

Analyse de la conjoncture économique : le transport maritime

2ème Semestre 2013



Ministère de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie

www.developpement-durable.gouv.fr

**Analyse
de la conjoncture
économique :
le transport maritime**

1^{er} semestre 2014

Note liminaire

En application du décret n° 2008-680 du 9 juillet 2008 portant organisation de l'administration centrale du ministère de l'écologie, de l'énergie, du développement durable et de l'aménagement du territoire, et notamment son article 5.3.5, la Mission de la Flotte de commerce assure le suivi des entreprises armant des navires de la flotte de commerce et des questions économiques liées à leur activité.

La mission de la flotte de commerce

La Direction des Affaires maritimes élabore et met en œuvre la politique maritime de la France dans le domaine du transport maritime. La Mission de la Flotte de commerce, placée auprès du Directeur de la Mer, est en charge de la promotion du développement du pavillon national, de l'encadrement des activités liées à la propriété et à l'exploitation des navires, du soutien à la flotte de commerce et de services.

Dans le cadre de ses attributions, la Mission assure un suivi permanent des évolutions du secteur du shipping français. Elle collecte les données concernant l'état de la flotte de commerce sous pavillon français et édite les documents statistiques selon une périodicité semestrielle.

Ce volet de veille statistique s'accompagne d'un travail d'analyse économique des différents secteurs du transport maritime (transport conteneurisé, transport de vrac sec et liquide, transport de passagers), qui donne lieu à une publication semestrielle prenant en compte le contexte national et mondial dans lesquels évolue le transport maritime. Les deux volets « statistiques » et « économie » fournissent l'ensemble des éléments qualitatifs et quantitatifs nécessaires à évaluer, à travers le positionnement des compagnies françaises face à la concurrence internationale, le degré de réalisation des objectifs de promotion de l'emploi et de la compétitivité du pavillon.

Sommaire

Éditorial	7
1. Contexte économique global	9
1.1 Une conjoncture mondiale orientée vers une reprise	9
1.2 Analyser les effets sociaux : questions anciennes, questions nouvelles	13
2. Éléments de conjoncture par secteur de transport	17
2.1 Transport de conteneurs	17
2.2 Transport de vracs secs	20
2.3 Transport pétrolier et de gaz	23
2.4 Transport maritime de courte distance	25
2.4.1 Les liaisons transmanche	26
2.4.2 Le marché méditerranéen et la desserte de la Corse	28
2.4.3 Les autoroutes de la mer	29
2.5 Les activités de service maritimes	29
3. Analyse des secteurs de l'assurance maritime et du financement	33
3.1 Assurance	33
3.2 Financement	33
4. Conclusion	37

Éditorial

Le second semestre 2013 s'est principalement caractérisé par le retour des investissements dans le transport maritime alors que la demande globale se redresse. Cette reprise pourrait annoncer le début d'un nouveau cycle haussier et accélérer la sortie de la crise prolongée qui avait débuté en 2008.

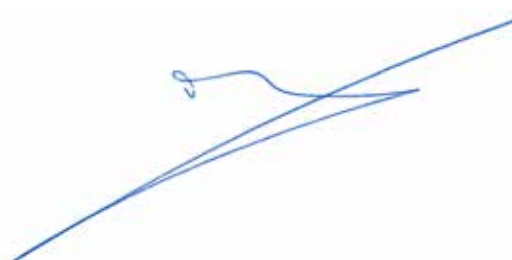
En regardant de plus près, le tableau invite à être cependant plus nuancé. Certes, les liquidités ne manquent pas mais leur emploi sous-tend des stratégies qui ne répondent que partiellement à la demande effective de transport maritime.

Dans le secteur du conteneur, elles continuent paradoxalement d'alimenter la course au gigantisme et rendent chroniques les surcapacités en contraignant les opérateurs à sur-investir pour rester compétitifs. Les investissements dans le secteur du vrac et du transport gazier répondent à une reprise de l'activité économique favorisée par une plus grande visibilité. Ils semblent plus spéculatifs sur les segments du transport pétrolier dont les cours ont connu une grande volatilité.

En revanche, l'investissement conséquent imposé par les nouvelles normes environnementales peine à générer une offre de financement satisfaisante dans le secteur du transport de courte distance sur lequel se concentrent les interrogations alors que l'activité s'est relevée en 2013.

Ainsi, les évolutions engagées au cours de cette année révèlent une restructuration du financement maritime dans lequel le crédit bancaire se contracte toujours plus en ouvrant la voie à de nouveaux acteurs intervenant en fonds propres et dont les logiques sont aujourd'hui mal connues.

La Directrice des Affaires Maritimes

A blue ink signature, appearing to be 'Régine BREHIER', is written over a light blue diagonal line that extends from the bottom left towards the top right.

Régine BREHIER

1. Contexte économique global

1.1 Une conjoncture mondiale orientée vers une reprise

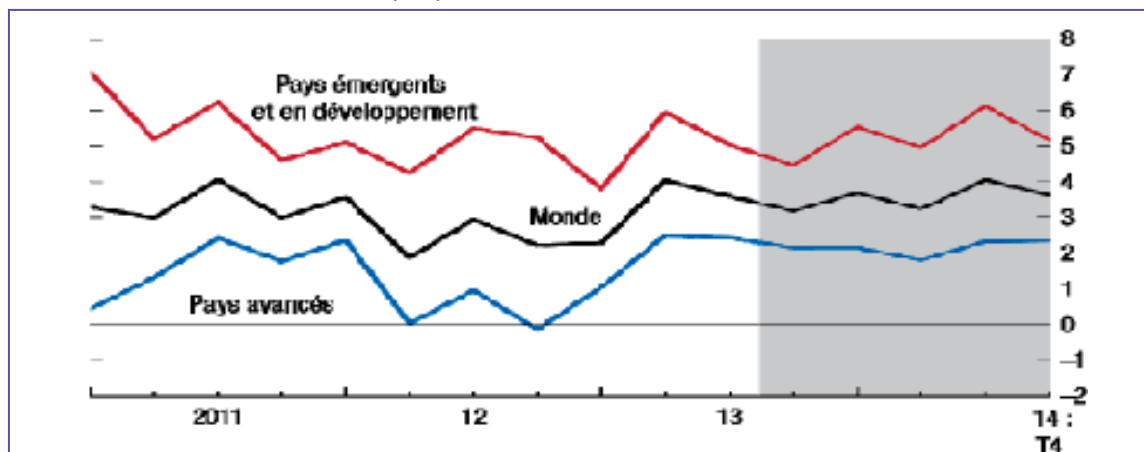
Alors que les incertitudes pesaient sur la conjoncture du début de l'année 2013, l'activité économique mondiale s'est nettement renforcée au second semestre. Les données les plus récentes analysées par le FMI indiquent qu'au cours de cette période, la croissance mondiale a été légèrement plus forte que prévue. Ainsi, celle-ci devrait s'accroître et passer de 3% en 2013 à 3,7% en 2014, puis à 3,9% en 2015.

C'est la demande finale des économies avancées qui a progressé et favorisé la hausse des niveaux de stocks. Dans les pays émergents, le rebond des exportations s'est immédiatement traduit par un regain d'activité, même si la demande intérieure est restée structurellement modérée. La Chine fait figure d'exception car son modèle économique a emprunté la voie d'un rééquilibrage de la croissance en faveur du marché domestique.

Dans les pays avancés, les conditions financières se sont détendues dernièrement sans que l'annonce par la Réserve fédérale américaine (Fed) d'une réduction progressive de ses mesures d'assouplissement quantitatif n'ait restreint l'accès aux liquidités. De nouvelles baisses des primes de risque sur les obligations d'État des pays de la zone euro touchés par la crise vont également dans le sens de la détente des marchés.

Dans les pays émergents, les conditions financières sont demeurées en revanche relativement plus tendues à la suite des déclarations de la Réserve fédérale américaine. Les flux de capitaux sont cependant restés plus stables que ne le craignaient les pays concernés. Les prix des actions ne se sont pas complètement redressés, les rendements de nombreuses obligations souveraines sont en hausse et certaines monnaies comme le réal brésilien ou la roupie indienne ont encore subi des tensions. Les réactions mitigées de ces économies ont du reste conduit la Fed à recalibrer ses politiques. Sensibles par ailleurs aux faiblesses intérieures des pays concernés, les investisseurs pourraient accélérer leurs retraits de capitaux et les taux de change pourraient connaître des ajustements plus importants.

Graphique 1 : Croissance du PIB mondial



Source : estimations des services du FMI.

En ce qui concerne les projections, la croissance économique des États-Unis devrait être de 2,8% en 2014, contre 1,9% en 2013. L'économie américaine reprend une place majeure dans les dynamiques actuelles : gaz de schiste, monnaie compétitive, rapatriement des unités de production (*re-shoring*) sont autant d'axes du renouveau outre-Atlantique. Après l'amélioration inattendue des stocks au second semestre de 2013, la demande intérieure finale portera l'accélération de 2014 avec le desserrement du frein fiscal consécutif au récent accord budgétaire. Mais ce dernier contient aussi les prémices d'un durcissement prévisible en matière de politique budgétaire en 2015 (la plupart des réductions automatiques de dépenses seront maintenues pendant l'exercice 2015). En conséquence, les projections actuelles indiquent que la croissance américaine se stabiliserait autour de 3% pour 2015.

La zone euro a traversé une récession (-0,4% en 2013) mais s'engage sur le chemin de la reprise. La croissance devrait se renforcer et atteindre 1% en 2014, puis 1,4% en 2015 avec des taux différenciés selon les pays. L'Allemagne tirerait la croissance avec 1,6% mais la reprise sera en général plus modeste dans les pays en difficultés (moins de 1%). Les perspectives se relèvent toutefois pour l'Espagne qui a connu une forte déflation salariale et un regain de compétitivité. Le niveau de la dette, tant publique que privée, reste élevé ; la fragmentation financière expliquerait la désarticulation des rythmes. Le déséquilibre subsiste, entre des pays structurellement tournés vers les exportations et ceux dont la croissance repose sur une demande intérieure qui menace toujours de stagner dans l'incertitude des politiques fiscales et sociales à venir.

L'économie française a affiché une croissance faible (0,3% au dernier trimestre 2013) et des perspectives à 0,9% pour 2014 avec un taux de chômage qui se situait à 10,9% à l'automne dernier. Si les anticipations et le climat des affaires seraient plus favorables en 2014, le développement de l'activité économique reste en ligne avec les tendances générales de la zone euro. Ce sont les reculs des investissements et des exportations qui alertent les analystes sur le niveau de compétitivité français.

Au Royaume-Uni, l'économie a connu une impulsion sous l'effet de l'assouplissement des conditions de crédit et d'un regain d'activité. La croissance devrait être en moyenne supérieure à 2% pour les deux prochaines années et dynamiser les échanges avec le continent. Le sous-emploi des capacités de production empêchera cependant d'atteindre le niveau de croissance potentiel de l'économie britannique.

Au Japon, la croissance devrait désormais ralentir de manière plus graduelle. Les mesures temporaires de relance budgétaire devraient compenser en partie le freinage provoqué par l'augmentation de la taxe sur la consommation au début 2014 pour réduire l'endettement national. De ce fait, le taux de croissance annuel devrait demeurer globalement inchangé à 1,7% en 2014, compte tenu des effets d'acquis, puis descendre à 1% en 2015 du fait de la contraction du pouvoir d'achat et de l'absence de réformes structurelles annoncées comme la « troisième flèche » du programme du Gouvernement Abe (l'ouverture du marché interne, la fin des subventions à l'agriculture et l'assouplissement de la réglementation du marché du travail).

