

ANALYSE DE LA CONJONCTURE ECONOMIQUE LE TRANSPORT MARITIME



1^{er} SEMESTRE 2011

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 vracs 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.

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

SOMMAIRE

EDITORIAL	1
1. CONTEXTE GLOBAL.....	3
1.1 SITUATION ÉCONOMIQUE GLOBALE	3
1.2 SITUATION ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE ET FRANÇAISE	4
1.3 SITUATION ÉCONOMIQUE GLOBALE DU SECTEUR DU SHIPPING.....	5
2. ELEMENTS DE CONJONCTURE PAR SECTEUR DE TRANSPORT.....	10
2.1 TRANSPORT DE CONTENEURS.....	10
2.2 TRANSPORT DE VRACS SECS.....	14
2.3 TRANSPORT PÉTROLIER ET DE GAZ	16
2.4 TRANSPORT ROULIER ET DE PASSAGERS.....	19
2.5 LE SECTEUR DE L'OFFSHORE PÉTROLIER	23
3. CONCLUSIONS	24

EDITORIAL

Une conjoncture fragile

Après une année (2010) marquée par le retour à la croissance, la situation macro-économique mondiale du 1^{er} semestre 2011 s'est traduite par un léger ralentissement des activités sur les marchés maritimes.

Plusieurs évènements pèsent sur la situation économique actuelle et rendent les tendances sur le court-moyen terme incertaines. Le principal risque pour la croissance dans les prochaines années concerne le retour à une situation durable de forte augmentation des prix du pétrole. Mais ce sont surtout des facteurs endogènes, propres aux marchés maritimes, qui freinent aujourd'hui le dynamisme de presque tous les segments maritimes.

Sur tous les marchés, les taux moyens d'affrètement des navires ont stagné voire baissé, y compris sur les secteurs caractérisés par une demande dynamique, comme par exemple le marché du transport pétrolier. Cela est le résultat d'un retour généralisé à la surcapacité des flottes qui s'annonce durable sur les prochaines années, en raison de l'arrivée sur les marchés des anciennes commandes mais aussi d'une reprise massive des investissements des compagnies maritimes en nouvelles unités. En particulier, l'année 2011 s'annonce comme une année record pour la livraison de vraquiers. Pour la ligne régulière, c'est surtout la reprise de la course au gigantisme des navires qui affecte l'équilibre entre offre et demande de transport.

Ces évolutions relatives au rapport entre la demande et l'offre de transport s'inscrivent en outre dans un contexte de tendance à la hausse des coûts opérationnels pour les compagnies sur tous les marchés du shipping. Le coût des soutes est durablement tiré vers le haut, non seulement par le cours du pétrole, mais également par le durcissement des normes relatives aux émissions et à la composition des carburants marins. Les opérateurs sont aussi confrontés au phénomène de la piraterie et à son lourd impact sur les coûts d'assurance, de protection des équipages et de consommation des carburants, en raison de l'augmentation des vitesses pour traverser des zones dangereuses, toujours plus étendues.

La situation fragile dans laquelle évolue aujourd'hui le shipping justifie d'autant plus l'attention que le Ministère de l'Écologie, du Développement Durable, des Transports et du Logement attache à l'analyse de la conjoncture économique.

Le Directeur des Affaires Maritimes

Philippe PAOLANTONI

1. CONTEXTE GLOBAL

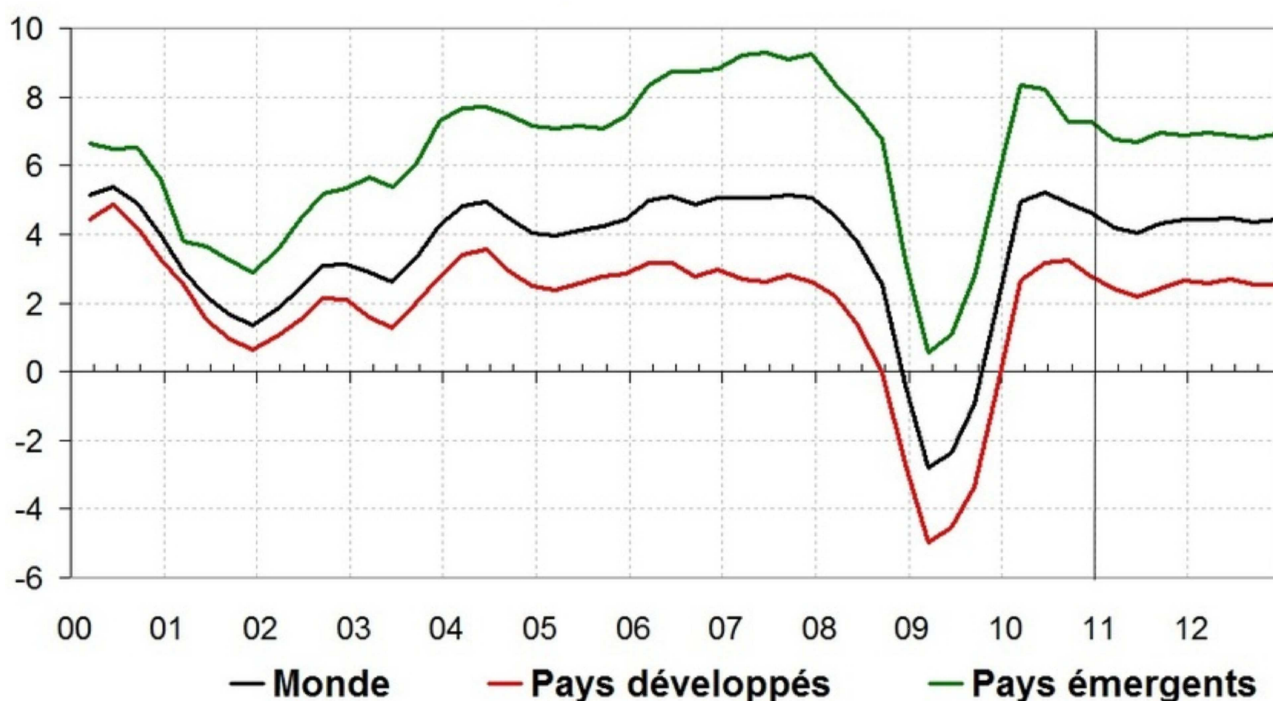
1.1 Situation économique globale

La phase d'accélération de la croissance mondiale amorcée au second semestre 2010 a montré au cours du premier semestre 2011 quelques signes de ralentissement.

Les dernières prévisions économiques du Fond monétaire international (FMI) d'avril 2011 ont revu à la baisse les analyses précédentes. Selon le FMI, la décélération des taux de croissance observée mi-2011 devrait être suivie par une longue phase de stagnation en 2011-2012. La croissance mondiale est estimée entre 4 et 4,5 % en variation annuelle sur 2011 et 2012, en baisse par rapport à 2010 (5%) et en dessous des taux précédents la crise, lorsque la croissance du PIB mondial dépassait 5 %. Un tel scénario pourrait représenter une sortie de récession classique, les débuts de phases de reprise connaissant souvent des périodes intermédiaires de tassement. Pour autant, on ne peut pas ignorer que plusieurs événements pèsent sur la situation économique actuelle, rendant les tendances incertaines : l'instabilité géopolitique au Moyen Orient, l'avenir de la zone euro, l'évolution du déficit américain, l'évolution des cours des matières premières et du pétrole sous la pression des économies émergentes et leur impact sur les pays importateurs et, plus globalement, sur les capacités d'expansion de l'économie à l'échelle mondiale sont autant de facteurs susceptibles de peser sur la reprise de court-moyen terme.

L'observation des données économiques mondiales met en évidence l'existence d'une croissance à deux vitesses, avec d'une part des pays développés en phase de croissance lente (autour de +2 ½ %) et, d'autre part, des pays émergents et en développement qui traversent une phase de croissance soutenue (près de +7 %).

Fig. 1 – Croissance de l'économie mondiale 2004-2012 (taux annuels-PIB)



Source : GECODIA/FMI

Au niveau des principales zones économiques, les prévisions du FMI sont particulièrement pessimistes pour la zone euro, avec une croissance de seulement +1,6 % en 2011 et de +1,8 % en 2012. Les États-Unis devraient connaître des taux de croissance plus élevés, de +2,8 % en 2011 et +2,9 % en 2012, sans pour autant parvenir à retrouver leur situation d'avant crise. Quant au Japon, suite au séisme et au tsunami du 11 mars, le pays traverse une phase de fort ralentissement, avec une demande à 0% au cours du premier semestre 2011 et un retour à la croissance en deuxième partie de l'année prévu à 1,4%. Parmi les pays émergents, la croissance chinoise restera particulièrement dynamique, avec des taux de +9,6 % en 2011 et +9,5 % en 2012.

Le principal risque pour la croissance dans les prochaines années concerne le retour à une situation durable de forte augmentation des prix du pétrole. Les prévisions du scénario central étudié par le FMI reposent sur une hypothèse de prix du baril à 107 dollars en moyenne. Si ce prix devait s'établir à 150 dollars, les pays développés, l'Asie et l'Afrique subsaharienne perdraient 0,75 point de croissance, l'Amérique latine 0,5 point. Les pays producteurs de pétrole seraient les seuls à voir leur croissance s'élever.

Les échanges commerciaux

Après une très forte hausse en 2010 (+14,5%), la croissance du commerce mondial est revenue à un niveau plus modeste en 2011, autour de 6,5% selon les estimations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La croissance constatée en 2010 ne s'est pas confirmée sur le moyen terme. Bien qu'elle ait été une des plus rapide enregistrée sur les dernières décennies, il n'y a pas eu un retour à la trajectoire de croissance antérieure. Ainsi, selon l'OMC, l'expansion record du commerce et la relance de l'activité économique en 2010, bien qu'encourageantes, restent des phénomènes limités dont il ne faut pas surestimer l'importance.

Les premiers signes d'inflexion du commerce mondial ont été observés en avril. Après avoir progressé à un rythme annuel proche de 10% au premier trimestre 2011, sous l'impulsion notamment de la vigueur de la demande des pays émergents, en particulier en provenance d'Asie et d'Europe de l'Est, le mois d'avril a été marqué par un ralentissement de la demande mondiale d'importations en volume par rapport au mois précédent (estimations Coe-Rexecode). En particulier, le tassement a concerné les importations des pays développés, notamment suite au recul des achats japonais et à la stagnation des importations européennes. Toutefois, on commence à observer que les achats des pays émergents plafonnent, après avoir vivement accéléré ces derniers mois.

