



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 3.5.2000
COM(2000) 263 final

**DEUXIÈME RAPPORT DE LA COMMISSION
AU CONSEIL**

SUR LA SITUATION DE LA CONSTRUCTION NAVALE DANS LE MONDE

**DEUXIÈME RAPPORT DE LA COMMISSION
AU CONSEIL**

SUR LA SITUATION DE LA CONSTRUCTION NAVALE DANS LE MONDE

TABLE DES MATIÈRES

1. Introduction	5
1.1. Suivi du premier rapport de la Commission européenne sur la situation de la construction navale dans le monde	6
2. Analyse générale du marché.....	9
2.1. Parts de marché	9
2.2. Évolution des prix	14
2.3. Le segment des porte-conteneurs	15
2.4. Conclusion	17
3. Surveillance et analyse détaillées du marché	18
3.1. Étude sur la surveillance du marché de la construction navale.....	18
3.2. Actualisation des études passées.....	19
3.3. Nouvelles commandes étudiées.....	21
3.4. Incidence sur les chantiers de l'UE.....	24
3.5. Conclusion	26
4. Conclusions et actions recommandées.....	28
5. Liste des tableaux et des graphiques	30
6. Bibliographie	31
Annexe: La construction navale en République populaire de Chine	32
Restructuration de la CSSC.....	34
Les éléments constitutifs du coût dans la construction navale en Chine.....	36
Coût de la main-d'œuvre, méthodes de travail et performances	36
Coût des matériaux	37
Taux d'intérêt.....	38
Taux de change.....	39

Résumé

Conformément au règlement 1540/98 du Conseil concernant les aides à la construction navale, la Commission est tenue de faire rapport au Conseil sur la situation du marché de la construction navale dans le monde. Le premier rapport (COM (1999) 474 final) a été présenté en octobre 1999 et a fait l'objet de conclusions du Conseil en novembre, invitant la Commission à poursuivre son état des lieux. Le présent rapport est le deuxième de la série.

Le marché mondial des navires marchands reste en crise. L'offre dépasse nettement la demande et rien ne laisse espérer une amélioration de la situation.

Par conséquent, l'augmentation relative de la demande de navires au cours de la période 1998-1999 n'a eu aucun effet positif sur les prix. Au contraire, les prix de la quasi-totalité des types de navires ont continué de baisser. La faiblesse persistante des prix est due aux offres extrêmement basses des chantiers coréens. Aux prix actuels, les parts de marché de l'UE et du Japon continuent de s'amenuiser, bien que cet effet soit moins prononcé en ce qui concerne l'UE.

Les nouvelles études détaillées du coût des commandes dans la construction navale, évoquées dans le présent rapport, révèlent une fois de plus l'importance des pertes que les chantiers coréens sont disposés à subir pour obtenir des parts de marché et assurer leur marge d'autofinancement. D'après les calculs, les pertes se situent entre 11% et 32% des coûts de construction réels. Ces taux sont légèrement inférieurs aux pourcentages cités dans le premier rapport de la Commission sur la situation du marché de la construction navale (COM (1999) 474 final), qui situait ces pertes entre 13% et 40%, mais ce léger tassement s'explique probablement par des différences dans le choix des commandes étudiées. Par ailleurs, à l'exception des navires de croisière, les chantiers coréens visent tous les segments du marché, ne laissant aux chantiers de l'UE que de petites commandes intérieures et le tonnage hautement spécialisé. Ce deuxième rapport de la Commission européenne sur la situation du marché de la construction navale dans le monde confirme dès lors les conclusions du premier rapport de la Commission.

Toutes les actions entamées pour résoudre ce problème (comme le Conseil des ministres en avait émis le souhait lors de sa réunion du 9 novembre 1999) se poursuivent actuellement (voir le point 1). La Commission a notamment déployé des efforts considérables pour obtenir du gouvernement coréen des engagements formels de non-intervention dans le financement des activités de construction navale. Après plusieurs séries de consultations, la Commission européenne et le gouvernement coréen ont finalisé leurs pourparlers et ont paraphé, le 10 avril 2000, un protocole d'accord («Agreed Minutes relating to the World Shipbuilding Market»). Ce protocole d'accord porte sur l'absence de subvention, sur les opérations bancaires, sur la transparence financière (par rapport aux normes de comptabilité internationales), sur les pratiques commerciales en matière de fixation des prix et sur l'instauration d'un véritable mécanisme de consultation. L'objectif ultime consiste à favoriser la mise en place de conditions de concurrence équitables sur le marché mondial et à unir les efforts pour stabiliser le marché et, partant, contribuer au relèvement du prix des navires à un niveau commercialement tolérable.

Les éléments de preuve que la Commission européenne a pu réunir en exerçant la surveillance du marché ont permis à l'industrie de l'UE de rassembler assez de données pour être fondée à déposer une plainte au titre du règlement sur les obstacles au commerce, ce qu'elle s'est récemment déclarée prête à faire. La Commission européenne poursuivra, quant à elle, la surveillance du marché.

Il est recommandé

- de continuer à faire pression sur la Corée pour qu'elle applique intégralement le protocole d'accord ("Agreed Minutes") et qu'elle s'engage à participer à l'assainissement du marché, en ce qui concerne notamment le niveau des prix et les capacités de construction de navires neufs;
- d'appliquer intégralement les dispositions du protocole d'accord ("Agreed Minutes") dès qu'elles seront entrées en vigueur, en recourant s'il le faut au mécanisme de consultation;
- de rassembler de nouveaux éléments de preuve plus précis concernant d'éventuelles pratiques préjudiciables en matière de prix et autres comportements faussant le mécanisme du marché, en vue de déposer et d'appuyer une plainte, le cas échéant, au titre du règlement sur les obstacles au commerce;
- d'informer le FMI des constatations effectuées et de demander que la restructuration industrielle promise par la Corée fasse l'objet d'un contrôle vigilant et d'un examen attentif;
- d'encourager le secteur de la construction navale dans l'UE à renforcer davantage sa compétitivité.

1. INTRODUCTION

Le présent rapport de la Commission européenne sur la situation du marché de la construction navale dans le monde est le deuxième de la série. Il complète et développe le premier rapport soumis au Conseil des ministres le 9 novembre 1999 sous la référence COM (1999) 474 final. Ce premier rapport faisait suite au règlement (CE) n° 1540/98 du Conseil concernant les aides à la construction navale, qui dispose que la Commission européenne présente régulièrement au Conseil un rapport sur la situation du marché et détermine si les chantiers européens sont affectés par des pratiques anticoncurrentielles. S'il est établi que l'industrie subit un préjudice du fait de pratiques anticoncurrentielles de quelque nature que ce soit, la Commission propose au Conseil, le cas échéant, des mesures visant à régler ce problème.

Le deuxième rapport se fonde sur la démarche et les conclusions du premier rapport. Par conséquent, certains éléments du premier rapport ne sont pas répétés. Au nombre de ces éléments figurent l'analyse de l'offre et de la demande à long terme, les remarques générales sur la nature des marchés de la construction navale et sur les études menées, l'analyse du secteur financier en Corée du Sud, les informations relatives à certains chantiers navals étudiés et la description de la méthodologie utilisée. Les informations contenues dans le premier rapport sont toutefois actualisées, le cas échéant. C'est notamment le cas des études de coût détaillées effectuées pour les marchés de construction navale attribués aux chantiers d'Asie, puisque le modèle de coût sur lequel reposent ces études est réappliqué à chaque fois que des informations nouvelles ou plus précises sont recueillies.

Les principales conclusions du premier rapport étaient les suivantes.

- 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, a été la principale cause du maintien et de l'aggravation du déséquilibre entre l'offre et la demande, et les chantiers coréens ont beaucoup de mal à attirer un nombre suffisant de commandes pour dégager une marge d'autofinancement. Malgré ce déséquilibre, la Corée se lance encore dans de nouvelles extensions de capacité.
- Les prix des navires ont chuté de 15% à 30% depuis 1998, en particulier pour les types de navires construits en Corée, ce qui a stimulé la demande et augmenté la part de marché des chantiers coréens.
- L'étude de surveillance du marché de la construction navale a produit un modèle de coût stable et adapté à l'analyse des coûts réels de la construction navale dans les chantiers coréens (le seuls étudiés dans le premier rapport).
- Aucune des 9 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.

- Deux chantiers coréens, qui se trouvaient sous le coup d'une procédure de faillite depuis 1997, ont un comportement commercial qui serait jugé inacceptable dans l'UE. Les principaux sujets d'inquiétude concernent 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 puisqu'il détient une large participation dans le secteur bancaire, il est possible qu'il y ait eu immixtion en matière de financement et d'organisation.

Dans le présent rapport de la Commission européenne, l'étude des prix est étendue aux chantiers navals de la République populaire de Chine, qui ont considérablement accru leurs parts de marché en 1999. Quatre commandes ont été analysées et les conclusions sont présentées au point 3. Bien que la Chine soit souvent considérée comme une future grande puissance de la construction navale, les structures économiques du pays en général et des chantiers navals en particulier pèsent fortement sur la compétitivité industrielle. Les activités des chantiers chinois se limitent donc encore à certains types de navires pour lesquels les frais de main-d'œuvre constituent un facteur prépondérant et, à l'heure actuelle, il ne semble pas que les chantiers chinois représentent une menace générale pour les chantiers de l'UE, comme le font les chantiers coréens. De plus amples informations sur la structure de la construction navale en Chine sont fournies dans l'annexe.

1.1. Suivi du premier rapport de la Commission européenne sur la situation de la construction navale dans le monde

Le Conseil «Industrie» a pris acte du premier rapport de la Commission au cours de sa réunion du 9 novembre 1999 et a invité la Commission, les États membres et l'industrie à poursuivre leurs efforts sous quatre angles d'action, à savoir:

- amener les représentants de la République de Corée à engager des négociations bilatérales en vue de mettre un terme à la concurrence déloyale,
- rechercher autant d'éléments de preuve que possible pour étayer l'allégation de comportement anticoncurrentiel en vue d'entamer une action appropriée dans le cadre de l'OMC,
- demander instamment au FMI de vérifier si les conditions et hypothèses régissant l'octroi de l'enveloppe de sauvetage à la République de Corée sous l'égide du FMI sont entièrement réunies,
- poursuivre leurs efforts dans les enceintes internationales appropriées, y compris l'OCDE, en vue d'uniformiser les règles applicables à ce secteur et d'instaurer sans délai une concurrence loyale.

La Commission, les États membres et l'industrie de la construction navale ont donné suite à ces demandes et les activités qui en sont issues se poursuivent encore actuellement. Les résultats provisoires de ces activités peuvent se résumer de la manière suivante.

- Trois cycles de négociations bilatérales avec les autorités coréennes et l'industrie ont été organisés en décembre 1999, février et mars 2000. La Commission européenne et le gouvernement coréen ont finalisé leurs pourparlers et ont paraphé, le 10 avril 2000, un protocole d'accord («Agreed Minutes relating to the World Shipbuilding Market»). Ce protocole d'accord porte sur l'absence de subvention, sur les opérations bancaires, sur la transparence financière (par rapport aux normes de comptabilité internationales), sur les pratiques commerciales en matière de fixation des prix et sur l'instauration d'un véritable mécanisme de consultation. L'objectif ultime consiste à favoriser la mise en place de conditions de concurrence équitables sur le marché mondial et à unir les efforts pour stabiliser le marché et, partant, contribuer au relèvement du prix des navires à un niveau commercialement tolérable.

