

ANALYSE DE LA CONJONCTURE ECONOMIQUE DU TRANSPORT MARITIME



2^{ème} SEMESTRE 2011

CONTACT

Lisa SUTTO

Direction Générale des Infrastructures, des Transports et de la Mer

Direction des Affaires Maritimes

Mission de la Flotte de Commerce

Tél. +33 (0)1 40 81 73 22

Email : lisa.sutto@developpement-durable.gouv.fr

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 des affaires maritimes, 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 secs et liquides, 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

EDITORIAL.....	1
1. CONTEXTE GLOBAL	3
1.1 SITUATION ÉCONOMIQUE GLOBALE	3
1.2 SITUATION ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE ET FRANÇAISE.....	5
1.3 SITUATION ÉCONOMIQUE GLOBALE DU SECTEUR DU SHIPPING	5
2. ELEMENTS DE CONJONCTURE PAR SECTEUR DE TRANSPORT	7
2.1 TRANSPORT DE CONTENEURS.....	7
2.2 TRANSPOR DE VRACS SECS	11
2.3 TRANSPORT PÉTROLIER ET DE GAZ	13
2.4 TRANSPORT MARITIME DE COURTE DISTANCE	16
2.5 OFFSHORE	20
3. CONCLUSIONS.....	21

EDITORIAL

Le deuxième semestre s'inscrit dans la tendances des deux années passées en ce qui concerne les livraisons de navires. Suite à la vague de commandes d'unités nouvelles au milieu des années 2000 et aux nombreux reports de livraison négociés avec les chantiers par les compagnies maritimes, afin de faire face à la première phase de récession économique en 2008, les deux dernières années se sont caractérisées par des entrées en flotte des plus en plus massives, qui ont alimenté un phénomène de surcapacité durable sur tous les marchés du shipping.

C'est dans ce contexte de surcapacité généralisée que les effets de la nouvelle phase de récession économique des pays occidentaux sont venus impacter les échanges commerciaux internationaux et, par conséquent, la demande de transport maritime mondiale.

Face à de telles évolutions, à la fois du côté de l'offre et du côté de la demande, les taux de fret se sont effondrés sur tous les marchés maritimes, avec des impacts lourds pour la survie de nombreux opérateurs économiques et pour l'emploi de marins.

Les compagnies françaises ne font pas exception dans ce panorama et nombre d'entre elles traversent une phase économiquement incertaine. La conjoncture est difficile pour CMA-CGM, puisque les effets les plus lourds de la phase actuelle de récession économique se concentrent sur les lignes Asie-Europe, son principal marché d'activité. Les autres secteurs sont également concernés. Après la cessation d'activité de SeaFrance, BW Maritime France a annoncé sa prochaine fermeture.

Les incertitudes qui planent aujourd'hui sur le secteur du shipping français justifient d'autant plus l'attention que le Ministère en charge des Transports et du Logement attache à l'analyse de la conjoncture économique.

Le Directeur des Affaires Maritimes

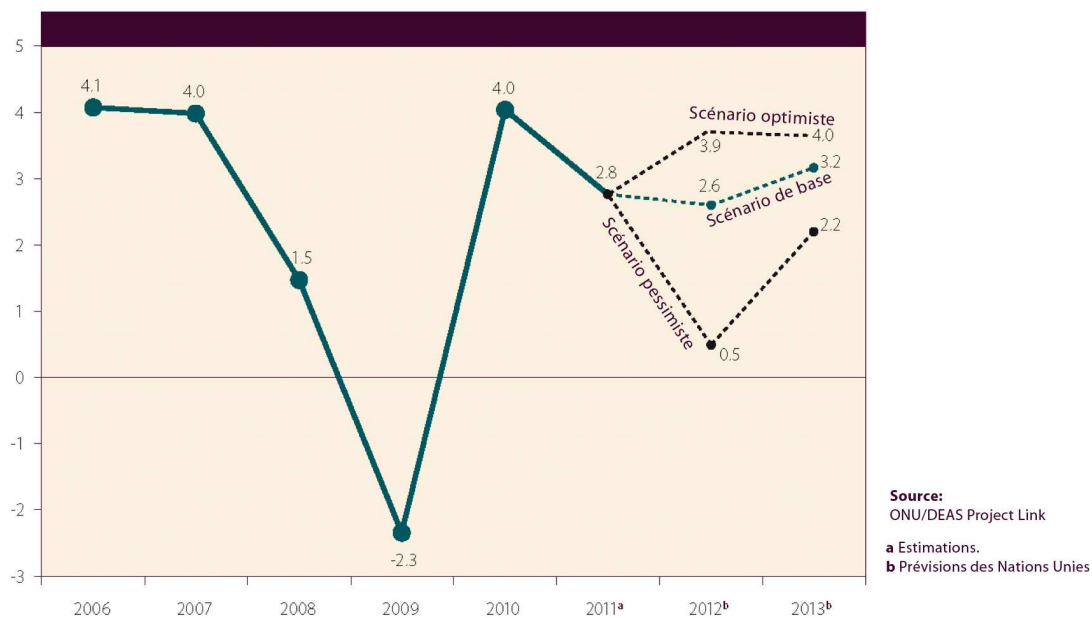
Philippe PAOLANTONI

1. CONTEXTE GLOBAL

1.1 Situation économique globale

Au cours du deuxième semestre 2011, les risques d'une nouvelle crise économique mondiale se sont accrus. Dans le rapport *World Economic Situation and Prospects 2012*, les économistes de l'ONU estiment que 2012 sera une année décisive pour le commerce mondial, qui oscillera entre la poursuite d'une reprise économique lente ou la rechute dans la récession. Le risque de rentrer en une phase de dépression longue dépend pour une large partie de la capacité des pays occidentaux à faire face à la crise de l'emploi, qui pèse sur une demande stagnante, et à empêcher une aggravation de la dégradation des dettes souveraines et de la fragilité du secteur financier.

Figure 1 - Croissance économique mondiale : variation annuelle en pourcentage

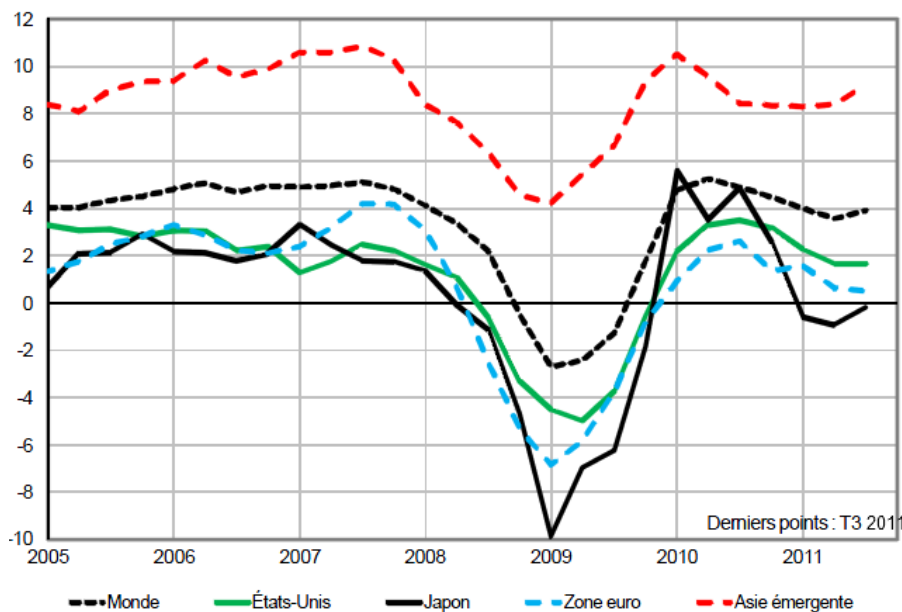


La croissance a ralenti aux Etats Unis en 2011, en passant de 3% l'année précédente à 1,7%. Les prévisions sont à la baisse pour 2012 (1,5%). La croissance a aussi considérablement ralenti en Europe depuis le début de 2011 (1,6%). Même selon les meilleurs hypothèses, elle devrait stagner dans la zone euro, où les économies les plus puissantes seront dangereusement proches d'une nouvelle contraction et celles de la périphérie, lourdement endettées, seront soit en récession prolongée, soit très près de l'être. Malgré les efforts de reconstruction, les risques de ralentissement planent sur le Japon, qui a connu une nouvelle récession au 1^{er} semestre 2011.

Le ralentissement de la croissance dans les pays développés affecte la situation économique des pays en développement, qui alimentent la croissance de l'économie mondiale. En un an, ces derniers ont connu un ralentissement de la croissance, de 7,5% à 6%, ralentissement qui s'est progressivement accru au fil de l'année. Les prévisions sont à la baisse pour l'ensemble des grands pays émergents d'Asie et d'Amérique latine, qui devraient connaître respectivement des taux de croissance en moyenne de 5,4% et 5,8% dans les deux prochaines années. Bien qu'en développement, les relations économiques entre pays émergents ne sont pas suffisantes pour réduire le degré de vulnérabilité de ces derniers par rapport aux conditions économiques prévalant dans les pays développés.

Parmi les grands pays en développement, la croissance devrait rester forte en Chine et en Inde, bien qu'en baisse depuis la fin de 2010. La croissance du PNB chinois a ralenti, passant de 10,3 % en 2010 à 9,3 % en 2011 et devrait encore ralentir, se situant à moins de 9 % en 2012-2013. L'économie indienne devrait connaître une croissance située entre 7,7 % et 7,9 % en 2012-2013, contre 8,5 % en 2010. Le Brésil et le Mexique devraient subir un ralentissement économique plus substantiel. En particulier, la croissance de la production au Brésil a déjà été réduite de moitié, à 3,7 %, en 2011, après sa forte reprise à 7,5 % en 2010, et elle devrait ralentir encore, à 2,7 % en 2012.