Le ralentissement de la croissance des échanges commerciaux repose sur plusieurs facteurs. Un élément commun à plusieurs pays est la persistance d'une situation de chômage élevé, qui pèse sur la reprise de la consommation et des importations dans les pays développés. Deuxièmement, les politiques d'assainissement des finances publiques dans les pays européens ont ralenti l'activité économique au second semestre en Europe. Enfin, l'évolution à la hausse du cours du pétrole a augmenté considérablement le coût de l'énergie pour les ménages et les entreprises, en jouant sur la consommation et sur la production.

1.2 Situation économique européenne et française

En Europe, la sortie de crise se poursuit à un rythme modéré et inégal selon les pays. La production de la zone euro a connu une croissance moyenne de +0,5% au premier semestre 2011 et elle devrait se stabiliser autour de ce niveau selon les prévisions du FMI. La consommation devrait rester faible, autour de +0,2 % en 2011 et 2012, et le marché du travail dans son ensemble fragile, avec néanmoins des disparités nationales importantes. La hausse des prix et les mesures de consolidation budgétaire mises en place dans la plupart des pays européens ont pesé sur le revenu des ménages et sur la demande extérieure. Mais la stabilité économique de la zone euro est surtout mise à l'épreuve par la

situation de crise de la dette publique de plusieurs États. En dehors du cas extrême de la Grèce, la progression du risque sur les marchés de la dette est désormais au-delà des seuils d'alerte pour le Portugal et l'Irlande et les probabilités de contagion sur les autres marchés sont élevées, notamment en Espagne et en Italie. Le système bancaire européen est très exposé au risque de propagation des pertes.

Les perspectives économiques en 2011-2012 donnent à voir une situation très contrastée entre catégories de pays. Selon le FMI, le PIB réel des pays avancés d'Europe devrait progresser de 1,75 % en 2011 et de 2 % en 2012 et de 3,75 % en 2011 et de 4 % en 2012 dans les pays émergents. A l'intérieur de ces groupes, les projections de croissance du PIB réel divergent d'un pays à l'autre en raison des situations respectives des comptes publics et des orientations macroéconomiques de chaque gouvernement. Les prévisions du FMI tablent sur une croissance inférieure à zéro dans deux pays, la Grèce et le Portugal, une croissance faible comprise entre 0 et 2% pour les pays occidentaux d'Europe (France, Espagne, Italie, Royaume-Uni, Irlande, Belgique et Pays-Bas) et plus élevée (entre 2 et 4%) pour les autres pays européens (Allemagne, Pays de l'Europe du Nord et pays de l'Est).

Le début de 2011 a marqué une légère reprise de la production en France. Selon l'INSEE, au 1^{er} trimestre, l'activité a été dynamique (+1 %), après une fin d'année atone en 2010 (+0,3 % au quatrième trimestre 2010). La production manufacturière a connu des taux de croissance particulièrement élevés (+3,4 % contre +0,7 % au dernier trimestre de l'année passée), essentiellement sous l'effet de rattrapages par rapport à une fin d'année marquée par les grèves dans le secteur du raffinage et de la chimie et l'arrêt de la production de matériaux de construction à cause du froid en décembre 2010. La production a été soutenue par une demande interne en progression et un mouvement de reconstitution des stocks. Toutefois, le deuxième trimestre 2011 a permis d'observer un ralentissement dans cette dynamique et un retour aux valeurs de fin 2010, l'ensemble de l'activité française ayant connu une croissance assez modérée (+0,2%). Pour le 2^{ème} semestre, l'INSEE table sur une légère progression (+0,5%) tirée par la demande intérieure. Le problème principal reste la compétitivité de l'économie française. Le déficit commercial de la France a battu un nouveau record en mai (7,4 milliards d'€). Le déficit cumulé des douze derniers mois s'établit à 63,4 milliards d'€. Ces résultats sont dus à une hausse des importations, notamment énergétiques, et à une relative atonie des exportations. Quant aux prévisions, les analystes restent pessimistes. Selon le cabinet d'études Xerfi, le déficit commercial français atteindra probablement un nouveau record en 2011, dépassant les 70 milliards d'€.

1.3 Situation économique globale du secteur du shipping

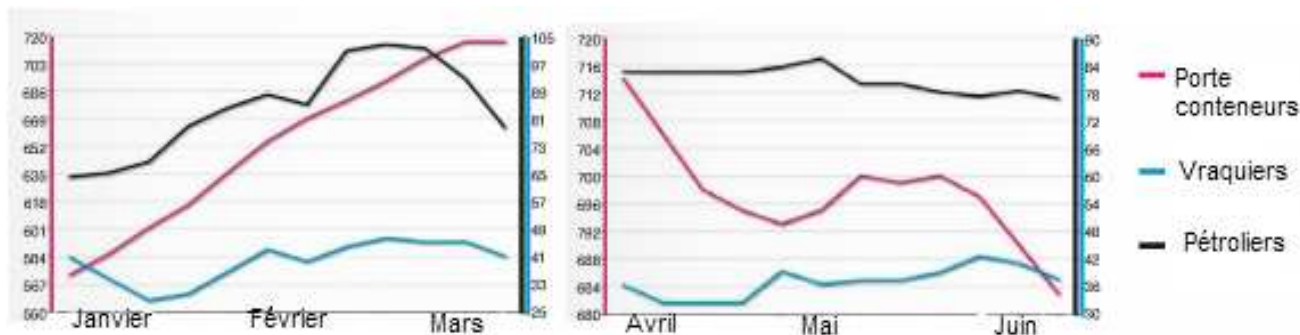
La situation macro-économique mondiale du dernier semestre s'est traduite par un léger ralentissement des activités sur les marchés maritimes, après une année (2010) marquée par le retour à la croissance.

Les indices AXSMarine et Hambourg Shipbrokers' Association pour les taux d'affrètement des navires mettent en évidence une situation médiocre pour l'ensemble des segments. Sur tous les marchés, les prix moyens des navires ont stagné voire baissé (fig. 2), y compris sur les secteurs caractérisés par une demande dynamique, comme c'est le cas, par exemple, du marché du transport pétrolier. Ici, malgré l'augmentation de la demande mondiale de pétrole, qui pousse le prix du baril à la hausse, les compagnies de transport traversent une période creuse. Sur le marché, le prix journalier moyen des pétroliers VLCC¹ était d'environ 29 000\$ au premier trimestre de 2011, alors qu'il était de 45 000\$ en 2010, et de 90 000\$ au début de 2008, avant la crise, selon les chiffres communiqués par Frontline Ltd. Pour le secteur des porte-conteneurs, après une remontée au cours du premier trimestre, les taux d'affrètement ont à nouveau chuté entre avril et juin 2011. La situation a été plus stable sur le

¹ Very Large Crude Carriers, soit « très grand pétrolier transporteur de brut ». Il s'agit d'une classe de pétroliers géants dont le port en lourd est compris entre 150.000 tonnes (fin de la taille Suezmax) et 320.000 tonnes (début de la taille ULCC). Ces navires ne peuvent passer ni par le canal de Suez (sauf allègement), ni par celui de Panama et doivent passer par les grands caps.

marché des vraquiers, où les taux d'affrètement des navires ont connu une évolution moins tranchée au cours des six derniers mois.

Fig. 2 – Indices d'affrètement des navires



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

Ces évolutions sont indicatives de la situation de surcapacité dans laquelle se trouvent les trois secteurs du shipping.

Le nombre de pétroliers dans le monde va connaître une hausse de +14% fin 2011 sur un an. Toutefois, même si la demande de pétrole n'a pas baissé, l'augmentation de la production de pétrole n'a pas cru au même rythme que la capacité des flottes. Il en résulte que le secteur du transport pétrolier est caractérisé par une surcapacité de la flotte disponible qui pèse sur les taux de fret et sur la rentabilité des investissements en navires.

Le secteur des porte-conteneurs est concerné par la même problématique. Ici, les opérateurs, attirés par des prix redevenus abordables et confortés par l'amélioration de l'année dernière, ont tablé sur une reprise économique trop rapide. En 2011, la course à la capacité a repris sur le marché des navires porte-conteneurs et la baisse des taux d'affrètement des navires n'a pas encore modifié les comportements des opérateurs. Sur les derniers mois observés, on constate que les armateurs ont continué de commander massivement de nouvelles capacités. D'après les données d'Alphaliner, ils ont commandé 1,6 million d'EVP de nouvelles constructions depuis juin 2010, contre zéro au semestre précédent. Ce chiffre vient s'ajouter au 1,4 million d'EVP de capacité livrée sur la même période. Sur la base des commandes actuellement en cours, le pic de livraisons devrait se situer en 2013. Cette situation, combinée avec le ralentissement de la reprise économique, fait craindre un nouveau déséquilibre entre l'offre et la demande et une situation durable de baisse des taux de fret. Ce n'est pas le point de vue des compagnies maritimes, qui tablent sur un rebond dans les années à venir, mais la plupart des analystes concordent sur une prévision davantage pessimiste (Alphaliner, BIMCO...).

Sur le secteur du transport de vrac secs, la situation est plus contrastée et on observe des différences importantes selon la catégorie de navires. Si tous les segments du vrac sec ont subi une baisse sévère en 2010, certains marchés ont commencé à se redresser à partir de janvier 2011. Il s'agit notamment des plus petits vraquiers (Handysize)² qui ont rebondi au cours de ce dernier semestre grâce à une réduction des commandes, au plus bas depuis 2009. En revanche, les taux d'affrètement à temps des plus grands vraquiers, les Capesize³, sont toujours en baisse et ils sont désormais en dessous de tous

² La catégorie Handysize comprend les vraquiers Handymax (dont le port en lourd est compris entre 15.000 et 40.000 tpl) et les vraquiers Supramax (dont le port en lourd est compris entre 50.000 et 60.000 tpl).

³ Les navires de taille Capesize sont les navires trop gros pour passer par le canal de Suez ou le canal de Panama. Ils doivent emprunter le cap de Bonne-Espérance pour contourner l'Afrique et le cap Horn pour contourner l'Amérique, d'où leur nom. Étant donné les limites des deux canaux en question, la taille Capesize correspond à un tirant d'eau supérieur à 17,07 mètres, un tirant d'air supérieur à 68 mètres, ou une largeur de 70,1 mètres. Ces limites correspondent au canal de Suez, où l'absence d'écluses contraint moins les tailles maximales que sur le canal de Panama. Le déplacement typique d'un tel navire est supérieur à 150.000 tonnes.

les autres catégories de vraquiers. A titre de comparaison, le taux moyen d'affrètement à temps d'un Capesize était de 10 371 \$ par jour en avril 2011, contre 11 849 \$ pour un Handysize, 15 921\$ pour un Supramax⁴ et 15 807\$ pour un Panamax⁵. Selon BIMCO, cette situation inhabituelle est censée se prolonger dans les mois à venir (BIMCO, juin 2011).

