

# Le journal de la **Marine** **Marchande**

N°5108-5109 • JUILLET-AOÛT 2020

**DOSSIER SPÉCIAL**

**LE CHOC**



TRIER TOUS  
LES PAPIERS  
EST TOUJOURS  
UNE BONNE



---

JOURNAUX, MAGAZINES, CARNETS, ENVELOPPES,  
PROSPECTUS... TOUS LES PAPIERS  
SANS EXCEPTION SE RECYCLENT. EN LES TRIANT,  
VOUS LEUR DONNEZ UNE NOUVELLE VIE.

PLUS D'INFORMATIONS SUR LE RECYCLAGE  
SUR [TRIERCESTDONNER.FR](http://TRIERCESTDONNER.FR)

---

**CITEO**

Donnons ensemble une nouvelle vie à nos produits



## SOMMAIRE JMM N°5108 / 5109 – JUILLET / AOÛT 2020

### TRIBUNE LIBRE

Mars ou Mercure : Comment envisager l'économie des échanges dans un monde post-covid ..... **4**

### LA RELANCE

Construire un futur bleu et vert pour le maritime..... **6**

**Jean-Emmanuel Sauvée, Armateurs de France :**  
« Le XXI<sup>e</sup> siècle ne sera pas sans les armateurs français » ..... **10**

**Philippe Louis-Dreyfus, Louis-Dreyfus Armateurs :**  
« Il y aura peut-être une fenêtre de tir pour donner corps à un autre modèle » ..... **12**

### LE RETOUR DES TENSIONS

Aides publiques et taxation au tonnage..... **14**

L'ITF invite les pouvoirs publics à ne pas renflouer un secteur endetté ..... **16**

Bruxelles s'attaque à la concurrence déloyale ..... **18**

Le transport maritime, à nouveau otage des querelles du monde ..... **20**

**Mathieu Berrurier, Ucamat :** « Il va falloir réfléchir à une évolution de la notion même d'assurance » ..... **22**

**Stéphane Defives, Kuehne + Nagel France :**  
« La crise va faire évoluer notre secteur. C'est une certitude car c'est une nécessité » ..... **24**

**Bruno Dabouis, Bureau Veritas Marine & Offshore :**  
« Il faudra une meilleure prise en compte du virus dans la conception ou le retrofit des navires » ..... **25**

### PÉTROLE

Des hauts, des bas, de l'incertitude..... **26**

### VRAC SEC

La Chine, maître du jeu ..... **32**

### CONTENEUR

La dépression jusqu'à la fin de l'année ..... **34**

L'incroyable discipline des armateurs ..... **36**

Les opérations de refinancement s'accroissent..... **40**

### FERRY

Les plans sociaux se multiplient dans le ferry européen ..... **42**

**Jean-Marc Roué, Brittany Ferries :**  
« L'Irlande et l'Espagne deviennent désormais stratégiques pour notre redéploiement à venir » ..... **44**

**Pierre-Antoine Villanova, Corsica Linea :**  
« Nous demandons les mêmes mesures que sur le transmanche » ..... **47**

### CROISIÈRE

Quand le secteur va-t-il retrouver son rythme de croisière ? ..... **48**

**Jean-François Suhas, Club de la croisière de Marseille-Provence :** « Il faudra quatre à cinq ans pour retrouver le niveau d'avant crise » ..... **51**

### PORTUAIRE

Vers une nouvelle hiérarchisation portuaire ouest-méditerranéenne?..... **54**

**Baptiste Maurand, Haropa Le Havre :**  
« La crise n'a fait que renforcer nos certitudes »..... **56**

**Hervé Martel, Marseille Fos :**  
« Pratiquer des soldes ne suffit pas »..... **58**

### MANUTENTION

HHLA et Eurogate « discutent » d'une éventuelle coopération ..... **60**

À Fos, les manutentionnaires croient à la reprise..... **61**

### MÉTIERS

Relève d'équipage : une histoire sans fin..... **62**

**Pierre Maupoint de Vandeuil, président du syndicat CFE-CGC :** « La relance sera sociale » ..... **63**

■ **AGENDA** ..... **66**



## MARS ET MERCURE

À l'heure des grandes interrogations sur un éventuel « monde d'après », comment s'envisagent l'économie des échanges et le transport maritime ? Une remise en cause des principes de libre-échange esquissée depuis quelques années ou un retour à la normale. À l'évidence le XXI<sup>e</sup> siècle s'annonce... (d)étonnant.

Par Paul TOURRET, directeur de l'Institut supérieur de l'économie maritime

Il ne va pas sans dire que notre monde est politiquement complexe. La Chine, la Russie, l'Inde, le Brésil, l'Égypte, la Turquie ou encore l'Arabie Saoudite sont tous dans des exaspérations de leurs positions internationales. Conflits de voisinage et/ou revendication de places sur l'échiquier mondial attisent partout des crispations. On pourrait dire que le monde actuel est énérvé. Bien des régimes autoritaires ou démocraties musclées sont tentés par des positions martiales.

Les démocraties occidentales portent moins de conflictualité latente mais sont devenues des sources de problèmes. Du côté européen, le Brexit vient d'être (enfin) soldé. À 27, l'UE est un ensemble parcouru de fractures et de tentations populistes. Le mandat de Donald Trump aura été un tumulte de quatre ans.

Sur le plan des échanges, le monde global est agité par la guerre commerciale transpacifique qui affecte le conteneur

et quelques exportations américaines. Le pétrole est la proie des rivalités russo-saoudiennes. Les marchés de l'acier et de l'aluminium sont encombrés de barrières douanières.

### Ère du mercurisme ?

Le monde est multipolaire, un mot pudique pour ne pas dire atomisé, mais la règle du fonctionnement du commerce international reste malgré tout le libre-échange. Initiée aux États-Unis à la fin des années 1930 et réalisée par la création de l'OMC, la facilité du commerce reste de mise bien que rien ne soit acquis. Les crises de 1873 et 1929 ont emporté en leurs temps des échanges libéralisés.

Un néologisme pourrait traduire l'actuel monde complexe. Sous le sceau du dieu du commerce, le « mercurisme »

pourrait être cette inextricable relation économique qui lie l'ensemble des États du monde au travers du commerce. Fournisseurs, importateurs, investisseurs de chaque pays participent à la mobilité des marchandises dont le commerce maritime est l'outil technique.

La dynamique des échanges reste forte. La Chine a soif de matières premières et le monde engloutit du « *made in China* ». La dynamique maritime internationale et les investissements portuaires continuent d'enchevêtrer les économies nationales et régionales. La vieille influence européenne, le rôle de Singapour et de Dubaï et les nouvelles routes de la soie chinoises se croisent et s'entrecroisent.

Le transport maritime peut redouter la « martialisation » du monde car il y puise sa liberté. On peut aussi émettre l'idée que la densité des échanges économiques crée un juste nœud gordien. L'élan de la globalisation a ralenti. Le Covid-19 pose problème. Mais on peut parier que l'enchevêtrement économique est un bien pour le monde. ■

Le transport maritime peut redouter la « martialisation » du monde car il y puise sa liberté.



# Un ministère de la Mer au sens large

**E**nfin la mer sature le cadre. Quel coup de talon expert a-t-il fallu donner pour exercer une telle OPA? De quelle disposition à être à la fois concave et convexe a-t-il fallu faire montre pour extirper le domaine maritime du périmètre étroit dans lequel il voguait, au gré de la V<sup>e</sup> République, d'une tutelle à l'autre? Que ce soit l'épaisseur de son carnet d'adresses (choisie par un président de la République acquis à la cause d'un grand ministère étanchant son besoin d'exprimer d'ambitieuses convictions géopolitiques) ou d'un subtil jeu d'influences, cette « *fille de la mer et de marin* », qui a « *grandi avec les deux pieds dans l'eau salée* », selon ses propres mots, a défié l'orfèvrerie des administrations centrales au pré carré jalousement gardé (la pêche, terrain de l'agriculture triomphante). Bien lui en a pris, la mer ignore les frontières et ne connaît pas le protocole de ces ceintures Vauban. En picorant dans les autres ministères pour garnir son portefeuille des attributs de la grande famille de la mer, Annick Girardin a construit un nouvel espace économique intégré et ajouté à la topographie de ce secteur en crise un versant inattendu.

Lu et approuvé. Ce décret élargissant leur horizon, les acteurs du monde maritime l'ont paraphé et sont montés dans la nouvelle embarcation à la route inconnue. La France reste orpheline d'une stratégie maritime, ont-ils toujours pensé. La nature humaine est faite pour les Grands Soirs. Il y a une saisonnalité pour les beaux gestes. Ce faisant, devenue icône des médias en se jetant elle-même sous les projecteurs, l'une des rares naufragées du gouvernement Hollande a déclenché une pluie d'espoirs dont elle sait, en initiée de la chose politique, que le nerf de la guerre reste l'hémisphère gauche des États-Léviathan : le budget.

Au programme : la mer devant ! Il va falloir que la magicienne dose bien. Elle prend le gouvernail d'un voyage périlleux alors qu'une ouate épaisse enveloppe la mer.

La pandémie fut un bain révélateur en mettant à nu les excès de l'interconnexion commerciale des nations. Le monde se réveille en territoire inconnu. La secousse tellurique est telle qu'il a fallu déballer tous les instruments chirurgicaux pour soulager ici les PIB martyrisés, là les dettes stressées, signant en lettres de feu la fin de l'orthodoxie financière.

Quelle sera la profondeur de la crise? Quelles implications sur l'accès aux financements à l'heure où l'embarquée climatique impose de changer de cap? Quels effets sur le schisme existant entre l'UE et l'OMI qui pourrait voir la première aller de l'avant alors que la seconde, paralysée par les lobbys, pourrait plaider l'indigence de ses membres pour s'opposer à un nécessaire indispensable que d'aucuns rejettent? Quelles conséquences sur la rivalité sino-américaine mondialisée?

La vie est devenue tellement méconnaissable que l'horizon s'est brouillé. Plus certains sont l'ancrage de ce fléau dans les mémoires collectives et la résilience de la chaîne logistique en circonstances exceptionnelles. Qu'ils soient officiellement ou non désignés comme des « travailleurs clés », les gens de mer ont fait tourner le monde sans relâche pour nourrir les hommes assignés à quai. L'indifférence ne pourra plus être une option.

□ Adeline DESCAMPS

# Construire un futur bleu et vert pour le maritime

À peine devenue ministre de la Mer, Annick Girardin a des devoirs à faire. À commencer par la lecture des 618 pages de « Happy blue days », un état des lieux dressé par toutes les filières du transport maritime après le passage du cyclone Covid-19, assorti des 150 mesures nécessaires pour assurer une relance compétitive et décarbonée.

Ils sont une centaine, emmenés par Frédéric Moncany de Saint-Aignan, président du Cluster maritime français, à avoir travaillé ensemble pour établir l'état de santé de l'économie maritime après le tsunami Covid. Ils ont été, en cela, épaulés par Sophie Panonacle et une dizaine d'autres députés. Pêche, marine marchande, ports, nautisme et plaisance, fluvial, construction navale, conchyliculture ou encore énergies renouvelables, chaque filière a contribué pour préconiser aussi les mesures nécessaires à la relance de leurs activités.

Le diagnostic de la crise sanitaire est terrible, mais il ne sert pas tant à se lamenter qu'à préparer l'avenir. Et cet avenir se dessine en bleu et vert, conciliant

économie et écologie, et décliné en 150 mesures. La toute première priorité qui se dégage concerne la compétitivité des activités portuaires, des industries navales et du transport maritime. La souveraineté est désormais une nécessité. Elle s'appuie sur la relocalisation des capacités technologiques (moteurs, navires autonomes, batteries), sur le filtrage des investissements étrangers, sur la préférence nationale et européenne pour les approvisionnements et aussi les appels d'offre, sur un conditionnement des aides publiques à des critères sociaux ou locaux.

L'ambition est aussi de combler le retard des ports français sur leurs grands voisins du nord de l'Europe. Quant aux chaînes logistiques, il s'agit



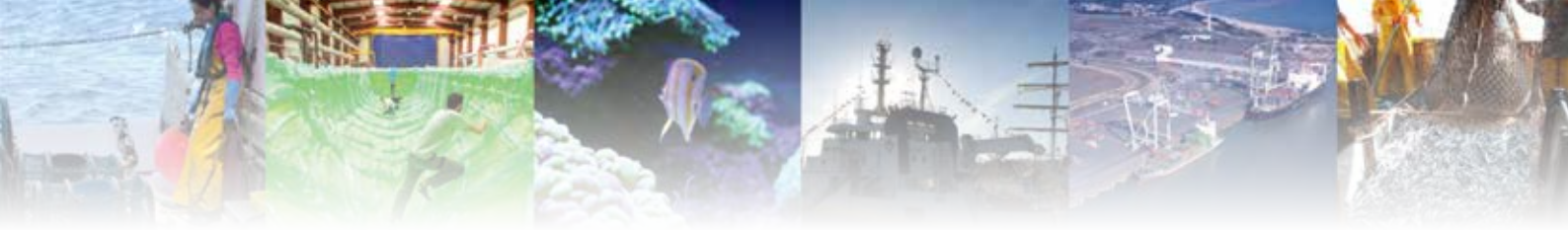
## *Annick Girardin, un ministère attendu*

En charge des Outre-mer dans le gouvernement Philippe, l'ancienne députée de Saint-Pierre-et-Miquelon vient d'être nommée ministre de la Mer dans le gouvernement de Jean Castex. Annick Girardin a pris ses fonctions sur un champ d'intervention étendu. La mer est désormais son quotidien selon le décret officiel n° 2020-879 du 15 juillet 2020 cadrant ses nouvelles fonctions, « *en matière d'économie maritime, de rayonnement et d'influence maritimes* ». Les attributions de la nouvelle ministre couvrent, entre autres, la navigation, la sécurité, la formation et les gens de mer. Elle doit « *définir et mettre en œuvre une stratégie géographique d'influence de la France sur les océans* ». Avec le ministre de la transition écologique, Annick Girardin chapeaute aussi les attributions relatives aux ports, aux transports maritimes, à la marine marchande et à la réglementation

sociale dans le domaine maritime. Avec celui de l'économie, elle doit se pencher sur les politiques économiques maritimes, notamment la construction et la réparation navales et les politiques d'innovation dans ces domaines. Enfin, avec le ministre de l'Europe et des affaires étrangères, elle aura aussi à travailler sur « *les projets d'actes internationaux et européens ayant une incidence sur la politique maritime* ». Une mission à hauts risques. Au-delà de l'étendue de son domaine – 11 millions de km<sup>2</sup> de ZEE (zone économique exclusive) – ses sujets marchent donc sur les plates-bandes de plusieurs ministères. La ministre devra également coordonner son action avec le Secrétariat général de la mer, créé en 1995 sous l'autorité du Premier ministre et dirigé par Denis Robin, qui se charge de contrôler et évaluer la politique marine, d'assurer la coordination et l'exécution toute décision prise en rapport avec la mer.

« *Quelles compétences lui seront accordées ? De quels moyens budgétaires disposera-t-elle pour des enjeux économiques, sociaux, écologiques, biologiques, énergétiques ? Et surtout quelle sera la politique de son ministère, pour que ce ne soit pas une coquille vide ?* », a réagi l'ex-ministre Louis Le Pensec dans le quotidien régional *Ouest-France*.

« *Fille de la mer et de marin-pêcheur* », née à Saint-Malo, l'élue PRG qui a rejoint LREM en 2017 est, avec Jean-Yves le Drian, la seule ministre de François Hollande à avoir obtenu un maroquin sous la présidence d'Emmanuel Macron.



d'accentuer le report modal et d'utiliser le rail pour renforcer l'hinterland.

## Produits stratégiques et armements français

Le volet investissement du document « Happy blue days » s'attaque au financement des navires et au renouvellement de la flotte. « *L'idée est de revisiter les dispositifs existants pour les rendre plus attractifs* », indiquent ses rédacteurs. « *Les financements ne sont pas uniquement bancaires mais incluent aussi des possibilités d'épargne d'entreprises ou de particuliers susceptibles d'investir dans la flotte française.* »

Un second volet sur la solidarité économique souhaite inciter chargeurs et logisticiens à privilégier la flotte française. Derrière cette invitation au patriotisme économique est demandée une extension de la flotte stratégique telle que conçue dans la loi de 1992. Les quotas d'armements français jusque-là existants pour les produits pétroliers ou pour le brut seraient élargis à d'autres produits tout aussi stratégiques que le pétrole.

Le troisième train de mesures préconisées porte sur le social et consiste à « *repenser avec les marins et les organisations syndicales le Code du travail maritime pour la modernisation dont il a besoin* ». Parmi les vœux exprimés, celui de lutter contre le dumping social au niveau européen, de relocaliser les emplois partis vers des pays aux réglementations plus clémentes et d'améliorer la compétitivité des conditions des marins français.

## GNL, hydrogène et consorts...

Quant à l'environnement, les pistes évoquées sont à la fois normatives, fiscales et opérationnelles : accélération de la R&D sur la motorisation et les carburants de demain, mise en place de zones de contrôle des émissions atmosphériques (ECA), amélioration du suramortissement vert, développement des branchements électriques dans les ports et des infrastructures d'avitaillement en ship-to-ship sous pavillon français... Le développement d'une filière GNL est évidemment mise en avant, mais le rapport cite aussi l'hydrogène, l'ammoniac et la propulsion vélique. Pour décarboner le GNL fossile, « *le moyen le plus immédiatement disponible demeure le méthane de*

*synthèse. Il apparaît indispensable de lancer des appels à projets tel que prévu dans la Loi d'orientation des mobilités pour le biométhane non injecté.* » Le secteur craint en fait que le dispositif soit réservé au gaz en canalisation, non liquéfié et inutilisable dans le maritime.

L'accès aux garanties d'origine des biométhaniques liquides (biogaz) est donc un point clé pour les armateurs : presque 10 % de la flotte française va être équipée de GNL. Le biométhane est une solution prometteuse dans le maritime, non seulement pour répondre aux premiers objectifs 2030 de l'OMI, mais aussi pour tendre vers la neutralité carbone à 2050, soutiennent les armateurs français. Or, la production française de biométhane liquide est aujourd'hui nulle.

## Au gouvernement de donner l'élan

Dans le rapport, la voile comme moyen de propulsion devient une alternative possible pour certains types de fret. Propulsion principale ou auxiliaire, retrofit ou construction neuve, la jeune filière propre et bouillonnante se dit prête. Mais elle attend « *un geste clair de la part du gouvernement et des autorités* ».

Déjà une quinzaine d'entreprises – armateurs, fournisseurs de technologie et architectes navals fédérés au sein de l'association Wind Ship – sont pionnières dans ce domaine. Elles représentent « *une considérable concentration à l'échelle mondiale, qui doit permettre au pays de devenir leader sur ce marché d'avenir* », souligne le rapport. « *Pour prendre leur élan, elles ont besoin d'un geste clair de la part du gouvernement et des autorités.* »

Il revient désormais à Annick Girardin de se pencher sur ces 150 propositions, d'en définir les prioritaires et de mettre sur pied un plan de relance multi secteurs. « *Dans le cadre du plan de relance en lien avec la transition énergétique, quelles seront les entreprises et activités essentielles à préserver et à sauver en priorité? Il est primordial de s'assurer que ces activités critiques, au service de la transition énergétique, puissent maintenir de l'emploi et du savoir-faire* », indique un des auditeurs du rapport, représentant du Cluster maritime français.

□ Adeline DESCAMPS - Myriam GUILLEMAUD-SILENKO

## CMA CGM sur la vague verte

Fer de lance français d'une nouvelle voie, tant dans la façon de repenser le commerce maritime que de l'opérer avec des navires plus sobres, Rodolphe Saadé a apporté ces dernières semaines ses propres nuances de vert à la nécessaire transition écologique. Le PDG du seul armement de porte-conteneurs tricolore avait appelé dès mai à une relance verte en s'associant à un conglomérat de 155 multinationales. Par leur initiative, baptisée « Science Based Targets », ils veulent des politiques qui soutiennent les investissements respectant les termes de l'accord de Paris. Rodolphe Saadé est aussi à l'initiative d'une alliance visant à fédérer des ressources R&D pour développer « *l'énergie de demain* » dans le transport et la logistique. Elle rassemble Amazon Web Services, Engie, Faurecia, Michelin, Schneider Electric, Total, Wärtsilä, Carrefour, Crédit Agricole Corporate Investment Banking et les entreprises du Cluster Maritime Français.



