RAPPORTS

Direction générale des Infrastructures, des Transports et de la Mer

Direction des Affaires maritimes

Mission de la Flotte de Commerce

Octobre 2016

Analyse de la conjoncture économique : le transport et les services maritimes

1er semestre 2016

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Ministère de l'Environnement, de l'Énergie et de la Mer

Ministère de l'Environnement, de l'Énergie et de la Mer

www.developpement-durable.gouv.fr

Contacts :
Sokhetra JOSSET, Xavier GUÉRIN
Ministère de l'Environnement, de l'Énergie et de la Mer
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 18 - Tél. : +33 (0)1 40 81 73 19
Email : sokhetra.josset@developpement-durable.gouv.fr
xavier.guerin@developpement-durable.gouv.fr

Référence Bibliothèque Nationale de France : ISSN : 2269 - 9139

Note liminaire

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

La Mission de la Flotte de Commerce

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

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 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

1.1 Contexte économique global 9

Conjoncture mondiale 9

Commerce mondial 10

Evolution des cours des carburants 10

1.2 Le Brexit 12

2. Éléments de conjoncture par secteur de transport 13

2.1 Transport de conteneurs 13

2.2 Transport de vracs secs 17

2.3 Transport pétrolier et de gaz 20

2.4 Transport maritime de courte distance 24

2.4.1 Les liaisons transmanche 24

2.4.2 Le marché méditerranéen et la desserte de la Corse 24

2.5 Les activités dans le secteur de la croisière 25

2.6 Les activités de services maritimes 26

3. L'assurance et le financement 28

3.1 Assurance 28

3.2 Financement 29

Éditorial

Des navires “perdus” aux quatre coins du monde, des centaines de milliers de conteneurs immobilisés dans les ports ou en mer, des chargeurs inquiets pour leurs marchandises, des marins désemparés, voilà le spectacle édifiant produit par la faillite de l’armateur sud-coréen Hanjin à l’été 2016. Premier transporteur maritime de Corée du Sud et septième opérateur au monde, il est incapable d’honorer son énorme dette de 4,7 milliards de dollars et a dû demander son placement en redressement judiciaire après le refus de ses créditeurs de l'aider.

La disparition d’un groupe aussi important constitue un séisme dans le monde du transport maritime mais est-ce vraiment une surprise ? Depuis maintenant 8 ans, le transport maritime, dans son ensemble, connaît des difficultés incessantes. Et pour ceux qui espéraient une amélioration en 2016, l’année risque d’être encore décevante en raison de la surcapacité qui règne en maître. Cette crise est décidément interminable et met au supplice les armateurs.

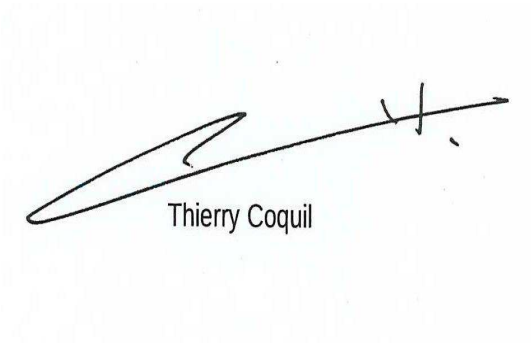
Car, au-delà du secteur du conteneur, ce sont la plupart des activités qui souffrent. Le transport des vracs, qu’ils soient secs ou liquides, est frappé de plein fouet par la surcapacité qui entraîne les taux à la baisse. Les services maritimes, et plus particulièrement ceux liés à l’industrie de l’énergie offshore, sont eux aussi fortement impactés par le reflux des investissements découlant de la baisse des prix des hydrocarbures.

Pourtant, des raisons d’espérer commencent à se faire jour. En premier lieu, la disparition d’Hanjin a pour effet de reporter des trafics vers les autres armateurs au conteneur. Et ces derniers continuent parallèlement leur consolidation par le biais des alliances, rachats, fusions et chasse aux coûts. En second lieu, moins de navires sont désormais en construction. Même si la surcapacité mettra du temps à se résorber, cette évolution va dans le bon sens. Enfin, le prix des matières premières tend à remonter, ce qui laisse penser que certains investissements vont reprendre dans le domaine de l’énergie.

Pour terminer sur une note positive, notons que la croisière se porte toujours aussi bien.

Des difficultés économiques jusqu’au changement climatique, les défis demeurent manifestement toujours aussi nombreux pour les armateurs en 2016. Et pourtant, nul doute que le monde du transport maritime saura faire face. Comme toujours !

Le Directeur des Affaires maritimes



1.1 Contexte économique global

Conjoncture mondiale

Au premier semestre 2016, la croissance mondiale est restée décevante, estimée à 2,9 % par le FMI[1], légèrement inférieure à celle du second semestre de 2015. Cette faiblesse s'explique principalement par un ralentissement de l'activité dans les pays avancés.

Aux États-Unis, la croissance a ralenti plus que prévu au deuxième trimestre de 2016, à 1,1 % en taux annualisé. Les dépenses de consommation ont été robustes soutenues par un marché du travail solide. Le taux de chômage, à 4,7% à la fin du premier semestre 2016, a retrouvé son niveau d'avant la crise. Mais la faiblesse de l'investissement des entreprises et la correction des stocks ont pesé sur la croissance globale. Le CEPII souligne que ce cycle de croissance est atypique pour les États-Unis[2] : la croissance y est remarquablement longue puisqu'elle dure depuis plus de sept ans désormais tout en restant relativement lente et fragile.

Dans la zone euro, la croissance est tombée à 1,2 % en taux annualisé au deuxième trimestre 2016. Le rythme est faible au vu de la politique particulièrement accommodante menée par la Banque centrale européenne. La demande intérieure, notamment l'investissement, a ralenti dans certains des plus grands pays de la zone euro. Les trajectoires de croissance sont hétérogènes : au Royaume-Uni, un solide début de deuxième trimestre a porté la croissance du PIB à 2,4 % en taux annualisé. La vigueur de la croissance espagnole contraste avec sa faiblesse en Italie, au Portugal et en France. Dans une Europe en « *polycrise* », selon l'expression du président de la Commission européenne, Jean-Claude Juncker, le référendum britannique du 23 juin 2016 en faveur d'une sortie de l'UE a créé une grande confusion.

Au Japon, la croissance est tombée au deuxième trimestre à 0,7 % en taux annualisé, contre 2,1 % au premier trimestre. La croissance japonaise repose principalement sur la consommation publique et la demande externe. Malgré le niveau élevé de la dette publique, la hausse de la TVA a été reportée à 2019. La politique de relance économique du gouvernement de Shinzo Abe, qui tarde à donner les résultats espérés, suscite des inquiétudes croissantes.

Le FMI indique que les pays émergents et les pays en développement connaissent des conjonctures contrastées, avec une croissance d'ensemble qui a légèrement accéléré au premier semestre de 2016. Les pays émergents d'Asie continuent d'enregistrer une croissance vigoureuse, et la situation s'est légèrement améliorée pour des pays en difficulté tels que le Brésil et la Russie. Beaucoup de pays du Moyen-Orient et d'Afrique subsaharienne ont cependant continué d'être confrontés à une situation difficile.

La croissance en Chine s'est stabilisée au premier semestre de l'année à un niveau proche de l'objectif prévu par le Premier ministre, entre 6,5 et 7 % pour l'année 2016, grâce à l'impulsion des pouvoirs publics et à la relance massive du crédit. La vigueur de la consommation et une nouvelle rotation de l'activité de l'industrie vers les services indiquent que le rééquilibrage progresse vers un mode de croissance plus soutenable. Cette transition est amorcée mais elle constitue un défi délicat à relever en raison des risques sous-jacents (surcapacités de production, bulles de prix d'actifs, envolée de l'endettement). Elle continue d'avoir une incidence sur les autres pays émergents, notamment les pays producteurs de produits de base et ceux exposés au secteur manufacturier chinois.

Parmi les grandes économies émergentes, l'Inde se distingue par une croissance élevée. L'économie continue de se redresser vivement, grâce à une nette amélioration des termes de

1 « *Perspectives de l'économie mondiale* », octobre 2016.
2 « *L'économie mondiale 2017* ».

l'échange et au succès de la politique monétaire marquée par le contrôle de l'inflation.

En Amérique latine, la récession brésilienne est largement issue d'une crise politique et d'erreurs de politique économique. Le CEPII considère que les trois piliers de la « *nouvelle matrice économique* » (*nova matriz econômica*) qui assuraient la stabilité macroéconomique au Brésil depuis les années 1990 ont été dénaturés. Selon le FMI, l'activité semble être proche de son niveau le plus bas car les effets des chocs (baisse des cours des produits de base, ajustement des prix administrés en 2015 et incertitude politique) se dissipent.

En Russie, l'économie semble se stabiliser. Elle s'ajuste au double choc des prix du pétrole et des sanctions économiques et commerciales.

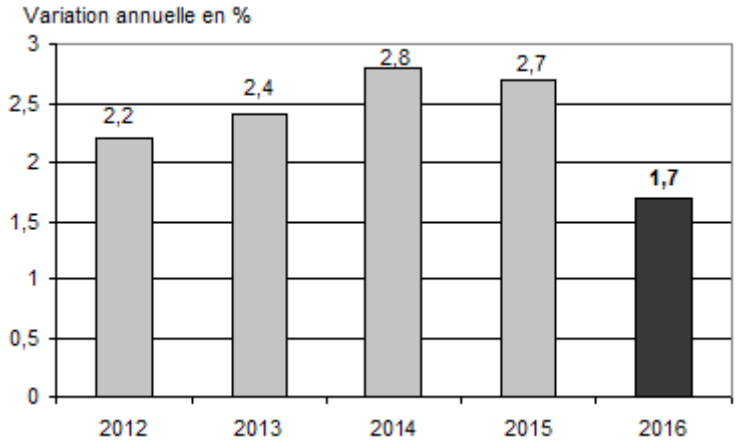
En juillet 2016, le FMI a revu à la baisse ses prévisions de croissance mondiale pour 2016 et pour 2017 en raison de la vague d'incertitude provoquée par le résultat du référendum britannique du 23 juin. L'économie mondiale devrait croître modérément, à hauteur de 3,1 % en 2016 et de 3,4 % en 2017, soit 0,1 point de moins que dans ses prévisions précédentes d'avril 2016.

