vraquiers), cette politique des prix sclérosante aura un effet négatif sur l'ensemble du marché et peut, à ce titre, être réputée constitutive d'un préjudice. Même si le contrat n'ôte pas directement du travail à un constructeur dans l'UE, il aura néanmoins des répercussions, par effet de percolation ("trickle down"), sur le marché dans son ensemble, nuisant par là même à la construction navale dans l'UE.

Les 9 commandes étudiées ont eu une incidence sur les chantiers communautaires. Les aspects essentiels des cas étudiés sont présentés ci-après.

- La commande de câblier passée auprès de Hyundai s'inscrit logiquement dans le carnet de commande du chantier, qui possède une expérience en matière de tonnage spécialisé, mais la construction de câbliers est jusqu'à présent un domaine européen et la commande est la première de ce type pour le chantier Hyundai Mipo. L'armateur est un nouveau venu et n'a pas commandé de bateaux auparavant.
- Le porte-conteneurs de 3400 EVP commandé à Samsung fait partie des activités courantes de ce chantier. L'armateur a néanmoins entretenu dans le passé des relations très étroites avec les chantiers de l'UE et cette commande constitue une entorse majeure à ses pratiques antérieures.
- La commande de transbordeur roulier à passagers passée auprès de Samsung détonne dans le carnet de commande habituel du chantier et, pour l'armateur, il s'agit de sa première commande hors

d'Europe. Les transbordeurs de ce type et de cette capacité sont une spécialité des chantiers communautaires et le fait que les concurrents coréens convoitent ce marché exercera une pression considérable sur la construction navale dans l'UE.

- Les porte-conteneurs de 6800 EVP commandés à Hyundai Heavy Industries appartiennent à une catégorie de produits de haute technologie qui constituent une nouveauté pour les chantiers coréens. L'armateur avait déjà commandé auparavant en Europe (et au Japon) des bateaux de cette taille et présentant les mêmes caractéristiques techniques et, pour cette commande en particulier, un chantier européen avait d'ailleurs manifesté son intérêt, mais sans succès, faute de pouvoir proposer un prix concurrentiel.
- Le porte-conteneurs de 3500 TEU construit à Halla est un produit courant de ce chantier et, depuis toujours, l'armateur passe toutes ses commandes de porte-conteneurs à Halla. Le prix est cependant extrêmement bas et le chantier de Halla semble jouir d'avantages financiers dont ne bénéficient pas ses concurrents de l'UE (voir également l'annexe II).
- La commande de vraquier Panamax passée auprès de Halla présente les mêmes caractéristiques que le cas précédent.
- L'offre de prix pour le vraquier Panamax de Daedong est inférieure aux charges d'exploitation et bien au-dessous de ce qu'on peut considérer comme un prix économique.
- En ce qui concerne le transporteur de produits pétroliers construit à Daedong, l'écart entre le montant de l'offre et le prix de construction normal est plus faible, la concurrence étant moins acharnée dans ce segment du marché par rapport à celui des vraciers Panamax. Il n'en reste pas moins que le montant de l'offre est largement inférieur au seuil de rentabilité, chiffré à 23,7 millions de dollars américains (non compris le bénéfice, mais y compris les frais généraux et le service de la dette).
- Eu égard à l'endettement considérable du chantier naval de Daewoo (6,7 milliards de dollars américains), le calcul des charges afférentes au service de la dette a des conséquences importantes pour le calcul du prix de construction normal sur la base du modèle de coût. Selon ce calcul, la commande de superpétrolier (VLCC) passée auprès de Daewoo doit contribuer à raison de 16,0 millions de dollars américains au service de la dette, si bien que l'offre est sous-cotée. Si l'on ne tient pas compte du service de la dette, le montant de l'offre couvrirait le total des charges directes et des frais généraux.

Secteur financier sud-coréen

Les conditions d'exploitation de chantiers navals tels que Halla ou Daedong (pour de plus amples informations, voir l'annexe II) méritent que l'on s'attarde quelque peu sur le système bancaire sud-coréen en général et sur les modalités d'octroi des crédits à l'exportation et des crédits de fonctionnement.

La «Korea Export/Import Insurance Corporation» (KEIC) a été créée par le gouvernement de Corée du Sud dans le but officiel de garantir les risques liés aux exportations supportés par l'ensemble des sociétés coréennes. Son rôle a été revu et la KEIC garantit désormais aux acheteurs le remboursement de leurs avances si la société (en l'occurrence un chantier naval) fait faillite et que la banque qui a donné la garantie de remboursement n'en couvre pas, elle non plus, le paiement. En somme, l'État coréen couvre de sa garantie les paiements effectués par les acheteurs de tonnage produit en Corée.

L'«Export Import Bank of Korea» (KEXIM), entièrement détenue par l'État de Corée du Sud, met à la disposition des exportateurs des instruments destinés à doper les exportations sud-coréennes de biens d'équipement, comme les bateaux. Deux aspects nous intéressent plus particulièrement en l'occurrence: le mécanisme de financement à l'exportation ("export financing facility") permet aux constructeurs d'obtenir des prêts pendant la période de production, c'est-à-dire avant la livraison du bateau, tandis que le mécanisme de garantie de remboursement ("refund guarantee facility") garantit le remboursement des acomptes en cas de non-respect des contrats de construction navale.

Dans les conditions du marché qui existent en Europe occidentale, les mêmes possibilités pourraient être offertes moyennant une charge d'intérêt située à LIBOR + 2 à 3 pour cent, selon la surface financière du chantier naval. Or, la KEXIM propose la formule du financement à l'exportation ("export financing facility") au taux LIBOR augmenté d'une marge de 2,66% et majoré d'une prime de risque de 0,25% ou plus, selon la surface financière et les garanties offertes par le chantier naval, tandis que la formule de garantie de remboursement ("refund guarantee facility") est assortie de commissions de garantie de 0,4% ou plus, selon la surface financière. Étant donné l'endettement important des chantiers navals sud-coréens, il est indubitable que les taux offerts par la banque KEXIM ne couvrent pas le risque inhérent à ces mécanismes de financement. Pour certains contrats des chantiers Halla, le coût des garanties assurées par la KEXIM s'élèverait à 1% du montant du contrat, en raison de la situation précaire de ce chantier. Ce taux est jugé très faible.

Étant donné que, de janvier à novembre 1998, 92% de l'ensemble des garanties fournies par la KEXIM étaient mobilisées par les chantiers navals, il est permis de considérer que, du moins au cours de ladite période, les activités de la KEXIM dans le domaine des garanties à l'exportation s'adressaient à un secteur unique. De plus, s'agissant d'une banque à capitaux publics et l'État ayant couvert ses pertes par des injections de capital, on peut considérer tout ce dispositif comme une aide d'État sectorielle.