# MOBILISATION pour un redémarrage économique vert

Au Danemark, en Norvège, au Portugal, en France, les représentants du transport maritime et des armements espèrent profiter de l'aubaine des investissements publics massifs pour accélérer la transition énergétique du secteur.

Les projets foisonnent pour réduire l'impact des transports, et notamment maritimes, sur l'environnement. Au-delà des normes imposées, la matière grise est en ébullition autour de projets qui sont si nombreux qu'ils en deviennent moins futuristes. Hydrogène, ammoniac, méthanol, biocarburants, GNL..., les études sur les alternatives au fuel actuellement les plus prometteuses se multiplient, parfois dans la surenchère.

Les armements montent au créneau pour mettre en avant leurs efforts... et espèrent ainsi bénéficier des aides publiques qu'annoncent les gouvernements du monde entier pour relancer la machine économique. Rodolphe Saadé, à la tête de CMA CGM a associé sa compagnie à 155 autres multinationales dans une déclaration demandant aux gouvernements de la planète de conditionner à des critères environnementaux les aides de toutes formes accordées pour relancer l'économie. Début juillet, il énonçait la liste des grandes entreprises qui l'ont rejoint au sein d'une grande alliance industrielle pour développer les énergies de demain et dont il est à l'initiative. Après avoir obtenu le soutien du président de la République Emmanuel Macron en décembre dernier et la participation de l'ensemble de la filière française fédérée au sein du Cluster maritime français, il a convaincu Amazon Web Services, Engie, Faurecia, Michelin, Schneider Electric, Total,

Wärtsilä, Carrefour et le Crédit Agricole Corporate Investment Banking.

## Quand le vent devient hydrogène

Au Danemark, ce sont six parmi les plus grandes entreprises du pays qui se lancent ensemble dans un ambitieux projet d'hydrogène vert, produit grâce à de l'énergie générée par un parc éolien offshore de 3 GW. L'hydrogène servira au transport en général et à l'industrie lourde. Parmi les partenaires du projet, on trouve quelques leaders du transport maritime, le premier d'entre eux dans le conteneur, A.P. Møller-Maersk, et le spécialiste européen du ferry DFDS. Dans cette aventure, ils sont associés à la compagnie aérienne SAS, au commissionnaire et logisticien DSV Panalpina, aux aéroports de Copenhague et à Orsted, l'un des grands développeurs mondiaux de parcs éoliens. Ils prévoient d'ouvrir leur première installation d'hydrogène d'ici 2023 puis de monter en puissance pour atteindre la pleine capacité en 2030.

Même cap sur l'hydrogène à base d'énergies renouvelables au Portugal. Le gouvernement vient de lancer sa première « Stratégie nationale hydrogène » assortie de 7 Md€ d'investissements et avec un objectif de 1 GW produit en 2030. L'usine devrait être construite sur le port de Sines, qui reçoit déjà 30 % des importations européennes de GNL américain et qui accèderait ainsi au statut de



« *hub énergétique européen* ». Associé aux Pays-Bas, le Portugal compte aussi, à partir de ce projet, créer la « *première route maritime hydrogène intra-européenne* » qui relierait Sines à Rotterdam.

### Régulation du marché attendue

En Scandinavie encore, c'est l'Association des armateurs norvégiens qui monte au créneau, feuille de route à l'appui intitulée *Zéro émission en 2050*, formalisant des engagements et objectifs (des navires zéro émission dès 2030) et... définissant le rôle des autorités. Dans l'éditorial, le président de l'association, Harald Solberg presse les gouvernants : « *Le développement technologique se produit maintenant (...) Les autorités internationales, régionales et nationales ont également un rôle crucial à jouer en facilitant un développement à la fois souhaité et nécessaire. Nous avons besoin de nouvelles technologies et de solutions durables et le développement doit arriver rapidement.* »

Avançons vite, groupés, mais pas n'importe comment. En contrepartie de leurs engagements, les armateurs de tous pays attendent des incitations claires en matière de R&D, de financement, de réglementations... Dans un secteur extrêmement concurrentiel, alourdir ses investissements en s'imposant de nouvelles règles, c'est risquer de perdre des parts de marché au profit de compagnies et de pays moins-disants sur le changement climatique. Les armateurs norvégiens le rappellent clairement quand ils s'adressent aux autorités « *internationales*



*et nationales* ». Ils attendent d'elles qu'elles « *régulent le marché de façon à ce qu'il soit rentable d'équiper les navires de technologies zéro émission, et ce le plus rapidement possible, et qu'elles instaurent une interdiction internationale à partir de 2050 sur du carburant qui ne soit pas climatiquement neutre* ».

□ Myriam GUILLEMAUD-SILENKO

Le PDG de l'armement français de porte-conteneurs, Rodolphe Saadé, a multiplié les prises de position sur la nécessité de changer de paradigme dans le transport maritime.

## L'Europe se dote d'un plan pour l'hydrogène vert

« *La nouvelle économie de l'hydrogène* » s'impose à l'UE. Bruxelles a identifié la nouvelle énergie comme un des moteurs de relance post-crise, de nature à « *réparer les dommages économiques causés par la pandémie* », a exprimé devant la presse le vice-président de la Commission européenne Frans Timmermans. L'énergie de demain, à condition qu'elle soit propre, c'est-à-dire produite par électrolyse de l'eau avec de l'électricité issue de sources renouvelables, est appelée à se substituer aux énergies fossiles dans les processus de production d'acier et comme carburant pour le transport aérien et maritime, ainsi que pour les batteries. La Commission européenne estime que, dans les premières années, une « *période de transition* » sera nécessaire pour assurer une production stable et des prix compétitifs, période au cours de laquelle d'autres processus de production d'hydrogène, émetteurs de carbone, seront maintenus mais dont les effets sur l'environnement seraient atténués par des techniques de capture de carbone. L'Europe part de loin. La production et consommation d'hydrogène dans l'UE s'élève actuellement à 9,8 Mt/an, principalement issue d'énergie fossile. Dans un premier temps, la Commission soutiendra l'installation de 6 GW d'électrolyseurs et une production annuelle allant jusqu'à 1 Mt d'hydrogène renouvelable. Entre 2025 et 2030, elle se fixe pour objectif 40 GW et 10 Mt de production annuelle d'hydrogène renouvelable. Et entre 2030 et 2050, elle espère voir la technologie être développée à grande échelle. Au sein de l'UE, l'Allemagne, qui dispose des ressources industrielles pour faire émerger une filière verte, avait annoncé début juin un investissement massif de 9 Md€. La France a, pour sa part, prévu un budget de 1,5 Md€ sur trois ans, notamment pour « *parvenir à un avion neutre en carbone en 2035* ». Fin juin, une coalition d'industriels – ExxonMobil, GE, ENI, Equinor ou Erdgas – a plaidé pour une production d'hydrogène au gaz naturel, accompagnée de technologies de capture de carbone. Il serait alors deux à cinq fois moins cher que l'hydrogène renouvelable. □ A.D.

© ERIC HOURI



## « Le XXI<sup>e</sup> ne sera pas sans les armateurs français »

**Jean-Emmanuel Sauvée, PRÉSIDENT D'ARMEATEURS DE FRANCE\***

***La France est sortie du confinement. La situation est disparate selon les segments du transport maritime. Où se situent pour Armateurs de France les points de vigilance ?***

**J.-E.S.** : Le manque de visibilité est bien le paramètre le plus dur à gérer actuellement. Il est difficile de se projeter à trois mois et a fortiori à un an. La situation reste compliquée pour le transport passagers et la croisière, les opérations étant suspendues. Il y a des signes cependant encourageants, notamment du côté de l'aérien, avec la reprise d'une partie de l'offre. Mais globalement, si certains pays sont sortis du confinement, le monde reste cloîtré et la circulation des personnes très contrainte. En revanche, les marchandises circulent. Et heureusement. Cela aurait été une catastrophe mondiale sans précédent aux conséquences absolument dramatiques si tel n'avait pas été le cas.

***Est-ce que la crise a révélé ou exacerbé des fragilités propres au transport maritime ?***

**J.-E.S.** : Le contexte est encore très mouvant. J'aurais plutôt tendance à penser, au contraire, que le shipping français, de par sa diversification, a bien résisté. Et cela vaut aussi pour l'offshore pétrolier, passé ces dernières années par de terribles moments. Il est impacté bien évidemment mais sur certaines sous-activités, comme la pose de câbles sous-marins, les navires ont été largement utilisés. Quoi qu'il en soit, nos fondamentaux,

l'agilité et le souci environnemental, ont été mis en valeur par cette crise.

***Les changements d'équipage ont fortement handicapé les opérations des armateurs. Qu'en tirer comme enseignements ?***

**J.-E.S.** : Le transport maritime est par essence mondial. Il dépend donc d'un environnement international. En l'occurrence, il s'est retrouvé pris au piège des conditions extrêmement dégradées du transport aérien puisque il n'y avait quasiment pas d'avions. Les relèves restent encore problématiques aujourd'hui parce que les vols sont annulés faute de passagers, parfois quelques heures avant le départ. Face à cela, il y a les armateurs qui se mobilisent pour trouver des solutions, certes imparfaites, mais volontaristes. Et d'autres qui baissent les bras et choisissent de prolonger les contrats de travail. Les armateurs français ont eu à cet égard un niveau extrêmement élevé d'exigence, faisant de la relève une de leurs priorités. Certains sont allés jusqu'à affréter des avions.

***Et si on devait vivre à nouveau une situation similaire, serait-ce différent ?***

**J.-E.S.** : On a découvert l'importance de cette problématique dans une circonstance très particulière. Les organisations représentatives du secteur ont bien pris la mesure de la problématique. Donner aux marins le statut de « *travailleurs essentiels* » pour faire fonctionner l'économie mondiale ne devrait plus être un sujet. Mais on ne

pourra pas pour autant obliger les compagnies aériennes à faire voler des avions avec dix marins.

***Vous êtes arrivé à la tête d'Armateurs de France dans cette période un peu compliquée. Est-ce que le programme de votre mandature a été revu à la lumière du choc que le secteur vient de vivre ?***

**J.-E.S.** : Oui, forcément. Quand on établit une stratégie, le court terme est à considérer. Notre stratégie pour la marine marchande française est extrêmement ambitieuse. Elle fait écho à la politique maritime tout aussi ambitieuse portée par le président de la République qui, encore dernièrement, à une heure de grande écoute, devant des millions de français, a parlé « *d'accélérer la stratégie maritime* ». Nous avons entendu à maintes reprises les plus hautes autorités de notre pays dire que « *le XXI<sup>e</sup> siècle sera maritime* ». Certes, mais assurément pas sans les armateurs français.

***Armateurs de France est sans doute à l'origine de la plupart des demandes contenues dans le très dense rapport « Happy blue days » remis au gouvernement. Certaines nécessiteront des aménagements législatifs. Vous ne craignez pas l'effet repoussoir ?***

**J.-E.S.** : Il est dans l'intérêt national d'avoir une marine marchande puissante et une flotte sous pavillon français. Gérer une transition éco-énergétique nécessite des investissements conséquents dans la flotte.



**Didier Léandri,**  
PRÉSIDENT ET DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL  
D'ENTREPRISES FLUVIALES DE FRANCE\*



*Il est dans l'intérêt national d'avoir une marine marchande puissante et une flotte sous pavillon français. »*

On voudrait surtout et avant tout que ce rapport soit consensuel, partagé avec les autorités, l'administration et nos équipages. Il sera présenté une fois ces étapes assurées mais nous avons en effet des exigences.

**Les syndicats de marins ont énormément d'attentes sur la relance, qui ne doit pas être seulement verte, selon eux, mais aussi sociale.**

**J.-E.S. :** Nous devons aux représentants des marins un dialogue franc, sincère et constructif. Nous prendrons des initiatives très prochainement sur des sujets sensibles et qui leur seront très favorables. Nous sommes tous d'accord sur les objectifs. Il faut désormais que des modèles économiques puissent absorber ces ambitions. Mais je considère que le bon moment est opportun pour les initiatives.

**On a beaucoup parlé, pendant cette crise, de la nécessité de repenser les échanges internationaux. Faites-vous partie de ceux qui pensent que c'est nécessaire ?**

**J.-E.S. :** Des choses vont se faire naturellement, d'autres seront imposées dans le cadre de politiques internationales ou nationales. On parle de régionalisation aujourd'hui, ce n'est pas du tout incompatible avec le maritime. Quoi qu'il en soit, Les échanges au long cours resteront indispensables.

□ **Propos recueillis par**  
**Adeline DESCAMPS**

\* Jean-Emmanuel Sauvée a cofondé et préside la compagnie de croisière Ponant.

## « Le secteur fluvial s'est donné deux ans pour rebondir »

**Dans quel état les entreprises que vous représentez sortent-elles du confinement ?**

**Didier Léandri :** Malgré le confinement, les transporteurs fluviaux ont continué de se mobiliser pour assurer l'approvisionnement de première nécessité, au premier rang desquels les produits alimentaires et énergétiques, mais aussi les produits sensibles qui ne pouvaient pas prendre la route, ou encore l'évacuation des déchets et leur valorisation. Plusieurs grandes filières industrielles ou commerciales ont également maintenu à minima leur activité de production pendant la crise : sans le fluvial ou le ferroviaire, c'est leur activité toute entière qui se serait arrêtée. L'économie du conteneur au départ de nos grands ports maritimes pèse aussi massivement sur le fluvial. L'activité, qui a connu des baisses de volume très importantes, de l'ordre de 40 % au plus fort de la crise, reprend progressivement avec des points de vigilance sur les conteneurs et les céréales notamment, ainsi que sur la concurrence routière, renforcée par la baisse du prix du gazole.

**Quelle vision portez-vous à moyen et long terme ?**

**D.L. :** La crise a stoppé net la reprise amorcée au second semestre mais n'efface pas la tendance porteuse de la filière logistique. En revanche, il est clair que la priorité des entreprises va se porter sur la reconstitution de leurs fonds propres dans les 18 mois à venir au moins et les conduire à remettre en cause temporairement les investissements qu'elles envisageaient.

**Pensez-vous que la pandémie va servir d'aiguillon à de nouvelles orientations dans le transport maritime et fluvial ?**

**D.L. :** La crise a révélé l'interdépendance des acteurs au sein des chaînes de valeurs, la dépendance à l'international et le lien étroit entre sécurité sanitaire et développement durable. Les ambitions en matière de transport durable doivent maintenant être renforcées, en jouant la carte de l'indépendance logistique, pour permettre à nos entreprises de rebondir. Cette relance doit s'appuyer sur un ancrage territorial avec des circuits courts, des partenariats de filières, un pavillon français conforté et des emplois locaux. Le niveau de priorité accordé par les politiques publiques au transport fluvial, qu'il s'agisse de l'infrastructure, du verdissement ou des mesures de régulation en faveur du report modal, doit être réévalué. À cet égard, je rappelle qu'au travers de son plan de relance économique, le secteur s'est donné deux ans pour rebondir. Dans la logistique, il faut gagner dix points de compétitivité et faire économiser 1 Mt de CO<sub>2</sub> à la filière transport.

□ **Propos recueillis par Étienne BERRIER**

\* L'organisation professionnelle rassemble bateliers et armateurs fluviaux, actifs tant dans le domaine des passagers que du transport de marchandises.



© LDA

« Il y aura peut-être une fenêtre de tir pour donner corps à un autre modèle »

**Philippe Louis-Dreyfus, PRÉSIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE DE LOUIS-DREYFUS ARMATEURS**

**Comment va l'entreprise dans ce contexte si particulier ?**

**Philippe Louis-Dreyfus :** La logistique mondiale de vrac a été extrêmement affectée et nous avons été impactés comme l'ont été tous les transporteurs dans le secteur du vrac sec. Sans cela, la conjoncture était déjà particulièrement difficile, a fortiori pour les armateurs qui font ce métier avec des navires bien entretenus, des équipages correctement payés et des coûts opérationnels supérieurs. Sur ce segment, nous avons perdu 30 à 40% de notre chiffre d'affaires avec des revenus journaliers qui ont plongé à 3 ou 4 000 \$. Toute la question est de savoir si le récent rebond va perdurer. Heureusement que nos autres secteurs ont bien, voire très bien résisté. C'est vrai pour nos câbliers, qui, faut-il le rappeler, posent ou entretiennent ces câbles si essentiels pour échanger des contenus numériques [C'est par les

Notre activité de logistique maritime pour Airbus a également tenu le coup. La fin du programme A380, auquel était destiné notre *Ville de Bordeaux*, sert désormais pour d'autres familles du constructeur. De même, la logistique éolienne, qui m'a valu bien des critiques quand nous y avons pensé il y a plus de dix ans, me rend aujourd'hui heureux de l'avoir développée.

**Permettre à des marins de débarquer et embarquer s'est révélé comme une des grandes problématiques posées par le contexte sanitaire. Comment expliquer que les instances internationales représentatives soient inaudibles sur ce sujet ?**

**P.L.D. :** C'est un véritable casse-tête de gestion opérationnelle pour tous les armements mondiaux attentifs au bien-être des équipages, qu'ils soient bretons ou philippins. J'ai déjà eu l'occasion de

l'hôtel dans des conditions qui ne sont pas celles d'un palace. Il en va de même pour ceux qui finissaient leur service, et ce avant de pouvoir repartir chez eux. Les considérer immédiatement comme des travailleurs essentiels, identifier certains ports et aéroports du monde comme des hubs avec des « *voies vertes* » réservées entre le port et l'aéroport pour que les navigants ne soient pas au contact de la population auraient permis d'éviter de telles situations. Cet exemple est vraiment parlant du coût absolument astronomique des problèmes qui s'abattront sur l'économie mondiale faute d'actions sur des choses aussi simples. Faut-il en arriver à son blocage ou aux « *journées mortes* » pour avoir à démontrer que le transport maritime est incontournable dans le transport des marchandises qui font partie du quotidien de tout un chacun ?

**Croyez-vous que cette crise sans précédent amènera des changements profonds dans le transport maritime ?**

**P.L.D. :** Les mentalités ont évolué sur la façon d'appréhender l'organisation de l'entreprise avec la généralisation du télétravail et la digitalisation devenue essentielle. L'expérience du télétravail a été globalement satisfaisante et intéressante sur le plan humain pour le vice-président du Comité Gouvernance Éthique du Medef que je suis, mais aussi pour l'armateur. Cela a permis de faire émerger des idées, de révéler les vraies personnalités et de redistribuer l'ordre d'importance des services de l'entreprise.

“ Ne pas avoir une vision suffisamment long terme des besoins amène un jour au manque et, dans certains cas, il peut être irrémédiable. »

mers que s'écoulent la quasi-totalité du trafic Internet, NDLR]. La période que nous venons de vivre a montré à quel point Internet est essentiel à nos quotidiens. Espérons que nos gouvernants, à la lumière de cet événement, prennent conscience du caractère stratégique de ce secteur et de la nécessité de le soutenir et de le protéger si besoin.

le dire mais je veux à nouveau insister sur le civisme et le sens de la « *continuité du service* » des marins et officiers du secteur maritime privé français, qui ont subi des contraintes personnelles, collectives, physiques, mentales, psychologiques... ainsi que leurs familles. Il faut que nous ayons conscience qu'avant d'embarquer, ils ont accepté d'être confinés pendant quinze jours à

Mais il ne faudrait pas penser que tout peut se faire par la digitalisation. Et je ne pense pas uniquement là aux seules activités où la dimension psychologique du contact est essentielle, comme les relations commerciales.

Dans nos métiers, il serait illusoire de croire, par exemple, qu'un navire totalement drivé par l'informatique et les satellites puisse devenir la norme. Envoyer un grand navire d'un point A à un point B avec une cargaison est sans doute possible, possiblement dangereux, mais pas envisageable pour tous, pas plus que la digitalisation ne peut s'envisager pour toutes les activités maritimes.

***L'épidémie a changé quelque chose dans votre façon d'appréhender les « choses de la vie économique », selon votre expression, vous qui militez pour une gestion « d'entreprise familiale », à savoir sur le long-terme.***

**P.L.D.** : Je ressens, de façon plus prégnante encore, à la fois la nécessité de porter une vision long terme dans l'entreprise et de se doter d'une flotte stratégique. Les choses sont liées. Les masques, qui ont posé beaucoup de questions politiques, sont éloquentes de ce point de vue. Peu importe les raisons qui ont présidé au fait que l'on en ait manqué. On s'est rendu compte, au final, que ne pas en avoir en France aurait pu mettre être en danger les populations. C'est vrai dans d'autres domaines : ne pas avoir une vision suffisamment long terme des besoins amène un jour au manque et, dans certains cas, il peut être irrémédiable.