Figure 2 - Croissance du PIB par régions : variation annuelle en pourcentage



Source : DG Trésor

Le ralentissement global de la croissance économique et le pessimisme de la plupart des analystes par rapport aux évolutions dans le court-moyen terme sont à mettre en relation avec une stagnation de la demande censée se prolonger dans les années à venir. En 2011, le taux de chômage a été de 8,3% en moyenne dans les pays développés, contre 5,8% en 2007, avant le début de la crise. Cette situation de chômage se prolongeant depuis plusieurs années, son impact négatif sur les possibilités de reprise de la demande et sur la productivité des économies concernées s'accroît, dans un contexte d'austerité fiscale sévère qui affaiblit à son tour les perspectives de croissance et d'emploi, et ce non seulement dans les pays développés, mais aussi dans les pays émergents. Face à la progression de l'inflation, ces économies ont durci leurs politiques monétaires et budgétaires, ce qui a permis d'apaiser les pressions inflationnistes, mais au prix d'un ralentissement de leur activité. C'est le cas de la Chine, où des mesures restrictives ont été mises en place pour faire face notamment à la surchauffe du marché immobilier, tandis que les mesures de relance budgétaire ont été retirées progressivement.

Les échanges commerciaux

Cette situation pèse lourd sur les échanges commerciaux. Après une forte hausse en 2010 (+14,5%), la croissance du commerce mondial est revenue à un niveau plus modeste en 2011. Les premiers signes d'inflexion du commerce mondial ont été observés en avril. Ensuite, la dégradation de la situation économique européenne depuis l'été a joué un rôle fondamental dans le ralentissement des exportations mondiales, et ce malgré l'amélioration de la demande aux États-Unis. Ce ralentissement a eu un impact notable sur la Chine, toujours très dépendante des exportations de son industrie

manufacturière, qui emploie des dizaines de millions de personnes. Sur un an, le volume du commerce extérieur chinois a continué certes à augmenter, mais à un rythme plus lent, selon les chiffres publiés en octobre par les douanes chinoises.

Sur la base de ces évolutions, à l'automne, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a revu à la baisse ses prévisions pour l'année 2011. Désormais, les économistes de l'OMC estiment que les exportations mondiales de marchandises n'augmenteront que de 5,8% en volume en 2011 (contre 10% au premier trimestre 2011 et 14,5% en 2010), soutenues par une croissance du PIB réel de 2,6% à l'échelle mondiale. Toutefois, ces prévisions sont affectées d'un degré inhabituel d'incertitude, puisque les risques de contraction du PIB se sont clairement intensifiés au cours des derniers mois.

Ces tendances sont lisibles dans les évolutions des prix des matières premières et du pétrole, qui ont commencé à se replier à partir du mois d'août, après avoir augmenté tout au long du premier semestre. Le cours du pétrole a augmenté de 35 % entre le second semestre 2010 et le premier semestre 2011, cette augmentation s'expliquant par un déficit d'offre sur cette période en lien avec la baisse de la production pénalisée par les événements en Libye. A l'inverse, le début du deuxième semestre 2011 s'est caractérisé par une tendance baissière. En août, le prix en dollars du baril de Brent a reculé de -5,5 % et les prix des matières premières industrielles de -3 %. Cette chute s'est poursuivie jusque fin octobre (-2% sur le mois précédent), suivie par une remontée des prix du brut, qui ont récupéré fin décembre les niveaux de l'été. Aussi, les prix des matières premières minérales ont enregistré une forte baisse, notamment les cours des métaux non ferreux (plomb, zinc et cuivre). La baisse a également concerné les prix des matières premières agro-industrielles. À l'inverse, les cours des métaux précieux ont accéléré (+7,4 %), confirmant leur statut de valeur refuge.

1.2 Situation économique européenne et française

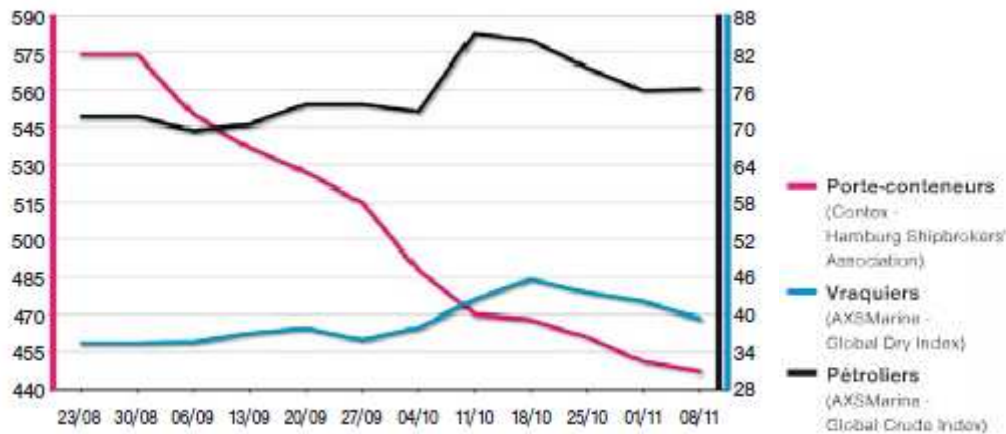
Selon les dernières données INSEE, dans la zone euro, l'activité a progressé au troisième trimestre au même rythme qu'au trimestre précédent (+0,2 %). Cette évolution moyenne cache néanmoins des différences entre les pays. Les économies française (+0,4 % après -0,1 %) et allemande (+0,5 % après +0,3 %) ont accéléré, soutenues par le rebond de la consommation des ménages. En revanche, l'activité a stagné en Espagne (0,0 % après 0,1 %) et en Italie (-0,2 % après +0,3 %), en raison du recul de la demande intérieure. Dans ce contexte, le climat des affaires s'est nettement dégradé dans la zone euro dans son ensemble depuis l'été 2011. Dans le secteur manufacturier, il se situe en novembre nettement en dessous de sa moyenne de longue période pour les principales économies de la zone et les turbulences financières pèsent sur les perspectives d'activité. En outre, les mesures prises dans la zone euro pour réduire les déficits publics pèsent sur le revenu des ménages et leur consommation, ainsi que sur la dépense publique.

Du côté de l'offre, l'activité a rebondi en France au cours du troisième trimestre dans tous les secteurs, notamment celui de la production énergétique (+2,6%), à l'exception du secteur manufacturier qui a continué de se replier (-0,2 %). Du côté de la demande, l'activité a été soutenue par les exportations (+0,7 %), mais la demande intérieure a ralenti, notamment en ce qui concerne les dépenses des ménages en produits manufacturés, et l'investissement des entreprises non financières a baissé (-0,3 %). Les moteurs internes de la reprise, notamment l'investissement et l'emploi, restent ainsi faibles, tout comme les exportations qui ont ralenti au dernier trimestre de l'année.

1.3 Situation économique globale du secteur du shipping

Les tendances macroéconomiques du deuxième semestre 2011 ont eu un impact important sur les marchés maritimes. Le ralentissement constaté au cours du premier semestre s'est confirmé et même aggravé au cours de la dernière période d'observation.

Figure 3 – Taux d'affrètement des navires



Source : Le Marin (données AXSMarine et Hamburg Shipbrokers' Association)

Les indices AXSMarine et Hamburg Shipbrokers' Association pour les taux d'affrètement des navires mettent en évidence une situation atone. Néanmoins, dans certains secteurs les prix ont mieux résisté que sur d'autres marchés. C'est le cas par exemple des navires pétroliers, qui ont même connu une faible progression en fin d'année, alors que les taux ont stagné pour les vraquiers. En revanche, sur le marché des porte-conteneurs on a enregistré une très forte chute des tarifs, en ligne avec les évolutions du secteur depuis mars 2011.

Globalement, l'année 2011 a été une année record en termes de livraison de navires neufs et 2012 s'inscrit dans cette même tendance. 200 millions de tonnes de port en lourd sont arrivées sur le marché, alors que 180 devraient être livrées l'année prochaine. Cela est le résultat des commandes passées entre 2005 et 2007, lors de la période de plus forte spéculation sur les marchés maritimes. Selon BRS, aujourd'hui, le marché du vrac sec s'attend à une augmentation de 42% de la flotte de panamax (700 vraquiers de 65.000 tpl sont actuellement en commande) et de plus de 30% de la flotte de capesizes. Sur le marché du transport pétrolier, près de 25% de la flotte VLCC est en construction. Ainsi, malgré un léger ralentissement des livraisons au cours du deuxième semestre 2011 pour le vrac sec et le vrac liquide, l'actuel tassement de la croissance de la demande mondiale intervient dans un contexte de surcapacité des flottes particulièrement grave pour tous les segments du transport maritime. Cette situation est censée perdurer au-delà de 2012.

