



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 13.11.2002
COM(2002) 622 final

**SIXIÈME RAPPORT DE LA COMMISSION
AU CONSEIL**

SUR LA SITUATION DE LA CONSTRUCTION NAVALE DANS LE MONDE

TABLE DES MATIERES

1.	Introduction	3
2.	Analyse du marché	4
2.1.	Éléments-clés de l'évolution du marché	4
2.1.1.	Carnets de commandes et parts de marché	4
2.1.2.	Évolution des prix	6
2.2.	Réponses à l'évolution du marché	7
2.2.1.	Europe	7
2.2.2.	Corée du Sud	8
2.2.3.	Japon	8
2.2.4.	Chine	8
2.3.	Analyses des coûts	9
2.3.1.	Mise à jour des analyses de coûts antérieures	9
2.3.2.	Nouvelles analyses	13
3.	Conclusions	14

1. INTRODUCTION

Ce sixième rapport de la Commission au Conseil sur la situation de la construction navale dans le monde a été établi conformément à l'article 12 du règlement (CE) n°1540/98¹ du Conseil faisant obligation à la Commission de présenter un rapport sur la situation de la construction navale dans le monde, et s'inscrit dans le prolongement des cinq rapports précédents². En outre, il répond à la demande formulée par le Conseil lors de sa réunion du 6 juin 2002, de rendre compte des derniers développements dans le secteur de la construction navale en temps utile pour le Conseil "Industrie" de novembre³.

Le 27 juin 2002, le Conseil a chargé la Commission de faire une dernière tentative pour résoudre les problèmes découlant de certaines pratiques commerciales des chantiers navals sud-coréens et pour parvenir à un accord à l'amiable avec la Corée du Sud pour le 30 septembre 2002 au plus tard. Si la Commission devait constater un échec de ces négociations, elle serait fondée à demander un règlement du différend auprès de l'OMC. En même temps, un mécanisme de défense temporaire⁴ devrait être autorisé pour certains segments du marché et pour une durée limitée seulement.

Deux séries de négociations avec le gouvernement coréen et des représentants des chantiers navals ont été conduites par la Commission (26-27 août 2002 à Séoul et 24-27 septembre 2002 à Bruxelles), mais elles n'ont pas permis de rapprocher les positions, et les négociations ont de ce fait échoué.

En l'absence de solution négociée, la Commission a engagé une procédure OMC. La décision de la Commission sur la procédure OMC a été publiée au journal officiel du 19 octobre et la demande pour des consultations bilatérales avec la République de Corée a été introduite le 21 octobre. Une première consultation aura lieu avant la fin novembre 2002.

Du fait que des données entièrement consolidées sur l'état du marché pour l'année 2002 ne seront disponibles que vers la fin du premier trimestre 2003, le présent rapport est limité aux développements les plus importants du marché durant le premier semestre 2002.

Par ailleurs, il fournit une mise à jour des études antérieures sur les coûts et résume les nouvelles études réalisées depuis la présentation du cinquième rapport.

Comme c'était déjà le cas pour les rapports antérieurs, certains éléments-clés sous-jacents, concernant par exemple l'étendue et la méthodologie afférentes à la surveillance du marché par la Commission, ne sont pas répétés ici. Ces éléments sont développés dans les rapports précédents et sont énumérés dans l'introduction du cinquième rapport sur la construction navale.

¹ JO L 202 du 18.7.1998, p.1

² COM(1999) 474 final; COM(2000) 263 final; COM(2000) 730 final; COM(2001) 219 final; COM(2002) 205 final

³ À la suite de la réorganisation décidée lors du Conseil européen de Séville, le conseil compétent est à présent le Conseil "Compétitivité".