Face à une telle situation, la meilleure solution afin d'éviter de répéter les erreurs du passé et, donc, un nouvel effondrement des taux de fret dans le secteur du shipping serait de modifier la stratégie actuelle d'investissement en nouveaux navires. Cette stratégie, en effet, est principalement motivée par la baisse des prix des unités nouvelles, mais elle représente un risque dans un marché où la surcapacité exerce déjà une forte pression sur les taux de fret. Les autres outils disponibles pour les opérateurs incluent la réduction des vitesses (qui permet, sur la marché du transport conteneurisé, de réduire les coûts à l'EVP transporté, mais aussi d'absorber une partie de la capacité de flotte excédentaire), des démolitions supplémentaires d'unités (d'autant plus que les prix de la ferraille sont relativement élevés et que les unités anciennes sont nombreuses dans le secteur des vraquiers) et le report des livraisons.

Cette situation de surcapacité généralisée, qui pèse sur les bénéfices des opérateurs, vient s'inscrire dans un contexte de hausse des prix du pétrole. Entre janvier et avril 2011, le prix du baril de pétrole est passé de 89 à 115\$, pour redescendre ensuite à 97\$ fin juin (fig. 3). La baisse des prix récemment observée est conjoncturelle et elle ne s'est traduite que partiellement par une baisse du prix des soutes, qui ont commencé à osciller autour de 650 \$ la tonne d'IFO 380 à partir d'avril (fig. 4). Sur le moyen terme, les prix du baril de pétrole n'ont fait qu'augmenter. Selon les données de l'Agence américaine de l'énergie (EIA), on est passé d'un prix moyen par baril de 61,65 \$ en 2009, à 79,40 \$ en 2010 et de 101,91 \$ en 2011. L'EIA prévoit que cette croissance se poursuivra en 2012 sous la double pression d'une demande en constante augmentation et du ralentissement de l'offre des pays de l'OPEP.

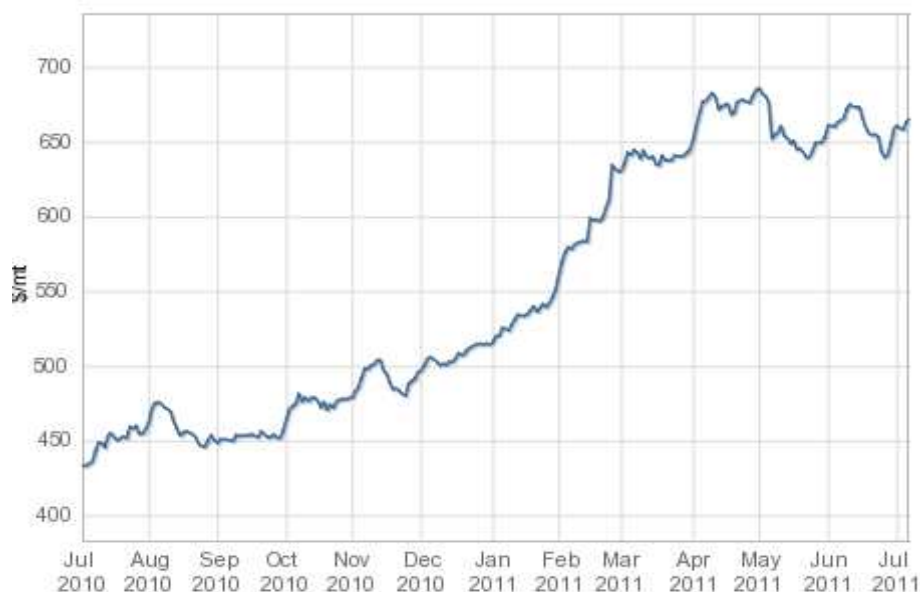
Fig. 3 – Évolutions du prix du pétrole brut en dollar



⁴ Cf. note 2.

⁵ Les navires classés comme Panamax ont les dimensions maximum pour rentrer dans les écluses du canal de Panama. Celles-ci correspondent à un port en lourd typique de 65.000 tonnes.

Fig. 4 – Évolutions du prix des soutes (\$/tonne d'IFO 380 – moyenne mondiale)



Source : Bunkerworld

L'impact de la piraterie sur les compagnies maritimes

Ces dernières années, un élément très important est venu se rajouter à la liste des paramètres économiques que les armateurs doivent prendre en compte, c'est à dire l'augmentation exponentielle des actes de piraterie en Océan Indien qui affecte très lourdement, et de manière croissante, l'industrie maritime. Les attaques sporadiques dans le golfe d'Aden d'il y a quelques années se sont désormais transformés en une véritable « industrie de la piraterie » et plusieurs postes de charge des armateurs sont affectés.

Un groupe d'experts pilotés par l'ONG One Earth Future⁶ a cherché à chiffrer l'impact économique global de ce phénomène. En prenant en compte l'ensemble des postes de charge des compagnies maritimes affectés (rançons, assurances, re-routing, sécurité et forces navales déployées...) et les coûts supportés par les Etats, l'étude réalisée fin 2010 estime le coût global de la piraterie entre 7 et 12 milliards de dollars par an. Le tableau ci-dessous résume les résultats des analyses pour les deux scénarios (haut et bas) élaborés par le groupe d'experts.

Tableau 1 – Coût global de la piraterie en 2010

Facteur de coût	Valeur basse \$	Valeur haute \$
Rançons	176 millions	176 millions
Assurances	460 millions	3,2 milliards
Re-routing	2,4 milliards	3 milliards
Equipement de sécurité	363 millions	2,5 milliards
Forces navales	2 milliards	2 milliards
Poursuites	31 millions	31 millions
Organisations	24,5 millions	24,5 millions

⁶ Ce groupe a réuni des experts du RAND Institute, du BIMCO, de la World Maritime University de Malmö en Suède, de la Hong Kong Polytechnic University et de l'ITMMA.

Pertes pour les Etats	1,25 milliard	1,25 milliard
Coût total estimé	7 milliards	12 milliards

Source : One Earth Future

D'après Ron Widdows, président du World Shipping Council, on peut estimer à 2-3 milliards \$ par an le surcout des routes produit par la piraterie. En outre, il faut aussi considérer que ces coûts tendent à croître dans le temps, avec l'élargissement des zones concernées par la piraterie. Cela signifie que la partie de trajet concernée par une augmentation des coûts de carburant, d'assurance et de sécurité augmente au fil du temps.

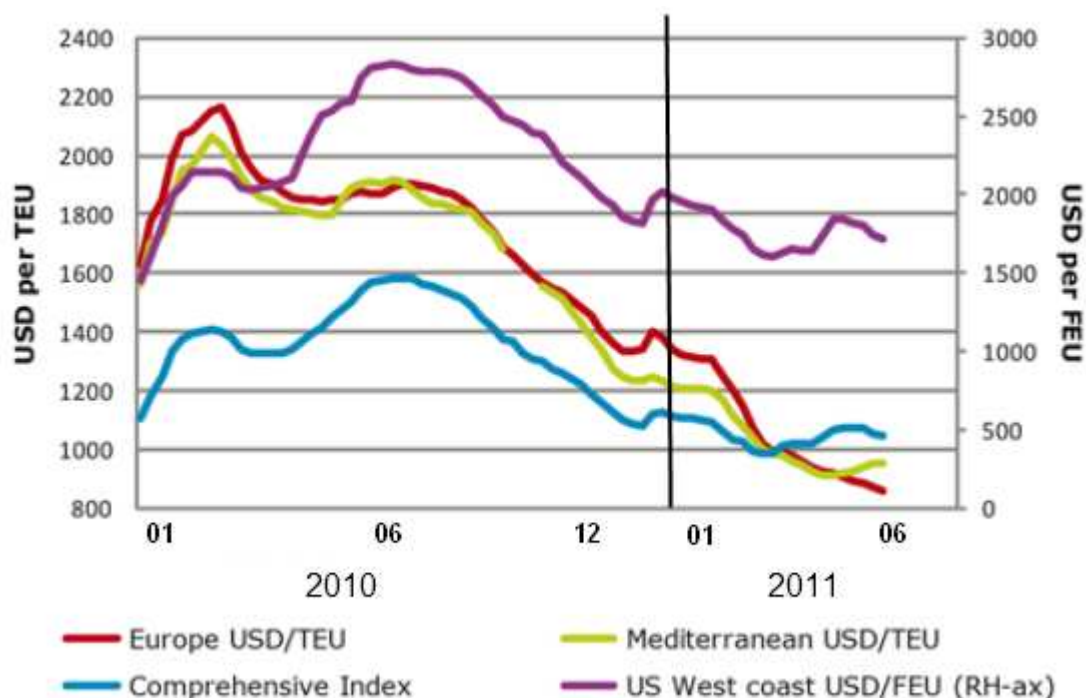
2. ELEMENTS DE CONJONCTURE PAR SECTEUR DE TRANSPORT

2.1 Transport de conteneurs

Évolutions récentes sur le marché du transport conteneurisé

Les taux de fret sur le marché du transport conteneurisé ont commencé à baisser au second semestre 2010. Le graphique ci-dessous illustre les évolutions du Shanghai Containerized Freight Index (SCFI)⁷ entre janvier 2010 et juin 2011. Il montre que cette baisse s'est poursuivie au premier semestre de cette année, en s'amplifiant en particulier sur les grandes routes Asie-Europe en raison du ralentissement de la consommation dans les économies européennes (fig. 5).

Fig. 5 – Shanghai Containerized Freight Index (\$/EVP et \$/EQP)



Source : BIMCO, Shanghai Shipping Exchange

Sur les lignes à destination de l'Europe, les taux de fret ont atteint 874\$/EVP, ce qui correspond à une baisse de -50% sur les neuf derniers mois (38% sur le premier semestre 2011). L'ajout constant de capacité sur ces routes commerciales a provoqué une baisse des taux de remplissage au dessous de 90%, selon Alphaliner (et autour de 80% pour les navires au départ de Shanghai, selon BIMCO). Ceci s'est traduit par une baisse des taux de fret.

⁷ L'indice général des taux de fret conteneurisés de Shanghai (SCFI) est publié en version de test depuis mars 2009 et en version officielle depuis le 15 octobre 2010 par le le Shanghai Shipping Exchange (SSE). Il s'agit d'un indice des taux de fret conteneurisés pratiqués sur 15 routes principales, qui couvrent les destinations suivantes au départ de Shanghai : Europe, Méditerranée, rive est et ouest des Etats Unis, Golfe Persique, Australie et Nouvelle Zelande, Afrique occidentale, Sud Afrique, Japon occidental et oriental, SudEst asiatique, Corée, Taiwan et Hong Kong. Le taux de Shanghai inclut certaines surcharges tarifaires maritimes (BAF/FAF - EBS/EBA - CAF/YAS - PSS - WRS - PCS - SCS/SCF/PTF/PCC), mais pas les THC.