La KEXIM a également repris à son compte des garanties de remboursement initialement fournies par des banques commerciales de moindre envergure. La compensation de ce risque supplémentaire est assurée par la KEIC en cas de défaillance. Par conséquent, les acheteurs de tonnage produit en Corée peuvent compter sur la couverture du gouvernement coréen, même dans le cadre de garanties autres que celles de la KEXIM.

La «Korea Exchange Bank», principal créancier de Halla, est détenue par la «Bank of Korea» (32,1%), par la «Commerzbank AG» (troisième banque allemande, 30,4%) et par des investisseurs privés (37,5%). La «Korea Exchange Bank» a reçu des capitaux d'appoint de plusieurs investisseurs, notamment la «Commerzbank AG» et la KEXIM. De plus, la banque publique «Bank of Korea» a réalisé un investissement direct de 700 milliards de Won dans la KEXIM, pour qu'elle puisse continuer d'assurer le soutien financier des exportateurs et de renforcer son ratio Cooke. La KEXIM a, quant à elle, investi dans la «Korea Exchange Bank» (aidant ainsi, du moins indirectement, le chantier Halla). Les autres créanciers de Halla sont la «SeoulBank», l'«Industrial Bank of Korea» et la «Foreign Exchange Bank of Korea», toutes à participation publique. La «SeoulBank», qui était encore il y a peu détenue à 95% par l'État, a été déclaré organisme prêteur non viable par la commission de surveillance financière («Financial Supervisory Commission» - FSC) et est désormais entièrement contrôlée par l'État. Ses prêts irrécouvrables ont été transférés à la «Korea Asset Management Corporation», un organisme public, et il reste à déterminer si les crédits accordés à Halla seront traités selon les règles normales du commerce.

Ce réseau d'institutions financières étroitement imbriquées les unes dans les autres et l'influence constante exercée par l'État dans le secteur bancaire sont de nature à nourrir une attitude non fondée sur les mécanismes du marché de la part des créanciers vis-à-vis du secteur de la construction navale. Faisant

suite à une demande du Conseil, l'ancien commissaire chargé de l'industrie, M. Martin Bangemann, s'est rendu en Corée du Sud en mai 1999 pour faire le point avec le gouvernement coréen et l'industrie de la construction navale. En réponse aux questions orales et écrites du commissaire, notamment sur l'affectation des fonds du FMI, le gouvernement sud-coréen a affirmé que ces fonds étaient uniquement utilisés pour renforcer les réserves de devises et a admis qu'il n'assure pas le suivi de l'affectation des fonds après leur versement aux banques commerciales, même s'il s'agit de banques commerciales contrôlées par l'État.

Eu égard à la nature particulière des contrats de construction navale et à l'extrême importance des plans de financement, il paraît essentiel de pousser plus avant les investigations en ce qui concerne le financement des chantiers sud-coréens.

Conclusions du chapitre 3

- L'étude de surveillance du marché de la construction navale, réalisée sur l'initiative de la Commission européenne, vient de livrer ses premiers résultats concrets (voir plus haut). Le modèle de coût utilisé dans l'étude est stable et adapté à l'analyse des coûts réels de la construction navale dans les chantiers coréens (le seuls étudiés jusqu'à présent).
- Aucune des neuf commandes de nouveaux bateaux étudiées n'était clairement rentable et il y a tout lieu de penser que les chantiers coréens proposent des navires à un prix inférieur au prix de revient; dans certains cas, les prix ne couvrent même pas les charges d'exploitation ni, a fortiori, le service de la dette.
- Halla et, dans une moindre mesure, Daedong ont un comportement commercial qui serait jugé inacceptable dans l'UE. Les deux chantiers étant sous le coup d'une procédure de faillite, le contexte financier dans lequel ils évoluent doit faire l'objet d'une étude plus approfondie, en particulier en ce qui concerne les remises de dettes et les délais de remboursement passés et actuels, ainsi que les taux d'intérêt avantageux et les crédits et garanties additionnels pour les nouveaux projets de construction navale.
- Le régime financier sud-coréen, dans la mesure où il sert à financer des chantiers navals et des projets de construction navale, reste opaque et, l'État disposant d'une importante marge de manœuvre dans la mesure où il détient une large participation dans le secteur bancaire, il est possible qu'il y ait eu immixtion dans les affaires financières et organisationnelles. Les crédits et les garanties accordés aux chantiers navals ne respectent pas les pratiques commerciales mondiales et l'évaluation des risques commerciaux, telle qu'elle a été réalisée, ne paraît pas obéir aux lois et à la logique d'une économie de marché.

4. Conclusions et actions recommandées

Il ne fait aucun doute que le marché des navires marchands est en crise. Bien que ce secteur industriel soit depuis longtemps en difficulté, la situation devient de plus en plus critique à mesure que les capacités s'accroissent, que la concurrence des pays pratiquant des bas salaires s'intensifie et que les prix chutent. Pour certains types de bateaux, il semble quasiment impossible de réaliser des bénéfices dans la construction navale. Cette tendance s'est fortement accélérée à la suite de la crise asiatique.

Au début de la crise, les constructeurs asiatiques n'ont pas retiré d'avantage immédiat des dévaluations monétaires. Au contraire, la crise a durement frappé le secteur financier asiatique et a rendu difficile le financement de la construction navale. Les mesures d'urgence prises pour relancer les marchés financiers asiatiques ont amélioré les conditions de financement, favorisant en définitive les chantiers navals asiatiques par la réduction des salaires et la dévaluation des monnaies locales.

Il faut néanmoins reconnaître que les chantiers navals asiatiques, notamment en Corée du Sud, sont fondamentalement des concurrents de taille. Leurs installations sont souvent à la pointe du progrès, la main-d'œuvre est qualifiée et flexible et la qualité du produit est conforme aux exigences des armateurs. De plus, les fournisseurs locaux sont à même de procurer les principaux équipements à des prix nettement inférieurs. Cela n'excuse cependant pas les pratiques commerciales déloyales et les offres de prix au-dessous des coûts de production. Certains éléments portent à croire qu'un préjudice a effectivement été causé dans une certaine mesure aux chantiers concurrents établis dans l'UE et que les chantiers coréens ont bénéficié et continuer de bénéficier, de la part des banques contrôlées par l'État, d'une aide non soumise aux règles du marché. Le risque d'une aide d'État indirecte est donc à craindre.