Commerce mondial

Les échanges commerciaux stagnent et reflètent l'atonie de la conjoncture économique mondiale. L'Organisation mondiale du commerce (OMC) relève ainsi que la croissance du commerce mondial a été plus faible que prévue au premier semestre 2016 en raison d'une baisse de la demande d'importations et d'un ralentissement de la croissance du PIB dans plusieurs grandes économies en développement ainsi qu'en Amérique du Nord. En avril 2016, le volume des échanges mondiaux est inférieur à son niveau de décembre 2014.

D'après les prévisions de l'OMC publiées en septembre 2016, le volume du commerce mondial des marchandises devrait croître de 1,7% en 2016, soit le taux le plus faible depuis la crise financière.

Graphique 1 : Le commerce mondial de marchandises en volume (le % en 2016 : prévision)



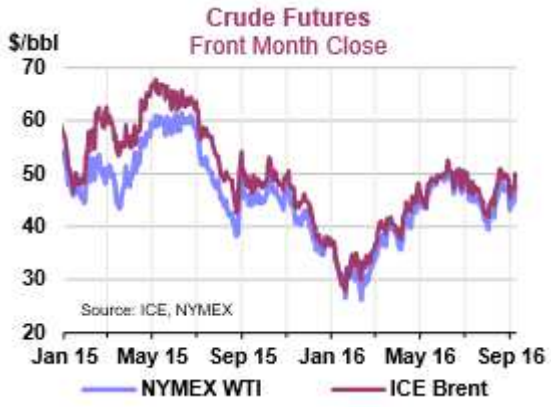
(source : OMC)

Evolution des cours du carburant

Les marchés pétroliers sont au milieu du gué. Après avoir atteint leur plus bas niveau depuis 10 ans en janvier 2016, les prix du pétrole ont augmenté de 50 %, pour atteindre 45 $ en août 2016, principalement à cause d'interruptions involontaires de la production qui ont équilibré le marché.

Sur le plan stratégique, l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) a décidé, en septembre 2016, de limiter sa production à 32,5 M de barils/j. Les analystes restent réservés sur la portée de cette décision.

Graphique 2 : Evolution des cours du pétrole



(source : Agence internationale de l'énergie)

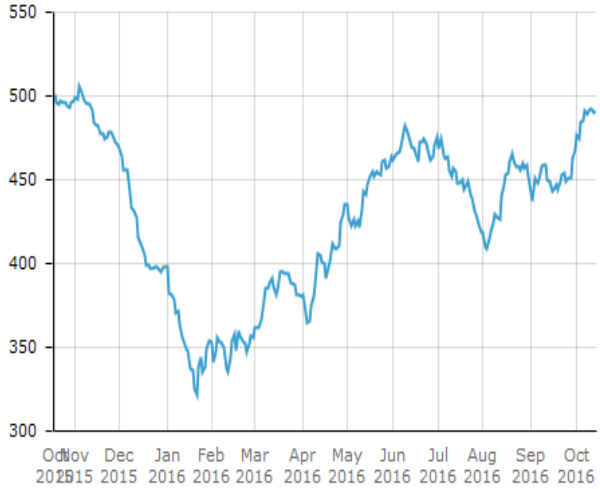
Les événements conjoncturels viennent accentuer cette tendance. Le FMI indique ainsi que les marchés pétroliers ont connu des perturbations dont certaines ont eu des effets à court terme sur la production, notamment le conflit du travail au Koweït et les feux de forêt de Fort McMurray au Canada, alors que d'autres, comme les troubles géopolitiques en Iraq, en Libye, au Nigéria et au Yémen, pourraient avoir des retombées à long terme. Ces perturbations ont temporairement ramené l'équilibre sur le marché.

À l'instar des prix du pétrole, le premier semestre 2016 s'est traduit par la hausse des cours des carburants marins : selon les indices agrégés, le HFO 380 a atteint 250 $/t en juin 2016, en hausse de plus de 60 % sur la période (150 $/t en janvier 2016). De même, le MGO a franchi le seuil de 450 $/t en juin 2016, contre 400 $/t en janvier 2016, ce qui représente une hausse de 13 % sur la période.

Graphique 3 : Evolution des cours du HFO 380 et du MGO

(Source : Bunkerworld, BW380 index)

(Source : Bunkerworld, BWDI index)



Le Brexit

Le Brexit accentue l'incertitude économique, politique et institutionnelle, ce qui pourrait engendrer des répercussions macroéconomiques négatives, notamment dans les pays européens avancés.

L'activité de Brittany Ferries a été peu affectée à court terme, tant pour le trafic fret que le trafic de passagers. De plus, l'impact de la dépréciation de la livre sterling sur son activité a été partiellement neutralisé, au moins jusqu'au début de l'année 2017, par le recours aux instruments de couverture de change souscrits auprès des banques. En revanche, les perspectives restent floues à moyen terme. Le chiffre d'affaires de la compagnie provient, pour l'essentiel, de la clientèle britannique (80 % de ses 2,1 millions de passagers annuels) : la question du pouvoir d'achat des touristes britanniques est donc particulièrement sensible. Une baisse durable de la livre pourrait également limiter les traversées et séjours en France, principalement dans l'Ouest.

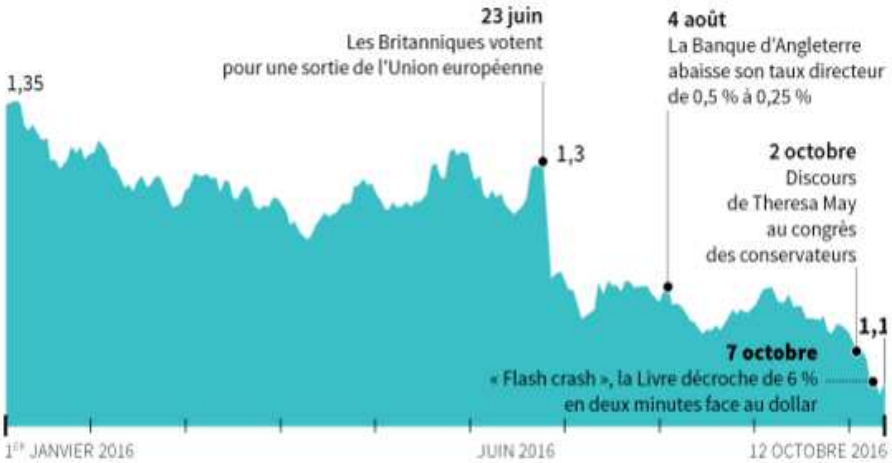
Par comparaison, Eurotunnel ne constate pas d'impact à court terme sur son activité mais la baisse de la livre l'a amené à réviser ses prévisions financières.

L'impact sur le marché du transport de conteneurs a été limité, compte tenu du faible poids du marché anglais dans les échanges de marchandises conteneurisés (de l'ordre de 2 % du volume global[3]). Le déclin de la place anglaise dans le secteur du transport conteneurisé a débuté depuis longtemps : son plus grand opérateur, P&O Container Lines, avait été fusionné avec Nedlloyd en 1996. Les porte-conteneurs sous pavillon anglais représentent aujourd'hui 3,7 % de la capacité totale de la flotte. Cependant, certaines analyses estiment que l'impact du Brexit pourrait être davantage significatif à plus long terme.

Le Brexit a été considéré par beaucoup d'acteurs comme un « non-évènement » en termes d'impact sur l'activité mondiale de transport de pétrole brut. Mais il pourrait exacerber les contraintes de financement sur les marchés financiers, ce qui freinerait les commandes de nouveaux navires, en particulier les transporteurs de produits raffinés. Le « Prexit » (Private equity Exit), c'est-à-dire le désengagement des fonds de capital-investissement du secteur du shipping pourrait susciter davantage d'interrogations que le Brexit.

Graphique 4 : La baisse de la livre sterling s'accélère depuis janvier 2016

Taux de change de la livre sterling en euro :



(source : Le Monde, Bloomberg, Banque mondiale, FMI)

3 5 M d'EVP sur un marché global de 185 M d'EVP.

2. Éléments de conjoncture par secteur de transport

2.1 Transport de conteneurs

Évolutions du marché du transport conteneurisé

Le classement des dix plus grands opérateurs mondiaux de ligne régulière conteneurisée, publié par Alphaliner[4], fait toujours apparaître la prédominance des compagnies européennes sur ce marché. Se retrouvent toujours aux trois premiers rangs l'armateur danois APM-Maersk, l'italo-Suisse MSC et le français CMA CGM. Ils détiennent respectivement 15,4 %, 13,4 % et 10,5 % de parts de marché, en termes de capacité.

Parmi les évolutions notables au premier semestre 2016, on notera l'arrivée en quatrième place, devant Evergreen et Hapag-Lloyd, de China Cosco Shipping (1,5 M d'EVP, 277 navires) issu de la consolidation des deux opérateurs Cosco et China Shipping.

Graphique 5 : Les dix premiers armements de ligne régulière

Alphaliner - Top 100 : Operated fleets as per 27 September 2016

		Total		Owned		Chartered			Orderbook		
Rnk	Operator	TEU	Ships	TEU	Ships	TEU	Ships	% Chart	TEU	Ships	% existing
1	APM-Maersk	3 195 154	618	1 755 266	262	1 439 888	356	45.1%	377 140	28	11.8%
2	Mediterranean Shg Co	2 786 131	490	1 057 085	191	1 729 046	299	62.1%	362 807	27	13.0%
3	CMA CGM Group	2 176 227	460	1 011 226	140	1 165 001	320	53.5%	235 624	24	10.8%
4	COSCO Container Lines	1 549 424	277	463 317	81	1 086 107	196	70.1%	560 888	35	36.2%
5	Evergreen Line	977 562	189	548 041	105	429 521	84	43.9%	352 848	38	36.1%
6	Hapag-Lloyd	932 239	165	506 011	70	426 228	95	45.7%	52 500	5	5.6%
7	Hamburg Süd Group	602 141	116	292 311	44	309 830	72	51.5%	30 400	8	5.0%
8	OOCL	576 270	98	410 739	54	165 531	44	28.7%	126 600	6	22.0%
9	Yang Ming Marine Transp	570 255	102	203 810	43	366 445	59	64.3%	98 396	7	17.3%
10	UASC	544 680	57	419 203	38	125 477	19	23.0%	29 986	2	5.5%

(source : Alphaliner)