La croissance dans les économies émergentes et en développement devrait se hisser à 5,1% en 2014, puis à 5,4% en 2015. Elle a connu un solide rebond en Chine au second se-

mestre 2013, principalement en raison d'une accélération de l'investissement. Cette poussée devrait être de nature temporaire, en partie du fait des mesures destinées à modérer la croissance du crédit et à relever le loyer de l'argent mais aussi de la concurrence des nouveaux émergents et de la réévaluation du yuan. La croissance devrait donc enregistrer un léger repli aux alentours de 7,5% sur 2014-2015.

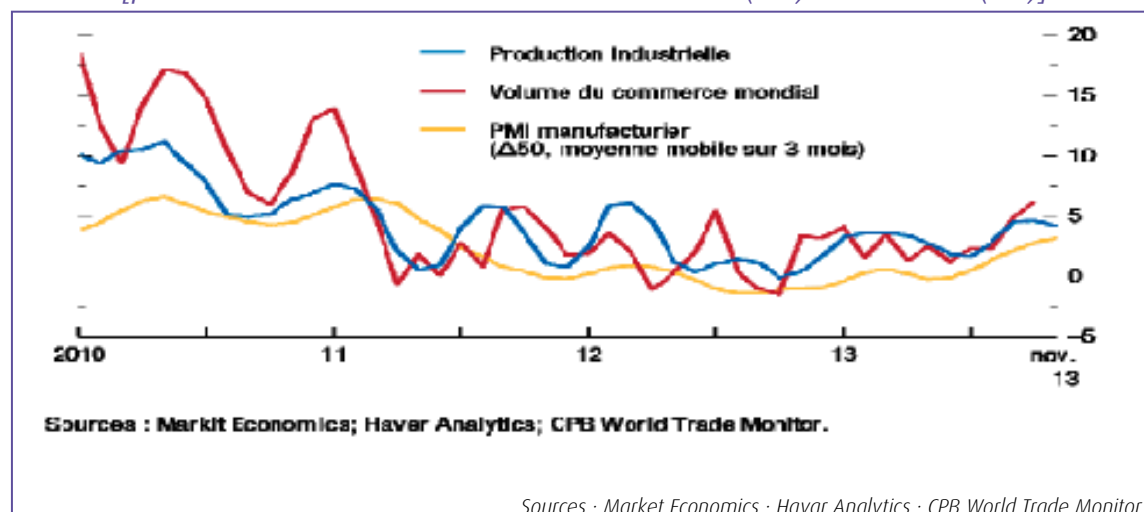
En Inde, grâce à une saison des moussons favorable et une progression plus forte des exportations alors que la roupie a reculé, la croissance a rebondi et elle devrait s'affermir davantage en raison d'une intensification des politiques structurelles à l'appui de l'investissement. Beaucoup d'autres pays émergents et en développement ont commencé à recueillir les fruits de la poussée de la demande extérieure des économies avancées et de Chine. Cependant, la demande intérieure est souvent restée plus faible que prévu. Cela tient, à des degrés divers, au durcissement des conditions financières et aux politiques suivies depuis le milieu de 2013. S'y ajoutent les goulets d'étranglement anciens qui pèsent particulièrement sur l'investissement.

De ce fait, les perspectives de croissance en 2013 et 2014 ont été revues à la baisse y compris au Brésil et en Russie. Ainsi, l'activité économique ne se redresserait que modérément (entre 2% et 3%) en regard des périodes de croissance antérieures pour le Brésil. L'économie russe a envoyé des signaux de ralentissement plus inquiétants car les investissements ne suffisent pas à renouveler un appareil de production obsolète, les capitaux continuent de fuir (-63 Mds\$ en 2013) tandis que le pays traverse une crise démographique sans précédent. Seule la consommation de biens importés se maintient mais au prix d'une politique favorisant l'expansion du crédit et l'inflation.

Reprise du commerce mondial

Le commerce mondial avait traversé une période de transition teintée d'incertitudes au cours du premier semestre. La forte volatilité des périodes précédentes a laissé la place à un redémarrage appuyé au second semestre 2013. Si la moyenne annuelle reste stable à +2,7 % sur l'année, la reprise engagée annoncerait une croissance plus forte en 2014 et 2015 (+4,5 % puis +5,2 %).

Graphique 2 : Volume de commerce mondial
[production industrielle et indice des directeurs d'achat (PMI) manufacturier (FMI)]



Sources : Market Economics ; Haver Analytics ; CPB World Trade Monitor.

Les importations des pays avancés devraient bénéficier de ce mouvement général et, selon les estimations du FMI, se situer sensiblement au dessus des dernières années. Les taux de croissance sont susceptibles d'atteindre puis de dépasser les 3,4% en 2014 alors que les pays émergents continuent de soutenir la croissance du commerce mondial au-delà de 5% par an.

Evolution des cours des carburants

L'Agence Internationale de l'Énergie indique que les progressions simultanées de l'offre (+1,6 M barils/jour) et de la demande (+1,2 M barils/jour) tendent à maintenir un certain équilibre des prix au niveau mondial. Les six derniers mois ont été caractérisés par une stabilité générale qui devrait se prolonger.

La hausse de la demande pétrolière en 2013 a inégalement affecté le transport maritime. La forte demande américaine (+300 000 barils/jour), compte tenu de ses taux de croissance et de la production des pétroles et gaz de schiste, a essentiellement favorisé les industries nationales de raffinage, plus compétitives que leurs concurrentes européennes.

En Europe, la croissance moribonde n'a pas empêché une reprise de la consommation des produits pétroliers qui pourrait se poursuivre au rythme de 1% en 2014. En Chine, le ralentissement de la demande qui ne progresserait guère plus que de 300 000 barils/jour (le taux le plus faible depuis une décennie) s'explique autant par une croissance moins forte que par des investissements en faveur de l'efficacité énergétique : ils n'annoncent pas une année 2014 plus dynamique.

Le deuxième semestre 2013 a enregistré une fluctuation relativement contenue des coûts du carburant. Du fait de la baisse des exportations libyennes et le maintien de l'embargo sur le pétrole iranien, les cours restent à un niveau élevé. L'année 2014 pourrait voir une détente du marché à condition que la Libye recouvre ses capacités de production, que l'Irak réinvestisse dans son appareil de production, que le Nigeria renforce la sécurité de son réseau ou que l'Iran revienne sur le marché suite aux accords obtenus sur le nucléaire.

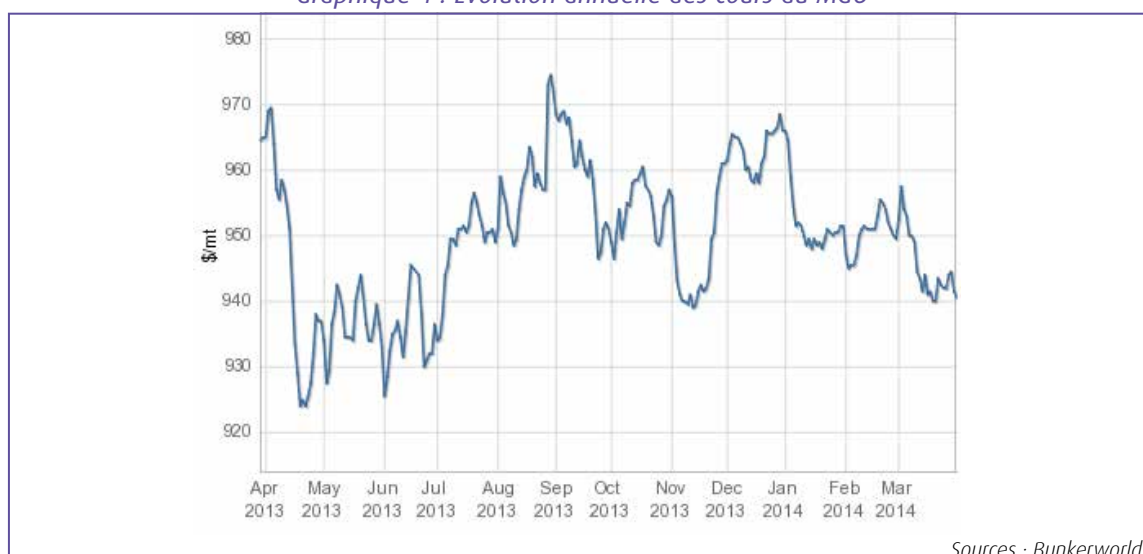
Sont tributaires des niveaux généraux des cours, les carburants employés pour les navires (HFO 380 et MGO). Si le second semestre s'est traduit par une légère décline des cours du HFO en passant sous les 610 \$/t, le MGO s'est stabilisé autour de 950 \$/t selon les indices agrégés. Ces évolutions orientent favorablement les coûts d'exploitation dans le transport maritime mais continuent de soulever des interrogations sur la mise en œuvre de normes environnementales imposant un carburant désulfuré (0,1% de soufre) au premier janvier 2015 dans les zones d'émissions contrôlées (Manche, Mer du Nord et Baltique).

Graphique 3 : Evolution annuelle des cours du HFO 380



Le différentiel entre les deux carburants se maintient à près de 50 % pour le MGO et les risques de repasser au delà de 1 000\$/t à plus long terme ne peuvent pas être exclus.

Graphique 4 : Evolution annuelle des cours du MGO



1.2 Situation économique globale du secteur du transport maritime

Les signes de reprise de l'activité économique et du commerce international influencent favorablement le transport maritime qui avait commencé l'année 2013 sous le signe de la transition avec la perspective de trouver une issue à la crise qui s'était installée durablement dans les différents segments d'activité maritime.

La problématique des surcapacités a continué de peser sur l'ensemble du shipping (avec des estimations autour de 10% des capacités mondiales en 2013) mais des mouvements en faveur d'un rééquilibrage de l'offre de transport ont commencé à produire leurs effets sur les secteurs du vrac par exemple. Après les ajustements douloureux par les prix et une année 2012 qui a profondément dégradé les résultats d'exploitation des compagnies maritimes lorsque les coûts opérationnels dépassaient les taux de fret dans de nombreux segments, les fondamentaux du marché ont sensiblement évolué sur le plan des volumes ; l'assouplissement des prix du carburant a allégé les charges opérationnelles.

Même si les commandes reprennent sur de nombreux segments (pétroliers, vraquiers), les entrées en flotte seront progressives alors que le nombre de navires envoyés au démantèlement avait atteint des records entre 2012 et 2013 (en particulier les Capesizes). Dans la même logique, les navires mis en *lay up* ont également contribué à réduire les volumes offerts. Sur le plan de la demande, les opportunités pétrolières se différencient selon les types de navires. Le développement du raffinage à proximité des lieux d'extraction des ressources réduira la demande en transport de brut alors que l'allongement des routes vers les raffineries d'Asie, la recrudescence de la demande européenne et l'offre record de produits américains soutiendront le transport des produits raffinés. La montée en puissance des minerais d'Australie et d'Afrique du sud ont aussi favorisé le retour à l'équilibre sur des marchés qui étaient jusque là très moroses (Capesize). Ces tendances se retrouvent dans le transport des passagers car le second semestre 2013 a permis de renouer avec une demande plus soutenue, en particulier dans le domaine du trafic de courte de distance.

Les signaux plus favorables renvoyés par une nette reprise des commandes dans les principaux segments ne doivent toutefois pas éclipser les risques de bulles spéculatives. Les taux d'intérêt peu élevés et l'abondance de liquidité encouragent les opérateurs financiers à exploiter les opportunités d'un marché convalescent. L'investissement des fonds (*equity*), se substituant aux banques traditionnelles, pourrait alimenter de nouvelles bulles (product tankers mais aussi vraquiers) et un risque de volatilité élevée des marchés (taux de fret, construction et revente). La nervosité des marchés montre qu'une accélération des commandes pourrait compromettre la convalescence d'une économie qui enregistre toujours des surcapacités.