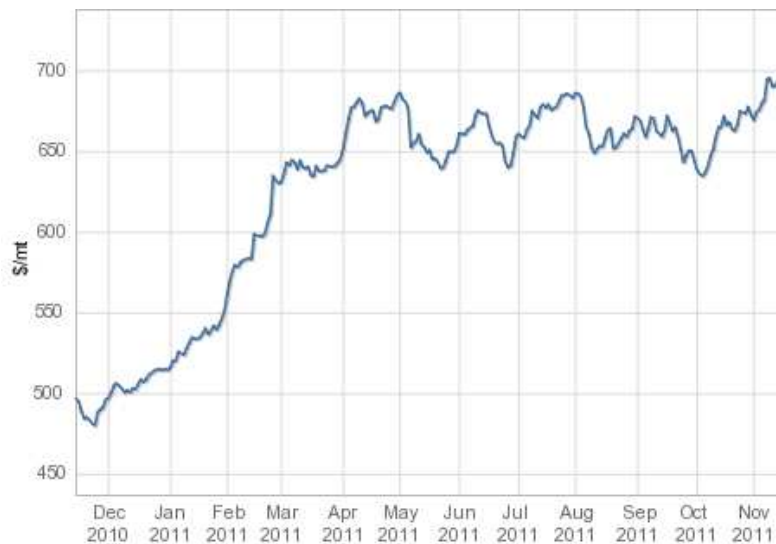
Sur le marché de l'affrètement de porte-conteneurs, les navires de plus grande capacité ont globalement été plus touchés que les unités de capacité plus modeste. L'évolution des marchés maritimes est conditionnée par une éventuelle reprise de la demande mondiale, qui paraît fortement improbable à l'heure actuelle. De plus, du côté de l'offre, une reprise du marché semble peu probable avant 2013-2014. A partir de cette date, le vieillissement de la flotte aura commencé à provoquer un mouvement de nouvelles sorties de flotte, alors que l'arrivée sur le marché des unités commandées avant la crise va devoir commencer à décroître. En effet, les carnets de commandes auprès des chantiers navals vont rester importants encore en 2012, pour commencer à se contracter à partir de 2013 et, encore plus, en 2014. Néanmoins, d'après les prévisions de BRS, la diminution des commandes ne sera pas homogène selon les marchés du shipping. Les unités de transport de vrac sec vont fortement baisser à partir de 2013, alors que les pétroliers vont connaître une décroissance moins importante et les commandes de porte-conteneur vont croître par rapport à l'année précédente. Pour ce secteur, la pression de la surcapacité de tonnages sur le marché est censée se prolonger plus longtemps que pour les autres.

Entretemps, les opérateurs vont continuer à subir de fortes baisses de la rentabilité de leurs investissements, et cela dans un contexte où les coûts opérationnels vont croître d'environ 4% entre

2011 et 2012, d'après une étude du consultant britannique Moore Stephens. Selon les professionnels, les trois facteurs principaux d'augmentation des coûts sont les coûts financiers, le recrutement des équipages et l'escalade du prix des matières premières. Avec la crise financière, l'accès des compagnies aux financements du secteur bancaire devient de plus en plus difficile. Les instituts de financement maritime ont connu une situation particulièrement difficile au cours du 2^{ème} semestre 2011. Le premier coup au secteur a été donné par la décision des pays de la zone Euro, en octobre, d'effacer la moitié de la dette grecque, avec des lourdes conséquences sur la HSH Nordbank, acteur leader au niveau mondial du financement maritime. En outre, la plupart des instituts financiers sont fortement exposés auprès des armateurs helléniques, ce qui rend leur portefeuille très risqué, dans le contexte actuel de récession en Grèce. Dans ce cadre, les banques réduisent leurs prêts au secteur maritime.

Aux prévisions d'augmentation de 4% des coûts opérationnels, il faut en outre ajouter les augmentations des prix des carburants. Depuis fin 2010, la tonne de fioul lourd (IFO 380) est passée de 500\$ à 700\$, comme on peut l'observer sur le graphique suivant, et cela malgré la baisse du cours du pétrole au 3^{ème} trimestre 2011.

Fig. 4 – Evolution du prix de la tonne d'IFO 380. Décembre 2010 – novembre 2011 (\$/t)



2. ELEMENTS DE CONJONCTURE PAR SECTEUR DE TRANSPORT

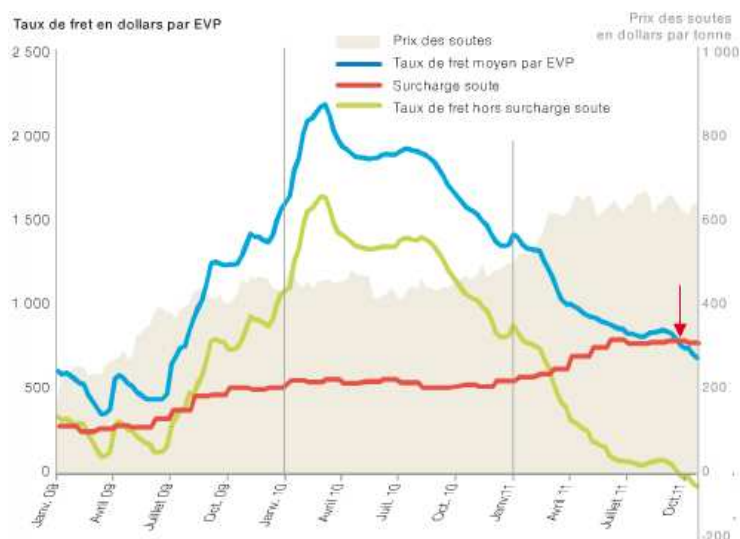
2.1 Transport de conteneurs

Évolutions récentes sur le marché du transport conteneurisé

Le deuxième semestre 2011 s'est caractérisé par une nouvelle crise dans le secteur du transport conteneurisé. Après la reprise de 2010, les trafics conteneurisés ont commencé à baisser depuis le mois d'août et la chute des taux de fret s'est accélérée à partir de l'été 2011, pendant la période qui est, traditionnellement, la *peak season* du secteur. Entre 2010 et novembre 2011, le prix de transport d'un conteneur au départ de Chine vers l'Europe du Nord est passé de 1800 \$ à 500\$, selon le Shanghai Shipping Exchange. Toutes les grandes compagnies ont subi des lourdes pertes, en particulier celles qui opèrent sur les liaisons Asie-Europe. Au troisième trimestre, Maersk a annoncé une baisse de ses profits de -80% par rapport à la même période de 2010 (371 millions de \$ contre 1,7 milliards), ce malgré une

augmentation de 16% des conteneurs transportés. Le chinois CSCL a annoncé 254 millions de \$ de pertes sur les trois premiers trimestres de l'année, Cosco 744 (sans distinguer cependant entre conteneur et vrac) et le singapourien NOL 158 millions, avec une accélération sur les derniers mois. CMA-CGM prévoit un plan d'économies de 400 millions de \$ en 2012. Seule la compagnie allemande Hapag-Lloyd a affiché un résultat positif à la fin du troisième trimestre.

Figure 5 – Taux de fret sur la route Asie-Europe



Source : Alphaliner

La croissance des tonnages en 2011

Une telle situation est, en partie seulement, la conséquence de la contraction de la demande et de la réduction des échanges suite à la nouvelle phase de ralentissement économique à l'échelle mondiale et, tout particulièrement, dans les pays occidentaux. Le cas de Maersk, qui a vu ses bénéfices chuter en dépit d'une activité en croissance, est généralisable aux principaux acteurs du marché. Cela montre bien que les difficultés économiques pour le secteur du transport conteneurisé sont surtout la conséquence de la baisse des taux de fret de par l'augmentation des tonnages offerts sur le marché. Depuis 2010, on observe un retour des armateurs à des stratégies fondées sur l'investissement en nouvelles unités de transport, qui sont venues alimenter un marché déjà largement surcapacitaire. En dépit des sonnettes d'alarmes tirées à plusieurs reprises par les analystes, les compagnies ont définitivement abandonné la stratégie qu'elles avaient adoptée en 2009 face à la première phase de récession économique et qui reposait, en particulier, sur la rationalisation des flottes. Ainsi, sur les deux dernières années, la capacité globale de transport offerte sur le marché conteneurisé n'a cessé d'augmenter. En 2011, selon Alphaliner, sur le marché de la ligne régulière, la flotte cellularisée a progressé de 7,9% (elle atteint désormais 15,4 millions d'EVP). Les principaux opérateurs du marché ont tous augmenté la capacité de leur flotte. Les leaders européens du marché, avec des taux de croissance de +18% pour Maersk, suivi par MSC (+14%) et CMA-CGM (+11%), ont été dépassés par les armements chinois. Le contexte de crise n'a pas affecté les stratégies d'investissement de Cosco et CSCL, qui ont augmenté leurs flottes de 20%. Les deux start-ups du shipping chinois, Hainan Po shipping (HPOS) et Grand China Shipping ont accru leur flotte de 61% et 42% respectivement par rapport à 2010. Parmi les vingt premiers armateurs mondiaux dans le secteur, trois compagnies seulement ont réduit leurs capacités : le chilien CSAV, qui a renoncé à 35% de sa flotte, suivi par Zim et Hanjin Shipping. Globalement, la capacité des vingt premiers transporteurs maritimes au monde est remontée de 83% à 84% de l'ensemble de la flotte conteneurisée entre 2010 et 2011.