En revanche, les volumes des importations aux Etats-Unis ont progressé en glissement annuel au cours du premier trimestre, ce qui a permis une stabilisation des taux de fret sur les lignes à destination de l'Amérique du Nord. Sur la grande route maritime à destination de la côte Ouest américaine, ils ont atteint un niveau 1 608 \$ par EQP⁸ à la fin du mois de mars. Depuis lors, ils se sont appréciés de 8%. Une évolution similaire a été constatée pour les conteneurs entre Shanghai et la côte Est américaine.

Concernant le trafic intra-Asie, les liaisons plus courtes à destination de Singapour et de la Corée ont connu une croissance des taux de fret de 25-30% par rapport au niveau du début de l'année. Les trafics conteneurisés en mer de Chine orientale entre Shanghai et le Japon, ont connu une forte augmentation à partir de la semaine qui a suivi le tremblement de terre. Depuis, ils se sont stabilisés sur le niveau précédent le séisme à 312\$ par EVP.

Analyse des tendances observées

Après une période de reprise en 2010, en grande partie due à un effet de rattrapage d'après-crise et à la reconstitution des stocks, on constate un ralentissement général de la croissance de la demande qui s'est combiné avec un retour à la croissance des flottes et l'augmentation correlative de l'offre de transport. Les évolutions du Shanghai Containerized Freight Index de ces derniers mois illustrent l'existence d'un déséquilibre croissant entre une demande en baisse et une offre excédentaire.

Ainsi, le marché du transport conteneurisé a été largement façonné ces derniers mois par trois facteurs principaux :

- a) le reprise de la croissance de la capacité des flottes en lien avec un retour aux investissements massifs en nouvelles unités ;
- b) la poursuite de la tendance au gigantisme des navires et la tendance à la pérennisation du *slow steaming* ;
- c) l'augmentation de la piraterie.

a) L'augmentation de la capacité des flottes

En 2010, la flotte mondiale de porte-conteneurs a augmenté de +25% sur l'année et le 1^{er} semestre 2011 a permis de constater une poursuite de cette tendance. La fin de 2010 et le début de 2011 se sont caractérisés par les livraisons des commandes de navires écartées par les opérateurs au plus fort de la récession, mais aussi par une reprise des commandes encouragée par la croissance de la demande mondiale de transport conteneurisé en 2010. Selon Alphaliner, les compagnies maritimes ont commandé 1,6 million d'EVP de nouvelles constructions depuis juin 2010, venant se rajouter aux 1,4 millions d'EVP livrés sur la même période. Toujours selon Alphaliner, cette tendance devrait se traduire par un nouveau record de livraisons de porte-conteneurs en 2013 dépassant « les 2 MEVP, ce qui serait le plus haut niveau jamais atteint » (L'Antenne, 30/05/2011).

Ces évolutions représentent un retournement des stratégies des compagnies maritimes. Ces dernières, pendant la crise, avaient mis en place une série de mesures de rationalisation, afin d'adapter leurs flottes et leurs modes de fonctionnement au nouveau contexte économique : restructurations internes avec des réductions d'effectifs, désarmement de navires, suppression ou réorganisation de lignes, réduction des vitesses, exploitation de lignes en commun pour mutualiser les coûts et les risques.

Aujourd'hui, on observe, d'une part, une pérennisation de certaines pratiques, telles les réductions de vitesses (*slow steaming*), dans le but de prendre en compte une augmentation censée devenir durable des prix des soutes, et, d'autre part, un retour aux investissements massifs en navires qui avaient caractérisé la période d'avant la crise.

b) La poursuite de la tendance au gigantisme des navires

Le retour à l'investissement s'accompagne par une tendance à l'accroissement de la capacité moyenne des navires. Les porte-conteneurs de grande taille représentent un pourcentage croissant des

⁸ Equivalent Quarante Pieds (EQP), en anglais Forty Equivalent Unit (FEU).

commandes. Selon BRS, un porte-conteneurs sur quatre commandés aujourd'hui est un ultra large containers ship (ULCS) de plus de 12 000 EVP. Parmi ces commandes, Maersk attend pour 2013 dix navires de la classe "triple E"⁹, d'une capacité de 18 000 EVP chacun et il dispose d'une option pour vingt unités supplémentaires auprès des chantiers sud-coréens Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering pour des livraisons s'échelonnant entre 2014 et 2015. Fin juin 2011, l'armateur a décidé d'exercer une partie de l'option. L'armement a ainsi commandé 10 porte-conteneurs de la même capacité pour un montant de 1,85 milliard de dollars. Ces navires seront livrés entre 2014 et 2015. Pour l'instant, Maersk ne souhaite pas lever l'option sur les 10 navires restants, mais conserve cette possibilité jusqu'à décembre 2011, date limite prévue par le contrat signé avec DSME. La compagnie danoise compte placer ces géants sur les lignes Europe-Asie, sur lesquelles elle s'attend à un rebond de 5 à 8 % par an entre 2011 et 2015. Evergreen a passé commande de trente-cinq porte-conteneurs de 8.800 EVP. Quant à CMA CGM, cette compagnie a converti au cours du 1^{er} semestre ses commandes pour trois porte-conteneurs 13.000 en 16.000 EVP.

Ainsi, après une pause liée à la récession économique, la course au gigantisme reprend et elle est justifiée par les armateurs sur la base des gains environnementaux et des économies d'échelles que l'accroissement de la taille des navires permet d'obtenir.

En effet, les gains en termes de massification des flux devraient permettre d'atteindre, selon Maersk, une réduction des émissions de gaz à effet de serre de 50% pour chaque conteneur transporté sur la ligne Asie-Europe avec les nouveaux navires « triple E ». En outre, il faut souligner que cette tendance ne s'accompagne pas d'une remise en question de la politique de slow steaming adoptée par les armateurs depuis désormais deux ans. Les moteurs des nouveaux navires sont conçus pour être optimisés à des vitesses commerciales de trois nœuds inférieures à la vitesse moyenne d'avant la crise et pour atteindre une vitesse maximale de 23 nœuds, contre 25 pour les unités de la classe E.

Globalement, l'ensemble des stratégies des armateurs va donc dans le sens d'une recherche d'économies d'échelle accrues, ce qui est logique dès lors que l'on se place dans une optique d'augmentation durable des prix des carburants dû à des normes écologiques que l'on prévoit de plus en plus contraignantes et aux évolutions des prix sur le marché du pétrole. Or, de ce point de vue, les deux stratégies du retour à l'investissement en nouvelles unités, d'un part, et de la réduction des vitesses, d'autre part, se complètent dans la mesure où l'accroissement en nombre d'unités des flottes permet de réduire les vitesses sur les rotations, sans dégrader la qualité et la fréquence des services.

Cela n'empêche toutefois que l'augmentation des capacités opérationnelles des principales compagnies représente un risque pour le marché du transport conteneurisé. Selon Alphaliner, la tendance à l'investissement pourrait changer dans la deuxième partie de l'année : « *Les faibles taux de remplissage sur plusieurs routes majeures et le fait que les taux de fret soient insuffisants pour les compenser pourraient obliger les compagnies à retirer les capacités déployées* » (L'Antenne, 16/06/2011).

Au-delà du risque d'instabilité pour le marché dans son ensemble, il faut aussi souligner que ce mouvement à l'accroissement constant des capacités sur les lignes conteneurisées s'est fait au détriment des petits transporteurs. Dans un secteur caractérisé par une concentration très élevée, les opérateurs de niche ont été obligés de réduire leurs services ou de se retirer de certains marchés. Au cours de la dernière année, l'index de concentration (Herfindahl index) a atteint son niveau record dans le secteur du transport conteneurisé (6,2%, contre 3,6% en 2000). Désormais, les 20 premiers transporteurs mondiaux contrôlent 84% de la capacité globale du secteur, ce qui correspond au plus haut dans l'histoire de la ligne régulière. Les faillites récentes des compagnies start-up The Containership Company (TCC) et Yanghai Shipping Co. (YSC) témoignent de la difficulté pour les nouvelles compagnies de rentrer sur le marché.

c) L'impact de la piraterie sur les compagnies maritimes

En ce qui concerne le transport conteneurisé, la piraterie a eu un impact en termes

⁹ La notion de "Triple E" correspond à "Economies of Scale" (économies d'échelle), "Energy Efficiency" (efficacité au plan énergétique) et "Environmentally Improved" (qualités environnementales améliorées).

d'augmentation des coûts de navigation qui est lié non seulement à l'augmentation des coûts d'assurance et de protection des équipages, mais aussi à une croissance accrue des consommations de carburant. En effet, si les attaques au large des côtes somaliennes concernent principalement les transports lents (vracs solides et liquides), les porte-conteneurs qui traversent ces zones sont obligés d'augmenter leurs vitesses, afin de réduire les risques d'attaques, et cela sur des distances de plus en plus longues. En effet, comme il a été souligné par le directeur des opérations de Maersk lors de la dernière conférence sur la lutte anti-piraterie à Dubaï « ces six derniers mois, la zone de piraterie de l'océan Indien a presque quadruplé. Alors qu'à une époque, la zone dangereuse était limitée à 600 milles de la côte de l'Est de l'Afrique, elle atteint désormais l'Inde ». Cela a bien évidemment un impact en termes d'augmentation des consommations et des coûts pour les compagnies, mais aussi – d'un point de vue global – d'augmentation des émissions de CO₂.

Selon Maersk, entre les primes d'assurance, le déroutement des navires et le prix des soutes, les surcoûts liés à la piraterie vont atteindre 200 millions de dollars par an, ce qui correspond à un doublement des charges liées à la piraterie entre 2011 et 2012. La compagnie a annoncé en mai 2011 l'augmentation de la surcharge piraterie sur le transport des conteneurs qui transitent dans le golfe d'Aden et l'océan Indien. Celle-ci est ainsi passée, pour un conteneur de 40 pieds, d'une fourchette de 100-400 dollars à une fourchette de 200-500 dollars.