Le segment de la croisière reste extrêmement dynamique, aussi bien porté par les nouvelles lignes (l'Arctique¹) que par les nouveaux marchés et la reprise de l'activité en Europe.

Le shipping doit faire face à des mutations profondes sur le plan réglementaire et environnemental alors que des normes MARPOL sur le dioxyde de soufre vont entrer en vigueur au 1er janvier 2015 (SECA), que Hong-Kong a annoncé la mise en œuvre d'exigences semblables et que la Commission européenne souhaite contrôler les niveaux d'émissions du CO₂ dans ses ports (projet de règlement Monitoring-Reporting-Verification en avance de phase sur les travaux de l'OMI). La *compliance* représente un coût et une charge administrative que les armateurs devront provisionner. Le relèvement général du *level playing field* favorise les sociétés les plus diversifiées au détriment des compagnies spécialisées sur certaines activités ou zones d'exploitation. La qualité environnementale du transport maritime confrontée à la concurrence terrestre et aérienne ne permet pas toujours de compenser son coût. De plus, la régionalisation des réglementations et les risques de distorsions deviendront une préoccupation de premier plan dans les années à venir.

Les années de croissance dans le secteur de la démolition, alimentées par les surcapacités, ont cédé la place à une baisse d'activité liée aux politiques armatoriales retrouvant un intérêt pour le marché de l'occasion. La concurrence reste vive sur ce marché : la baisse de la roupie face au dollar a comprimé les prix des marchés indiens (de 500 à 400\$/t) et leurs chantiers situés directement sur les plages ont entraîné leurs concurrents chinois dans une politique de subvention de l'activité. La tonne de ferraille a été financée à hauteur de 1 500 yuan (environ 245\$) pour maintenir le niveau d'emploi des entreprises dont les coûts logistiques sont plus élevés que leurs concurrents indiens.

L'économie mondialisée du transport maritime est aussi le théâtre des stratégies nationales toujours plus affirmées et illustrées par le transfert des centres de décision vers l'Asie (financements, gestion des flottes). Huit des dix premiers ports et dix des onze plus grands ports-terminaux à conteneurs sont chinois ; sur quatre milliards de tonnes de vracs secs transportées par voie maritime (charbon, fer, bauxite, coke, grains), plus d'un quart est importé en Chine. Le pays est le premier importateur de pétrole, devant les États-Unis (avec 6,3 M barils/jour). La Chine offre les plus grands chantiers de construction navale, dépassant la Corée du Sud et le Japon. Enfin sa flotte (69 M tjb) lui permet de maintenir un contrôle direct sur ses approvisionnements pétroliers comme sur les matières premières. Sans atteindre l'objectif de 80% de son plan quinquennal, 47% du pétrole est toutefois importé sous pavillon national.

La recherche des nouvelles routes (Arctique, projet de canal nicaraguayen, accès à l'Océan indien par le Pakistan) reflète tout autant l'intensification des relations commerciales, la solution aux problèmes de congestion du trafic, que le basculement de l'équilibre global des puissances en faveur des émergents qui cherchent à sécuriser leur développement économique. Cette situation accroît la dépendance du transport maritime vis-à-vis de la croissance chinoise qui déterminera les tendances sur les vracs et les porte-conteneurs des prochaines années.

¹ L'activité des paquebots de la Compagnie du Ponant est focalisée sur ces opportunités. Le Soléal a inauguré l'été dernier le passage du Nord-Ouest et la société a commandé une quatrième unité de la classe Boréal. Le prochain navire livrable au premier semestre 2015, s'appellera Le Lyrial. Réalisé par Fincantieri, il rejoindra Le Boréal, L'Austral et Le Soléal, livrés en 2010, 2011 et 2013 par le même constructeur. Il mesurera 142 mètres de long pour 18 mètres de large. Présentant une jauge de 11 000 UMS, il disposera comme ses sisterships de 132 cabines (dont 95% avec balcon) pouvant accueillir 264 passagers servis par 140 membres d'équipage. La coque sera renforcée pour permettre les navigations en zones polaires.

2. Éléments de conjoncture par secteur de transport

2.1 Transport de conteneurs

Évolutions récentes sur le marché du transport conteneurisé

Le classement des dix plus grands opérateurs mondiaux de ligne régulière conteneurisée publié par Alphaliner au 30 janvier 2014 indique que les trois premiers rangs sont invariablement occupés par les compagnies européennes qui dominent ce marché : l'armateur danois APM-Maersk, le suisse MSC et le français CMA-CGM. Ils sont toujours suivis de l'armateur taïwanais Evergreen, du chinois COSCO et de l'allemand Hapag-Lloyd.

La part représentée par les trois premiers armateurs dans la flotte de ligne régulière mondiale atteint 14,5% pour Maersk, 13,3% pour MSC et 8,5% pour CMA-CGM. Evergreen, Cosco et Hapag Lloyd représentent respectivement 4,9 ; 4,4 et 4,1%.

Graphique 5 : Les dix premiers armements de ligne régulière

Alphaliner - Top 100 : Operated fleets as per 18 February 2014											
Rnk	Operator	Total		Owned		Chartered			Orderbook		
		TEU	Ships	TEU	Ships	TEU	Ships	% Chart	TEU	Ships	% existing
1	APM-Maersk	2 581 937	565	1 442 615	246	1 139 322	319	44.1%	274 050	15	10.6%
2	Mediterranean Shg Co	2 370 269	475	1 038 351	189	1 331 918	286	56.2%	448 254	39	18.9%
3	CMA CGM Group	1 509 276	425	526 288	83	982 988	342	65.1%	321 157	32	21.3%
4	Evergreen Line	865 463	203	484 067	105	381 396	98	44.1%	330 020	28	38.1%
5	COSCO Container L.	776 615	158	413 167	96	363 448	62	46.8%	87 158	8	11.2%
6	Hapag-Lloyd	723 424	150	381 101	63	342 323	87	47.3%	39 507	3	5.5%
7	APL	624 077	120	317 272	44	306 805	76	49.2%	74 000	7	11.9%
8	Hanjin Shipping	615 585	111	303 498	44	312 087	67	50.7%	110 720	12	18.0%
9	CSCL	582 632	129	422 247	72	160 385	57	27.5%	165 252	12	28.4%
10	MOL	549 211	111	208 372	34	340 839	77	62.1%	76 600	7	13.9%

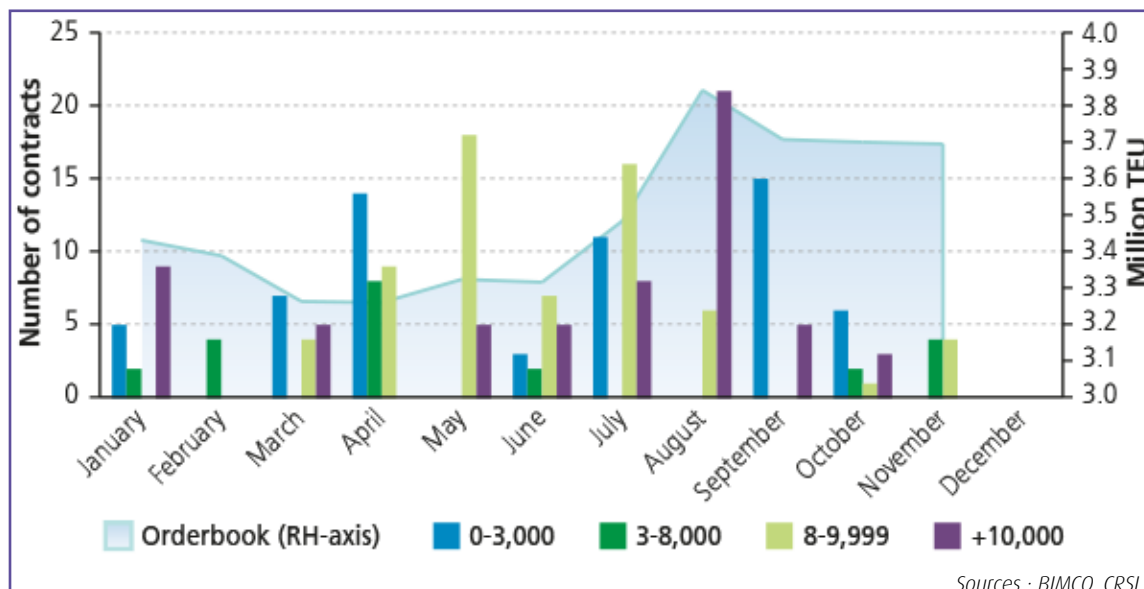
Sources : Alphaliner

Selon Alphaliner, MSC et CMA-CGM affichent les plus importants carnets de commandes en nombre de navires avec respectivement 39 et 32 porte-conteneurs d'une capacité totale de 448 254 et 321 157 EVP, qui représenteront 18,9 et 21,3% de leur flotte existante. Inversement, APM-Maersk réduit progressivement sa flotte (602 unités fin janvier 2013 contre 565 en février 2014) tout en augmentant la jauge moyenne de ses navires. L'armateur taïwanais Evergreen, avec 28 porte-conteneurs en commande d'une capacité de 330 020 EVP, augmentera sa flotte de 38%.

Le carnet de commandes des armateurs de ligne régulière a dépassé les 3,6 M d'EVP pour atteindre le pic de 3,67 M d'EVP, soit 21,5% de la flotte actuelle. Selon Alphaliner, de nouvelles commandes sont venues ajouter au cours du seul troisième trimestre 600 000 EVP à la capacité totale représentée par le carnet de commandes initial. Ce nombre de navires en commande, relativement bas comparé à des niveaux historiques, constitue un signal alarmant : les contrats signés récemment viendront peser encore sur la surcapacité qui sévit dans le secteur et auront un impact sur les navires de plus faible capacité.

La capacité inoccupée représente 400 000 EVP d'après les dernières indications connues, soit 2,3% de la flotte.

Graphique 6 : Évolution des commandes de conteneurs en 2013



La taille moyenne des navires chez les 21 premiers armateurs mondiaux est passée de 3 200 EVP à 4 360 EVP. Pour les premiers opérateurs mondiaux, les experts s'attendent à ce que la tendance se poursuive dans les trois années qui viennent avec de nouvelles commandes de très grands porte-conteneurs (ULCS). Il est possible que ces évolutions annoncent une économie en déséquilibre chronique. Les mécanismes de financement et l'abondance des liquidités ne semblent pas entraver ces tendances.

L'analyse des résultats d'exploitation semble confirmer le choix des navires de grande taille qui deviennent une condition incontournable de viabilité des grandes lignes océaniques (Asie-Europe, Transpacifique, Transatlantique).