⁴ Règlement (CE) n°1177/2002 du Conseil, JO L 172 du 2.7.2002, p.1

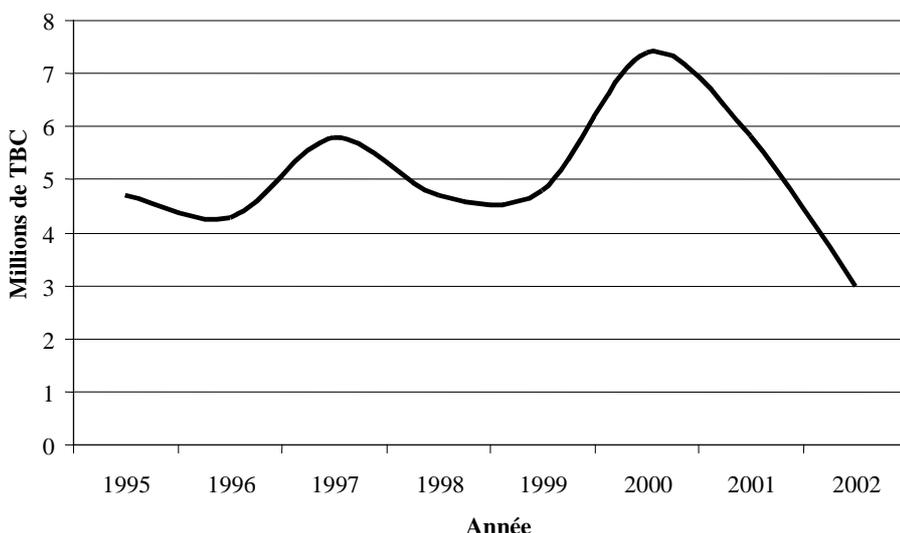
2. ANALYSE DU MARCHÉ

2.1. Éléments-clés de l'évolution

2.1.1. Carnets de commandes et parts de marché

Le marché mondial de la construction navale ressent de plus en plus les effets d'un excès des commandes dans le passé, de la récession aux États-Unis, des incertitudes de l'économie mondiale, et les conséquences du 11 septembre. Les entrées de commandes en 2002 ont été, jusqu'à présent, très lentes et très sélectives. Après une décennie de croissance presque ininterrompue et une année 2000 particulièrement faste, le taux des nouvelles commandes a fortement diminué (voir graphique). Ces changements ont particulièrement touché la construction navale dans l'UE. En l'absence d'un volume significatif de commandes dans le secteur des navires de croisière, le carnet de commandes (c.-à-d. la charge de travail) au sein de l'UE se contracte rapidement.

Taux d'entrée trimestriel des nouvelles commandes dans la construction navale



Le taux d'entrée des nouvelles commandes durant le premier semestre 2002 était inférieur d'environ 60% au niveau de l'année record 2000 (sur la base de chiffres trimestriels) et a atteint son point le plus bas depuis 1992. Les commandes aux chantiers navals de l'UE étaient inférieures de 77% au niveau de 2000. La baisse des commandes s'est accompagnée d'une chute des prix de plus de 15% en moyenne par rapport à 2001, ramenant ceux-ci, d'une manière générale, à des niveaux atteints pour la dernière fois en 1999.

Les porte-conteneurs et les navires de croisière sont les secteurs les plus touchés par la détérioration du marché. Seuls les transporteurs de produits pétroliers bénéficient d'une demande relativement stable qui s'explique par le remplacement du tonnage vétuste suite à la nouvelle réglementation communautaire en matière de sécurité maritime ("Erika").

Le tableau suivant montre le total des commandes qui ont été passées en tonnes brutes compensées - tbc (Source: World Shipbuilding Statistics, LR).

NOUVELLES COMMANDES EN 2000	NOUVELLES COMMANDES EN 2001	NOUVELLES COMMANDES 1ER SEMESTRE 2002
29 500 000	23 648 000	6 004 280

Lorsqu'on considère des types particuliers de navires, les effets de l'évolution décrite plus haut sont encore plus évidents (tous les chiffres sont en tbc; source: World Shipbuilding Statistics, LR).