La situation des compagnies françaises

a) CMA CGM

Après la période de crise de 2009, où la compagnie a enregistré une baisse de 30% de son chiffre d'affaires, avec une perte de 500 M€, l'année 2010 a marqué une amélioration de la situation économique-financière du groupe qui a pu bénéficier des effets cumulés de la reprise des échanges mondiaux et des mesures de rationalisation prises auparavant. En 2010, CMA CGM a enregistré des niveaux d'activité records sur les lignes Asie-Europe et l'intra-Asie, mais également sur les lignes Asie-Etats Unis qui désormais ont retrouvé leur niveau d'avant crise. Ainsi, les résultats économiques de 2010 ont été largement positifs. Le chiffre d'affaires a atteint 14,3 milliards de dollars, soit 36% de mieux qu'en 2009, sans pour autant retrouver le niveau de 2008 (15,1 milliards de dollars).

Pendant la période de récession économique, la stratégie adoptée par CMA CGM a reposé sur plusieurs actions de rationalisation : rationalisation de la flotte, des services et des coûts opérationnels avec la suppression de 30 services sur 200 dès 2009 et les réductions systématiques de vitesse d'exploitation des navires (slow steaming). Parallèlement, la compagnie a mis en place un programme de restructuration financière qui s'est conclu avec l'entrée d'un nouvel actionnaire au capital du groupe (le groupe Yildirim qui a pris 20% du capital de CMA CGM le 26/11/2010).

Mais, à partir du 2^{ème} semestre 2010, l'armateur a commencé à recevoir des navires et à passer des nouvelles commandes. La flotte a ainsi dépassé fin 2010 son record historique avec plus de 400 navires (en 2010, CMA CGM a pris livraison de 20 nouveaux porte-conteneurs, dont 12 en propriété). Plus encore qu'en nombre d'unités, la flotte de CMA CGM croît en termes de capacité. L'opérateur est concerné par la tendance au gigantisme des navires qui caractérise l'ensemble du secteur. En mai 2011, la compagnie a décidé de convertir ses commandes pour trois porte-conteneurs 13.000 en 16.000 EVP. Toutefois, à la différence de MAERSK, CMA CGM a annoncé qu'il n'envisageait pas d'investir dans les nouveaux porte-conteneurs géants de plus de 18.000 EVP.

Cette augmentation du nombre des unités exploitées s'accompagne d'une poursuite de la stratégie de slow steaming. Toutefois, la croissance de la flotte risque de rendre la compagnie plus vulnérable face à un éventuel nouveau retournement du marché. Il faudra voir, donc, dans les mois à venir quel sera l'impact de cette reprise généralisée, commune à tous les grands armements, de la course à la capacité. Pour l'heure, en réponse à l'érosion des taux de fret que connaît actuellement le marché Asie-Europe, le groupe a décidé de mettre en place un nouveau programme de restauration des taux de fret et surcharges sur certains de ses services à compter du 1^{er} juillet. Une augmentation de 275 \$/EVP sera

applicable sur toutes les marchandises transportées depuis l'Asie vers l'Europe du Nord.

b) MARFRET

Si les grands armements misent sur la poursuite de la croissance, d'autres acteurs adoptent des stratégies plus prudentes. C'est le cas par exemple de MARFRET, un autre opérateur français présent sur le marché du transport conteneurisé.

Aux côtés des géants du transport maritime, MARFRET opte pour une stratégie de *small global carrier*, nouant des alliances avec d'autres armements afin d'améliorer sa couverture et la fréquence des services. Cette stratégie lui a évité d'être trop concerné par la chute des taux de fret ayant frappé la plupart des armements durant la crise économique. La flotte comprend aujourd'hui huit navires en propriété. Les achats d'espaces sur les navires d'autres flottes lui permettent d'embarquer ses marchandises sur plus de 30 navires. Avec 100 000 conteneurs transportés par an, Marfret évite les « autoroutes » Est-Ouest pour se concentrer sur des lignes Nord-Sud.

c) MAERSK MARITIME

Fin mai 2011, Maersk Maritime, la filiale française de Maersk Line, a annoncé qu'elle fermera ses portes en septembre prochain. Cette décision fait suite à l'annonce du prochain dévillonnage du MAERSK GARONNE, le dernier porte-conteneurs de la compagnie immatriculé au RIF. Ce navire va rejoindre le pavillon bis danois, comme avait fait le MAERSK GIRONDE en début d'année. Les 25 employés et navigants de la compagnie ont quasiment tous retrouvé du travail, notamment chez CMA CGM.

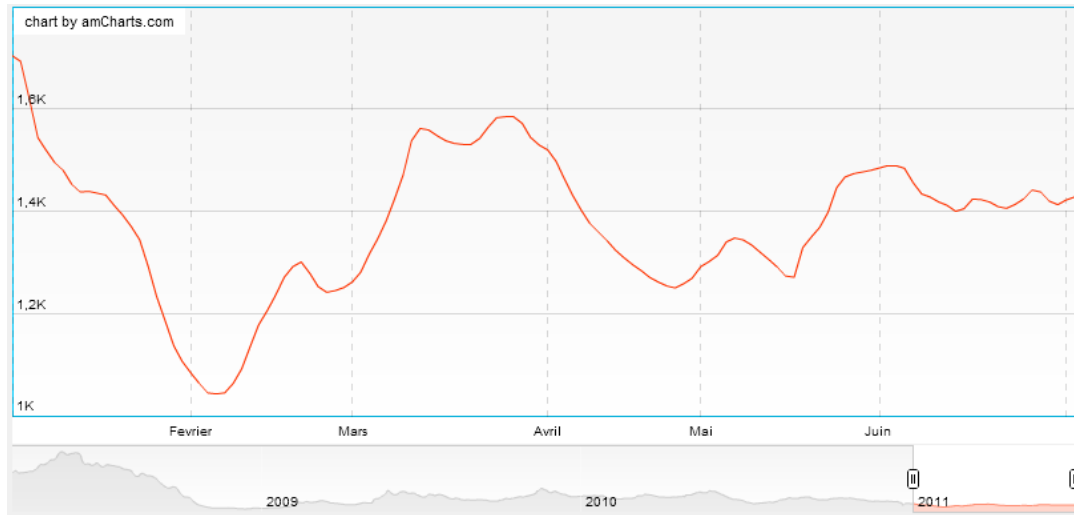
2.2 Transport de vrac secs

Le Baltic Dry Index (BDI) mesure les prix du transport maritime en vrac des matières sèches (minerais, charbon, métaux, céréales) en pondérant les échanges sur 24 routes maritimes qui relient les pays producteurs (Brésil, Afrique du Sud, Australie) aux pays importateurs (Europe, Extrême Orient). Il est souvent considéré comme un pré-indicateur économique de la croissance ou de la décroissance mondiale, sa portée dépassant largement le secteur du fret. Dès lors que les taux de fret augmentent (hausse de l'indice BDI), cela signifie qu'on est en présence d'une reprise de la demande de transport de matières premières et, par conséquent, que la production industrielle est sur le point de reprendre.

Au cours du 1^{er} semestre 2011, l'indice BDI s'est stabilisé entre 1250 et 1400 points, après un plus bas début février à proximité des 1000 points. La baisse observée à partir du deuxième semestre 2010 s'est donc arrêtée en première partie de 2011.

Derrière cette légère progression se cachent néanmoins des disparités par catégorie de navires. Ainsi, si l'on observe dans le détail les composants de cet indice, on constate que la reprise ne concerne que les tarifs des navires de grandes tailles (Capesizes). En revanche, le prix de la route des céréales (Baltic Panamax Index) continue de baisser. La hausse sensible de la catégorie des Capesize est ainsi compensée par une forte baisse pour les navires de tailles inférieures : le Baltic Panamax Index (BPI) a reculé début juillet à son plus bas niveau depuis début mai. En l'espace de deux semaines, il a perdu 17 %, ce qui s'explique par la surcapacité chronique des navires disponibles sur le marché, en particulier sur le bassin Atlantique. Comme le constate l'agent maritime Fearnleys, « *les propriétaires de navires sont de plus en plus réticents à quitter l'Atlantique pour d'autres bassins, et cela accroît la pression sur les prix* ».

Fig. 6 – Évolution du Baltic Dry Index au cours du 1^{er} semestre 2011



Concernant la progression sur les marchés des Capesizes, est-ce que l'on doit interpréter les dernières évolutions du BDI comme le signe d'un retour à la croissance ?

Les analystes financiers considèrent qu'un retour du BDI à des valeurs autour de 1600 points permettrait d'anticiper une reprise de l'activité économique mondiale. Toutefois, il ne faut pas oublier que les livraisons de nouvelles unités dans les mois à venir vont accroître sensiblement la capacité offerte sur le marché du vrac sec et exercer, par conséquent, une pression à la baisse sur les taux de fret. En particulier, sur la route Brésil-Chine, une des principales lignes – avec la ligne Australie-Asie de l'est – du commerce de minerai de fer mondial, le géant minier brésilien Vale va recevoir, d'ici 2013, 41 VLOC¹⁰, sur un marché où l'offre de navires est déjà supérieure à la demande. Ce choix ne constitue pas un cas isolé. Récemment nombre de grands affréteurs (tel, par exemple, Cargill) ont décidé de devenir propriétaires de navires, dans le but d'augmenter leur contrôle sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et de convertir les coûts variables en coûts fixes. Par conséquent, la demande de vraquiers est probablement destinée à baisser dans les années à venir, sans relation avec l'évolution des échanges sur les marchés des matières premières. Dans une telle perspective, la capacité d'anticipation du BDI de la croissance ou de la décroissance mondiale est censée se réduire.

Il faut considérer qu'à ces évolutions internes propres au marché du vrac s'ajoutent en outre plusieurs autres facteurs exogènes, censés freiner la croissance du secteur dans prochain mois, à savoir les resserrements monétaires en Chine ou les inquiétudes de l'endettement dans la zone Euro et aux États-Unis. On peut donc s'attendre à un ralentissement de la progression constatée ces derniers mois sur le marché des grands vraquiers.

Le secteur du transport de vracs secs en France

Le marché français du vrac sec a été dominé pendant plusieurs années par deux compagnies : BOURBON, avec sa vrac filiale Sétaf-Saget, et LDA, avec sa filiale Cetragpa.

Toutefois, Bourbon a annoncé à l'automne 2010 son retrait du marché et la vente de sa flotte, afin de pouvoir se concentrer sur le secteur des services offshore. Les 16 vraquiers de la filiale Sétaf-Saget, dont 2 en construction, ont été vendus au groupe Genco Shipping de New York. La filiale a été vendue fin 2010, après 14 ans dans le groupe BOURBON, à Jean-Louis Bottaro, son fondateur en 1968. Sétaf-Saget poursuit son activité avec une vingtaine de navires affrétés et envisage de revenir à

¹⁰ VLOC est l'acronyme de Very Large Ore Carrier, soit « Très grand minéralier ».

l'armement en propriété en 2012 avec 3 navires Supramax de 63 000 tpl (selon SeaWeb, sous pavillon panaméen).