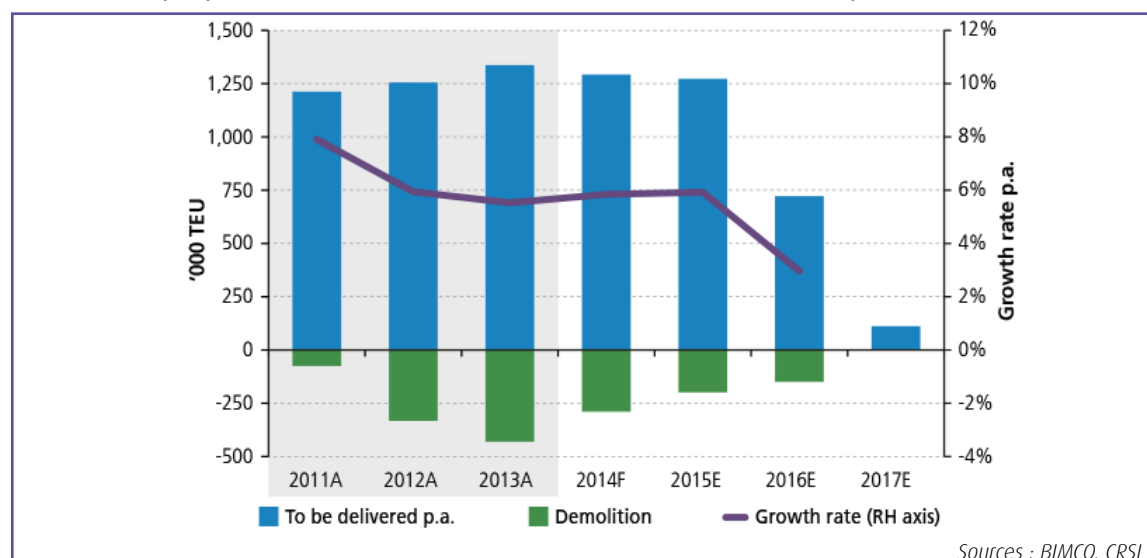
Avec des taux de fret moyens en baisse de 7,2%, les flottes tournées vers le gigantisme parviennent à maintenir des gains grâce aux politiques de réduction intensive des coûts d'exploitation (*slow steaming* et suppressions de services) et à la baisse des prix du carburant (près de 10% sur le second semestre). C'est la filiale Maersk Line qui a principalement contribué à l'amélioration des résultats du groupe Maersk avec un bénéfice net après impôt de 1,5 Mds\$ contre 461 M\$ en 2012. Elle a enregistré une augmentation de 10,6% des volumes transportés et une baisse de 0,8% de la capacité déployée sur le marché. Deux tendances qui ont contribué à améliorer le ratio d'utilisation de la flotte tout en comprimant de 13% les coûts unitaires d'exploitation. MSC et CMA CGM récoltent également les fruits de cette stratégie. L'armateur suisse MSC a passé deux commandes de trois navires de 18 400 EVP chez Daewoo d'un montant de 140 M\$ pièce pour une livraison à l'été 2015. L'armateur les affrèterait à très long terme à des taux journaliers estimés entre 53 000 \$ et 55 000 \$/jour. Six navires de 16 000 EVP seront livrés entre septembre 2014 et décembre 2015.

Les armateurs asiatiques poursuivent leur stratégie de croissance à un rythme différent. Evergreen renouvelle plus du tiers de sa flotte tandis que APL réduit de près de moitié son carnet de commandes par rapport au premier semestre. Hanjin-shipping et CSCL sont toujours dans une logique de croissance soutenue : malgré des pertes attendues à hauteur de 435 M\$, cette dernière a accéléré sa course vers les grandes unités et redimensionné ses cinq précédentes commandes de navires pour atteindre le niveau record de 19 000 boîtes par navire.

Systématiquement, les pertes d'exploitation enregistrées concernent des flottes de taille moyenne et sont encore plus sévères pour les unités de rang inférieur condamnées au *lay up* (en particulier les unités situées entre 3 500 et 5 100 EVP et qui touchent les navires financés par les KG houses allemandes). Les compagnies qui n'embroient pas ces tendances se positionnent sur des routes régionales également exposées aux effets du *cascading* (transfert des unités de plus grande taille sur les routes secondaires). Si elles se gardent de concurrencer les grandes lignes, leurs revenus ont considérablement réduit. En témoignent, les chiffres de la compagnie OOCL (Hong Kong) dont le profit annuel a reculé de 90% en dépit de son positionnement intra-asiatique. Dans une perspective semblable, l'extension prochaine du canal de Panama (de 4 000 boîtes à 12 500) pourrait bien réduire les besoins en Panamax si ces derniers ne parviennent pas à se repositionner sur des activités de *feeder* vers les ports américains.

Pour sa part, Cosco, menacé d'une suspension des cotations boursières sur les places de Shanghai comme de Hong Kong si le groupe traverse une troisième année de pertes, s'est engagé dans un partenariat avec China Shipping pour explorer de nouveaux marchés et trouver une solution aux déboires financiers que traversent les deux armateurs chinois depuis quelques années. Les ventes d'actifs (terminaux et opérations de démantèlement) sous la pression des actionnaires ont techniquement amélioré le résultat financier.

Graphique 7 : Prédiction sur les taux de croissance de la flotte de porte-conteneurs



Les tentatives pour restaurer les taux de fret ont fait long feu, le *General Rate Increase* de l'été 2013 n'a pas permis de relever durablement les prix et la forte concurrence a réorienté le *Shanghai Contenair Freight Index* à la baisse (-45% sur le troisième trimestre).

Une enquête menée par la Commission européenne sur les politiques de restauration tarifaire de certaines compagnies et des annonces de relèvement des prix sur des calendriers décalés laissent penser que ces pratiques scanderont moins les évolutions indiciaires à l'avenir. Dans ces conditions, les stratégies des armateurs convergent vers des alliances opérationnelles de grande ampleur pour rationaliser leurs services, réduire les coûts et les délais. Le sort des *consortia* pourrait être l'enjeu majeur de l'année 2014. CMA-CGM, Maersk et MSC entendent positionner à travers « P3 » près de 255 navires sur les lignes transatlantique, trans-pacifique et entre l'Asie et l'Europe en concurrence avec l'alliance G6 (qui vise également l'exploitation des navires de 18 000 EVP) et le consortium asiatique CKYHE (récemment rejoint par Evergreen). Ces politiques, contestées par les chargeurs, doivent cependant solliciter les accords des différentes autorités de la concurrence saisies simultanément : la FMC américaine, la Commission européenne et les autorités chinoises mais aussi allemandes et polonaises. Leurs décisions seront très attendues courant 2014.

CMA-CGM poursuit la sécurisation de sa trajectoire financière

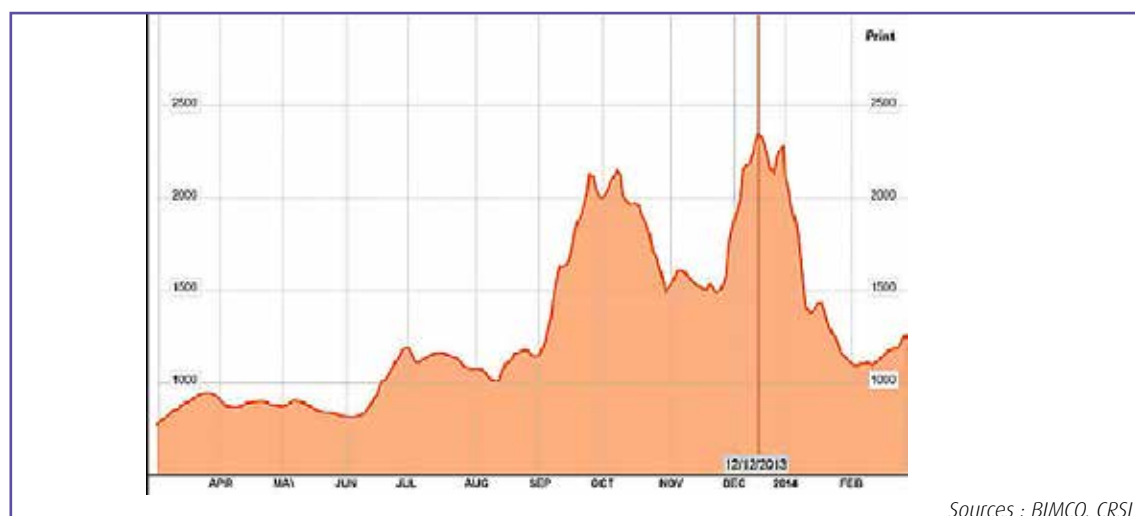
En octobre 2013, l'agence Moody's a relevé la note de CMA-CGM après les opérations de renforcement de ses fonds propres. La note (B2) reflète l'assainissement de la situation opérationnelle et financière suite à la politique de restructuration du groupe avec l'augmentation des liquidités venant de la vente des 49% de participations dans l'opérateur portuaire Terminal Link et de l'injection des 150 M\$ du Fonds Stratégique d'Investissement. La CMA-CGM tire profit du redimensionnement de sa flotte, d'une gestion de l'affrètement optimisée dans un contexte sur-capacitaire, et de la réduction des coûts sur le plan énergétique alors que les prix des carburants se sont détendus. La recherche de nouveaux marchés émergents et l'ouverture de lignes vers la Russie et l'Afrique figurent parmi les orientations stratégiques du groupe qui vise à mieux articuler les voies maritimes et terrestres pour désenclaver des bassins de consommation continentaux.

Si le chiffre d'affaires a reculé au troisième trimestre de 2,4% à 4 Mds\$ avec la rechute des taux de fret très volatiles, son résultat net a poursuivi la progression annuelle de 52,6% à 434 M\$. La dette du groupe a continué de reculer pour s'établir à 3,7 Mds\$, contre 3,8 Mds\$ au 30 juin 2013.

2.2 Transport de vrac sec

Le marché du transport des matières premières, plombé depuis plusieurs années par une surcapacité de navires, a connu une année 2013 encourageante, après une désastreuse année 2012 avec des tarifs de fret sacrifiés et des actifs au plus bas. L'indice phare du marché du vrac sec, le Baltic Dry Index (BDI) s'est apprécié sensiblement : le quatrième trimestre 2013 a connu une envolée des taux. Le BDI a atteint le 12 décembre dernier, un pic de 2337 points, son niveau le plus haut depuis mai 2010.

Graphique 8 : Baltic Dry Index (mars 2013-février 2014)

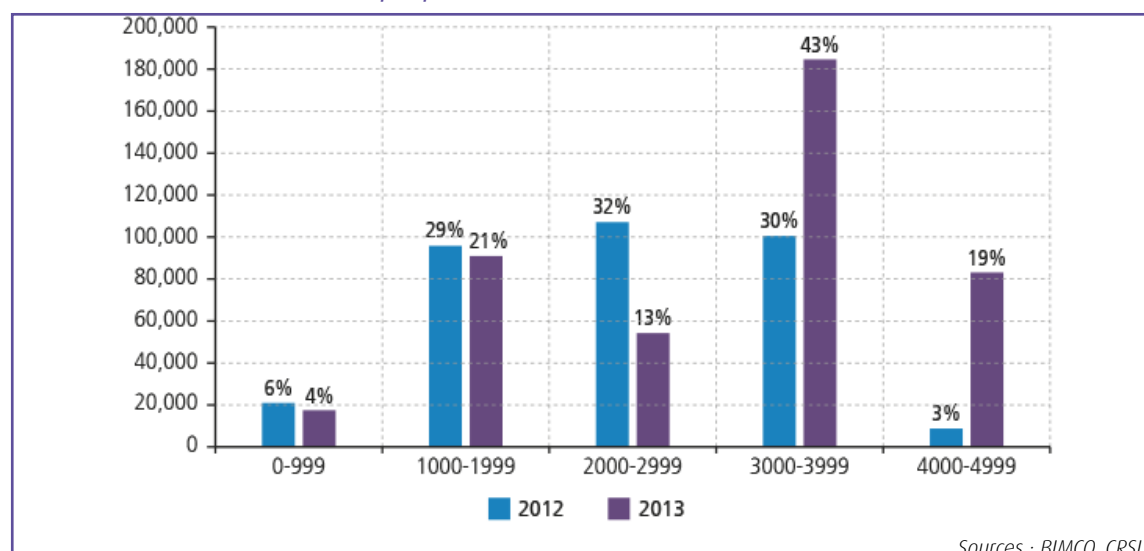


Sources : BIMCO, CRSL

Cette augmentation a été alimentée par une réduction continue de l'offre en raison des démantèlements records des années précédentes. En 2013, 22,2 Mtpl ont été démolies.

