

Analyse de la conjoncture économique : le transport maritime

1^{er} semestre 2013

Contacts :

Adam KAPELLA et Murielle MORVAN

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

Direction générale des Infrastructures, des Transports et de la Mer
Direction des Affaires maritimes / Mission de la Flotte de commerce

Tél. : 01 40 81 73 18 - Tél. : 01 40 81 73 22

Email : adam.kapella@developpement-durable.gouv.fr

murielle.morvan@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 de la Mer, est en charge de la promotion du développement du pavillon national, de l'encadrement des activités liées à la propriété et à l'exploitation des navires, du soutien à la flotte de commerce et de services.

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

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

Sommaire

Éditorial	7
1. Contexte global	9
1.1 Situation économique globale	9
1.2 Situation économique européenne et française	11
1.3 Situation économique globale du secteur du shipping	11
2. Éléments de conjoncture par secteur de transport	14
2.1 Transport de conteneurs	14
2.2 Transport de vrac secs	17
2.3 Transport pétrolier et de gaz	18
2.4 Transport maritime de courte distance	20
2.5 Les activités de service	23
3. Analyse des secteurs de l'assurance maritime et du financement	24
3.1 Secteur de l'assurance	24
3.2 Secteur du financement	25
4. Conclusion	26

Éditorial

L'année 2013 se présente comme une année de transition après une crise exceptionnellement longue dans l'histoire du shipping. Sur le plan du commerce international, les signes contradictoires de reprise ne dissipent pas l'impression générale d'un ralentissement économique conséquence de la décélération de l'économie chinoise et des évolutions contrastées des pays de l'OCDE même si les analystes s'accordent à dire que « le pire est passé ».

Les surcapacités du transport maritime restent la principale préoccupation des armateurs à la recherche de nouveaux marchés, de nouvelles routes sur lesquelles se positionner. Ainsi, les baisses des taux de fret accompagnent les redéploiements des flottes et s'opposent aux tentatives pour relever les prix afin de rester performants. Seule la compétitivité fondée sur l'expertise pourrait juguler les effets dépressifs des surcapacités qui ne se résorbent que sur de longues durées.

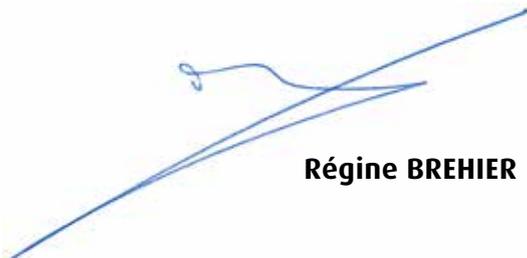
Les armements doivent faire preuve toujours plus de réactivité et d'adaptabilité pour saisir les opportunités révélées par les évolutions des marchés telles que la réorganisation mondiale des activités pétrolières, les relocalisations industrielles (reshoring) et la réorientation des flux touristiques. Ainsi, les évolutions des revenus divergeront selon les zones et les types de navires sans dessiner encore de tendance globale.

L'intensification de la compétition tend également à multiplier les recours devant des juridictions appelées à trancher des différends qui s'exacerbent au travers de politiques tarifaires toujours plus tendues.

Les flottes dites « de services » poursuivent leur expansion au même titre que le secteur de la croisière. Les revenus actuellement générés par ces secteurs peuvent attirer les investisseurs désireux de valoriser leurs liquidités dans un contexte de faibles taux d'intérêts et de cycle ralenti. Il s'agit de secteurs à très haute valeur ajoutée avec des navires chers (jusqu'au milliard d'euros pour les paquebots géants).

Cette période marquée par les incertitudes d'une transition a cependant incité les opérateurs à réduire leurs coûts et à se repositionner sur les marchés. Ces stratégies nécessitent des investissements et ainsi, tendent à faire de la question de l'accès aux financements leur priorité.

La Directrice des Affaires maritimes,



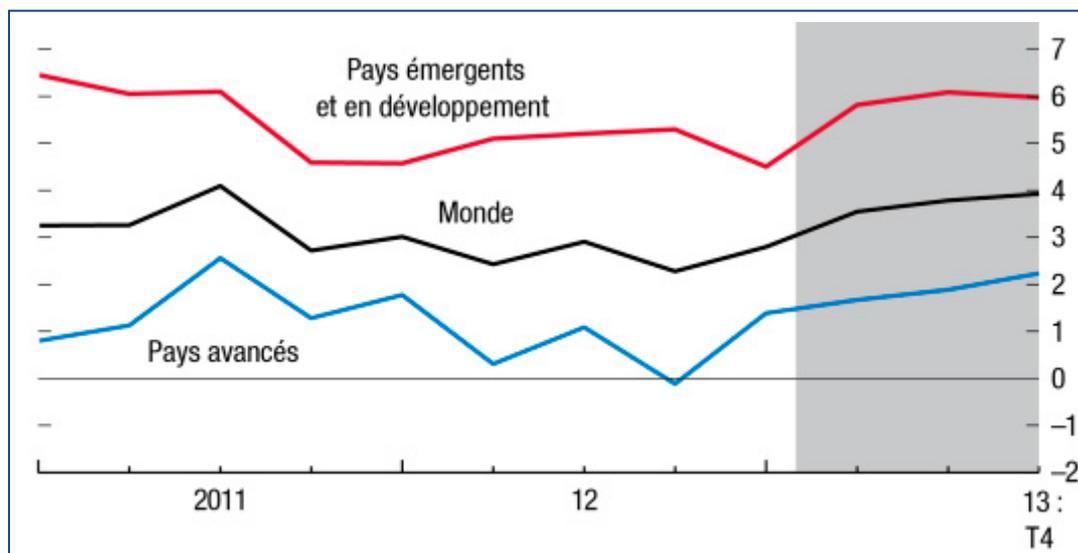
Régine BREHIER

1. Contexte global

1.1 Situation économique globale

Le premier semestre 2013 s'est traduit par un nouveau ralentissement de l'activité économique. Après avoir affecté les pays avancés et atteint les pays émergents en 2011 et 2012, la contraction économique a révélé les carences de ces derniers, carences qui entravent les dynamiques de croissance attendues : goulets d'étranglement dans les infrastructures, transitions inachevées vers des économies soutenues par la consommation intérieure, secteurs financiers fragilisés par de mauvaises dettes et très grande dépendance à l'égard des flux de capitaux. Les estimations du Fonds Monétaire International (FMI) confirment les tendances observées jusque là et qui pèsent sur le taux de croissance mondial, lequel ne progresse guère (3,1 % pour l'ensemble de l'année 2013). Le ralentissement plus prolongé de la croissance des pays émergents et la récession qui touche la zone euro incitent les opérateurs à être plus attentifs aux risques d'affaiblissement de la croissance potentielle, aux signaux de contraction du crédit et au durcissement de la situation financière. Nombreux sont les pays à devoir arbitrer entre des mesures macroéconomiques de soutien à l'activité et les dispositions à prendre pour contenir les sorties de capitaux à l'origine des baisses des cours des actions et des dépréciations monétaires.

Figure 1 : taux de croissance estimés et prévus



Sources : estimations des services du FMI

La récession a été plus profonde que prévu dans la zone euro : demande faible, bilans fragiles, confiance en berne. L'austérité budgétaire généralisée a entraîné l'affaiblissement du soutien des pouvoirs publics et l'anémie des indices qui indiquent que l'Union européenne n'est pas sortie du contexte récessif (- 0,6 % pour l'année 2013). Déficit de compétitivité, surendettements public et privé, climat d'incertitude sont des facteurs structurels ou conjoncturels couramment avancés pour dépeindre un marasme qui ne permet pas toujours de repérer les transitions à l'œuvre et qui feraient entrer l'économie de l'Union dans une nouvelle phase.

La croissance américaine portée en particulier par l'exploitation des gaz et pétroles de schiste et l'assouplissement monétaire initié par la Réserve fédérale (Fed) ont donné une

impression de faux départ avec des estimations en recul à 1,7 % pour 2013 alors que le taux de croissance annuelle affichait encore 2,3 % en 2012. La procédure de réduction automatique des dépenses (sequester) et les réactions des marchés face à l'éventualité d'un relèvement des taux directeurs de la Fed ont en partie pesé sur la demande qui reste pourtant vigoureuse comme l'indique le redressement du marché immobilier.

L'économie japonaise a connu une croissance printanière (+ 2 %) sous l'impulsion des politiques d'assouplissement monétaire et de soutien à la consommation : la poursuite de cet essor dépendra en grande partie des réformes structurelles très attendues des entreprises (marché du travail).

Les pays émergents se trouvent confrontés à leurs difficultés structurelles alors que le reflux des capitaux semble se préciser après les déclarations du Président de la Fed annonçant la fin des politiques américaines d'assouplissement monétaire. Le relèvement des taux et l'effritement des marchés boursiers mettent à l'épreuve des économies qui ont basé leur croissance sur l'investissement et la demande. Toutes les régions voient leurs perspectives se détériorer : en Chine, l'économie ralentit (7,7 % de croissance au premier trimestre puis 7,5 % au deuxième). Les prévisions ont été revues à la baisse pour les autres puissances «BRICS» : les revenus des exportations des produits de base ont reculé avec la baisse des cours. Ainsi, les dernières projections du FMI pour les pays émergents révéleraient une diminution de la croissance qui se situerait autour des 5 % pour 2013.