Pour rétablir l'équilibre et la santé du marché de la construction navale, des réductions de capacité s'imposent. C'est à cette seule condition que les prix pourront se redresser et que les chantiers navals retrouveront leur rentabilité. Malheureusement, l'accord de l'OCDE n'est pas entré en vigueur et, même si c'était le cas, il n'aurait pas d'effet immédiat sur les capacités puisqu'il n'aborde pas cette question. Les réductions volontaires de capacité des chantiers coréens, qui sont les principaux responsables de l'augmentation des capacités, semblent elles aussi illusoire, dès lors que la plupart des entreprises sont jugées trop grosses pour faire faillite ("too big to fail") et comptent sur l'habitude prise par l'État de voler au secours de l'industrie. Les cas de Halla, Daewoo et Daedong donnent à penser qu'il faut procéder à de nouvelles investigations sur un éventuel renflouement indirect de ces chantiers.

Compte tenu de l'évolution prévue de la demande et des capacités, il ne faut pas s'attendre à une amélioration rapide de la situation. Par conséquent, le problème demande des réponses échelonnées dans le temps, accompagnées d'une étude plus approfondie de l'évolution générale du marché.

- Il faut mettre fin le plus rapidement possible aux pratiques commerciales préjudiciables ou non fondées sur les mécanismes du marché, particulièrement de la part des constructeurs coréens. Il faut s'assurer que les conditions et hypothèses régissant l'octroi de l'enveloppe de sauvetage à la Corée sous l'égide du FMI, sur lesquelles l'État coréen avait marqué son accord, sont entièrement réunies. **Le FMI peut intervenir, dans le cadre du programme économique soutenu par l'accord stand-by, en veillant à ce que les aides budgétaires ou autres formes éventuelles d'aides publiques ne servent pas à renflouer des chantiers navals en situation précaire. Il appartient aux États membres de charger leurs administrateurs d'insister sur ce point au conseil d'administration du FMI.** Les points sur lesquels il faut agir sont les suivants: l'étendue du droit de regard de l'État vis-à-vis de chacun des principaux créanciers des chantiers navals coréens, et notamment ceux qui sont concernés par l'amortissement et/ou le rééchelonnement des dettes; la

question de savoir si les interventions de l'État se justifient au regard des critères de l'économie de marché; la question de savoir si l'engagement pris par l'État coréen vis-à-vis du FMI de ne pas renflouer inconditionnellement les entreprises en difficulté a été entièrement respecté en ce qui concerne Halla, Daewoo et Daedong.

- Les voies de recours à exercer au titre des règles du commerce sont une ligne d'action importante. Les mesures antidumping et les mesures compensatoires traditionnelles ne s'appliquent pas à la construction navale puisqu'il ne s'agit pas de navires importés et, l'accord de l'OCDE n'étant pas entré en vigueur, il n'existe pas d'instruments directs permettant de lutter contre une politique des prix déloyale. Néanmoins, dans son chapitre consacré aux disciplines multilatérales, l'«accord sur les subventions et les mesures compensatoires» (ASCM) de l'OMC (qui ne s'applique pas à ce jour au secteur de la construction navale) définit un mécanisme de règlement des litiges utilisable à l'encontre des subventions accordées par un membre de l'OMC et préjudiciables aux intérêts d'autres membres de l'OMC. L'ASCM comprend actuellement une présomption de préjudice grave lorsqu'il est prouvé que des subventions de 5% ad valorem ou des subventions destinées à couvrir des pertes d'exploitation et des annulations directes de dettes ont été accordées. Des informations récemment collectées feraient apparaître, pour la première fois, que les modalités de remise de dette dont au moins un chantier naval coréen a bénéficié pourraient constituer une subvention au sens de l'ASCM. Néanmoins, étant donné les conditions très strictes à réunir aux termes de l'accord, ces informations sont encore nettement insuffisantes pour qu'une action puisse être lancée dans le cadre de l'OMC en l'état actuel du dossier. À condition de les étayer suffisamment et de les structurer de manière appropriée, **les informations collectées pourraient servir de point de départ à la rédaction et au dépôt d'une plainte par l'industrie au titre du règlement sur les obstacles au commerce. Cette initiative donnerait lieu à une procédure d'instruction au cours de laquelle la Commission procéderait à un examen minutieux de tous les éléments de fait et de droit liés à ce commencement de preuve** et rassemblerait des informations complémentaires pour motiver une action répondant aux critères de l'OMC et ayant des chances d'aboutir. L'opportunité de recourir à une action dans le cadre de l'OMC serait ensuite évaluée à la lumière du rapport d'enquête de la Commission. À cet égard, il est à noter que la Corée, ou n'importe quel autre membre de l'OMC, pourrait également contester le régime d'aides d'État de l'UE en invoquant le chapitre consacré aux disciplines multilatérales de l'ASCM, à charge pour la partie plaignante de prouver qu'elle a subi un dommage.
- Pour permettre la démarché évoquée ci-dessus, il est essentiel de rassembler de plus amples informations sur les structures et les instruments financiers employés en Corée en général. Cela comprend les relations entre les banques et autres établissements financiers ayant des rapports avec la construction navale, les principes régissant l'octroi des crédits et des garanties et la probabilité avec laquelle les remboursements de dettes s'effectuent aux conditions normales du marché. **La Commission européenne, en poursuivant sa surveillance, continuera d'examiner, en collaboration avec le secteur concerné, les plaintes relatives à des subventions qui auraient été octroyées sous le couvert de ces dispositifs et présentera ses résultats au Conseil.**
- À terme, il faudra s'efforcer de dégager un **accord uniformisant les règles applicables à ce secteur**. Il faudrait à associer à cet accord le plus d'acteurs possible, et au minimum les pays fortement ou nouvellement implantés sur le marché de la construction navale, en ayant soin de prendre en compte tous les aspects nécessaires pour assurer la santé du secteur à long terme. Au cours de sa dernière réunion en juin 1999, le groupe de travail n° 6 de l'OCDE a accepté de chercher à améliorer la transparence dans ce secteur en intensifiant les travaux sur l'offre et la demande et en fournissant aux gouvernements et à l'industrie des informations et des analyses sur les conditions du marché, plus particulièrement du point de vue de l'offre. Ces travaux

comprendront la production de prévisions communes sur l'offre et la demande, avec une mise à jour annuelle, et la création d'une base de données sur le prix des navires. Conjugués à l'effort de transparence sur les nouvelles tendances stratégiques, ces travaux constitueront l'occasion d'échanger des vues sur la problématique des capacités et, le cas échéant, des prix. **Il importe que les États membres apportent un soutien maximal à cette approche.** Malgré les difficultés évidentes qui se posent pour mettre en place à court terme un accord mondial dans le secteur de la construction navale, il faut poursuivre les efforts dans ce sens.