Considérer que la sismique marine, la pose et la maintenance des câbles, par exemple, pourraient être opérées presque aussi bien, mais à moindre coût, par d'autres est une vision court-termiste. Parfois, rétablir un certain niveau de soutien à certaines de nos industries peut être nécessaire pour garantir notre indépendance. Et il ne s'agit bien sûr pas de protectionnisme, lequel est à l'opposé de

l'essence même du transport maritime. Il signerait sa mort.

***Croyez-vous que cette crise puisse faire évoluer les points de vue à ce niveau ?***

**P.L.D.** : Depuis que j'ai pris la vice-présidence du Comité Gouvernance Éthique du Medef il y a un an, je milite pour faire avancer cette idée. Je mets aussi en garde depuis longtemps contre les effets pervers du principe de précaution, qui nous fait renoncer à une vision long terme à force de vouloir, à court terme, se protéger contre tous les risques. Le risque fait partie de notre vie, il faut l'accepter. J'ose espérer que certaines industries, certaines productions en France puissent être désormais reconsidérées. Pour les approvisionnements, c'est le cas du pétrole,



*On peut bien propulser nos navires à l'hydrogène, à la farine de blé enrichie ou au tapioca mais sans infrastructures d'avitaillement, cela n'a pas beaucoup de sens. »*

pour une petite part, mais il faut aller bien au-delà en élargissant à d'autres produits tout aussi stratégiques que le pétrole et avoir une flotte capable d'assurer durablement l'approvisionnement national de toutes les marchandises nécessaires.

***Quelle serait cette troisième voie, entre mondialisation et nécessité de se prémunir contre certains risques ?***

**P.L.D.** : La globalisation et la mondialisation, telle qu'on les a connues avec la primauté donnée in fine au prix uniquement, n'ont pas de sens. À l'inverse, un protectionnisme pur et dur, ou même demi-pur et demi-dur mais excessif, condamnerait à terme les échanges internationaux. C'est cette voie médiane qui est difficile à trouver : comment doser la part de la solidarité nationale et celle du libre-échange. Mais je note que la question ne s'est jamais autant posée que ces

derniers mois. Grâce à la péripétie des masques, il y aura peut-être une fenêtre de tir pour donner corps à un autre modèle. Ou au moins installer le débat sans se faire taxer de protectionniste colbertiste.

***Il est surprenant que vous n'évoquiez pas la transition énergétique.***

**P.L.D.** : Pour nous, ce n'est plus un sujet. C'est une évidence que je défends depuis bien des années. Maintenant, on peut bien propulser nos navires à l'hydrogène, à la farine de blé enrichie ou au tapioca, mais sans infrastructures d'avitaillement, surtout dans le tramping où nos navires escalent dans les ports sans préavis, cela n'a pas beaucoup de sens. Le jour où la quasi-totalité des ports du monde, qui dépendent souvent d'instances publiques, seront

équipés en stations-service de GNL ou d'hydrogène, la flotte suivra. Verdier le maritime commence par les ports.

***Vous estimez que vous aurez atteint votre but quand...***

**P.L.D.** : Il faut de l'obstination pour faire avancer ses convictions. La gouvernance et l'éthique dans les entreprises sont un sujet qui m'importe. L'on devrait davantage s'inspirer de la gestion des entreprises familiales, les seules à porter une vision long terme des relations sociales, de leurs marchés et des rapports avec leurs clients et fournisseurs. Quel meilleur exemple que le maritime à cet égard ? 90% des sociétés sont familiales. La stratégie long terme fait partie de leur ADN car on ne construit pas un navire pour trois ans mais pour quinze ou vingt ans. Un voyage au long cours à tous les sens du terme !

□ **Propos recueillis par Adeline DESCAMPS**



# Aides publiques et taxation au tonnage

Les associations professionnelles représentant les transitaires et commissionnaires, les autorités portuaires et les terminaux européens reviennent à la charge sur les exonérations fiscales accordées dans le cadre de la taxation au tonnage.

Il est inhabituel que l'introduction d'un impôt puisse favoriser l'activité d'un secteur économique. La taxe au tonnage fait partie de ces exceptions. Le régime fiscal a été introduit pour la première fois en Grèce en 1957 et adopté ensuite dans de nombreux pays, dont les États-Unis, le Royaume-Uni, Taïwan, la Corée du Sud, la Norvège, le Japon, la France et l'Allemagne. Au sein de l'UE, 13 pays offrent aux transporteurs

maritimes la possibilité de voir leurs impôts calculés non sur la base de leurs bénéfices mais en fonction du tonnage net mondial de la flotte exploitée. Les impôts perçus ne sont ainsi pas soumis aux fluctuations du cours du fret.

La charge contre la politique de soutien public à l'endroit du transport maritime n'est pas nouvelle. Et la taxe au tonnage, comme la forfaitisation de l'impôt sur les sociétés, les aides à la formation et

au scrapping (mise à la ferraille), les exonérations de charges patronales... font partie des avantages que d'aucuns estiment indus.

L'International Transport Forum a publié en septembre dernier un rapport dans lequel il a passé en revue les « 3 Md€ par an » d'aides directes ou indirectes dont bénéficierait le shipping: « *Nos études ne révèlent pas beaucoup de preuves de l'efficacité* », plantent les auteurs. Selon l'organisme de l'OCDE, le pourcentage de la flotte mondiale battant pavillon d'un État membre de l'UE aurait reculé. Le nombre de gens de mer domiciliés dans l'UE aurait diminué. Mais l'amélioration des trésoreries des compagnies maritimes aurait permis à certaines d'entre elles de renouveler ou développer leur flotte, pour des commandes qui ont majoritairement profité aux chantiers navals asiatiques, et aurait par ailleurs contribué à la surcapacité, grand mal chronique des transports.

### Services auxiliaires, objet du délit

Bruxelles vient de valider à nouveau des aides publiques en faveur du transport maritime de cinq pays de l'UE, Chypre, Danemark, Estonie, Pologne et Suède, permettant le maintien ou l'introduction d'un régime de taxation au tonnage. Elle avait approuvé, il y a quelques mois, la prolongation jusqu'à la fin 2023 de l'aide d'État accordée au secteur maritime italien. Là, le régime fiscal spécial ne sera pas seulement appliqué aux revenus de base d'une compagnie maritime provenant des activités de transport maritime, comme le transport de fret et de passagers, mais également à certains revenus dits auxiliaires [c'est-à-dire les activités étroitement liées aux opérations de transport maritime, NDLR]. Et c'est ce qui fait réagir les associations défendant les intérêts des transitaires et commissionnaires (Clecat) ainsi que les exploitants de terminaux européens (Feport).

Connues pour leur mise en garde régulière contre les effets pervers de l'intégration verticale dans la manutention portuaire et leur combat contre le régime d'exemption dont bénéficient les transporteurs maritimes réunis en alliances, les organisations professionnelles demandent à nouveau une clarification des règles.

Dans un courrier adressé à la commissaire européenne Margrethe Vestager, elles demandent notamment que la Commission veille à ce que les services auxiliaires qui sont également offerts par d'autres prestataires de supply chain, qui sont également offerts par d'autres prestataires de



© ERIC HOURI

supply chain, soient exclus du champ d'application de l'éligibilité à la taxe au tonnage et que les décisions incluant ces dispositions soient modifiées en conséquence.

« *Le privilège accordé aux compagnies maritimes, qui leur permet de bénéficier d'un traitement fiscal préférentiel pour leurs activités de manutention de fret, fausse la concurrence entre les terminaux intégrés et indépendants* », explique Lamia Kerdjoudj-Belkaid, secrétaire générale de la Feport, dans un communiqué.

### Pas de cas avérés de distorsion

L'ECSA, l'association des armateurs européens (European community shipowners' associations), soutient que le système de taxation au tonnage est essentiel pour offrir à ses adhérents « *des conditions de concurrence équitables par rapport aux concurrents non européens, en préservant les emplois* ». Les armateurs convient, pour la seconde fois en six mois, la Feport et la Clecat à échanger sur ce point, soulignant que la première rencontre « *n'a pas permis de mettre sur la table des cas évidents de distorsion de la concurrence. Les rapports sur ce sujet manquent également d'arguments convaincants* ».

Pour éviter toute distorsion de concurrence avec les autres opérateurs de la chaîne logistique, la Feport et Clecat suggèrent au commissaire européen de suivre les recommandations proposées par le rapport de l'ITF sur les subventions maritimes, qui demandait que les aides accordées soient réévaluées en fonction de leur efficacité, voire de les conditionner à des objectifs et/ou à des impacts positifs, car « *la plupart sont accordées avec peu de conditions* », assurait le rapport.

□ Adeline DESCAMPS

# L'ITF invite les pouvoirs publics à ne pas renflouer un secteur endetté

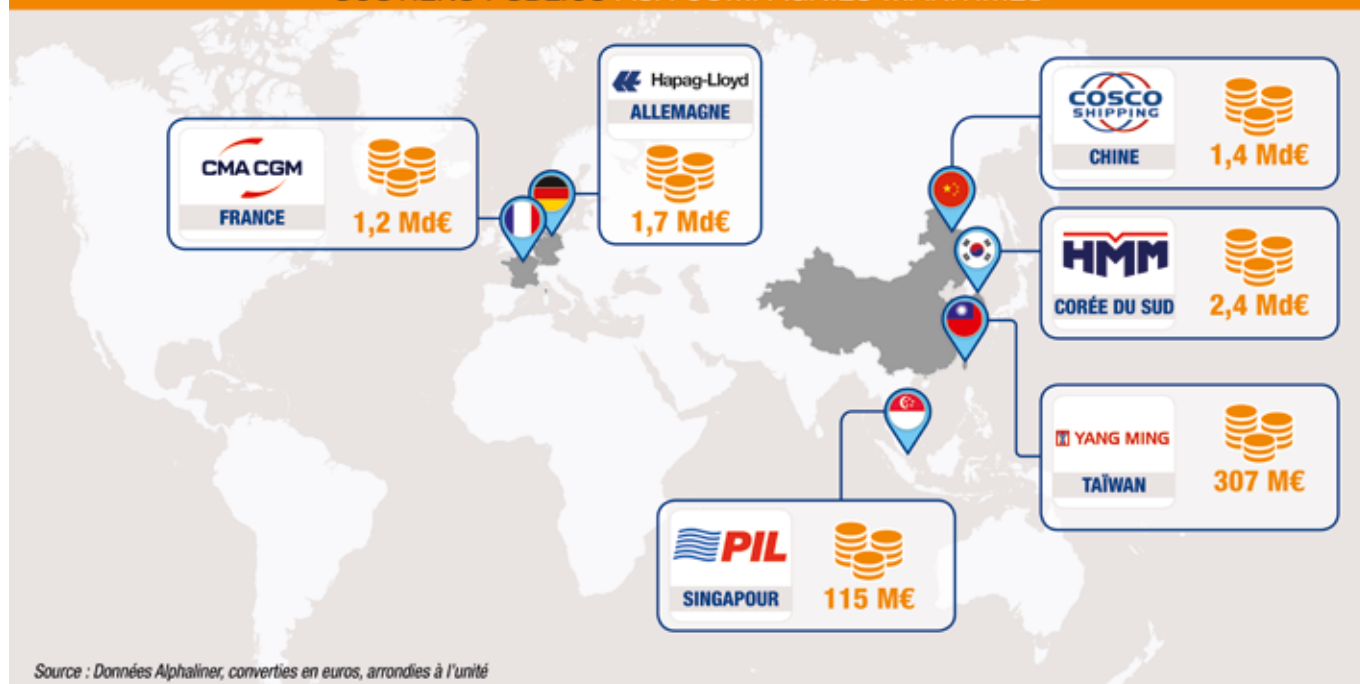
Alors que Bruxelles valide les uns après les autres les régimes d'aides publiques consentis par ses États membres à leurs secteurs maritimes respectifs pour leur éviter le naufrage, l'International Transport Forum tire la sonnette d'alarme.

À l'heure où les pouvoirs publics et l'UE sortent les chéquiers magiques et les grands plans d'investissement public, l'International Transport Forum (OCDE) met en garde les pouvoirs publics contre la tentation de renflouer un secteur qui, sans le Covid, est à un niveau d'endettement avancé depuis quelque temps déjà. Certains d'entre eux ne sont pas loin des 20 Md€, dont le transporteur français CMA CGM. « La dette cumulée des 14 premiers opérateurs a atteint 95 Md\$ au 3<sup>e</sup> trimestre de 2019, contre 76 Md\$ en 2010 », indique l'organisation intergouvernementale, connue pour ses nombreux travaux sans concession sur les effets pervers

des alliances maritimes : leur caractère monopsonne et la concentration tant chez les armateurs (horizontale) que dans le secteur de la manutention (horizontale) (38% des terminaux européens étaient contrôlés par les armateurs en 2017). « En conséquence, depuis 2016, 14 d'entre eux ont un score moyen de 1,3 sur l'indice Altman-Z et l'indicateur s'est encore aggravé en fin d'année dernière. »

Appliqués au secteur maritime, les Z-Scores (formule utilisée pour évaluer la probabilité qu'une entreprise fasse faillite dans les deux ans) plaçaient en effet sept des onze premiers transporteurs dans des sphères inférieures à 1,3 point fin 2019, soit une probabilité « très

## SOUTIENS PUBLICS AUX COMPAGNIES MARITIMES





élevée » d'insolvabilité potentielle. Les quatre autres transporteurs (Hapag-Lloyd, Maersk, OOCL et Wan Hai) ont des Z-Scores plus sains, de 1,72 à 1,92 points, mais pourraient également être mis sous pression si la contraction de la demande se prolongeait.

## Largesses publiques

L'ITF rejoint en cela la position d'Alphaliner, l'analyste spécialiste des lignes maritimes régulières, qui n'a eu de cesse ces derniers mois de mettre en exergue les problèmes de liquidité des transporteurs et leur profil de grands endettés.

Dans ce contexte, croit savoir l'ITF, « *il est donc probable que dans les mois à venir, les transporteurs chercheront à obtenir davantage d'aides publiques* ».

Or l'OCDE rappelle que le transport maritime par conteneurs a déjà bénéficié des largesses publiques, voire que différentes politiques publiques ont pu encourager la prise de risque qui a précipité la trésorerie des entreprises dans le rouge. Elle fait notamment référence à des « *arrangements fiscaux* » favorables, telles que les régimes d'amortissement accéléré des investissements, les exonérations de l'impôt sur les sociétés et la fameuse taxe au tonnage, chère aux armateurs, ou encore les exemptions de taxes sur le carburant des navires (le fuel échappe en effet au principe pollueur-payeur qui prévaut dans d'autres secteurs). Des conditions que les armateurs français ne considèrent pas comme des cadeaux fiscaux mais comme des éléments essentiels de leur compétitivité, leur terrain de jeu étant international.

## Des aides non indexées

Or les aides ne sont pas indexées à des exigences en termes de créations d'emplois, de richesses, de réduction de leur empreinte environnementale. « *Dans certains cas, cela conduit à des situations paradoxales où les compagnies maritimes demandent l'aide du gouvernement alors qu'elles ont enregistré leurs navires dans d'autres pays pour échapper à sa fiscalité ou à sa réglementation du travail.* »

« *Les gouvernements devraient utiliser le levier économique de la crise du Covid-19 en prenant des mesures qui stimuleraient notamment un modèle plus résistant aux crises* », espère l'ITF. L'organisation n'attend rien de moins que la fin des « *échappatoires et exemptions fiscales* »,

l'instauration d'une « *tarification carbone* » et un alignement entre « *les transporteurs exonérés d'impôts et les entreprises non exonérées dans les activités logistiques* ». La fin de l'immunité, en somme, vis-à-vis du principe qui régit d'ordinaire les règles de la concurrence, son vieux combat.

□ Adeline DESCAMPS

## Aides d'État : qui y a goûté ?

**I**ls ont passé entre eux une règle tacite de non-agression. Le marché se charge de leur rappeler qu'ils sont en concurrence. La prudence aussi les conduit à calibrer leurs déclarations. Søren Skou, le PDG du leader mondial du transport maritime de conteneurs

Maersk et néanmoins danois, ne réservera donc pas, à l'endroit de son homologue français CMA CGM, les flèches décochées vers les compagnies maritimes asiatiques HMM et Yang Ming. À l'occasion de la présentation des résultats financiers, AP Møller Maersk avait estimé « *totalemment inacceptables* » les aides d'État perçues par ces compagnies qui « *n'ont pas gagné d'argent depuis dix ans* ».

Parmi les principaux transporteurs mondiaux, Maersk est sans doute le seul qui peut se permettre de distribuer les mauvais points, n'ayant apparemment perçu aucun subside public selon le récapitulatif effectué par Alphaliner. En jure de paix, le consultant montre que les aides d'État n'ont jamais cessé d'irriguer les trésoreries exsangues. HMM reste la mieux lotie. Depuis 2016, comptabilise Alphaliner, la banque publique Korea Development Bank (KDB), son plus grand actionnaire (74 %) a injecté plus de 3 000 milliards de KRW. Le géant chinois Cosco aura reçu, depuis 2009, 11,2 milliards de RMB en subventions publiques directes (l'État chinois détient 46 % du capital). Les transporteurs taiwanais Yang Ming et Evergreen, qui ont déjà été largement soutenus par le ministère taiwanais des Transports et des communications via des émissions d'actions, des lignes de crédit à des taux d'intérêt préférentiels ou des réductions sur les frais portuaires et fonciers, doivent être les bénéficiaires d'une aide de 896 M€ cette année.

Quant à Hapag-Lloyd, le gouvernement allemand a fourni une garantie de prêt couvrant 90 % d'une ligne de crédit de 1,2 Md€ en octobre 2009. La ville de Hambourg (HGV) a investi 484 M€ pour acquérir une participation de 23 % du transporteur allemand à la même période.

PIL vient de recevoir un nouveau prêt de 450 M\$ d'une entité appartenant au fonds souverain de la cité-État Temasek Holdings, après avoir reçu de ce fonds un prêt de quelque 180 millions de dollars singapouriens en janvier 2018

Quant à l'israélienne ZIM, détenue en partie par l'État, aucune aide directe n'a été signalée... depuis la restructuration de sa dette en 2014, assure Alphaliner.

A.D



Dans les ports européens, le scénario du Pirée, racheté par Cosco, agit comme un repoussoir. En Chine, le gouvernement interdit aux étrangers de disposer de plus de 49% de parts.

# Bruxelles s'attaque à la concurrence déloyale au sein de son marché

La Commission européenne veut mettre un terme aux distorsions de concurrence au sein de son marché unique. Les aides d'État consenties aux compagnies et aux chantiers navals asiatiques est un sujet sensible dans l'écosystème maritime européen.

« *I*l existe manifestement un vide réglementaire », peut-on lire à plusieurs endroits d'un document de 57 pages qu'a commis l'UE sur les effets de distorsion causés par les subventions étrangères au sein du marché unique. Et la « nouvelle stratégie industrielle pour l'Europe »

entend y remédier. Pour l'heure, la réponse de l'UE prend la forme d'un livre blanc (*white paper on levelling the playing field as regards foreign subsidies*) que la vice-présidente exécutive de la Commission européenne en charge de la concurrence et ex-ministre danoise de l'Économie Margrethe Vestager a présenté en juin dernier



aux côtés du commissaire européen au Marché intérieur, le français Thierry Breton.

« L'UE figure parmi les économies les plus ouvertes du monde, ce qui attire des niveaux d'investissement élevés de la part de nos partenaires commerciaux », explique Phil Hogan, commissaire chargé du commerce. Mais si les subventions accordées par les États membres ont toujours été soumises aux règles de l'UE en matière d'aides d'État afin d'éviter les distorsions, celles octroyées par des autorités de pays tiers à des entreprises dans l'UE ne relèvent pas de ce contrôle. « Il existe un nombre croissant de cas dans lesquels les subventions étrangères semblent avoir facilité l'acquisition d'entreprises de l'UE ou faussé les décisions d'investissement, les opérations de marché... au détriment des entreprises non subventionnées », relève le livre blanc.

### Des aides inacceptables

L'affaire n'a échappé à personne et, dans le secteur maritime et portuaire, le sujet revient vite sur la table même quand il ne figure pas à l'ordre du jour. Le PDG d'AP Møller-Maersk, à l'occasion de la présentation de ses résultats financiers, s'emportait contre ses homologues asiatiques HMM et Yang Ming. « Il est totalement inacceptable qu'elles reçoivent des aides d'État alors qu'elles n'ont pas gagné d'argent depuis dix ans », ne se privait pas Soren Skou. Le dirigeant avait ensuite demandé à l'UE d'intervenir, considérant que les soutiens publics faussent la concurrence. Il réagissait alors que les pouvoirs publics coréens et taiwanais se précipitaient une fois de plus au chevet des compagnies nationales en difficulté. La Corée du Sud doit abonder son secteur maritime à hauteur de 1 Md\$, dont plus de la moitié (591 M\$) fléchée vers le transporteur national HMM. La banque publique Korea Development Bank (KDB) a déjà injecté dans les

liquidités de la compagnie 1,7 Md\$ en 2017 et 850 M\$ fin 2018. La Corée du Sud est d'ailleurs conduite par le Japon à s'expliquer devant l'Organisation mondiale du commerce (OMC) après la plainte déposée en février dernier.