Figure 6 – Les dix premiers armateurs de ligne régulière

Alphaliner - Top 100 : Operated fleets as per 09 November 2011											
Rnk	Operator	Total		Owned		Chartered			Orderbook		
		TEU	Ships	TEU	Ships	TEU	Ships	% Chart	TEU	Ships	% existing
1	APM-Maersk	2 507 496	657	1 177 435	217	1 330 061	440	53.0%	529 157	51	21.1%
2	Mediterranean Shg Co	2 059 412	476	985 687	206	1 073 725	270	52.1%	439 646	41	21.3%
3	CMA CGM Group	1 348 284	397	506 140	94	842 144	303	62.5%	125 270	13	9.3%
4	COSCO Container L.	642 100	146	348 427	96	293 673	50	45.7%	244 168	32	38.0%
5	Hapag-Lloyd	632 863	145	283 786	61	349 077	84	55.2%	132 000	10	20.9%
6	Evergreen Line	615 688	169	330 167	88	285 521	81	46.4%	308 000	35	50.0%
7	APL	598 577	145	169 547	45	429 030	100	71.7%	300 880	29	50.3%
8	CSCL	524 582	147	329 938	77	194 644	70	37.1%	159 822	19	30.5%
9	Hanjin Shipping	477 421	100	220 895	37	256 526	63	53.7%	243 864	30	51.1%
10	MOL	433 240	101	215 352	36	217 888	65	50.3%	115 225	12	26.6%

Source : Alphaliner

Evolution de la taille des navires

La tendance à investir en ULCS (Ultra Large Container Ship, d'une capacité supérieure à plus de 12 500 EVP) s'est poursuivie au second semestre 2011. A l'été, Maersk a exercé son option sur dix unités supplémentaires de la série « triple E », de 18 000 EVP, qui viennent s'ajouter aux dix commandés au début de l'année. La même stratégie est suivie par d'autres opérateurs. La compagnie suisse MSC a actuellement six navires en construction de 16 000 EVP. CMA-CGM, après les cinq navires de 13 800 EVP livrés depuis 2010, attend la livraison, au troisième trimestre 2012, de trois nouveaux porte-conteneurs de 16 000 EVP. Les compagnies chinoises se positionnent plutôt sur la même stratégie que celle des trois leaders européens et misent sur l'accroissement de la taille de leurs navires. : Cosco Container Line a reçu 3 unités de 13 000 EVP, China Shipping Container Line 4 unités de 14 000 EVP. Globalement, en 2011, la croissance de la flotte conteneurisée s'est concentrée dans le secteur des ULCS, avec une augmentation de la flotte de 37,5% par rapport à 2010 et une augmentation de 86,5% des carnets de commandes.

Les économies d'échelle motivent au premier chef ce choix des opérateurs. Selon une étude du Crédit Lyonnais Securities Asia, le coût opérationnel pour un voyage de 19 000 milles atteint 958 \$ par EVP sur un très grand navire, soit 9,5% de moins que sur un porte-conteneurs moyen de 8 400 EVP. Cette tendance néanmoins ne fait qu'alimenter le problème de surcapacité des flottes. Elle pose, en outre, problème pour les opérateurs de plus petite taille qui ne disposent ni d'un réseau assez étendu pour pouvoir déployer des grandes unités ni des crédits nécessaires à de tels investissements, sur un marché où l'accès au financement devient de plus en plus difficile.

Prévisions d'évolution des flottes

Le risque principal pour le marché du transport maritime conteneurisé vient du fait que les tendances constatées en 2011 concernant l'évolution des flottes sont appelées à se poursuivre dans les mois à venir, alors qu'aucune amélioration du marché n'est prévue à court terme. Alphaliner évoque un carnet de commandes global de l'ordre 1,65 MEVP pour les cinq plus grandes compagnies du secteur : (par ordre d'importance de leur carnet) MSC, Maersk, COSCO, Evergreen, CMA-CGM. Mais, à l'intérieur de ce groupe de « grands investisseurs », on constate des différences de stratégie et de marges d'action. En particulier, si d'un côté on observe un ralentissement des investissements chez CMA-CGM (pour qui les navires actuellement en commande ne représentent que 9% de la flotte de la compagnie), de l'autre côté, on remarque le dynamisme des compagnies asiatiques, qui montrent une forte propension à l'investissement et à l'accroissement de la flotte en propriété (cf. fig. 6). Ces compagnies cherchent ainsi à s'affirmer dans un contexte où la concurrence se joue de plus en plus sur la « course à l'armement », dans le but de conquérir ou de consolider une position de leadership sur le marché. Dans

ce cadre de concurrence exacerbée, en effet, deux éléments deviennent fondamentaux pour la compétition : d'un côté, la taille de l'entreprise, qui permet aux compagnies de mieux résister aux aléas du marché, de mettre en place des stratégies commerciales plus agressives et de préparer la sortie de crise, et de l'autre le renouvellement des flottes, afin de pouvoir disposer d'unités moins énergivores et coûteuses, dans un contexte d'augmentation constante des prix des carburants.

Face à cette situation et aux prévisions pessimistes pour les mois à venir, les marges d'action des compagnies sont étroites. Si l'option de la rationalisation des flottes n'est pas un choix possible, au vu des entrées en flotte programmées ces prochains mois pour la plupart des grandes compagnies, les possibilités de jouer sur les coûts opérationnels demeurent limitées. Par exemple, le ralentissement de la vitesse des navires, destiné à la fois à limiter les coûts d'exploitation et à absorber la surcapacité de tonnage sur le marché, semble atteindre ses limites. La relation Asie-Europe, qui se faisait en 8 semaines en 2006, en 9 en 2009 (slow steaming), est désormais proche de 10 aujourd'hui (extra slow steaming). Mais l'extra slow steaming (ESS, 15 nœuds) est en train d'atteindre son plein potentiel pour les longs trajets. D'après les estimations de BRS (Annual Report, 2011), en janvier 2011, 93% des services Extrême Orient-Europe et 80% des services Extrême Orient-Côte Est des Etats-Unis avaient déjà adopté l'ESS. Si l'ESS était adopté sur les rares services qui voyagent encore en slow steaming (18-21 nœuds) entre l'Asie et l'Europe, le gain en termes de capacité absorbée se limiterait à 60 KEVP, ce qui ne représente que 4,4% de la flotte cellularisée actuellement disponible et est à comparer aux 1,65 MEVP devant être mis sur le marché dans les mois et années à venir, d'après Alphaliner.

On voit donc que les potentiels de cette mesure face à l'objectif de contenir la surcapacité du secteur s'avèrent limités, en particulier sur les lignes Asie-Europe. En même temps, la durabilité de ce modèle imposé aux chargeurs risque d'être remise en cause au vu du gain de pouvoir de négociation de ces derniers sur un marché surcapacitaire.

La tendance à la concentration du secteur

Les tentatives des armateurs pour rationaliser les coûts reposent aujourd'hui plutôt sur une stratégie de partage des coûts via la création de nouvelles alliances. Début décembre, MSC et CMA-CGM, respectivement deuxième et troisième armements mondiaux, ont signé un accord majeur de partenariat opérationnel portant sur plus de 100 bateaux, dont 55 sur les lignes Chine-Europe du Nord, et les autres sur l'Amérique du Sud et l'Afrique du Sud, dans le but de rationaliser la capacité de transport sur ces lignes ultra-concurrentielles. Pour l'instant, cet accord ne prévoit toutefois aucun échange capitalistique. D'autres transporteurs maritimes envisagent aussi des rapprochements. Par exemple, début janvier 2012, six compagnies membres de la New World Alliance et de la Grand Alliance ont réagi au partenariat opérationnel annoncé par CMA-CGM et MSC et ont créé la « G6 Alliance » pour mettre en commun des services entre l'Europe et l'Extrême-Orient. A partir d'avril 2012, cette alliance mettra en service plus de 90 navires répartis dans neuf services communs reliant plus de 40 ports en Extrême-Orient et en Europe du Nord et du Sud. On est donc face à une vraie recomposition de l'offre de transport conteneurisé, qui se caractérise par une tendance à la concentration, au détriment des opérateurs de taille plus petite. Parmi ces derniers, ceux qui ne peuvent pas faire partie d'une alliance, sont obligés soit de réduire leurs flottes soit de sortir du marché. C'est le cas, par exemple, du chilien CSAV, qui a décidé de faire passer sa capacité de transport de 587 K EVP, son record historique atteint en mars 2011, à 362 K EVP, ce qui devrait le reléguer du 7^{ème} rang actuellement au 14^{ème} et se traduire par une suppression de 700 emplois. Quant à MISC, une des principales compagnies du Sud Est asiatique, elle a annoncé fin novembre qu'elle allait se retirer du marché après avoir perdu 800 millions de \$ au cours de la dernière année.

La question est aujourd'hui de savoir si cette tendance à la concentration, avec une réduction des services offerts par les alliances et une sortie de flotte de certaines compagnies, sera suffisante à l'avenir pour réduire la situation de surcapacité du secteur. Pour la plupart des analystes, la réponse est non (Alphaliner). En effet, si les armements mineurs, qui n'ont pas les moyens d'investir dans les navires de grande taille (ULCS) et de s'assurer par-là la possibilité de réaliser des économies d'échelle, sont

destinés à disparaître de la route Asie-Europe, il ne faut toutefois pas négliger la stratégie des compagnies « moyennes », qui s'alignent (et même parfois dépassent) sur les stratégies des trois leaders du marché. Afin de défendre leur rentabilité et éviter le risque d'être rayés du marché, des compagnies comme le singapourien NOL-APL ou les chinois CSCL et Cosco investissent de plus en plus en porte-conteneurs de plus de 10 KEVP et continuent ainsi à alimenter, à côté de Maersk, MSC et CMA-CGM la surcapacité sur les routes Asie-Europe.

L'évolution de la concurrence

La concentration du secteur s'accompagne par une évolution des facteurs sur lesquels se joue la concurrence entre compagnies. En effet, sur un marché surcapacitaire, un élément discriminant dans la compétition entre armateurs est de plus en plus la qualité de service. C'est ce qu'a bien compris Maersk, qui depuis le 24 octobre a lancé un nouveau service baptisé "Daily Maersk". Ce service propose aux clients des rotations quotidiennes dans chaque port desservi, à la même heure et avec exactement le même temps de transit. Il s'agit d'une innovation réelle pour le secteur du transport conteneurisé. En effet, le système repose aujourd'hui sur une date limite hebdomadaire de remise du fret, ce qui signifie que le chargeur qui rate cette échéance doit attendre une semaine de plus. Or, avec "Daily Maersk", Maersk propose désormais une heure limite de remise du fret quotidienne, 7 jours sur 7, avec des avantages évidents pour les chargeurs en termes de réduction des coûts de stockage. A l'augmentation des fréquences et au cadencement, s'ajoute en outre une garantie de fiabilité (remboursement en cas de retard) qui ne peut qu'accroître l'attractivité de ce service.