- La recherche d'éléments de preuve à l'appui d'une plainte éventuelle au titre du règlement (CE) n° 3286/94 sur les obstacles au commerce se poursuit activement et l'industrie a annoncé qu'elle est prête à déposer plainte si aucune amélioration notable n'intervient dans les pratiques commerciales de la Corée. Cette procédure pourrait déboucher par la suite sur une plainte à l'OMC. L'industrie japonaise de la construction navale a annoncé qu'elle envisage de déposer pour son propre compte une plainte à l'OMC contre les pratiques anticoncurrentielles de la Corée. Le *Shipbuilders Council of America* (SCA), qui représente quelque 50 chantiers navals américains de plus petite taille, a demandé au représentant des États-Unis pour les questions commerciales internationales de soutenir les efforts de l'UE, les chantiers américains étant de plus en plus souvent évincés au profit des chantiers coréens dans le cadre de contrats d'exportation de petits navires pour la marine et de constructions offshore. Bien qu'aucune étude détaillée n'ait été réalisée pour ces deux segments du marché, les offres de prix coréennes sont considérées comme manifestement irréalistes.

- Deux réunions ont été tenues avec des représentants du FMI, l'une à la demande du gouvernement allemand avec le directeur du département «Asie et Pacifique» du FMI, l'autre en Corée entre la Commission et le représentant local du FMI. Lors de ces deux réunions, les représentants du FMI ont répété la position officielle du FMI, à savoir que le FMI n'exerce pas de contrôle sur les activités sectorielles et, partant, ne détient aucune preuve attestant de pratiques de concurrence déloyale, de prêts orientés ou de subventions cachées au profit des chantiers navals en Corée. Au contraire, le FMI est convaincu que la Corée s'est remarquablement rétablie de la crise de 1997 et qu'une restructuration économique respectueuse des règles du marché est fondamentalement engagée. Comme convenu, la Commission européenne a fourni des informations complémentaires au FMI, ainsi que des questions plus précises susceptibles d'aider le FMI à vérifier la validité des arrangements financiers entre les chantiers coréens et les banques émettrices. La réponse du FMI ne lui est pas encore parvenue.

- La situation actuelle de la construction navale dans le monde figurait également à l'ordre du jour de la réunion du groupe de travail n° 6 de l'OCDE, qui s'est tenue en décembre 1999 à Paris. Malgré les efforts accomplis par la délégation de la Commission européenne pour concilier les divers points de vue sur la question de la Corée, aucun progrès sensible n'a été réalisé. Les discussions doivent reprendre lors d'une prochaine réunion qui doit se tenir au printemps

2000, sur la base d'une proposition du Japon visant à rechercher les moyens de stabiliser le marché mondial de la construction navale. La Commission européenne soutient cette initiative du Japon.

2. ANALYSE GENERALE DU MARCHE

En ce qui concerne l'analyse de l'écart entre l'offre et la demande de capacités de construction navale, la situation n'a guère progressé depuis le premier rapport. Les trois principales associations de constructeurs de navires, AWES (association de constructeurs et réparateurs de navires européens) et SAJ (association des constructeurs de navires japonais), d'une part, et KSA (association des constructeurs de navires coréens), d'autre part, ne sont pas d'accord sur l'ampleur de cet écart et leurs prévisions concernant l'évolution de l'offre et de la demande diffèrent. Néanmoins, les deux parties s'accordent à penser que l'écart entre l'offre et la demande s'agrandira au cours des années à venir, en raison de l'augmentation de la productivité des chantiers, de la conversion de certains chantiers de réparation en chantiers de construction de navires neufs et de l'arrivée sur le marché de nouveaux concurrents comme la République populaire de Chine.

Il est extrêmement difficile de prédire si cette capacité supplémentaire pourra être partiellement compensée par une augmentation de la demande. Si le degré de vétusté de la flotte existante ou la future législation européenne sur l'accélération du retrait des pétroliers considérés comme techniquement déficients semblent annoncer un accroissement de la demande, cette tendance risque néanmoins de se heurter à la lenteur de la croissance de l'économie mondiale ou à un essoufflement de l'économie américaine. De plus, il ne faut pas s'attendre au remplacement de la totalité du tonnage vétuste, dans la mesure où certains de ces navires avaient été construits par spéculation et n'auraient jamais dû être mis en service. Comme le souligne le premier rapport, la baisse considérable du prix des navires depuis 1997 a donné lieu à de nouvelles commandes spéculatives et il est évident que ce tonnage supplémentaire réduira la demande future. Il faut également tenir compte d'un autre facteur, à savoir le prix du pétrole qui, en franchissant un certain seuil, risque déclencher des mesures d'économie d'énergie et, partant, de réduire les besoins de transport maritime.

La capacité totale de construction de navires neufs dans le monde s'élève actuellement à quelque 21 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; source: OCDE et AWES). La production totale de navires neufs a atteint 16,4 millions tbc en 1999, après s'être établie à 17,2 millions tbc en 1998 et à 16,4 millions tbc en 1997 (source: Lloyd's Register of Shipping), ce qui indique que la demande est en effet nettement inférieure à l'offre et qu'il ne faut pas s'attendre à une augmentation significative des prix des navires neufs par l'accroissement de la demande, du moins à court terme.

2.1. Parts de marché

Pour effectuer une analyse complète de la situation du marché de la construction navale, il faut tenir compte de trois éléments:

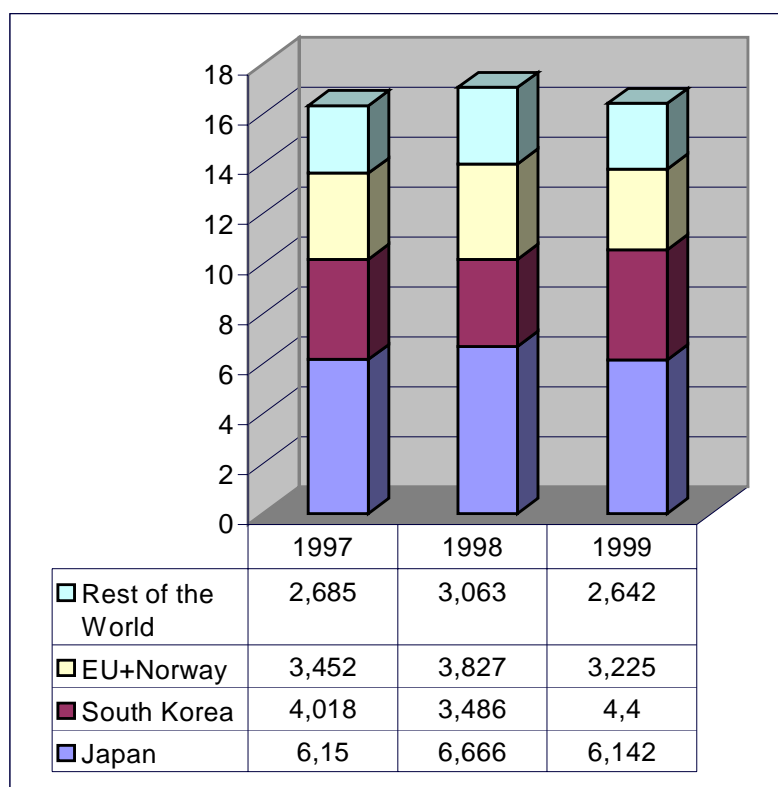
- les navires terminés et livrés, comme indicateur de la production effective de la construction navale. Ces chiffres relatifs à la production correspondent à l'exécution des commandes du passé;

- les carnets de commandes, comme indicateur de la production prévue à moyen terme. Ces chiffres représentent la charge de travail confirmée des chantiers au cours de l'année ou des deux années à venir;
- les nouvelles commandes, comme indicateur de la production prévue à long terme. Ces chiffres traduisent la situation réelle sur le marché, y compris les mouvements spéculatifs, par exemple, et peuvent être utilisés pour analyser le déplacement des parts de marché.

Le présent rapport ne pouvant pas couvrir tout l'historique du marché de la construction navale, l'analyse se limitera à la période de 1997 à 1999, époque à laquelle les effets de l'expansion massive des chantiers navals coréens et de la crise économique qui en a résulté ont commencé à se faire sentir sur le marché mondial.

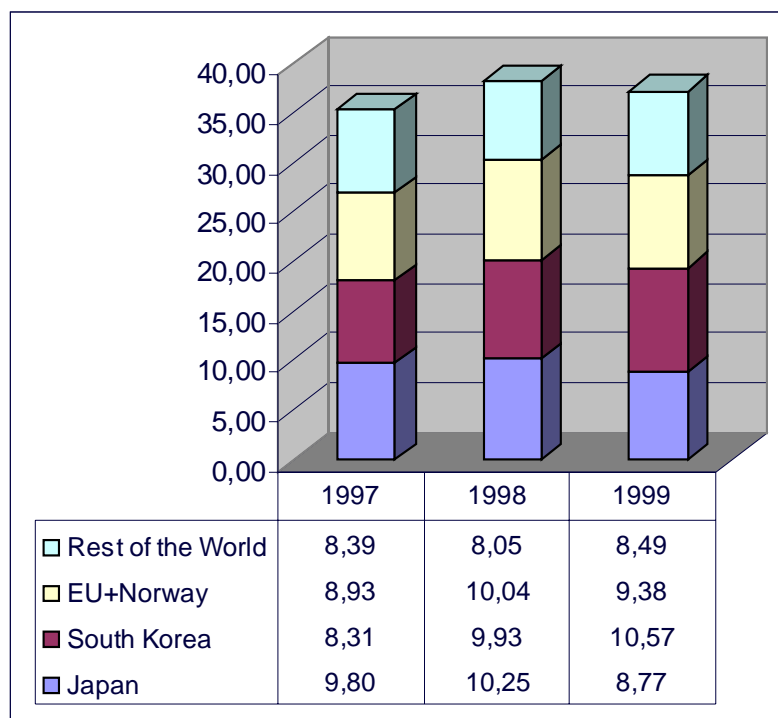
Les graphiques ci-après illustrent l'évolution des livraisons, des carnets de commandes et des nouvelles commandes, exprimée en tbc par grande région de construction navale. Chaque graphique est suivi d'une brève analyse.

Fig. 1 - Navires achevés 1997-1999, en millions tbc et par région (source: Lloyd's Register of Shipping)



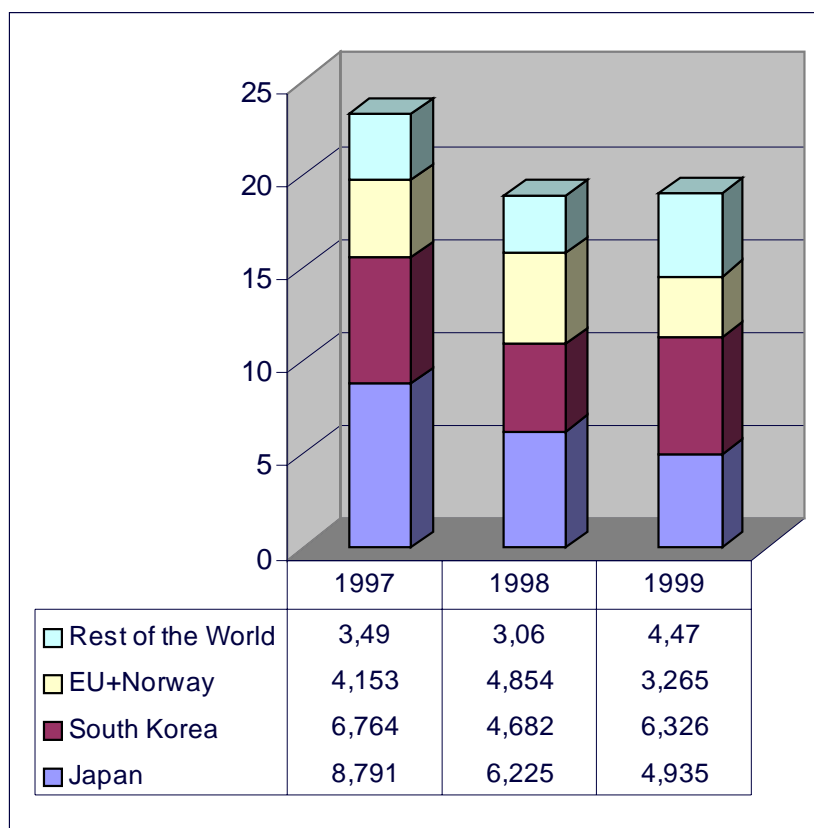
Comme le soulignait déjà le premier rapport, 1998 a été une année exceptionnelle pour la construction navale dans le monde, la crise financière en Corée du Sud ayant entravé la production des navires et la réception des commandes en Corée. Cependant, la tendance en ce qui concerne les navires achevés semble annoncer une croissance des parts de marché de la Corée, la production globale étant relativement stable, mais demeurant bien en deçà du plein emploi des capacités de construction navale, estimées à environ 21 millions tbc. La «capacité excédentaire» doit se situer aux alentours de 20 - 25% de la production effective.