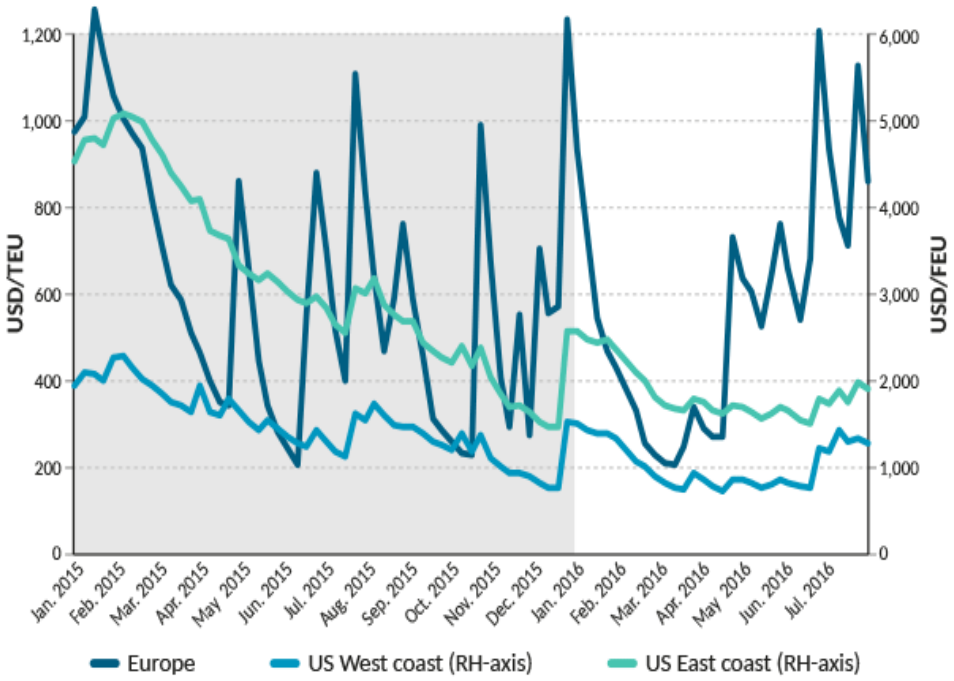
Depuis le début de l'année 2016, deux tendances se dessinent et reflètent les conditions difficiles du marché du transport conteneurisé marqué par une surcapacité persistante : la proportion élevée de navires en lay-up (6,1 % de la flotte de porte-conteneurs, dont des ULCC de capacité de plus de 12 000 EVP) et le faible niveau de commandes de porte-conteneurs (39 navires, de taille moyenne de 2 000 EVP).

La faible progression de la demande européenne (+1,4 % sur les cinq premiers mois de l'année 2016 par rapport à la même période en 2015) a affecté les taux de fret sur les lignes Asie-Europe et transatlantiques. En avril 2016, ils ont chuté à 250 $ par EVP sur les lignes Asie-Europe, proche des plus bas niveaux historiques. Ils ont toutefois progressé à la fin du premier semestre 2016 pour atteindre 1 000 $ par EVP.

Selon les données de Container Trades Statistics, les volumes de marchandises conteneurisées transportés sur les lignes Asie-Europe ont chuté de 12 % en février 2016 par rapport au même mois en 2015. Cette forte baisse succède à un recul de 1,9 % en janvier 2016.

4 au 27 septembre 2016.

Graphique 6 : Indice China Containerized Freight Index (CCFI) entre 2015 et 2016



(source : Bimco)

Du côté de l'offre, la capacité mondiale de transport conteneurisé a franchi le seuil de 20 M d'EVP. Cette progression est alimentée par les ULCC qui représentent désormais 18 % de la flotte totale. Les navires post-Panamax (entre 8 000 et 12 000 EVP) représentent encore la part la plus importante (25 %) de la flotte des porte-conteneurs.

Les démolitions de porte-conteneurs ont presque triplé sur les cinq premiers mois de 2016, par rapport à la même période de 2015. Ils illustrent les efforts des opérateurs pour faire face à un marché difficile. La démolition des navires de type Panamax (de 3 000 à 6 000 EVP) est significative depuis début janvier 2016 : près de 150 000 EVP. Elle pourrait s'expliquer également, en partie, par l'ouverture du canal de Panama élargi, permettant le transit des post-Panamax à travers l'isthme panaméen.

La sévère surcapacité dans le secteur et le ralentissement économique mondial continuent à peser sur l'activité et les résultats des compagnies de lignes régulières. Le profit du deuxième trimestre 2016 de Maerk Line a chuté de 89 %, à 118 M$, par rapport à la même période en 2015. L'armateur OOCL (2,5 Md$ de chiffre d'affaires) a enregistré une perte de 109 M$ au premier semestre 2016. Le consultant Drewry anticipe pour l'année 2016 une perte estimée entre 6 et 10 Md$ pour l'ensemble du secteur.

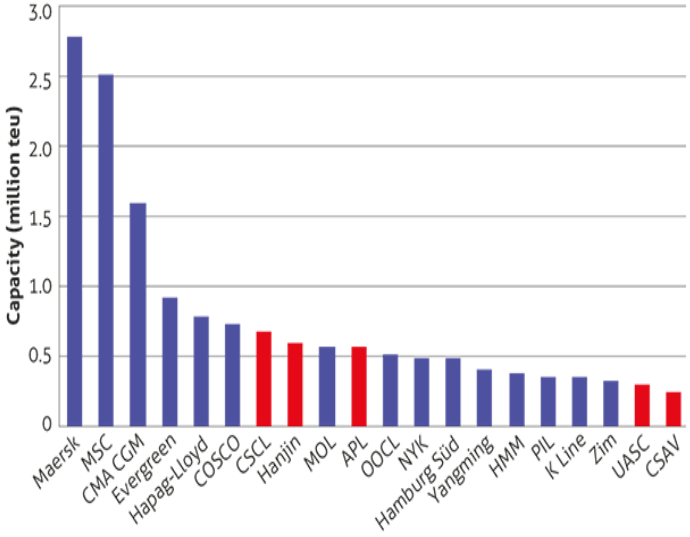
Le placement sous administration judiciaire, fin août 2016, de l'armateur coréen Hanjin Shipping, septième armateur mondial en termes de capacités (98 porte-conteneurs pour 610 000 EVP) a un impact considérable sur l'ensemble de l'industrie maritime (armateurs, terminaux portuaires, fournisseurs, distributeurs, équipages, banques et assurances maritimes). Il s'agit de la plus importante faillite de l'histoire du transport maritime conteneurisée en termes de capacités. La compagnie exploite également onze terminaux portuaires de conteneurs dans le monde. La capacité des routes transpacifiques sera particulièrement affectée par la faillite de l'armateur coréen.

Le secteur du transport conteneurisé, fragmenté[5] , offre des opportunités pour des opérations de consolidation. La vague actuelle, sans précédent, de fusions-acquisitions, de restructuration et/ou

5 Les cinq premiers opérateurs comptent pour moins de la moitié du marché global.

de changements d'alliances, s'accélère et apparaît nécessaire pour que le secteur retrouve la rentabilité. Pour certains acteurs sous pression financière, la consolidation semble être une voie de survie. En moins de deux ans, cinq acteurs parmi les vingt premiers armateurs mondiaux ont été acquis par d'autres acteurs (APL, CSCL, CSAV, UASC) ou ont fait faillite (Hanjin).

Graphique 7 : Depuis janvier 2015, cinq armateurs du top 20 ont subi des lourdes restructurations



(source : Lloyd's List)

L'achat de l'armateur singapourien NOL par CMA CGM a été totalement réalisé fin juin 2016. Cette acquisition permet à CMA CGM de consolider sa position au niveau mondial, avec environ 11,7 % de part de marché, 540 navires et 19 Md€ de chiffre d'affaires.

L'armateur coréen Hyundai Merchant Marine (HMM), 14ième rang mondial en termes de capacité, avec 430 500 EVP déployés sur le marché, va rejoindre, en avril 2017, l'alliance italo-danoise 2M, composée des deux premiers armateurs mondiaux, Maersk Line et MSC. L'arrivée de HMM dans l'alliance 2M aura un impact important sur les liaisons transpacifiques. La part de marché de la future alliance sur la ligne Asie-côte Est des États-Unis passerait ainsi de 15 % à 23 %.

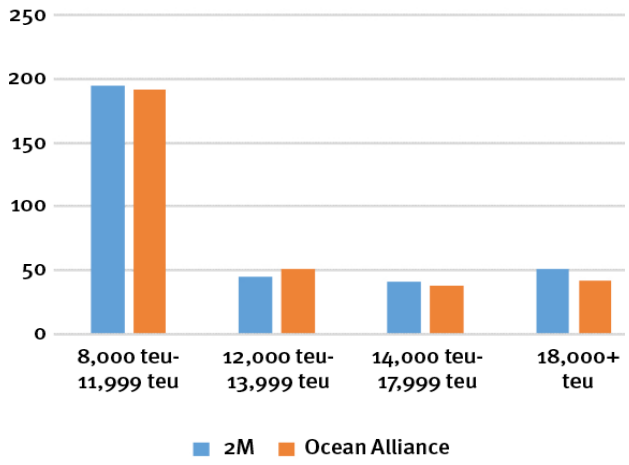
L'armateur UASC (United Arab Shipping Co), détenu en majorité par le Qatar (à 51%) et l'Arabie saoudite (à 35%), et l'Allemand Hapag-Lloyd se sont accordés, en juin 2016, sur les termes de leur fusion. Le nouvel ensemble, qui restera basé à Hambourg, donnera naissance au numéro cinq mondial du transport maritime. Il disposera d'une flotte de 237 navires (1,6 M d'EVP) et réalisera un chiffre d'affaires de l'ordre de 10 Md€. Ce rapprochement permettra à Hapag-Lloyd d'accéder aux navires de 18 000 EVP de l'armateur du Golfe. En contrepartie, Hapag-Lloyd apportera une base de clientèle plus large. UASC et Hapag-Lloyd continueront à opérer dans leurs alliances respectives[6] jusqu'à mars 2017.

Ce mouvement de consolidation annonce un nouveau paysage du transport conteneurisé dominé par trois alliances recomposées (2M, Ocean Alliance et The Alliance) :

- 2M : Maersk Line et MSC, puis HMM en avril 2017.
- Ocean Alliance sera lancée en avril 2017 entre CMA CGM, China Cosco, Evergreen et OOCL. Elle rassemblera 350 navires et offrira une quarantaine de services. La nouvelle alliance regroupera notamment le nouvel opérateur public chinois China Cosco Shipping, issu de la fusion, en mars 2016, de Cosco (n°6 mondial) et de CSCL (n°7 mondial). Ocean Alliance sera semblable à 2M en termes de nombre de navires par catégories.