Quant à Yang Ming, contrôlé à 48% par des entités publiques, son conseil d'administration a approuvé le 6 mai un placement privé de 300 millions d'actions afin de lever des capitaux. La compagnie, qui accumule aussi les déficits – 220 M\$ en 2018, 144 M\$ en 2019 et encore 27 M\$ au premier trimestre 2020 – avait déjà levé 10,3 milliards de NTD en 2017 auxquels les entités gouvernementales avaient contribué pour plus de la moitié.

### Demande de réciprocité

Dans les ports européens, on dénonce aussi l'absence de surveillance des investissements directs étrangers et on réclame la réciprocité. Alors qu'en Chine, le gouvernement interdit aux étrangers de disposer de plus de 49% du capital, la Fédération européenne des ports et exploitants portuaires (Feport) a toujours demandé qu'il en soit de même en Europe pour éviter le scénario du port grec du Pirée, racheté par le chinois Cosco.

Dans son livre blanc, l'exécutif européen propose plusieurs instruments de contrôle du marché et détaille trois cas sur lesquels il se propose d'intervenir : dans le marché unique en général ; lors d'acquisitions d'entreprises de l'UE ; lors des procédures de passation de marchés publics. La CE doit désormais recueillir des avis de toutes les parties prenantes. La consultation publique, ouverte jusqu'au 23 septembre, est le préalable à des propositions législatives. Le document entreprend donc un long voyage avant une quelconque action ou réaction.

□ Adeline DESCAMPS



# Le transport maritime, à nouveau otage des querelles du monde



Avec le déconfinement, les tensions ont repris assez rapidement, exacerbées par les multiples tensions découlant de la crise sanitaire. Les États-Unis ont à nouveau endossé leur uniforme de gendarme du monde. Les sanctions commerciales ont repris, avec pour premières cibles la Chine, l'Iran et le Venezuela. Plusieurs armements sont désormais sur liste noire.

**C**a n'a pas traîné. À peine l'épidémie de coronavirus a-t-elle commencé à donner des signes d'affaiblissement et l'économie mondiale un début de rebond, les États-Unis ont repris leur rôle de chef d'orchestre autoritaire du commerce mondial et imposé à nouveau leurs règles, distribuant bons et surtout mauvais points. Des sanctions étaient dans l'air en décembre dernier. Les mois suivants les avaient expédiées aux oubliettes. D'où elles sont ressorties aussi vite qu'elles avaient disparu à la faveur d'un début de reprise.

À cette volonté de contrôle s'ajoutent les différends de l'État nord-américain avec une liste,

déjà connue, de pays de la planète en tête de laquelle figurent Chine, Iran et Venezuela. C'est donc sur eux que le gendarme du monde a aussitôt braqué son collimateur. D'abord sur l'Iran et le Venezuela qui ont profité du désordre pandémique pour monter une opération commando et envoyer de l'un vers l'autre cinq pétroliers chargés à ras bord d'un pétrole dont le Venezuela, pourtant producteur, manque pour relancer une économie exsangue. Ils ont traversé la mer Caraïbe cernés par des navires de la flotte militaire américaine. Pas d'intervention, mais une menace claire : « *Vous passez outre l'interdiction. Si nous voulions...* »

Le VLCC *Seahero*, naviguant sous le drapeau des Bahamas, a été placé début juin sur la liste noire américaine pour avoir transporté du pétrolier du Venezuela.



## Tankers dans le viseur

Le 8 juin, le retour aux affaires des États-Unis est devenu encore plus manifeste avec la mise en application des sanctions décidées en décembre. Cette fois, c'est la compagnie iranienne IRISL, Islamic Republic of Iran Shipping Lines, et sa filiale E-Sail Shipping basée en Chine qui reviennent sur le devant de la scène. Déjà repérées depuis plusieurs années, elles sont désormais blacklistées. Quiconque veut faire affaire avec l'Iran est prié de trouver un autre transporteur maritime. Celui qui ne la respecte pas et choisit IRISL sera interdit de tout commerce avec les États-Unis, gronde l'administration américaine.

Le Venezuela partage avec l'Iran le même sort, la même liste noire, la même punition. À l'export, tout achat de pétrole vénézuélien est interdit par les États-Unis et quiconque brave l'interdit est poursuivi et à son tour pénalisé. Quatre armements de tankers présumés avoir chargé du pétrole au Venezuela viennent de l'apprendre à leurs dépens.

## Irisl châtié

« Les États-Unis réaffirment que l'exploitation des actifs pétroliers du Venezuela au profit du régime illégitime du président Nicolas Maduro est inacceptable et que ceux qui facilitent une telle activité risquent de perdre l'accès au système financier américain », a alors rappelé l'Office of Foreign Assets Control. D'autres avaient subi le même sort ces mois derniers, comme le russe Rosneft, courtier en pétrole.

La Chine est elle aussi ciblée, et pas seulement par les attaques de Donald Trump quant à sa responsabilité de la pandémie. L'armement chinois IRISL est châtié, mais l'ensemble du pays l'est aussi à travers ses points faibles. Le président américain, habituellement peu féru de libertés individuelles, s'est soudainement pris d'intérêt pour la loi sur la sécurité nationale que la Chine impose à Hong Kong. Pour marquer sa subite désapprobation, il a décidé de mettre fin aux mesures préférentielles dont bénéficie Hong Kong dans ses échanges commerciaux avec son pays. Il a aussi demandé une enquête sur les entreprises chinoises cotées aux États-Unis. Enfin, sans faire dans la demi-mesure, il a accusé la Chine de menacer « la liberté de navigation et de commerce international ».

Les tensions ne sont pas nouvelles. Fin 2018, les États-Unis avaient déjà jeté aux orties le pacte signé deux ans plus tôt pour ramener l'Iran au rang des nations fréquentables. Sans interdire directement les échanges avec l'Iran, ils se contentaient d'interdire de commerce avec eux toute entreprise qui aurait traité avec l'Iran. Ces mesures, toujours en vigueur, s'appliquent aussi aux opérations portuaires, au transport maritime, à la construction navale et au négoce de pétrole. CMA CGM et Maersk, pour préserver leurs bonnes relations avec les États-Unis, avaient aussitôt retiré leurs intérêts de la République islamique. Non sans regrets pour l'armateur français qui avait signé en 2016 un VSA avec le transporteur national IRISL.

□ Myriam GUILLEMAUD-SILENKO

# « Il va falloir réfléchir à une évolution de la notion même d'assurance »

**Mathieu Berrurier**, DG DU GROUPE EYSSAUTIER ET PRÉSIDENT DE L'UNION DES COURTIERES D'ASSURANCE MARITIME AVIATION ET TRANSPORT (UCAMAT)

*C'est une période tumultueuse pour les assureurs du secteur des transports. L'indemnisation des pertes d'exploitation a été un grand sujet. L'assurance maritime a-t-elle bien géré le moment ?*

**Mathieu Berrurier** : Pendant la crise, les assureurs ont continué à travailler sur les contrats en cours car l'activité maritime s'est poursuivie dans presque tous les domaines, excepté l'activité passagers en arrêt brutal dès le premier jour du confinement. Les frontières sont restées ouvertes et les bateaux ont navigué. Pour les assureurs, ce fut une période chargée, avec une bonne réactivité pour continuer à indemniser les sinistres en cours. Il y a eu plus de difficultés pour obtenir une renégociation, un report ou plus encore une annulation des primes pour les entreprises ayant dû le solliciter en raison de la baisse rapide de leur activité et de leurs pertes financières. Dans l'immense majorité des cas, elles n'avaient pas souscrit de contrat couvrant les pertes financières. Et pour celles qui l'avaient fait, ces contrats imposaient qu'elles aient subi préalablement un dommage à leurs biens et excluaient pour la plupart les cas « épidémie » et « pandémie » de leurs garanties. Cela a renforcé l'insatisfaction face aux assureurs, vus comme ceux qui

ne veulent pas payer. Pourtant les assureurs, via leur fédération nationale ont très largement mis la main à la poche, avec une contribution volontaire, qui dépasse le milliard d'euros, au fonds d'indemnisation d'État.

*Quelles problématiques émergent à la lueur de cette crise pour le secteur que vous représentez ?*

**M.B.** : Nous tirons tous les enseignements de ce qui vient de nous arriver. Le travail à distance a bien fonctionné, même si des simplifications sont encore à mettre en œuvre, par exemple pour les signatures électroniques. À plus long terme, il va falloir qu'on réfléchisse à une évolution de la notion même d'assurance. On ne peut plus continuer à considérer, dans le monde maritime, l'assurance comme une ligne de dépense dans un bilan. Des garanties pertes d'exploitation existent en cas d'empêchement ou de retard au déchargement, ou même de quarantaine. Mais elles ne sont pas souscrites, les clients souhaitant souvent s'assurer à minima

pour réduire leurs frais. Il faut que chaque armateur, transitaire ou chargeur évalue l'intérêt, pour son activité, de couvrir ou non les risques plus complexes.

Les clients, avec leurs assureurs et courtiers, doivent réaliser une analyse complète de leurs expositions pour en évaluer les risques et décider soit d'augmenter le montant des primes pour être mieux couverts, soit de conserver une part de risque plus importante et de faire davantage d'auto assurance, par exemple avec des franchises plus élevées.

*C'est une période difficile pour le marché de l'assurance transport ?*

**M.B.** : Il faudra plus que jamais trouver un juste équilibre entre les attentes très légitimes des assurés du monde maritime et celles des assureurs qui ont perdu aussi beaucoup d'argent pendant le confinement.

Une réflexion est en cours avec la Fédération française de l'assurance et Planète CSCA, le syndicat professionnel des courtiers d'assurance,

“ Une réflexion est en cours afin d'envisager pour les catastrophes sanitaires un dispositif similaire à celui qui existe pour les catastrophes naturelles. »

afin d'envisager pour les catastrophes sanitaires un dispositif similaire à celui qui existe pour les catastrophes naturelles. C'est un chantier à long terme, qui nécessite de mutualiser de nouveaux risques, mais aussi de payer de nouvelles primes.

***Croyez-vous à un monde d'après ?***

**M.B. :** On le sait tous, le gros des conséquences économiques est devant nous. Pour beaucoup de secteurs, les difficultés ne font que commencer et il faudra plus que jamais que les assureurs se montrent souples, conciliants et à l'écoute des besoins de leurs assurés. C'est notre métier de courtier de rapprocher les points de vue.

À long terme, nous n'avons pas d'inquiétude quant à la reprise du transport maritime, qui va cependant connaître un creux de vague. La conteneurisation va souffrir de l'évolution des échanges internationaux mais devrait rebondir. Le vrac va redémarrer car probablement moins impacté structurellement par le Covid. Et en ce qui concerne le transport de passagers, les petits transporteurs côtiers et les ferries devraient reprendre doucement des couleurs avec un rebond du tourisme franco-français. Je suis plus sceptique sur le business model de la croisière de masse. Mais sans doute est-ce aussi une belle opportunité pour nos champions français de la croisière à taille humaine et de qualité ? En revanche, tout changement radical de vision sur ces géants de mers reste lourd de conséquences pour les chantiers qui les construisent...

□ **Propos recueillis par Étienne BERRIER**

“ *Des garanties pertes d'exploitation existent (...) mais elles ne sont pas souscrites, les clients souhaitant souvent s'assurer a minima pour réduire leurs frais. »*



© DR

« La crise va faire évoluer notre secteur. C'est une certitude car c'est une nécessité »



© KUEHNE+NAGEL

**Stéphane Defives**, DIRECTEUR DE L'ACTIVITÉ MARITIME CHEZ KUEHNE + NAGEL FRANCE

**Quels sont les enseignements que vous tirez de cette crise du point de vue opérationnel ?**

**Stéphane Defives** : En tant qu'entreprise d'envergure mondiale, nous nous devons de tester régulièrement différents plans de continuité en fonction des scénarios de crise. Nos plans ont démontré leur pertinence pour garantir en premier lieu la sécurité et le bien-être de nos collaborateurs. Malgré l'ampleur inédite de cette crise, nous avons toujours été en capacité d'assurer une continuité de service et avons mis en œuvre des mesures spécifiques en fonction des niveaux d'alerte et de nos évaluations des risques.

Globalement, la situation est devenue plus stable et prévisible, et partout dans le monde, les effets du Covid diminuent de semaine en semaine. Dans le maritime, on remarque depuis le mois d'avril une reprise de l'import Asie. Mais même si les opérations tendent vers un retour à la normale, nous restons globalement dans un déficit en termes de volume par rapport à la même période l'an dernier.

Durant la crise, la faible capacité de l'aérien et son coût ont fortement impacté le transport maritime. Cette problématique a en effet engendré un report modal de l'aérien vers le maritime et le développement de système Sea-Air avec des départs en maritime depuis la Chine.

**La problématique structurelle du reefer s'est posée de façon manifeste. Comment avez-vous géré la situation ?**

**S.D.** : Concernant le cas particulier du reefer, à l'export, les industriels se sont en effet heurtés au manque de

conteneurs maritimes sous température dirigée durant la crise. Même si elle a été amplifiée par la pandémie, la gestion du reefer constitue en effet une problématique qui date d'avant la crise. Les raisons sont connues : un sur-stockage fin 2019 en Asie du fait de la grippe porcine mais plus généralement le manque d'investissement ces dernières années dans ces équipements sur un marché en croissance. Les contraintes de la réglementation IMO 2020 sont venues réduire encore les capacités existantes et accentuer le problème. Ces tendances ont créé un

dans le travail et dans la relation avec les clients a également été modifié par cette expérience. Il faut maintenant trouver le bon dosage.

**Y aura-t-il selon vous un avant et après-Covid 19 dans le transport maritime ?**

**S.D.** : Beaucoup le pensent en tout cas. Il est certain que la crise a été inédite et que son ampleur va faire évoluer notre secteur. C'est une certitude car c'est une nécessité. La logistique et le transport ont été en première ligne dans la chaîne de valeur des entre-

“ Les armateurs ont été agiles pour s'adapter à la demande et maintenir un certain niveau de tarif. »

réel déséquilibre entre disponibilité et demande et un goulot d'étranglement sur les ports chinois à l'aube de la crise. À l'import, les capacités maritimes ont été réduites de manière historique. Globalement, on a observé une hausse de 11 % de blank sailing par rapport à l'année dernière. En effet, les armateurs ont été agiles pour s'adapter à la demande et maintenir un certain niveau de tarif. Nos bonnes relations avec eux nous ont permis de toujours trouver des capacités pour nos clients.

**Pour vous, la crise sera-t-elle le catalyseur d'une nouvelle organisation ou d'une nouvelle façon d'appréhender les échanges internationaux ?**

**S.D.** : La crise a mis encore plus en valeur la nécessité de la proximité client, celle qui nous a permis d'être agiles et de trouver des solutions. L'équilibre entre digital et physique

prises. Cette mise en valeur est une responsabilité forte et nous sommes prêts à l'assumer. Il est encore trop tôt pour connaître la nature des changements, mais ils devront être collectifs. En dépit du contexte, les engagements pour l'environnement ne doivent pas être oubliés. La demande des entreprises pour des solutions neutres est forte et nous nous devons de les accompagner. Ainsi, comme annoncé en début d'année, dans le cadre du programme « Net Zero Carbon », toutes les émissions de CO<sub>2</sub> des expéditions de groupage maritime de 2020 ont été compensées. Cet engagement s'accompagne pour notre part d'un développement technologique avec Sea Explorer, qui permet à nos clients de trouver le meilleur itinéraire (même en période de crise) en fonction de leur politique environnementale.

□ Propos recueillis par Adeline DESCAMPS





**Bruno Dabouis,**

VICE-PRÉSIDENT EUROPE DU SUD ET AMÉRIQUE DU NORD DE BUREAU VERITAS MARINE & OFFSHORE

## « Il faudra une meilleure prise en compte du virus dans la conception ou le retrofit des navires »

**L'inspection des navires a été, avec la relève d'équipage, une des problématiques assez rapidement soulevées par la crise sanitaire.**

**Comment avez-vous géré la situation ?**

**Bruno Dabouis :** Par chance, en application de notre stratégie de long terme, nous avons commencé à investir dans le numérique et à développer des méthodes et des outils spécifiques, soit pour mener une inspection à distance avec la coopération des membres de l'équipage à bord des navires, soit pour réaliser certaines inspections dans les chantiers navals ou chez les fabricants d'équipements. Nous avons aussi fait des essais d'utilisation de drones pour inspecter les endroits les plus dangereux ou difficiles d'accès des navires. Un test avait notamment eu lieu en 2019 sur un méthancier dans un chantier français. Ces développements ont été très utilement mis en application pour assurer la continuité de nos services. La robustesse des systèmes de communi-

cation nous sommes attachés à orienter notre offre de services de manière prioritaire à l'intention des opérateurs de navires à passagers et avons déjà obtenu des contrats significatifs avec Ponant et CroisiEurope en France, Balearia et Trasmediterranea en Espagne, Douro Azul au Portugal, Attica en Grèce, Grand Circle Cruises en Croatie, Buquebus en Argentine et Salen Ship Management aux États-Unis. Les armateurs veulent l'assurance que leurs protocoles sanitaires couvrent toutes les situations possibles.

**Quelles sont selon vous les grandes révélations de cette crise sur un plan opérationnel ou au niveau organisationnel ?**

**B.D. :** Il apparaît que les outils numériques sont déterminants dans la capacité d'une société de classification à maintenir la continuité de services. Nous allons pour notre part poursuivre nos investissements dans des outils et tech-

et nous publierons prochainement un cadre relatif à la conception des navires afin de réduire les risques de contamination à bord. Sur les systèmes de filtrage et d'aseptisation des ventilations par exemple, il s'agira d'être prescriptif alors que pour « *Restart Your Business* », il s'agit plutôt d'audit.

**MM : À moyen et long terme, quels pourront être les effets de la crise sanitaire sur le transport maritime ?**

**B.D. :** À court terme d'abord, le transport de passagers, la croisière et le ferry posent des questions. La problématique des relèves d'équipage demeure. Quant à l'évolution du marché, nous avons quelques idées avant mais le covid rebat les cartes. Pour la suite, il se peut que les choses reprennent leur cours, mais avec une meilleure prise en compte du virus dans la conception ou le retrofit des navires. L'économie mondiale a subi un choc significatif, mais la population continue de croître et le transport maritime reste indispensable à l'économie. Il s'est montré résilient pendant la crise et la continuité du transport a été un pare-feu pour prévenir une crise économique d'une plus grande ampleur. Il serait intéressant d'ailleurs, dans certains secteurs comme le short sea, de se poser à nouveau la question du maritime pour profiter de cette résilience et de sa performance environnementale.

Dans l'opinion publique, cette crise sanitaire a renforcé la sensibilité générale à la protection de l'environnement. Les démarches engagées par les grands acteurs du monde maritime vers des sources d'énergie décarbonées et moins polluantes s'en trouvent donc renforcées.

□ Propos recueillis par Étienne BERRIER

“ Le parallèle entre virus biologiques et informatiques nous amène à nous préoccuper davantage de cyber sécurité. »

cation au sein de Bureau Veritas a permis de maintenir actives nos équipes de bureau d'études et du backoffice en télétravail avec une bonne efficacité.

**Vous avez récemment lancé le programme « redémarrez votre activité avec Bureau Veritas ».**

**Quels sont vos objectifs ?**

**B.D. :** « *Restart Your Business* » est une initiative du Bureau Veritas qui vise à aider un très grand nombre d'acteurs économiques à reprendre leurs activités dans les meilleures conditions sanitaires possibles. Dans le contexte maritime,

niques d'inspection à distance et de suivi de l'état des navires et de leurs équipements par des systèmes embarqués communiquant avec la terre. La diminution du temps imparti au contrôle est une demande des armateurs à laquelle nous devons répondre, tout en gardant un bon niveau de sécurité. Le parallèle entre virus biologiques et informatiques nous amène à nous préoccuper davantage de cyber sécurité, les navires étant de plus en plus connectés avec la terre pour le routing ou pour la maintenance des équipements. Nous avons développé des règles de classification à cet égard

# Des hauts, des bas, et l'incertitude

Les avions cloués au sol, les paquebots au mouillage, les voitures au garage, les usines fermées... la demande de pétrole a dévissé à des niveaux jamais atteints, entraînant dans sa chute tout un petit monde. Les compagnies pétrolières sont à la diète mais les armateurs de tankers font momentanément fortune.