Fig. 2 - Carnets de commandes 1997-1999, en millions tbc et par région (source: Lloyd's Register of Shipping)



Entre 1997 et 1999, le volume global des carnets de commandes a augmenté d'environ 5% et on peut estimer que l'essentiel de cette augmentation a uniquement profité aux concurrents coréens. Le Japon est confronté à un amenuisement des volumes de son carnet de commandes, tandis que l'UE a réussi à maintenir sa part à un niveau relativement élevé. Il n'en reste pas moins que la Corée accuse une augmentation de 27% du volume de son carnet de commandes, alors que les chantiers de l'UE n'ont vu leurs carnets de commandes augmenter que dans les limites de la tendance générale. Une réduction du volume des carnets de commandes est l'indice d'une détérioration de la situation à moyen terme. En complétant ces chiffres par les informations sur les nouvelles commandes, il est possible de tirer des conclusions sur l'évolution future de la situation commerciale.

Fig. 3 - Nouvelles commandes 1997-1999, en millions tbc et par région (source: Lloyd's Register of Shipping)

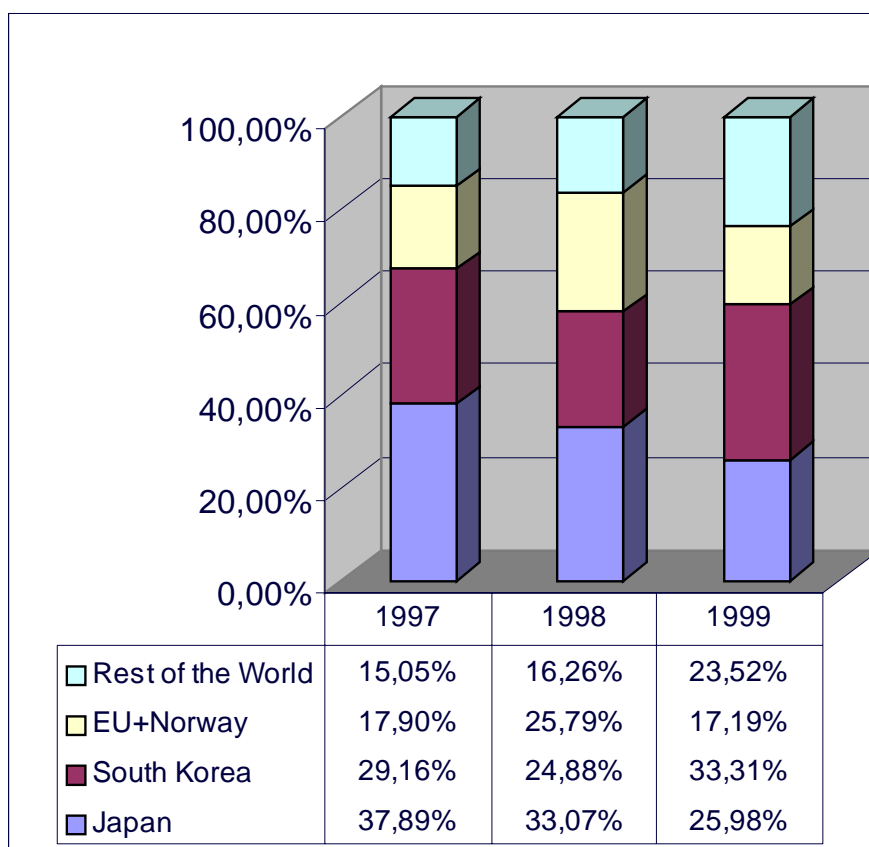


En ce qui concerne les nouvelles commandes déclarées, qui constituent le principal indicateur de l'état réel du marché, l'image est nettement différente. Le Japon, en particulier, a cédé des parts de marché à la Corée, ayant même enregistré moins de commandes qu'en 1998, l'année exceptionnelle au cours de laquelle les chantiers coréens ont eu des difficultés à soutenir la concurrence. La tendance générale indique clairement que les constructeurs de navires coréens ont conquis des parts de marché en termes de nouvelles commandes et ce, principalement aux dépens du Japon (moins 44% en tbc au cours de la période 1997-1999), tandis que l'UE a enregistré une baisse de ses nouvelles commandes dans des proportions similaires à l'évolution générale (moins 18% au cours de la même période). Si les chantiers de l'UE ont encore un "sursis" grâce à leurs carnets de commandes relativement fournis (bien que la situation varie fortement d'un chantier à l'autre) et à la tenue plus faible de l'euro par rapport au dollar américain, la plupart des chantiers japonais connaissent, pour leur part, une situation dans laquelle les carnets de commandes se vident et où le rythme d'entrée des nouvelles commandes est insuffisant pour maintenir la production à son niveau antérieur. Cette situation laisse augurer à plus long terme une diminution des parts de marché du Japon et, dans une moindre mesure, de l'UE au profit de la Corée.

Il est évident que la production en plein essor des navires de croisière, qui présentent une valeur relativement élevée en tbc, a globalement stabilisé la situation de la construction navale dans l'UE, mais il est à noter qu'actuellement seuls 9 chantiers de l'UE (sur quelque 150) ont des activités dans ce secteur et que le nombre de chantiers qui pourraient se convertir aisément à la construction de navires de croisière est limité par des contraintes techniques et commerciales. On sait, par ailleurs, que les chantiers coréens et japonais sont à la recherche de commandes de navires de croisière (le Japon

s'efforçant selon toute vraisemblance de compenser les commandes perdues au profit de la Corée dans les autres segments du marché). Dès que le marché sera convaincu que les chantiers asiatiques peuvent produire des navires de croisière dans les délais requis et avec un degré de qualité suffisant, ce créneau du marché européen sera certainement menacé et les parts de marché de l'UE pourraient se remettre à décliner globalement. Bien que l'analyse ci-dessus puisse donner à penser que les chantiers de l'UE occupent encore une place relativement confortable (ce qui, toutefois, ne signifie pas nécessairement que leurs activités sont rentables), la situation peut cependant varier considérablement d'un État membre et d'un chantier naval à l'autre, selon leur portefeuille de produits. Les plus menacés sont les chantiers de petite à moyenne taille spécialisés dans la production de cargos marchands, tels que les porte-conteneurs, les transporteurs de produits pétroliers ou les méthaniers. Ces chantiers ne sont généralement pas en mesure de compenser une perte de parts de marché par la construction de grands navires de croisière ou la conclusion de marchés avec la marine, même si leur compétitivité générale en termes de productivité semble bonne, et plusieurs cas de cessation de paiements se sont déjà produits. Les récents déboires des chantiers Harland et Wolff à Belfast semblent indiquer que les grands chantiers navals rencontrent des problèmes analogues, en particulier lorsqu'ils n'arrivent pas à décrocher certaines commandes stratégiques et que les autres segments du marché sont devenus inaccessibles en raison de la concurrence coréenne.

Fig. 4 - Parts de marché en termes de nouvelles commandes, exprimées en pourcentage des volumes en tbc, 1997 - 1999 (source: Lloyd's Register of Shipping)



Si l'on observe l'évolution des parts de marché, exprimées en pourcentage des volumes en tbc, la Corée du Sud connaît de toute évidence une nette reprise après une année 1998 difficile. Les chantiers de l'UE ne sont pas arrivés à maintenir leur position de 1998, où ils avaient profité de l'instabilité financière en Corée. La Chine a également augmenté ses parts de marché, mais de manière sélective comme on le verra dans l'annexe. En 1999, la Corée du Sud a obtenu 33,3% de l'ensemble des nouvelles commandes, le Japon en a réalisé 26,0%, l'UE s'est maintenue à 17,2% et le reste du monde s'est partagé les 23,5% restants. Par conséquent, la Corée du Sud est de loin la principale puissance de construction navale au monde.

En janvier 2000, la Corée a encore amélioré son taux de nouvelles commandes: 65% de la totalité des commandes de navires enregistrées dans le monde au mois de janvier ont été attribuées à des chantiers coréens, soit 72% du volume total en tbc. L'UE n'a réalisé que 7% du volume en tbc et le Japon se situe à 10% (source: Lloyd's Register of Shipping). En février 2000, la situation de l'UE s'est sensiblement améliorée (29% de parts de marché en tbc) grâce à plusieurs commandes de tonnage spécialisé. Le Japon, en revanche, n'a pas réussi à augmenter ses parts de marché et il est à noter que l'activité totale, en termes de commandes, a régressé de 44% par rapport à janvier. Les commandes portent essentiellement sur des porte-conteneurs post-Panamax, un type de bateau inventé en Europe en 1988 et qui était jusqu'il y a peu un domaine réservé des chantiers de l'UE et du Japon. Ce type de bateau est généralement considéré comme le futur "cheval de trait" du secteur des porte-conteneurs et il ouvre de nouvelles perspectives économiques au commerce maritime mondial par ses dimensions et ses performances. Il faudrait que l'UE, dans l'intérêt de sa stratégie maritime, conserve ses compétences pour la construction de ces navires. De plus, les porte-conteneurs post-Panamax sont un produit des chantiers navals les plus modernes de l'UE et les plus avancés sur le plan technologique et, si ces chantiers n'arrivent pas à décrocher ces commandes, il faut en chercher les raisons au-delà de la seule compétitivité industrielle.

2.2. Évolution des prix

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

	1997	1998	1999
Porte-conteneurs Panamax	53,0	42,0	38,0
Porte-conteneurs 1100 EVP	20,0	18,0	17,5
Superpétrolier (VLCC)	83,0	72,5	70,0
Vraquier de type "Le Cap"	40,5	33,0	37,0
Vraquier Panamax	27,0	20,0	22,8
Navire à entrepont 15.000 dwt	16,5	14,0	13,0

Source: Clarkson World Shipyard Monitor.

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

	1997/1998	1998/1999	1997/1999
Porte-conteneurs Panamax	-20,75%	-9,52%	-28,30%
Porte-conteneurs 1100 EVP	-10,00%	-2,78%	-12,50%
Superpétrolier (VLCC)	-12,65%	-3,45%	-15,66%
Vraquier de type "Le Cap"	-18,52%	12,12%	-8,64%
Vraquier Panamax	-25,93%	14,00%	-15,56%
Navire à entrepont 15.000 dwt	-15,15%	-7,14%	-21,21%

En observant le prix moyen de quelques-uns des principaux types de navires de 1997 à 1999, on aperçoit clairement que l'augmentation de la demande de 1998 à 1999 (voir la fig. 3) n'a eu, en règle générale, aucune incidence positive sur les prix. En moyenne (numérique), le prix des navires neufs a diminué de 17% depuis 1997.