France : la situation de CMA-CGM

Pour CMA-CGM, la situation est d'autant plus délicate que les effets les plus lourds de la phase actuelle de récession économique se concentrent sur les lignes Asie-Europe, son principal marché. Ainsi, après avoir résisté au premier semestre 2011, la compagnie a connu de nouvelles difficultés à partir de l'été. Aucun chiffre n'est donné, mais le groupe prévoit un plan d'économie de 400 millions de \$ en 2012, via une rationalisation des services, la fermeture éventuelle de lignes, la cession de navires et la vente d'actifs (en sachant que la compagnie vient de vendre 50% de son terminal de Malte et la Compagnie du Ponant à la maison-mère de CMA-CGM, Merit).

Cette situation n'est pas spécifique à CMA-CGM, comme on l'a vu plus haut, puisque la plupart des compagnies opérant dans la ligne régulière entre l'Asie et l'Europe, sont en pertes. Toutefois, la situation et les marges de manœuvre de CMA-CGM sont différentes par rapport à ceux des autres grandes compagnies leaders du secteur. En effet, si ses concurrents, et Maersk en particulier, peuvent s'appuyer sur un groupe très puissant et diversifié, CMA-CGM ne peut compter que sur ses propres forces dans le conteneur, ce qui limite sa capacité d'investissement et ses stratégies de développement de la flotte.

Ainsi, l'heure ne semble plus être aux investissements pour le groupe CMA-CGM, qui n'a aucun projet d'acquisition ou d'affrètement à long terme de navires. En dehors des 15 navires déjà commandés et en attente de livraison, la flotte actuelle, composée de 408 unités, dont 92 en affrètement, ne devrait pas voir d'autres nouvelles entrées. En revanche, elle devrait enregistrer plusieurs sorties. Actuellement, le groupe est en cours de cession de deux porte-conteneurs, le CMA-CGM Wagner (Royaume Uni) et le CMA-CGM Verdi (Bahamas), affectés au service EPIC reliant l'Inde, le Pakistan, le Moyen-Orient et l'Europe. Ces navires viennent s'ajouter à la liste des 25 navires que la compagnie a déjà vendu depuis le mois de mars 2010.

La politique du groupe se focalise désormais sur les priorités de la réduction de son endettement et du renforcement de sa situation financière.

2.2 Transpor de vracs secs

Les tendances sur le marché du vrac sec ont été très contrastées entre le troisième et le quatrième

trimestre 2011, avec une première phase de hausse des tarifs des transports maritimes de matières premières à partir de l'été, suivie d'une nouvelle phase baissière à partir du mois d'octobre.

Après un premier semestre caractérisé par la stagnation des taux de fret, l'indice composite Baltic Dry Index (BDI), moyenne des prix pratiqués sur 24 routes de transport en vrac de matières sèches (minerais, charbon, métaux, céréales, etc.), a commencé à croître à partir de la deuxième semaine du mois d'août. Cette croissance s'est poursuivie pendant deux mois, pour s'interrompre brusquement mi-octobre, en lien avec les inquiétudes sur la solidité de la demande chinoise de minerai de fer, sur un marché terni par la morosité des perspectives économiques mondiales. En effet, le BDI reflète en premier lieu les perspectives de ralentissement de la croissance de la Chine, ce pays étant déterminant dans les échanges mondiaux concernés par le vrac sec : minerai de fer – qui accapare environ la moitié de ce type de transport –, charbon, céréales... La baisse sur les marchés internationaux de la demande chinoise de minerai de fer s'est confirmée au cours du dernier semestre de l'année, sous la pression du ralentissement du secteur de la construction, de plus en plus en difficulté à cause du resserrement du crédit dans le pays.

Figure 7 – Évolution du Baltic Dry Index au 2^{ème} semestre 2011



Cette tendance baissière s'est accélérée en fin d'année. Les cours du BDI sont en chute libre depuis le 19 décembre 2011 et on perdu -37% en seulement trois semaines, pour atteindre début janvier 2012 un plus bas depuis février 2011. Sur ce point, il faut souligner que, habituellement, la période des fêtes de fin d'année s'accompagne à l'échelle mondiale d'un ralentissement de l'activité économique mondiale, que reflète un dynamisme moindre des frets maritimes.

Toutefois, les premières semaines de janvier montrent une difficulté généralisée du marché à redémarrer après la pause de fin d'année et, globalement, les perspectives pour 2012 ne sont pas très positives en raison, d'un côté, de la baisse d'activité et, de l'autre, de l'une constante augmentation de la flotte disponible sur le marché qui tirent les prix vers le bas.

Les plus gros navires n'ont pas été épargnés, malgré les achats massifs de la Chine et, dans une moindre mesure, de l'Inde en charbon, deuxième source mondiale d'énergie, qui a moins pâti de la crise économique que son concurrent, le pétrole. Le Baltic Capesize Index (BCI), qui compile les tarifs des "capesizes" – les navires contraints par leurs dimensions à naviguer au large des caps Horn et de Bonne-Espérance – a terminé, le 6 janvier 2012, à 2304 points contre 3287 points quatorze jours auparavant, soit une baisse de près de 30%.

Prévisions

La croissance de l'offre de navires, plus rapide que la demande des matières premières, devrait plafonner les taux de fret pour les vracs secs dans les mois prochains. L'incertitude sur la situation économique mondiale vient renforcer cette prévision. Néanmoins, les prévisions restent incertaines du côté de la demande de transport. Une baisse des prix pétroliers pourrait, en effet, induire une réduction des coûts d'exploitation et, par là, une hausse de la demande, qui pourrait également être stimulée par une hausse de l'offre du minerai de fer du Brésil et de l'Australie en mesure de faire tomber les prix de cette matière première et de stimuler la demande. En revanche, du côté de l'offre de transport, les prévisions sont beaucoup moins incertaines, puisque la liste des navires devant entrer en flotte laisse clairement entrevoir une poursuite de la situation actuelle de surcapacité. Toutefois, on constate un changement de stratégie chez les armateurs, qui ont réduit le carnet des commandes au cours du 2^{ème} semestre 2011 par rapport à la même période un an plus tôt.

Évolution des flottes

Le deuxième semestre 2011 s'est caractérisé par un nombre important de livraisons de nouvelles unités rentrées en flotte. Au total, 500 unités étaient prévues entrer en service sur cette période. Selon BRS-MLTC, 300 navires ont été livrés au cours du troisième semestre, soit 25 Mtpl de capacité supplémentaire. Un tiers des livraisons a concerné la catégorie des Capesizes, qui reste encore tributaire d'un nombre important de commandes passées en 2007, avant le déclenchement de la crise économique.

En outre, le deuxième semestre 2011 a vu la livraison de deux nouveaux vraquiers, le « Vale China » et le « Berge Everest », de type VLOC (400 000 tpl, Very Large Ore Carrier, soit « Très grand minéralier ») du minier brésilien Vale. Le Berge Everest faisait partie d'un programme d'investissement gigantesque (35 unités) du groupe minier brésilien Vale, qui a investi plus de 8 milliards de dollars dans ce nouveau type de bâtiment, baptisé Valemax, pour transporter son minerai de fer. Cette stratégie de Vale a eu du mal à être acceptée du côté chinois. En effet, en juin, le premier des navires VLOC du groupe brésilien, le « Vale Brazil », n'a pu accoster au port chinois de Dalian, officiellement pour des raisons commerciales, mais en réalité du fait de l'opposition de la China Shipowners' Association, qui représente les intérêts des affréteurs chinois et qui a mené une campagne contre ces bateaux capables de faire baisser fortement les coûts du fret (les économies d'échelle sont estimées à hauteur de 30%). De même, les sidérurgistes locaux craignaient de se voir imposer un fournisseur unique. Vale a finalement dû accepter de multiples concessions, pour obtenir l'autorisation d'aborder les ports chinois, notamment de mettre en vente 19 unités de sa flotte Valemax.

L'entrée en flotte de ces unités introduira une nouvelle instabilité sur un marché déjà très déprimé, où, en outre, les démolitions sont en baisse au deuxième semestre par rapport au premier et ne suffisent pas, globalement, à compenser la quantité de nouvelles entrées en flotte et à contenir ainsi le phénomène de surcapacité sur ce secteur.

2.3 Transport pétrolier et de gaz

Le deuxième semestre s'inscrit dans la continuité des six premiers mois de l'année pour le transport maritime de pétrole et de produits pétroliers. L'ensemble des compagnies présentes sur ce marché sont lourdement impactées par une situation de forte baisse des taux de fret, qui sont désormais à un niveau couvrant à peine les coûts d'exploitation et ne sont plus en mesure ainsi d'apporter une contribution au capital investi par les armateurs. En deux ans, la valeur des navires a perdu entre 25% et 50%, selon la catégorie d'âge des unités. Les taux d'affrètement à 35.000 \$ par jour début 2009 sont passés à 15.000 \$/jour aujourd'hui.

Ces évolutions sont en relation avec les tendances de la flotte pétrolière mondiale. Au cours des derniers mois, la capacité n'a cessé d'augmenter, bien que dans des proportions beaucoup plus modérées par rapport aux autres secteurs du shipping. La flotte mondiale de navires pétroliers s'est

accrue de 5,5% en 2011, contre une croissance de 3,4% (+14,5 Mtp) en 2010. Au cours du deuxième semestre 2011, 30 VLCC et 16 Suezmax ont été livrés par les chantiers.