La tendance au retour à l'investissement en navires, qui caractérise la plupart des armateurs sur tous les segments d'activité du transport maritime, a également concerné la stratégie de Louis Dreyfus Armateur, opérateur ayant toujours adopté une stratégie prudente d'investissement en navires. La compagnie a annoncé, au cours du 1^{er} semestre 2011, avoir commandé huit vraquiers aux chantiers chinois China Shipbuilding Industry corporation, dans l'objectif de reconstituer sa flotte d'avant 2008, lorsqu'il disposait d'une quinzaine de vraquiers en propriété contre seulement 2 unités fin 2010 (les Pierre LD et Jean LD, armés sous pavillon français). La commande concerne quatre grands navires Capesize et quatre plus petits Handymax. Les chantiers devront livrer les navires entre 2013 et 2014. Au-delà de la flotte en propriété, Cetrappa, exploite une trentaine de navires de type Panamax, Capesize, Supramax et Handymax. Elle dispose en outre de contrats d'affrètement longs avec options d'achat sur une petite dizaine de vraquiers, dont trois Capesizes.

L'armateur mise sur une reprise du marché à partir de 2013. D'après ses analyses, l'augmentation de la demande, particulièrement en Chine, devrait permettre progressivement d'absorber la surcapacité de la flotte mondiale. Selon LDA, le marché sera encore caractérisé par une situation de surcapacité dans les deux années à venir, mais l'excès d'offre devrait être peu à peu absorbé par la demande jusqu'à un retour à l'équilibre vers 2013.

Le marché du transport de vrac secs français a vu une nouvelle entrée au 1^{er} semestre 2011, avec l'annonce en mars du groupe gazier GDFSuez de l'affrètement du vraquier panaméen GDF SUEZ GHENT.

2.3 Transport pétrolier et de gaz

Après la crise, les tarifs du fret pétrolier ont reculé à partir de l'été 2010, mais la remontée des taux en fin d'année a été brève et conjoncturelle (essentiellement liée à la vague de froid en Europe et Amérique du Nord) et les tarifs pétroliers ont repris leur chute au cours des premières semaines de 2011. Le premier semestre 2011 s'est caractérisé par une nouvelle augmentation des taux entre février-mars et une nouvelle chute à partir de mi-mars. Tant le Baltic Dirty Tanker Index que le Baltic Clean Tanker Index sont loin des niveaux précédents la crise.

Fig. 7 – Évolution du Baltic Dirty Tanker (---) et du Baltic Clean Tanker Index (---) au cours du 1^{er} semestre 2011



Ces tendances sont en relation avec la situation de surcapacité endémique qui caractérise le secteur, notamment sur le marché des Very Large Crude Carriers (VLCC). En 2010, 50 nouvelles commandes de VLCC ont été enregistrées, contre seulement 19 en 2009. Ces nouvelles commandes ont accru la pression sur un marché déjà excédentaire du côté de l'offre de transport. Actuellement, la flotte mondiale de VLCC compte 548 unités et 179 en commande (BIMCO, 2011). Entre 2009 et 2010, 55 nouvelles unités sont entrées en flotte et la même quantité est attendue sur le marché en 2011.

Toutefois, le tonnage global du carnet des commandes baisse. L'année dernière, le carnet des navires pétroliers atteignait 132 millions de tonnes en port en lourd, contre 118 en 2011. Ce ralentissement se traduit par une évolution des nouveaux contrats moins dynamique par rapport à celle des livraisons. Il s'agit d'un constat positif dans le contexte actuel, mais qui est néanmoins compensé par les prévisions relatives aux évolutions de la demande de pétrole. En effet, les prévisions de court et de moyen terme sur les marchés du pétrole brut et des produits pétroliers sont mornes¹¹. L'économie mondiale traverse encore une phase incertaine. L'instabilité politique en Afrique du Nord et au Moyen Orient a un impact lourd sur les évolutions du prix du pétrole qui pèse sur la reprise de la croissance économique. Du côté de l'offre de pétrole, en outre, les mois à venir seront caractérisés par un marché peu dynamique. Mi-juin, les ministres du pétrole de l'OPEP, qui représente 40 % de l'offre mondiale, n'ont pas réussi à s'entendre sur un relèvement de leurs quotas de production. Ils devraient rester inchangés jusqu'à la prochaine réunion du cartel prévue en décembre 2011.

Face à ce contexte, la capacité du marché du transport pétrolier à absorber ou moins l'entrée massive en flotte de nouvelles unités dans les mois prochains dépendra surtout des évolutions de la demande.

Le secteur du transport de vracs liquides en France

Les compagnies leaders en France dans le secteur du transport pétrolier sont :

- MAERSK Tankers France, principal armateur français de transport de produits raffinés, avec une flotte de 13 navires, dont 9 sous pavillon français (RIF)
- SEA-TANKERS, compagnie née de la fusion des deux compagnies françaises Fouquet Sacop et Pétromarine, sous contrôle du groupe logistique belge SeaInvest. Il s'agit du second armateur en port en lourd (302 000 tpl), mais du premier en nombre d'unités. Sea-Tankers contrôle, en effet, une flotte de 28 transporteurs de produits raffinés dans une gamme de petit et moyen tonnage (de 1600 à 19 000 tpl). Ses navires arborent quatre pavillons : le français (16 unités), le belge (5), le luxembourgeois (5) et celui de Saint-Vincent (2).
- SOCATRA, seule compagnie à capital entièrement français, non contrôlée par un groupe étranger. La Socatra vient de renforcer sensiblement sa flotte : de 11 navires en 2010, la compagnie est passée à 14 unités aujourd'hui avec la mise en service entre mars et avril des quatre premiers de six tankers de 37 000 tpl commandés aux chantiers coréens Hyundai Mipo. En outre, Socatra doit encore recevoir 4 navires de 7530 tpl en construction en Chine.
- EURONAV, qui arme 7 navires sous pavillon français (RIF), pour une capacité globale 2,13 millions de tpl et une jauge brute de 1,15 UMS.

¹¹ Les prévisions pour la consommation mondiale de pétrole sont à la hausse (de 87,9 millions de baril/jour en 2010 à 89,2 en 2011, selon l'International Energy Agency), mais elle ne seront pas suffisantes à absorber les programmes de nouvelles constructions. En effet, la demande est fragile, essentiellement affectée par le haut niveau des prix. Après avoir revu ses prévisions à la baisse en mai 2011, l'IEA projette une croissance limitée à 1,5% en 2011, contre 3,3% en 2010. Cela se traduit dans une prévision de croissance de 3,2% pour le transport de pétrole brut et de 3,1% pour le transport de produits raffinés.

- V.SHIPS
- BW Maritime (France) SAS, filiale française du groupe BW spécialisée dans le transport de vrac liquide et solide et dans l'offshore pétrolier.

La flotte de transporteurs de produits pétroliers raffinés appartenant à des armateurs établis en France compte actuellement 62 navires totalisant un port en lourd de 1,25 MT. Cette flotte est composée en majorité (41 navires sur 62) de tankers de moyenne et petite taille. La mise en service récente de 4 navires de 37 000 tpl par la Socatra a renforcé les tailles handysize et medium range sur les traversées intercontinentales.

Aujourd'hui, le secteur des armements pétroliers est le secteur le plus problématique 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 tonnage. Actuellement, l'application de la loi de 1992 prévoit, en effet, que tout propriétaire d'une unité de raffinage de pétrole brut installée en France doit disposer d'une capacité de transport maritime sous pavillon français proportionnelle aux quantités de pétrole brut entrant dans cette usine. Or, la crise financière a fortement impacté les compagnies pétrolières et la rentabilité du secteur du raffinage s'est effondrée depuis. La rentabilité du secteur du raffinage est particulièrement problématique en Europe, où la consommation de produits pétroliers est orientée à la baisse et certaines raffineries sont vieillissantes. Ici, le double effet d'une augmentation des capacités de production des raffineries et d'une baisse des consommations a conduit à une situation excédentaire conséquente et durable. En outre, sous l'effet de la relocalisation dans les pays producteurs, l'activité de raffinage diminue en France, avec un impact lourd sur le secteur du transport de pétrole brut et sur l'armement national. Deux ans après la crise, les armateurs français de produits raffinés souffrent toujours d'une rentabilité problématique.

Ce contexte morose pour le raffinage avait déjà conduit le groupe TOTAL à lancer en 2009 un plan de suppressions de postes (250 suppressions sans licenciement) et à fermer en 2010 la raffinerie des Flandres (380 salariés et autant de sous-traitants), près de Dunkerque. Après la fermeture de Dunkerque, qui avait suscité des critiques à l'égard du pétrolier, Total s'était engagé à ne pas fermer et à ne pas vendre de raffinerie en France d'ici 2015. Toutefois, le groupe a mis en place un programme de restructuration de la branche via un plan de départs volontaires étalé sur plusieurs années à partir de 2011. Ce plan concernera une centaine de personnes par an jusqu'en 2017, soit 600 salariés au total.

Du point de vue du pavillon français, il existe en outre un risque de sortie de flotte pour ces navires qui, suite aux fusions avec des groupes étrangers, pourraient partir rejoindre les registres des sociétés mères. Sur ce point, il faut en effet considérer que les deux plus grandes compagnies, Maersk Tanker France et Sea-Tankers, sont contrôlées par des intérêts étrangers (danois et belge). Elles cumulent, avec leurs 41 navires, 68% du tonnage en port en lourd de la flotte française de transport de produits raffinés. Cela signifie que seulement 32% du tonnage (21 navires) appartiennent à des capitaux français. Or, chez Maersk Tankers France, on évalue à 1500\$ par navire et par jour le surcoût du RIF par rapport à un pavillon européen, pour des navires qui valent sur le marché entre 11 000 et 12 000\$/jour. Le risque de changement de pavillon est donc réel.

Le secteur est également concerné par l'arrivée à échéance dans les années à venir de l'obligation de pavillon pour les navires achetés par le biais de GIE fiscaux. La flotte de Sea Tankers compte 28 navires dont 16 sous pavillon français. Les échéances de fin d'obligation de pavillon pour sa flotte s'échelonnent d'ici à 2015.

[Le transport de gaz liquéfiés en France](#)

Dans le domaine du transport de gaz liquéfiés, la France dispose de deux grands armateurs de niveau mondial : GDF Suez, en ce qui concerne le transport de gaz naturel (GNL), et Geogas pour le gaz de pétrole (GPL).