Le secteur maritime est par nature un secteur d'envergure mondiale, et le marché de la construction navale a été touché plus tôt et dans une plus large mesure par la mondialisation que d'autres marchés de biens d'équipement. Les distorsions résultant des différences de culture et de pratiques commerciales, notamment en ce qui concerne l'étendue du droit de regard de l'État et les mentalités à l'égard de ce droit de regard, ne doivent pas être acceptées comme un effet secondaire inévitable de la mondialisation. Il faut au contraire lutter contre ces distorsions avant que l'équilibre du marché ne soit définitivement et irréversiblement rompu.

5. Liste des tableaux et des graphiques

- Fig. 1
Navires achevés 1985-1998, prévisions de l'AWES/SAJ et de la KSA en matière d'offre et de demande, en millions tbc page 2
- Fig. 2
Capacité de construction disponible au Japon, en Corée et dans l'UE, en milliers de tbc, 1988-1997 page 3
- Tableau 1
Évolution du prix des navires neufs (en millions de dollars US) page 4
- Tableau 2
Évolution du prix des navires neufs (pourcentage de changement annuel) page 4
- Fig. 3
Parts de marché mondial par pays/région, 1997, 1998 et 1^{er} semestre de 1999 page 5
- Fig. 4
Parts du marché mondial par type de navire, 1998 page 6
- Fig. 5
Évolution des parts de marché du Japon, de la Corée du Sud et de l'UE pour les porte-conteneurs (commandes en tbc), de 1997 au 1^{er} semestre de 1999 page 7
- Tableau 3
Comparaison des montants des commandes et des coûts de construction calculés pour des navires neufs page 11
- Fig. 6
Évolution de la production du chantier de construction navale de Halla (en tbc), 1990-1999 Annexe II, page I
- Fig. 7
Évolution de la production du chantier de construction navale de Daedong (en tbc), 1990-1999 Annexe II, page III
- Fig. 8
Évolution de la production des chantiers navals de DHI (en tbc), 1990-1999 Annexe II, page IV

6. Bibliographie

Règlement (CE) n° 1540/98 du Conseil du 29 juin 1998
Journal officiel L 202 du 18/07/1998, p. 0001 - 0010

Communication de la Commission au Conseil, au Parlement européen, au Comité économique et social et au Comité des régions - «Vers une nouvelle politique de la construction navale»
COM/97/0470 final
<http://europa.eu.int/comm/dg03/directs/dg3d/d5/shipen.htm> (version anglaise)

"Accord sur les conditions normales de concurrence dans l'industrie de la construction et de la réparation navales marchandes" (OCDE), 21 décembre 1994
<http://www.oecd.org//dsti/sti/industry/ship/act/WP4.HTM> (version anglaise)

Premiers rapports sur la surveillance des industries nautiques internationales et du marché de la construction navales pour le compte de la Commission européenne (non publiés):
rapports mensuels sur la conjoncture du marché (avril, mai, juin, juillet, août 1999)
rapports I et II d'information générale sur les coûts
rapports I, II et III d'évaluation des coûts
rapport à mi-parcours

Présentation du modèle de coût utilisé

Le modèle de coût utilisé dans le cadre de l'étude de suivi du marché de la construction navale (voir le chapitre 3) distingue les éléments suivants:

- frais d'approvisionnement et d'équipement (acier, moteur et système de propulsion, moteurs auxiliaires, dispositifs d'automatisation et installations de contrôle, équipement manutention et de traitement du fret, équipements spécialisés, etc.);
- frais de main-d'œuvre (ingénierie, administration, gestion et production), tant de l'entreprise elle-même que des sous-traitants;
- charges de financement, notamment les garanties, etc.;
- autres charges directes, comme les frais de classification, l'assurance contre les risques, la constitution de garanties, les commissions, etc.

L'estimation des frais d'approvisionnement et d'équipement, dans le modèle de coût, se fonde sur une estimation des coûts dans l'UE, corrigée par un facteur de variation qui tient compte du fait que le prix des approvisionnements et des équipements est plus faible pour les concurrents asiatiques. Cette estimation a été réalisée par le biais d'une enquête auprès de plus de 100 fabricants d'équipement européens qui sont en concurrence avec les fournisseurs locaux sur les marchés asiatiques de la construction navale. Dans chacune des catégories, les prix proposés par les fabricants sud-coréens aux acheteurs locaux se sont révélés inférieurs de quelque 25% aux prix pratiqués par l'industrie européenne à catégorie égale. Cet avantage concurrentiel est pris en compte dans le modèle.

L'analyse des salaires est basée sur des statistiques publiées officiellement. Dans le cas de la Corée du Sud, les réductions de salaire depuis la crise économique ont fait couler beaucoup d'encre. Le modèle de coût évalue l'ampleur réelle de cette baisse des salaires. Il ressort de cette analyse que si, comme on s'y attendait, on observe effectivement une diminution des salaires en 1998 par rapport à 1997 à la suite des difficultés économiques, cette diminution a été relativement faible, et en tout cas plus faible que la presse ne l'a laissé entendre en faisant état de réductions salariales de l'ordre de 50% (et plus). Les statistiques analysées révèlent également que l'intention n'est pas de maintenir les salaires à un niveau plus faible, comme en témoigne le redressement des revenus amorcé dès la fin de 1998 sous la forme d'une prime conséquente, après une année de restrictions. D'autres analyses ont été effectuées pour déterminer l'effet des variations de taux de change sur les revenus exprimés en dollars américains. Calculés par rapport au dollar, les revenus ont régressé de près de 50% entre octobre 1997 et février 1998, mais ont augmenté depuis. Si l'on considère la moyenne établie sur la période de février à décembre, les revenus exprimés en dollars ont perdu 34% entre 1997 et 1998. La moyenne pour le premier trimestre de 1999 était inférieure de quelque 20% à la moyenne de la même période en 1997.

Les hypothèses retenues pour calculer le total des heures de travail sont également fondées sur des statistiques officielles, corrigées pour tenir compte des caractéristiques spécifiques de la construction navale. Cette même approche est utilisée pour évaluer la productivité globale des chantiers navals asiatiques, en prenant la productivité industrielle en général comme base de calcul et en l'adaptant à la situation spécifique de chaque chantier étudié. La productivité est exprimée en nombre d'homme-heures nécessaires pour produire 1 tbc dans l'installation en question.