Le stock actuel de la capacité de transport de vrac sec est égal à 728 Mtpl. Les navires construits en 1993 ou avant ne représentent plus que 68 Mtpl. Le marché de la démolition sera à surveiller en 2014, l'offre de tonnage apportée par le carnet de commandes de navires en construction étant supérieure à la demande de transport. Le BIMCO prévoit pour 2014 la démolition de 14 Mtpl, soit 1,9% de la flotte actuelle.

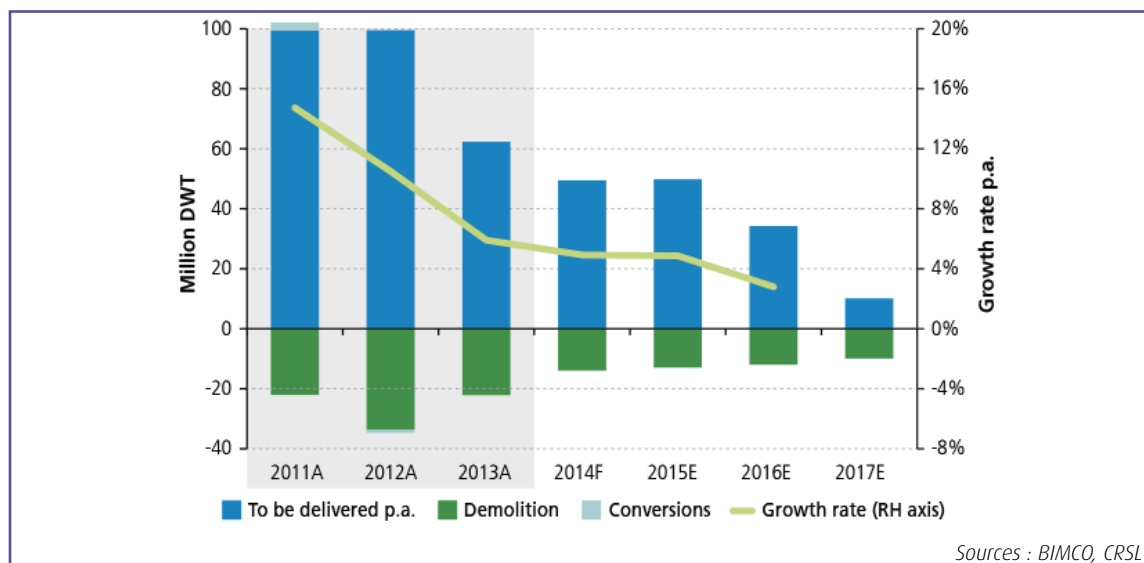
Graphique 9 : Démolitions en 2012 et 2013



Sources : BIMCO, CRSL

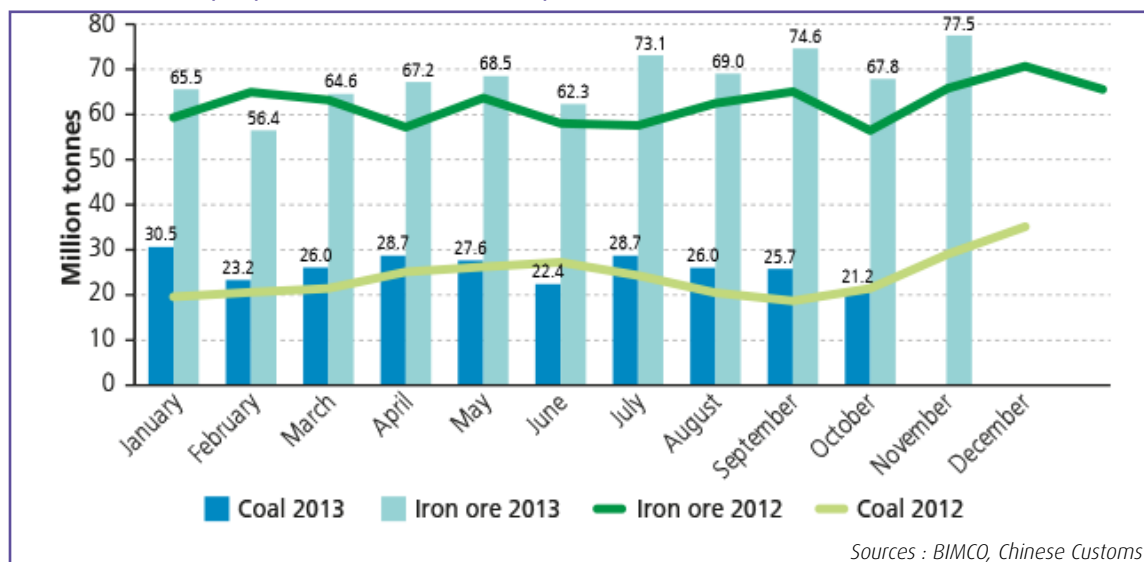
Par ailleurs, le carnet de commande semble mieux orienté dans l'ensemble et permettrait un ajustement par les volumes qui porterait les prix à la hausse sauf accélération des commandes.

Graphique 10 : Taux de croissance de la flotte de vrac sec



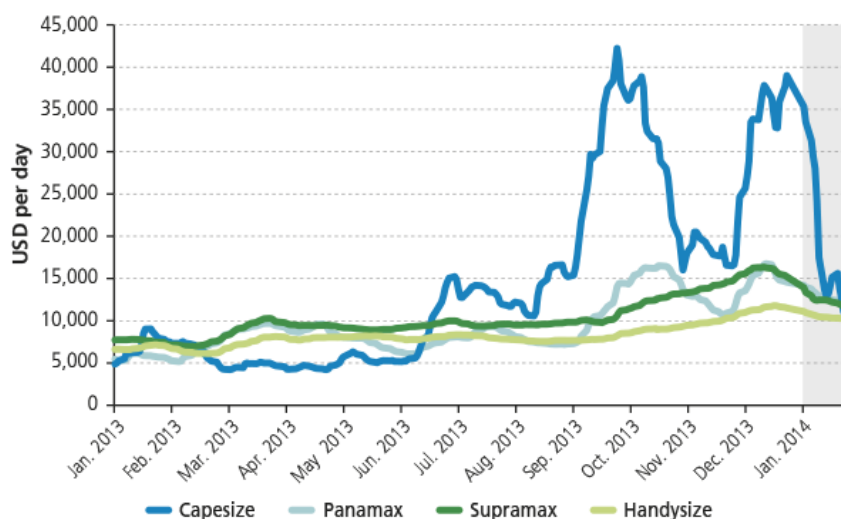
Le redressement des tarifs a principalement favorisé les plus gros navires, les Capesizes (plus de 180 000 tjb). Le niveau record des exportations australiennes et brésiliennes (représentant ensemble 75% du marché mondial de minerais et de fer) expliquent ce retournement conjoncturel. Outre l'augmentation des importations chinoises de minerais, des routes plus longues ont favorisé l'offre des très grands navires dont la taille a régulièrement émaillé l'actualité chinoise compte tenu des réglementations restreignant l'accès de leurs ports.

Graphique 11 : évolutions des importations chinoises entre 2012 et 2013



Inversement, la progression du marché Handysize a été pénalisée par l'interdiction indonésienne qui a frappé les exportations de minerais non transformés pour préserver les ressources minérales de nickel et de bauxite dont le pays est l'un des plus grands exportateurs.

Graphique 12 : taux de charte moyens par catégories de navires



Sources : BIMCO, CRSI

Les investissements dans le vrac de Louis Dreyfus Armateurs (LDA)

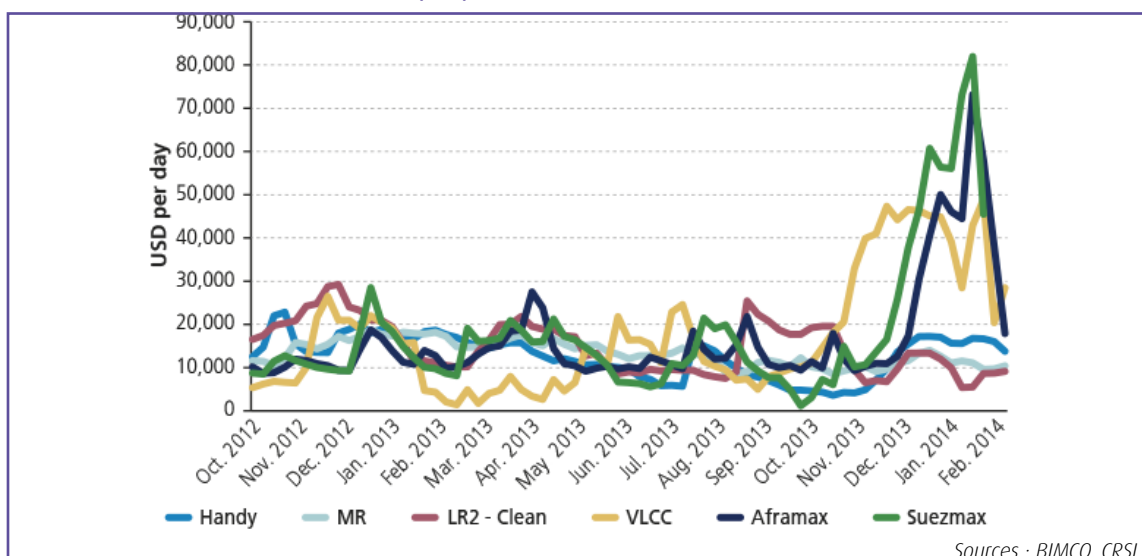
Anticipant une reprise des taux de fret, LDA s'est engagé sur des commandes de navires. LDA et la société française d'agrofourmiture Roullier, associés à 50/50 dans LDR (Louis Dreyfus Roullier), ont baptisé en octobre 2013 à Tianjin, au nord de la Chine, les deux premiers des quatre vraquiers Handysizes (40 600 tpl) commandés au printemps 2011 au chantier Tianjin Xingang Shipbuilding. Le groupe a décidé de miser sur les Handysizes dont le design améliorerait le port en lourd de 7 000 tonnes par rapport à la flotte existante tout en réduisant la consommation journalière de fuel de 10 à 15%. Le « *La Briantais* » a été livré en novembre 2013, le « *La Guimorais* » au début 2014. Huit autres *sisterships* seront livrés courant 2014 et les prochaines années. LDA a baptisé également le « *Léopold LD* », premier des deux vraquiers Capesizes (180 000 tpl) commandés à ce même chantier qui sera livré en 2014 ; le deuxième sera livré dans le courant de l'année prochaine.

2.3 Transport pétrolier et de gaz

Le début du deuxième semestre 2013 laissait le marché des frets pétroliers peu actif, en-calmé avec ses surcapacités et des indices moroses (le *Baltic Dirty Tanker Index* avait atteint son plus bas niveau depuis octobre 2009, à 577 points de même que le *Baltic Clean Tanker Index* avec 552 points). Une remontée spectaculaire des taux de fret alimentée par l'activité des Suezmax en Afrique de l'Ouest et des Aframax en Méditerranée et en mer Noire a permis au transport de pétrole brut d'atteindre des bénéfices situés entre 70 000 et 80 000 \$ par jour.