Les vraquiers "Le Cap" et Panamax, qui affichent respectivement une légère hausse des prix de 12% et 14% depuis 1998, font exception. Néanmoins, les prix pratiqués pour les navires de ces deux catégories demeurent encore nettement inférieurs à ceux de 1997. Il est possible que cette fluctuation du prix des vraquiers s'explique par la situation du chantier sud-coréen de Halla, spécialisé dans la production de ces navires. Halla a joué un rôle dominant dans la fixation des prix, en pratiquant des prix extrêmement bas afin d'assurer une utilisation maximale des énormes capacités installées sur le site de production de Samho. Ainsi qu'il est expliqué dans l'annexe II du premier rapport, Halla connaît des difficultés financières depuis 1997. Pour y remédier et sauver le chantier, le groupe Hyundai a approuvé un plan de gestion basé sur le principe de la coopération, Hyundai assurant la gestion en échange d'une participation forfaitaire aux futurs bénéfices. Halla bénéficierait en outre, avant sa reprise totale par Hyundai, de nouvelles remises de dettes de la part de ses créanciers coréens (pour la plupart des banques contrôlées par l'État). Dans ces conditions, Hyundai a imposé à Halla de renégocier les prix jugés trop faibles, même selon les critères coréens. On ne sait pas dans quelle mesure Halla a réussi à mener à bien cette renégociation, mais il est possible que ces événements aient eu une incidence sur le prix de ce type de navires en particulier.

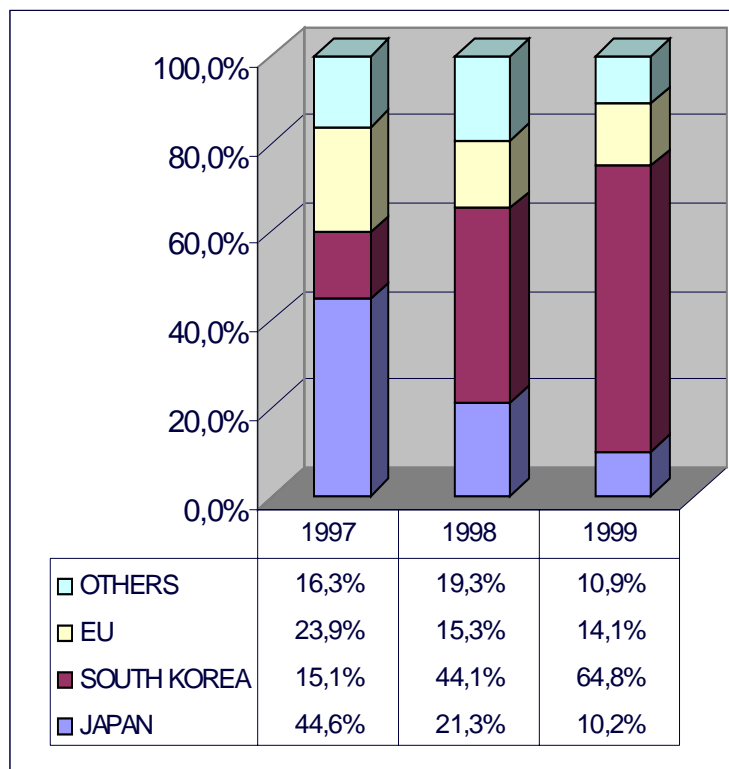
Toutes les autres grandes catégories de navires ont subi une nouvelle érosion des prix, dont les niveaux observés à la fin de 1999 sont même inférieurs à la moyenne annuelle pour certains types de navires (vraquier «Le Cap»: 35 millions de dollars US; vraquier Panamax: 22 millions de dollars US; superpétrolier: 69 millions de dollars US [prix de décembre 1999; source: Clarkson World Shipyard Monitor]).

2.3. Le segment des porte-conteneurs

Comme il est précisé dans le premier rapport, les porte-conteneurs constituent le plus grand segment du marché en termes de tbc dans le secteur de la construction navale à vocation commerciale, et ces navires figuraient dans le passé parmi les principaux produits issus des chantiers japonais et européens. Le premier rapport a, par ailleurs, mis en lumière les excellentes performances des chantiers coréens sur le marché des

porte-conteneurs depuis 1997. Cette tendance s'est poursuivie et, pour ce segment précis du marché, la situation se présente de la manière suivante:

Fig. 5 - Parts de marché en termes de nouvelles commandes de porte-conteneurs, exprimées en pourcentage du volume en tbc, 1997 - 1999 (source: Lloyd's Register of Shipping)



La Corée du Sud a renforcé sa position dominante dans le secteur des porte-conteneurs et a encore subtilisé des parts de marché à l'UE et au Japon. Elle a également enlevé des parts de marché au groupe des «autres», c'est-à-dire, dans ce segment, à des pays comme la Chine, Taïwan et la Pologne. Bien que la majeure partie des parts de marché semble avoir été acquise au détriment des chantiers japonais, il faut souligner que la plupart des commandes en question proviennent d'opérateurs de l'UE. Entre-temps, les prix se sont encore érodés, ainsi qu'il est précisé plus haut, ce qui a conduit deux compagnies japonaises de transport par porte-conteneurs (K-Line et NYK) à passer des commandes importantes en Corée. Or, les armateurs japonais préfèrent traditionnellement s'adresser à leurs producteurs nationaux, ce qui montre clairement à quel point les prix dérisoires pratiqués par la Corée ont imposé de profondes mutations au marché. La position de l'UE semble s'affaiblir constamment dans ce segment du marché, à peine compensée par la dépréciation de 20% subie par l'euro depuis janvier 1999. Le net redressement du yen au cours de l'année écoulée a encore accentué les problèmes rencontrés par les chantiers japonais. Il faut garder à l'esprit qu'une réévaluation de l'euro mettrait, à brève échéance, le secteur de la construction navale de l'UE dans une situation aussi dramatique que les chantiers japonais. Par ailleurs, une appréciation du won coréen ne diminuera pas forcément les parts du marché de la Corée si elle ne s'accompagne pas d'un changement de comportement de la part des chantiers navals coréens.

2.4. Conclusion

L'analyse générale du marché dans ce deuxième rapport de la Commission européenne confirme les conclusions du premier rapport. Ces conclusions sont les suivantes.

- Le marché de la construction navale se trouve en situation de surcapacité, mais les analyses du Japon et de l'UE, d'une part, et de la Corée, d'autre part, divergent quant à l'importance de ces surcapacités et à leur incidence sur l'état du marché. Néanmoins, dans le protocole d'accord («agreed minutes»), la Corée admet pour la première fois la nécessité d'aborder le problème.
- L'augmentation des capacités en Corée du Sud, en particulier de 1994 à 1996, a été la principale cause du maintien et de l'aggravation du déséquilibre. Bien que trois *chaebols* coréens ayant des activités dans la construction navale (Hyundai, Daewoo et Samsung) aient récemment annoncé qu'ils réduiront le niveau de leurs engagements dans la construction navale pour se concentrer davantage sur d'autres activités industrielles et «améliorer la rentabilité des groupes», il n'y aura pas pour autant de réduction de la capacité de production, selon l'association coréenne des constructeurs de navires, KSA. En ce qui concerne Hyundai Mipo en tout cas, certains éléments donnent à penser qu'il en ira autrement, les capacités de réparation étant de plus en plus souvent utilisées pour la construction de nouveaux navires. De plus, Hyundai développera encore ses capacités en reprenant dans les activités de construction navale du groupe le chantier en difficulté de Halla/Samho. Il a été récemment annoncé que Samho rouvrirait son deuxième dock de construction en raison d'une forte demande pour certains types de bateau.
- Les prix ont encore reculé, notamment pour les types de navire pour lesquels la Corée livre une concurrence acharnée, avançant la demande et massivement décalant des parts de marché aux chantiers coréens. La plus significative est la variation dans les parts de marché en ce qui concerne les navires de récipient où la Corée tient maintenant une position dominante, notamment en ce qui concerne les navires plus grands et plus perfectionnés techniquement.
- L'expansion coréenne s'est faite aux dépens de toutes les autres grandes régions de construction navale, le Japon accusant les pertes les plus importantes. La situation de la construction navale dans l'UE reste critique, à peine compensée par le boom des navires de croisière, les carnets de commandes relativement bons et la dépréciation de l'euro par rapport au dollar US.

3. SURVEILLANCE ET ANALYSE DÉTAILLÉES DU MARCHÉ

3.1. Étude sur la surveillance du marché de la construction navale

Pour se procurer les données dont elle a besoin, la Commission européenne 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 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 calcul du prix de construction englobe également une marge bénéficiaire de 5%. Le modèle est détaillé dans l'annexe I du premier rapport.

Le modèle des coûts n'est pas une *extrapolation* des coûts de la construction navale dans l'UE, comme l'ont laissé entendre les constructeurs et le gouvernement coréens. C'est plutôt une *reconstitution des coûts* méthodique pour des commandes précises dans des chantiers précis. Les données comparatives fournies par l'industrie coréenne de la construction navale sur le niveau des salaires, les frais généraux ou la productivité des chantiers confirment les hypothèses utilisées dans le modèle des coûts. Ainsi, alors que l'association des constructeurs de navires coréens situe le niveau moyen des frais généraux pour les chantiers coréens à 13% des frais d'exploitation, le modèle des coûts utilise les chiffres propres à chacun des chantiers étudiés, qui se situent entre 7,5 et 18%. Selon les estimations, les frais généraux pour les principaux chantiers navals coréens sont compris dans une fourchette de 10,2 à 10,9% (c'est-à-dire inférieure aux hypothèses des associations de constructeurs de navires coréens elles-mêmes).

À mesure que l'étude progresse, des informations supplémentaires sont recueillies et utilisées pour valider les travaux antérieurs sur l'étude des coûts. En conséquence, les neuf commandes couvertes dans le premier rapport ont été recalculées au besoin et les résultats actualisés sont donnés ci-dessous. Comme le soulignait déjà le premier rapport, la prudence est de mise avec tous les paramètres afin que les coûts minimaux calculés pour des projets déterminés ne puissent pas être contestés. Actuellement, le modèle des coûts ne comprend pas d'évaluation des effets inflationnistes, dès lors que cette évaluation serait hautement spéculative pour des commandes passées maintenant mais exécutées pendant les années à venir (ce qui est la règle générale pour les marchés de construction navale). Néanmoins, toute variation confirmée dans les coûts de la main-d'œuvre, les taux de change ou la situation de la dette des chantiers étudiés est prise en considération. Cela se justifie particulièrement pour les chantiers qui ont profité de remises de dettes et de délais de remboursement (par exemple, Daewoo Heavy Industries ou Halla Engineering and Heavy Industries [fonctionnant maintenant sous le nom Samho Heavy Industries]).

Il n'appartient pas à l'étude ou au présent rapport de déterminer si les chantiers navals coréens ou d'autres chantiers asiatiques sont généralement rentables. Étant donné la disponibilité limitée des comptes consolidés pour les chantiers navals coréens, cette appréciation est presque impossible à faire. Il serait néanmoins tout aussi erroné de supposer que l'exploitation ininterrompue des chantiers coréens est automatiquement une preuve de rentabilité, puisque la structure de l'économie coréenne en général et des chaebols en particuliers ont offert de nombreuses possibilités de couvrir des

pertes. La mise en oeuvre correcte des pratiques de comptabilité nouvellement instaurées pourrait toutefois contribuer à améliorer la transparence. C'est seulement lorsque la construction navale constitue la seule activité des sociétés et que les travaux couvrent l'ensemble du portefeuille du chantier (types de bateau produits) qu'une appréciation de la rentabilité globale peut être faite. C'est le cas pour Halla et Daedong Shipbuilding Co., ces deux chantiers étant en liquidation judiciaire depuis 1997 et n'ayant enregistré aucun bénéfice depuis lors. Pour de plus amples détails sur ces deux chantiers navals, il y a lieu de se reporter à l'annexe II du premier rapport.