6 UASC est membre de Ocean Three. Hapag-Lloyd est membre du G6 mais sera prochainement membre de « The Alliance ».

Graphique 8 : Nombre de navires au sein des alliances 2M et Ocean Alliance



(source : Lloyd's List, SeaIntel Maritime Analysis)

- The Alliance : pour la première fois, les trois opérateurs japonais (MOL, NYK et K Line) seront regroupés au sein d'une même alliance, dont Hapag-Lloyd sera le membre le plus important. L'association regroupera 650 navires (3,5 M d'EVP) et détiendra 18 % de la capacité globale des porte-conteneurs. La faillite de Hanjin Shipping pose question sur le devenir de cette nouvelle alliance qui devait se mettre en place en avril 2017.

Graphique 9 : Alliances actuelles et futures

Alliances actuelles			
2M	Ocean Three	G6	CKYHE
Maersk	CMA CGM	Hapag-Lloyd	Cosco
MSC	UASC	APL	Yang Ming
	CSCL	HMM	Hanjin
		MOL	Evergreen
		NYK	K Line
		OOCL	

Alliances futures et recompositions		
2M	Ocean Alliance	The Alliance
Maersk	CMA CGM	Hapag-Lloyd
MSC	APL	UASC
HMM	China Cosco	MOL
	Evergreen	NYK
	OOCL	K Line
		Yang Ming
		Hanjin

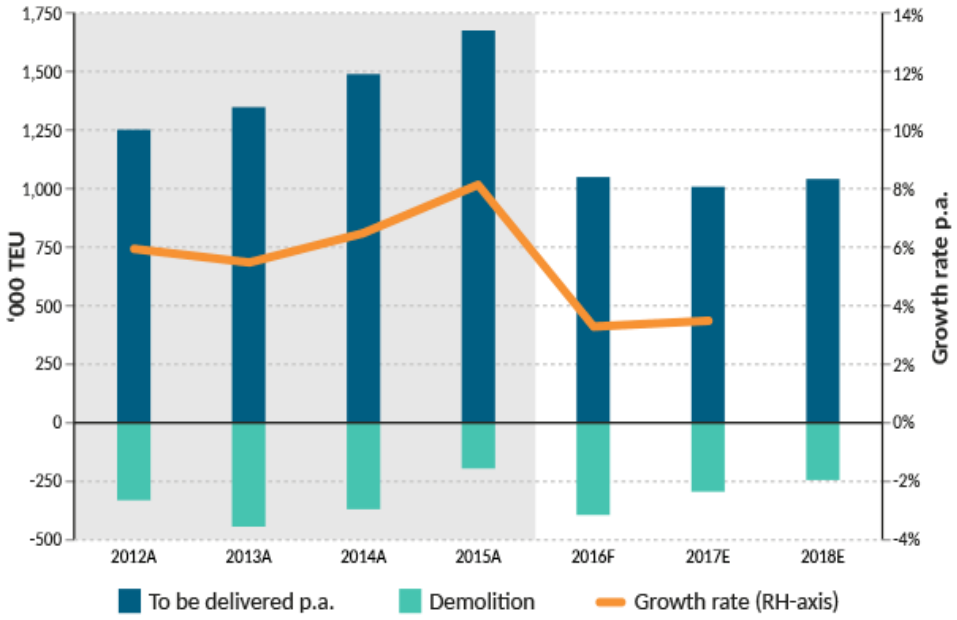
- Acquisition de NOL (APL) par CMA CGM
- Fusion de Cosco et CSCL
- Acquisition de UASC par Hapag-Lloyd
- Sous administration judiciaire

(source : Mission Flotte de commerce)

Ce processus de consolidation du secteur prendra du temps et son impact ne sera pas immédiat sur le déséquilibre fondamental entre l'offre et la demande dans le secteur du transport conteneurisé. La réduction des coûts suite à une opération de consolidation peut être érodée si la fusion ne permet pas de préserver les parts de marché et la clientèle.

La croissance de la flotte de porte-conteneurs a atteint 1,5 % en glissement annuel. 85 unités (598 000 EVP) ont été livrées et 92 unités représentant 303 000 EVP ont été mises en démolition.

Graphique 10 : Evolution de la flotte de porte-conteneurs



(*source : Bimco*)

CMA CGM

Le groupe a finalisé l'acquisition de NOL au second trimestre 2016 en détenant 93 % de l'armateur singapourien au 30 juin 2016. À périmètre comparable (hors contribution de NOL), le chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2016 de CMA CGM s'est contracté de 18,6 % (à 3,3 Md$) par rapport au deuxième trimestre 2015. Sur la même période, le résultat opérationnel s'est établi négativement à - 66 M$ et le résultat net à -109 M$. Son ratio d'endettement (dette nette/fonds propres) atteint 1,47, contre 0,47 au deuxième trimestre 2015.

Les volumes transportés par CMA CGM, à périmètre comparable, se sont élevés à 3,3 M d'EVP au deuxième trimestre 2016, en hausse de 0,2 % par rapport au deuxième trimestre 2015. La capacité de transport a augmenté de 6,8 % sur la même période, à 1,807 M d'EVP (445 navires). En tenant compte de l'intégration de NOL, la capacité de transport du groupe est de 2,351 M d'EVP (532 navires).

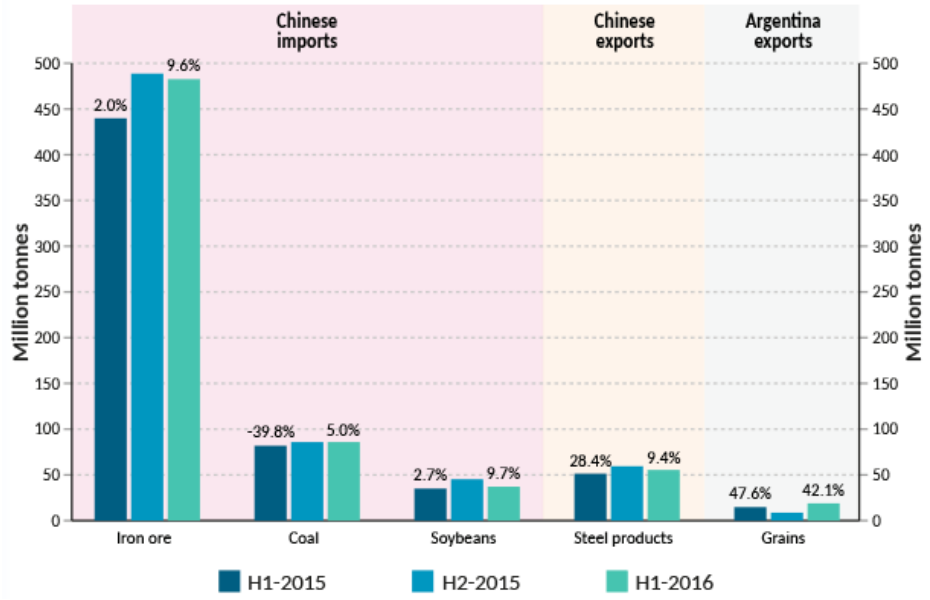
Le groupe a mis en œuvre, depuis le 1er juillet 2016, un plan de réduction des coûts à hauteur de 1 Md$ à l'horizon de 18 mois.

2.2 Transport de vracs secs

Le marché du transport de vracs secs a connu une situation très difficile au premier trimestre de l'année 2016. Les taux de fret ont atteint des niveaux historiquement bas, à 2 000 $ par jour en mars 2016 pour le segment des Capesize, nettement en dessous des seuls coûts d'exploitation.

Le marché s'est amélioré au deuxième trimestre 2016. La hausse de la demande chinoise en minerai de fer et en charbon ont été les moteurs de ce rebond. Les importations chinoises de minerai de fer ont atteint 490 M de tonnes au premier semestre 2016, en hausse de 9 % par rapport à la même période en 2015.

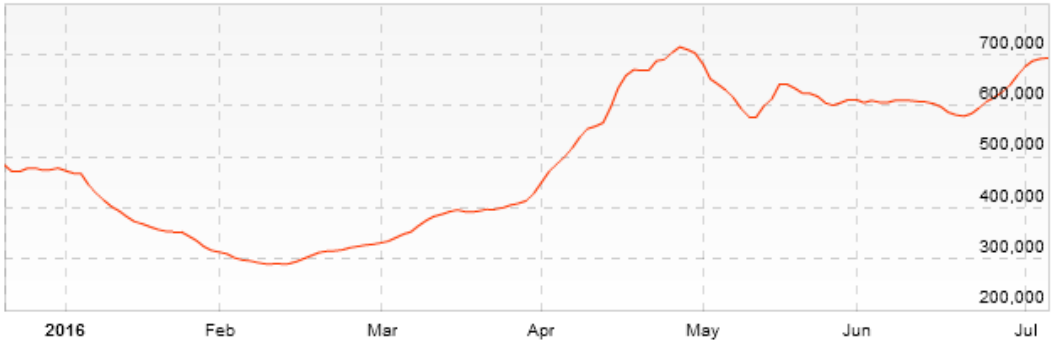
Graphique 11 : Importations chinoises en produits de base



(source : Bimco)

Le Baltic Dry Index a atteint près de 700 points fin juin, contre moins de 500 au début de l'année 2016.

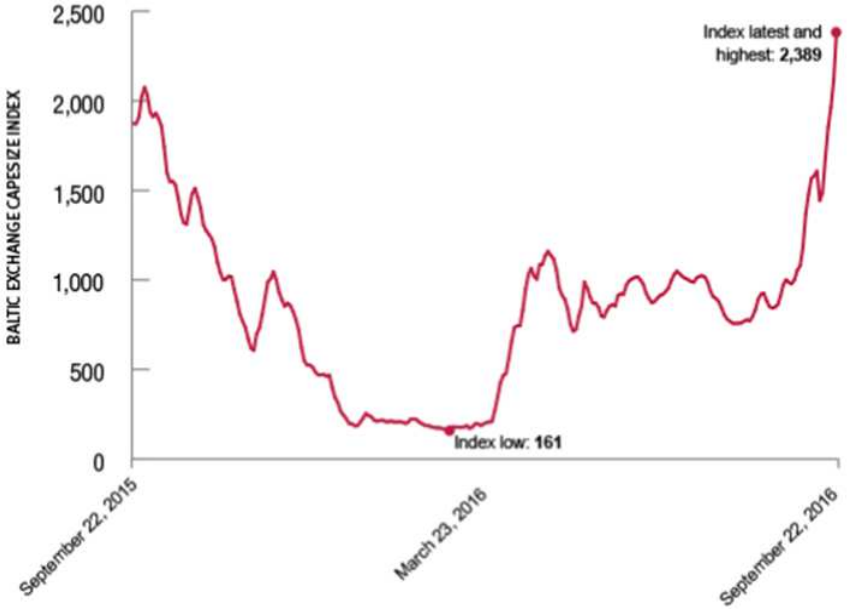
Graphique 12 : Baltic Dry Index au 1er semestre 2016



(source : Lloyd's List, Baltic Exchange)

Le segment des Capesize a bénéficié du rebond du marché. Les taux de fret se sont orientés à la hausse sur la route entre Tubarao au Brésil et Qingdao en Chine. Ils se sont également améliorés sur les routes entre l'Australie occidentale et la Chine. Selon l'Autorité portuaire de Pilbara, les exportations de minerai de fer issu du site de production de Port Hedland en Australie ont totalisé 42,9 M de tonnes en août 2016, contre 39,2 M de tonnes à la même période en 2015, en hausse de 9 %. L'indice Baltic Capesize a atteint plus de 1 000 points début juillet 2016, contre 161 points en mars 2016.