**F**in mars, la malédiction s'abattait sur le secteur pétrolier et la sidération emportait le monde entier. L'Agence internationale de l'énergie (AIE) parlait même du « *plus grand choc que le système énergétique ait connu depuis plus de sept décennies* ». Pour son dernier jour de cotation, le 20 avril, pour livraison en mai, le baril américain West Texas Intermediate (WTI) s'abîmait sous zéro dollar. Pour la première fois de l'histoire, le pétrole était offert à des prix négatifs.

La débâcle se produit alors même que chez les pays producteurs, et notamment au sein de l'OPEP+, l'on continuait de s'écharper sur la nécessité ou pas de restreindre la production, Ryad et Moscou voulant forer à volonté et s'appêtant à se livrer à une guerre des prix aux effets délétères. Tous ont fini par s'astreindre à fermer les vannes, mais avec un temps de retard qui a été fatal.

## Fermeture des vannes

La combinaison d'une demande nulle et d'une offre non contenue a provoqué le grand chaos. Les millions de barils supplémentaires se déversant chaque jour sur le marché ont fait déborder les cuves à terre. Pour éponger trop-plein de pétrole, les tankers ont été affrétés pour servir de stockage flottant. Les majors pétrolières ont mis le pied sur le frein des investissements dans l'exploration.

La discipline, qui a fini par l'emporter au sein de l'OPEP+, a apporté un peu de répit à un marché secoué.

Les pays de l'OPEP+ se sont récemment accordés pour prolonger en juillet la réduction historique de production à laquelle ils s'astreignent depuis le 1<sup>er</sup> mai. Non sans mal, le cartel avait convenu de réduire leur production cumulée de 9,7 millions de barils par jour (Mbj) entre le 1<sup>er</sup> mai et le 30 juin par rapport au niveau d'octobre 2018 (sauf pour l'Arabie saoudite et la Russie, pays pour lesquels la production de référence était fixée à 11 Mbj). Le niveau de production de l'OPEP+ devrait être modifié au second semestre, avec une baisse globale revue à 7,7 Mbj/j par rapport au niveau de référence. En réponse, le marché donnait à la mi-mai ses premiers signes d'encouragement. Les cours du pétrole ont repris du poil de la bête et sont repartis à la hausse, pour la première fois après six semaines au plus bas.

L'AIE s'est même montrée un peu moins pessimiste dans son appréciation des effets de la pandémie pour 2020 sous l'effet de la reprise rapide de la demande chinoise en mars-avril et indienne en mai. La demande serait désormais en chute de 8,1 millions de barils par jour (Mbj), soit 500 000 b/j de mieux que lors de sa dernière estimation publiée en mai.

## Baisse des dividendes

Les décisions n'ont pas tardé chez les compagnies pétrolières. Avec une belle unanimité, elles ont foré dans les dépenses d'investissements, abandonnant quelques milliards de dollars. Shell, Total, Chevron, Équinor, toutes ont donné un coup de frein – une réduction de 20 à 25 % par rapport à ce qui était

prévu – à leurs programmes d'exploration de gisements et de forages de nouveaux puits. Les investissements mondiaux en exploration-production auraient normalement dû atteindre 517 Md\$ en 2020, selon des prévisions de l'institut Ifpen publiées début février. Les moments s'avèrent difficiles au secteur para-pétrolier, qui vit des services maritimes aux plateformes offshore, secteur déjà durement touché depuis 2015. Mais ça, c'était en mars, au début de la crise dans sa dimension planétaire. Les semaines suivantes ont été à l'avenant.

Depuis avril, elles font part à leurs actionnaires de l'état des dégâts : des pertes qualifiées d'historiques. Total annonçait début mai des résultats trimestriels en chute libre, avec un bénéfice net divisé par près de 100 et passant des milliards aux simples millions, de 3,1 Md\$ à 34 M\$. Chute semblable chez Shell où les profits ajustés ont dégringolé de 46 % à 2,9 Md\$, au point que la compagnie a dû réduire son dividende « pour la première fois depuis la Seconde Guerre mondiale ». BP y laisse 4,4 Md\$. L'espagnol Repsol a concédé une perte de près d'un demi-milliard d'euros. Nul n'est épargné, pas même au pays où le pétrole est si cher. Exxon, le géant texan, qui n'avait pas perdu d'argent depuis 1988, est en déficit de 610 M\$. PetroChina a révélé une perte nette trimestrielle de 2,29 Md\$.

## Baisse des dépréciations d'actifs

Après les mauvais résultats financiers du premier trimestre, elles annoncent désormais les dépréciations d'actifs après impôts au deuxième trimestre. La compagnie pétrolière anglo-néerlandaise Shell a annoncé le 30 juin des dévaluations d'une valeur qui sera comprise entre 15 et 22 Md\$.

Son principal et historique rival en Europe, BP, a fait part d'une perte de valeur de l'ordre de 13 à 17,5 Md\$ et annoncé la cession de ses activités pétrochimiques au groupe industriel britannique Ineos pour 5 Md\$ afin de soulager (un peu) ses comptes plombés. Cette dernière est montée d'un cran supplémentaire dans les mesures-catastrophe en annonçant 10 000 licenciements à travers le monde, soit 15 % de ses effectifs.

## Moins d'émissions de carbone

Petit réconfort – si c'en est un –, les émissions de CO<sub>2</sub> ont également plongé. L'Agence internationale de l'énergie estime la baisse à environ 8 % (soit près de 2,6 gigatonnes) cette année, soit le niveau de 2010. L'AIE estime la baisse de la demande en énergie à 6 % sur l'ensemble de 2020, l'équivalent de la consommation de l'Inde. Les énergies renouvelables seraient moins touchées, parce que leurs coûts chutent et les rendent plus compétitives vis-à-vis des énergies fossiles. Cela tombe à point : la reprise est souhaitée verte...

□ A.D. - M.G.-S.

\* les 13 membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (Opep) dont l'Iran, le Venezuela et la Libye et 10 pays partenaires dont le chef de file est la Russie, deuxième producteur mondial de pétrole derrière les États-Unis.



# Les heures glorieuses du stockage flottant

Impossible d'arrêter le pétrole quand il coule. Pour faire face à la chute de la demande, il a pourtant fallu le retenir et surtout le contenir. Les capacités de stockage terrestre sont vite arrivées à saturation. Les tankers, moins sollicités par un marché en repli, ont servi de citernes flottantes. Au point que leurs armements ont largement tiré leur épingle du jeu.

Le pétrole circule à flux très tendus. À peine sorti des puits, il est rapidement expédié chez ses acheteurs. Ainsi, la Russie ne dispose que de 8 jours de capacité de stockage, l'Arabie saoudite de 18, les États-Unis de 30. À cette capacité limitée s'ajoute une autre difficulté, celle de couper les vannes. Plus le forage et ses équipements sont anciens, plus risquée est la mise à l'arrêt. Ainsi, même si les pays producteurs ont réagi – tardivement – en réduisant leur production, elle n'a pas cessé pour autant. Les excédents de pétrole se sont rapidement accumulés. Entre avril et juin, ils devaient atteindre 1,4 milliard de barils (Gb) au niveau mondial, selon IFP Énergies nouvelles. « Cela signifie que les capacités de stockage disponibles, estimées entre 0,9 et 1,8 Gb, seraient soit insuffisantes, soit saturées », précisait l'organisme à la mi-avril. La capacité de stockage terrestre saturée, les négociants se sont rués sur les très grands transporteurs de brut et de produits pétroliers pour stocker en mer le pétrole excédentaire afin de profiter des prix bas. Un phénomène typique du contango, marché où le prix au comptant du produit est inférieur à sa valeur à terme.

En mai, près de 200 millions de barils de pétrole flottaient sur les mers à bord des very large crude carrier (VLCC). Selon les données des analystes, 10 à 15 % des très grands transporteurs de brut du monde – soit une centaine des 815 unités de la flotte – se sont ainsi trouvés un autre usage. Le phénomène s'est poursuivi en mai, puis en juin.

## Jusqu'à 300 000 \$ par jour pour un VLCC

Il s'en est suivie une montée en flèche des taux d'affrètement à temps. Les contrats sur des durées courtes, six mois, se sont faits plus nombreux.

Étonnant paradoxe, le pétrole ne valait plus rien, tandis que son stockage atteignait des sommets. Des

VLCC ont ainsi été affrétés à plus de 300 000 \$/jour, dix fois leur seuil de rentabilité... Suezmax et Aframax n'étaient pas en reste, avec des taux de respectivement 150 000 \$/jour et 60 000 \$/jour.

Alors que le transport maritime vit des temps extrêmement difficiles, les armateurs de tankers, portés par les taux d'affrètement qui s'envolent, ont paradoxalement vécu une période bénie. Certains n'ont pas hésité à plastronner, comme Herbjørn Hansson, de Nordic American Tankers, qui a claironné auprès du Financial Times : « *Nous gagnons des tonnes d'argent* ». Moins fanfaron, Hugo de Stoop, directeur général de la société belge Euronav, a lui aussi reconnu : « *Nous sommes l'une des rares industries à gagner de l'argent au cours de cette période. Le marché est totalement et complètement inhabituel* ».

Certains ont fixé des suezmax (transporteurs d'une capacité d'un million de barils de pétrole) à des valeurs allant jusqu'à 70 000 \$/j alors que les coûts d'exploitation journaliers s'élèvent à quelque 8 000 \$. Les très grands transporteurs de brut d'Euronav (42 VLCC, d'une capacité de 2 millions de barils de pétrole brut), qui opèrent à des taux dits spot, c'est-à-dire essentiellement en négociation avec les clients et qui varient d'un jour à l'autre, ont gagné 72 750 \$ par jour au premier trimestre et les Suezmax (25 unités de 1 million de barils de brut), près de 60 000 \$/j. Au deuxième trimestre, la flotte des VLCC d'Euronav a été négociée à 95 000 \$/j, et les suezmax à plus de 65 400 \$/j en moyenne. Selon la destination, certains ont même été affrétés entre 150 000 et 200 000 \$/j, a déclaré le PDG d'Euronav, alors qu'il en coûte environ 18 000 \$/j en dépenses de fonctionnement. Le monégasque Scorpio Tankers, leader du marché LR2, a indiqué que ses unités de 80 000-159 999 tpl avaient été affrétées à une moyenne quotidienne de 53 000 \$ au cours du 2<sup>e</sup> trimestre, contre 26 818 \$/j précédemment.



© DR

## Résultats flamboyants

Et tous ne s'en sont que mieux portés au premier trimestre : Nordic American Tankers, Euronav, Scorpio Tankers, Frontline, DHT, Teekay Tankers... Scorpio Tankers et International Seaways ont triplé leurs bénéfices par rapport à la même période de 2019. DHT les a multipliés par presque cinq, Euronav les a décuplés. Diamond S Shipping, l'un des plus grands propriétaires et exploitants de pétroliers de pétrole brut coté en bourse, a pu ainsi repasser dans le vert.

Les prix ont cependant commencé à retomber dès que les pays de l'OPEP+ sont parvenus à se mettre d'accord sur un meilleur contrôle du marché et ont réduit leur production. Ils restent élevés, mais moins faramineux qu'ils n'ont été au plus fort de l'accès de fièvre, le marché du pétrole se rééquilibrant.

L'armateur belge Euronav reste cependant serein. Son dirigeant, Hugo de Stoop, considère que plusieurs phénomènes soutiennent ses marchés au moins jusqu'à la fin de l'année. D'une part, l'intérêt pour le stockage aurait changé de nature. Les porteurs de la demande d'affrètement ne seraient plus les négociants pour des transactions contango (en clair : acheter du pétrole, affréter le navire, y stocker le pétrole) mais les acteurs de l'industrie pétrolière « *qui ne savent pas où mettre leur pétrole* ».

En outre, la demande de stockage, qui concernait surtout le brut et portait principalement sur des superpétroliers et les suezmax en raison des économies d'échelle, aurait colonisé des unités plus petites, telles les MR. Il estime enfin qu'il faudra du temps avant que le brut du stockage flottant ne soit déchargé. Les raffineries commenceraient par puiser dans les stocks terrestres près de leurs installations avant de traiter ce qui se trouve à bord des navires. De mémoire, en 2015-2016, la dernière fois où s'est observée une situation de contango, « *il a fallu douze mois pour que les navires reviennent dans la flotte* ».

En attendant, les armateurs de tankers gagnent tellement d'argent qu'ils revoient le calendrier des travaux prévus en cale sèche pour profiter de la hausse des marchés. International Seaways, qui possède et exploite une flotte de 40 pétroliers, dont 13 VLCC, a reporté trois des 10 VLCC qui devaient être équipés de scrubbers pour se mettre en conformité avec l'IMO2020.

Scorpio l'avait précédé en différant 19 chantiers, mais prétextant pour sa part l'écart de prix entre le fuel à 3,5 % et celui à 0,5 %. Or le différentiel est un indicateur clé du retour sur investissement des scrubbers.

□ A.D. - M.G.-S.



# Le devenir des scrubbers hypothéqué par la chute des cours

Selon les dernières données publiées par Clarkson Research, jusqu'à 700 refit avec des scrubbers pourraient être reportés ou annulés. Le différentiel des prix entre les différents carburants conformes à la réglementation a été un des principaux moteurs des investissements dans les scrubbers. L'équation ne tient plus.

L'heure de gloire des scrubbers a vécu. À l'aube de l'entrée en vigueur de l'IMO2020 le 1<sup>er</sup> janvier dernier, ces dispositifs, qui jouent le rôle de pots catalytiques pour les navires en agissant notamment sur les dioxydes de soufre (SOx), triomphaient sans conteste parmi toutes les technologies offertes aux armateurs pour se mettre en conformité avec la nouvelle réglementation visant la teneur en soufre des carburants. Le couple scrubbers/HFO dominait en effet largement les décisions de ceux qui avaient alors en temps et en heure respecté les échéances. Car les systèmes d'épuration des gaz d'échappement (EGCS, Exhaust

Gas Cleaning Systems), qui permettent de consommer un fuel lourd, offraient alors aux transporteurs un net avantage sur le plan des coûts d'exploitation avec un prix moyen du carburant nettement moins cher – de 250 à 300 \$/t selon le port de soutage – que son équivalent à faible teneur en soufre (VLSFO). Si l'armateur nippon One – seul transporteur parmi les 10 premiers de la ligne conteneurisée à faire l'impasse totale sur les scrubbers – devait alors s'interroger, MSC, Evergreen et Maersk, qui les ont massivement plébiscités, pouvaient en revanche se féliciter de leur choix technique. Quant aux affréteurs, il se frottaient les mains. Au début de l'année,

plusieurs panamax équipés ont été loués à long terme à des taux entre 17 850 et 19 000 \$/j alors qu'un tonnage équivalent non équipé se négociait entre 13 000 et 14 000 \$/j. Une prime aux scrubbers très nette.

Or voilà, c'était avant le Covid-19 qui a profondément déstabilisé les marchés et perturbé les règles du jeu. Depuis l'explosion de l'épidémie, les cours ont plongé. À Rotterdam, le différentiel de prix entre les deux combustibles de soute (HFO/380 Cst et VLSFO) n'est plus, depuis plusieurs mois, que de 50 \$/t. Selon les analystes et les calculs des armateurs eux-mêmes, le retour sur investissement de l'équipement n'est intéressant qu'à raison d'un écart d'au moins de 150 \$/t.

### Fin du programme menacée

La décision de l'opérateur de méthanières Stolt-Nielsen qui, par mesure d'économie, a annulé sa mise en conformité avec des scrubbers « *lorsque cela a été possible* » a vite été perçue comme la première d'une série. Chez Frontline ou Scorpio, la décision de reporter des installations répond à d'autres critères. Ils entendent profiter de la vigueur des taux de fret, dopés par le phénomène de stockage flottant.

À l'occasion de la présentation des résultats du premier trimestre, le monégasque a ainsi annoncé qu'il reportait à 2021 au moins le retrofit de 13 de ses navires. Scorpio Bulkers a cinq unités en cours d'installation au deuxième trimestre et une au troisième trimestre, les 13 autres étant désormais prévues entre le deuxième et le quatrième trimestre 2021. Frontline a également retardé ses installations sur deux très grands transporteurs de brut (VLCC) et deux suezmax. Le propriétaire de tankers était jusqu'à présent un fervent partisan de la technologie des

scrubbers au point d'entrer au capital d'un fabricant à hauteur de 17,34 % (FMSI, qui a fusionné avec son homologue Clean Marine en octobre 2019) de façon à s'approvisionner dans les délais impartis, avant l'entrée en vigueur du plafond de soufre de l'OMI en janvier 2020.

Selon les données de Clarksons, 0,6 % de la flotte mondiale – moins de 100 navires – est actuellement en cours de modernisation avec des scrubbers contre 1,8 % au début de l'année. Pour le consultant, le reste du programme de modernisation, soit environ 700 navires, est particulièrement exposé à un risque « *de report ou d'annulation* ».

Pour Alphaliner, il s'agit davantage d'un effet retardé. Les mesures visant à endiguer la propagation du Covid ont limité l'activité des chantiers navals où les retrofits étaient prévus. D'autant que les acteurs chinois détiennent 85 % de ce marché.

### Wärtsilä en difficulté

Le groupe technologique finlandais Wärtsilä, un des principaux fabricants des scrubbers, a fait état d'une baisse de 12 % des commandes dès le premier trimestre pour l'ensemble de ses produits. Jaako Eskola, son PDG, indiquait que la baisse des commandes dans le secteur maritime était en grande partie liée « *à la baisse voire l'absence d'investissements* » dans les dispositifs d'épuration des gaz tout en mentionnant les écarts de prix entre les carburants.

□ A.D.

## Un renversement en faveur du VLSFO

Sans le Covid, le marché des bunkers aurait-il été radicalement différent ? Difficile à dire, mais nul n'aurait parié, avant la réglementation sur la teneur en soufre des carburants, sur un match aussi serré entre les fuels à basse et haute teneur en soufre.

Les chocs simultanés de l'offre et de la demande ont tiré vers des niveaux exceptionnellement bas les prix des combustibles de soute, le VLSFO se négociant désormais autour de 303 \$ et 307 \$/t à Rotterdam et Singapour respectivement, quand le HFO voisinait autour de 250 et 254 \$/t. Autant dire un écart si serré que dans les principaux centres de soutage mondiaux, les ventes de VLSFO ont pris le pas sur le HFO. À Singapour, hub mondial d'avitaillement

des navires, 8,8 Mt de VLSFO ont été vendues au cours du premier trimestre 2020, en croissance de 83 % par rapport au quatrième trimestre 2019, selon BIMCO, l'une des plus grandes associations maritimes internationales d'armateurs. À Rotterdam, le plus grand centre de soutage en Europe, le carburant à faible teneur en soufre représentait 42 % des ventes totales. Au Panama, 93 % des 1,3 Mt de combustibles de soute vendus ont été du VLSFO.

La réalité post-IMO 2020 est donc celle-là : la flotte équipée de scrubbers – 2 893 navires, soit 2,9 % de la flotte en nombre d'unités mais 15,6 % en tonnage, selon les données de Clarkson pour le mois de mai – génère la majeure partie de la demande de HSFO.



# La Chine, maître du jeu

Le redémarrage de l'économie mondiale donne un coup de fouet à un marché qui n'avait pas connu pareille déconfiture depuis une vingtaine d'années. Mais le secteur, après des mois sans repères, reste subordonné à une demande chinoise aléatoire. Sa situation, entre reprise de l'activité, taxation commerciale et rebond du coronavirus, rend ses importations incertaines

Secteur diabolique par excellence, l'enfant terrible du transport maritime est rompu aux montagnes russes émotionnelles. Mais le début de l'année a été particulièrement éprouvant pour ce segment du fret, particulièrement exposé à la demande chinoise. Vorace en matières premières, à commencer par le charbon et le minerai de fer en provenance du Brésil ou d'Australie, dont sont gourmandes ses centrales électriques et aciéries, la Chine engloutit 35 % des importations de vrac sec par voie maritime. Le virus a porté l'estocade à un secteur que la mise en œuvre de la réglementation de l'IMO 2020 et le ralentissement saisonnier des échanges pendant le Nouvel An chinois avaient déjà mis à plat.