3.2. Actualisation des études passées

Dans le cadre du rapport COM (1999) 474 final, les commandes suivantes passées aux chantiers navals sud-coréens ont été examinées:

- câbliers (13 unités), 9.280 tbc, à construire par le chantier Hyundai Mipo,
- porte-conteneurs de 3.400 EVP (5 unités), 27.750 tbc, à construire par Samsung Heavy Industries,
- transbordeurs rouliers à passagers (2 unités), 25.200 tbc, à construire par Samsung Heavy Industries,
- porte-conteneurs de 6.800 EVP (2 unités), 52.390 tbc, à construire par Hyundai Heavy Industries,
- porte-conteneurs de 3.500 EVP (2 unités), 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 résultats des études détaillées sont résumés dans tableau ci-dessous, les chiffres actualisés sont indiqués en gras.

Tableau 3 - Comparaison des montants des commandes et des coûts de construction calculés pour les navires neufs sélectionnés (chiffres actualisés)

	Montant déclaré de la commande en Mio USD	Coût de construction calculé en Mio USD	Perte/gain en pourcentage du coût de construction calculé	Commentaires
Câblier (Hyundai)	37,3	45,4	-17,84%	Prix de 31 Mio USD également signalé. En cas de confirmation, la perte calculée s'élèverait à 31,7%.
Porte-conteneurs 3.400 EVP (Samsung)	36	56,4	-36,17%	Prix de 33 Mio USD également signalé. En cas de confirmation, la perte calculée s'élèverait à 41,5%
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 (86,3)	- 18,74% (21,11%)	D'après des données financières récentes concernant le chantier, la contribution au service de la dette pour cette commande s'établit à 18,0 Mio USD au lieu de 16,0 Mio USD

Le gouvernement coréen et l'industrie de la construction navale en Corée ont mis en doute la validité des observations présentées ci-dessus. Ils affirment que, pour la plupart des commandes, il n'y a de concurrence véritable entre l'UE et la Corée, puisque les deux parties s'adressent à des segments différents du marché. Dans la pratique, cette situation peut résulter des pratiques coréennes en matière de prix et du comportement déloyal en matière de concurrence, mais les commandes ci-dessus ont été sélectionnées en partie parce qu'elles ont fait l'objet de soumissions par les chantiers de l'UE et que ces soumissions ont échoué.

La Corée affirme également que les hypothèses de base du modèle sont incorrectes et ne prennent pas en considération les avantages concurrentiels des chantiers coréens (par exemple, les réductions de salaire, le taux de change intéressant won/dollar US, le coût plus faible des matières). Pourtant, tous ces éléments ont bel et bien été pris en compte sur la base des données les plus récentes. Les chiffres fournis par l'association des constructeurs de navires de la Corée KSA concernant la baisse des salaires (moins 4% de 1997 à 1998) ou la diminution de la main-d'œuvre (moins 3,2% de 1997 à 1998) sont soit trompeurs (1998 a été une année particulière pour la construction navale coréenne, comme on l'a vu dans le point 2 et dans le premier rapport; les salaires ont en réalité augmenté en 1999 et on peut douter que les chiffres coréens prennent en compte l'intégralité des rémunérations sous la forme de primes) soit insuffisants pour expliquer les écarts considérables entre les coûts de production et le montant des offres.

3.3. Nouvelles commandes étudiées

Outre les neuf commandes étudiées dans le cadre du précédent exercice, 13 commandes supplémentaires ont été analysées dans le présent rapport. Neuf de ces commandes ont été passées avec six chantiers sud-coréens différents, les quatre commandes ayant été passées avec quatre chantiers en République populaire de Chine (RPC). La Commission a veillé à opérer une sélection équilibrée des cas à étudier, en tenant compte de l'objectif général de l'exercice, de l'urgence relative de la question et de l'existence des données nécessaires à la comparaison. Les nouvelles commandes étudiées concernent les navires suivants:

- vraquier «Le Cap», 25.680 tbc, à construire par Halla (aujourd'hui Samho Heavy Industries),
- transporteur de produits pétroliers et chimiques, 22.597 tbc, à construire par Daedong Shipbuilding Co. Ltd,
- transbordeurs roulier à passagers (2 unités), 22.500 tbc, à construire par Daewoo Heavy Industries,
- transporteurs de produits chimiques (2 unités), 5.980 tbc, à construire par Il Heung Shipbuilding and Engineering Ltd,
- vraquiers Panamax (4 unités), 19.000 tbc, à construire par Daewoo Heavy Industries,
- porte-conteneurs de 5.514 EVP (3 unités), 42.835 tbc, à construire par Samsung Heavy Industries,
- transporteurs de gaz naturel liquéfié (GNL) (2 unités), 88.500 tbc, à construire par Hyundai Heavy Industries,
- porte-conteneurs de 5.500 EVP (5 unités), 43.875 tbc, à construire par Hyundai Heavy Industries,
- porte-conteneurs de 5.551 EVP (2 unités), 43.875 tbc, à construire par Hyundai Heavy Industries,
- superpétroliers (VLCC) (5 unités), 46.800 tbc, à construire par Dalian New Shipyard, en RPC,

- transporteurs d'éthylène (2 unités), 10.320 tbc, à construire par Jiangnan Shipyard Co. Ltd, en RPC,
- transbordeurs rouliers de remorques destinées au transport de papier (6 unités), 11.445 tbc, à construire par Jinling Shipyard, en RPC,
- transbordeurs rouliers à passagers (2 unités), 27.000 tbc, à construire par Guangzhou Shipyard International, en RPC.

Les projets sélectionnés ne concernent pas tous des commandes confirmées et, dans certains cas, il se peut que le financement ne soit pas encore en place, ce qui pourrait modifier le prix des commandes à la hausse ou à la baisse, selon le cas. La Commission européenne est néanmoins convaincue que les informations prises en compte dans l'analyse sont les meilleures dont on puisse actuellement disposer.

Le tableau suivant résume les observations relatives aux 13 commandes ci-dessus.

Tableau 4 - Comparaison des montants des commandes et des coûts de construction calculés pour les navires neufs sélectionnés

	Montant déclaré de la commande en millions de dollars US	Coût de construction calculé en millions de dollars US	Perte/gain en pourcentage du coût de construction calculé
vraquier «Le Cap» (Halla/Samho)	32	47,25	-32,28%
transporteur de produits chimiques et pétroliers (Daedong)	24,5	29,5	-16,95%
transbordeurs rouliers à passagers (Daewoo)	80	96,1	-16,75%
transporteur de produits chimiques (Il Heung)	10,5	12,3	-14,63%
vraquier Panamax (Daewoo)	22,5	27,3	-17,58%
porte-conteneurs de 5.514 EVP (Samsung)	55	69	-20,29%
transporteurs de GNL (Hyundai)	165	186	-11,29%
porte-conteneurs de 5.500 EVP (Hyundai)	54,3	64,2	-15,42%
porte-conteneurs de 5.551 EVP (Hyundai)	56	69,5	-19,42%
superpétroliers (VLCC) (Dalian nouveau)	70	76,1	-8,02%
transporteurs d'éthylène (Jiangnan)	22	non disponible *	-
transbordeurs rouliers de remorques destinées au transport de papier (Jinling)	22	28,5	-22,81%
transbordeurs rouliers à passagers (Guangzhou)	56	61,4	-8,8%

* Les données financières nécessaires pour calculer la contribution du navire au service de la dette pour le chantier de construction n'ont pas pu être obtenues. Le total des frais d'exploitation pour cette commande est établi à 19,7 millions de dollars US, ce qui laisserait une certaine marge pour le service de la dette et un petit bénéfice. Par conséquent, il semblerait que le prix du navire ait été correctement fixé.

Les résultats de l'étude de ces cas sont entièrement conformes aux résultats du premier rapport. Les chantiers coréens continuent à proposer des navires à des prix largement inférieurs au coût. Une nouvelle fois, les prix bas émanent des chantiers dont la situation financière est la plus critique (Daewoo, Halla/Samho et Daedong).

Il est à noter que la concurrence acharnée entre les chantiers coréens reste un facteur de baisse des prix. Tous les chantiers navals coréens étant fortement endettés et leur survie étant tributaire de leur marge d'autofinancement, aucun ne peut se permettre d'augmenter les prix unilatéralement. Dans les segments où la concurrence intracoréenne est limitée, par exemple, par des modalités d'autorisation particulières (comme c'est le cas en l'occurrence pour les transporteurs de GNL), les chantiers coréens maintiennent des prix plus élevés (la commande de transporteurs de GNL, selon le calcul des coûts, ne produirait pas de bénéfices mais n'entraînerait pas non plus une perte considérable).

Il apparaît que les coûts afférents au service de la dette ne sont généralement pas pris en compte dans le calcul des prix. Les prix semblent être fixés de telle manière que les armateurs puissent difficilement faire autrement que de passer leurs commandes avec la Corée, les chantiers navals coréens comptant apparemment sur un allègement des conditions de remboursement de la dette. Dès lors que le secteur des banques commerciales en Corée est largement sous le contrôle du gouvernement, il est hautement probable que l'État exerce une influence décisive sur les opérations de financement, s'agissant de l'une des grandes industries exportatrices du pays. Le rôle des banques «commerciales» en Corée demande à être étudié de manière approfondie, comme il ressort notamment de l'analyse du cas de Daewoo. Pour éviter la faillite du groupe Daewoo, les banques coréennes ont accepté de subir des pertes considérables sur leurs prêts en cours et les créanciers étrangers ont été vivement encouragés à faire de même. D'après des informations récentes, la banque de développement de la Corée (*Korea Development Bank*), contrôlée par l'État, héritera de 37% (d'autres sources parlent de 60%) des actifs après la filialisation des activités de construction navale de Daewoo. Cela équivaldrait dans les faits à une nationalisation partielle des activités de construction navale de Daewoo.

L'analyse des contrats placés en Chine est sensiblement plus compliquée que pour la Corée. Les raisons de cette complexité tiennent à la structure industrielle et à l'absence de principes régissant le marché (voir également l'annexe). De nouvelles analyses seront nécessaires pour une meilleure compréhension de la situation. Les quatre cas étudiés ne fournissent pas une image cohérente. L'une des offres paraît clairement déficitaire, probablement en raison de la haute technicité des navires concernés et du manque d'expérience du chantier naval dans ce domaine. Les trois autres commandes peuvent être rentables, mais les conditions des commandes ne sont pas encore toutes connues. Dans le cas du superpétrolier, le contrat semble comprendre un accord de troc (la société nationale iranienne de transport de pétrole paierait en partie les navires sous la forme de livraisons de pétrole); les conditions précises de cet accord, ainsi que les modalités particulières de paiement relatives à ce programme de construction de longue haleine, peuvent encore infléchir considérablement la rentabilité de la commande pour le chantier naval.

3.4. Incidence sur les chantiers de l'UE

Comme dans le premier rapport sur la situation de la construction navale dans le monde, 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. Néanmoins, même s'il s'agit de secteurs où les concurrents asiatiques détenaient déjà d'importantes parts de marché, cette politique des prix sclérosante aura un effet

négalif sur l'ensemble du marché et peut, à ce titre, être réputée préjudiciable. 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. Dans la mesure où les chantiers communautaires disposent encore des ressources matérielles et humaines nécessaires pour construire des navires appartenant à des segments du marché perdus par l'UE, une augmentation des prix permettrait à ces chantiers de décrocher également des contrats sur ces marchés.

Sur les neuf commandes passées avec la Corée, qui sont évoquées dans le présent rapport, six peuvent être considérées comme ayant une incidence sur les chantiers de l'UE. Les trois autres commandes concernent des types de navires qui constituaient autrefois un créneau important pour les chantiers de l'UE, mais dont la production est faible à l'heure actuelle en Europe. Les éléments essentiels de ces six cas se présentent de la manière suivante.