La décélération de la deuxième économie mondiale se poursuit ; renonçant à assouplir la monnaie qui s'apprécie toujours plus sur les marchés (+ 10,9 % en trois ans) et à relancer les investissements publics, le gouvernement chinois cherche à soutenir la consommation interne : si les investissements marquent le pas en reculant d'un point, la hausse des salaires renforce la consommation des ménages qui progresse également d'un point sur le semestre. Le Brésil reste encastré dans les difficultés avec une croissance atone à 0,6 % au premier trimestre, une inflation à 6,7 % et un déficit commercial grandissant plombé par un real trop fort. La Russie qui base ses exportations sur la demande en pétrole et en gaz voit son modèle de développement économique compromis avec l'avènement des gaz de schiste alors que Gazprom représente 10 % des exportations russes : la croissance russe ralentit inexorablement (+ 2,5 % pour 2013). La croissance africaine sera plus faible sur ses plus grandes économies confrontées aux problèmes internes et à une demande moins forte (Afrique du Sud, Nigéria).

Les échanges commerciaux

Les estimations du taux de croissance des échanges internationaux de biens et de services atteignent 3,1 % pour l'année 2013. Les importations des pays émergents reflètent une demande accrue en matières premières, produits intermédiaires et produits manufacturés. Ces perspectives restent bien orientées (+ 6 % en 2013 et + 7,3 % pour 2014). Les exportations se redressent sur l'année 2013 et selon toute probabilité sur 2014 (+ 4,3 % puis + 6,3 %). Ces tendances positives sont encore différées pour les pays avancés après une phase de transition prolongée courant 2013, les trafics remonteraient en 2014.

La question structurelle des déséquilibres régulièrement pointés par les économistes, entre des pays tournés vers l'exportation qui accumulent leurs excédents et d'autres qui aggravent leur déficit commercial (- 473,5 Md\$ pour les États-Unis en 2013 ; déséquilibres internes de la zone euro), restera un motif d'inquiétude des prochaines années. Cependant, de nouvelles tendances apparaissent : la consommation croissante dans les pays émergents, la relance de la production énergétique mais aussi manufacturière (*reshoring*) en Amérique du Nord, l'impasse identifiée des économies de rente exclusivement tournées vers l'exportation des matières premières.

La conjoncture commerciale mondiale montre simultanément une baisse des prix des biens et une stabilisation générale des cours qui avaient connu une volatilité à deux chiffres entre 2005 et 2012. Les amplitudes de prix en dollar allaient de + 41,6 % à - 34,8 % pour le pétrole, de + 56,9 % à - 19 % pour les métaux, de + 33 % à - 12 % pour les matières premières agricoles et de + 23 % à - 14 % pour les produits alimentaires. La retombée des fièvres spéculatives offrira plus de visibilité sur les prix et les évolutions des échanges internationaux.

1.2 Situation économique européenne et française

Au premier semestre, l'Europe est restée en récession avec un taux de croissance annuel estimé à - 0,6% et un taux de chômage à 11 %. Si les tensions financières se sont atténuées dans la zone euro, l'activité est restée faible et le manque de dynamisme s'est propagé de la périphérie vers le cœur de la zone. Les mesures prises au niveau européen (mécanisme de surveillance unique, achèvement du Mécanisme de stabilité, accord sur la réduction de la dette grecque) ont cependant redonné plus de visibilité ; la situation financière des États et des banques s'est suffisamment améliorée pour repousser les risques de fragmentation du marché. En revanche la contraction du crédit et le désendettement ont pesé sur l'activité freinée par ailleurs avec l'appréciation de l'euro sur les marchés internationaux. L'Allemagne stratégiquement centrée sur ses exportations verrait néanmoins un ralentissement sensible de sa croissance (- 0,7 % fin 2012 et 0,1% % au premier trimestre 2013) ; la récession se prolongerait en Italie après sept trimestres successifs de croissance négative (- 1,8 % pour 2013) entraînant une dégradation de la note assortie d'une perspective négative : la restriction du crédit et les rigidités du marché du travail entravent la troisième économie de la zone euro. Le Royaume-Uni a laissé filer la livre et poursuit sa politique de réduction des dépenses publiques : il resterait positivement orienté (+ 0,9%).

Selon l'INSEE, l'économie française est restée atone : - 0,2 % au premier trimestre 2013 même si elle est susceptible de remonter à 0,2% au deuxième trimestre. La France compte 10,8 % de demandeurs d'emplois, la production manufacturière baisse de 1,1 %, le climat des affaires est resté marqué par le scepticisme (à 86, en dessous de l'indice 100 qui correspond à la moyenne de longue période). La reprise économique semble encore incertaine : l'aggravation de la dette publique et les incertitudes sur l'évolution des prélèvements obligatoires favorisent l'attentisme et incitent les ménages à épargner.

1.3 Situation économique globale du secteur du shipping

Le ralentissement continu de l'économie affecte le secteur du shipping qui met en œuvre des stratégies diversifiées pour s'y adapter. Les surcapacités de l'offre de transport comptent toujours parmi les premières préoccupations des armateurs focalisés sur les évolutions des taux de fret. Sur une flotte mondiale évaluée à 50.000 navires, elles seraient estimées à environ 10 % avec des différences selon les types de navires.

À titre d'exemple, selon une étude de PricewaterCooper, les inquiétudes outre-Rhin se sont cristallisées sur les baisses des taux de fret qui ont affecté les flottes conteneurisées (1.700 navires). Elles constituent un tiers de la flotte mondiale dans ce segment, les taux de remplissage sont insuffisants (71 % contre 86 % en 2011) et les incertitudes sur leur financement se sont propagées dans un contexte de baisse des prix sur les seconds marchés et les difficultés touchant les KG Houses.

La problématique des surcapacités est renouvelée dans un contexte de prix bas. Le marché des navires neufs a baissé depuis 2008 jusqu'à 40 % et présente encore des opportunités pour des investisseurs convaincus que les prix ont atteint un plancher. La conviction que la baisse historique du marché du vrac en 2012 aurait atteint un seuil plancher pourrait encourager de nouvelles commandes dans la perspective d'une reprise en 2015. Par ailleurs, la recherche des économies en carburant et les performances énergétiques des nouveaux modèles de navire incitent les opérateurs à renouveler leur flotte plus rapidement. La crainte de se trouver marginalisés dans la perspective d'un retour à la croissance les pousse également à poursuivre la course au gigantisme (en particulier dans le domaine du conteneur). Enfin, la compétition exacerbée entre armateurs entre en résonance avec les politiques navales des grands constructeurs qui souhaitent maintenir leur niveau d'activité et éviter les licenciements. Ces préoccupations sont passées au premier plan des chantiers navals chinois qui ont pris les premières places depuis 2008 en dépassant la production sud-coréenne mais au prix de surcapacités de production inquiétantes alors que les volumes des commandes ont chuté de 23 %. Selon l'Association industrielle des constructeurs de navires de Chine, un tiers des chantiers navals pourraient cesser leur activité dans les cinq ans. Générées par des commandes en haut de cycle, les surcapacités apparues en 2008 du fait de la conjoncture, pourraient devenir un phénomène chronique et auto-entretenu par l'absence de coordination des politiques armatoriales.

Le retour à une croissance équilibrée des flottes ne passera que par des mesures structurelles de réduction des capacités forcées par la situation financière de certains opérateurs. Les stratégies de croissance anticipant la reprise accentuent la pression sur les compagnies les plus fragiles qui ne pourront pas assumer la charge d'un renouvellement de leurs flottes (20 % des opérateurs allemands envisageraient d'envoyer au *scrapping* les navires excédentaires).

Les politiques d'optimisation des coûts finissent également par atteindre leurs limites en matière de *slow steaming*, la presse s'était faite l'écho d'un navire qui aurait dérivé sur 280 milles pour économiser 27 tonnes de fuel¹. Par ailleurs la mutualisation des moyens de gestion pour éviter de sous-employer les capacités de transport est une voie qu'ont adoptée les trois géants du conteneur en créant le consortium P3 malgré la compétition qu'ils se livrent sur les principales routes intercontinentales.

La demande de transport ne connaît pas d'accélération mais offre de nouvelles possibilités à exploiter. Ainsi, les importations de charbon en Chine tendraient à se reporter sur les productions sud-africaine et australienne au détriment de l'Indonésie. Ces nouvelles routes allongées sont des opportunités précieuses dans le domaine du vrac. De même, le développement des capacités de raffinage au Moyen-Orient et en Inde pourraient ouvrir de nouvelles routes s'étirant vers l'Europe et l'Asie pour les tankers spécialisés en produits pétroliers de taille moyenne et allongeant la tonne/mille. La fermeture des raffineries en Europe et la construction de « méga-raffineries » asiatiques rééquilibrent le marché encore sur-capacitaire des tankers.