Figure 8 – Évolution du Baltic Dirty Tanker (---) et du Baltic Clean Tanker Index (---) en 2011



Dans ce contexte, les taux de fret ont subi des nouvelles baisses au cours du deuxième semestre. Après une remontée au milieu du premier semestre, les tarifs du marché pétrolier ont à nouveau chuté avant le début de l'été. Le deuxième semestre s'est ensuite caractérisé par une stagnation des taux jusqu'à la fin de l'année et par une remontée brève et conjoncturelle en fin d'année.

La remontée des taux en fin d'année s'explique notamment par une progression de la demande de navires utilisés à des fins de stockage, ce qui représente une solution de repli classique et moins onéreuse que le stockage à terre pour les producteurs lorsque la demande de transport est faible. L'indice Baltic Clean Tanker Index (BCTI, en vert dans la figure 8), moyenne des prix pratiqués sur cinq routes de produits pétroliers raffinés (essence, gaz liquéfié, fioul de chauffage, etc.), a fortement accentué ses gains, finissant le 23 décembre à 908 points, c'est-à-dire à son plus haut niveau depuis novembre 2008, avec une augmentation de +23% en deux semaines seulement. L'indice Baltic Dirty Tanker Index (BDTI, en bleue dans la figure 8), moyenne des taux pratiqués sur onze routes de transport de pétrole brut, a quant à lui terminé l'année à 930 points, contre 839 points deux semaines plus tôt, évoluant à ses plus hauts niveaux depuis mars, largement soutenu par la demande chinoise. Ces évolutions restent néanmoins conjoncturelles. Selon Fearnleys, les prix se sont envolés grâce à un « cocktail de mauvaises conditions météorologiques sur les routes maritimes empruntées, entraînant d'importants retards, la raréfaction de tonnage disponible, les opérateurs réservant des navires à long terme pour garantir leurs approvisionnements ». Ainsi, malgré ce sursaut du marché en fin d'année, les tarifs demeurent à un niveau très faible, encore très loin des niveaux d'avant la crise de 2009, peinant toujours à couvrir les frais opérationnels des propriétaires de navires, et ce dans un contexte où les perspectives pour 2012 restent moroses. Les premiers jours de 2012 ont montré la faiblesse de cette reprise, sur un marché où continuent de peser les inquiétudes sur la demande énergétique mondiale face à une croissance économique en berne. L'indice BCTI a reculé de 20% en deux semaines, alors que le BDTI a connu sur la même période un repli de 15%.

Prévisions

Les prévisions pour le secteur du transport de produits pétroliers restent incertaines, en relation avec les perspectives pour l'économie mondiale. En effet, les importations américaines de pétrole brut

demeurent à des niveaux très faibles, tout comme les importations des économies européennes. A l'inverse, les économies asiatiques poursuivent une croissance en mesure d'alimenter le secteur du transport maritime. Par exemple, sur les trois premiers trimestres de 2011, les importations chinoises de pétrole brut ont grimpé de 4% comparativement à la même période de 2010. L'Agence internationale de l'Energie (AIE) prévoit une augmentation de la demande globale de pétrole dans le monde de 1,3 millions de barils de pétrole par jour (+1,14%) en 2012, largement portée par les pays d'Extrême Orient. Ainsi, l'activité des compagnies opérant sur ce marché à l'échelle mondiale devrait largement dépendre dans les années à venir de la demande en hydrocarbures des pays d'Asie, du Moyen Orient et d'Amérique latine plus que de ceux de l'OCDE.

Ces prévisions d'évolution de la demande (+1,14%) restent mineures en comparaison de l'offre, puisque la capacité de la flotte pétrolière devrait augmenter de 8%, d'après BRS. Néanmoins, l'analyse des carnets de commande offre quelques signaux encourageants. Depuis quelques mois, on constate, en effet, un ralentissement des commandes par rapport aux périodes précédentes. Selon BRS, les sorties de flotte pour les navires transporteurs de brut sont en progression de plus de 25%, les faibles taux de fret et la situation de surcapacité généralisée à tous les marchés poussant les armateurs à désarmer leurs unités les plus anciennes.

Le secteur du transport de vracs liquides en France

1) Pétrole brut et produits raffinés

Depuis plusieurs années, le secteur des armements pétroliers est le secteur le plus sensible du point de vue de la flotte française. Le risque principal pour l'armement national résulte de l'évolution des capacités de raffinage sur le territoire français, qui pourrait entraîner la sortie du pavillon de plusieurs VLCC, avec une réduction importante de la flotte marchande sous pavillon national en termes de jauge et de tonnage. Ainsi, étant donné le contexte actuel de déclin du raffinage en France, les obligations liées à la loi du 31 décembre 1992¹ portant réforme du régime pétrolier s'érodent. Dans le même temps, les VLCC sous pavillon français se trouvent exposés sur le marché spot, à des taux de fret ne couvrant même plus les coûts d'exploitation des navires. C'est donc dans ce contexte de crise du raffinage et de chute des taux de fret sur le marché du transport pétrolier, qu'une mission d'étude va être lancée par le ministère des transports portant sur l'évolution de la loi du 31 décembre 1992.

En dépit de ce contexte difficile, l'armement pétrolier français SOCATRA a connu des évolutions positives au cours de l'année 2011. Entre mars et avril, l'armement a renforcé sensiblement sa flotte, grâce à la mise en service de quatre nouveaux tankers de 37 000 tpl commandés aux chantiers coréens Hyundai Mopo. Les quatre pétroliers, qui battaient pavillon luxembourgeois depuis leur sortie de chantier vont passer sous pavillon français (RIF) au premier semestre 2012. Actuellement, sur seize navires en opération au sein de cette compagnie, trois sont immatriculés au RIF et un à Wallis-et-Futuna. Avec la francisation des nouvelles unités, la flotte de SOCATRA sous pavillon français va passer à 8 unités. L'armement attend par ailleurs encore deux sistership pour fin 2012 ainsi que, à la même époque, un navire de 46000 tpl.

La situation est plus difficile pour d'autres armements, comme BW Maritime France, filiale française du groupe BW né du rachat, en 2008, de l'armement norvégien Bergesen par le singapourien Worldwide. Cette compagnie n'a pas résisté à la crise et à l'effondrement des taux de fret sur ses marchés. Début janvier 2012, la compagnie a annoncé sa prochaine fermeture. Cela aura un impact en termes d'emplois (50 marins et une dizaine de personnels sédentaires) et en termes de flotte, puisque ses cinq navires (3 trois VLCC de 300.000 tonnes et 2 transporteurs de GPL de 57.000 m³) pourraient

¹ La loi prévoit, dans son article 6, l'obligation pour tout groupe pétrolier effectuant du raffinage de pétrole brut en France métropolitaine de disposer, en propriété ou par affrètement à long terme, d'une capacité de transport maritime sous pavillon français proportionnelle aux quantités de pétrole brut qui entrent dans ladite usine.

réintégrer la flotte de la maison-mère BW et quitter le pavillon français.

2) Gaz liquéfiés

Le marché du gaz naturel liquéfié connaît de très bonnes perspectives de croissance à l'échelle mondiale. Avec un taux de croissance prévu de l'ordre de 7,5%, la demande de le gaz naturel liquéfié atteindra des sommets en 2012 et entraînera avec elle les prix et la rentabilité des compagnies associées au transport de cette forme de carburant. Selon Bloomberg, la demande pour le gaz naturel serait propulsée notamment par l'augmentation de la consommation du Japon, de la Chine et de l'Inde qui sont à la recherche d'énergies plus propres. La capacité mondiale de production du gaz naturel devrait quant à elle augmenter de 61 % d'ici 2020, selon Morgan Stanley.

L'augmentation de la demande de gaz naturel a déjà fait doubler les taux d'affrètement des méthaniers en 2011. Selon Fearnley LNG, le coût de location d'un bateau était de 97 630 \$ par jour en 2011, c'est-à-dire le double des coûts une année auparavant (43 663 \$). Cette évolution des prix est à comparer à la baisse de 90% des taux pour les navires pétroliers, signe des évolutions en cours sur les marchés énergétiques.

Dans le domaine du transport de gaz liquéfié, la France dispose de deux grands armateurs de niveau mondial : GDFSuez, en ce qui concerne le transport de gaz naturel (GNL), et Geogas pour le gaz de pétrole liquéfié (GPL). La flotte de GDFSuez s'élève à 18 unités et le groupe se place parmi les premiers armateurs de GNL au monde, à côté de Mitsui, NYK, K Line, Shell et Misc. Le navire Gimi, entré en flotte début janvier 2012, remplace désormais le Tellier, désarmé le 30 juin 2011, après 38 ans de service. Il est affrété pour une période de 18 mois et n'est pas affecté à une ligne particulière, mais servira à répondre, au cas par cas, aux besoins de transport de GNL du groupe. TOTAL est également présent sur ce marché du transport maritime de méthane avec un navire affrété affecté au transport du gaz entre la Norvège, d'un côté, et l'Europe et les États-Unis, de l'autre. Le groupe Geogas est le 1^{er} trader international de GPL. Sa flotte compte actuellement une vingtaine de navires, dont 5 sous pavillon français et gérés par VShips France.