Les charges de financement directes comprennent le fonds de roulement nécessaire à l'exécution du contrat, ainsi que les charges afférentes aux garanties de remboursement. La contribution que chaque commande doit apporter au service de la dette du chantier (si dettes il y a) est comprise dans les

charges indirectes. Néanmoins, dans les cas où les chantiers ont bénéficié d'une remise de dettes, lesdites dettes ne sont plus prises en compte.

Pour chacune des commandes retenues, les éléments ci-dessus sont enregistrés et complétés par des hypothèses sur les coûts indirects, tels que les frais généraux, l'amortissement de l'équipement de construction navale pour chaque chantier et la marge bénéficiaire. Il est évident que beaucoup d'éléments du modèle de coût demandent une connaissance approfondie du navire faisant l'objet de la commande et du chantier de construction. Les analyses sont mises à jour en permanence à mesure que des informations supplémentaires sont obtenues.

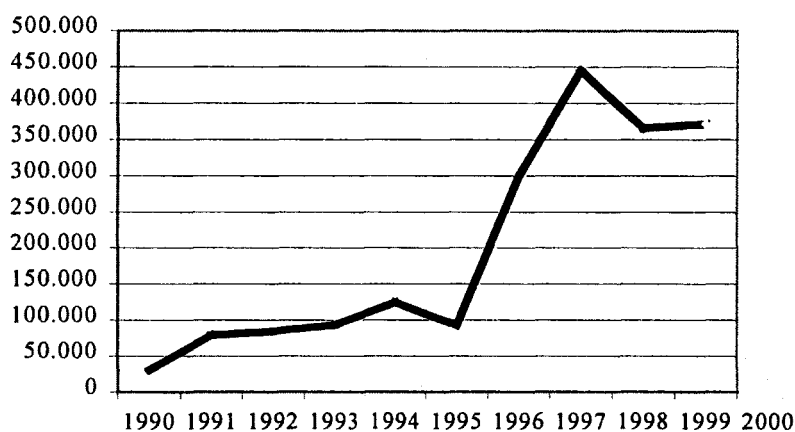
Présentation des chantiers navals étudiés

A. Halla

Les activités de construction navale à Halla ont été transférées en 1996 du site initial situé à Inchon vers une nouvelle installation spécialement créée à cet effet à Mokpo, connue sous le nom de Samho. La nouvelle installation de construction navale de Samho, exploitée par Heavy Halla Engineering (HHE), a quasiment quadruplé la capacité du chantier naval, si bien que Halla occupe désormais le 5ème rang mondial parmi les constructeurs de bateaux. La production moyenne de Samho au cours des trois années écoulées depuis sa mise en service à plein régime (activités commencées en 1996) s'élève à 430.546 tbc (ce chiffre comprenant la production prévue pour 1999). La production de Halla (sur les deux sites d'Inchon et Samho), exprimée en tbc par an, est illustrée dans le diagramme suivant.

Fig. 6

Évolution de la production du chantier de construction navale de Halla (en tbc), 1990-1999



Le bond observé dans la production après le transfert d'activités d'Inchon à Samho, en 1996, est manifeste dans ce diagramme. Dès son ouverture, le chantier a connu des difficultés, dues à des problèmes de conception de l'installation et à son implantation sur la côte est du pays, loin des principales zones d'emploi pour la construction navale, à Ulsan et à Busan. Très vite après sa mise en service, il est apparu clairement que la conception du chantier ne permettrait pas d'assurer le débit d'acier nécessaire pour atteindre l'objectif de capacité. Les lacunes dans la conception de l'installation nuisent à ses performances, handicap qu'aggravent encore les systèmes dépassés installés dans le chantier pour soutenir la production. Les performances pâtissent également de la localisation du chantier naval. Il a fallu proposer des salaires plus élevés que ceux payés par les autres constructeurs de bateaux pour attirer des travailleurs dans la région, et la qualité des travailleurs recrutés n'est pas probablement pas aussi bonne que dans les autres grands chantiers navals de Corée du Sud.

En décembre 1997, la Corée du Sud a vécu l'un de ses plus retentissants dépôts de bilan, avec l'effondrement du groupe Halla. Halla a cependant survécu, au prix d'une restructuration financière de grande envergure. Ces péripéties ont notamment affecté l'une des chevilles ouvrières du groupe, la filiale de construction navale HHE. Malgré la faillite, le chantier naval fonctionne toujours grâce au soutien de ses créanciers (dont le principal est la "Korea Exchange Bank"). Ce soutien se présente essentiellement sous deux formes, à savoir la remise de dette et les crédits de soudure en provenance des marchés financiers internationaux.

HHE a enregistré une perte nette en 1996, 1997 et 1998 (la période qui a suivi la fermeture du site d'Inchon et le transfert des activités à Samho). Le chantier naval n'est même pas parvenu à dégager un bénéfice d'exploitation. Les comptes indiquent que Halla a obtenu des contrats en pratiquant des prix qui ne couvrent pas le prix de revient direct et qui, à plus forte raison, ne contribuent pas aux dépenses commerciales et administratives et autres coûts, notamment les charges de financement de la nouvelle installation. Le niveau de ces pertes d'exploitation est très élevé, s'élevant à 17,5% des ventes en 1997 et à 29,5% des ventes en 1998. Tous ces éléments donnent clairement à penser que le niveau des prix a été très nettement inférieur aux coûts et que la société connaît de très graves difficultés sur le plan opérationnel.

Depuis décembre 1997, HHE est placé sous administration judiciaire, une forme de liquidation judiciaire officielle. Le chantier a néanmoins continué à soumissionner sur les marchés internationaux de la construction navale. Plusieurs contrats de construction navale signalés à des prix extrêmement bas ont suscité une réaction hostile de la part des concurrents au motif que la société aurait bénéficié de financements illicites. Les montants de ces contrats sont largement en deçà de la moyenne internationale et, eu égard au passé commercial de la société, on est fondé à la soupçonner de continuer à prendre des commandes à perte, étant acculée à remplir son carnet de commandes pour utiliser ses capacités dans les années à venir.

En novembre 1998, Halla a annoncé que les créanciers de HHE avaient accepté d'amortir jusqu'à 52% de la dette garantie de la société et 78% de la dette non garantie. De plus, une grande partie de la dette restante a été dégagée de ses charges d'intérêt. La réduction de dette s'élevait ainsi à 978 milliards de Won (742 millions de dollars US). La dette globale s'élevait à 3,6 billions de Won à l'époque. La plupart des créanciers financiers de HHE étaient d'importantes banques sud-coréennes qui ont bénéficié collectivement de fonds de stabilisation économique en provenance des marchés internationaux.