Enfin, la perspective de voir les États-Unis devenir exportateurs de pétrole pourrait changer la donne pour des navires qui opéreraient aussi bien à l'aller qu'au retour de l'Amérique du Nord. Les États-Unis exportaient 842.000 barils en 2002, 2 M en 2010 et près de 2,6 M l'an dernier. Les demandes se multiplient pour que le Gouvernement des États-Unis suspende les limitations imposées par la législation des années 1920 (*Jones Act*). Les contraintes réglementant l'offre de transport limitée aux navires financés, construits et sous pavillon nord-américain bloquent une demande croissante qui n'avait pas été anticipée dans le secteur du shipping et les taux de fret particulièrement élevés renforcent les pressions sectorielles pour conserver le dispositif d'inspiration protectionniste.

¹ Le Nord Integrity, tanker de 47.400 tpl avait dérivé sur 280 milles entre le Brésil et l'Algérie courant mars 2013.

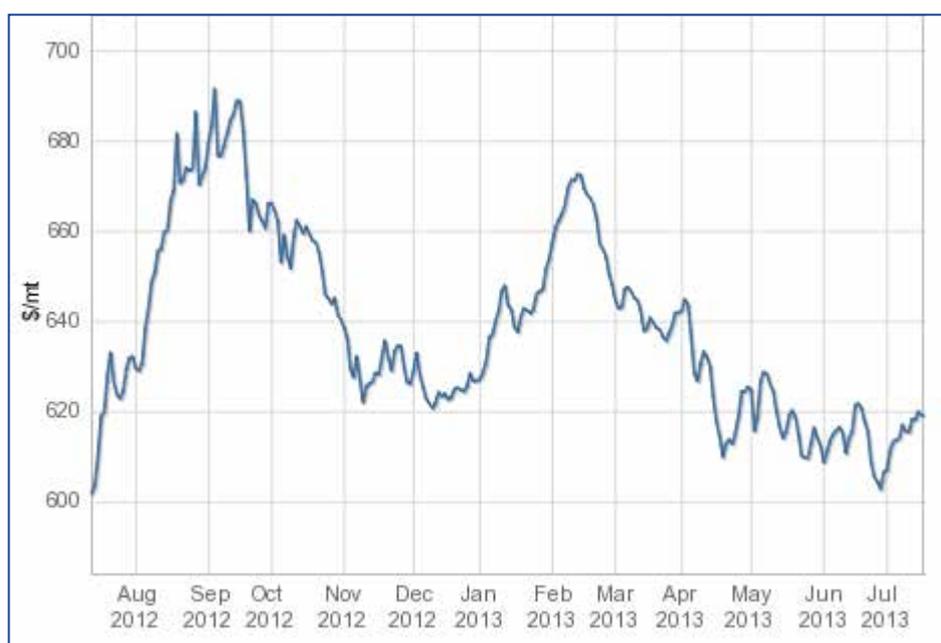
En dehors des flottes de transport de marchandises, trois tendances remarquables caractérisent le secteur du transport maritime : si la compétition s'exacerbe et tend à se judiciaire dans le domaine des flottes des ferries effectuant des courtes traversées, les principales dynamiques viennent des flottes de service offshore pétrolier qui bénéficient d'un secteur de l'exploration soutenu par des prix du brut élevés et du secteur de la croisière où les commandes de paquebots de grande taille se poursuivent et laissent poindre un risque de surcapacité sur un marché à la recherche de nouvelles marges. Depuis 2008, le marché de la croisière se développe au rythme annuel de 8 % ; les revenus de l'activité de croisière s'étaient élevés à près de 37,9 Md\$ en 2012 malgré la crise générale du *shipping* et l'épisode du Costa Concordia. Alors que 34 % de la navigation s'effectue dans les Caraïbes et 21 % en Méditerranée, les courbes de croissance sont nourries par l'exploitation de nouveaux marchés asiatiques ou de nouvelles routes (le Soleal de la Compagnie du Ponant a programmé sa croisière inaugurale dans l'Arctique). Cet essor alimente les commandes de nouvelles unités : environ 18 navires seront commandés d'ici 2016 pour un montant global de 10 Md\$, un quatrième paquebot rejoindra la flotte de la Compagnie du Ponant.

En lien avec ce contexte général, il convient de souligner les évolutions réglementaires et conventionnelles qui mettent toujours plus l'accent sur l'environnement et les différentes formes de sécurité. Les nouvelles normes comptables mais aussi l'ensemble de textes internationaux portant sur le traitement des eaux de ballast, le démantèlement des navires, les zones d'émissions contrôlées ou encore l'instauration des indices d'efficacité énergétique entreront progressivement en vigueur. S'ils incitent fortement les armateurs à renouveler leur flotte, leurs équipements, leurs systèmes de propulsion, les modèles économiques des sociétés réagiront diversement eu égard au coût de la *rule compliance* (à titre indicatif, AP Moller Maersk estimait son montant à près de 20 Md\$ par an).

Le premier semestre 2013 a été marqué par une baisse des coûts du carburant qui a atteint les 10 % avec un baril aux alentours de 100 \$ (96,7 \$ fin mai). Malgré des tensions toujours sensibles au Moyen-Orient et l'embargo sur les pétroles iraniens, les pays de l'OPEP ne sont pas parvenus à enrayer une baisse principalement due à la hausse de la production nord-américaine et le reflux général de la demande mondiale.

Le prix du fioul lourd (HFO 380) a connu des évolutions similaires comme l'indique le tableau ci-dessous : malgré un pic en février, la baisse des prix a présenté pour la plupart des armateurs un relatif soulagement même si la tendance haussière ne s'est pas complètement inversée.

Figure 2 : évolution annuelle des cours du HFO 380



Source Bunkerworld

2. Éléments de conjoncture par secteur de transport

2.1 Transport de conteneurs

Évolutions récentes sur le marché du transport conteneurisé

Au 18 juillet 2013, le classement des grands armements mondiaux établi par Alphaliner est resté inchangé au premier semestre 2013 à l'exception de l'armement chinois Hanjin Shipping qui gagne une place et se classe au septième rang devant APL (Singapour) en huitième place. Les trois premiers rangs sont toujours occupés par les compagnies européennes qui dominent ce marché : Maersk Line avec une flotte de 592 navires pour 2,6 millions d'EVP, MSC avec 484 navires pour 2,4 millions d'EVP, puis CMA-CGM avec 428 navires pour une capacité de 1,5 million d'EVP.

Figure 3 : les dix premiers armements de ligne régulière

Alphaliner - Top 10 : Operated fleets as per 18 July 2013											
		Total		Owned		Chartered			Orderbook		
Rnk	Operator	TEU	Ships	TEU	Ships	TEU	Ships	% Chart	TEU	Ships	% existing
1	APM-Maersk	2 631 127	592	1 362 435	240	1 268 692	352	48.2%	354 011	20	13.5%
2	Mediterranean Shg Co	2 373 757	484	1 050 108	191	1 323 649	293	55.8%	294 927	28	12.4%
3	CMA CGM Group	1 491 484	428	529 572	85	961 912	343	64.5%	92 890	10	6.2%
4	Evergreen Line	798 176	202	441 639	100	356 537	102	44.7%	300 273	29	37.6%
5	COSCO Container L.	761 114	166	407 102	107	354 012	59	46.5%	97 328	10	12.8%
6	Hapag-Lloyd	723 374	153	397 431	68	325 943	85	45.1%	39 507	3	5.5%
7	Hanjin Shipping	626 870	117	302 960	45	323 910	72	51.7%	89 000	12	14.2%
8	APL	615 804	122	275 528	41	340 276	81	55.3%	124 800	12	20.3%
9	CSCL	593 934	139	417 366	79	176 568	60	29.7%	176 738	14	29.8%
10	MOL	538 363	110	224 014	37	314 349	73	58.4%	90 600	8	16.8%

Source : Alphaliner

Selon Alphaliner, l'armateur taiwanais Evergreen est celui qui, après Maersk, affiche le plus gros carnet de commandes en volume avec 29 porte-conteneurs d'une capacité de 300.273 EVP, soit 37,6 % de sa flotte existante. L'armateur danois conserve une marge d'avance par rapport à MSC avec 20 navires en commande pour une capacité de 354.011 EVP. Il attend cette année la livraison de ses dix-huit porte-conteneurs triple-E d'une capacité de 18.300 EVP.

Eu égard au contexte général de surcapacité, le carnet de commande général continue de se réduire en passant de 3,4 millions d'EVP fin 2012 à 2,6 millions mi-2013, ce qui représente une baisse supérieure à 20 % par rapport à décembre 2012. 319 navires sont encore inscrits sur les carnets de commande des chantiers navals.

Les armateurs asiatiques poursuivent leur logique de croissance à des vitesses variables : Evergreen Line parie ouvertement sur une reprise tout en renouvelant sa flotte. CSCL, APL, Hanjin shipping s'inscrivent dans la logique de croissance soutenue. COSCO décélère sur son carnet de commandes du fait de ses difficultés internes ; ses pertes se sont aggravées après 1,23 Md\$ en 2011, et 800 M\$ en 2012, l'année 2013 a été marquée par le départ de son président et la menace de devoir se retirer des marchés boursiers.