- Les transbordeurs rouliers à passagers qui doivent être construits par Daewoo Heavy Industries croiseront en Méditerranée pour le compte d'un armateur italien qui n'avait encore jamais commandé de navires en Corée. La construction de ce type de navire est une expérience nouvelle pour le chantier naval en question et la concurrence intracoréenne pour obtenir ces commandes a été acharnée. Il en a résulté un prix très bas, inférieur d'environ 15% à l'offre européenne la plus proche. Cette commande a également une valeur symbolique pour la chantier, dans la mesure où le segment des ferry-boats méditerranéens était jusqu'à présent réservé à l'Europe.
- Le transporteur de produits chimiques, dont la construction est prévue chez Il Heung Shipbuilding and Engineering Ltd et qui est destiné à un armateur norvégien, est un navire spécialisé plus petit (de 3.650 tpl seulement). Le chantier, qui n'avait pas encore d'activités d'exportation pour ce type de navires, a essayé de pénétrer le marché européen en soumissionnant à bas prix. Jusqu'à présent, la construction de ces navires était réalisée par des chantiers navals spécialisés de l'UE, de taille plus modeste, qui peuvent difficilement diversifier leur portefeuille.
- La commande de porte-conteneurs de 5.514 EVP passée avec Samsung Heavy Industries émane d'un armateur allemand. Le navire sera exploité plus tard par une importante compagnie européenne de transport de conteneurs. C'est l'un des porte-conteneurs post-Panamax pour lesquels les chantiers coréens soumissionnent activement parce que ces commandes sont jugées plus rentables que les commandes de vraquiers ou de pétroliers. D'après l'étude de ce cas, cette commande n'a guère de chances d'être rentable.
- Les transporteurs de GNL sont des navires hautement spécialisés et coûteux. Un savoir-faire considérable est nécessaire pour la construction des réservoirs et des machines du navire, et les chantiers de l'UE ont dominé ce segment du marché dans le passé. Sur la période allant de 1990 à 1998, 63% des commandes de transporteurs de GNL ont été passées avec le Japon, l'UE détenant 27% du marché et la Corée 10%. Actuellement, les carnets de commandes pour les transporteurs de GNL se présentent comme suit: 43% pour le Japon et 57% pour la Corée. Aucune commande n'est passée dans l'UE. C'est un nouvel exemple d'incursion de la Corée dans un segment de grande

valeur détenu auparavant par le Japon et l'UE. Bien que la commande puisse être légèrement rentable, cette nouvelle érosion d'un créneau de l'UE est préoccupante. Au demeurant, le même chantier construit également des navires du même type pour la société coréenne du gaz (*Korea Gas Corporation*), détenue par l'État, à un prix déclaré de 212 millions de dollars US, alors que le prix proposé au client non coréen s'élève à 165 millions de dollars US.

- Les deux commandes de porte-conteneurs post-Panamax passées avec Hyundai Heavy Industries (d'une capacité respective de 5.500 et 5.551 EVP) émanent d'un armateur japonais et taïwanais. La commande du Japon se fait manifestement au détriment des chantiers japonais (c'est la première commande que cet armateur passe en dehors du Japon). Quant à l'armateur taïwanais, il passe habituellement ses commandes avec le Japon et avec Chine Shipbuilding Co., à Taïwan. La conception des nouveaux navires commandés à Hyundai sera réalisée par Chine Shipbuilding Co. et les frais qui en résultent expliquent le coût de construction plus élevé par rapport à la commande japonaise. Bien qu'on puisse supposer que, même à des prix plus élevés, ces commandes auraient en tout état de cause été passées avec des chantiers asiatiques, il faut souligner que certains chantiers européens de pointe seraient très intéressés par ce marché si les prix reflétaient véritablement les coûts de construction.

3.5. Conclusion

- L'étude de surveillance du marché de la construction navale exécutée sous les auspices de la Commission européenne continue de produire des résultats tangibles. Le modèle utilisé pour le calcul des coûts est stable et adapté à l'analyse des coûts réels de la construction navale dans les chantiers coréens. En ce qui concerne la République populaire de Chine, de nouvelles analyses sont nécessaires pour arriver à une image cohérente. Ces analyses doivent porter notamment sur la situation financière des chantiers navals chinois.
- Les études de coût couvrent à présent 22 commandes (18 en Corée du Sud, 4 en RPC) qui - si l'on l'exclut les options sur d'éventuels navires supplémentaires - représentent 65 navires (50 en Corée, 15 en RPC), pour une valeur établie à 4,29 milliards de dollars US (3,616 milliards en Corée et 0,674 milliard en RPC).
- Parmi les cas étudiés, aucune des commandes de navires neufs auprès de chantiers coréens ne génère clairement des bénéfices et on dispose désormais d'éléments encore plus probants permettant d'affirmer que les chantiers coréens soumissionnent à des prix inférieurs au prix de revient; dans de nombreux cas, les prix ne couvrent même pas les frais d'exploitation ni, à plus forte raison, le service de la dette. Les pertes subies se situent entre 11% et 32% du prix normal (prix d'équilibre + marge bénéficiaire de 5%). Pour les commandes passées en Chine, il n'est pas encore possible de tirer des conclusions: sur les trois commandes étudiées, deux semblent rentables et une ne l'est très probablement pas.
- Les chantiers coréens continuent à soumissionner dans tous les segments du marché, notamment celui des grands porte-conteneurs et autres tonnages de valeur élevée, mais ils s'intéressent également au tonnage spécialisé de plus

petite taille. Dans ces conditions le seul créneau encore accessible aux chantiers de l'UE est celui des navires de croisière. Dans la mesure où beaucoup de chantiers européens n'ont pas d'activités dans ce segment, elles sont à présent dans une situation où le volume de nouvelles commandes est insuffisant.

- Le fonctionnement du système financier de la Corée en matière de financement des chantiers navals et des projets de construction navale reste opaque et, l'État disposant d'importantes possibilités d'intervention dans la mesure où il détient une grande partie du secteur bancaire, il est probable qu'il s'immisce dans les affaires financières et organisationnelles. Les crédits et les garanties dont bénéficient les chantiers navals ne respectent pas les pratiques commerciales en usage dans le monde et l'évaluation des risques commerciaux, telle qu'elle a été menée, ne semble pas obéir aux lois et à la logique d'une économie de marché.

4. CONCLUSIONS ET ACTIONS RECOMMANDEES

Le marché mondial des navires marchands reste en crise. L'offre dépasse nettement la demande et rien ne laisse entrevoir une amélioration de la situation (par exemple, sur le plan des projets législatifs dans le domaine de la sécurité maritime qui pourraient favoriser la construction de nouveaux pétroliers). Le contraire est même plus probable: tous les chantiers navals sud-coréens sont restés en activité, même ceux qui sont sous le coup d'une procédure de faillite depuis 1997. Les constructeurs de navires coréens ont également annoncé la réouverture de capacités inemployées, qui s'ajouteront aux conversions d'installations de réparation en installations de construction. La réorganisation en cours du groupe Daewoo, actuellement en difficulté, ne semble pas, non plus, s'accompagner d'une quelconque diminution de capacité. Il faut souligner, en revanche, que le gouvernement de la République populaire de Chine a annoncé son intention d'interdire la construction de nouveaux chantiers et d'augmenter les capacités pour éviter de nouvelles surcapacités.

La demande relativement forte de navires au cours des 2 à 3 dernières années n'a eu aucun effet positif sur les prix. Au contraire, les prix de la quasi-totalité des types de navires ont continué de baisser. Il faut en conclure que la construction navale dans le monde n'obéit pas aux mécanismes normaux du marché. La faiblesse persistante des prix est due aux offres de prix extrêmement basses des chantiers coréens. Si, à l'origine, ces derniers visaient peut-être à subtiliser des parts de marché au Japon et à l'UE, les événements récents démontrent néanmoins que la concurrence intracoréenne, notamment en ce qui concerne les commandes de grands porte-conteneurs, exerce une influence importante sur les prix réalisables. Il est évident qu'aux prix actuels les chantiers navals japonais et européens ne peuvent soutenir la concurrence.

L'examen minutieux des coûts à une nouvelle fois permis de prendre la mesure des pertes que les chantiers coréens sont disposés à subir pour obtenir des parts de marché et assurer leur marge d'autofinancement. Malgré une diminution relative de l'écart entre les coûts réels et les montants des offres, les pertes se situent entre 11% et 32% des coûts de construction réels. Par ailleurs, à l'exception des navires de croisière, les chantiers coréens visent tous les segments du marché, ne laissant aux chantiers de l'UE que les petites commandes intérieures et le tonnage hautement spécialisé.

Ce deuxième rapport de la Commission européenne sur la situation du marché de la construction navale dans le monde confirme dès lors les résultats du premier.

Toutes les actions entamées pour résoudre ce problème (comme le Conseil des ministres en avait émis le souhait lors de sa réunion du 9 novembre 1999) se poursuivent actuellement. La Commission a notamment déployé des efforts considérables pour obtenir du gouvernement coréen des engagements formels de non-intervention dans le financement des activités de construction navale. Après plusieurs séries de consultations, la Commission européenne et le gouvernement coréen ont finalisé leurs pourparlers et ont paraphé, le 10 avril 2000, un protocole d'accord («Agreed Minutes relating to the World Shipbuilding Market»). Ce protocole d'accord porte sur l'absence de subvention, sur les opérations bancaires, sur la transparence financière (par rapport aux normes de comptabilité internationales), sur les pratiques commerciales en matière de fixation des prix et sur l'instauration d'un véritable mécanisme de consultation. L'objectif ultime consiste à favoriser la mise en place de conditions de concurrence équitables sur le marché mondial et à unir les

efforts pour stabiliser le marché et, partant, contribuer au relèvement du prix des navires à un niveau commercialement tolérable.

Les éléments de preuve que la Commission européenne a pu réunir en exerçant la surveillance du marché ont permis à l'industrie de l'UE de rassembler assez de données pour être fondée à déposer une plainte au titre du règlement sur les obstacles au commerce, ce qu'elle s'est récemment déclarée prête à faire. La Commission européenne poursuivra, quant à elle, la surveillance du marché.

Jusqu'à présent, les contacts avec les représentants du FMI n'ont pas donné de résultats pouvant être utilisés pour mettre fin aux pratiques de concurrence déloyale des chantiers navals coréens. Il est à noter que la Corée rembourse ses emprunts au FMI avant l'échéance, ce qui réduit la marge d'intervention de ce dernier pour influencer la politique coréenne.

Il est recommandé:

- de continuer à faire pression sur la Corée pour qu'elle applique intégralement le protocole d'accord ("Agreed Minutes") et qu'elle s'engage à participer à l'assainissement du marché, en ce qui concerne notamment le niveau des prix et les capacités de construction de navires neufs;
- d'appliquer intégralement les dispositions du protocole d'accord ("Agreed Minutes") dès qu'elles seront entrées en vigueur, en recourant s'il le faut au mécanisme de consultation;
- de rassembler de nouveaux éléments de preuve plus précis concernant d'éventuelles pratiques préjudiciables en matière de prix et autres comportements faussant le mécanisme du marché, en vue de déposer et d'appuyer une plainte, le cas échéant, au titre du règlement sur les obstacles au commerce;
- d'informer le FMI des constatations effectuées et de demander que la restructuration industrielle promise par la Corée fasse l'objet d'un contrôle vigilant et d'un examen attentif;
- d'encourager le secteur de la construction navale dans l'UE à renforcer davantage sa compétitivité.