2.4 Transport maritime de courte distance

Le transport maritime de courte distance couvre l'acheminement de marchandises et de passagers par mer entre des ports situés en Europe géographique ou entre ceux-ci et d'autres ports situés dans des pays non-européens ayant une façade sur une mer fermée limitrophe de l'Europe. Il comprend ainsi à la fois les activités de transport maritime nationales et internationales, le long des côtes et au départ et à destination des îles, des fleuves et des lacs des États européens. Si le concept de transport maritime de courte distance couvre un ensemble d'activités maritimes large, incluant les trafics de *feeder* entre ports européens, les développements ci-après porteront plus particulièrement sur les secteurs de transport par ferries et roulier dans les trois secteurs géographiques suivants : transmanche (§ 2.4.1), Corse (§ 2.4.2) et façade atlantique (§ 2.4.3), en sachant que ce dernier marché se différencie fondamentalement des deux autres, puisqu'il ne couvre pas des trafics de « franchissement », mais représente une alternative au transport terrestre pour des trafics essentiellement fret.

2.4.1 La desserte maritime transmanche

Depuis 2008, le secteur du transport maritime transmanche subit les conséquences d'une conjoncture macroéconomique très défavorable, caractérisée par une forte instabilité des parités monétaires (notamment la parité livre sterling/euro et son impact sur les comptes des compagnies), par la concurrence très fortes des modes de transport alternatifs au maritime (tunnel et, pour les passagers, avion) ainsi que par une diminution significative des trafics de passagers et de fret transmanche en lien avec la crise économique mondiale. Sur le détroit, qui représente 88% de part de ce marché, le trafic passager a reculé de 4 millions de passagers en dix ans. Les autres lignes à l'ouest du détroit ont, elles

aussi, perdu 730 000 passagers sur la même période. Sur ce secteur, seul Eurostar progresse, mais sur un trafic différent, en concurrence avec les vols Paris-Londres et non pas directement avec les liaisons maritimes transmanche.

Concernant le fret, il faut souligner que le trafic roulier en Europe a enregistré une reprise générale au cours de 2011, à l'exception du Pas de Calais, pourtant le premier corridor européen de transport maritime de passagers et de poids lourds. Ici, les ports n'ont pas été concernés par le regain d'activité du secteur, mais au contraire, les effets de la première phase de récession économique ont duré plus longtemps qu'ailleurs, à cause des difficultés de la Grande-Bretagne et de l'Irlande, les deux pays plus importants pour le secteur du fret roulier aussi bien en tant qu'émetteurs que récepteurs de marchandises.

Dans ce contexte délicat, marqué par une tendance à la concentration et à la disparition des compagnies plus faibles, les compagnies françaises connaissent des difficultés majeures. Le deuxième semestre 2011 a été marqué en France par la liquidation de la compagnie SeaFrance et de mauvais résultats de Brittany Ferries.

C'est dans ce cadre que vient s'inscrire la problématique des évolutions des normes environnementales et de leur impact économique sur les compagnies opérant sur certains marchés. Le secteur transmanche fait, en effet partie, d'une zone SECA (sulphur emissions control area), dans laquelle entreront bientôt en vigueur des normes très strictes sur la composition des carburants marins. A partir du 1^{er} janvier 2015, le contenu en soufre des combustibles utilisés en SECA ne pourra pas dépasser 0,1% contre 1% aujourd'hui. Cela représentera à terme un surcoût d'exploitation important pour des compagnies qui traversent, déjà aujourd'hui, une phase de difficultés économiques sérieuses.

SEAFRANCE

La compagnie maritime de ferries transmanche SeaFrance, filiale à 100% de la SNCF, était placée en redressement judiciaire depuis le 30 juin 2010. Le 9 janvier 2012, le tribunal de commerce de Paris a prononcé sa liquidation définitive, en rejetant le plan de reprise par les salariés via une Société coopérative de production (SCOP).

Depuis 2008, SeaFrance subissait les conséquences d'une conjoncture macroéconomique très défavorable sur le marché transmanche, aggravée par un contexte social conflictuel qui a contribué à la dégradation de la situation financière de l'entreprise. Entre les exercices 2009 et 2010, celle-ci a connu une diminution de son chiffre d'affaires de 14%. En conséquence, le résultat d'exploitation s'est effondré et est passé de 7,8 millions d'euros en 2007 à -33 millions d'euros en 2010. A partir de ce moment, deux plans de sauvegarde ont été élaborés en 2010 puis 2011. Le dernier, durci en septembre 2011, prévoyait l'augmentation du nombre des personnels concernés par les mesures de rationalisation, la réduction de la flotte à trois navires et le durcissement des conditions de travail des salariés (allongement des périodes d'embarquement notamment). La SNCF a souhaité soutenir les efforts de sa filiale en proposant un financement des mesures de restructuration par une recapitalisation de SeaFrance à hauteur de 223 millions d'euros (réduits à 166 millions en septembre). Toutefois, le 24 octobre 2011, la Commission européenne a interdit ce financement et la direction de SeaFrance n'a pas été en mesure de déposer un plan de continuation auprès des administrateurs judiciaires, dans le cadre de la procédure de redressement judiciaire ouverte devant le Tribunal de commerce de Paris. Ce dernier a ainsi prononcé, par jugement du 16 novembre 2011, la liquidation judiciaire de SeaFrance, tout en autorisant une poursuite de l'activité jusqu'au 28 janvier 2012. Le Tribunal de Paris a également jugé que les deux offres de reprise de l'entreprise présentées par le groupement DFDS-LDA et par les salariés de l'entreprise (projet de SCOP) n'étaient pas satisfaisantes en l'état et il a fixé au 12 décembre 2011 la date limite pour le dépôt de nouvelles offres de reprise. Le 12 décembre 2011, une seule offre a été déposée dans le cadre de cet appel (SCOP), DFDS-LDA ayant renoncé. Le plan de reprise par la SCOP a été rejeté par le tribunal de commerce de Paris, qui a prononcé ainsi la mise en liquidation judiciaire avec cessation d'activité de la compagnie. Cette liquidation entraîne le licenciement de 880 salariés et la cessation de l'activité des quatre navires utilisés sur la ligne du Pas de Calais.

BRITTANY FERRIES

Brittany Ferries exploite 9 lignes régulières fret et passagers. Elle dessert l'Angleterre et l'Irlande à partir de la France ainsi que l'Espagne à partir de l'Angleterre avec une flotte de 9 navires, dont 6 transbordeurs de grande capacité, propriétés du groupe.

Fin 2010, Brittany Ferries employait près de 2.500 personnes dont 1.700 navigants, ce qui en fait le premier employeur de marins français. En 2010, son chiffre d'affaires a atteint 344 millions d'€, soit 3,7% de mieux qu'en 2009. Le chiffre d'affaires a atteint 370 millions d'€ pour l'exercice clos en septembre 2011. Toutefois, malgré la hausse de l'activité, le résultat net reste déficitaire à hauteur de 5,6 millions d'€. Ces résultats négatifs tiennent en particulier au marché historique de la compagnie sur la Manche. Toutefois, face à une évolution délicate en Manche, Brittany Ferries peut compter sur deux autres marchés pour compenser ses difficultés dans le Channel. D'abord, l'Irlande, où la ligne Roscoff-Cork a transporté, sur le dernier exercice, 81.063 passagers, soit une hausse de 21% par rapport à l'année précédente. Malgré, une forte concurrence avec Irish Ferries et Celtic Link, l'armement breton fait mieux que résister. En outre, Brittany Ferries fonde de grands espoirs sur le développement de sa liaison autoroute de la mer vers l'Espagne (§ 2.4.3).

LOUIS DREYFUS LINES

LDLines exploite plusieurs lignes en Manche (Le Havre-Portsmouth et la délégation de service public, avec LD Transmanche Ferries, entre Dieppe et Newhaven), ainsi que l'autoroute de la mer entre Montoir-de-Bretagne et Gijón, en Espagne (§ 2.4.3).

Au cours du 2^{ème} semestre 2011, la stratégie de la compagnie s'est focalisée sur l'objectif de développement dans le détroit. Cette stratégie repose sur un rapprochement avec DFDS, malgré l'insuccès de l'offre de reprise conjointe DFDS/LDL de SeaFrance en décembre 2011. Afin de poursuivre cette stratégie, LDL a annoncé sa volonté de positionner deux navires au minimum sous pavillon français dans le détroit du Pas de Calais. Le premier, qui est déjà en service depuis décembre, est le Norman Spirit, aujourd'hui affrété par DFDS et qui vient compléter le service des trois ferries DFDS sur la ligne Dunkerque-Douvres. Un deuxième navire devrait être mis en service au printemps 2012. Il pourrait s'agir soit du Norman Voyager, actuellement exploité entre Le Havre et Portsmouth, qui va être ré-immatriculé en France en janvier 2012, ou encore du Côte d'Albâtre, exploité avec le Seven Sisters par LD Transmanche Ferries sur la ligne Dieppe et Newhaven, où le trafic n'est pas suffisant pour l'exploitation de deux navires

2.4.2 Le marché de la desserte de la Corse

Le deuxième semestre s'est caractérisé par une baisse des trafics sur le marché Corse-continent, après dix ans de croissance à un rythme annuel moyen de 4,5%. Les trafics de 2011 représentent pour les passagers une baisse de -6% par rapport à l'année précédente. Cela ne constitue pas la seule nouveauté du semestre sur ce marché. En effet, fin 2011, on a enregistré un regain des parts de marchés de la SNCM de l'ordre de 5%, ce qui porte sa présence sur le marché à 25% (contre 20% un an plus tôt) des 3,1 millions de passagers entre la Corse et le continent. Corsica Ferries, quant à elle, représente 61% du total (65% en 2010), avec 1,9 millions de passagers. Le recul du trafic de passagers pour Corsica Ferries est compensé par une forte hausse du trafic de fret (+12% par rapport à 2010 entre la Corse et le continent).