L'augmentation de la flotte enregistrée en juillet 2013 (125 navires) tient en partie à l'arrivée de nouvelles unités de très grande taille : au-delà des économies réalisées, la volonté de maintenir des parts de marché dans le contexte récessif et le souci de conserver (ou conquérir) un statut de transporteur mondial prédominant.

Les politiques de réduction des coûts se sont intensifiées. Ainsi, Maersk a affiché un bénéfice de 204 M€ pour le premier trimestre en réduisant ses coûts de 7,5 % malgré les investissements pour augmenter les capacités de transport (+ 4,2 %) pour obtenir des économies d'échelle et développer une flotte plus performante. Si l'année 2013 est fortement marquée par l'arrivée des triples E, les objectifs de commande se restreignent sensiblement à partir de 2014. Le chinois CSCL a emboîté le pas en commandant cinq navires de 18.000 EVP. Il s'agit d'une course au gigantisme sur les lignes les plus rentables qui nécessitent une desserte régulière. Ces développements modifient la structure des services des lignes intercontinentales et entraînent le report des navires de grande taille sur des trafics régionaux (cascading), ce qui contraint les plus petites unités à se retirer du marché : 273 porte-conteneurs de petite taille étaient ainsi mis au mouillage (*lay-up*) à la fin juin 2013, soit une capacité de 370.780 EVP essentiellement immobilisée en Asie. Outre la compétition entre les ports qui disposent de tirant d'eau et de quais capables de les accueillir, ces évolutions incitent également les canaux à s'adapter : les investissements actuels pour l'extension du canal de Panama ne découragent pas d'autres projets en perspectives (un potentiel canal au Nicaragua intéressant des investisseurs chinois est à l'étude).

Face aux risques de surcapacité sur les grandes lignes, les mutualisations de services ont franchi une étape. Après l'alliance G6 (Hapag-Lloyd, OOCL, NYK, APL, MOL et Hyundai MM totalisant 3,06 M EVP et 634 navires) et l'alliance CKYH (Cosco, K Line, Yang Ming et Hanjin Shipping comptant 2,155 M EVP avec 437 navires), l'accord P3 permettra à Maersk, MSC et CMA CGM (37,4 % des capacités mondiales de transport, 6,416 M EVP et 1491 navires) de rationaliser leur offre avec l'accord des autorités européennes de la concurrence, en augmentant le nombre des rotations et contenir les variations à la baisse des taux de fret. Un centre d'exploitation à Londres gèrerait 255 navires appartenant aux trois compagnies. En revanche, les discussions menées pour fusionner Hapag-Lloyd et Hamburg Süd se sont heurtées au désaccord sur l'entrée du groupe en bourse malgré la complémentarité des services proposés et les difficultés rencontrées (pertes de 121 M\$ pour Hapag-Lloyd au premier trimestre 2013).

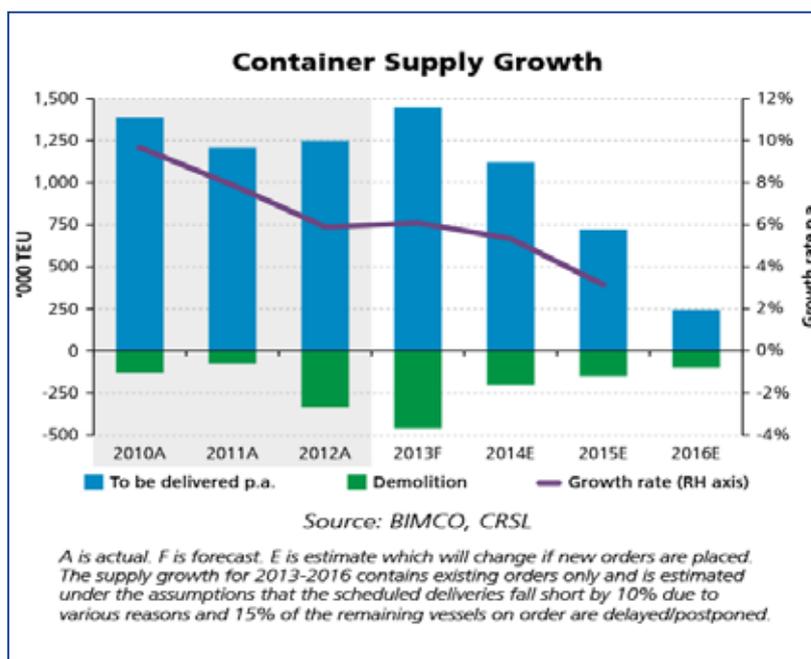
Les taux de fret ont sensiblement baissé au printemps (- 40 % depuis le début de l'année) avec des risques avérés de guerre tarifaire où l'arrivée des très grandes unités pourrait écraser la concurrence. Fin mai, le prix sur le marché spot était passé sous la barre des 700 \$/EVP sur la ligne Asie-Europe, un plus bas atteint depuis décembre 2011 et qui a menacé la rentabilité du transport et annoncé un deuxième trimestre morose. Les armateurs se sont de nouveau entendus pour proposer des prix plus élevés au début de l'été : les tentatives isolées n'avaient pas suffi à empêcher les rechutes depuis 2012 faute de discipline entre les différentes stratégies des armateurs.

Les baisses répétées du marché encouragent enfin des armateurs à jouer davantage la carte de l'affrètement (65 % de la flotte de CMA CGM) quand les nouveaux navires permettent de réduire encore les coûts de carburant avec des coques adaptées (design saver). La faiblesse des taux de fret rend en effet la location rentable à condition de voir les cours se stabiliser.

Privilégiant l'affrètement, Marfret s'est ainsi séparé de son porte-conteneurs Marfret Sormiou ; après la vente l'an passé des Marfret Douce France et Méjean. La flotte de navires en propriété de l'armateur compte cinq navires : trois porte-conteneurs (les Marfret Marajo, Guyane et Durande) et deux rouliers (Niolon et Marin).

Les estimations produites par le BIMCO (Baltic International Maritime Council) dans le domaine du conteneur montrent que les lancements de navires effectués et programmés pour 2013 commenceraient à être compensés par les démolitions projetées. Les pertes enregistrées par quelques unes des plus grandes sociétés et les incertitudes touchant la flotte allemande frappée par la crise des KG expliqueraient une stabilisation de la croissance agrégée de l'offre en porte-conteneurs.

Figure n° 4 : évolution de la flotte de conteneurs



Situation de CMA-CGM

Avec un encours de dette de 4,66 Md\$ pour 4,25 Md\$ de fonds propres au commencement de l'année, le groupe a poursuivi sa politique de réduction des coûts. Si les trois grands navires s'inscrivent dans cette stratégie qui verrait d'autres unités de 16.000 EVP rejoindre la flotte, la compagnie affiche cependant un carnet de commande plus limité que ses principaux concurrents (6,2 % de sa flotte existante, voir tableau n°3). Les efforts pour réduire les coûts de carburant ont également donné des résultats significatifs représentant plusieurs centaines de millions de dollars. L'année 2013 marque l'entrée effective du Fonds Stratégique d'Investissement dans le capital de la CMA CGM (6 % avec 150 M\$) et la cession à l'opérateur portuaire chinois CMHI de la participation majoritaire dans Terminal Link (518 M\$).

L'accord signé avec Maersk et MSC (P3) en juin 2013 en vue d'une alliance opérationnelle entrera en vigueur en 2014. Il permettrait à la CMA-CGM d'assurer une desserte quotidienne sur la route Asie-Europe (ce que seul Maersk est en mesure de faire actuellement) et de disposer de capacités suffisantes sans affréter de tonnage supplémentaire.

Au premier trimestre, le groupe a annoncé un profit de 102 M\$ tandis que la dette du groupe est passée à 4,2 Mds\$. L'ensemble des signaux donnés ont conduit l'agence de notation Standard and Poor's à relever encore ses perspectives : la note a été réévaluée cet été de B - à B.

2.2 Transport de vrac sec

Après l'année 2012 jugée désastreuse pour le vrac sec qui avait connu une chute des taux de fret compromettant la rentabilité opérationnelle des navires en passant nettement sous la barre de 10.000 \$/jour, les prévisions pour 2013 restaient majoritairement orientées négativement. L'année 2013 serait une année de « transition » en attendant le redressement des cours.

Du point de vue de la demande, les importations chinoises restent dynamiques tant du point de vue des charbons (270 Mt en 2012) principalement venus d'Afrique du sud et d'Australie que des céréales moins chères et produites en Amérique du Nord et en Argentine. L'Europe a en revanche réduit ses importations de charbon d'Afrique du Sud au profit de routes plus courtes (Colombie, États-Unis et Russie). Ces évolutions impactent négativement le marché du vrac encore en surcapacité.

La croissance de l'offre de transport tend à se ralentir. En 2013, une cinquantaine de Capesizes sont attendus alors que les démolitions commencent à toucher des navires qui ont moins de 20 ans.