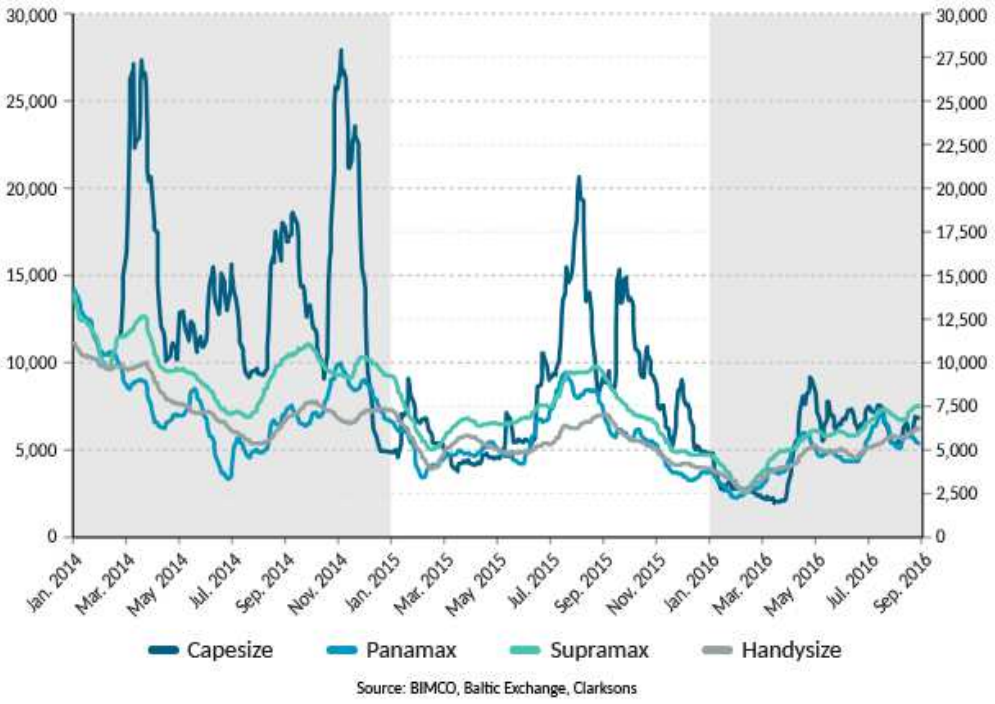
Graphique 13 : Indice Baltic Capsize depuis le au 1er semestre 2016



(source : Lloyd's List, Baltic Exchange)

L'amélioration du marché a bénéficié également aux vraquiers de type Panamax, dont les revenus journaliers ont augmenté sur la plupart des routes. Ils ont atteint en moyenne 5 000 $ en juin 2016.

Graphique 14 : Taux de charte moyens par catégorie de navires



(source : Bimco, Baltic Exchange, Clarksons)

Le marché du transport de vrac sec est loin d'être équilibré malgré la progression de la

demande chinoise en matières premières au cours de ces derniers mois. La transition de l'économie chinoise reste délicate, notamment en ce qui concerne le traitement des surcapacités industrielles dans le secteur sidérurgique. La surcapacité reste le principal problème du secteur : entre janvier et septembre 2016, 31 M de tpl sont entrées en flotte tandis que 23 M de tpl ont été envoyées à la démolition. La flotte de vraquiers a augmenté de 1,1% en août 2016, en glissement annuel. Pour l'ensemble de l'année 2016, les démolitions devraient atteindre des niveaux importants sans compenser les nouvelles capacités. En 2016, la croissance de la flotte de vraquiers est estimée à 1,8 % par rapport à 2015.

Le carnet de commandes (110 M de tpl) est au plus bas niveau depuis la fin de l'année 2006. Mais la commande par les armateurs chinois de 30 Valemax (vraquiers géants de plus de 400 000 tpl), en avril 2016, destinés à transporter le minerai de fer produit par le géant minier Vale, soulèvent des interrogations sur la santé du secteur de transport de vrac sec.

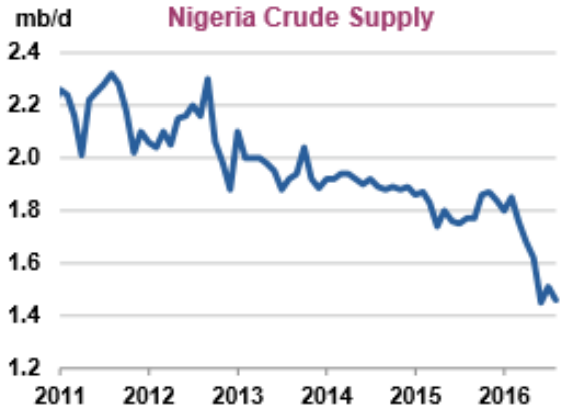
2.3 Transport pétrolier et de gaz

Le transport pétrolier

Le marché du transport pétrolier s'est détérioré au premier semestre 2016 alors que les fondamentaux du marché (faible croissance de l'offre de transport et progression de la demande globale) avaient permis de générer des revenus solides en 2015. L'affaiblissement du marché s'explique par la hausse des capacités disponibles et la baisse de la demande, notamment celle des raffineries en Asie, et le ralentissement de la constitution de stock de produits pétroliers.

Par ailleurs, on pourra noter l'influence de la production de pétrole de l'Afrique de l'Ouest sur le marché de transport pétrolier. En raison des attaques contre les installations pétrolières, la chute de production du Nigéria, à 1,4 M de barils/j au second trimestre 2016, au plus bas niveau depuis 22 ans, a perturbé le marché des Suezmax.

Graphique 15 : Production de pétrole du Nigéria



(source :Agence internationale de l'énergie)

Le secteur doit faire face à un afflux conséquent de tonnage supplémentaire, le plus élevé depuis 2010. La croissance de la flotte devrait atteindre 4,3 % en 2016. Selon le courtier Gibson, 14 M de tpl ont été livrées sur le seul premier semestre 2016, contre 17 M de tpl sur l'année 2015. Six VLCC ont été livrés en janvier 2016, le nombre le plus bas depuis novembre 2014. Le rythme des livraisons devrait encore s'accélérer au second semestre 2016. Parallèlement, le nombre de démolitions de navires pétroliers a chuté (34 navires au cours des 12 derniers mois, contre 70 entre

juillet 2014 et juin 2015). Les nouvelles commandes restent limitées, ce qui est encourageant pour la santé du secteur à long terme.

Ces nouvelles capacités sur le marché doivent être observées au regard du contexte pétrolier et les anticipations des armateurs sur la demande pétrolière. L'Agence internationale de l'énergie estime en effet que la hausse de la demande globale de pétrole, même si elle ralentit plus vite que prévue, devrait atteindre 1,3 M de barils/jour en 2016[7].

L'émergence des « *teapot refineries* », petites raffineries indépendantes chinoises à côté des grandes compagnies étatiques (Sinopec, China Petroleum ou PetroChina), créé de nouveaux flux sur le marché du transport pétrolier, par exemple entre le port Mina al Fahal du sultanat d'Oman et le port de Qingdao en Chine. En 2016, l'augmentation des importations chinoises de pétrole brut provient essentiellement de ces acteurs issus de la libéralisation du secteur. Ils ont importé, via le port de Qingdao, 1,2 M de barils/j en 2016, soit 15 % des importations totales chinoises de pétrole brut.

Le secteur du transport de pétrole brut

Les revenus des VLCC sur la route Moyen-Orient/Japon ont chuté sous les 25 000 $ par jour fin juin 2016, contre près de 100 000 $ par jour au début de l'année 2016.

Du côté de la demande, les exportations de pétrole brut américain ont atteint, en moyenne, 500 000 barils/j sur les cinq premiers mois de 2016, en hausse de 2 % par rapport à la même période en 2015. Les pays importateurs sont aujourd'hui plus nombreux : avant 2016, les États-Unis ont exporté principalement vers le Canada. Ils exportent désormais vers les Pays-Bas, Curaçao, les îles Marshall ou encore le Japon. En mars 2016, la proportion de pétrole brut américain exporté vers de tels pays est, pour la première fois, supérieure à celle destinée au Canada.

Ce changement est favorable au secteur du transport pétrolier. Cependant, les experts s'accordent sur le fait qu'il s'agit, à ce stade, d'un marché de niche, mobilisant des tankers de type Aframax plutôt que des VLCC, en raison notamment du manque d'investissements dans les infrastructures portuaires américaines.

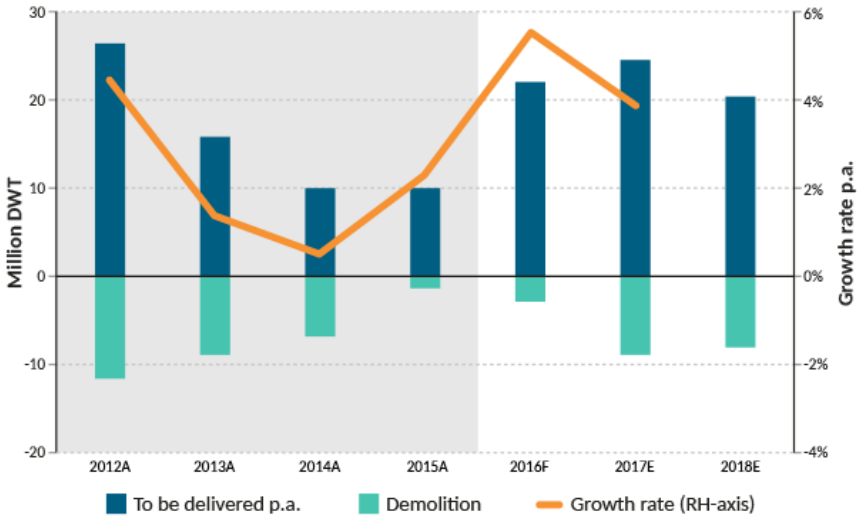
Les exportations du brut iranien ont augmenté, à 1,47 M de barils/j en février 2016, avec une part plus importante vers l'Europe suite à la levée des sanctions au début de l'année 2016. Mais l'Iran devra réaliser des investissements importants, évalués entre 150 à 200 Md$, pour moderniser sa filière pétrolière. La Chine est son principal acheteur mais l'Inde, en seconde position, représente désormais 30 % des exportations iraniennes de pétrole en mars 2016.