La situation s'est rapidement matérialisée dans les taux de fret. De janvier à mars et pour la première fois de son histoire, le Baltic Dry Index (BDI), l'indice qui reflète chaque jour les tarifs pratiqués sur les vingt routes de transport en vrac de matières sèches jugées représentatives du marché, est resté négatif, atteignant son plus bas niveau des vingt dernières années. Très rapidement, le gonflement des stocks a mis la pression sur les prix du minerai de fer, la Chine pesant environ pour environ 65 % dans les importations mondiales. La plupart des aciéries chinoises ont réagi en ajustant à la baisse leur production, si bien que les cargaisons se sont raréfiées. Inévitablement, l'indice des capesize, vraquiers d'une capacité d'environ 180 000 tpl assurant

## *De nouveaux flux sur fond de tensions*

Les céréales ont conservé un rythme plus soutenu mais avec des flux changeants. Les relations se sont encore une fois tendues entre les États-Unis et la Chine. Certes, l'accord commercial que les deux géants ont passé en janvier semblait augurer d'une forme d'apaisement. Mais la Chine a ensuite tardé à respecter certains de ses engagements, irritant les États-Unis, qui ont à nouveau menacé de sanctions et autres pénalités.

Le manque de sérénité des relations entre les deux géants a amené la Chine à se trouver

d'autres pays d'approvisionnement. Les trafics de vracs se déplacent. L'Europe pour les céréales et l'Amérique du sud pour le soja et les oléagineux sont plus sollicitées. Les tentations de repli et les rétentions de marchandises mises en place par de nombreux pays pour faire face à la crise sanitaire ont aussi contribué à désorganiser les flux. La Russie, championne du monde pour le blé, a décidé de conserver pour elle une grande partie de ses stocks, laissant la voie libre aux autres pays producteurs. Même stratégie en

Inde, que l'avenir incertain a poussé à garder l'excédent de récolte qu'elle avait prévu d'écouler à l'exportation. Attitude inverse au Brésil, où les besoins en éthanol ont été réduits par le semi-confinement. Pour écouler sa canne à sucre, le pays l'a basculée de la filière carburant vert à celle du sucre, proposant ce dernier sur le marché mondial à des prix défiant toute concurrence grâce à une monnaie affaiblie.

□ Myriam GUILLEMAUD-SILENKO



notamment le transport du charbon et du minerai de fer, a plongé et est resté en zone négative tout au long des six premiers mois de l'année. Le segment sortait à peine du choc provoqué en 2019 par la fermeture de mines de fer du géant Vale suite à la rupture du barrage de Corrego do Feijao dans le sud-est du Brésil.

## De 4 000 à 19 000 \$/j

La reprise de l'activité industrielle de la Chine, la réouverture progressive des économies industrialisées et la nécessité de réapprovisionner les usines ont donné un coup de fouet au marché.

Mi-juin, le BDI est enfin repassé au-dessus des 1 000 points d'indice, son plus haut niveau depuis le 24 décembre. Le 17 juin, le revenu journalier moyen des capsize s'établissait à 19 036 \$ par jour (contre un peu plus de 4 000 \$ en mai). Au 1<sup>er</sup> juin, les propriétaires perdaient encore plus de 11 000 \$ par jour.

## Retour du scénario de 2016

Les perspectives restent néanmoins moroses. Dans un point de conjoncture, l'organisation maritime internationale Bimco rappelait à quel point l'histoire bégaie. Les connaisseurs de ce marché gardent en mémoire la sinistre année 2016 où s'étaient cumulés le ralentissement de l'activité économique mondiale, la faiblesse de la demande de vrac sec en Chine et une offre excédentaire gonflée par la plus grande vague de livraison de navires que le marché ait jamais connue. Cette année-là, le taux d'utilisation de la flotte de vraquiers avait également touché le fond de cale. Cette fois, la baisse de la demande s'est associée à une récession planétaire et à une surcapacité pour se liguer contre le vrac sec. « *C'est le cocktail du pire des deux mondes, celui de l'offre et de la demande* » indique Peter Sand, l'analyste en chef du Bimco.

## Plan de relance chinois

À l'effet pandémie s'en ajoute en effet un autre, celui des changements de fond dans la politique industrielle chinoise au profit « *d'initiatives d'économie circulaire* ». Les aciéries chinoises ont en effet commencé à abandonner les hauts-fourneaux, qui utilisent le minerai de fer dans leur production, au profit des fours électriques à arc qui peuvent s'en passer. Certes, les importations de fer vont encore augmenter, mais pas dans les proportions initialement prévues. Selon la Cnuccd, la projection de

croissance annuelle n'est plus que de 6 % alors qu'elle était annoncée autour de 19 %.

Pour l'heure, il est beaucoup attendu de la générosité du plan de relance chinois.

À la suite de la crise financière mondiale de 2008, Pékin avait mis en œuvre des mesures de relance budgétaire de grande envergure, qui avaient largement profité au vrac sec. Mais le fait que le gouvernement chinois ait suspendu son objectif de croissance économique pour 2020 est « *aussi une indication qu'il ne promet plus de croissance économique à tout prix* », décrypte Peter Sand, pour lequel un massif plan de relance de la Chine reste pourtant « *l'un des seuls facteurs susceptibles de sauver la rentabilité du marché cette année et éviter une redite de 2016* ».

□ Adeline DESCAMPS



## Le scénario du pire : offre en hausse, demande en berne

La flotte de vraquiers devrait augmenter de 2,5 % cette année alors que la demande est en berne. Inévitablement, la concurrence sur les cargaisons à transporter va mettre sous tension les tarifs de fret. Aussi le nombre de navires retirés de la flotte cette année, à l'instar du Brésilien Vale qui a condamné 25 de ses VLOC, est-il perçu comme une bonne nouvelle pour les fondamentaux du marché.



## Les importations chinoises en baisse d'un tiers en 2020

Dans une étude publiée fin mai, la Cnuccd (Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement) évalue la baisse possible des importations chinoises pour 2020 à un tiers. Elles passeraient cette année de 48,6 Md\$ à 33,1 Md\$ et porteraient sur les produits énergétiques, les minerais et les céréales.



© ERIC HOURI PORT 2000

# La dépression jusqu'à la fin de l'année

Un point d'interrogation en taille XXL. Entre prudence et fébrilité, les armateurs hésitent à relancer la machine. Ils continuent d'annuler les services faute de visibilité sur la demande jusqu'au 3<sup>e</sup> trimestre. Leurs hésitations déconcertent les analystes...

**P**as un jour ne passe sans que l'on ne promette au roi des océans, le porte-conteneur, un temps de grosse mer et, à ceux qui les opèrent, des difficultés d'une très haute magnitude. Le trafic devrait s'inscrire en baisse de 10% pour l'ensemble de l'année 2020 et en cela, déclassera le précédent traumatisme de 2008, où les volumes transportés avaient chuté de 7 à 8%, assure Clarkson Research.

La flotte de porte-conteneurs inactifs est estimée par le prestataire de services maritimes à 11% de la capacité mondiale. Il rejoint Alphaliner, qui estimait la capacité retirée du marché à 2,72 MEVP fin mai, soit 551 unités (les 64 porte-conteneurs en retrofit inclus). Mais après un pic à la fin mai, la tendance serait en train de s'inverser, indique le spécialiste des lignes maritimes. Entre le 25 mai et le 8 juin, la capacité retirée a reflué, passant à 521 navires pour 2,61 MEVP. La situation devrait perdurer, selon Alphaliner, car les transporteurs continuent de rétablir progressivement les services qui avaient été suspendus.

## Une éclaircie temporaire

Mais tous ne sont pas d'accord sur les raisons de cet apparent reflux qui concerne principalement les trafics transpacifique.

En mai, les armements de porte-conteneurs ont en effet réintroduit des services, laissant penser à une embellie. Une fausse alerte, avaient vite réagi quelques analystes dont Sea-Intelligence, les considérant comme un excès de discipline. En clair, les compagnies auraient eu la main lourde sur les retraits par rapport aux volumes réels à transporter, générant un retard de cargaisons à transporter.

« Une fois cette question réglée, le niveau des traversées en blanc devrait à nouveau augmenter », projettent les analystes.

La suite leur donne raison. Arrêtées au 25 juin, les données délivrées par les compagnies concernant leurs annulations de services pour le 3<sup>e</sup> trimestre indiquaient une nouvelle tendance à la hausse, avec 82 traversées supplémentaires entre Asie et Amérique du nord. Il y a six semaines, le troisième trimestre semblait moins affecté puisque seules 13 annulations de départs étaient prévues, selon la comptabilité établie par Sea-Intelligence.

## Affrètement à plat

L'affrètement n'est pas plus en joie. La surcapacité, qui reste élevée dans de nombreux segments, maintient les taux d'affrètement sous pression. Ils peuvent accuser des baisses jusqu'à 50% selon la taille des navires. « Les plus grands navires, qui ont été les plus exposés aux réductions de capacité

sur les routes commerciales les plus longues et aux suspensions de service, ont été les plus lourdement touchés », indique Alphaliner.

Les taux d'affrètement ont baissé de 45% pour les unités standard de 8 500 EVP et de 50% pour les porte-conteneurs de la classe des 6 500 EVP. Les panamax classiques ont également vu leur taux s'éroder de 35 à 40% selon le type de navire.

Ainsi, le taux d'affrètement à temps de 6 à 12 mois pour un porte-conteneurs de 8 500 EVP se négociait à 16 000 \$/j en juin, la moitié de ce qu'il valait fin janvier. Le moment reste toutefois propice aux affréteurs opportunistes pour acquérir des navires de qualité à des prix attractifs.

Pour Trevor Crowe, directeur des études de marché chez Clarksons Research, le secteur aurait atteint la maturité, après avoir connu une croissance moyenne de 9,9% par an dans les années 1980, de 9,1% dans la décennie 1990, de 7,3% entre 2000 et 2010 et de 4 à 6% ces dernières années.

« *Le Covid reste un scénario qui n'avait pas été écrit.* »

*Tiemen Meester, directeur d'exploitation de DP World for Ports & Terminals*

« *Les prévisions de croissance du transport maritime par conteneurs dépendent des tendances et contre-tendances* », expliquait-il dans un webinaire en juin. Le représentant de Clarksons fait notamment référence aux « *nearshoring, reshoring et autres multi-sourcing* » des chaînes d'approvisionnement. En clair, le premier vise le transfert d'installations de production vers un territoire plus proche du marché final. Cela réduit la demande en tonnes/km et les coûts de fret. Le second consiste à relocaliser en interne, solution offrant une supply chain plus courte et plus souple dans le sens où elle permet d'exploiter différents moyens de transport. Quant au dernier, il consiste à diversifier son sourcing. À la lumière du retour d'expérience Covid, nul doute que les industriels vont affiner leur stratégie d'approvisionnement.

## Dépression jusqu'à la fin de l'année

Pour Tiemen Meester, le directeur d'exploitation de DP World for Ports & Terminals, le Covid reste un scénario « *qui n'avait pas été écrit* ». Le

représentant de l'opérateur portuaire émirati estime que la reprise n'aura pas lieu en 2020 mais sera « *l'histoire d'une, deux et peut-être trois années* ».

En attendant, « *les entreprises vont adopter une approche disciplinée dans leurs choix d'investissement* ».

Un point de vue partagé par Jonathan Beard, associé au sein d'EY - Infrastructure Advisory : « *les investissements seront incroyablement limités pour les deux ou trois prochaines années* ». Le consultant considère que les dépenses à court terme dans les ports pourraient être fléchées vers une numérisation et automatisation des process. Plus optimiste, Wim Dillen, responsable du développement international du port d'Anvers, estime que l'événement Covid a jeté tous ses feux. Le port flamand, l'un des six ports européens desservis par les trois alliances maritimes, est particulièrement concerné par les suppressions de services. Le cadre dirigeant estime par ailleurs que les flux de conteneurs vont rester « *déprimés toute l'année* » et ne s'attend pas à une reprise avant « *le milieu ou la fin de l'année prochaine* ».

Wim Dillen voit dans la crise du Covid une expérience dont il faudra tirer les enseignements de façon à mieux réagir face à la prochaine « *tempête parfaite* » (« *perfect storm* ») ou « *cygne noir* ». Les deux expressions colonisent ces dernières semaines les propos dans le secteur, traduisant toutes deux une situation où des éléments se cumulent pour produire un bouleversement inédit. Pour y faire face, la numérisation et la coopération au sein de l'écosystème portuaire et maritime apparaissent comme une partie de la réponse à un éventuel autre événement qui, si imprévisible soit-il, ne paraît plus cette fois improbable...

□ Adeline DESCAMPS

*Pour Trevor Crowe, directeur des études de marché chez Clarksons Research, le secteur aurait atteint la maturité.*



# L'incroyable discipline des armateurs

Les transporteurs maritimes ont réussi une gageure durant le premier trimestre : gérer une rupture réglementaire et une crise sanitaire planétaire qui a déprimé la demande de transport de marchandises. Ils s'en sortent néanmoins avec des bénéfices grâce à une discipline de fer dans les taux de fret.

Les armateurs ont plutôt bien franchi le passage du gué que représentait le premier trimestre avec son lot de chausse-trappes : absorber la hausse des coûts liés à la réglementation sur le soufre dans les carburants marins en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier dernier et amortir le choc d'une crise d'un genre inédit, dont on connaît désormais les nombreux impacts. En dépit de ces attaques obliques, la plupart des premiers transporteurs mondiaux dans le secteur du conteneur ont manœuvré avec l'agilité financière nécessaire pour sortir de l'ornière trimestrielle avec des ratios financiers améliorés par rapport au premier trimestre 2019. La croissance moyenne de la marge d'exploitation des dix premiers transporteurs s'est élevée, relève Alphaliner, à 2,6% contre 1,7% enregistré un an plus tôt, alors même que la plupart affiche des volumes à la baisse (en moyenne de 3%). Seules les compagnies One et HMM présentent des marges d'exploitation en repli, respectivement de 0,9 et 2,3%. Les autres oscillent dans une fourchette entre 6,5% (Hapag-Lloyd) et 3,2% (Cosco). Le leader mondial Maersk a enregistré une croissance de sa marge de 5,8% devant le transporteur français CMA CGM, à + 5,4%.

## Amortisseurs

Exceptés les armateurs japonais et sud-coréen, en déficit de 27 et 22 M\$, leurs homologues affichent tous des bénéfices, plus ou moins confortables : 552 M\$ pour Maersk, 296 M\$ pour CMA CGM, 241 M\$ pour l'armateur allemand Hapag-Lloyd et 241 M\$ pour le géant

chinois Cosco. Pour les autres de la classe conteneurisée, les résultats sont maigres. Les taiwanais Evergreen et Yang Ming doivent se contenter de 12 et 4 M\$ respectivement. Les compagnies israélienne et chinoise ZIM et Wan Hai affichent 27 et 21 M\$ de bénéfices. L'application des surcharges sur le bunker – le coût moyen par tonne de soute a augmenté de 23 à 33% au premier trimestre – a joué les amortisseurs pour absorber le surcoût lié au VLSFO, que la majorité des navires, faute d'être équipés de scrubbers, ont brûlé. L'écart entre le fuel à 3,5% de teneur en soufre et celui à 0,5% s'étant considérablement resserré dans un contexte de cours du pétrole anémiés, le deuxième trimestre devrait être de ce point de vue encore plus confortable.

## Taux de fret en hausse de 5%

La gestion serrée de l'offre et la demande a par ailleurs permis de maintenir les taux de fret (en moyenne en croissance de 5%).

Fin juin, les prix spot pour le transport de conteneurs sur les routes maritimes Asie-Europe ont connu leur plus haut niveau depuis 2015, indiquait la dernière note de Drewry. L'indice mondial composite des conteneurs établi par l'analyste (World Container Index) sur huit grands trafics Est-Ouest avait alors atteint 1 885,17 \$/EVP, soit une hausse de 39,3% par rapport à la même période de 2019. Le pic avait été atteint alors que la flotte comptait 453 porte-conteneurs inactifs pour environ 2,32 MEVP retirés du marché.

Alors que la demande en Europe opère progressivement son redressement sur un marché du

transport maritime par conteneurs où la capacité est limitée, les taux sur les trafics Shanghai-Rotterdam et Shanghai-Gênes étaient, fin juin, 26 % et 25 % plus élevés qu'il y a un an, respectivement. Sur le commerce transpacifique, après plusieurs semaines de gains, les taux de Shanghai à Los Angeles repartaient à la baisse mais restaient 68 % plus élevés qu'il y a un an. Sur les routes transatlantiques, les tendances étaient toutefois à la baisse: les prix de Rotterdam à New York avaient perdu 134 \$ pour s'établir à 2 443 \$/EVP. De même, les prix moyens de New York à Rotterdam avaient baissé de 2%, à 509 \$/EVP.

### 9 Md\$ de bénéfices ?

Cette orthodoxie a pris les analystes en défaut. Début avril, le consultant danois Sea-Intelligence faisait état de deux théories. Dans la première, les transporteurs perdaient 10% de leur volume mais maintenaient leurs tarifs stables, limitant ainsi les pertes collectives à 800 M\$ en 2020. Dans l'autre, le volume et les tarifs cédaient 10%, entraînant une perte spectaculaire de 23 Md\$. Le danois a dû corriger le trait. Selon un nouveau scénario, si les transporteurs entament une

guerre des prix au cours du second semestre, ils risquent alors de perdre 7 Md\$. Mais s'ils maintiennent les tarifs à leur niveau actuel, il se pourrait bien qu'ils empochent plus de 9 Md\$ de bénéfices.

Les résultats obtenus grâce à une rigoureuse gestion de l'offre et de la demande a poussé l'agence de crédit Moody's à reconsidérer ses notations émises fin mars. L'agence de notation avait mis la note B2 de CMA CGM sous examen en vue d'un déclassement, en raison de la structure du capital relativement faible de la compagnie française. En février, la perspective avait déjà été abaissée de « stable » à « négative ». Moody's avait également abaissé les perspectives de Maersk et Hapag-Lloyd.

Des trois compagnies maritimes européennes, le transporteur tricolore reste le moins bien noté. Et le nouveau prêt garanti par l'État de 1,05 Md\$ qu'il a obtenu auprès d'un pool bancaire ne l'aidera pas à remonter dans les tablettes de Moody's car il ne modifiera pas en soi la structure du capital mais servira en majorité à rembourser d'autres dettes au sein du groupe.

□ Adeline DESCAMPS

ICI,  
L'OUTIL  
LOGISTIQUE  
EST DE  
TAILLE  
XXL



© Franck Bastire

Une expertise reconnue pour la logistique des colis industriels et XXL. Des outils industriels de qualité optimale et des infrastructures adaptées. Des lignes maritimes régulières et performantes.

NANTES  
SAINT-NAZAIRE  
PORT

BE  
MY  
PORT



Dans la tempête presque oubliée de l'effondrement économique et maritime de l'automne 2008, les conférences ont disparu en Europe et, avec elles, une certaine visibilité des taux de fret. Depuis, en temps de crise comme en période de croissance, les chargeurs n'ont jamais cessé de s'interroger sur ces taux que les armateurs veulent à tout prix restaurer.

# Histoire de taux

Le sujet des taux de fret est clivant entre chargeurs et transporteurs. Les conférences avaient établi un certain équilibre, mais les chargeurs ont eu sur le champ européen la satisfaction de voir l'Europe les supprimer. Dès lors, le rapport entre offre et demande devrait être le seul principe. Or la crise économique, consécutive à l'épidémie et la baisse des trafics, réactualisent les éternels questionnements : sont-ils à un juste niveau ?

Pour apprécier s'ils sont en accord avec le rapport entre la demande et l'offre, un retour en arrière s'impose. L'évaluation est faisable pour le marché Extrême-Orient – Europe. Les statistiques mensuelles de Container Trade System (CTS) et le China Container Freight Index (CCFI) serviront de référence.

Le premier moment à considérer est la crise de 2008. Assez classiquement, à la fin de cette année-là, les volumes s'effondrent et les taux empruntent le même chemin. La période la plus sombre se produit au printemps 2009. Cependant, à partir de juillet, les taux Asie - Europe reprennent des couleurs et vont progresser de mois en mois. Mais il faudra néanmoins attendre le début de l'année 2010 pour observer une vraie reprise des volumes. Grossièrement, les armateurs ont restauré leur taux de manière « précoce ». Peut-être ont-ils eu des signes du marché permettant de le faire ? En tout cas, les navires n'ont repris de la valeur à l'affrètement que quand les volumes à transporter ont réellement augmenté.