Figure n°5 : évolution de la flotte de vrac sec

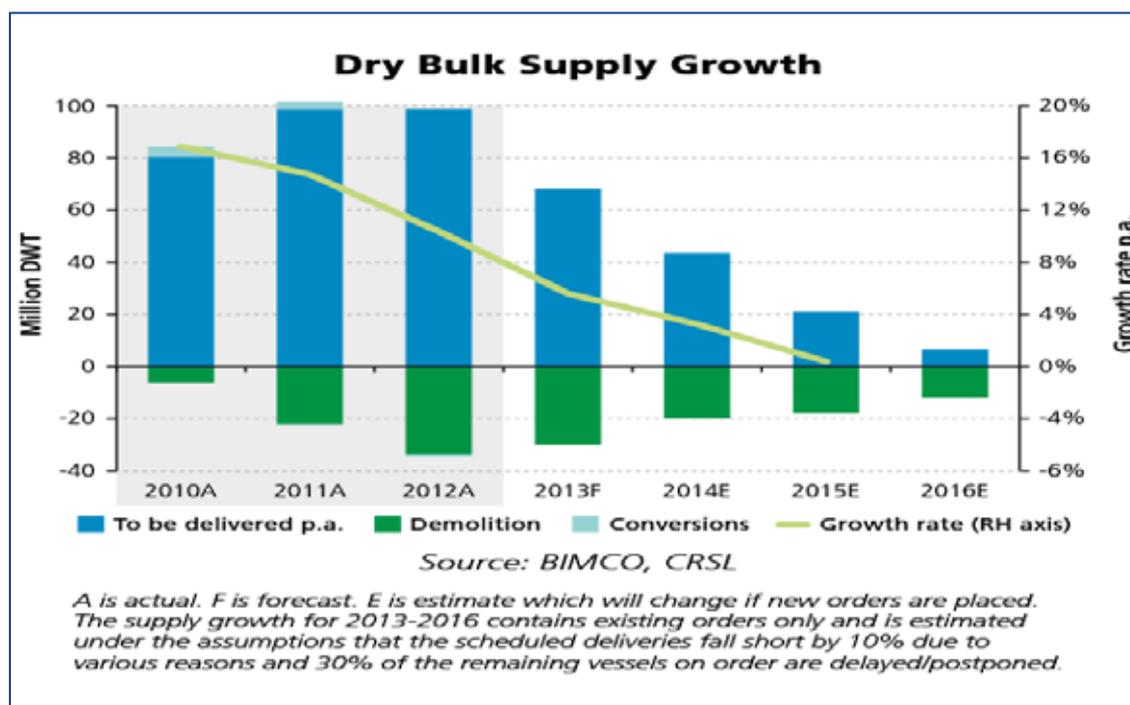
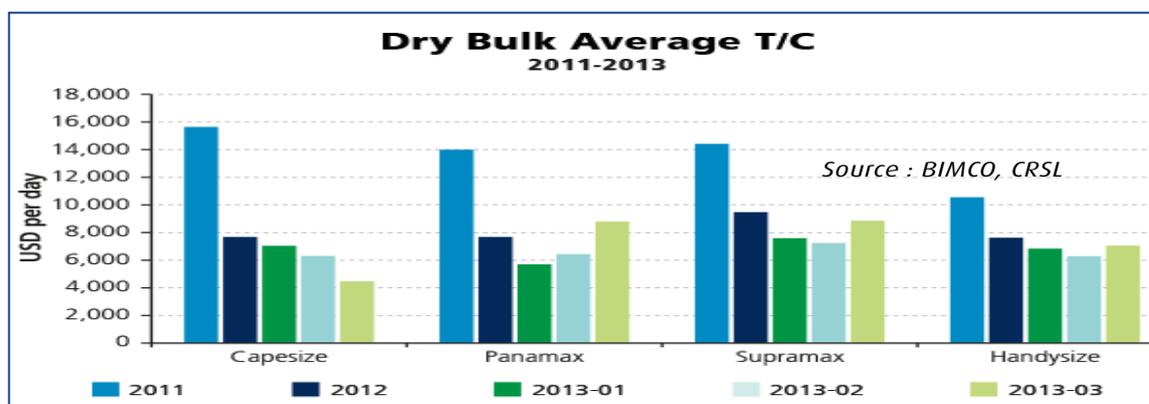


Figure n°6 : moyennes des taux d'affrètement à temps selon les tailles des navires de vrac



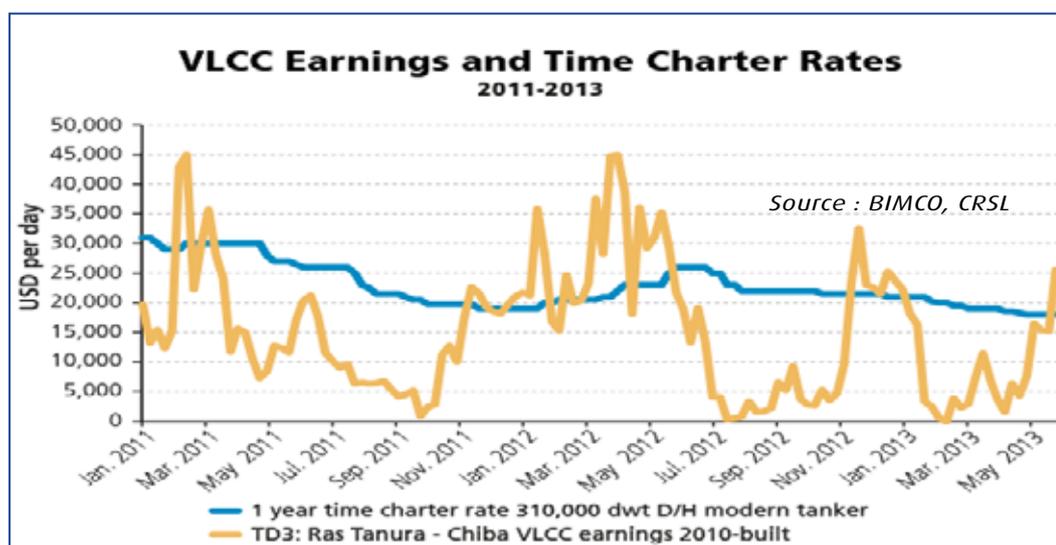
Les taux de fret ont évolué diversement selon la taille des navires. Si le Capesize reste fortement sous pression, des dynamiques semblent amorcer des reprises pour les unités de plus petite taille. En ce sens, les carnets de commande restent prudents même si certains opérateurs semblent anticiper un retour de la croissance vers 2015 comme le laissent entendre les positionnements récents de l'italien Clerici et de l'allemand Oldendorff.

2.3 Transport pétrolier et de gaz

Le trafic pétrolier présente des évolutions différenciées selon les perspectives. Alors que les VLCC aggravent leurs pertes, alors que les importations de brut diminuent en Europe et que les surcapacités continuent de peser, les navires de taille intermédiaire (*middle range-MR*) pourraient bénéficier des dynamiques engagées avec l'essor des raffineries asiatiques et du Moyen-Orient.

À leur tour, les États-Unis sont devenus exportateurs de produits pétroliers alors qu'ils étaient traditionnellement clients des raffineries européennes. En ce sens, les importations européennes de brut et les exportations de produits raffinés tendent à la baisse et expliquent le ralentissement d'activité d'un certain nombre de ports pétroliers.

Figure n°7 : taux d'affrètement à temps moyens des VLCC et taux de fret journaliers



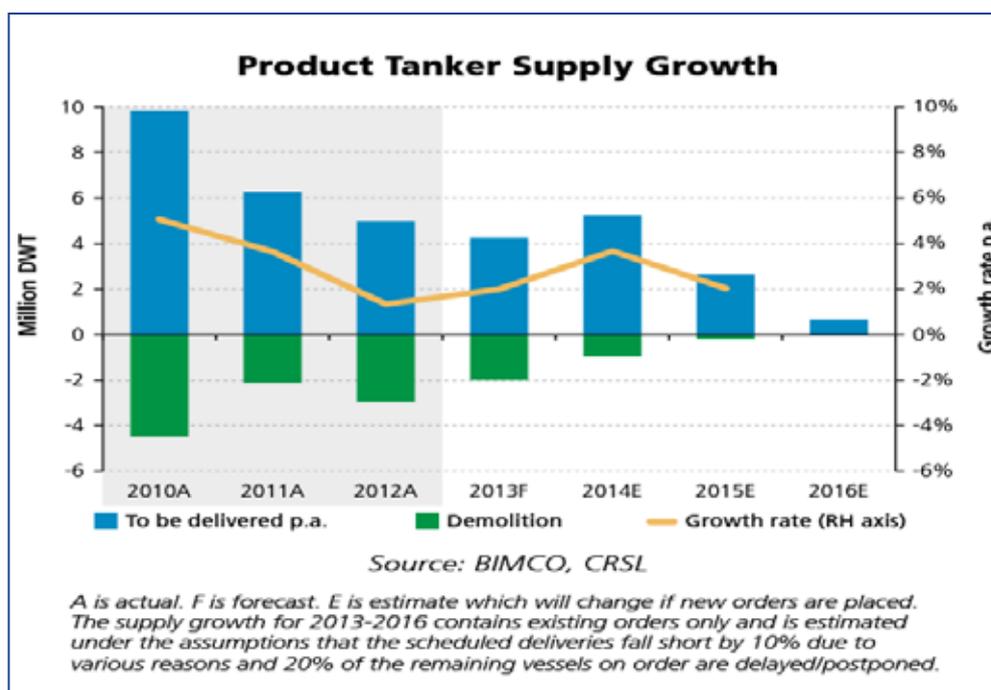
Le tassement des taux d'affrètement annuels se poursuit pour les VLCC même si les revenus journaliers sont plus volatiles et sensibles aux variations saisonnières. La flotte des VLCC s'élève à 616 tankers (plus treize unités depuis le 1^{er} janvier 2013). Même si les démolitions ont permis de retirer du marché des navires parfois plus récents (1999), une cinquantaine de navires selon le BIMCO seraient susceptibles de rejoindre les chantiers de *scrapping* du fait de leur faible performance énergétique, leur âge, leur conception désuète et l'absence d'opportunités sur un marché rétréci.