TYPE DE NAVIRE	NOUVELLES COMMANDES EN 2000	NOUVELLES COMMANDES EN 2001	NOUVELLES COMMANDES 1ER SEMESTRE 2002
Porte-conteneurs	7 369 000	4 970 500	519 000
Navires de croisière	2 581 000	0	135 000
Transporteurs de GNL	1 238 000	2 196 600	517 600
Transporteurs de produits pétroliers/chimiques	2 767 900	3 558 100	1 364 900

Les parts de marché ont évolué comme suit (sur la base de tbc):

	2000	2001	1 ^{ER} SEMESTRE 2002
Corée du Sud	36 %	33 %	30 %
UE	19 %	12 %	10 %
Japon	26 %	34 %	37 %
Chine	7 %	8 %	9 %

En ce qui concerne les porte-conteneurs, le marché devra absorber un tonnage encore plus important dans les mois à venir (reflétant les commandes massives pour ce type de navires en 2000 et 2001), ce qui conduira probablement à des taux de fret plus bas et aura un effet dissuasif sur de nouvelles commandes. Les économies d'échelle attendues de porte-conteneurs de plus en plus grands apparaissent à présent limitées, en raison des contraintes portuaires et des volumes inégaux de marchandises transportées sur les principales routes commerciales.

Pour ce qui est des navires de croisière, le sentiment du marché souffre toujours, dans une certaine mesure, des événements du 11 septembre. Les opérateurs de croisières y ont réagi en déplaçant les croisières vers des régions plus proches des États-Unis (dont sont encore originaires la plupart des clients), et en baissant les prix. La priorité est, de toute évidence, d'utiliser pleinement les capacités existantes, plutôt que de chercher à étendre davantage la flotte. La diminution des revenus qui en

résulte décourage les nouveaux investissements. Les discussions en cours pour fusionner certains des plus grands opérateurs de croisières ont également contribué à la réticence à investir sur ce segment de marché.

Un des autres piliers de la construction navale dans le monde, à savoir le secteur des pétroliers, souffre de taux de fret bas. En outre, des craintes se font jour à présent quant à une éventuelle intervention militaire et aux menaces terroristes visant les pétroliers au Moyen-Orient, ce qui pourrait avoir des conséquences diverses: une augmentation des prix du pétrole, conduisant à une demande moindre d'expéditions de pétrole (en raison d'une baisse de la demande et d'un approvisionnement auprès de sources plus proches des principaux marchés, ce qui a pour corollaire de réduire le total de tonnes-milles) et à l'utilisation accrue d'autres sources (pétrole par oléoducs, sources d'énergie alternatives). De plus, les primes d'assurances augmenteraient fortement et pousseraient les coûts d'exploitation à la hausse. Du fait de cette situation volatile, les armateurs hésitent à poursuivre leurs investissements dans de nouveaux navires.

D'un autre côté, la demande pour des transporteurs de vrac sec d'un certain tonnage a été plutôt soutenue en raison des besoins croissants d'importations de charbon et de minerai de fer en Chine et au Japon.

Sur le segment des transporteurs de produits pétroliers, où une législation européenne récente sur la sécurité maritime a conduit à la nécessité de remplacer les vieux navires, la demande est également restée relativement stable.

Sur le marché des transporteurs de GNL, certaines des prévisions optimistes faites en 2000 et 2001 ne se sont pas confirmées, et les commandes se situent à un niveau bien inférieur à ces projections. Dans son cinquième rapport sur la construction navale, la Commission s'est montrée prudente pour ce secteur, et bien qu'on note une tendance générale en faveur de sources d'énergie plus propres et que le nombre de commandes de nouveaux navires soit toujours nettement supérieur à la moyenne des années précédentes, les prévisions de marché sont à présent plus conservatrices.

Le secteur de la construction navale reste confronté à des surcapacités de production significatives, de l'ordre de 20 à 30% au moins par rapport au niveau requis pour le remplacement nécessaire des tonnages vétustes et la satisfaction de la demande supplémentaire résultant de l'accroissement du commerce maritime. Ces surcapacités continuent d'avoir un effet négatif sur les prix.