Le montage financier pour le sauvetage de HHE a suscité une vive polémique, non seulement en raison de l'importance de l'enveloppe nécessaire, mais aussi parce que les problèmes d'endettement de la société proviennent en grande partie du coût de construction des nouveaux équipements au début des années 1990. D'autres inquiétudes ont été exprimées quant à l'attitude de la banque KEXIM, qui continue d'offrir des garanties à Halla alors que ce dernier est en état de faillite, ce qui ne serait pas concevable dans des conditions commerciales normales. KEXIM fait valoir que ce service est subordonné au versement d'une prime, bien qu'il soit peu probable qu'une société comme Halla puisse attirer de telles garanties dans une situation purement commerciale.

En raison des graves difficultés que connaît Halla, toutes les tentatives de vendre le chantier ont échoué jusqu'à présent. Hyundai, dont la rumeur prétendait qu'elle était intéressée par ce chantier, a souvent démenti, mais semble maintenant avoir accepté de reprendre la gestion de Halla et d'envoyer 150 cadres supérieurs pour l'aider à se réorganiser. Parallèlement, un nouveau délai de remboursement aurait été obtenu. Étant donné le rôle prépondérant que les banques contrôlées par l'État jouent vis-à-vis de Halla, par les financements qu'elles assurent et par leur participation aux amortissements et au rééchelonnement des remboursements, il faut examiner de plus près ces nouveaux éléments du point de vue de l'intervention éventuelle de l'État.

Les cas de Daedong et de Daewoo présentant des similitudes avec celui de Halla, quelques commentaires s'imposent en ce qui concerne ces deux chantiers navals.

B. Daedong Shipbuilding Co.

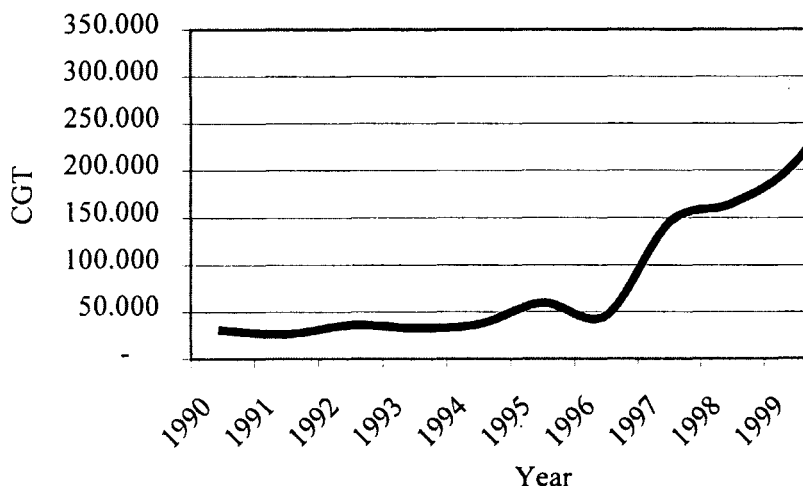
Daedong Shipbuilding Co Ltd est une société à responsabilité limitée, enregistrée en Corée du Sud en 1967. Les activités de Daedong portent exclusivement sur la construction navale. Son principal chantier de construction, initialement implanté à Pusan, a été déplacé en 1996 à Chinhae, un chantier naval flambant neuf situé sur la côte à 40 milles au sud de Pusan. Depuis le février 1997, les activités de Daedong sont régies par un plan de protection judiciaire. Daedong est actuellement soumis à un programme de réorganisation approuvé par les tribunaux. Entre février et octobre 1997, la société a été placée sous la tutelle d'un curateur désigné par décision de justice, qui a élaboré un programme de restructuration visant à donner à Daedong les moyens de rembourser ses créanciers sur une période convenue, tout en permettant au chantier de poursuivre ses activités. Ce plan a été accepté par les tribunaux en octobre 1997 et a permis à la société de continuer à fonctionner sous curatelle. Les principaux créanciers de la société ont finalement approuvé le rééchelonnement de la dette en août 1998 (le total des dettes de Daedong s'élève à environ 204 millions de dollars US). Dans le cadre du plan de réorganisation, Daedong a accepté de rembourser ses dettes en 14 ans (1998-2012) à un taux d'intérêt de 7% à 8% et a obtenu un moratoire sur les remboursements jusqu'en 2003. Jusque-là, la société devra payer les intérêts de sa dette, mais ne sera pas tenue de rembourser le capital. Bien que la Corée affirme que les mesures de sauvetage de Deadong ont été prises par des créanciers privés indépendants, il est permis à tout le moins de s'interroger sur la compatibilité de ces mesures avec le respect des mécanismes du marché que la Corée s'est engagée à pratiquer dans le cadre du programme de réforme défini avec le FMI.

Le chantier naval de Daedong, tel qu'il était implanté à l'origine à Pusan, s'est spécialisé dans la construction de transporteurs de produits chimiques, de transporteurs de produits pétroliers et de mini-vraquiers d'une capacité allant jusqu'à 10.000 tonnes de port en lourd. La nouvelle installation de Daedong, ouverte en juin 1996, et la nouvelle capacité ont efficacement remplacé la capacité du chantier de Pusan.

La production des deux chantiers depuis 1990 est présentée dans le graphique ci-après.

Fig. 7

Évolution de la production de du chantier de construction navale de Daedong-(en tbc), 1990-1999



Le bond observé en termes de capacité après l'ouverture du nouveau chantier en 1997 est manifeste dans ce diagramme. La production est passée d'un niveau régulier d'environ 50.000 tbc par an dans l'ancien chantier à plus de 300.000 tbc en commande, avec livraison prévue pour 2000.

Après tous les problèmes rencontrés en 1997, Daedong a réalisé des résultats relativement substantiels en 1998. Les ventes ont augmenté de 32%, tandis que les charges directes ont été mieux maîtrisées et ont augmenté moins rapidement, ce qui a permis de doubler les bénéfices bruts. Il ressort du bilan de la société pour 1997/1998 que, bien que le total de la dette à long terme ait pratiquement doublé, la dette à court terme s'est nettement réduite. Il est à noter que les taux d'intérêt coréens ont fluctué considérablement en 1998, avec une chute des taux sur les effets de commerce, tombant de 23% au premier trimestre à 8% au dernier trimestre. Il est possible que ces mouvements aient joué un rôle dans la réduction des charges d'intérêt au cours de l'année. Néanmoins, un porte-parole de la direction de Daedong a fait savoir que, lorsque les banques ont approuvé le rééchelonnement de la dette en août 1998, ils ont réduit leurs taux d'intérêt. Si c'est le cas, il y a lieu de s'interroger sur la raison qui a poussé les banques à abandonner des pratiques de prêt basées sur le jeu du marché.