Sur le plan international, l'armateur taïwanais TMT à court de trésorerie a dû déposer le bilan : une partie de sa flotte de tankers a été immobilisée sur décision des banques créditrices.

En Europe, les pertes s'alourdissent par exemple pour le Belge Euronav : l'armement pétrolier a annoncé au deuxième trimestre un résultat négatif à hauteur de 30,7 M\$ après une perte de 10,7 M\$ au trimestre précédent. Comme il l'avait annoncé, Maersk Tankers se sépare progressivement de ses flottes pétrolières (avec la vente de Broström Singapour) pour se concentrer sur les segments actuellement performants (porte-conteneurs, forage et infrastructures portuaires). Maersk Tankers France a annoncé un plan de départ pour la moitié de 115 de ses navigants.

Les frets pétroliers ont poursuivi leur recul dans un marché peu actif et souffrant des surcapacités : le *Baltic Dirty Tanker Index* se trouvait fin juin à 577 points, son plus bas depuis octobre 2009. Le *Baltic Clean Tanker Index* a terminé à 552 points, un niveau atteint en décembre 2009. Les opportunités perceptibles dans le domaine du transport des produits raffinés ont en revanche relancé les commandes (+ 22 % en tonnage entre juin 2012 et juin 2013) tandis que les chantiers de démolition ont démantelé de moins en moins de product tankers (- 17 %) : les MR seraient les navires les plus prisés des investisseurs au point que certains analystes s'interrogent sur les risques d'une nouvelle bulle hypothéquant les chances de reprise du secteur².

Figure n°8 : évolution de l'offre de transport de produits pétroliers



2 «Product tanker order surge throws recovery into question» Lloyd's List du 3/07/13

Le transport de gaz est resté bien orienté avec la demande japonaise toujours soutenue par la redistribution de son mix énergétique à la suite de la catastrophe de Fukushima en 2011. De façon encore accessoire, cette dynamique met en lumière l'intérêt de nouvelles routes empruntant encore à titre expérimental les passages du Nord-est et du Nord-ouest pour réduire les coûts de voyage entre l'Europe et le Japon.

2.4 Le transport maritime de courte distance

Le premier semestre 2013 a montré une exacerbation de la compétition entre les opérateurs du transport de courte distance que sont en particulier les compagnies de ferries. Les principaux acteurs entrent les uns après les autres dans des guerres tarifaires extrêmement coûteuses et par ailleurs les différends conduisent les armateurs devant les juridictions nationales ou européennes (DFDS, SNCM).

Les processus de restructuration engagés l'année précédente pour retrouver des marges de compétitivité ne sont qu'une réponse partielle aux difficultés grandissantes du transport de courte distance qui va devoir se conformer aux nouvelles normes environnementales. Le coût conséquent des adaptations (propulsion au GNL, installation de scrubbers) nécessite des investissements qui exigent des conditions de fiabilité pour sécuriser les trajectoires financières des sociétés. Les stratégies des armateurs ne sont pas encore cristallisées dans ce domaine.

2.4.1 Les liaisons transmanche

Les liaisons transmanche sont le théâtre d'une compétition complexe où la tension élevée qui se concentre sur le Détroit conduit les opérateurs à baisser des prix qui contraignent par voie de conséquence les autres segments de la liaison transmanche à s'adapter. Les effets de la concurrence sont toujours plus étendus et atteignent les compagnies opérant en Mer du Nord ou dans la partie occidentale de la Manche. L'effet dépressif d'une guerre des prix s'accompagne d'une aspiration des trafics jusque là disséminés sur les autres façades maritimes. A titre d'exemple, la compagnie Trans Europa Ferries (appartenant à un groupe slovène) qui tenait une ligne entre Ostende et Ramsgate a fait faillite en avril 2013.

a) Escalade de la compétition sur le Détroit

L'arrivée à l'automne des navires armés par une SCOP (Société en Coopérative Ouvrière) sous la marque My Ferry Link a été suivie d'une montée en puissance progressive : après un commencement très modeste, un positionnement commercial adapté à la période de Noël et le lancement de la ligne de fret avec le Nord-Pas-de-Calais mi-février, My Ferry Link (MFL) a augmenté son chiffre d'affaires : la compagnie a transporté au premier semestre près de 340.000 passagers, 85.000 véhicules de tourisme et près de 115.000 pièces de fret, soit environ 7,5 % du marché. Ses parts sur le Transmanche restent modestes en regard des flux générés sur le Détroit mais accentuent la compétition qui existait déjà entre DFDS, qui a enregistré une perte de 15,7 M€ au 1^{er} trimestre, et P&O, qui avait renouvelé sa flotte et retiré un navire (l'European Seaways) du fait des surcapacités. Cette compétition se joue sous la pression croissante du Groupe Eurotunnel (GET). En 2013, le taux de croissance du tunnel se stabiliserait autour de 2 % du fait de la récession économique et des effets de la concurrence en surface.

La décision de la Commission européenne estimant que les péages instaurés par le GET étaient trop élevés pourrait entraîner à terme des évolutions tarifaires qui s'ajouteront à la tendance générale qui affecte les prix et réduit les marges de profit.

Une requête a été déposée auprès de la *Competition Commission* (CC), autorité de la concurrence britannique pour contester l'acquisition par Eurotunnel des trois navires actuellement exploités par My Ferry Link. My Ferry Link et GET ont opposé les conclusions de l'autorité française de la concurrence et fait appel de la décision de la CC qui commande de vendre les navires sans quoi elle leur interdirait l'accostage au port de Douvres. Le conflit de normes entre deux autorités nationales indépendantes constitue un cas inédit dont l'issue sera déterminante sur l'offre maritime transmanche.

Dans ce contexte tendu, la SCOP a annoncé qu'elle présenterait une candidature sur la DSP Dieppe-Newhaven, ligne actuellement exploitée par DFDS avec deux navires (le Côte d'Albâtre et le Seven Sister). Par ailleurs, GET a décidé de contester la légalité de la DSP Dieppe-Newhaven signée en 2007 qui sera également rediscutée en 2014 avec l'éventualité d'une réduction de l'enveloppe publique accordée par les collectivités locales délégantes.

b) Le plan compétitivité de Brittany Ferries à l'épreuve

Après avoir signé un plan de réduction des coûts impliquant une augmentation du temps de travail des personnels naviguant et un redéploiement de son offre en proposant une ligne rapide du Havre vers Portsmouth (avec le Normandie-Express), la compagnie doit faire face aux conséquences directes de la concurrence imposée sur le Détroit.

Selon son Président, JM Roué, l'année 2013 renouerait avec l'équilibre sur le trafic passagers. Il reconnaît que sur le fret, le marché apparaît « plus tendu ». Si les objectifs visés par la ligne expresse sont atteints (40.000 passagers pour 2013), l'éventualité d'une nouvelle ligne DFDS à partir de Caen ne s'est pas encore matérialisée.

La principale inquiétude de BAI demeure européenne : l'entrée en vigueur concomitante de l'annexe VI de la Convention MARPOL sur les émissions de soufre et la directive européenne 2012/33. Le modèle économique actuel de la société lui permettrait de surmonter les difficultés liées au contexte économique (parité €/£, morosité du marché, compétition accrue sur les prix) mais l'adaptation des neuf navires aux seuils réglementaires d'émissions de soufre de 0,1 % entraînera un coût que le plan de compétitivité actuel n'intègre pas. Comme d'autres armateurs confrontés aux mêmes questions, les décisions d'investissement ne sont pas encore fixées.

2.4.2 Le marché méditerranéen et la desserte de la Corse

Entre Corsica Ferry, la SNCM et la CMN, le partage des trafics passagers se répartit toujours en faveur de Corsica Ferry (plus de 60 % des passagers). L'offre de Corsica Ferry augmente de 70 traversées par rapport à 2012.

La négociation sur la DSP devrait aboutir courant septembre après les discussions menées avec Corsica Ferries, la SNCM et la CMN. La CMN a assuré les liaisons avec ses trois navires (Piana, Girolata et Kallisté). Si la société a retrouvé un niveau de trésorerie satisfaisant, l'obtention de la DSP reste essentielle au modèle de la CMN comme à celui de la SNCM.