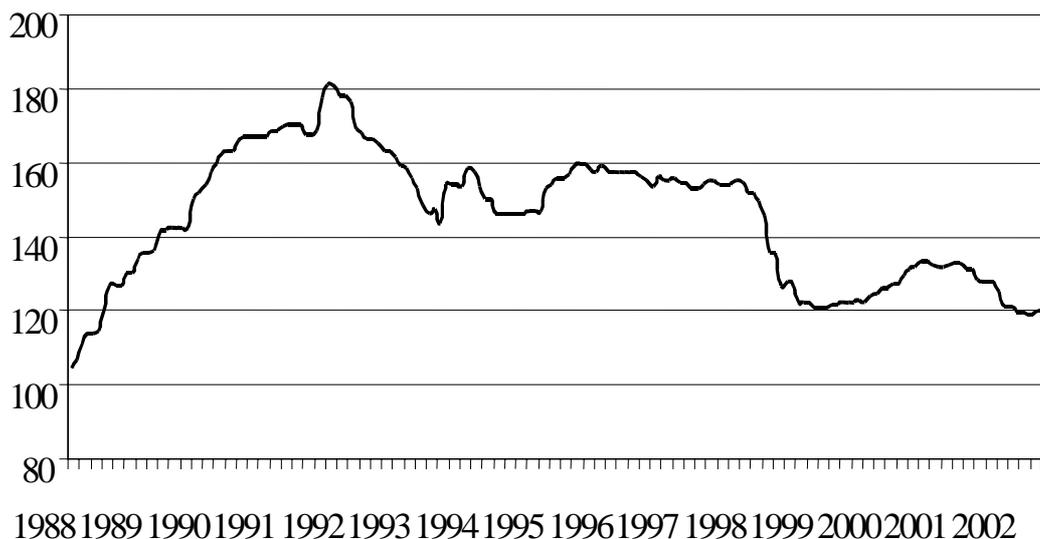
2.1.2. *Évolution des prix*

Les prix des navires ont diminué d'environ 15% depuis le milieu de 2001, et cette diminution touche presque tous les types de navires. Les baisses les plus importantes ont été enregistrées pour les porte-conteneurs dans la catégorie des 3500 EVP (moins 20% entre juin 2001 et juin 2002), pour les grands vraquiers (moins 17%) et les grands pétroliers (moins 15%). Mais les navires à haute valeur ajoutée ont également vu un recul généralisé de leurs prix (transporteurs de GNL: moins 9%, petits porte-conteneurs: moins 9%). Il est à noter que les segments de marché les plus touchés étaient ceux sur lesquels se concentre traditionnellement la production des chantiers coréens, ce qui semble indiquer que la nécessité de rentabiliser les vastes installations de production en Corée donne lieu à une concurrence féroce entre les plus grands

chantiers coréens pour obtenir les quelques commandes non encore placées, d'où un maintien des prix à un niveau très bas, voire une baisse supplémentaire.

L'indice des prix calculé par la Commission reflète cette évolution (voir graphique). Il montre que le rattrapage des prix constaté en 2001, lorsque les commandes étaient fortes, ne s'est pas poursuivi, et les prix ont atteint leur niveau le plus bas sur une période de plus de dix ans.

Indice des prix des navires neufs (1987 = 100)



2.2. Réponses à l'évolution du marché

De nombreux pays continuent de considérer la construction navale comme une industrie stratégique qu'ils ne peuvent, selon eux, se permettre de perdre en raison d'intérêts commerciaux et de défense nationale. Ceci explique que la question des surcapacités n'est guère abordée, et diverses mesures sont prises pour maintenir les capacités de production dans ce secteur malgré une demande moindre du marché. D'une manière générale, on peut dire que les mécanismes de marché ne s'appliquent que de manière sélective à l'industrie mondiale de la construction navale. Les paragraphes suivants donnent un aperçu des politiques mises en oeuvre dans les principales régions de construction navale pour remédier à la situation problématique que connaît le marché actuellement.