5. LISTE DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES

Fig. 1 - Navires achevés 1997-1999, en millions tbc et par région.....	page 10
Fig. 2 - Carnets de commandes 1997-1999, en millions tbc et par région	page 11
Fig. 3 - Nouvelles commandes 1997-1999, en millions tbc et par région	page 12
Fig. 4 - Parts de marché en termes de nouvelles commandes	page 13
exprimées en pourcentage des volumes en tbc, 1997 - 1999	
Tableau 1 - Évolution du prix des navires neufs	page 14
(moyennes annuelles en millions de dollars US)	
Tableau 2 - Évolution du prix des navires neufs	page 15
(pourcentage de variation annuel)	
Fig. 5 - Parts de marché en termes de nouvelles commandes de.....	page 16
porte-conteneurs exprimées en pourcentage du volume en tbc, 1997 - 1999	
Tableau 3 - Comparaison des montants des commandes et des coûts de.....	page 20
construction calculés pour les navires neufs sélectionnés (chiffres actualisés)	
Tableau 4 - Comparaison des montants des commandes et des coûts de.....	page 23
construction calculés pour les navires neufs sélectionnés (nouveaux cas)	

6. BIBLIOGRAPHIE

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

Règlement (CE) n° 1540/98 du Conseil du 29 juin 1998 concernant les aides à la construction navale, Journal officiel L 202 du 18/07/1998, p. 0001 - 0010

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

ANNEXE: LA CONSTRUCTION NAVALE EN REPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE

La construction navale en Chine est de nature diverse, mais la majorité des chantiers navals appartiennent à l'État, essentiellement par l'intermédiaire de la *China State Shipbuilding Corporation* (CSSC), la société publique chinoise de construction navale. Les entreprises d'État ne publient pas de comptes détaillés et on peut se demander si les différents chantiers navals connaissent ou non effectivement leurs coûts réels. Beaucoup de chantiers d'État sont également fortement diversifiés et il est difficile d'analyser les entreprises concernées, même sur place.

En 1999, la CSSC a subi une restructuration radicale parce que l'industrie ne se développait pas selon les attentes. Il y a quelques années à peine, les chantiers chinois étaient considérés comme une menace planétaire qui, dans une large mesure, ne s'est pas matérialisée. Il se fait que les salaires et les coûts ont augmenté considérablement ces dernières années, sans s'accompagner de l'amélioration nécessaire des performances pour garantir la compétitivité. L'industrie est caractérisée par des sureffectifs et de mauvaises performances, et certains analystes considèrent que le coût total de la construction d'un navire en Chine est plus élevé qu'au Japon et en Corée du Sud.

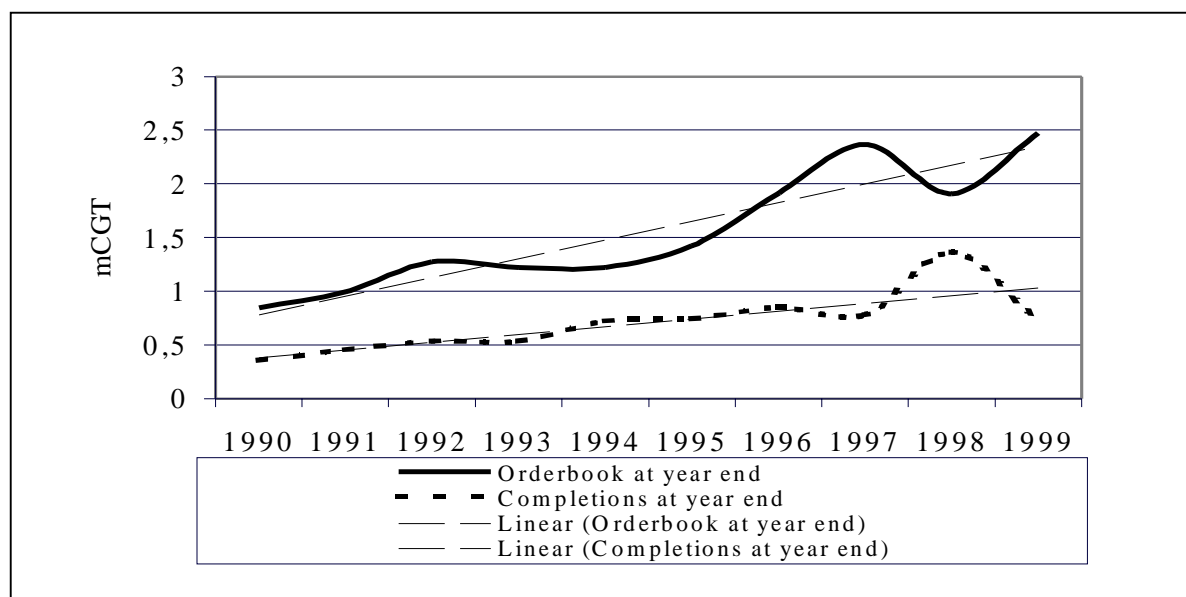
En 1996, la CSSC affirmait que son plan allait doubler la part de marché de la Chine dans le monde dès l'an 2000, la faisant passer de 5% à 10%, pour une valeur d'exportation située entre 1,2 et de 1,5 milliard \$. En 1999, la part réellement atteinte, tant en tbc qu'en tbc était de 7%, bien que l'objectif en termes de recettes ait peut-être été accompli. Ces résultats sont illustrés dans le tableau ci-dessous à l'aide des statistiques de l'association chinoise des industries de la construction navale, ou *China Shipbuilding Industry Association*.

Tableau A.1 Commandes de navires neufs dans les chantiers chinois (source: Lloyd's Register of Shipping)

	1997	1998	1999
commandes en provenance de l'étranger	2,07 millions de tpl	1,712 million de tpl	4,48 millions de tpl
total des commandes passées	2,29 millions de tpl		8,55 millions de tpl
total des recettes d'exportation	1,5 milliard de dollars US	1,73 milliard de dollars US	1,8 milliard de dollars US

Entre la fin de 1996 et 1999, le carnet de commandes est passé de 1,4 million de tbc à 2,5 millions de tbc, soit une augmentation de près de 80%. Cette évolution est illustrée dans le diagramme suivant, qui présente le carnet de commandes depuis 1990 en tbc et montre la progression du taux de livraison de nouveau tonnage au cours de la même période.

Fig. A.1 - Carnet de commandes et production des chantiers navals chinois (source: Lloyd's Register of Shipping)



Si l'augmentation du carnet de commandes peut sembler impressionnante, il faut cependant la situer dans son contexte. La Chine possède une très importante industrie de construction navale (d'après certaines sources, plus de 800 chantiers navals au total, y compris les chantiers de réparation), mais le carnet de commandes n'est que légèrement supérieur à celui de l'Italie (2,1 millions de tbc) ou de l'Allemagne (2,0 millions tbc). Il accuse également un retard considérable sur les carnets de commande gigantesques de la Corée du Sud (10,6 millions tbc) et du Japon (8,6 millions tbc). L'industrie mettra encore à de nombreuses années à devenir la menace planétaire que beaucoup voient en elle.

Dans le graphique ci-dessus, il importe de remarquer également la différence de taux d'accroissement entre le carnet de commandes et les livraisons. Au cours de la période considérée, le carnet de commandes affiche un taux de croissance d'environ 17,5% par an, tandis que pour les livraisons la croissance est d'environ 7,2%. On peut en déduire que la capacité d'augmenter les livraisons ne rejoint pas celle d'augmenter les commandes, et cette discordance risque d'entraver l'expansion de l'industrie. Elle risque également de poser des problèmes de production, à cause d'un arriéré de plus en plus important et de la pression croissante exercée par l'inventaire sur les chantiers navals.

Il y a eu une extension considérable des capacités ces dernières années, à la fois par la construction de nouvelles installations et par l'amélioration des chantiers navals existants. Les nouvelles installations éprouvent généralement des difficultés à obtenir des commandes en raison des conditions difficiles du marché, et notamment des prix très bas. Un bon exemple est la nouvelle installation de superpétroliers à Dalian, qui vient à peine de décrocher sa première commande de superpétrolier, malgré les tentatives qui sont faites depuis un certain nombre d'années pour pénétrer le marché. Le président de Dalian New Shipyard s'est joint aux groupes de pression demandant la dévaluation du Yuan, dans le but d'améliorer la compétitivité et d'aider son chantier à obtenir des commandes. Ces difficultés n'ont toutefois pas arrêté le processus d'expansion, qui comprend notamment une proposition de construction de ce qui sera l'un des plus grands chantiers navals du monde, à Wai Gao Qiao. Il y a, d'après certaines sources, cinq projets importants de chantiers navals en construction et cinq autres en cours de planification.

Les investissements dans les nouvelles technologies n'ont pas produit les avantages escomptés. Beaucoup de chantiers navals ont installé des chaînes automatisées et de nouveaux équipements de construction. Le problème réside en ce que les chantiers navals n'ont pas encore atteint un niveau technologique suffisant pour pouvoir utiliser un matériel aussi sophistiqué. Ces tentatives pour acheter les moyens d'abaisser les coûts sont vouées à l'échec et l'équipement n'est pas la réponse au problème des sureffectifs et à la mauvaise gestion, qui sont les causes premières des faibles performances de la construction navale chinoise.

L'industrie chinoise souffre généralement d'une pénurie de travail et peine à décrocher de nouvelles commandes. À cet égard, il convient de noter que les chantiers navals chinois sont eux aussi victimes des capacités agressives de la Corée, au même titre que les chantiers navals en Europe et au Japon. Cela dit, même sans l'élément coréen, il est probable que les chantiers en Chine auraient trop peu de commandes à cause d'un manque d'efficacité.

Les objectifs fixés en 1996 concernant le développement de l'industrie ont également échoué sur un autre point qui présente de l'importance pour les études de coût. Il était prévu qu'en 2000 l'utilisation d'équipements produits en Chine représenterait 80% des équipements utilisés sur les navires construits dans les chantiers navals chinois. Or, cet objectif n'a aucunement été atteint et, dans la pratique, l'utilisation de matériel chinois est très limitée. Même pour les navires construits pour des armateurs chinois, la piètre qualité du matériel chinois entraîne que la plupart des matériaux utilisés sont importés, bien que les taxes à l'importation y fassent quelque peu obstacle.

En résumé, l'industrie chinoise est en effervescence et des actions sont proposées pour résoudre les problèmes rencontrés. Le gouvernement chinois a récemment annoncé que des mesures seront prises pour que les navires destinés à une exploitation intérieure soient construits dans les chantiers navals chinois, parallèlement à une suppression des impôts et des taxes qui frappent les navires et les installations, dans le but de soutenir l'industrie. Néanmoins, tant que les problèmes fondamentaux en matière d'efficacité ne seront pas résolus, l'industrie n'a guère de chances d'exprimer son véritable potentiel.

Restructuration de la CSSC

La CSSC a été créée en 1982 pour administrer les chantiers navals précédemment regroupés séparément sous l'autorité du 6^e ministère des machines et du ministère des communications. Ce dernier a conservé la tutelle d'un certain nombre de chantiers plus petits produisant des navires côtiers et ayant des activités de réparation, tandis que la CSSC a repris la gestion des principaux secteurs de l'industrie.

Bien que les comptes ne soient pas publiés, certaines sources ont confirmé que la restructuration de cette industrie contrôlée par l'État était principalement motivée par les pertes énormes qu'elle a subies depuis son entrée sur le marché international, au début des années 1980. Les raisons principales de cette situation résident (selon les autorités chinoises) dans:

- une productivité médiocre à cause de la centralisation du système;
- une mauvaise gestion;
- une planification inefficace;
- une méconnaissance des pratiques internationales;

- la corruption.

La couverture des pertes est le principal mode de subvention de l'industrie en Chine et le gouvernement a reconnu qu'il doit se tourner vers des techniques d'exploitation véritablement commerciales pour atteindre ses objectifs. Ces techniques sont en partie contradictoires avec l'idéologie, qui exclut notamment tout licenciement de personnel, et il y a beaucoup à faire pour atteindre les objectifs de l'industrie. Il reste également un long chemin à parcourir dans la compréhension de l'activité commerciale, particulièrement dans les entreprises d'État. Il est de pratique courante, par exemple, d'engager de la main-d'œuvre à faible coût sous la forme de contrats de sous-traitance plutôt que d'utiliser une main-d'œuvre interne plus coûteuse, même si elle est quelquefois sous-employée.