Euronav, armateur pétrolier belge, a dégagé un profit de 153 M$ au premier semestre 2016, contre 173 M$ sur la même période en 2015. La société a pris livraison au premier semestre 2016 des trois derniers grands navires transporteurs de pétrole brut sur les quatre initialement prévus au titre des contrats de juin 2015 : le VLCC Alice, le VLCC Alex et le VLCC Anne. La société opère, *via* sa filiale française, six navires sous pavillon français au 1er juillet 2016.

Le ralentissement du marché de transport pétrolier a pesé sur les résultats financiers de Frontline. Le profit du groupe s'est établi à 14,3 M$ au second trimestre 2016, contre 23,1 M$ à la même période l'année dernière. Le groupe opère l'une des plus grandes flottes pétrolières au monde (56 navires en septembre 2016).

7 Oil Market Report, septembre 2016.

Graphique 16 : Croissance de la flotte de transport de pétrole brut estimée en 2016



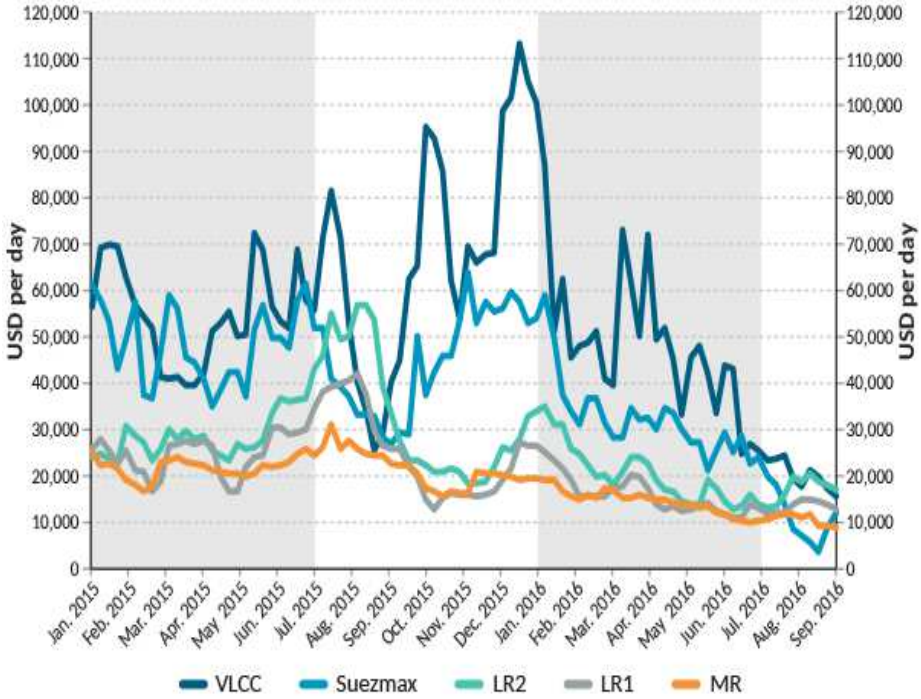
(*source : Bimco*)

Le secteur du transport de produits pétroliers raffinés

Les revenus des navires de produits pétroliers ont baissé depuis le début de l'année 2016 et se situent, en juin 2016, au plus bas niveau depuis le troisième trimestre 2014. Tous les segments de la flotte (LR2, LR1, MR et Handysize) sont concernés. Les revenus des LR2 ont chuté de 54 % entre le 1er janvier 2016 et le 24 juin 2016, passant de 33 966 $ par jour à 15 703 $ par jour.

Sur le plan de l'offre, la flotte dédiée aux produits pétroliers a augmenté à un rythme élevé (+ 3% pour 4,3 M de tpl) au premier semestre 2016. Cette croissance provient des nouveaux navires de type MR et LR2. Au premier semestre 2016, 60 transporteurs de produits pétroliers de taille supérieure à 20 000 tpl ont été livrés. Sur l'année 2016, la croissance de la flotte devrait atteindre 6 %.

Graphique 17 : Revenus des transporteurs de brut et de produits pétroliers

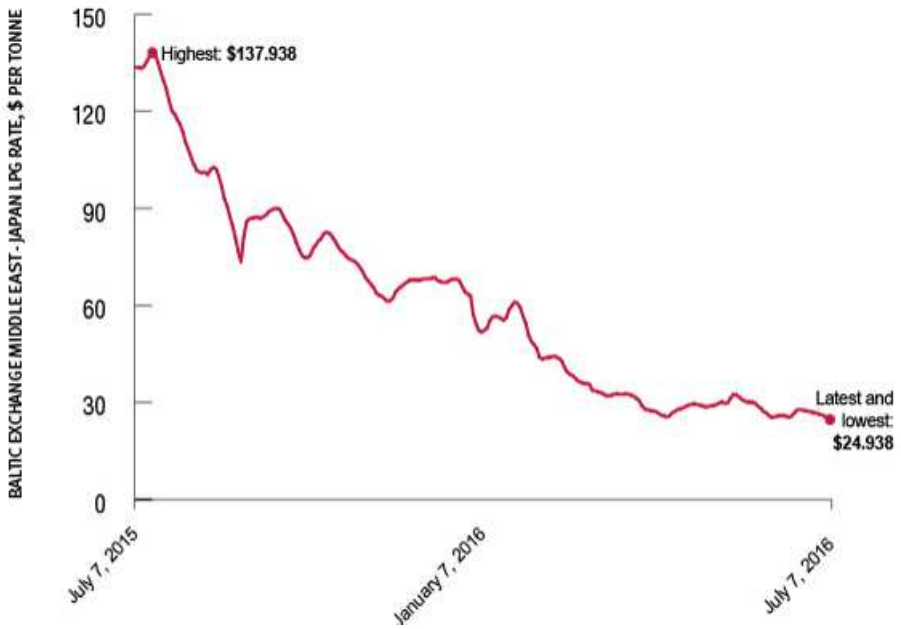


(*source : Bimco, Clarksons*)

Le transport gazier

La surcapacité est le principal problème dans le secteur de transport de GNL en 2016. Selon Drewry, la flotte de navires méthaniers devrait augmenter de 12 % en 2016, un rythme deux fois plus élevé que l'année dernière. 53 nouveaux méthaniers devraient être livrés en 2016 et seulement trois navires seraient envoyés en démolition. L'afflux de ces nouveaux tonnages a pesé sur les taux de fret malgré une légère hausse des échanges.

Graphique 18 : Evolution des revenus des VLGC sur la route Moyen-Orient - Japon



(*source : Lloyd's List, Baltic Exchange*)

Le groupe Cheniere a débuté, en février 2016, l'exportation de son gaz issu du site de production de Sabine Pass en Louisiane. La capacité d'exportation de ce site est de 31,5 M de tonnes par an d'ici 2020, soit la moitié des exportations du GNL américain. Le site Gorgon LNG a débuté la production en mars 2016. Le redémarrage du projet Angola LNG dans l'usine de Soyo, avec 5,2 M de tonnes par an pour l'exportation, est bénéfique au transport gazier.

Les États-Unis ont envoyé leur première cargaison de GNL en février 2016, vers le Brésil. Compte tenu du différentiel de prix avec le Henry Hub, l'Amérique du Sud et l'Europe sont les principaux débouchés du GNL américain.

Le marché du transport de GPL poursuit sa dégradation au premier semestre 2016. Pour la première fois depuis novembre 2009, le taux de fret des VLGC est tombé à moins de 25 $ par tonne (ce qui génère un revenu moyen de l'ordre de 10 000 $ par jour) sur la route Moyen-Orient – Japon. Les inquiétudes sur l'excès de tonnage dans le secteur persistent, avec le nombre élevé de livraisons de VLGC en 2016[8], d'autant plus que le « *slippage* » est rarement pratiqué dans ce secteur.

Les États-Unis sont devenus le plus grand exportateur de GPL suite à la révolution du gaz de schiste. Deux nouveaux terminaux d'exportation de GPL vont débuter dans les prochains mois portant la capacité d'exportation des États-Unis à 1,2 M de barils par jour, contre 830 000 actuellement.

La construction d'usines de transformation de propane en matière plastique pourrait soutenir les flux de GPL vers la Chine pour la fin de l'année 2016.

8 20 % de la flotte, selon les données de Clarksons.

L'ouverture du canal de Panama élargi en juin 2016 est une étape importante pour le transport gazier. Pour la première fois, les navires de transport de GPL peuvent y transiter, ce qui diminue de 40 % la distance entre les États-Unis et l'Asie. L'impact sur les flux de GPL dépendra toutefois de la résilience de l'industrie pétrolière américaine.

2.4 Le transport maritime de courte distance

2.4.1 Les liaisons transmanche

Le Détroit

L'activité a été solide sur le détroit du Pas-de-Calais, soutenue par le dynamisme de l'économie britannique, notamment au deuxième trimestre 2016[9]. Le climat d'incertitudes liées au résultat du référendum britannique du 23 juin a eu peu d'impact à court terme sur l'activité des opérateurs sur les liaisons transmanche : au premier semestre 2016, les opérateurs ont ainsi annoncé des records de trafic. Par exemple, DFDS a enregistré, fin avril 2016, une croissance de son trafic fret de 172 % par rapport à la même période en 2015, avec près de 190 000 unités transbordées ; P&O Ferries, qui opère six navires sur la liaison Calais-Douvres, transporte chaque mois des volumes supérieurs à 100 000 unités. Eurotunnel a transporté 830 000 camions au premier semestre 2016, un record historique.