2.2.1. Europe

Comme ils ne pouvaient s'aligner sur les prix très bas proposés par les chantiers coréens pour les navires standard, les chantiers navals de l'UE ont été obligés, depuis un certain temps déjà, de se concentrer principalement sur des segments de marché à plus forte valeur ajoutée, sur lesquels les constructeurs asiatiques ont été moins actifs (navires à passagers, navires spécialisés et navires de moindre tonnage). Les chantiers de l'UE sont confrontés à une situation très difficile du fait que le marché des navires à passagers s'est considérablement ralenti et qu'un autre segment de

marché de même importance n'est pas en vue. Depuis la parution du dernier rapport de la Commission, un certain nombre de chantiers européens ont fait faillite (en Allemagne, en Italie, aux Pays-Bas, en Suède, en Norvège et en Pologne) ou ont été contraints de procéder à des licenciements (au Danemark, en Allemagne, en Finlande, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Pologne). Très peu de chantiers ont des carnets de commandes s'étendant au-delà de 2003/2004.

Les chantiers de l'UE prennent diverses mesures pour améliorer leur compétitivité (augmentation du poste recherche et développement, innovation dans les produits et les processus de fabrication, externalisation et réduction des effectifs, achat des coques pour l'équipement, etc.), mais le temps leur est compté face à un marché presque atone.

2.2.2. *Corée du Sud*

Les chantiers coréens semblent renouer avec leurs anciennes pratiques lorsqu'ils sont confrontés à une demande déclinante. D'une part ils essaient de pénétrer de nouveaux segments de marché (méthaniers, installations offshore et navires de croisière), d'autre part ils tentent de stimuler la demande sur leurs segments de marché traditionnels (tankers et porte-conteneurs). Dans les deux cas, ils procèdent en abaissant leurs propositions de prix, en dépit d'augmentations significatives des coûts de production en Corée durant les douze derniers mois. Les salaires sur les chantiers coréens ont progressé d'environ 6%, les coûts des matériaux d'environ 5% (pour l'acier cependant, la hausse atteint 10%), l'inflation est à environ 8% et le WON s'est apprécié de près de 8% par rapport au dollar US. Les coûts de la main-d'oeuvre et des matériaux représentent à eux seuls environ 90% de l'ensemble des coûts de production dans la construction navale et entraînent de ce fait des augmentations significatives.

De ce fait, un certain nombre de chantiers coréens pourraient être acculés à la faillite. Malheureusement, ni le gouvernement coréen, ni les chantiers navals eux-mêmes ne semblent disposés à réduire les capacités de production, en fermant par exemple les installations de construction non rentables.

2.2.3. *Japon*

La construction navale japonaise traverse actuellement une phase de restructuration massive, visant à amener un certain nombre de chantiers navals sous la tutelle de quelques grands groupes. Les synergies qui en résultent ont permis aux chantiers japonais de rester compétitifs (en particulier dans la production en série de vraquiers), bien que le fait que près de 50% des nouvelles commandes proviennent du marché domestique (actuellement ceci vaut surtout pour les vraquiers) ait grandement contribué à cette situation. Ces commandes passées par des armateurs japonais sont pratiquement hors de portée des chantiers navals d'autres pays et constituent de ce fait un marché captif pour les chantiers japonais.

2.2.4. *Chine*

Les chantiers chinois bénéficient d'un coût de la main-d'oeuvre bien inférieur à celui des principaux autres pays constructeurs, mais ils continuent de pâtir de problèmes d'organisation, d'un accès limité aux technologies et des délais de livraisons. La part de marché des chantiers navals chinois a progressé de façon continue ces dernières

années (principalement en raison des offres compétitives pour les types simples de navires) et, une fois qu'elle aura surmonté les problèmes mentionnés plus haut, la Chine pourrait devenir un acteur majeur de la construction navale dans le monde. Cependant on peut craindre que l'expansion des chantiers navals ne dépasse la demande du marché et la nécessaire modernisation des installations existantes. La Commission suivra cette évolution avec attention et essaiera d'amener la Chine à participer à un dialogue constructif sur ces questions dans le cadre de l'OCDE et sur une base bilatérale.