La SNCM connaît depuis plusieurs années des pertes récurrentes. Ce problème de rentabilité se traduit notamment par des besoins de trésorerie auxquels l'entreprise ne fait face que grâce à un soutien du groupe Veolia Environnement (VE), actionnaire majoritaire. L'entreprise doit aussi faire face à deux contentieux en cours portant d'une part sur la validité de la Délégation de Service Public (DSP) 2007-2013 pour la desserte de la Corse et d'autre part sur les aides versées par l'État lors de sa privatisation en 2006.

Le contentieux relatif à l'actuelle DSP

La Cour d'appel administrative de Marseille a annulé en novembre 2011 la DSP accordée pour la période 2007-2013 à la SNCM associée avec la CMN, estimant qu'elle était incompatible avec le règlement du Conseil de l'Union européenne n°3577/92 et non conforme à la réglementation sur les aides d'État, enjoignant les parties à résilier la convention au 1^{er} septembre 2012. L'entreprise a saisi le Conseil d'État en cassation qui a décidé mi-juillet 2012 de casser la décision de la Cour d'appel et de renvoyer l'affaire à la Cour administrative d'appel de Marseille.

De son côté la Commission européenne a lancé une enquête approfondie sur la légalité des sommes reçues par la SNCM au titre de cette DSP. Elle a conclu par une décision en date du 2 mai 2013 à l'illégalité des sommes perçues au titre du service complémentaire qu'elle enjoint aux autorités françaises de recouvrer auprès de la SNCM (220 M€ sur la période visée).

L'État a introduit des recours contre cette décision, à la fois sur le fond et en référé. Ces recours seront déposés avant le 15 juillet, date limite de dépôt du référé en suspension. La SNCM a également introduit ses propres actions.

Le contentieux relatif à la restructuration-privatisation

Le contentieux porte d'une part sur les mesures prises lors de la restructuration de l'entreprise en 2002 et d'autre part sur les conditions de la privatisation en 2006 (recapitalisation de 158 M€, apport en capital de la Compagnie Générale Maritime et Financière 8,75 M€ et une avance en compte courant de 38,5 M€). Le total se monte donc à 230 M€.

La Commission a considéré, par une décision en 2008, les premières comme aides d'État compatibles avec les règles du marché et les secondes comme ne constituant pas des aides d'État. C'est cette décision de la Commission qui a été attaquée devant le Tribunal de l'Union européenne (TUE). Par décision du 11 septembre 2012, le TUE a annulé la décision de la Commission. Les discussions sont en cours avec la Commission pour négocier la nouvelle décision et en particulier le montant des aides qui seraient déclarées illégales, au vu du jugement du TUE. La décision de la Commission ne devrait pas intervenir avant octobre 2013.

La future DSP

La future DSP doit entrer en application en janvier 2014 pour une durée de 10 ans. Toulon ayant été exclu de son périmètre, elle mettra en relation le port de Marseille avec ceux de Bastia, Ajaccio, Propriano, Porto-Vecchio, Ile-Rousse et Calvi.

Cette desserte sera réalisée par 7 cargos mixtes. Le service complémentaire et l'aide sociale sont supprimés. La SNCM a déposé le 23 avril dernier une offre conjointe et non solidaire avec la Compagnie Méridionale de Navigation (CMN), reposant sur les quatre rouliers mixtes de la SNCM et les trois de la CMN. La Corsica Ferries a déposé une offre sur plusieurs lignes. La Collectivité Territoriale de Corse (CTC) a indiqué que le montant maximal de la compensation ne pourrait excéder 104 M€.

L'Assemblée de Corse a déclaré l'appel d'offres infructueux et autorisé le président de l'Office des Transports de la Corse (OTC) à reprendre les négociations avec les entreprises soumissionnaires.

Les négociations ont permis d'aboutir à un accord avec le groupement SNCM-CMN sur un montant de compensation indexée de 96 M€. La DSP devrait être adoptée par l'assemblée de Corse à la fin de l'été 2013.

2.4.3 La façade atlantique : les autoroutes de la mer

30.000 camions avaient été comptabilisés sur l'année 2012 contre 28.000 en 2011 sur le segment reliant Nantes-Gijon. Ce programme destiné à décharger le trafic routier au profit de modes de transport durables a bénéficié du soutien européen en tant qu'il faisait partie des projets éligibles au financement RTE-T (Réseau Trans-Européen de Transport) et pouvait mettre à profit le financement Marco-Polo (conçu pour encourager le report modal).

La Cour des Comptes européenne a fait part de ses réserves sur l'efficacité du financement Marco-Polo au moment même où se discute le projet de règlement sectoriel de financement des transports transeuropéens. Cette recommandation en faveur de la suppression du dispositif et le soutien marqué du Parlement et du Conseil des ministres de l'Union européenne laissent planer une incertitude sur un projet qui a vocation à prospérer en Europe à condition d'être fortement soutenu sur le plan politique.

2.5 Les activités de service

Les compagnies centrées sur des activités spécialisées à très haute valeur ajoutée prospèrent sur des segments de marché difficilement contestables du fait de leurs coûts d'entrée en termes d'expertise, de savoir-faire et de techniques brevetées. À ce titre, la place du pavillon français pourrait s'étendre les prochaines années en raison des garanties apportées par le recrutement de personnels très qualifiés. L'engouement pour les flottes de service est international car les investisseurs sont désireux de retrouver des taux de retour satisfaisants alors que le secteur du transport ne se remet que lentement des fièvres spéculatives des années 2000. L'intérêt pour les services offshore pourrait favoriser le développement de ces flottes mais le secteur est sillonné de sentiers de croissance difficilement reproductibles.

L'activité de service de Louis-Dreyfus-Armateurs

CGG et le groupe Louis Dreyfus Armateurs (LDA) ont annoncé le 16 avril dernier la création d'une joint-venture pour la gestion de cinq navires sismiques 3D de haute capacité de la flotte de CGG.

Dénommée Geofield Ship Management Services, cette joint-venture sera codétenue à 50 % par CGG et 50 % par Louis Dreyfus Armateurs. CGG et Louis Dreyfus Armateurs associeront leurs expériences et leurs expertises sismique et maritime pour harmoniser les systèmes QHSE, simplifier la communication et définir une stratégie commune.

La flotte offshore pétrolière de Bourbon

Avec un baril au dessus des 100 \$, la prospection pétrolière en mer des gisements autrefois trop coûteux à exploiter est devenue rentable. Les tendances ne se sont pas démenties au premier semestre d'une année dont les perspectives de croissance seraient estimées à environ 13% selon les clients pétroliers.

Selon l'Agence internationale de l'Énergie (AIE), la demande croissante des pays émergents fera croître la demande mondiale de 40 % sur la période 2009-2013. Malgré le recours aux énergies renouvelables et sauf renversement spectaculaire de situation, gaz, charbon et pétrole représenteront encore 74 % de l'offre en 2035, contre 78 % aujourd'hui.

Bourbon tire les dividendes de son positionnement qui le place comme leader international des services maritimes à l'offshore pétrolier et gazier. La flotte comptait 465 navires fin mars 2013 dont 445 dévolus aux services : 73 navires affectés sur l'offshore profond, 105 sur l'offshore continental, 267 au transport de personnes et de fret et 19 navires pour les interventions sous-marines.

Les chiffres d'affaires des différentes branches avaient augmenté de 13,4 % sur l'année glissante avec 315 M\$ de CA. La société a décidé de vendre une partie de sa flotte pour réduire sa dette et réinvestir dans un secteur en renouvellement permanent. Les ventes des navires à ICBC Financial Leasing pour 1,5 Md\$ avec 12 % de plus-value s'inscrivent dans un programme de cession s'élevant à 2,5 Md\$. Le programme «*Transforming for beyond*» viserait à garantir une croissance au-delà de 2015. Le président de la société souligne que l'exploitation commerciale des investissements et des innovations ne nécessitait pas la détention d'une flotte en propre et que l'affrètement correspondait mieux aux besoins de la société.

Avec l'augmentation de la demande en navires, le renforcement des critères de sélection des navires ainsi que de leurs opérateurs par les clients et la diminution des sorties de chantier de ce segment assureraient des taux d'utilisation élevés et des tarifs d'affrètement positifs.

L'offshore profond attire de nombreux investisseurs qui soutiennent un flux élevé de sorties de chantiers de navires neufs mais le positionnement de Bourbon, la contractualisation élevée de la flotte et la stratégie de standardisation des navires, l'effort de formation des équipes sur simulateurs ainsi que l'industrialisation de la maintenance et des achats permettraient à la société de rester compétitive.

Activité Subsea et prospection pétrolière chez Technip

La société Technip a produit un résultat net de 116,2 M€ au premier trimestre 2013 ; le segment Subsea compte pour 6,8 Md€ du carnet de commandes. Technip a en particulier bénéficié de l'attribution de projets en Afrique de l'Ouest.