Au premier semestre 2016, DFDS a réalisé un chiffre d'affaires en hausse de 4 % par rapport à la même période en 2015. Le résultat opérationnel semestriel a atteint 140 M€, en hausse de 41 %. Ces résultats s'expliquent en partie par la pleine exploitation des routes courtes du détroit (Douvres - Dunkerque et Douvres – Calais) grâce à une flotte devenue complète avec le retour en service des navires « *Côte des Dunes* » et « *Côte des Flandres* » (ex « *Rodin* » et « *Berlioz* » de MyFerryLink).

Manche Ouest

Brittany Ferries poursuit son développement au terme d'un exercice 2015-2016 positif. Malgré les incertitudes du Brexit, la compagnie maritime a transporté sur les douze derniers mois (d'octobre 2015 à septembre 2016) un total de 2 674 000 passagers, en hausse de 4 % par rapport à l'année 2015 (+ 107 000 passagers). La fréquentation des lignes entre la Normandie, la Bretagne et le sud de l'Angleterre est en progression de 4 %. Sur l'Espagne, la progression est de 5 %. L'activité fret est aussi en forte progression par rapport à 2015, avec une croissance de 12 %.

2.4.2 Le marché méditerranéen et la desserte de la Corse

La desserte maritime française de la Corse a été restructurée suite à l'arrêt d'exploitation de la SNCM le 5 janvier 2016. Trois acteurs assurent actuellement les liaisons maritimes entre le continent et la Corse : Corsica Linea (ex-Maritima Ferries et ex-SNCM) et deux acteurs traditionnels : Corsica Ferries et La Compagnie méridionale de navigation (La Méridionale).

Corsica Ferries est le premier opérateur de ferries vers la Corse, avec près de 80 % de parts de marché (3,5 millions de passagers, 760 000 mètres linéaires de fret pour 13 navires). La concurrence s'est accrue avec l'entrée de Moby Lines sur le marché en juin 2016, sur la ligne Nice-Bastia avec le ferry Moby Zaza, et le développement de nouvelles capacités menées par Corsica Ferries (avec l'arrivée du ferry « *Mega Andrea* ») et de nouvelles dessertes sur la Sardaigne et Porto-Vecchio.

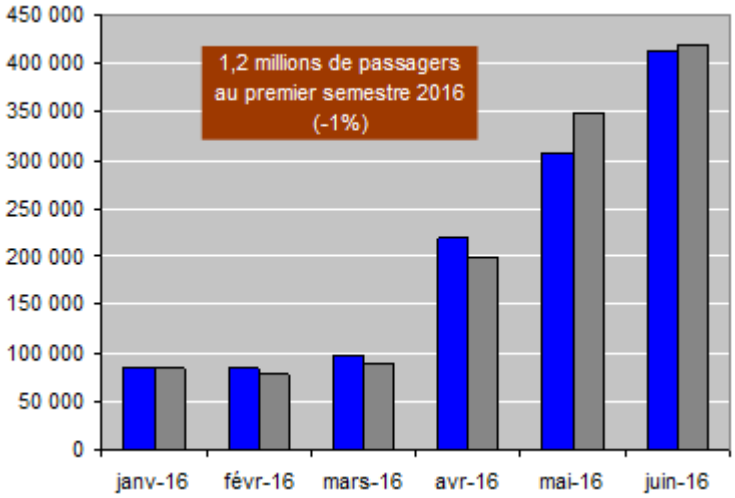
Concernant la Corse,[10] le trafic maritime de passagers a reculé de 1 % sur l'ensemble du

9 +2,4 % en taux annualisé corrigé des variations saisonnières, contre 1,8 % au premier trimestre 2016.
10 Trafic entrées+sorties de Corse, entre le continent et l'Italie, chiffres de l'Office régional des transports de la Corse.

premier semestre 2016, par rapport à la même période en 2015, avec près de 1,2 millions de passagers. En particulier, il a enregistré un fort recul de 12 % en mai 2016, par rapport à mai 2015, et a concerné la plupart des ports français (- 31 % sur Nice, - 23 % sur Ajaccio) ainsi que les trois compagnies maritimes. L'Observatoire régional des transports de la Corse a noté que, sur les six premiers mois de l'année 2016, les trafics de La Méridionale ont été supérieurs de 10 % à ceux de Corsica Linea.

Graphique 19 : Trafic maritime de passagers en Corse

(en bleu : 1er semestre 2016 - en gris : 1er semestre 2015)



(*source : Mission flotte de commerce, d'après les données de l'OTC*)

La SNCM était devenue Maritima Ferries (MCM) le 5 janvier 2016. Depuis le début de l'année, des négociations étaient en cours autour d'un projet de prise de contrôle à 100 % de MCM par Corsica Maritima (consortium d'entrepreneurs corses) avec la création d'une nouvelle marque - Corsica Linea. Depuis mi-avril 2016, Corsica Maritima détient 100 % de MCM : Patrick Rocca et SAS Rocca (propriétaires de MCM) ont cédé à CM Holding (Corsica Maritima) la totalité des actions qu'ils détenaient dans MCM. Le comité d'entreprise de MCM, qui avait engagé, en mai 2016, des recours en justice contre les conditions de rachat de l'entreprise par Corsica Maritima, s'est finalement désisté de sa procédure devant le tribunal de commerce de Marseille le 12 juillet 2016.

Mi-juillet 2016, l'Assemblée de Corse a examiné le nouveau schéma de desserte maritime (entre 2017 et 2027, à l'issue de la délégation de service public provisoire du 1er octobre 2016 au 30 septembre 2017) construit sur la base de sociétés d'économie mixte.

2.5 Les activités dans le secteur de la croisière

Le marché mondial de la croisière connaît, depuis le début des années 1980, une croissance annuelle moyenne élevée de 7 %. Les perspectives d'évolution de la demande sont bonnes : le marché asiatique s'ouvre, notamment en Chine, et une nouvelle clientèle plus jeune[11] fréquente des paquebots de plus en plus grands (ex : « *Harmony of Seas* », livré en mai 2016).

Le marché s'ouvre également sur Cuba. En mai 2016, le paquebot Adonia de la compagnie Fathom, filale du groupe américain Carnival, a effectué une escale à La Havane. Dans son sillage, la

11 49 ans en moyenne aujourd'hui, contre 65 ans dans les années 1990.

compagnie française Ponant a obtenu l'accord des autorités cubaines pour offrir des croisières au départ de Miami.

Le modèle économique, à haute intensité capitalistique, de ces navires géants s'appuie sur l'exploitation d'économies d'échelle, une marge faible sur la vente des billets étant compensée par la vente de produits et de services à bord. Les coûts de carburants moins élevés contribuent favorablement à la bonne tenue des revenus.

D'après le courtier britannique Clarksons, les commandes de paquebots de croisière durant les sept premiers mois de l'année 2016 (17 contrats fermes représentant une valeur estimée de 10,4 Md$) ont dépassé en valeur, pour la première fois, la moitié des commandes mondiales de navires civils, tous types confondus. Parmi les commandes, on notera celles de l'armateur helvético-italien, MSC Croisières, qui a signé, en avril 2016, avec STX France, une lettre d'intention pour construire quatre paquebots géants dotés d'une propulsion au GNL pour un montant total approchant 4 Md€. Leur livraison sera échelonnée entre 2022 et 2026.

Concernant le segment de la croisière de luxe, la compagnie française Ponant, du groupe Artémis, opère cinq paquebots sous pavillon français (quatre sister-ships et un voilier). En mars 2016, la société a signé une lettre d'intention avec le chantier norvégien Vard pour commander quatre nouveaux paquebots. Ces navires, dotés de 92 cabines (180 passagers) seront de plus petite taille que ceux de la série des « *Boréal* » actuellement en service. Ponant opte pour une stratégie « *intimiste* », de sur-mesure, à contre-courant de la tendance au gigantisme du secteur de la croisière. Ces nouveaux paquebots seront également exploités sous pavillon français. Les deux premiers seront livrés pour la saison 2018 ; les deux autres en 2019. Ils portent les noms de quatre grands explorateurs[12].

2.6 Les activités de services maritimes

L'industrie des services parapétroliers traverse une période difficile depuis deux ans suite à la réduction des investissements des compagnies pétrolières. La récente remontée des prix du pétrole apporte une note d'optimisme au secteur mais le ralentissement du marché n'est pas terminé : les nouvelles commandes dans les activités offshore restent limitées.

La flotte offshore pétrolière de Bourbon

Au cours du premier semestre 2016, Bourbon a réalisé un chiffre d'affaires de 599 M€, en baisse de 19,6 % (à taux de change constants) par rapport au premier semestre 2015. Sur cette période, le résultat d'exploitation s'est établi à – 24,8 M€ et le résultat net a été négatif à - 104,3 M€.

Pour s'adapter aux conditions de marché toujours très difficile, Bourbon a engagé une politique de maîtrise des coûts pour améliorer l'efficacité de sa flotte. La société a désarmé jusqu'à 46 navires au premier semestre 2016. Bourbon opérait, au 30 juin 2016, une flotte de 513 navires. La société a reporté son projet d'acquisition de l'activité de transport de gaz de Jaccar Holdings (17 navires).

Activité Subsea et prospection pétrolière

Technip a réalisé une performance solide au premier semestre 2016 en termes de bénéfices, en particulier au deuxième trimestre : le résultat net semestriel a progressé de 10,2 % par rapport au premier semestre 2015, à 320 M€. Son chiffre d'affaires s'est établi à 5,5 Md€ au premier semestre 2016, en baisse de 6,8 % par rapport au premier semestre 2015. Ce chiffre d'affaires est

12 « *Lapérouse* », « *Champlain* », « *Bougainville* » et « *Kerguelen* ».

réparti de manière équilibrée entre l'activité Subsea (infrastructures sous-marine), à 2,7 Md€, et l'activité Offshore (plates-formes en mer), à 2,8 Md€. Le résultat opérationnel courant est en hausse de 5,4 %, à 629 M€.

Au bilan, les capitaux propres du groupe s'élevaient à 4,7 Md€ au 30 juin 2016, contre 4,5 Md€ au 31 décembre 2015.