2.3. Analyses des coûts

2.3.1. Mise à jour des analyses de coûts antérieures

Suivant en cela les rapports précédents, ce rapport présente une actualisation de toutes les analyses de coût menées précédemment par la Commission dans le cadre de l'exercice de surveillance du marché. La méthodologie appliquée à ces analyses a été décrite dans les deux premiers rapports sur la construction navale et n'est pas reprise ici. La méthode est sans cesse affinée et les résultats semblent être très proches de la réalité.

Comme les projets dans la construction navale se déroulent sur une durée assez longue et que les coûts réels peuvent changer jusqu'au moment de la livraison du navire, les études de coût doivent se baser sur des hypothèses prévisionnelles. Ces hypothèses sont régulièrement révisées et les résultats sont actualisés à chaque fois que des informations nouvelles ou plus précises sont recueillies. C'est ce que reflète le tableau ci-dessous. La référence au rapport sur la construction navale dans lequel une commande particulière a été étudiée devrait permettre d'examiner les détails relatifs au contrat en question. Au fur et à mesure que la Commission progresse dans sa mission de surveillance du marché, des commandes qui avaient été étudiées antérieurement et qui sont à présent exécutées, peuvent permettre de vérifier le modèle de coût. Jusqu'ici, on n'a pas constaté de distorsion significative entre les coûts résultant des analyses et les coûts effectifs de production.

Les abréviations utilisées ci-après font référence aux chantiers navals coréens suivants:

DHI: Daewoo Heavy Industries

DSME: Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering

HHI: Hyundai Heavy Industries

HMD: Hyundai Mipo Dockyard

HHIC: Hanjin Heavy Industries and Construction

SHI: Samsung Heavy Industries

Les types de navire suivent la classification établie par le Lloyd's Register.

Pour les porte-conteneurs, on indique la capacité de transport des conteneurs en EVP (unité d'équivalent vingt pieds), les navires au-delà de 5000 EVP entrant dans la catégorie des porte-conteneurs appelés "Post-Panamax".

Transporteur de GNL signifie transporteur de gaz naturel liquéfié.

ULCC signifie hyperpétrolier, VLCC signifie superpétrolier

Les appellations Aframax, Suezmax, Panamax et Le Cap font référence à certaines dimensions et caractéristiques standard respectivement pour les pétroliers et les vraquiers.

Comparaison des montants des commandes communiqués et des coûts de construction calculés pour les nouveaux contrats sélectionnés (mise à jour août 2002)

CHANTIER NAVAL	TYPE DE NAVIRE	ARMATEUR	PRIX DU CONTRAT (Mio. USD)	PRIX NORMAL (Mio. USD)	PERTE/BENEFICE EN % DU PRIX NORMAL	REF. AU N° DU RAPPORT SUR LA CONSTR. NAVALE
Daedong	Transporteur de produits pétroliers	Seaarland	21,5	25,7	-16 %	1
Daedong	Vraquier Panamax	Sanama	18,5	26,0	-29 %	1
Daedong	Transporteur de produits chimiques	Cogema	24,5	30,2	-19 %	2
Daedong	2500 EVP	EF Shipping	30,0	31,2	-4 %	4
DHI	VLCC	Anangel	68,5	74,2	-8 %	1
DHI	Transporteur	Moby	74,3	88,4	-16 %	2
DHI	Vraquier Panamax	Chandris	22,5	22,8	-1 %	2
DHI	Transporteur de GNL	Bergesen	151,1	164,2	-8 %	3
DHI	ULCC	Hellespont	85,0	93,7	-9 %	4
DSME (ex-DHI)	Transporteur de GNL	Exmar	162,0	169,2	-4 %	5
Halla	Vraquier Panamax	Diana	18,9	31,1	-39 %	1
Halla	3500 EVP	Detjen	38,0	53,0	-28 %	1
Halla	Vraquier de type "Le Cap"	Cargocean	32,0	46,2	-31 %	2
Samho (ex-Halla)	Pétrolier Aframax	Chartworld Shipping	33,5	41,5	-19 %	4
Samho (ex-Halla)	VLCC	Oldendorff	69,5	90,9	-14 %	5
Samho (ex-Halla)	Pétrolier Suezmax	Thenmaris	43,0	55,4	-19 %	5