GDFSuez dispose d'une flotte de 18 méthaniers en propriété ou affrétés, ce qui le place parmi les premiers armateurs de GNL au monde (avec Mitsui, NYK, K Line, Shell et Misc). GDFSuez est propriétaire à 100% de 3 navires sous pavillon français, dont le Tellier qui devrait sortir de flotte à l'été 2011, et d'un navire sous pavillon norvégien. Les 3 navires français sont armés par Gazocéan, filiale de GDFSuez à 80% et de NYK à 20%.

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 roulier et de passagers

En 2010, on a constaté une situation de surplus généralisé du tonnage dans le secteur du roulier, avec des différences en fonction de la zone géographique considérée et de la catégorie de navires prise en compte. Les taux d'affrètement ont subi en moyenne une baisse de 15 % sur l'année. Selon le rapport annuel BRS, 2011 se caractérise par de nombreuses incertitudes, car la reprise ne devrait pas être suffisante pour résorber une capacité restant excédentaire. En effet, le courtier français reste sceptique quant aux capacités des pays les plus industrialisés d'Europe, où l'activité des navires rouliers continue de se concentrer, à « *renouer avec une croissance suffisante cette année pour espérer un retour vers un marché d'affrètement à l'équilibre* ».

En France métropolitaine, ce secteur du shipping est le plus important du point de vue économique, de l'emploi et de l'aménagement du territoire. Or, ce marché décroît depuis plusieurs années sur tous les segments, face à la concurrence du mode aérien à bas coût, du lien fixe sur le trafic transmanche et des autres compagnies exploitant des navires sous pavillons tiers, fussent-ils communautaires. Dans le secteur de l'industrie maritime française, la conjoncture économique semble ainsi particulièrement négative pour les compagnies maritimes faisant du transport de passagers et/ou opérant sur des traversées maritimes de courte distance.

Les deux marchés les plus importants dans ce domaine sont celui de la desserte maritime de la Corse et celui de la desserte transmanche. Sur ces deux segments le nombre de compagnies exploitant des navires battant pavillon tiers (LD Lines sur le transmanche, Corsica Ferries sur la Corse) s'accroît. La crise économique de ces dernières années a aggravé ces tendances en accélérant, en ce qui concerne le secteur transmanche, la réduction de la demande. Par conséquent, les principales compagnies françaises opérant dans ce secteur avec des navires au 1^{er} registre métropolitain, la SNCM sur la desserte de la Corse et Brittany Ferries et SeaFrance sur la desserte transmanche, traversent une période de bouleversement économique, qui pourrait avoir un lourd impact sur l'emploi national de marins.

2.4.1 Les liaisons transmanche

Au cours de 2010, les trafics du tunnel sous la Manche ont repris leur croissance, alors que le trafic maritime a traversé une période difficile. Au-delà de la concurrence avec les autres modes de transport, les compagnies maritimes opérant sur ce secteur ont subi des fréquents ajustements de marché liés aux évolutions de la situation économique britannique et irlandaise en 2010. Les premiers mois de 2011 n'ont pas enregistré de retour à la croissance. Tous les opérateurs présents sur les liaisons transmanche subissent les impacts de la mauvaise situation économique britannique et de la baisse du pouvoir d'achat des touristes britanniques (85 % de la clientèle de Brittany Ferries) due à la chute importante de la livre sterling : SeaFrance est en phase de redressement judiciaire, P&O Ferries de licenciements, LD Lines a supprimé la ligne Douvres/Boulogne-sur-Mer et Brittany Ferries connaît des résultats contrastés selon les services.

a) Sea France

SeaFrance, filiale de la SNCF, assure une liaison Calais-Douvres sur laquelle elle mettait en ligne sept navires jusqu'en 2007. En 2009, sa flotte a été réduite à quatre navires battant pavillon français (dont un fréteur) pour 30 rotations quotidiennes. En juin 2011, la compagnie a décidé de supprimer un navire sur les quatre assurant sa liaison transmanche. Quelques semaines plus tôt elle avait annoncé qu'elle était en cours de négociation pour vendre les deux ferries CEZANNE et RENOIR). La compagnie se dirigerait donc vers un nouveau plan social, un an après le lancement d'une lourde restructuration.

Les graves difficultés financières ont conduit l'armement à recourir à un plan social qui a été à l'origine d'importants mouvements de grève en 2010. Après les pertes des premiers mois de 2010, le Conseil de surveillance a décidé, pour éviter la cessation de paiement et la liquidation, de saisir le Tribunal de commerce de Paris qui a placé l'entreprise en procédure de sauvegarde (avril 2010). A l'issue de cet épisode, la direction a proposé début juin 2010 un plan de restructuration (le nouvel plan industriel, NPI) prévoyant 725 suppressions de poste. Les salariés de la compagnie ont approuvé à la quasi-unanimité (94%) le plan de restructuration et de refinancement soumis à Bruxelles par la direction lors du referendum du 14 avril 2010.

A l'issue des départs enregistrés ces derniers mois (740 licenciements économiques), l'effectif de SeaFrance est aujourd'hui inférieur à 1000 salariés. En tout, 927 personnes travaillent encore pour la compagnie, l'objectif du plan de sauvegarde de l'emploi étant de réduire le nombre de postes à 873. Outre les suppressions de postes, le nouveau plan prévoit une réorganisation du travail, la refonte de l'offre commerciale et une recapitalisation.

SeaFrance a été placée en redressement judiciaire le 30 juin 2010, mais les procédures de cession menées par les administrateurs judiciaires et la SNCF ont échoué. SeaFrance n'a toujours pas trouvé de repreneur, la SNCF, maison-mère de la compagnie, n'ayant pas jugé acceptables les dossiers déposés par les candidats. La compagnie a obtenu en décembre 2010 une première prolongation de la période d'observation de six mois (jusqu'au 28 avril 2011). Elle a ensuite obtenu une deuxième prolongation jusqu'au 27 octobre 2011. Entretemps, la nouvelle recapitalisation proposée par la SNCF en avril 2011 (après une première recapitalisation en août 2010 de 50 M€), portant sur une somme de 223 M€ et conditionnée par l'application du NPI, attend toujours l'approbation de la Commission européenne. Si la recapitalisation ne devait pas être acceptée, l'armement se retrouverait en très grande difficulté avec la menace d'une liquidation judiciaire.

b) Brittany Ferries

Brittany-ferries exploite 9 lignes régulières fret et passagers. Elle dessert l'Angleterre (détroit) et l'Irlande à partir de la France ainsi que l'Espagne à partir de l'Angleterre. L'armement arme une flotte composée 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.

Face à une évolution délicate des trafics en Manche, la stratégie de développement de la compagnie repose désormais sur le développement des deux marchés irlandais et espagnol. Le marché passagers vers l'Irlande a apporté du dynamisme (+ 21,4 %) à la compagnie sur les premiers mois de 2011. En même temps, l'affectation à temps complet du CAP FINISTERE sur Bilbao et Santander, en complément du PONT-AVEN et du fréteur COTENTIN, témoigne de l'engagement de la compagnie bretonne vers le marché espagnol. Ces trois navires sont affectés à l'Espagne, assurant 7 rotations par semaine depuis l'Angleterre. Le 28 mars 2011, une nouvelle ligne entre Portsmouth et Bilbao a été ouverte, permettant de rallier avec le navire CAP FINISTERE le Pays-Basque trois fois par semaine. A cela s'ajoutent les deux allers-retours réalisés par le PONT AVEN et les deux rotations du fréteur COTENTIN. L'an dernier, déjà, la compagnie avait connu une forte augmentation de trafic vers l'Espagne, soit 221.257 passagers contre 165.819 l'année précédente (+33.4%). Avec le positionnement du nouveau CAP FINISTERE, 100.000 passagers supplémentaires sont attendus sur les 9 prochains mois. A cela s'ajoute un objectif d'environ 7.000 camions, ce qui permettrait à Brittany Ferries de

transporter 25.000 pièces de fret entre la France, la Grande-Bretagne et l'Espagne. Ce développement de l'activité fret permettrait de compenser les difficultés du marché transmanche, l'autoroute de la mer de Brittany Ferries présentant l'avantage, par rapport à certains de ses concurrents, de fonctionner avec un « fond de cale » constitué de passagers.

2.4.2 La desserte maritime de la Corse : organisation actuelle et perspectives d'évolution

Le principe de la continuité territoriale a été institué par un comité interministériel du 10 décembre 1975 pour atténuer les contraintes de l'insularité. L'organisation de la desserte maritime de la Corse relève de la compétence de la Collectivité territoriale de Corse (CTC) en application de la loi du 13 mai 1991.

Le dispositif de la continuité territoriale repose sur une délégation de service public (DSP) portant sur le port de Marseille et l'ensemble des ports corses. Un dispositif d'aide individuelle à caractère social pour certaines catégories de passagers complète la DSP pour les lignes entre Toulon, Nice et la Corse. Sur ces liaisons, le système est soumis à des obligations de service légères et à des tarifs maxima pour les passagers « sociaux ». Les DSP et l'aide sociale sont deux dispositifs distincts.

La SNCM et la CMN sont les titulaires de la DSP jusqu'au 31 décembre 2013 et mettent en ligne 7 cargos-mixte renforcés pour les périodes de pointe par 2 car-ferries. Corsica Ferries (CFF) dessert également l'île à partir de Toulon et de Nice avec des navires battant pavillon italien (un quatrième opérateur est arrivé en 2010, Moby Lines, mais il a abandonné le marché en mars 2011).

a) La révision du dispositif de continuité territoriale

Le 26 novembre 2010, l'Assemblée territoriale de Corse (ATC) a ouvert le débat sur la question de la nouvelle architecture de la continuité territoriale de l'île, qui bénéficie actuellement d'une enveloppe annuelle de 187 M€, dont 120 consacrés aux transports maritimes. L'Office des transports corse (OTC) est en train de lancer une étude sur les deux dispositifs de la continuité territoriale (mai 2011) – DSP et aide sociale – qui sera remise après l'été 2011. Un nouveau débat devant l'Assemblée Territoriale de Corse (ATC) pourrait avoir lieu à l'issue de cette analyse. Actuellement, plusieurs options sont examinées dans l'objectif de parvenir à réduire le déficit de la Collectivité, parmi lesquelles :

- suppression/limitation du mécanisme de l'aide sociale au passager (économie de 16 M€ pour la Collectivité);
- suppression/réduction du service complémentaire (économie de 30 M€);
- extension du périmètre de la DSP aux liaisons entre la Corse et le port de Toulon.

L'actualité risque d'accélérer le calendrier initialement prévu. En effet, tant Véolia (actionnaire principal de la SNCM) que la CMN indiquent ne plus pouvoir aller jusqu'au 31 décembre 2013 avec une DSP dont l'équilibre a été profondément mis à mal ces derniers mois, notamment du fait de la hausse du prix des soutes.