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

3.1 Secteur de l'assurance maritime

L'activité de la piraterie s'accroît dans le Golfe de Guinée où l'on totalise désormais 966 attaques contre des navires de transport (dont 27 % de pétroliers) alors que 861 incidents ont été comptabilisés au large de la Corne de l'Afrique. Les navires pétroliers sont plus souvent visés. Malgré un accord stratégique entre les États maritimes du Golfe de Guinée en juin 2013 pour lutter contre la piraterie, le code adopté ne prévoit pas de gardes

internationaux armés et les armateurs restent préoccupés et craignent de voir augmenter les primes d'assurance à moins de se réorienter vers des routes plus sûres. Le calcul assurantiel diffère selon la qualification des actes considérés soit comme piraterie lucrative et correspondant aux risques ordinaires (kidnapping et rançons K&R), soit comme piraterie politique et entraînant une réévaluation des primes pour risques de guerre (*War Risk*). Les primes WR seraient deux fois plus élevées que les K&R (environ 250 M\$ contre 125 M\$ versés pour la piraterie ouest-africaine) nonobstant les débats sur les montants effectivement payés. De plus, l'évaluation des pertes s'avère plus incertaine lorsqu'il s'agit d'indemniser des cargaisons de conteneurs avec des risques moins identifiés. Selon la Banque Mondiale, le coût de la piraterie s'élèverait aux environs de 18 Md\$ par an.

Par ailleurs, le naufrage du MOL Confort dans l'Océan Indien, porte conteneur d'une capacité de 8110 EVP est l'accident majeur d'un semestre qui a aussi vu l'arrivée des très grands porte-conteneurs. La compagnie japonaise a entrepris des vérifications sur les navires du même type. Les sociétés de classification se sont engagées à examiner les critères de sécurité de chargement : opérations d'autant plus complexes pour équilibrer les navires qu'elles sont accélérées par le rythme d'activité des terminaux. Une réélaboration des règles régissant la construction des nouveaux géants pourrait à terme concrétiser les travaux de l'Association Internationale des Sociétés de Classification (IACS). La cargaison perdue (4.000 boîtes à bord) évaluée à près de 500 M\$ pourrait également éveiller des inquiétudes sur les tarifs proposés pour les navires de très grande taille.

3.2 Financements

Le financement des navires est également un sujet de préoccupation. Le premier semestre 2013 a vu s'amplifier la crise des KG (*KommanditGessellschaft*) outre-Rhin et des CV (*Commanditaire Vennootschappen*) du système néerlandais. Ainsi, la Commerzbank très impliquée dans le financement des K, a continué de réduire son exposition au premier trimestre en passant de 19 Md\$ d'encours à 18 Md\$. Le nombre de banques offrant leurs services sur le secteur aurait globalement été divisé par trois.

Les difficultés rencontrées dans le secteur s'expliquent aujourd'hui davantage par l'analyse des risques que présente un marché en surcapacité que par des contraintes macroéconomiques telles que l'accès au dollar (2011) ou les limites imposées par les ratios prudentiels (Bâle III ne devrait pleinement entrer en vigueur qu'en 2019, même si un certain nombre d'opérateurs financiers ont anticipé le relèvement des seuils de fonds propres pondérés selon la nature des risques). Ce sont surtout les projets maritimes *off-shore* et les navires gaziers (moins contraints par les coûts du carburant) qui retiennent l'intérêt des banques étant donné les perspectives de croissance à long terme et la visibilité sur les revenus susceptibles de couvrir les risques de crédit.

D'autre part, la construction navale européenne, spécialisée dans la croisière, répond également à une demande étrangère qui bénéficie des facilités offertes par les agences de crédit à l'exportation. Les risques couverts parfois jusque 80 % (taux de change, mais aussi risques de crédit, apports de trésorerie) convainquent les investisseurs de financer la construction des paquebots de Carnival ou de la Royal Caribbean. En juillet, un prêt de 892 M€ a ainsi été accordé par les banques (BNP, Société Générale et HSBC) et couvert par la COFACE pour financer la construction d'un paquebot de la Royal Caribbean.

En ce sens, si le désengagement bancaire reste une réalité, il correspond moins à une anti-sélection frileuse qu'à un marché en voie d'assainissement après les dérives spéculatives encouragées par des taux d'intérêt excessivement bas. Le «*credit crunch*» est aussi le reflet d'une «*demand crunch*». Le traditionnel *shipping loan* US\$ est octroyé avec plus de

prudence par les banques qui limitent leurs engagements à 60 à 70 % du montage financier (contre 80 % il y a 5 ans).

Malgré les insuffisantes couvertures des risques, peu de saisies-ventes ont été constatées au premier semestre alors que les inquiétudes s'étaient propagées dans le secteur du shipping allemand : les leçons des reventes forcées (*foreclosures*) qui avaient aggravé la crise du shipping durant les années 1980 ont convaincu les investisseurs bancaires qui préfèrent attendre la reprise du marché pour vendre les actifs peu performants (*warehousing*).

Ce désengagement touche un certain nombre de banques européennes et l'arrivée des banques chinoises (CEXIM, Bank of China) qui devrait élargir les conditions d'accès au crédit, reste limitée à la construction de navires dans les chantiers chinois et ne peut soutenir que les grands armateurs européens. La crise née en 2008 amorce également un basculement des centres financiers vers l'Asie : encore largement majoritaires, les banques européennes doivent également compter avec les institutions financières chinoises dont le portefeuille s'élevait à 93 Md€ fin 2012. Leur engagement a doublé depuis 2010 et les banques occidentales ont vu la part de leurs encours maritimes passer de 83 % à 75 % sur la même période.

Le financement des navires est encore majoritairement dominé par les capitaux familiaux : les partenariats en fonds propres permettent de trouver les capitaux complémentaires de même que les opérations *sell and lease back* qui sont des moyens de retrouver une trésorerie susceptible de soutenir de nouveaux plans d'investissements.

Du fait du recul du prêt bancaire classique, la part des capitaux familiaux a augmenté mécaniquement et le crédit à l'exportation a progressé significativement depuis 2010.

Les financements titrisés (émissions d'obligation, entrée sur les marchés boursiers) nécessitent une visibilité des revenus et une stabilité qui caractérise bien plus l'activité de service adossée à l'exploitation des ressources énergétiques. Le financement par la bourse des *liners* reste une question ouverte : la CMA CGM envisagerait une entrée en bourse en 2014 alors que les discussions sur une fusion Hapag-Lloyd et Hamburg-Süd ont échoué sur ce sujet. Il s'agirait effectivement d'un changement profond de culture vers lequel tendrait le shipping conteneurisé.

En définitive, les priorités stratégiques des armateurs sont aujourd'hui moins attachées à la réduction de leur exposition (les ventes d'actifs non-stratégiques et les retraits de certains marchés étaient plus marqués en 2009-2010) qu'au souci de se repositionner dans l'attente de la reprise. Ces préoccupations mettent en ce sens plus l'accent sur l'investissement (levées de fonds, alliances et acquisitions) que sur la réduction des coûts et font du financement la question centrale des années à venir.

4. Conclusion

Le premier semestre 2013 pourrait être l'amorce d'une année de transition après les mois très durs qui ont touché le transport maritime en 2012. Mais cette période de « convalescence » serait simultanément orientée vers l'assainissement des marchés et marquée par une grande volatilité des taux de fret du fait des signaux incertains ou contradictoires.

Les hésitations perceptibles dans le domaine des vracs secs et le glissement encore

accentué vers des seuils historiquement bas dans le domaine des pétroliers s'accompagnent des perspectives plus prometteuses ouvertes par les évolutions du marché. Ainsi, les courbes des taux des VLCC et des MR se croisent en faveur de ces derniers. Les tentatives jusque là passagères, car isolées, de relever les taux dans le secteur du conteneur après les guerres tarifaires de 2011 ont contraint les acteurs à une plus grande discipline. Au premier juillet 2013, les opérateurs se sont accordés pour un relèvement général des indices (*General Rate Increase*) : les analystes estiment que ce mouvement pourrait être plus durable tenant compte des leçons du passé et des intérêts en jeu.

Le secteur des ferries connaît une exacerbation des tensions qui pousse les acteurs à porter leurs différends devant les juridictions spécialisées alors que les guerres tarifaires ne sont pas durablement soutenables.

Le secteur des services poursuit son développement tout en bénéficiant de l'expérience capitalisée des années durant et des contrats obtenus du fait de leur fiabilité éprouvée. L'attractivité du secteur ne devrait pas réduire la compétitivité des entreprises qui jouissent de positionnements consolidés.

Dans une enquête menée par Norton Rose Fulbright³, les changements significatifs sur la période 2010-2012 qui focalisent l'intérêt des opérateurs du transport et des services maritimes sont par ordre croissant les surcapacités de l'offre, les contraintes normatives, les nouveaux objectifs stratégiques et les contraintes de financement dont la hausse des défauts de paiement est le reflet. À leurs yeux, ces enjeux importent plus que les problématiques opérationnelles ou technologiques qui concernent davantage les secteurs du rail et de l'aérien.

3 The Way ahead-Transport Survey (juin 2013)