HHI	6800 EVP	P&O Nedlloyd	73,5	81,6	-10 %	1
HHI	5600 EVP	K Line	54,3	59,1	-8 %	2
HHI	Transporteur de GNL	Bonny Gas	165,0	176,8	-7 %	2
HHI	5500 EVP	Yang Ming	56,0	63,7	-13 %	2
HHI	Transporteur	Stena	70,0	88,2	-21 %	4
HHI	Pétrolier Suezmax	Jebsen	43,0	51,2	-16 %	4
HHI	7200 EVP	Hapag-Lloyd	72,0	79,5	-9 %	3
HHI	Pétrolier Suezmax	Athenian Sea Carriers	43,0	49,9	-14 %	3
HHI	Transporteur de GNL	Golar	162,6	178,4	-9 %	5
HMD	Câblier	Ozone	37,3	46,8	-20 %	1
HMD	Transporteur de produits chimiques	Bottiglieri	24,5	26,3	-7 %	4
HHIC	6250 EVP	Niederelbe	62,0	66,2	-6 %	3
HHIC	5608 EVP	Conti	58,0	61,0	-5 %	3
HHIC	1200 EVP	Rickmers	19,5	21,3	-8 %	3
Il Heung	Transporteur de produits chimiques	Naviera Quimica	10,5	13,0	-19 %	2
SHI	5500 EVP	Nordcapital	55,0	68,0	-19 %	2
SHI	3400 EVP	CP Offen	36,0	52,4	-31 %	1
SHI	Transporteur	Minoan	69,5	87,9	-21 %	1
SHI	7400 EVP	OOCL	79,7	91,5	-13 %	4
SHI	Transporteur de GNL	British Gas	162,5	176,5	-8 %	5
SHI	5762 EVP	CP Offen	55,0	66,7	-18 %	5
Shina	Transporteur de produits pétroliers	Fratelli D'Amato	21,7	24,1	-10 %	3

2.3.2. *Nouvelles analyses*

Depuis la parution du cinquième rapport sur la construction navale, sept nouvelles analyses de coût ont été entreprises.

Elles concernent les commandes suivantes passées à des chantiers navals sud-coréens:

- vraquier de type "Le Cap" (3 unités, plus 1 en option), 26 250 tbc, à construire par HHI;
- transporteur de produits pétroliers (6 unités), 19 200 tbc, à construire par HMD;
- transporteur de produits pétroliers (3 unités, plus 4 en option), 24 880 tbc, à construire par STX Shipbuilding Co. (ex-Daedong);
- transporteur de produits pétroliers (2 unités, plus 2 en option), 24 879 tbc, à construire par STX;
- vraquier de type "Le Cap" (2 unités), 26 250 tbc, à construire par Samho Heavy Industries (ex-Halla);
- porte-conteneur de 2 500 EVP (5 unités, plus 5 en option), 18 972 tbc, à construire par HHI;
- transporteur de gaz de pétrole liquéfié (GPL) (1 en option), 14 521 tbc, à construire par STX.

Les résultats de ces études de coût sont résumés ci-dessous.