Jusqu'au milieu de l'année dernière, l'industrie d'État se trouvait principalement, mais pas uniquement, sous le contrôle de la monolithique CSSC. En somme, l'industrie était gérée par des fonctionnaires comme un quelconque service public. Après la restructuration, l'industrie sera scindée en deux grands groupes:

- la «China State Shipbuilding Corporation» (CSSC - groupe de construction navale du sud, comprenant les chantiers de Guangdong, Jiangxi, Anhui et Shanghai);
- la «China Shipbuilding Industry Corporation» (CSIC - groupe de construction navale du nord, comprenant les chantiers de Yunnan, Hubei, Tianjin, Shanxi et Liaoning).

Ces sociétés devront, en définitive, rendre des comptes au cabinet chinois et seront régies par le Comité des sciences, des technologies et de la défense nationale. La plus grande des deux unités est la CSIC basée à Pékin, dont les actifs se chiffrent à 9,5 milliards de yuan (environ 1,15 milliard de dollars US). La CSIC chapeaute quarante-huit entreprises industrielles, dont Dalian, Dalian New, Qingdao Behei, Liaoning Shipyard et Tianjin Shipbuilding Corporation. Cette société exploite également vingt-huit unités de recherche et développement.

La CSSC dispose d'actifs estimés à 6,4 milliards de yuan (environ 0,8 milliard de dollars US). Elle dirige trente entreprises industrielles, dont Jiangnan, Hudong, Shanghai, Guangzhou Guangdong Shipping et Shanghai Global Container.

Le principal avantage de la restructuration sera la subdivision de l'industrie en groupes plus faciles à gérer. L'inconvénient principal sera l'instauration de la concurrence entre les groupes et on ne sait pas du tout quelle en sera l'issue. Les réformes divisent l'industrie en grande partie selon le clivage nord/sud. Si les deux groupes ont pour mission de gérer et de faire fructifier les avoirs pour le compte de l'État, il appartient en revanche aux diverses unités de définir elles-mêmes leur portefeuille de produits et d'arrêter leurs prix. Les groupes de tutelle ne concluront pas de contrats au nom de leurs membres et n'interviendront pas dans la gestion courante, à moins que l'une des activités ne soit considérée comme préjudiciable à l'industrie dans son ensemble.

Hormis les deux groupes principaux, la Chine compte encore d'autres chantiers navals commerciaux (pour la plupart de plus petite taille et d'implantation locale) appartenant à l'une des catégories suivantes:

- constructeurs de navires sous la tutelle du ministère des communications;
- chantiers navals locaux relevant des gouvernements provinciaux à Jiangsu et Fujian;

- chantiers navals exploités en coentreprise (Kawasaki-COSCO, Raffles-Shangdong et Samsung-Ningbo).

Il existe aussi quelques chantiers à capitaux privés, dont l'exemple principal est Guangzhou Shipyard International. Le gouvernement s'est montré peu enclin à abandonner ses prérogatives par la privatisation et la vente, de même qu'à créer des coentreprises, après les déboires qu'il a déjà connus en la matière.

La Chine compte actuellement trois grands centres de construction navale. Environ 50% de la production est issue des chantiers implantés dans la région de Shanghai. A l'heure actuelle, les chantiers navals de Shanghai sont limités à la construction de navires de type Panamax en raison des caractéristiques de la rivière Huang Pu. Ce handicap est l'une des principales raisons de la construction du nouveau chantier naval de Wai Gao Qiao, qui échappe aux restrictions imposées par la rivière. Dalian est le deuxième de ces centres par ordre de taille et a été choisi comme site d'implantation du premier chantier de construction de superpétroliers du pays. Guangzhou est le troisième centre géographique important et il existe encore d'autres chantiers situés sur divers sites dans tout le pays. La distribution géographique des chantiers navals est importante sur le plan des coûts, qui diffèrent sensiblement d'une région de la Chine à l'autre, Shanghai et Guangzhou présentant les coûts les plus élevés du pays.

Les éléments constitutifs du coût dans la construction navale en Chine

Coût de la main-d'œuvre, méthodes de travail et performances

La Chine a longtemps été considérée comme un pays à faible coût, notamment en ce qui concerne les salaires. Cet avantage s'est toutefois érodé ces dernières années en raison de l'augmentation des salaires et du niveau de vie. L'inflation a été inexorable. Entre 1980 et 1998, l'augmentation annuelle du salaire moyen du personnel employé dans l'industrie à travers tout le pays a été de 16% (source: annuaire statistique de la Chine) et en chiffres absolus les salaires ont augmenté de plus de 400% au cours de la décennie 1988-1998.

Néanmoins, l'inflation des salaires n'a pas été uniforme, et les écarts sont très importants entre les régions, la rémunération moyenne à Shanghai étant environ 90% plus élevée qu'à Liaoning. On observe également des écarts très nets entre les différents types d'entreprises (entreprises d'État ou autres, telles que les coentreprises, les entreprises privées et les entreprises étrangères à part entière). Parmi ces dernières, les organisations à capitaux étrangers tendent à drainer les primes les plus élevées.

Il est à noter également qu'il existe une grande différence entre les centres ruraux et urbains. Ainsi, en 1996, les salaires moyens dans les centres urbains représentaient près du quadruple des salaires moyens dans les zones rurales.

On ne possède pas de statistiques de productivité officielles pour l'ensemble de l'industrie en Chine. Il existe toutefois des statistiques sur la production par habitant pour huit industries importantes (source: annuaire statistique de la Chine), selon lesquelles la productivité n'aurait augmenté que d'environ 3% par an au cours de la dernière décennie. En d'autres termes, l'augmentation de la productivité est loin d'avoir suivi la hausse des éléments constitutifs du coût, si bien que les prix de revient ont augmenté.

Dans le droit fil de cette évolution économique et de l'augmentation du niveau de vie, notamment dans les centres urbains, les coûts et les prix ont augmenté au cours des deux dernières décennies. L'augmentation annuelle moyenne de l'indice des prix à la consommation

entre 1988 et 1998 s'est établie à 8% (source: annuaire statistique de la Chine). Néanmoins, cette moyenne générale masque une nouvelle fois le net clivage entre les zones rurales et urbaines, puisque la hausse moyenne en zone urbaine au cours de la même période était de 10%. En termes absolus, les prix à la consommation ont augmenté de 2,5 fois entre 1988 et 1998. Les augmentations ont récemment ralenti en raison d'un renforcement de la pression concurrentielle. En 1998 a eu lieu la première chute des prix enregistrée, les prix à la consommation ayant globalement reculé de 3%, bien que la chute ait été beaucoup moins marquée dans les zones urbaines, où la baisse observée s'élevait à 1% seulement.

Le prix départ usine des produits industriels a également augmenté en raison de la hausse des éléments constitutifs du coût. Au cours de la décennie 1988-1998, les prix ont augmenté de près de 100%, soit une moyenne de 9,3% par an (source: annuaire statistique de la Chine).

Les chantiers navals chinois sont en général des employeurs très importants. Théoriquement, un chantier classique peut employer de 9000 à 12000 personnes. Ces travailleurs ne seront pas tous occupés directement dans la construction navale, de nombreux chantiers étant diversifiés, bien que, même dans ces conditions, il s'agisse de chantiers navals gigantesques dans le contexte moderne. Le taux d'inoccupation est généralement très élevé (environ 17% des heures payées selon une mesure récemment effectuée dans l'un des chantiers les plus productifs) et il résulte de cette inoccupation, conjuguée à l'inefficacité, que les chantiers chinois sont généralement en sureffectif. Cette situation est encore compliquée par le fait qu'il n'est pas possible, en vertu des restrictions imposées par la législation du travail, de procéder à des licenciements en cas de besoin. Le taux réel de sureffectifs dépend de l'état du carnet de commandes. En supposant qu'actuellement les effectifs sont en adéquation avec le carnet de commandes relativement fourni, l'analyse montre que les chantiers d'État ont connu ces dernières années des situations de sureffectif pouvant aller jusqu'au double du nombre de travailleurs nécessaire. Le sureffectif est encore aggravé par le recours fréquent à la sous-traitance par une main-d'œuvre peu coûteuse (dont le coût représente généralement environ 60% du coût d'utilisation de la main-d'œuvre interne de l'entreprise) à la place des travailleurs du chantier naval, de coût plus élevé, pour réduire le niveau des coûts directs par rapport aux contrats. Cette opération s'effectue souvent sans licenciement de la main-d'œuvre ainsi remplacée.

Coût des matériaux

La Chine est un important producteur d'acier et la majeure partie de l'acier doux et à haute résistance est d'origine locale. Les aciers spéciaux peuvent être importés du Japon ou de Corée du Sud. Les prix de l'acier ont régulièrement augmenté en Chine, au rythme annuel moyen de 6% pendant la dernière décennie. Le prix actuel de l'acier de catégorie A utilisé dans la construction navale est probablement plus élevé que si l'acier était acheté à des laminoirs coréens, mais dans le système de planification centrale, les chantiers navals ont souvent instruction d'acheter leur acier aux laminoirs locaux, quelquefois même sans se demander s'il faut ou non de l'acier. Cette contrainte a mené à une situation dans laquelle beaucoup de chantiers classiques du secteur public croulent sous les stocks d'inventaire et d'acier.

Les efforts déployés pour augmenter la quantité d'équipements produits en Chine à bord des navires construits en Chine sont restés vains jusqu'à présent. Les équipements fabriqués en Chine, s'ils sont bon marché, ne sont toutefois pas considérés comme suffisamment fiables par la plupart des armateurs (y compris les armateurs chinois) et leur présence à bord est considérée comme une moins-value importante en cas de revente. C'est pour cette raison que la grande majorité des équipements est importée. Les équipements en provenance d'Europe et

du Japon emportent la préférence, tandis que les importations en provenance de Corée du Sud, à l'exception des moteurs principaux, restent limitées. Des recherches sont en cours pour évaluer précisément le niveau des avantages en termes de coût dont bénéficient les chantiers chinois. D'après les recherches effectuées à ce jour, les équipements achetés en Chine sont environ 30% moins chers que les équipements importés, mais leur utilisation est limitée, et se réduit essentiellement à l'équipement de base et à l'équipement construit sous licence.

Taux d'intérêt

Le gouvernement cherche à maintenir la croissance économique à environ 8% par an et s'efforce de créer les conditions économiques nécessaires pour y parvenir, en prenant notamment des mesures visant à relancer la consommation et la création d'infrastructures. Dans cette optique, et considérant que les prix ont légèrement reculé, la banque populaire de Chine n'a cessé de baisser les taux d'intérêt ces dernières années. Les taux appliqués aux prêts de capital d'exploitation au profit des entreprises à capitaux publics ont diminué, passant d'environ 10% à environ 6% depuis la fin de 1996. En janvier 2000, les taux de la banque populaire de Chine pour le capital d'exploitation étaient de 5,85% à 12 mois et de 5,60% à 6 mois. Les taux d'intérêt pour les sociétés à capitaux privés font l'objet d'une bonification d'environ 30 points, s'établissant actuellement aux environs de 7,25%.

Taux de change

Les taux de change ont été constants ces dernières années, à tel point que le taux entre le dollar US et le yuan a semblé quasiment fixe. Il s'est néanmoins produit un renforcement très progressif de la monnaie par rapport au dollar, ce qui a encore réduit la compétitivité. Les fluctuations des taux de change, du moins vis-à-vis du dollar, n'ont guère atténué les effets de l'augmentation des coûts, malgré les appels à la dévaluation lancés par les industries exportatrices (dont la construction navale). La perte de compétitivité a été beaucoup plus marquée si on compare le yuan aux monnaies du Japon et de la Corée du Sud.