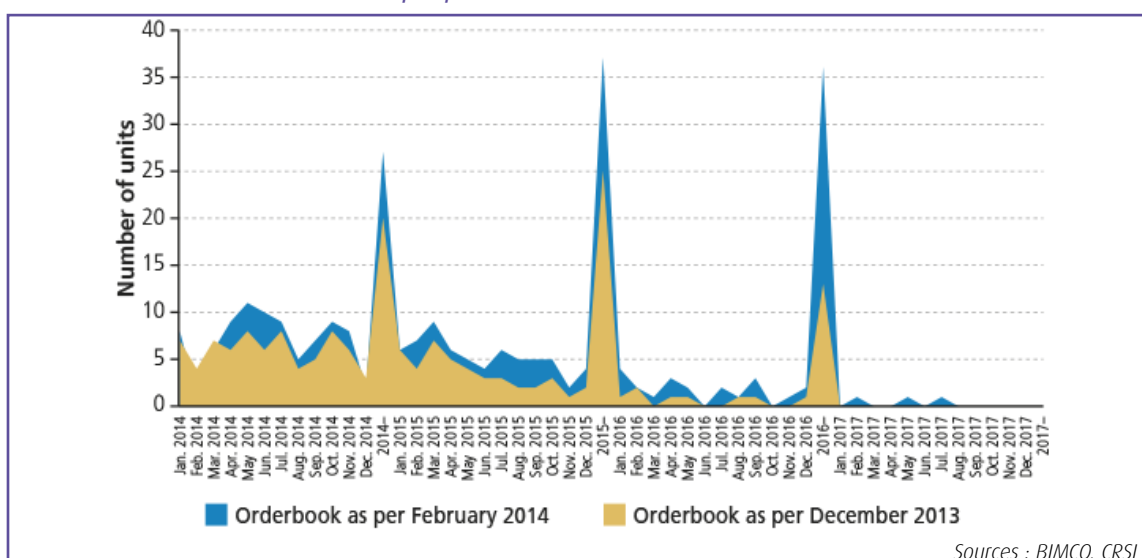
La progression s'est prolongée début 2014 grâce à une activité soutenue sur les routes partant d'Afrique de l'Ouest, et du Moyen-Orient et des conditions météorologiques difficiles liées à une vague de froid sur l'Amérique du Nord. Les revenus des tankers ont pu dépasser les seuils de rentabilité après des mois d'incertitude et de pertes pour les opérateurs.

Graphique 13 : revenus des tankers



Sans se réduire au seul contexte conjoncturel, les stratégies à long terme des armateurs tendent vers un repositionnement sur le marché du tanker à l'image des investissements de Scorpio (132 commandes dans les secteurs du vrac et des product tankers) ou de l'extension de la flotte Euronav dans le transport de brut. En deux mois, les commandes de MR ont atteint un pic historique avec des entrées en flotte programmées sur les prochaines années (2015-2016).

Graphique 14 : carnets de commandes



Début janvier 2014, la compagnie belge a confirmé l'achat de quinze VLCC d'une moyenne d'âge de quatre ans appartenant à Maersk Tankers, filiale de l'armement danois AP Moller-Maersk. Euronav portera ainsi à 50 navires (avec les cinq actuellement en construction) la totalité de sa flotte qui comprend également 20 Suezmax (150 000 tpl). Le transfert de 14 navires est programmé entre janvier et juin 2014, le quinzième (*le Maersk Sandra*) rejoindra la flotte Euronav en décembre, à la fin de son contrat d'affrètement.

L'acquisition des quinze tankers de Maersk sera financée par une augmentation de capital de 350 M\$ ouverte à plusieurs fonds d'investissements anglo-saxons (BHR Capital, GoldenTree Asset Management, Solus Alternative Advisors, Glenden Capital Management). Euronav a contracté plusieurs nouveaux prêts qui accroîtront sa dette nette qui atteindrait environ 1,8 Mds\$.

Centrée sur les pavillons grec, belge et français, la compagnie pourrait renforcer sa position avec sa filiale installée à Nantes. Les navires Euronav sous pavillon français (RIF) sont les plus jeunes de la flotte du groupe et répondent à une stratégie à la fois fondée sur les exigences qualitatives des pétroliers affréteurs et l'encadrement particulier de la loi du 31 décembre 1992 portant réforme du régime pétrolier. Outre les politiques de flotte, l'exploitation des navires est optimisée en fonction du degré d'information des opérateurs sur les demandes. Pour éviter des transports à vide et valoriser au mieux les capacités, les armateurs combinent les routes pour compenser des taux de fret encore très moyens sur certains segments (15 000 \$/jour pour les Handysizes).

Dans le domaine du transport gazier, les perspectives macro-économiques restent favorables. L'arrêt des programmes électro-nucléaires du Japon et de la Corée, la disponibilité des ressources issues des méthodes non-conventionnelles d'extraction des gaz et pétroles de schiste, la hausse de la demande de gaz comme combustible adapté aux zones d'émissions contrôlées (MARPOL annexe VI) et les facilités offertes par l'extension du canal de Panama, aujourd'hui fermé aux méthaniers, sont autant de facteurs porteurs pour le marché et le GNL en particulier. Les investissements de K-Line (programme de 20 navires transportant le GNL) illustrent la confiance des investisseurs dans un secteur dont le financement échappe également à la crise du crédit maritime car il est appuyé sur des secteurs énergétiques à forte visibilité.

2.4 Le transport maritime de courte distance

De façon similaire au transport maritime de long cours, la problématique des surcapacités continue de peser sur le transport *shortsea* alors que les concurrences modales, terrestre et aérienne, pèsent sur les prix sans permettre aux opérateurs de répercuter leurs coûts. A titre d'exemple, les surcapacités sur le Détroit et la Manche se traduisent par des taux d'utilisation des navires parfois en dessous des coûts opérationnels. Estimés entre 50% de 60% sur l'ensemble des lignes, elles laissent rarement la possibilité de revenir à l'équilibre et de dégager des capacités d'autofinancement. Dans ce contexte, la concurrence reste vive, les guerres tarifaires se prolongent et les solutions juridiques pourraient se systématiser même si la conjoncture a été plus favorable qu'en 2012.

Par ailleurs, le relèvement des normes environnementales et en particulier l'application dans moins d'un an de la directive 2012/33/CE qui transpose l'Annexe VI de la Convention MARPOL reste problématique pour les zones d'émissions contrôlées. Le calendrier plus détendu pour les eaux hors SECA laisse aux armateurs méditerranéens la possibilité de développer des stratégies portées par les évolutions des marchés (chantiers de construction, coûts des carburants, maturation technologique).

2.4.1 Les liaisons transmanche

Avec 2 millions de pièces de fret (+20%) et 5,7 millions de passagers (+12%) transportés en 2013 sur ses 30 lignes régulières, le groupe danois DFDS compte parmi les premiers acteurs européens dans le secteur des ferries et frégates rouliers aux côtés du Britannique P&O Ferries et du Suédois Stena Line. Sa stratégie de déploiement sur le transmanche s'étend du Havre à Dunkerque

L'ensemble de ce secteur a représenté l'an dernier pour la compagnie 4 053 000 de passagers et 990 000 pièces de fret. En 2013, l'activité fret sur Calais-Douvres avec deux navires exploités en année pleine s'est redressée malgré un recul de 4,4% enregistré sur Dunkerque-Douvres. La part de marché de DFDS est passée de 19% à 24% selon le rapport annuel de l'armateur. Cette amélioration relative ne suffit pas à dégager des excédents : le résultat d'exploitation reste déficitaire de 14 M€ à la différence des lignes sur la mer du Nord où le fret a augmenté de 7% et le résultat brut d'exploitation a bondi de 52% à 38 M€.

L'adaptation de l'ensemble de la flotte pour le 1er janvier 2015 génère des coûts considérables estimés à 200 M€. DFDS équipera 20 navires de systèmes d'épurateurs des fumées d'échappement (scrubbers), et passera au gas-oil une vingtaine de navires sur lesquels il est techniquement impossible d'installer des scrubbers.

Après la création de la société coopérative et participative (SCOP) en août 2012, My Ferry Link, a poursuivi son activité et multiplié son chiffre d'affaires par dix depuis 2012, passant de 7 M€ à 74 M€ en 2013. Son activité fret a soutenu le résultat d'exploitation. La compagnie a ainsi transbordé 326 274 unités de fret (contre 11 417 en 2012), le trafic voitures est passé de 45 908 en 2012 à 316 811 en 2013 et le trafic des autocars de 11 à 721.

Après une progression continue, ses trois navires transportent aujourd'hui plus de 1 000 camions par jour. Ce qui représente près de 11% de parts de marché. La compagnie se fixe un objectif de 400 000 poids-lourds par an, soit environ 40 000 par mois.

L'activité passagers a également connu une progression avec 210 000 personnes transportées au mois d'août. Le seuil du million devrait être atteint après une saison d'été qui a été active. Ayant atteint 8% de parts du marché des passagers, My Ferry Link vise à terme 10 à 12% sur ce segment.

Ces dynamiques sont cependant suspendues à deux hypothèques. D'une part, la décision de l'autorité de la concurrence britannique qui instruit le dossier de l'acquisition par Eurotunnel des navires de l'ex-Seafrance, est attendue après renvoi du *Competition Appeal Tribunal* vers la *Competition Commission*. Elle déterminera si Eurotunnel, avec lequel My Ferry Link avait signé un contrat d'affrètement, ne détiendrait pas une position dominante (plus de la moitié des liaisons transmanche) lui permettant d'écarter des concurrents et augmenter à terme ses prix. D'autre part, l'adaptation coûteuse aux nouvelles normes pour le *Rodin* et le *Berlioz* pourraient présenter une charge à répercuter dans un contexte de baisse des prix.

Incertitudes sur la ligne Dieppe – Newhaven

Le conseil général, propriétaire de la ligne, a lancé un appel d'offres sur la DSP Dieppe-Newhaven et a décidé qu'à compter du 1^{er} janvier 2015, elle ne se ferait plus sur le mode du contrat d'affermage mais sur le mode de la régie intéressée avec une subvention réduite de 20 M€ à 14,5 M€. Après P&O et Brittany Ferries qui n'avaient pas donné suite à l'appel d'offres pour la DSP, DFDS Seaways a décidé de se retirer. La compagnie qui exploite la ligne Dieppe-Newhaven ne sera pas candidate à sa succession. La candidature de My Ferry Link n'a pas été retenue et l'appel d'offre s'est révélé infructueux.

Retour à l'équilibre pour la Brittany Ferries

Après plusieurs années de pertes qui ont entraîné un déficit cumulé de 70 M€, la compagnie a annoncé un résultat net à l'équilibre en 2012-2013. Son chiffre d'affaires global est passé de 365 M€ en 2011-2012 à 370 M€ en 2012-2013, avec près de 9% de passagers supplémentaires transportés. Centrée sur une clientèle essentiellement britannique, la stratégie publicitaire de la BAI lui a permis d'attirer les flux des destinations sud-méditerranéennes et de tirer partie du plan de compétitivité mis en place en 2012.

La nouvelle ligne au départ du Havre, ouverte en mai 2013 à destination de Portsmouth, a transporté 50 000 passagers, dépassant l'objectif initial de 40 000 clients. Dans le même temps la ligne Caen/Ouistreham-Portsmouth a continué de croître, avec des taux de remplissage en nette progression. Sur le marché du fret, la guerre tarifaire pratiquée sur le Déroit s'est traduite pour l'armateur par une baisse sensible des volumes sur l'été.

Brittany Ferries a annoncé l'affrètement d'un nouveau navire ropax (*ex-Norman Voyager*) pour compléter son offre de services en passagers et fret sur l'Arc Atlantique. Ce navire sera exploité entre Le Havre, Portsmouth et Santander à compter de fin mars 2014. Ce faisant, la compagnie basée à Roscoff entre en concurrence frontale avec DFDS, qui assure jusqu'à présent cette liaison avec le *Seven Sisters*.