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

CHANTIER NAVAL	TYPE DE NAVIRE	ARMATEUR	PRIX DU CONTRAT (Mio. USD)	PRIX NORMAL (Mio. USD)	PERTE/BENEFICE EN % DU PRIX NORMAL
HHI	Vraquier de type "Le Cap"	Golden Union	36,0	45,2	-20 %
HMD	Transporteur de produits pétroliers	Schoeller	26,0	27,1	-4 %
STX	Transporteur de produits pétroliers	Target Marine	25,5	28,7	-11 %
STX	Transporteur de produits pétroliers	Byzantine Marine	29,5	36,0	-18 %
Samho	Vraquier de type "Le Cap"	Marmaras	36,0	53,6	-33 %
HHI	Porte-conteneurs de 2 500 EVP	P&O Nedlloyd	27,5	32,7	-16 %
STX	Transporteur de GPL	Qatar Shipping	30,0	40,1	-25 %

Ces résultats confirment les constatations des rapports précédents. Les chantiers coréens continuent de vendre des navires à des prix inférieurs au coût total de production. Comme les prix des navires provenant de chantiers coréens se sont encore contractés dans la période sous revue, alors que les coûts de production ont augmenté, le fossé entre les prix des contrats et les prix normaux se creuse toujours davantage. Les dernières études ont mis en évidence un écart de 18% en moyenne (en chiffres non pondérés), alors que les analyses de coût actualisées dans le cinquième rapport l'établissaient à 8%.

Les résultats confirment également que certains chantiers, comme HMD, opèrent de manière plus prudente que d'autres. Il convient de noter que Sambo (ex-Halla) et STX (ex-Daedong) faisaient partie des chantiers placés en règlement judiciaire après la crise asiatique de 1997-1998.

3. CONCLUSIONS

La crise dans la construction navale mondiale s'aggrave, avec très peu de nouvelles commandes dans les grandes régions de construction navale durant les six premiers mois de l'année 2002. Les causes principales en sont l'offre excédentaire dans le passé, le ralentissement économique généralisé et les effets du 11 septembre. Seuls les chantiers japonais parviennent encore à éviter les temps morts. Néanmoins, la

demande intérieure y contribue pour beaucoup, surtout en ce qui concerne les vraquiers, comme cela se fait de longue date dans cette région.

Les commandes mondiales de nouveaux navires durant le premier semestre 2002 ont décliné de près des 2/3, en moyennes trimestrielles, par rapport à l'année 2000 qui fut, il est vrai, la meilleure que la construction navale ait jamais connue. Dans l'UE, la situation est encore plus dramatique, avec une chute des commandes de presque 80% par rapport à l'année 2000.

Les segments des porte-conteneurs et des navires de croisière sont les plus touchés, mais les segments des pétroliers et des transporteurs de GNL ont également enregistré une baisse de la demande. La demande n'est restée relativement stable que sur le segment des transporteurs de produits pétroliers, en raison des besoins de remplacement de vieux tonnages qu'entraîne la nouvelle législation de l'UE sur la sécurité maritime, et sur celui des vraquiers.

En conséquence les chantiers navals n'obtiennent plus de contrats, et un certain nombre de faillites et de licenciements ont déjà eu lieu, surtout en Europe.

Les prix des nouveaux navires ont poursuivi leur baisse et ont à présent atteint leur niveau le plus bas en plus de dix ans.

Les chantiers sud-coréens ont encore abaissé le prix de leurs offres en dépit d'un renchérissement de tous les principaux éléments constitutifs des coûts de production, et un certain nombre de chantiers coréens pourraient éprouver des difficultés à honorer leurs obligations financières si les entrées de commandes n'augmentent pas rapidement.

Les analyses détaillées des coûts qu'a effectuées la Commission en ce qui concerne les commandes passées à des chantiers sud-coréens confirment les conclusions de rapports précédents, à savoir que les navires sont proposés à des prix qui ne couvrent pas le coût total de la production. Les études montrent que l'écart entre les prix offerts et les prix normaux calculés se creuse à nouveau.