C. Daewoo Heavy Industries

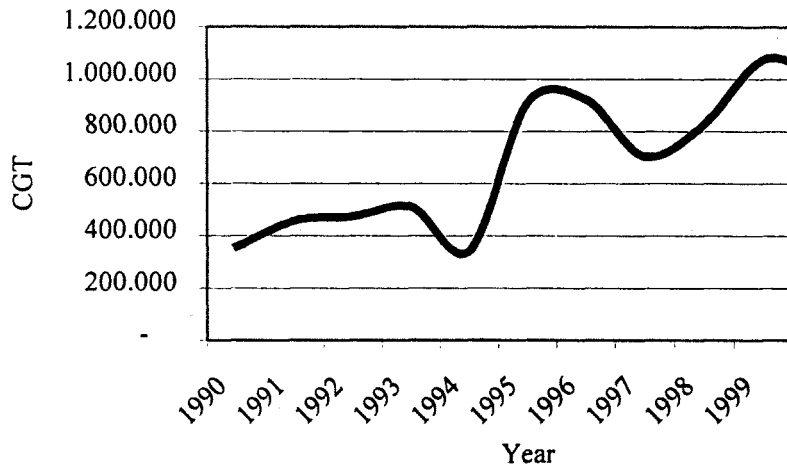
Le groupe de Daewoo est l'un des 5 grands conglomérats, ou "chaebols", de Corée. Ses activités portent sur un large éventail de secteurs, dont l'électronique, la construction navale, les véhicules à moteur, la construction, le commerce et les services financiers. Le groupe est dirigé par Daewoo Corporation, société cotée officiellement qui a été fondée en 1967 par son président actuel, M. Kim Woo-choong. Outre son rôle en tant que société mère, Daewoo Corporation gère les activités du groupe dans le domaine de la construction et du commerce.

Dans le cadre de la tentative générale de l'État coréen de susciter une réorganisation des activités des chaebols, Daewoo s'est lancé dans un vaste programme de désinvestissement visant à vendre 31 des 41 sociétés du groupe d'ici le début de l'an 2000. Les chaebols semblent réagir avec un enthousiasme variable au changement qui leur est imposé et la plupart rechignent à vendre des entreprises rentables. Quoi qu'il en soit, dans le cas de Daewoo le programme a été jugé largement prioritaire, dès lors qu'il apparaît de plus en plus clairement que le groupe est au bord de la faillite. Le gouvernement coréen est tout à fait conscient du fait qu'il ne peut pas se permettre une défaillance de cette ampleur, qui met en jeu toute l'économie du pays. Le remboursement de la dette à court terme était prévu l'origine pour la fin juillet, mais les banquiers auraient accepté de reconduire la dette pour une nouvelle période de six mois. Les nouveaux capitaux couvriront les dettes dont le remboursement a été réclamé par les créanciers au cours des derniers mois. Parallèlement, les banques créancières pourront disposer des garanties à leur gré si le groupe ne respecte pas ses objectifs de restructuration. Le gouvernement coréen a chargé Arthur Andersen de superviser la restructuration afin d'essayer de montrer que le plan sera exécuté correctement.

Outre la réorganisation du groupe, Daewoo Heavy Industries (DHI), la société qui gère le chantier naval, est elle-même en cours de restructuration. Il semblerait qu'elle soit en train de se défaire de plusieurs unités d'activité et de biens immobiliers, et la vente de sa division automobile à Daewoo Motor est la clé qui lui a permis d'augmenter ses profits nets en 1998. DHI est considéré comme l'un des éléments véritablement les plus rentables du groupe. DHI s'est entre-temps placé sous le contrôle des banques locales, mais la question des garanties est toujours en suspens. La division de construction navale de DHI exploite deux chantiers navals: le chantier naval d'Okpo en Corée du Sud et le chantier naval de Mangalia en Roumanie. Le chantier d'Okpo exerce non seulement des activités de construction navale mais également des activités de réparation et de conversion, ainsi que de production de plates-formes offshore, d'installations de forage et d'installations industrielles. Le chantier de Mangalia est spécialisé dans les réparations et les conversions. La production depuis 1990 est présentée dans le diagramme ci-après.

Fig. 8

Évolution de la production des chantiers navals de DHI (tbc), 1990-1999



Les comptes les plus récents de DHI, qui doivent être publiés prochainement portent sur l'année 1998. Si le redressement des bénéfices avant impôt et des bénéfices nets suggère une amélioration régulière des résultats de la société en 1998, un examen plus détaillé révèle qu'il s'agit d'une interprétation trop simpliste. Malgré une remontée des ventes de 11%, tant les charges commerciales directes que les frais généraux ont progressé plus rapidement, si bien qu'en définitive les bénéfices bruts et les bénéfices d'exploitation ont tous deux diminué.

Il n'existe que peu d'informations fiables sur les plans de remboursement spécifiques de DHI. Comme il est précisé plus haut, la situation d'endettement de la société à la fin de 1998 peut être considérée comme assez saine par rapport à la moyenne actuelle des chantiers navals coréens. Néanmoins, l'avenir du groupe Daewoo semble actuellement incertain sur bien des points et des rumeurs inquiétantes laissent entendre que la commission de surveillance financière de la Corée du Sud la («Financial Supervisory Commission» - FSC) aurait décidé d'adoucir les règles applicables aux banques coréennes créancières de Daewoo, essentiellement en leur permettant de déroger aux réglementations intérieures en matière de pratiques de prêt et d'accorder des prêts supplémentaires improductifs pendant le processus de restructuration de Daewoo.

Données de la fig. 1: Navires achevés 1985-1998, prévisions de l'AWES/SAJ et de la KSA en matière d'offre et de demande, en millions tbc

Année	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Navires achevés 1985-1998	14,20	12,10	9,20	8,50	9,30	11,50
Prévisions de l'AWES/SAJ en matière de demande pour la période 1999-2010						
Prévisions de la KSA en matière de demande pour la période 2001-2005						
Prévisions de l'AWES/SAJ en matière d'offre pour la période 2000-2005						
Prévisions de la KSA en matière d'offre pour la période 2000-2005						

Année (suite)	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Navires achevés 1985-1998	11,40	12,10	12,40	12,50	14,40	16,70
Prévisions de l'AWES/SAJ en matière de demande pour la période 1999-2010						
Prévisions de la KSA en matière de demande pour la période 2001-2005						
Prévisions de l'AWES/SAJ en matière d'offre pour la période 2000-2005						
Prévisions de la KSA en matière d'offre pour la période 2000-2005						