L'enjeu majeur pour Brittany Ferries reste cependant la transition vers une flotte adaptée aux nouvelles normes environnementales. Comme pour les autres opérateurs, le coût de l'investissement est considérable : scrubbers et motorisation GNL nécessitent près de 130 M€ pour permettre aux navires de naviguer à l'intérieur de la SECA. L'armateur a commandé la construction d'un navire propulsé au gaz naturel auprès des chantiers STX France de Saint-Nazaire. Désigné sous le nom de code Pegasus (Power Efficient Gas Innovative Ship), ce navire de 210 mètres serait l'un des trois plus grands navires à gaz naturel liquéfié (GNL) au monde et pourra transporter 2 400 passagers, 600 voitures et 40 camions. Ce navire, d'un coût de 270 M€, représente une nouvelle génération de navires écologiques pour les chantiers STX. Le « Pegasus » est non seulement conforme aux normes sur les émissions de gaz de la convention MARPOL annexe VI, qui entreront en vigueur en 2015 mais son bilan environnemental lui permet d'aller au delà des normes existantes. Les émissions d'oxyde de soufre seront réduites de 99%, celles d'oxyde d'azote de 80%, les particules fines seront aussi éliminées et les émissions de CO₂ pourraient baisser de plus de 20%.

2.4.2 Le marché méditerranéen et la desserte de la Corse

La compagnie Corsica Ferry reste largement majoritaire dans le trafic passagers à plus de 60%. La SNCM a stabilisé sa part de marché à 35% en 2013, transportant 935 334 passagers et 378 855 mètres linéaires de fret.

Cette dernière, qui a affiché des pertes de 14 M€ en 2012 pour un chiffre d'affaires de 191 M€, s'est engagée dans un programme de redressement de l'entreprise. Ce plan repose sur un pacte social comprenant une réduction des effectifs (suppression de 500 postes sans départs imposés, sur les 2 600 salariés de l'entreprise) et une nouvelle organisation du travail. Il prévoit également le renouvellement de la flotte de la SNCM avec l'acquisition de deux navires de type Ropax fonctionnant au GNL.

Le contentieux relatif à la DSP 2007 - 2013

La Cour administrative d'appel de Marseille a annulé en 2011 la DSP accordée pour la période 2007-2013 au groupement SNCM/CMN estimant qu'elle était incompatible avec le Règlement cabotage et non conforme à la réglementation sur les aides d'État. L'entreprise a saisi le Conseil d'État en cassation qui a cassé, le 12 juillet 2012, la décision de la cour d'appel de Marseille et renvoyé l'affaire devant la même cour. La Cour administrative d'appel n'a pas encore examiné l'affaire.

Parallèlement, la Commission européenne a conclu le 2 mai 2013 que les sommes perçues par la SNCM dans le cadre de la DSP 2007/2013 au titre du service complémentaire (services supplémentaires assurés pendant les périodes de pointe) étaient des aides d'État incompatibles avec le marché intérieur. Elle a enjoint aux autorités françaises de recouvrer cette somme, 220 M€ auxquels s'ajoutent les intérêts moratoires, auprès de la SNCM. L'État a introduit auprès du Tribunal de l'Union européenne (TUE) un recours en référé (suspension) et en annulation (au fond) de cette décision. La demande de référé a été rejetée. La Commission européenne a introduit un recours en manquement à l'encontre de la France, pour n'avoir pas mis en œuvre sa décision du 2 mai 2013.

Le contentieux relatif à la restructuration-privatisation

Le contentieux porte d'une part sur les mesures prises lors de la restructuration de l'entreprise en 2002 et d'autre part sur les conditions de la privatisation en 2006 (recapitalisation de 158 M€, apport en capital de la Compagnie Générale Maritime et Financière 8,75 M€ et une avance en compte courant de 38,5 M€). La Commission a considéré, en 2008, les premières comme aides d'État compatibles avec les règles du marché et les deuxièmes comme ne constituant pas des aides d'État. Cette décision de la Commission a été attaquée devant le TUE.

Le 11 septembre 2012, le TUE a annulé la décision de la Commission et l'a contrainte à prendre une nouvelle décision. Dès le 22 novembre 2012, les autorités françaises et la SNCM ont chacune formé un pourvoi contre cet arrêt devant la Cour de justice de l'Union européenne. Suite à l'annulation par le TUE, la Commission par décision du 20 novembre 2013, a conclu que le plan de restructuration accompagnant ces aides ne permettait pas à la SNCM de rétablir sa viabilité à long terme sans recours à de nouvelles aides publiques.

De plus, la contribution propre de la SNCM au coût de la restructuration demeurait insuffisante selon la Commission. Enfin, les mesures compensatoires proposées étaient largement insuffisantes pour remédier aux distorsions de concurrence créées par ces aides. Ces aides, d'un montant d'environ 220 M€, ont été considérées comme incompatibles avec les règles de l'UE et créant un avantage indu sur le marché au bénéfice de la SNCM. Elle demande à la France de les recouvrer. Un recours a été introduit contre cette nouvelle décision devant le TUE.

Le renouvellement de la DSP

La Collectivité territoriale de Corse (CTC) a renouvelé, le 24 septembre 2013, pour une durée de dix ans à compter du 1^{er} janvier 2014 la délégation de service public (DSP) pour les liaisons entre l'île et Marseille au groupement SNCM/CMN. Le montant annuel de la compensation s'élève à 96 M€ en moyenne sur dix ans.

2.4.3 Les autoroutes de la mer

LD Lines a lancé en novembre 2013 un nouveau service entre Poole (Grande-Bretagne) et Santander (Espagne), un créneau laissé vacant par Brittany Ferries depuis le retrait du *Cotentin*. Cette nouvelle liaison bi-hebdomadaire sera assurée par le *Norman Asturias*, navire affrété auprès de Stena Roro et affecté jusqu'à présent à l'autoroute de la mer franco-espagnole entre Montoir et Gijon. Sur cet itinéraire, il sera remplacé par un autre navire affrété, le *Scintu*.

La filiale de Louis Dreyfus Armateurs viserait le doublement des capacités de sa ligne maritime entre Saint-Nazaire et le port de Gijón en Espagne, ouverte en 2010. Depuis la première semaine de 2014, un navire supplémentaire a été mis en place et deux nouvelles lignes sont créées, entre Saint-Nazaire et Rosslare (Irlande) et entre Gijón et Poole, au sud-est de l'Angleterre. Pour trois allers-retours par semaine, la ligne a transporté 20 000 camions en 2013 ainsi que 30 000 voitures fabriquées dans les usines espagnoles de Renault. La clientèle particulière s'est élevée en été à 50 000 passagers et 13 000 véhicules embarqués. Les autoroutes de la mer reposent sur un programme de désengorgement des voies terrestres justifiant des subventions publiques.

2.5 Les activités de services maritimes

La flotte dédiée aux services maritimes regroupe de très nombreuses activités qui génèrent une haute valeur ajoutée. Avec 111 navires, elle totalise 297 375 UMS et se répartit en trois secteurs d'entreprises dans lesquels se joue une vive concurrence internationale : l'offshore; les travaux maritimes (notamment les énergies marines renouvelables EMR), l'exploration et la recherche.

Le secteur de l'offshore est le principal utilisateur de l'immatriculation RIF (Registre international français). Actuellement, ce secteur comprend quatre entreprises qui comptent parmi les leaders mondiaux dans leurs secteurs respectifs, de l'offshore profond (Bourbon Offshore Surf), de la pose de câbles (Orange et Louis Dreyfus Armement) ou des travaux sous-marins (Technip).

L'activité de services de Louis Dreyfus Armateurs

En avril 2013, CGG et le groupe Louis Dreyfus Armateurs (LDA) ont créé une joint-venture dénommée Geofield Ship Management Services. Celle-ci, codétenue à 50% par CGG et 50% par LDA, gère cinq navires sismiques 3D de haute capacité de la flotte de CGG. Les deux partenaires souhaitent ainsi associer leurs expertises sismique et maritime pour harmoniser les systèmes QHSE, simplifier la communication et déployer une stratégie commune.

Louis Dreyfus Armateurs poursuit sa montée en puissance dans la sismique avec l'arrivée fin 2013 de deux navires de plus dans le cadre de la coentreprise Geofield créée avec CGG. L'objectif est, qu'aux alentours de mi-2014, suivent les premiers classe « C » (type Geo Coral et Caspian) issus du rachat de Fugro par CGG il y a un an. CGG entend concentrer la gestion de sa flotte entre les mains de deux opérateurs, Geofield et CGG Eidesvik. La flotte sismique armée par Geofield continue de croître. Elle vient de reprendre, en janvier 2014, le CGG *Venturer*, un navire d'acquisition en 2D, actuellement sous pavillon norvégien mais avec un état-major désormais français. Geofield gère actuellement six navires sismiques : *l'Oceanic Challenger*, *l'Oceanic Phoenix*, le *CGG Amadeus*, le *CGG Alizé*, le *CGG Venturer* et le *CGG Symphony*. Le *CGG Princess* devrait prochainement les rejoindre.

En ce qui concerne les énergies marines renouvelables (EMR), Louis Dreyfus Armateurs entend concurrencer les entreprises du Nord de l'Europe, à la fois dans la conception même des installations EMR et dans les moyens nautiques nécessaires à leur pose et à leur maintenance.

La flotte offshore pétrolière de Bourbon

En mars 2013, Bourbon a lancé un nouveau plan stratégique destiné à lui permettre de réduire son endettement afin de pouvoir financer l'étape suivante de son développement au-delà de 2015. Ce plan prévoit des opérations de vente et location (*sell and lease-back*) d'une partie de sa flotte, dans le but de lever 2,5 Mds\$ et réduire sa dette. Le plan de cession de navires est avancé, en particulier avec le Chinois ICBC Financial Leasing. En 2013, Bourbon a annoncé un chiffre d'affaires à 1,31 Md\$ (+ 10% par rapport à l'année dernière) portées par une demande bien orientée, l'accroissement de la flotte et la progression des tarifs journaliers moyens qui ont permis de compenser l'effet défavorable du renforcement de l'euro face au dollar.

L'armateur a dégagé un résultat net de 115 M€ en 2013, contre 41,9 M€ en 2012 grâce aux plus-values liées à la vente des navires mais également à une hausse de son activité et de ses résultats opérationnels en 2013. L'ensemble de ces opérations ont permis de réduire sa dette nette à 1,74 Md€.

Pour 2014, les perspectives restent optimistes. Elles sont soutenues par la stabilité du prix du baril de pétrole qui encourage les investissements en exploration et en production des compagnies pétrolières comme la demande des services maritimes. Le groupe anticipe pour 2014 une hausse de 8% à 10% de son chiffre d'affaires.

La flotte de Bourbon s'est accrue de 27 navires l'an dernier (+ 5,9%). Le groupe, qui exploitait 485 unités à fin 2013, prévoit 42 livraisons de navires en 2014 et douze en 2015. À eux seuls, les Bourbon Liberty, avec leur propulsion diesel-électrique et leur positionnement dynamique DP2, sont désormais plus de 100. Cette flotte a bénéficié en 2013 de tarifs journaliers en hausse de 3,8% pour les supplies (19 447\$ par jour en moyenne) et de 7,1% pour les transporteurs de passagers (*crewboats*). Bourbon a commandé chez Vard, filiale norvégienne de l'italien Fincantieri, un navire *supply* de type AHTS (remorqueur et releveur d'ancres) adapté aux conditions de l'Arctique grâce à une coque renforcée. Ce navire de 93,60 mètres de long pour 24 mètres de large aura une capacité de traction au crochet (bollard pull) de 270 tonnes. Il devrait être livré début 2016. Le taux d'utilisation de la flotte s'élève à 89,5%.