La Collectivité territoriale corse pourrait avoir également intérêt, de son côté, à voir la DSP dénoncée avant son terme, les pertes à venir du fait de cette seule DSP maritime étant appelées à connaître une augmentation exponentielle.

La situation de la SNCM

Au 1^{er} janvier 2011, la flotte de la SNCM s'élevait à 10 navires, dont 4 cargos mixtes, 5 ferries et un navire à grand vitesse. Fin 2007, la compagnie comptait un effectif de 2140 salariés, dont 1477 navigants et 663 sédentaires. À l'issue du plan de sauvegarde de l'emploi de 2008 et des départs de 2009, l'effectif total s'élève désormais à 1867 employés, dont 1317 navigants et 550 sédentaires, selon le Rapport de Gestion 2010.

Globalement, la compagnie reste le premier employeur de Corse dans le domaine des transports. En 2010, elle a employé 677 salariés résidant en Corse, dont 542 marins et 135 sédentaires, pour une

masse salariale versée dans la région s'élevant à 19,6 M€. Ces chiffres se situent légèrement en retrait par rapport à 2009 (725 salariés pour 19,9 M€). Plus globalement, l'impact économique direct en Corse de la SNCM a représenté 40,9 M€, en hausse selon la compagnie par rapport à 2009 (36,6 M€).

La situation financière de la compagnie ne cesse pas de se dégrader. Le chiffre d'affaires de 2009 (196,7 M€) était déjà en baisse de 10,3% par rapport à 2008 et il faut souligner que le résultat net de 2009 a été positif (17,7 M€) uniquement en raison de la cession des participations de la SNCM dans la CMN. Sans la plus-value résultant de cette cession, le résultat aurait été de -6,6 M€, contre +0,2 M€ l'année précédente.

Dans un contexte social toujours fragile doublé d'une concurrence accrue, la situation s'est aggravée au cours de 2010. Cette année a été rythmée par 9 arrêts de travail, pour un total de 4522 jours homme de grève. Ainsi, en 2010, 66 traversées ont été annulées pour causes de grève. Selon la compagnie, ces mouvements sont directement responsables de la perte de 2,2 M€ de résultat opérationnel. Au final, l'année 2010 s'est terminée avec un résultat net de -1,8M€. La cession du Monte Cinto (2,4 M€) et les dividendes issus de la cession des titres CMN n'ont pas permis de compenser complètement les 13 M€ de pertes opérationnelles. Le chiffre d'affaires 2010 s'établit à 189,4 M€, en diminution de -3,7% par rapport à l'année précédente.

Tableau 2 – Résultats économiques de la SNCM

	Résultat net	Chiffre d'affaires
2009	17,7 M€	196,7 M€
2010	-1,8M€	189,4 M€

Au 1^{er} semestre 2011, la situation ne s'est pas améliorée. Les pertes liées aux 47 jours de grève entre janvier et mars 2011 sont estimées par la direction à 13M€, auxquelles doivent s'ajouter 1,7 M€ liés aux événements politiques au Maghreb. Suite à la révolution tunisienne, la SNCM a connu une très forte baisse de son trafic maritime entre Marseille et la Tunisie, chuté de plus de 50% sur cette ligne, assurée jusqu'en juin par le ferry DANIELLE CASANOVA.

2.4.3 Autoroutes de la mer

Après dix mois d'exploitation, les chiffres affichés par LD Lines sur l'autoroute de la mer Montoir-Gijon sont encourageants. Le navire NORMAN ASTURIAS, qui effectue trois rotations hebdomadaires, affiche un taux de remplissage en progression : 64 équivalents camions par départ sur une capacité de 110. Les départs de Gijon du dimanche et du mardi sont remplis quasiment à 100%. La clientèle se répartit entre les routiers portugais (54%), espagnols (31%), français (11%) et d'autres nationalités (britanniques, irlandais, allemands, tchèques).

Le navire, opéré par Ave Line et affrété par LDLines depuis avril dernier, a remplacé le NORMAN BRIDGE qui effectuait les rotations depuis l'ouverture de la ligne en septembre 2010. Le NORMAN ASTURIAS est un Ropax, avec un linéaire de parking de 2250 mètres mais une capacité passagers accrue par rapport au NORMAN BRIDGE. La compagnie réfléchissait depuis quelques mois au développement de ses capacités sur cette ligne, et avait déjà envisagé de positionner un ferry, avant même l'ouverture de l'autoroute de la mer. L'objectif visé est non seulement d'assurer le transport de remorques mais aussi de capter le flux de touristes voyageant en été entre la France et l'Espagne, c'est-à-dire pendant une période traditionnellement creuse pour les transporteurs routiers.

La situation est plus problématique pour la ligne maritime Bayonne-Anvers. Lancée le 3 mars 2011, elle a été suspendue fin mai, pour cause de trafic insuffisant. La faute est notamment à la concurrence du transport ferroviaire avec la mise en service d'une ligne Bayonne-Lille, Lille-Anvers. Un nouveau service de feederling Bayonne-Rotterdam se profile néanmoins à court terme.

2.4.4 Le secteur de la croisière

La croisière est un marché en forte croissance en France et en Europe.

En Europe, en 2010, les retombées économiques de l'industrie de la croisière en Europe ont représenté 35,2 milliards d'euros et généré 307.000 emplois (niveau record, +54% par rapport à 2005). Le marché a poursuivi sa croissance l'an dernier, atteignant 5,5 millions de passagers, soit 9,3% de mieux qu'en 2009. Désormais, les Européens représentent 30% du marché mondial.

L'impact économique de la croisière concerne de très près la construction navale, l'essentiel des nouveaux paquebots étant construits en Europe. Sur la période 2011-2014, l'industrie investira 10,8 milliards d'euros dans 23 bateaux, pour une capacité globale de 60.630 passagers, constituant ainsi une importante source d'emplois.

En France, le marché de la croisière a atteint en 2009 le cap des 350.000 passagers, en hausse de +4% par rapport à 2008, malgré un contexte économique difficile. En 2010, le marché français a affiché une croissance record de 12%, avec 387.000 passagers. Sur les cinq dernières années, la croissance française a représenté une augmentation globale de +66%. Désormais, le marché français est le septième au niveau mondial et le quatrième en Europe. Même si ce marché reste dominé par les grandes compagnies mondiales – Costa Crociere et MSC – les opérateurs français ont une place importante dans les services haut de gamme : la Compagnie du Ponant, Croisimer, Croisière de France, Club Med.

La compagnie du Ponant a connu une croissance plus importante que la moyenne, de +30% en 2010, avec 13.500 passagers. Face à la forte croissance de la demande, les compagnies françaises envisagent des programmes ambitieux. En avril, le paquebot AUSTRAL a rejoint son sister-ship, le BOREAL, livré un an plus tôt à la compagnie du Ponant, dont la flotte s'élève ainsi à 5 navires. La flotte française compte globalement neuf navires pour 94.000 tonneaux et une capacité de 3000 passagers. Cette capacité sera portée à 3700 au printemps 2012, quand la compagnie Croisière de France remplacera son paquebot BLEU DE FRANCE (1158 pax) par l'HORIZON (1875 pax).

2.5 Le secteur de l'offshore pétrolier

Le secteur des services offshore est un marché d'avenir dans le panorama du shipping. L'exploitation en mer des ressources pétrolières représente actuellement environ le tiers de la production mondiale de pétrole (ISEMAR, 2010).

La France compte un acteur d'envergure mondiale dans ce secteur, le groupe BOURBON. La cession de Sétaf-Saget a donné à ce dernier des moyens d'investissement supplémentaires dans le secteur de l'offshore, qui lui permettront de renforcer une flotte déjà conséquente. Après une année 2010 marquée par une dynamique atone, BOURBON attend une reprise en 2011 et cherche à adapter sa flotte. Début 2011, celle-ci comprenait 407 navires. L'objectif du groupe est de parvenir à 600 unités et de s'affirmer en tant que leader mondial des services maritimes à l'offshore pétrolier.

Une deuxième compagnie française active l'offshore est Veolia Environnement Services, qui dispose d'une filiale maritime opérant aux États-Unis.

3. CONCLUSIONS

Le ralentissement de la reprise économique du secteur des transports maritimes, qu'on avait observé au cours du 2^{ème} semestre 2010, s'est confirmé sur cette première partie de l'année 2011 pour tous les marchés du shipping.

Ce ralentissement est en lien tout d'abord avec la phase de décélération de l'économie mondiale due à l'instabilité géopolitique au Moyen Orient, aux incertitudes concernant l'avenir de la zone euro et l'évolution du déficit américain, à l'évolution des cours des matières premières et du pétrole sous la pression des économies émergentes... Dans ce contexte, sur certains marchés la demande ne croît pas assez rapidement par rapport à la capacité de transport du shipping (secteur de la ligne régulière), alors que sur d'autres la production est insuffisante par rapport à la capacité (secteur pétrolier). Ainsi, le tassement de la croissance sur les marchés du shipping est souvent la conséquence d'un phénomène commun à tous les segments du shipping, c'est-à-dire la surcapacité des flottes.

À l'avenir, un élément clé pour stabiliser le rapport entre l'offre et la demande de transport et, par conséquent, les taux de fret, sera la réduction des commandes. Toutefois, sur le court terme, les marges d'action des armateurs sont réduites. Il en résulte que les opérateurs doivent s'attendre à une baisse de la rentabilité de leurs investissements, et cela dans un contexte où les coûts d'exploitation ne devraient pas cesser de croître sous le double effet du cours du pétrole et de l'explosion de la piraterie.

Un dernier élément aura un poids déterminant sur le bilan des opérateurs. Le coût des soutes est appelé à être durablement tiré vers le haut non seulement par le cours du pétrole, mais également par l'endurcissement des normes relatives aux émissions de polluants et à la composition des carburants marins. En particulier, l'entrée en vigueur en 2015 des nouvelles normes de l'annexe 6 de la Convention Marpol concernant la teneur en soufre des carburants marins dans les zones de contrôle d'émissions de soufre (SECA) aura un impact très lourd sur un secteur fragile comme celui du cabotage. Actuellement, son adaptation à ces normes est problématique tant du point de vue de la viabilité économique des entreprises (augmentation des coûts d'exploitation estimée à +40% par les opérateurs) que, plus globalement, des objectifs environnementaux poursuivis par les politiques de transport des pays européens (risque démontré d'un report modal de la mer vers la route dans certains secteurs). Le secteur est à la recherche de solutions technologiques viables, qui lui permettront de respecter les nouvelles normes tout en réduisant le coût à supporter.