Année (suite)	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Navires achevés 1985-1998	16,90	18,00				
Prévisions de l'AWES/SAJ en matière de demande pour la période 1999-2010			15,60	15,60	15,60	15,60
Prévisions de la KSA en matière de demande pour la période 2001-2005*					16,80	16,80
Prévisions de l'AWES/SAJ en matière d'offre pour la période 2000-2005				21,14	21,66	22,18
Prévisions de la KSA en matière d'offre pour la période 2000-2005*				16,79	17,08	17,38

Année (suite)	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Navires achevés 1985-1998						
Prévisions de l'AWES/SAJ en matière de demande pour la période 1999-2010	15,60	15,60	16,49	17,38	17,38	17,38
Prévisions de la KSA en matière de demande pour la période 2001-2005*	16,80	16,80	16,80			
Prévisions de l'AWES/SAJ en matière d'offre pour la période 2000-2005	22,69	23,21	23,73			
Prévisions de la KSA en matière d'offre pour la période 2000-2005*	17,68	17,98	18,27			

Année (suite)	2009	2010				
Navires achevés 1985-1998						
Prévisions de l'AWES/SAJ en matière de demande pour la période 1999-2010	17,38	17,38				
Prévisions de la KSA en matière de demande pour la période 2001-2005						
Prévisions de l'AWES/SAJ en matière d'offre pour la période 2000-2005						
Prévisions de la KSA en matière d'offre pour la période 2000-2005						

* Faute de données en tbc, les prévisions de la KSA ont été recalculées sur la base du tonnage brut achevé, en appliquant un facteur de conversion (1 tb = 1,6 tbc)

Source: OCDE et Commission européenne

Données pour la fig. 2: Capacité de construction au Japon, en Corée et dans l'UE, en tbc * 10³

Année	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
UE	4400	3684	3783	3311	3489	3264	3285	3168	3168	3168
JAPON	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600
CORÉE DU SUD**	1671	1633	1821	1841	2648	2437	2270	3619	4307	4648

** Faute de données en tbc, les chiffres pour la Corée du Sud ont été calculés sur la base du tonnage brut achevé, à l'aide de données de l'OCDE et en appliquant des facteurs de conversion reflétant l'évolution du mix de produits des chantiers coréens. (1988-1991: 1 tb = 1,9 tbc; 1992-1994: 1 tb = 1,8 tbc; 1995-1997: 1 tb = 1,7 tbc)

Source: OCDE, Lloyd's Register of Shipping et Commission européenne

N.B.: Les chiffres sont basés sur des statistiques nationales utilisant des définitions partiellement divergentes.

Données pour la fig. 3: Parts de marché mondial par pays/région, 1997, 1998 et 1er semestre de 1999, en tbc et pourcentage, commandes

	1997		1998		1er sem. 1999	
	Tbc*10 ³	part en %	tbc*10 ³	part en %	tbc*10 ³	part en %
UE	2950,4	14,09%	4513,3	24,58%	1346,3	17,13%
RESTE DE L'AWES	473,1	2,26%	725,7	3,95%	332,5	4,23%
JAPON	7930,4	37,88%	5741,8	31,28%	2228,5	28,35%
CORÉE DU SUD	6115,9	29,21%	4486,8	24,44%	2272,4	28,91%
USA	331,4	1,58%	345,6	1,88%	324,3	4,13%
AUTRES	3133,8	14,97%	2545,8	13,87%	1356,2	17,25%
TOTAL GÉNÉRAL	20935,0	100,00%	18359,0	100,00%	7860,2	100,00%

Source: Lloyd's Register of Shipping et Commission européenne

Données complémentaires: Parts de marché mondial par pays/région, 1997, 1998 et 1er semestre de 1999, en tbc et pourcentage, achevées

	1997		1998		1er sem. 1999	
	tbc*10 ³	part en %	tbc*10 ³	part en %	tbc*10 ³	part en %
UE	3246,4	19,09%	3585,7	19,92%	1345,2	15,18%
RESTE DE L'AWES	784,2	4,61%	881,4	4,90%	365,6	4,13%
JAPON	6294,9	37,01%	6834,4	37,96%	3363,3	37,96%
CORÉE DU SUD	4053,3	23,83%	3656,2	20,31%	2426,9	27,39%
USA	129,0	0,76%	360,4	2,00%	157,3	1,78%
AUTRES	2501,5	14,71%	2686,0	14,92%	1202,9	13,57%
TOTAL GÉNÉRAL	17009,3	100,00%	18004,1	100,00%	8861,2	100,00%

Source: Lloyd's Register of Shipping et Commission européenne

Données pour la fig. 4: Parts du marché mondial par type de navire, 1998, en tbc et pourcentage (commandes)

	Tbc*10 ³	part en %
TRANSPORTEURS DE PÉTROLE BRUT	2688,7	14,65%
TRANSPORTEURS DE PRODUITS PÉTROLIERS ET DE PRODUITS CHIMIQUES	1646,7	8,97%
VRAQUIERS	2548,3	13,88%
CARGOS DE MARCHANDISES DIVERSES	1969,9	10,73%
PORTE-CONTENEURS INTÉGRAUX "HIGH SPEED LINER"	3163,4	17,23%
TRANSBORDEURS ROULIERS	441,4	2,40%
TRANSPORTEURS DE VÉHICULES	780,2	4,25%
MÉTHANIER	637,8	3,47%
FERRIES	553,2	3,01%
NAVIRES À PASSAGERS	1632,2	8,89%
BATEAUX DE PÊCHE	336,2	1,83%
AUTRES NAVIRES NON PORTEURS	1692,7	9,22%
AUTRES NAVIRES	268,3	1,46%

TOTAL GÉNÉRAL	18359	100,00%
----------------------	--------------	----------------

Source: Lloyd's Register of Shipping et Commission européenne

Données pour la fig. 5: Parts de marché du Japon, de la Corée du Sud et de l'UE dans le secteur des porte-conteneurs (commandes, en tbc), 1997, 1998 et premier semestre de 1999

	1997		1998		1er sem. 1999	
	tbc*10 ³	part en %	cgt*10 ³	part en %	tbc*10 ³	part en %
UE	581,8	23,92%	485,2	15,34%	164,0	14,63%
CORÉE DU SUD	368,3	15,14%	1395,1	44,10%	765,1	68,25%
JAPON	1085,2	44,62%	672,7	21,27%	99,0	8,83%
AUTRES	397,0	16,32%	610,4	19,29%	92,9	8,29%
TOTAL MONDIAL	2432,3	100%	3163,4	100%	1121,0	100%

Source: Lloyd's Register of Shipping et Commission européenne