À partir de l'été 2010, le CCFI Extrême-Orient/Europe va connaître une chute brutale, plongeant à des niveaux au moins égaux à ceux de la crise de 2009. L'Europe entre bel et bien en crise, mais son acmé se manifeste lors du second semestre 2011 et elle se constate véritablement dans le trafic Asie-Europe en 2012 (- 5 % par rapport à 2011). Or, au début de 2012, les taux s'envolent à nouveau. Le contretemps est manifeste, l'Europe est en crise.

## Pas de pitié pour les opérateurs faibles

Pourquoi les armements ont-ils relevé leur taux en 2012 ? L'histoire retient qu'à la suite de l'offre dite du « *Daily Service* » de Maersk, CMA CGM et MSC se sont rapprochés et deux alliances ont formé le G6. La réorganisation des alliances apparaît dès lors comme une réponse au besoin de rationaliser l'offre malmenée par la crise et la surcapacité.

Le mouvement suivant à observer se situe en 2014-2015. La parité entre l'euro et le dollar, les taux directeurs et la baisse du prix du brut favorisent le redressement de l'économie européenne. Néanmoins, l'activité conteneurisée reste déprimée à - 4 %, les chargeurs européens semblent moins acheter en Asie (zone dollar) alors que les sanctions contre la Russie (conflit avec l'Ukraine) font perdre des conteneurs à l'importation.

Très légitimement, le CCFI Extrême-Orient/Europe baissera de façon continue en 2015 mais aussi en 2016, alors que la demande porte les volumes à la hausse. Les taux vont pourtant plonger sous le seuil de rentabilité à la cellule. Ce mouvement est hors de rapport avec la demande. Les taux très bas vont alimenter la crise du conteneur de 2016, qui va se solder par la faillite de Hanjin et des fusions-acquisitions. La guerre commerciale entre armateurs, qui vont maintenir les taux de fret au plancher, n'a pas de pitié pour les opérateurs les plus faibles.

À partir de là, les taux vont se restaurer progressivement – les meilleures années en 2017, 2018 et 2019 – mais en restant à un niveau moyen. La consolidation des armements dans leurs alliances recomposées aurait pourtant dû les porter plus haut. Mais une autre guerre commerciale, celle de la conquête des parts de marché, explique cette modération, au bénéfice relatif des chargeurs.

Avec le Covid-19, la discipline collective des armateurs leur a permis de ne pas être emportés vers les fonds. En temps de crise, ils veulent préserver une rentabilité, quoi qu'il en coûte aux chargeurs. Depuis 2008, les taux sont bien gouvernés par la demande, mais aussi par une posture générale des armateurs : en « guerre » ou en « discipline ».

□ Paul TOURRET, directeur de l'Isemar

# Toujours plus de blank sailing au 3<sup>e</sup> trimestre

Dans la gestion de leur offre, les plus grands transporteurs de conteneurs ont observé une règle de bénédictin. Excepté HMM, onze des douze premiers transporteurs mondiaux de conteneurs ont en effet réduit la voilure au cours du premier semestre. Et ils l'ont fait principalement en restituant du tonnage affrété à leurs propriétaires.

La situation n'est pas uniforme à lire les données d'Alphaliner. Maersk, Evergreen, Hapag-Lloyd, Cosco et ZIM ont entre 6 et 10% de leur flotte hors du marché. Plus marquée, la part de la flotte inactive de HMM, PIL, Yang Ming, MSC et de ONE oscille de 32% à 11,6%. La baisse de capacités de PIL, compagnie en situation difficile, est clairement liée à sa décision de quitter le transpacifique et à la vente de six navires de 11 923 EVP.

Maersk a opéré le retrait d'un tonnage important, de l'ordre de 236 000 EVP. La flotte affrétée par le transporteur danois a été amputée de 55 navires. Avec une capacité de 4 MEVP, la part de marché du n° 1 mondial est ainsi passée de 17,8% à 16,6% en six mois. Avec son partenaire au sein de 2 M, MSC, ils totalisent la majeure partie de la capacité retirée, soit 854 000 EVP. Une donnée à relativiser car elle intègre la capacité soustraite au marché pour des travaux de mise en conformité à la réglementation sur le soufre.

A contrario, les restrictions de Hapag-Lloyd (- 5 navires), de CMA CGM (- 20 unités, - 1% à 2,67 MEVP), de ONE (- 1,6%), de Cosco/OOCL (- 2%) restent relativement modestes.

## Réduction de voilure

Seul HMM doit faire face à une « croissance stupéfiante de sa flotte de 42% », relève le spécialiste de l'activité régulière Alphaliner. Le transporteur sud-coréen s'est retrouvé pris au piège d'un concours de circonstances. Alors qu'il réintroduisait dans sa flotte les tonnages affrétés (près de 100 000 EVP) à l'alliance 2M, dont le contrat de partenariat a expiré fin mars, il prend livraison de sa série de 12 megamax de 24 000 EVP, qui auront tous été réceptionnés d'ici septembre.



© ERIC HOURI

Depuis le début de l'année, HMM a ainsi augmenté la capacité de sa flotte de 163 200 EVP pour atteindre près de 552 000 EVP.

Maersk et MSC ont été les premiers transporteurs à annoncer de nouvelles réductions de capacité pour le troisième trimestre. Sans l'arrivée, mi-juin, d'une nouvelle rotation de MSC, commercialisée sous la marque Griffin, la capacité retirée aurait été de 22% pour 2M, correspondant en fait à la seule suppression des deux services phares de 2M, Dragon et Swan.

THE Alliance – Hapag-Lloyd, HMM, One et Yang Ming – a également déclaré qu'elle continuerait à annuler des traversées jusqu'en septembre au moins.

Toujours tardif dans ses annonces, Ocean Alliance (CMA CGM, Evergreen, Cosco/OOCL) n'avait pas encore fait connaître son programme du 3<sup>e</sup> trimestre début juillet. Ce qui fait dire à l'analyste danois que le 3<sup>e</sup> trimestre s'annonce encore en forme de grand vide.

*Depuis le début de l'année, les chantiers navals sud-coréens DSME et SHI livrent à HMM les megamax commandés en 2018 et destinés à être exploités entre Asie et Europe. Le HMM Oslo était au Havre début juillet.*

□ Adeline DESCAMPS

Pour réduire son exposition au marché, Mol va retirer de sa flotte au moins 40 navires soit 5 % de la flotte totale.



# Les opérations de refinancement s'accélèrent

La famille Teo, actionnaire de PIL, pourrait perdre le contrôle. Mol réduit sa flotte de 40 navires. MPC Container, à court de liquidités, a convoqué une assemblée générale extraordinaire le 13 juillet afin d'approuver une recapitalisation à grande échelle. Deux armateurs chinois fusionnent. Les ressorts du conteneur se tendent.

« **L**es taux spot ne révèlent pas toute la vérité sur l'état du marché des porte-conteneurs. Dans le transport maritime de conteneurs, les recettes doivent être considérées non seulement à la lumière des taux de fret, mais aussi des volumes transportés. De ce fait, il est évident que bien que les taux de fret au comptant restent artificiellement élevés, les transporteurs subissent encore des pertes substantielles », soutient l'organisation maritime internationale, le Bimco.

Associées, certaines récentes annonces sonnent en effet comme des signaux d'alarme. Les difficultés financières de la compagnie singapourienne PIL préexistaient largement au contexte épidémique. Mais la crise économique a donné à sa situation un caractère d'urgence. Depuis quelques semaines, le 10<sup>e</sup> armateur mondial de porte-conteneurs, détenu et géré par l'emblématique Teo Siong Seng, s'affaire pour trouver de l'argent frais. Depuis la mi-mai, la société était en négociation avec Heliconia Capital Management, une société d'investissement appartenant au fonds souverain de la cité-État Temasek Holdings, pour obtenir un prêt de 450 M\$, qui lui a finalement été accordé en juin. Elle a par ailleurs reçu l'accord de treize créanciers, qui totalisent 97,6% de sa dette totale, pour un moratoire sur les paiements du principal de la dette (montant net du capital emprunté) et des intérêts jusqu'au 31 décembre. En juin 2019, date de ses derniers états financiers, la dette totale de PIL, y compris les dettes de location, s'élevait à 3,86 Md\$, dont 1,3 Md\$ à court terme. « Au cours des sept dernières années, la société n'a enregistré que deux années de bénéfices totalisant 90 M\$. Les pertes sur la même période ont atteint 759 M\$ », indique Alphaliner, qui estime qu'il existe un réel risque de perte de contrôle des actionnaires familiaux.

## Vente de navires

À l'occasion de son assemblée générale annuelle le 23 juin, Mol a annoncé réduire sa flotte de 40 navires et réévaluer ses investissements et compte se concentrer sur quelques segments stratégiques dont le GNL. Mitsui OSK Lines s'attend à une baisse de 25% de son activité conteneurs en 2020.

Pour l'opérateur de feeders basé à Oslo, MPC Container Ships, la situation est aussi tendue. La société, cotée en bourse, a convoqué une assemblée générale extraordinaire pour le 13 juillet afin de présenter un plan de recapitalisation à grande échelle. L'annonce intervient quelques jours après avoir indiqué qu'elle serait à court de liquidités dès juillet. Le transporteur devra vendre des navires ou déposer le bilan, a-t-il prévenu, s'il ne peut pas sceller un prêt de 200 M\$ rapidement. Les taux d'affrètement ont chuté de plus d'un quart depuis le début de 2020, alors que la valeur des navires est sous pression, a-t-il ajouté. Sa restructuration doit lui permettre de traverser la tempête.

Le propriétaire grec de porte-conteneurs Costamare, qui devrait récupérer plus d'un quart du tonnage affrété entre mai et la fin de l'année, vient d'achever un programme de refinancement de 435 M\$ évitant ainsi de devoir hypothéquer des prêts importants avant 2024. Shanghai Jin Jiang Shipping et Shanghai Hai Hua Shipping ont, elles, opté pour la fusion. Les deux filiales du Shanghai International Port Group (SIPG), actionnaire principal du terminal à conteneurs de Shanghai, se hissent ainsi au 38<sup>e</sup> rang mondial dans le classement d'Alphaliner avec une flotte combinée de 35 porte-conteneurs et une capacité de 29 828 EVP.

□ Adeline DESCAMPS



# Quand le fret aérien prend la mer

L'arrêt brutal des vols commerciaux a provoqué des tensions sur l'offre et les prix, incitant les chargeurs à basculer sur le maritime. Mais la pénurie de reefers a, à son tour, engendré une flambée du prix du transport sous température dirigée. Mouvement de roulis intéressant au sein de la supply chain.

À y regarder de près, ce ne sera peut-être ni l'air ni la mer qui ressortiront grands gagnants de la bataille du fret pendant la crise sanitaire.

Le nombre de trains de fret Chine-Europe a augmenté de 36% au premier semestre de cette année, avec un total de 5 122 trains et 461 000 EVP, soit une augmentation de 41% en glissement annuel, selon les données de China State Railway Group. « Les services de trains de fret sont devenus un canal logistique important pour assurer la fluidité des échanges, tandis que les transports aériens et maritimes ont été perturbés par l'épidémie », indique la société gestionnaire.

Pendant la crise sanitaire, la gestion des transports a été un véritable casse-tête pour certains chargeurs et expéditeurs, contraints d'initier de nouvelles routes à la demande. Clouer les avions au sol sans préavis a condamné d'un jour à l'autre les vols commerciaux, ceux-là même qui emportent dans leurs soutes près de 80% de l'ensemble du fret aérien. Les rares capacités aériennes disponibles ont été priorisées pour l'importation de matériels médicaux. Ces cargaisons ont rapidement saturé les lignes commerciales. La pression sur les prix du transport a engendré une ruée sur les avions cargo dans le cadre de contrats d'affrètement. Or leur coût d'exploitation supérieur à celui des avions passagers est venu encore renchérir les coûts à l'import et à l'export.

## Résurgence du service air-mer

Et c'est ainsi qu'un service air-mer, au départ d'Asie vers l'Europe, est vite apparu comme une solution ad hoc pour un prix inférieur d'un quart à celui du tout-aérien, selon certains logisticiens. Cette alternative sert en principe aux situations de tensions pour des marchandises admettant un transit-temps un peu plus long.

Les marchandises partaient ainsi de Chine en empruntant la mer et étaient acheminées vers l'Europe en étant transférées à mi-chemin sur un avion. Kuehne+Nagel, par exemple, a exploité à



cet effet ses hubs de Dubaï et de Los Angeles. DSV Panalpina a également indiqué avoir enregistré dès le début d'année un intérêt pour ce type de services.

La faiblesse de l'offre aérienne et le renchérissement des prix ont sans doute largement contribué à la rareté des conteneurs frigorifiques, outre leur blocage sur les quais chinois en raison des mesures de confinement et leur pénurie structurelle. Des denrées périssables, qui prenaient habituellement l'avion, ont basculé sur le maritime. Inévitablement, les prix de ces actifs, déjà beaucoup plus élevés que leur équivalent dry, ont à leur tour grimpé en flèche.

À l'inverse, selon les logisticiens, l'industrie pharmaceutique aurait, elle, de nouveau basculé sur le tout-aérien. Avec les évolutions technologiques du conteneur réfrigéré, le maritime avait pourtant gagné en notoriété pour le transport de produits pharmaceutiques. Compte tenu de l'urgence mondiale et de la pénurie de reefers (les produits médicaux ont-ils été priorisés sur les denrées périssables en sortie de Rungis?), il n'est pas étonnant que la « pharma » ait repris l'avion. Quant à l'offre air-mer, toute la question est de savoir si elle résistera au virus...

*Les avions cloués au sol, une partie du fret aérien a emprunté la mer. Une opportunité que le transport maritime n'a pas vraiment pu saisir, faute de reefers.*

□ Adeline DESCAMPS



# Les plans sociaux se multiplient dans le ferry européen

Les mesures de confinement et la fermeture de l'espace Schengen coûtent très cher au ferry européen. Tour à tour, les plus grandes compagnies annoncent des mesures radicales.

Torben Carlsen, PDG de DFDS, a annoncé un plan de licenciement concernant 650 personnes sur les 8 600 que le groupe emploie.



Dès mars, en raison des mesures de confinement et des restrictions de voyage, elles avaient été contraintes de suspendre leurs activités de transport de passagers pour se concentrer sur le fret. Pour la plupart, la décision s'était accompagnée de la mise au chômage d'une bonne part de leurs employés, en partie couverts par des programmes de maintien de l'emploi que la plupart des États européens ont initiés. Manifestement, cela n'a pas suffi.

DFDS, pourtant plus orientée fret que ses homologues d'Europe du Nord, doit réduire ses coûts, de l'ordre de quelque 35 M€, ce qui devrait se matérialiser par le licenciement de 650 personnes sur les 8 600 que le groupe emploie. La compagnie danoise de ferry a également obtenu des banques des liquidités nécessaires pour « permettre de traverser la pandémie en toute sécurité ».

L'un des grands opérateurs du ferry européen, qui s'est construit par croissance externe, notamment en exploitant l'échec des activités de diversification de Maersk et de

Louis Dreyfus Armateurs,

avait annoncé fin mars un résultat d'exploitation en baisse de 10% par rapport au premier trimestre de 2019. Il l'imputait aux restrictions de voyages entre les pays qui l'ont obligé à suspendre les traversées sur les lignes Amsterdam-Newcastle et Copenhague-Oslo, tandis que les autres lignes en mer Baltique, en Méditerranée, en mer du Nord et dans la Manche se sont concentrées sur le fret. Dès avril, 17 navires sur plus de 50 étaient désarmés.

## Stena, pas de reprise avant 2021

Malgré le maintien de frontières ouvertes pour les échanges, les volumes de l'armateur danois ont été particulièrement affectés par l'arrêt de production des industries automobile et textile, qui constituent son fonds de commerce. La société avait, à l'issue du premier trimestre, revu à la baisse ses perspectives pour 2020, à 2 milliards de couronnes danoises (soit autour de 270 M€). Depuis la levée de la quarantaine britannique le 10 juillet, DFDS réarme progressivement ses navires, parmi les plus emblématiques, le *Calais Seaways* et le *Côte d'Albâtre*, réajuste ses fréquences tout en révisant les capacités et avec des modes opératoires contraignants.



© STENA

Son grand rival en Europe du nord, Stena, qui occupe des positions fortes en mer d'Irlande et opère 20 lignes en Europe du nord, avait également annoncé début avril qu'en plus des 600 personnes au chômage technique, il devrait en licencier 150, estimant qu'il ne fallait pas s'attendre à une amélioration du nombre de passagers avant 2021. L'entreprise avait annoncé dès la mi-mars le licenciement de 950 employés en Scandinavie.

### Fin de non-recevoir de DP World

Le 12 mai, P&O Ferries, également en difficulté financière, a aussi annoncé le licenciement de 1 100 personnes, évoquant ce préalable comme nécessaire pour que la compagnie puisse survivre. Bien que le dispositif de maintien de l'emploi du gouvernement ait été prolongé jusqu'en octobre, la compagnie britannique a néanmoins décidé de convertir les mesures de chômage partiel en une décision plus définitive. Les licenciements concernent notamment plus de 600 membres d'équipage sur les lignes Douvres-Calais et 100 employés sur les lignes Hull-Zeebrugge et Hull-Rotterdam. La compagnie avait sollicité en vain une intervention du gouvernement britannique à hauteur de 150 M£ (169,8 M€). Elle avait également fait valoir un besoin de trésorerie de 257,5 M£ (291,5 M€) auprès de sa société mère, DP World, qui lui avait opposé une fin de non-recevoir.

### Net wage

Atypique dans le paysage du ferry européen, appuyée par les collectivités bretonnes et normandes, Brittany Ferries a bien résisté jusqu'à présent, mais sa situation reste dépendante d'une clientèle à 85 % britannique. La compagnie est aussi contrainte par ses conditions d'exploitation,

avec des revenus en livres mais des dépenses de fonctionnement en euros. Depuis la fermeture de l'espace Schengen, le 19 mars, la compagnie opérant sous pavillon français a, comme ses homologues, interrompu son activité de transport de passagers pour se concentrer sur le fret (20% de son chiffre d'affaires). Brittany Ferries a donc été contrainte de mettre au chômage partiel 1 311 personnes sur un effectif total de 2 865 employés.

Aujourd'hui, la direction de l'armement breton estime à 130 M€ l'impact sur son résultat. Les incertitudes pesant sur la saison touristique de l'été 2020 l'ont contrainte à mettre en sommeil quelques investissements, tel son projet d'auto-route ferroviaire. Quatre navires ont relancé la machine le 29 juin.

Si la société de Roscoff va bénéficier du dispositif de PGE instauré par le gouvernement français à hauteur de 117 M€, Jean-Marc Roué, le président de la société, estime que cela ne suffira pas. Il compte notamment sur une des dispositions du Plan Relance Tourisme, dont l'assiette est établie sur la base des trois plus importants mois de chiffre d'affaires (contre 25% du CA moyen pour un PGE standard). Une autre mesure réservée aux PME de moins de 250 salariés lui permettrait en outre de bénéficier d'un remboursement des charges patronales sur les salaires des sédentaires ayant travaillé pendant la période d'interruption du trafic passagers (mars-juin). Il espère plus fondamentalement bénéficier du concept du « *net wage* » (remboursement aux armateurs des cotisations sociales). Une disposition dont bénéficie DFDS et qui est aussi accessible aux pavillons italien, allemand et belge...

□ Adeline DESCAMPS



## « L'Irlande et l'Espagne deviennent désormais stratégiques pour notre redéploiement à venir »

**Jean-Marc Roué**, PRÉSIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE DE BRITTANY FERRIES

*Depuis la fermeture de l'espace Schengen, vous avez, comme vos homologues, interrompu votre activité de transport de passagers, qui représente 80 % de votre chiffre d'affaires, pour vous concentrer sur le fret. Dans quel état économique Brittany Ferries sort-elle de cette crise ?*

**Jean-Marc Roué** : La compagnie en sort plus qu'éprouvée, endettée et affaiblie ! Après une fermeture totale des lignes passagers le 19 mars, il aura fallu attendre le 29 juin pour redémarrer. Nous avons dû pendant ces longs mois mettre plus de 1 300 employés au chômage technique, soit près d'un emploi sur deux. Une décision cruelle mais nécessaire à notre survie. Nous avons également dû nous endetter en souscrivant au PGE, le Prêt Garanti par l'État, qui nous a permis d'obtenir 117 M€ de crédit. C'est un endettement lourd pour une période très courte car nous n'avons que cinq ans pour rembourser cette somme colossale. Mais ceci nous permet de pouvoir payer les salaires jusqu'à la fin de la saison. Car c'est mon engagement : nous ferons tout pour préserver l'emploi. Nous sacrifierons certainement des postes d'intérimaires et des CDD pour sauver nos sédentaires et nos marins. Nous avons également fait un choix important : privilégier la sécurité sanitaire des passagers et des équipages, en proposant moins de places à la vente, pour privilégier des voyages en espace confiné et sécurisé, en cabines. Nous allons

continuer à desservir tous nos ports habituels, mais avec moins d'escales et de passagers. Enfin nous attendons désormais le retour sur nos lignes de nos amis britanniques [la clientèle britannique contribue à 85 % des ressources de la Brittany Ferries, NDLR]. Ébranlés par la crise sanitaire et en pleine phase de Brexit, quel sera leur choix de vacances pour cet été si particulier ? Pour juillet-août 2019, nous avions plus de 800 000 réservations. Aujourd'hui nous en sommes à 240 000 seulement. Rien n'est donc gagné et nous allons tous devoir nous retrousser les manches pour les cinq années à venir.