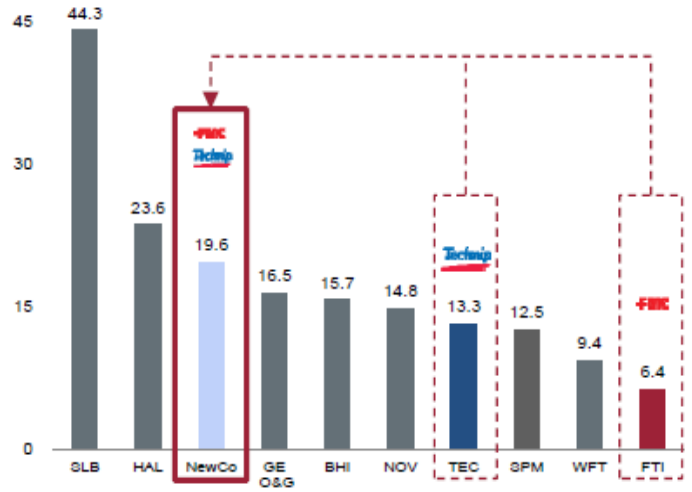
Quant au carnet de commandes, il a été en baisse (13,5 Md€, contre 18,8 Md€ au premier semestre 2015). Dans le Subsea, Technip a obtenu, au deuxième trimestre 2016, un contrat majeur pour le développement du champ de gaz naturel de Bahr Essalam, situé en mer Méditerranée, à 110 km des côtes libyennes.

La flotte de Technip compte, en mars 2016, 18 navires de pose de conduites et de construction sous-marine et cinq autres sont en cours de construction. Au Brésil, le groupe a renouvelé les contrats d'affrètement du Skandi Votoria et du Skandi Niteroi.

En juin 2016, Technip a conclu un accord de rapprochement («*Business Combinaison Agreement* ») avec FMC Technologies, groupe américain (chiffre d'affaires de 6,4 Md$ en 2015, 16 500 personnes), spécialiste dans les équipements sous-marins. Cet accord est un jalon important dans leur projet de fusion annoncé le mois précédent. L'opération de fusion, par apports de titres, devrait être finalisée début 2017, sous réserves des autorisations réglementaires.

Le nouveau groupe, qui s'intitulera «TechnipFMC», constituera un acteur parapétrolier majeur, au troisième rang mondial avec un chiffre d'affaires combiné de 20 Md$ et un carnet de commandes combiné de même niveau (20 Md$). TechnipFMC offrira une approche technologique intégrée (exploration du sous-sol marin, installation d'équipements,...) avec une implication très en amont dans les projets, ce qui permet de réduire les coûts de production des hydrocarbures.

Graphique 20 : Les dix premières compagnies du secteur parapétrolier (en Md$ de chiffre d'affaires)



(*source : Techinp*)

Le groupe français CGG, spécialisé dans l'exploration du sous-sol pour le secteur pétrolier, a annoncé une perte nette de 130 M$ au premier trimestre 2016, contre une perte de 55 M€ sur la même période en 2015. Son chiffre d'affaires a baissé de 45 % au premier trimestre 2016, à 313 M$, pour un résultat opérationnel négatif de 81 M€. Le groupe exploitait cinq navires d'études sismiques à fin mars 2016.

L'activité de services de Louis Dreyfus-Armateurs

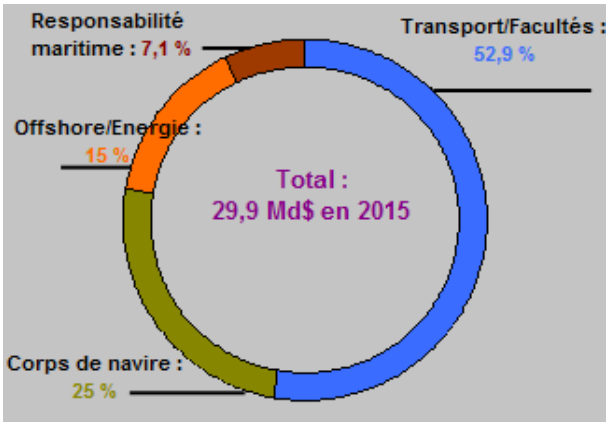
Au premier semestre 2016, Louis Dreyfus Travocean a réalisé des opérations de pose et de protection de deux portions de câbles de fibre optique pour le réseau sous-marin Sea Lion reliant Santahamina en Finlande à Rostock en Allemagne, à travers la mer Baltique.

4. L'assurance et le financement

4.1 Assurance

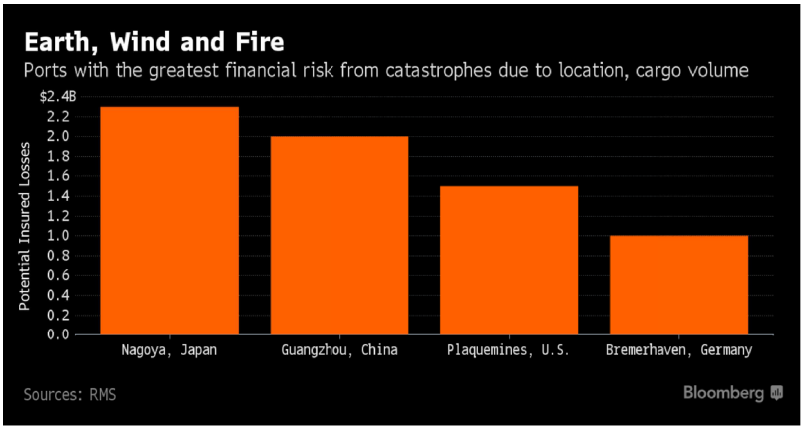
Le marché de l'assurance maritime connaît une concurrence accrue avec l'arrivée de nouveaux acteurs ces dernières années (assureurs japonais, nouveaux syndicats auprès des Lloyd's). Les chiffres de l'International Union of Marine Insurance (IUMI) de septembre 2016 montrent que les volumes des primes d'assurances maritimes ont représenté 29,9 Md$ en 2015, en baisse de 10,5 % par rapport à 2014 (33,4 Md$). La moitié des primes est souscrite en Europe, contre 27 % en Asie. Leur répartition par activité est la suivante :

Graphique 21 : Primes d'assurance maritime 2015 – par secteur d'activité



(*source : IUMI*)

L'année 2015 avait été marquée par l'explosion de Tianjin en Chine, dont le coût au titre de l'assurance maritime est estimée à plus de 2 Md$. Une modélisation récente des risques[13] a montré que les ports au Japon, en Chine et aux États-Unis doivent faire face aux dommages financiers les plus élevés en cas de sinistres naturels (tremblement de terre, cyclones,...) en raison de leur position et des volumes de marchandises échangés : les pertes les plus lourdes concerneraient le port de Nagoya (2,3 M$), suivi de Guanghzou en Chine (2 Md$), de Plaquemines (à l'embouchure du Mississipi) et de Bremerhaven en Allemagne. Le port du Havre est classé 10ième (0,7 Md$).



(*source : RMS, Bloomberg*)

13 RMS Marine Cargo Model.

4.2 Financements

La question du maintien ou du retrait des fonds de private equity (capital-investissement) du secteur du shipping, globalement sous-performant en raison de surcapacités persistantes dans la plupart des segments et du ralentissement de la demande mondiale, est une des interrogations actuelles. Ces fonds investissent en général dans des sociétés non cotées pour une durée assez longue en achetant tout ou partie de leur capital. La difficulté résulte du fait que leur horizon temporel et leur objectif de rentabilité financière ne sont pas nécessairement compatibles avec le cycle d'activité du shipping même si les investissements de private equity sont, par nature, plus longs que les investissements sur les marchés financiers.

D'autres interrogations portent sur les moyens de lever des capitaux pour financer les investissements des navires alors que l'environnement financier est difficile. Cette question reflète la confiance dans la reprise de l'industrie maritime alors que les actifs (dans la construction neuve ou sur le second marché) n'ont jamais été aussi bas : par exemple, selon les données de VesselsValue.com, un navire de type Capesize construit en 2010 valait 49 M$ en août 2014. Deux ans plus tard, il a perdu 57 % de sa valeur, à 21 M$. La situation actuelle pourrait offrir des opportunités pour adopter une approche contra-cyclique susceptible de générer des retours sur investissements supérieurs à long terme.

Graphique 22 : Evolution de la valeur des vraquiers

DWT	Year of build	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Capesize	180,000	-41%	-45%	-48%	-50%	-52%	-55%	-57%
Panamax	80,000	-27%	-34%	-39%	-42%	-45%	-48%	-51%
Supramax	60,000	-38%	-43%	-46%	-48%	-50%	-52%	-57%
Handysize	30,000	-52%	-54%	-55%	-56%	-56%	-57%	-58%

(*source : Bimco, VesselsValue.com*)

Ces questions sont d'autant plus pertinentes que, comme le souligne le courtier Barry Rogliano Salles (BRS) dans son rapport annuel 2016, les banques traditionnellement pourvoyeuses de fonds ont accumulé des pertes énormes ces dernières années et hésitent désormais à s'investir dans les activités de transport maritime ou de construction navale. Au premier semestre 2016, le volume global de crédits syndiqués a chuté à 22 Md$, en baisse de 43 % par rapport à la même période en 2015 (38,5 Md$). Les crédits octroyés s'orientent vers le secteur de la croisière (Norwegian Cruise Line a obtenu 2,3 Md$ de prêts en juin 2016).

De plus, la réglementation internationale sur le contrôle bancaire, établie sous Bâle I/III, est susceptible d'évoluer afin de renforcer la résilience des établissements bancaires en périodes de tensions. Elle concerne notamment le niveau minimal de fonds propres (« *capital floor* ») que doivent détenir les banques. En vue de préparer la future réglementation de Bâle IV, le Comité de Bâle a débuté, au premier semestre 2016, sa consultation pour réviser la méthode de calcul[14] de ce plancher réglementaire dont les limites actuelles sont un facteur de défiance à l'encontre des ratios des fonds propres des banques.

La révision de ce niveau pourrait avoir des conséquences sensibles sur les volumes de prêts octroyés par les banques dans le cadre de leur activité de financement maritime dont la particularité a trait à des actifs de long terme (les navires), sur des marchés globaux et stratégiques (transport de conteneurs, vrac sec, produits pétroliers et gaziers), ce qui donne une certaine visibilité sur les cash flows provenant de l'exploitation du navire.

14 Le « *capital floor* » est calculé en fonction de la pondération, par les banques, de leurs actifs en fonction des différents risques (« *risk-wheighted assets* » ou RWA).

Ministère de l'Environnement,
de l'Énergie et de la Mer
Direction générale des Infrastructures,
des Transports et de la Mer
Direction des Affaires maritimes
Mission de la Flotte de Commerce
Tour Séquoia - 92055 La Défense cedex
Tél. : +33 (0)1 40 81 21 22

Crédit photo : ASTELLA, SOCATRA
Conception et impression : MEEM-MLHD / SG-SPSSI-ATL2. Imprimé sur du papier certifié écolabel européen