SNCM

Malgré un contexte difficile, dû à la décision le 7 novembre 2011 de la Cour administrative de Marseille d'annuler à partir du 1^{er} septembre 2012 – avant sa date d'échéance prévue au 31 décembre 2013 – la délégation de service public (DSP) continent-Corse et à la décision de Veolia Environnement

de se séparer de sa branche transport, la situation économique de la compagnie s'est améliorée au cours du deuxième semestre 2011. L'amélioration de la position de la SNCM sur le marché de la desserte de la Corse s'explique notamment par la réorganisation de l'offre de la SNCM, qui a réduit ses trafics cet été à Nice mais augmenté ses liaisons au départ de Marseille (+12%). Le taux de remplissage a progressé de 54%, 100% du service a été assuré – dans un contexte caractérisé par une absence de mouvements sociaux – et le taux de ponctualité a été de 87%, selon l'entreprise.

En revanche, parallèlement aux bons résultats corses, les traversées vers le Maghreb se sont effondrées : -54% sur la Tunisie en moyenne sur l'année, avec des pointes à -70% au plus fort de la révolution. L'Algérie est également concernée, avec -17% des trafics sur l'année. Certains bateaux ont été réorientés vers la Corse pour conserver personnels et primes de navigation sans plomber les comptes de l'entreprise. Au total, le marché maghrébin a représenté, en 2011, 164 500 passagers, contre 233 000 un an plus tôt. Cette situation devrait être essentiellement conjoncturelle. En Méditerranée, la reprise de l'ensemble du secteur du transport maritime connaît des obstacles dus à la situation économique difficile des pays de la rive Nord, d'un côté, et à la situation politique instable des pays de la rive Sud, de l'autre, qui freinent les performances portuaires, malgré les perspectives positives dont le transport roulier dispose naturellement dans cette zone géographique.

Dans ce cadre, le chiffre d'affaire 2011 de la SNCM s'est élevé à 287 millions d'€, en hausse de +51% par rapport à l'année précédente. Malgré cela, la compagnie accuse 15 millions d'€ de déficit sur le résultat net d'exploitation, qu'elle explique essentiellement par les révolutions arabes et la grève de l'hiver dernier. Pour faire face aux difficultés, le plan pour les prochains mois élaboré par la direction de la compagnie s'articule autour de trois orientations : développement à Toulon, remplacement de la flotte actuelle par 8 navires type Ro Pax, pour un coût estimé à 500 M€ (crédit-bail) et un nouveau pacte social avec les salariés.

2.4.3 Façade atlantique : les autoroutes de la mer

Deux compagnies françaises offrent des services d'autoroute de la mer en Atlantique.

Brittany Ferries, afin de faire face aux mauvais résultats sur son marché historique en Manche, fonde de grands espoirs sur le développement de sa liaison vers l'Espagne. Ainsi, en 2011, l'armement a renforcé le service qu'il entretient depuis 1978 sur Santander. Désormais, un service régulier entre Portsmouth, Roscoff et Santander/Bilbao est assuré par Brittany Ferries, avec trois aller-retour par semaine (un vers Santander et deux vers Bilbao) sur une traversée de 24h. Chaque rotation permet de transporter 110 remorques accompagnées et de desservir six ports au total, en Grande-Bretagne, France et Espagne.

Depuis septembre 2010, LDL exploite l'autoroute de la mer entre Montoir-de-Bretagne (Loire-Atlantique) et Gijón (Espagne). En 2011, ce service a affiché des résultats supérieurs des trois-quarts aux prévisions initiales de l'armateur. Selon le port de Nantes/Saint-Nazaire, plus de 18 000 poids lourds ont transité sur la ligne. Depuis son ouverture, la fréquentation a presque triplé, passant de 245 poids lourds par mois à près de 700 un an plus tard.

Un nouvel projet d'autoroute de la mer devrait être mis en place sur l'arc atlantique dans les mois à venir, entre la France et le Portugal. Il s'agit de la liaison entre les ports de Brest et Leixoes qui avait été retenu en 2009 dans le cadre de l'appel à projet lancé conjointement par la France et le Portugal pour l'établissement d'une liaison d'autoroute de la mer entre les deux pays. Le projet prévoit deux rotations par semaine par deux navires de type ro-ro voués essentiellement à du trafic de conteneurs sur mafi.

2.5 Offshore

L'offshore représente un secteur de plus en plus important au sein de l'industrie pétrolière, qui couvre désormais plus d'un quart de son activité. L'essentiel de l'activité se concentre au Brésil, au Nigeria, en Angola et aux États-Unis, pays où se trouvent 70% des réserves en offshore profond et ultra-profond. Ce secteur alimente le marché des services à l'offshore, qui est en train d'acquiescer de plus en plus d'importance au sein du secteur du shipping. Ce marché est dominé par les compagnies américaines et de l'Europe du Nord, mais la France possède une compagnie leader, le groupe Bourbon, qui se place troisième dans la top ten des sociétés de services maritimes à l'offshore. Avec, en outre, d'autres opérateurs importants comme Technip, CGGVeritas, Louis Dreyfus Armateurs et plusieurs PME, ce secteur est depuis plusieurs années devenu un enjeu économique important pour la France.

BOURBON

Le groupe Bourbon a vu son chiffre d'affaires augmenter significativement depuis le début de l'année. Sur l'année, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 1,01 milliard d'euros, soit une progression de 18,6% par rapport à 2010. Les revenus ont bondi de 59 % à 241,5 millions d'€ dans le segment des navires à l'offshore continental, alors qu'ils ont progressé de 16,6%, à 233 millions d'€, dans celui des navires crewboats et augmenté de 15,5%, à 172,8 millions d'€ dans les services Subsea. Cette croissance est portée par la hausse des tarifs journaliers des navires, un meilleur taux d'utilisation de la flotte et la très forte augmentation de l'activité des unités de la division Marine Services travaillant sur l'offshore continental.

Au deuxième semestre 2011, le groupe a décidé de diversifier son activité en s'engageant dans l'éolien offshore et dans les services au marché sismique, en annonçant la signature avec CGGVeritas d'un contrat d'affrètement de cinq ans pour six navires de support et d'assistance. Ces nouveaux bateaux, qui vont être livrés fin 2012, vont suivre les navires sismiques de CGGVeritas partout dans le monde, en leur apportant différents services du ravitaillement à la maintenance.

Fin septembre, le groupe alignait une flotte de 435 navires, soit 70 navires dans l'offshore profond (nombre identique par rapport à la fin du troisième trimestre 2010), 91 navires dans l'offshore continental (+18 navires/T3 2010), 257 crew boats (+21 navires) et 17 navires subsea (+1 navire). Et les entrées en service de nouvelles unités vont se poursuivre à un rythme soutenu puisque, dans le cadre de son plan « Bourbon 2015 Leadership Strategy », le groupe français compte porter sa flotte à 600 unités d'ici 2015.

3. CONCLUSIONS

Dans un contexte de ralentissement économique mondial, tous les secteurs du shipping ont été lourdement touchés par les conséquences de la baisse de la demande de transport qui a caractérisé le deuxième semestre 2011. Aux effets de la crise sur la demande maritime, s'ajoute une situation endémique de surcapacité des tonnages mis sur les marchés dans tous les secteurs d'activité du transport maritime.

Cette situation est appelée à se poursuivre dans les mois à venir. Tout d'abord, à une échelle macroéconomique, les prévisions de reprise de la demande sont très incertaines, dans la mesure où les pays de la zone Euro et les États Unis traversent une phase de récession profonde et risquent, ainsi, d'affecter durablement le dynamisme économique des pays émergents qui alimentent la croissance mondiale. À l'avenir, la demande maritime devrait rester dynamique dans deux segments seulement, celui du transport de gaz et celui de l'offshore pétrolier et gazier. Deuxièmement, concernant la situation des marchés énergétiques, les possibilités de reprise du secteur demeurent limitées en raison de la flambée des prix de soutes, qui ne connaît pas d'arrêt et devrait continuer à exercer une pression à la hausse sur les coûts d'exploitation des compagnies maritimes. Enfin, du côté de l'offre, la situation actuelle de surcapacité des marchés devrait persister encore quelques années.

Sur ce point, on constate néanmoins des différences importantes entre secteurs d'activités. En effet, pour certaines catégories de navires, les commandes d'unités nouvelles ont commencé à diminuer, ce qui devrait se traduire par une baisse des livraisons à partir de 2013-2014. Il s'agit essentiellement des deux marchés du vrac sec et du vrac liquide, où la contraction des livraisons en 2013 devrait permettre de revenir à des entrées en flotte plus proches de celles que l'on enregistrait dans la première partie des années 2000. En revanche, pour le secteur du transport conteneurisé, les carnets de commandes restent importants. Sur ce marché hautement concurrentiel, les compagnies n'ont pas abandonné une stratégie de compétition et de répartition du marché largement fondée sur l'accroissement des capacités de transport. Désormais, toutes les principales compagnies maritimes suivent les leaders européens de la ligne régulière dans leur course à l'investissement en unités de grande capacité. C'est en effet sur cette catégorie de navires porte-conteneurs que se concentre la partie la plus importante des investissements en flotte. La seule exception, parmi les grandes compagnies mondiales, est CMA-CGM qui, en raison de difficultés financières, est obligée à contenir sa politique d'investissement. Dans ce contexte, les carnets de commandes des compagnies représentent aujourd'hui la plus grande menace pour la restauration des taux de fret sur le marché du transport conteneurisé. Dans les mois à venir, ce marché se caractérisera probablement par un approfondissement de la tendance à la concentration, avec la disparition des compagnies de taille plus petite, l'accroissement de la coopération entre opérateurs et la réorganisation des lignes. Ces ajustements devraient permettre aux armateurs de la ligne régulière d'atténuer les conséquences de l'excès de capacité offerte par le marché.