En offshore profond, la demande de navires reste croissante, tirée par les développements de grands projets et les campagnes d'exploration dans les régions reculées et extrêmes. Le secteur le plus en pointe est le *subsea* avec une hausse de 17,5% (à 223,3 M€). L'activité bénéficie d'une demande en expansion constante. Les compagnies pétrolières auraient commandé près de 600 têtes de puits l'an passé, soit 40% de plus qu'en 2012. Bourbon bénéficie tout autant de la forte croissance de l'offshore continental (336 M€ de chiffre d'affaires, en hausse de 11,7%) avec une demande de navires *supplies* modernisés pour les nouveaux *jack-ups* mis en service sur les plateaux continentaux. L'activité *marine services* a vu son chiffre d'affaires progresser de 9,5% à 1,06 Md€, grâce notamment à des renouvellements de contrats à des tarifs en hausse en Amérique latine et en Afrique de l'Ouest. Quant aux services sous-marins, ils ont bondi de 17,5% à 223,3 Mds€.

Activité Subsea et prospection pétrolière chez Technip

La société Technip a réalisé un chiffre d'affaires de 9,3 Mds€, en hausse de 14% en 2013. Son résultat net de 563 M€ est en hausse de 4%. Le segment *Subsea* représente 8,6 Mds€ dans le carnet de commandes de Technip qui s'élève à 16,6 Mds€. La société française d'ingénierie pétrolière Technip est chargée par le groupe d'hydrocarbures anglo-néerlandais Shell d'installer la conduite de gaz la plus profonde au monde dans le golfe du Mexique. L'installation en mer, prévue pour le second semestre 2014, sera effectuée par le *Deep Blue*, navire de pose de conduites en eaux profondes de Technip.

Iroise Mer vient de rejoindre Thomas services maritimes (TMS)

Iroise Mer, armateur finistérien a intégré un acteur du remorquage français. Cette société spécialisée dans les travaux maritimes, le renflouement, l'éolien offshore et le transport, dispose de 14 remorqueurs de 20 à 70 tonnes de traction et de 5 navires de servitudes. L'entreprise affiche un chiffre d'affaires de 14 M€ et emploie 90 personnes. L'armateur a abordé le domaine de l'offshore en se mettant au service de l'hydrolienne de DCNS et du Gesmat (en sous-traitance de la société Jifmar). La société ambitionne de se développer dans le soutien technique des EMR.

3. Analyse des secteurs de l'assurance et du financement

3.1 Assurances

Une baisse de 20% des sinistres a été enregistrée en 2013 sur les grands navires. Le rapport intitulé *Safety and Shipping Review 2014*, réalisé par Allianz Global Corporate & Specialty, révèle en effet que 94 navires ont été sinistrés l'an dernier contre 117 en 2012. L'enquête d'AGCS constate par ailleurs la concentration de plus d'un tiers des sinistres de 2013 sur deux régions asiatiques : la région comprenant le sud de la Chine, la péninsule indochinoise, l'Indonésie et les Philippines et les mers entourant le Japon, la Corée et le nord de la Chine. Le rapport de l'assureur allemand rappelle également qu'un tiers de la sinistralité totale est portée par les navires transporteurs de marchandises.

Parmi eux, les navires de pêche et les vraquiers connaissent même des taux de sinistralité à deux chiffres. AGCS pointe comme cause principale des sinistres, le naufrage (75%) souvent consécutif à de mauvaises conditions météorologiques. Au niveau des actes de piraterie, même si ces derniers ont chuté de 11% avec 264 incidents en 2013, l'émergence de nouvelles zones à risque inquiète les opérateurs. Alors que les pirates en Somalie sont moins actifs (7 incidents en 2013 contre 160 attaques en 2011), la dangerosité des eaux indonésiennes s'accroît. 106 incidents ont ainsi été recensés dans cette zone, soit plus de 700% depuis 2009. Enfin, les eaux du Golfe de Guinée pourraient compter parmi les plus périlleuses (43 attaques en 2013).

3.2 Financements

Le financement des flottes reflète les incertitudes liées aux surcapacités et les opportunités soulevées par des marchés porteurs. Selon l'enquête annuelle de Petrofin, les anticipations des banques pour 2014 sont optimistes sur certains secteurs comme le vrac alors que les porte-conteneurs continuent d'alimenter les inquiétudes.

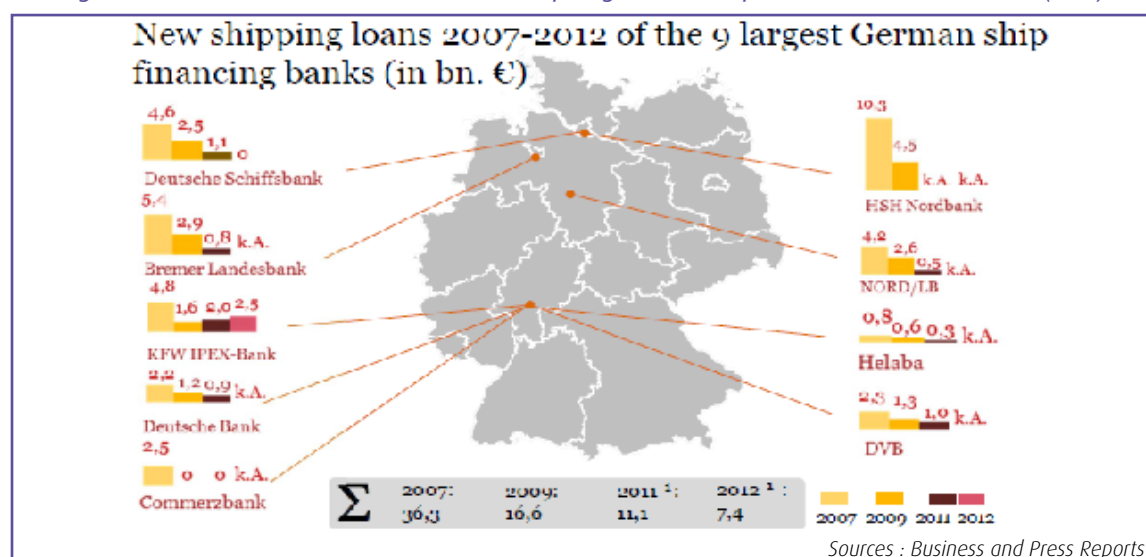
La crise des KG allemandes s'aggrave alors que Moody's a estimé que 1/5 des crédits maritimes allemands étaient menacés par les risques de défaut. Ce marasme s'explique par les surcapacités chroniques qui affectent le marché des porte-conteneurs. La pression à la baisse sur les prix a touché les Panamax, unités allant jusque 4500 boîtes, sur lesquels s'étaient positionnés les investisseurs allemands. La part des navires commandés par les KG s'est alors effondrée de 26% à 2% et une nouvelle fiscalité en Allemagne pourrait précipiter la fin de ce système.

Cherchant à préserver leurs actifs, les banques traditionnelles poursuivent leur reflux en se séparant de leurs portefeuilles shipping. Les saisies (*foreclosures*) restent des outils qu'il est délicat de mettre en œuvre puisque les banques sont contraintes de gérer commercialement des navires immobilisés dans l'attente d'une improbable revente.

Avec un encours de 27 Mds€ (sur un total de 125 Mds€) dans le crédit maritime, la banque hambourgeoise HSH Nordbank, propriété des länder de Hambourg et du Schleswig-Holstein, est l'une des plus impliquées au monde. Les pertes se sont accumulées en 2011 (265 M€), 2012 (124 M€) et les résultats devraient rester déficitaires pour 2013.

La Commerzbank a annoncé un programme pour se séparer de son portefeuille et concentrer ses liquidités sur d'autres priorités. La carte ci-dessous illustre l'étendue de ce mouvement qui n'épargne pas les autres places financières.

Figure 15 : financements maritimes des neufs plus grandes banques allemandes 2007-2012 (PwC)



RBS dont le portefeuille s'élève à 16 Mds\$ concentre ses risques de défaut sur une structure d'extinction destinée à liquider ses crédits « toxiques ».

Les opérations de cessions d'actifs sont rendues possibles avec l'arrivée de nouveaux investisseurs en *private equity* (AMA Capital Partners, Blackstone, Oaktree) et l'intervention de fonds spéculatifs (*hedge funds*). Depuis deux ans, ils accélèrent leur politique de rachat des dettes dans le secteur. En 2013, 5 Mds\$ de dette ont ainsi changé de main.

Les armateurs ont sollicité tous les leviers de financement à leur disposition et en particulier les émissions de titres mais en assurant des rendements souvent élevés (9%) compte tenu du *rating* des agences. Les exemples de financements par obligation restent centrés sur des marchés de niche tels les méthaniers qui bénéficient de charte d'affrètement de très long terme auprès de groupes présentant une visibilité et des garanties financières.

La crise du financement maritime est tout aussi aiguë pour mettre en conformité les navires avec les normes environnementales. Ces normes occasionnent des coûts estimés parfois à plusieurs centaines de millions d'euros en mobilisant de véritables chantiers de construction (retrofit GNL et installation de scrubbers). Des outils classiques tels que le crédit export n'ont pas été conçus pour adapter des navires : ils fonctionnent sur des montages ne prévoyant pas d'avenants.

Sur le traditionnel *shipping loan*, les banques demandent des garanties sur des prêts qu'il faut parvenir à amortir. La garantie hypothécaire sur des navires existants est une autre incertitude : la valeur de l'actif diminue avec l'âge alors que la revente sur les marchés de l'occasion demeure incertaine en raison des spécificités d'exploitation. Le marché du GNL au détail et l'approvisionnement des ports constituent, pour les créanciers, des incertitudes inhérentes au caractère innovant de cette mutation technologique.

4. Conclusion

Le second semestre 2013 pourrait annoncer une année 2014 tournée vers la reprise du transport maritime, une reprise soutenue par une demande mondiale et un redressement de l'activité économique en Europe au profit des opérateurs du transport de courte distance.

Des signaux convergent pour certains secteurs qui voient les investissements repartir à la hausse et les commandes de navires progresser sensiblement (vracs secs et liquides, secteur gazier ou croisière). Les taux de commande resteront sous surveillance en raison des risques de surchauffe spéculative. L'afflux considérable des fonds propres et le recours aux financements structurés alors que de grandes banques spécialisées poursuivent leur retrait du marché, vont orienter le transport maritime vers des exigences de rentabilité difficiles à garantir. L'investissement en fonds propres peut aussi être source de consolidation dans la mesure où il porte également les risques d'exploitation.

L'analyse du secteur du porte-conteneur révèle toutefois une accélération de la compétition au travers des plans de flotte qui semblent indiquer une évolution plus profonde du segment et pas seulement une variation cyclique. Si les surcapacités restent chroniques, elles accompagnent une mutation du modèle d'exploitation dont les retours sur investissements seraient différés. A cet égard, les mécanismes de financement historiques du secteur ont accéléré leur déclin.

Le potentiel de croissance du transport maritime soutenu par l'afflux de liquidité doit cependant être mesuré au relèvement général des normes (*compliance*) qui génèrent des coûts susceptibles de réduire la compétitivité des opérateurs.

Contacts :

Adam KAPELLA et Murielle MORVAN

Ministère de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie

Direction Générale des Infrastructures, des Transports et de la Mer

Direction des Affaires maritimes / Mission de la Flotte de commerce

Tél : +33 140 81 73 18 - +33 140 81 73 22

Mél : adam.kapella@developpement-durable.gouv.fr / murielle.morvan@developpement-durable.gouv.fr

Référence Bibliothèque National de France : ISSN : 2269-9139

Conception graphique - mise en page : METL-MEDDE/SG/SPSSI/ATL2/Benoît CUDELOU

Visuel couverture - crédits photos :

©V.Ships <http://www.vships.com>



Impression : METL-MEDDE/SG/SPSSI/ATL2 - Imprimé sur du papier certifié écolabel européen

**Ministère de l'Écologie,
du Développement durable
et de l'Énergie**

Direction générale des Infrastructures,
des Transports et de la Mer
Direction des affaires maritimes
Mission de la flotte de commerce

Arche Sud - 92055
La Défense cedex
Tél. : +33 1 40 81 21 22