*Est-ce que cette crise inédite génère de grandes ruptures au sein de l'entreprise ?*

**J-M.R.** : Sur le plan interne la crise sanitaire a provoqué un électrochoc. Elle nous oblige à repenser la distribution du travail et son organisation. Elle nous intime les principes de polyvalence à déployer désormais. Il y a

mieux préparés, mieux organisés, plus agiles.

Sur un plan plus stratégique, avec le directoire de la compagnie, nous avons aussi constaté notre trop grande dépendance au trafic passagers, qui représente plus de 80 % de notre chiffre d'affaires. Si je veux desserrer cet étouffement, il faut renforcer sensiblement notre volume de fret.

L'Irlande et l'Espagne étaient déjà parties prenantes de notre stratégie de développement du fret avant la crise. Elles deviennent désormais stratégiques pour notre redéploiement à venir. Notre projet de ferroutage en fait également partie. Avant que la crise sanitaire ne s'abatte sur nous, j'avais juste eu le temps d'en esquisser les contours lors d'une conférence de presse avec le Président de la Région Normandie, Hervé Morin. Mais de l'Espagne au port de Cherbourg, c'est le plus beau projet intermodal français de ces dernières années. Il reste bien entendu d'actualité. Il est prévu que SNCF Réseau intervienne pour

“ Cette autoroute ferroviaire m'est tout particulièrement chère. Elle jouera bientôt un rôle clé pour la compagnie. »

donc tout un travail de reconstruction de l'organisation interne qui s'amorce. Je ne suis pas inquiet, nos employés, sédentaires et marins ont fait et sauront faire preuve de résilience. Si une nouvelle crise nous frappe, dans un an, dans trois ans, nous devons être

cela sur des ouvrages d'art dans les mois à venir. La Région Normandie, la Communauté du Pays Basque, Ports de Normandie et Brittany Ferries espèrent fermement que ces travaux ne seront pas repoussés. Et d'ici 2021-2022, nous aurons rattrapé le retard

de ces derniers mois. Car cette autoroute ferroviaire m'est tout particulièrement chère. Elle jouera bientôt un rôle clé pour la compagnie. On ne peut que regretter le Brexit et craindre son impact. Mais il ouvre de nouvelles lignes, de nouveaux débouchés, de nouveaux marchés d'approvisionnement, tant vers le Royaume Uni que vers l'Irlande. Là encore, je ferai

nouveau président d'Armateurs de France [Jean-Marc Roué a passé la barre en avril au président de Ponant, autre compagnie entièrement sous pavillon français, NDLR]. Il vient de rendre public son bel et ambitieux plan pour le shipping français. Je ne m'exprimerai donc qu'au titre de la filière transmanche. Nous sommes en effet le plus gros

« Il nous faut desserrer l'étau de notre trop grande dépendance au trafic passagers. Il faut renforcer sensiblement notre volume de fret. »

tout pour que Brittany Ferries y gagne de nouvelles parts de marché, gage de son redressement à venir.

#### Comment voyez-vous l'horizon à moyen terme pour le transport maritime en général ?

J-M.R. : C'est une question qu'il eût été plus légitime de poser à mon ami Jean-Emmanuel Sauvée, notre

employeur de marins français. Or je l'affirme, la survie du pavillon tricolore est aujourd'hui menacée. L'État nous a fait bénéficier d'une mesure extrêmement favorable qui a permis de sauvegarder l'emploi pendant ces derniers mois. Je veux bien sûr parler du chômage partiel. C'est un geste fort mais ce n'est hélas pas suffisant, loin de

« Des mesures économiques et fiscales sont impératives si l'on veut éviter une nouvelle casse sociale. »

là. D'autres mesures sont impératives si l'on veut éviter une nouvelle casse sociale. C'est dans les mains du gouvernement. Si sa réponse est à la hauteur de la crise subie, si sa réponse est à la hauteur de celles qu'il a faites aux secteurs aéronautique et automobile, alors la filière transmanche pourra se redresser. Si les éléments constitutifs d'un plan de relance maritime ne sont pas retenus, particulièrement dans les domaines économique et fiscal, alors le marin français risque de disparaître.

□ Propos recueillis par  
Gérard LE BRIGAND

**Ports de NORMANDIE**  
Caen-Ouistreham // Cherbourg // Dieppe

**PORTS DE CAEN-OUISTREHAM, CHERBOURG ET DIEPPE**  
Polyvalence, fiabilité, sur-mesure  
Vos besoins sont nos atouts !

The map shows the coastline of Normandy with several ports marked: DUBLIN, ROSSLARE, LONDRES, POOLE, PORTSMOUTH, NEWHAVEN, CHERBOURG, DIEPPE, CAEN-OUISTREHAM, and PARIS. Dotted lines represent shipping routes connecting these ports. A specific route is highlighted from Cherbourg to Rosslare and Dublin, and another from Cherbourg to London, Poole, Portsmouth, and Newhaven. A label 'AFRIQUE DE L'OUEST' is also present near Cherbourg.

# La conjoncture automobile met le roulier en mode crise

La concentration, déjà bien effective dans le secteur du ro-ro, devrait s'accélérer sous l'effet d'une crise sanitaire et économique qui a littéralement paralysé l'industrie automobile.

La chute drastique de la demande de véhicules, observée dans la plupart des grands marchés de consommation, et la mise à l'arrêt forcé des industries dans les grands pays constructeurs devraient se solder pour le marché automobile mondial par la pire année jamais enregistrée, avec une baisse anticipée des ventes de plus de 22 %. Soit 70,5 millions de véhicules. Toute les régions sont touchées, mais c'est en Europe que la baisse devrait être la plus forte (- 23 %). Pour Dynaliners, l'Asie, et la Chine notamment, portera l'essentiel de la demande avec 45 % du volume mondial du secteur.

En première ligne, les transporteurs de véhicules patinent. Selon les données compilées par la Lloyd's List Intelligence pour son dernier Shipbuilding Outlook, les escales mondiales des ferries ont chuté de façon alarmante entre le 11 mars et le 11 mai, à environ 9 000 par semaine, soit une baisse de quelque 40 % par rapport à la moyenne de 15 000 enregistrée pour la même période en 2019.

Au Royaume-Uni, où le trafic roulier représente un pilier du transport maritime, les volumes ont chuté de 12,4 % au cours du premier trimestre de l'année, tandis que les volumes de fret non accompagné ont baissé de 9 %. Selon la British Ports Association, les services entre le Royaume-Uni et l'Europe continentale avaient diminué de 25,8 % sur le seul premier trimestre.

Parmi les principaux pays exportateurs de voitures, la Suède, qui n'a pas imposé le même niveau de restrictions que le reste de l'Europe, voit, depuis la fin avril, les exportations de véhicules de Göteborg, en grande partie issues des productions de Volvo, repartir.

Les exportations de voitures du Japon, quant à elles, ont chuté de 64 % par rapport à l'année dernière, soit presque autant que la chute enregistrée à la suite du tremblement de terre et du tsunami de 2011.

## Un seul européen

La situation devrait exacerber une concentration déjà bien effective dans le secteur du ro-ro à en juger par le dernier panorama de Dynamar. Les dix premiers transporteurs mondiaux ont déployé à eux seuls 606 navires en avril alors que la flotte mondiale compte 730 unités. Leur capacité s'est élevée à 3,56 millions de CEU (Car Equivalent Units), soit 83 % du parc mondial de navires et 88 % de la capacité.

Dans le top 10 mondial du transport roulier de voitures, si le leader mondial est européen – Wallenius Wilhelmsen Ocean (WWO, avec ses filiales Eukor et American Roll-on Roll-off, 123 navires pour une capacité de 820 700 CEU), le secteur est dominé par les asiatiques, notamment japonais : NYK RoRo (et sa filiale UECC, United European Car carriers, 108 navires, 610 100 CEU), MOL Ace (100 navires et 550 000 CEU) et K Line (88 navires et 507 100 CEU). Le sud-coréen Hyundai Glovis fait également partie des grands acteurs du marché (71 PCTC, 472 700 CEU). Et c'est lui qui a redonné un peu de peps à une norme actualité sur ce marché sinistré. Le transporteur vient de signer le plus gros contrat de transport de véhicules de son histoire (432 M\$) avec un constructeur automobile non coréen. La compagnie transportera pendant cinq ans des véhicules du groupe allemand Volkswagen (VW, Audi, Porsche et Bentley). Il prévoit dix liaisons par mois entre les ports allemand et anglais de Bremerhaven et Southampton et les ports chinois de Shanghai, Xingang et Huangpu.

□ Adeline DESCAMPS

Le transporteur sud-coréen Hyundai Glovis a signé dernièrement un contrat de 432 M\$ avec Volkswagen. Il transportera pendant cinq ans les véhicules de l'ensemble des marques du groupe allemand.



© HYUNDAI-GLOVIS



# « Nous demandons les mêmes mesures que sur le transmanche »

**Pierre-Antoine Villanova,**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE CORSICA LINEA

**Des mesures de confinement strictes ont été appliquées en Corse. Quel est l'impact de la pandémie sur les finances de Corsica Linea ?**

**Pierre-Antoine Villanova :** C'est un drame économique puisque nous avons perdu environ 75 % de notre chiffre d'affaires en mars, avril et mai. Nous avions prévu pour 2020 un chiffre d'affaires de 250 M€, nous finirons certainement l'année avec 40 M€ de moins. Avec 15 % de croissance par an depuis quatre ans, nous avons de quoi passer cette étape, mais nous avons fait une demande de prêt garanti par l'État (PGE) pour un montant de 5 % de notre chiffre d'affaires. Quant aux effectifs, passé le choc du 15 mars, nous nous sommes mis en ordre de bataille. Nous avons été contraints de mettre fin aux 150 CDD. 250 de nos 870 salariés sont au chômage partiel. 40 % de nos sédentaires sont en télétravail, 20 % se rendent sur les quais ou au bureau. Nous n'avons pas de plan de réduction des effectifs, mais ce sont les CDD que nous devons recruter en juin pour la saison qui vont pâtir de la crise.

**Vous restez confiants pour le reste de la saison ?**

**P-A.V. :** Sur la Corse, la capacité passagers des navires augmente progressivement. Actuellement [entretien réalisé en juin, NDLR], nos réservations en Corse sont en dessous de 10 % par

rapport à 2019. L'île est une destination rassurante pour les Français. Certes la saison sera moins bonne que les précédentes, mais il n'y aura pas de drame. En revanche, nous n'avons aucune visibilité sur l'Afrique du Nord. Nous avons dû revoir notre plan de flotte initial, qui était de trois navires sur le Maghreb et cinq sur la Corse. Notre nouveau navire *ANepita* sera finalement positionné en Corse car nous n'avons aucune information sur les conditions de reprise en

conscience des enjeux sociétaux. La pandémie a révélé la nécessité de soutenir l'économie locale même si cela coûte plus cher. À bord, nous achetons des célèbres pâtes italiennes. À compter de la semaine prochaine, ce sera Colomba en Corse qui nous fournira. Les 140000 baguettes par an que nous commandons pour nos navires ne seront plus préparées sur le continent mais en Corse. La prochaine étape concernera l'achat du poisson. Dans

“ La relance consistera à considérer un navire comme une usine relocalisée avec des marins français. »

Algérie. D'ailleurs, nous demandons à l'État qu'il applique les mêmes mesures que sur le transmanche en procédant à une extension de la période du chômage partiel. Nous avons investi dans les scrubbers pour quatre navires, dans le courant de quai, dans la construction d'un ferry au GNL. Afin de poursuivre nos investissements en faveur de la transition énergétique, nous avons besoin du soutien financier de l'État. Pourquoi ne pas créer un PGE Transition Environnementale ?

**La crise sanitaire a-t-elle modifié votre stratégie ?**

**P-A.V. :** Elle a accéléré la stratégie mise en place depuis trois ans portant sur la transition environnementale et la

le domaine de la réparation navale, la logique est similaire avec une préférence pour Sud Moteurs. Nous avons l'intime conviction qu'il faut se battre pour défendre le pavillon français. L'erreur à ne pas commettre étant de vouloir retrouver à tout prix sa zone de confort. Il faut naviguer localement. Il y a quinze ans, la décision a été prise de tout produire en Chine. Si la stratégie prônée par le gouvernement fonctionne, nous devrions moins importer et exporter davantage. Aujourd'hui, la relance du pavillon français consistera à considérer un navire comme une usine relocalisée avec des marins français.

□ **Propos recueillis par**  
Nathalie BUREAU DU COLOMBIER

# Quand le secteur va-t-il retrouver son rythme de croisière ?



Tour à tour, elles avancent des dates pour un retour en mer puis le repoussent sans cesse. Fauchées dans leur dynamique, les compagnies de croisière paient un lourd écot à la crise sanitaire. La filière a déjà démontré par le passé sa plasticité.

Par deux fois, avant que cela ne leur soit imposé, les compagnies de croisière, à dominante américaine, se sont sabordées en suspendant leurs opérations sine die. Une première fois dès le 15 mars. La seconde le 1<sup>er</sup> juillet, anticipant la prolongation du « No Sail Order » émis par les Centers for Disease Control and Prevention (CDC) américains. L'évolution de la situation épidémique, non contenue outre-Atlantique, a contraint l'Association internationale de la croisière (Cruise Lines International Association, Clia), instance représentative du secteur, à recommander à ses membres opérant sur le continent américain de rester encore à quai jusqu'au 15 septembre. Depuis, la plupart des compagnies repoussent l'échéance de leur retour en mer toujours plus loin, si bien qu'il

pourrait bien être l'événement de 2021. La crise sanitaire coûte cher à ce jeune secteur que les 25 millions de croisiéristes gagnés en 25 ans et la promesse d'un avenir radieux avec l'avènement d'une clientèle chinoise ont conduit à des commandes massives de navires : le seul leader du marché attend 16 paquebots d'ici 2025.

## Sauve-qui-peut

En conséquence, c'est une sorte de « sauve-qui-peut » qui s'est organisé. À court de revenus alors que leurs dépenses d'exploitation journalières s'estiment en millions d'euros, les leaders se sont lancés dans une quête de liquidités, après avoir été exclus du plan de sauvetage massif de 2000 Md\$ adopté par le Congrès américain sur lequel ils comptaient. Avec une domiciliation dans





© GILLES MARTIN-RAGET

## *La croisière coûte cher*

Selon la Clia, chaque jour de suspension des opérations aux États-Unis entraîne un manque à gagner de 110 M\$. Près de 13 millions de croisiéristes dans le monde ont embarqué dans des ports américains en 2018, dont 68 % dans neuf ports de Floride et de Californie. L'industrie américaine des croisières pèse plus de 52,7 Md\$. En France, son impact économique global (direct et indirect) est estimé à 3,6 Md€ par an (toutes activités touristiques confondues) et à 20 000 emplois, auxquels s'ajoutent 9 000 emplois liés à la construction navale.

L'association représentative du secteur estime à 869 M€ le manque à gagner pour l'économie française en 2020.

des paradis fiscaux, qui leur permet d'employer des marins étrangers et d'échapper aux fisc américains, les majors pouvaient difficilement plaider leur cause.

Sa capitalisation boursière évaporée, Carnival Corp. – 50% du marché mondial des croisières avec 11,5 millions de passagers – aura au moins réussi, en pleine crise, à susciter l'intérêt du fonds d'investissement public saoudien, entré à son capital à hauteur de 8,2 % moyennant une somme de quelque 370 M\$. Le groupe Carnival, qui possède dix des marques parmi les plus connues de la planète (Carnival Cruise Line, Princess Cruises, P&O Cruises, P&O Cruises Australie, Costa, AIDA, Holland American Line, Cunard et Seabourn), a été considérablement fragilisé par la crise sanitaire mondiale, alors que

pas moins de sept de ses paquebots se sont révélés être des « nids à virus ». Certains ont été tristement médiatisés pour leurs mésaventures, du *Diamond Princess* assigné à quai pendant des semaines, au chemin de croix du *Zaandam* qui, faute de trouver un port où accoster, n'a pas pu sauver quatre vies. Également à cours de cash, les deux autres grands opérateurs de croisière, qui ont aussi leur siège aux États-Unis à Miami, se démènent pour rester à flot. Norwegian a sollicité une ligne de crédit de 1,55 Md\$. Royal Caribbean a obtenu un prêt de 2,2 Md\$ en utilisant ses navires comme garantie. Signe de temps chahutés, le groupe RCL a acquis en juillet, auprès de Heritage Cruise Holding, la pleine propriété de Silversea deux ans après avoir pris une participation de 67 %.



### ... Marchés bousculés

Autre signe d'un marché malmené, les vétérans sont envoyés à la casse. Le *Marella Celebration*, de Marella Cruises (groupe TUI) construit en 1984 pourrait être le premier vieux paquebot sanctionné par le Covid. Construits sur les chantiers de Saint-Nazaire, le *Sovereign of the Seas* (construit en 1987) et le *Monarch of the Seas* (1991), de Pullmantur, vont également être démolis en Turquie, a annoncé *Ouest France*. La compagnie espagnole a déposé le bilan fin juin.

En Europe, pour sauver la saison et ne pas subir les restrictions de voyages, plusieurs compagnies ont pris le parti de l'approche nationale et de la croisière courte. Dès avril, Ponant, l'unique compagnie de croisière française, a annoncé qu'elle allait recentrer son offre estivale et ses 65 itinéraires sur l'Hexagone. Un changement de paradigme pour celle qui envoie d'ordinaire ses navires d'exception – des yachts d'expédition – dans les endroits les plus reculés du monde, là où précisément « *personne ne va* ». Il fallait alors avoir beaucoup d'aplomb pour croire à une hypothétique saison. À ce moment, l'Hexagone n'en était pas encore à l'étape 3 du confinement. Très dépendant de la liberté de circuler, des possibilités de rassemblement et d'ouverture des frontières, le feu vert donné au transport de passagers et à la croisière était loin d'être assuré.

Ponant pensait faire partir, dès le 4 juillet, cinq navires au départ de Bordeaux, Le Havre, Saint-Malo, Marseille et Nice. Elle devra attendre le 11 juillet, date à laquelle le gouvernement français a levé les barrières pour les navires embarquant moins de 250 passagers à bord dans des ports situés dans l'UE ou dans l'Espace économique européen.

### Préférence nationale

Épargnée par les cas de contamination à bord, Ponant n'a pas lésiné sur les protocoles sanitaires, allant au-delà de ce qu'exigent les réglementations internationales. Elle embarque, depuis des années déjà, de véritables hôpitaux équipés d'appareils de radiologie, de biologie ou de réanimation avec au moins un médecin

et un infirmier à bord. Dans la perspective de la relance de son activité, elle a resserré de plusieurs crans encore ses process. Pour cela, elle a fait appel aux services de l'Institut Hospitalo-Universitaire, Méditerranée Infection, un pôle reconnu pour les maladies infectieuses placé sous les feux follets de l'actualité par le professeur Raoult, ainsi qu'au Bataillon des Marins-Pompiers de Marseille. Bureau Veritas a certifié l'ensemble avec son label « *Safeguard* », attestant que les normes sanitaires couvrent toutes les situations possibles. L'armateur fluvial CroisiEurope a également annoncé une reprise en août avec une offre « canaux et rivières » sur la Seine, le Rhône, la Loire et la Gironde. Les compagnies scandinaves SeaDream et Hurtigruten envisagent également le concept domestique comme une voie de rétablissement progressif des services en attendant le retour à la franche liberté de circulation.

### Plasticité de la filière

À l'heure où toute la filière souffre, les seules questions qui conditionnent et hypothèquent à la fois son devenir demeurent : le retour de la clientèle fidèle, que les images déplorables de navires errant d'un port à l'autre pourraient faire fuir ; la capacité à convaincre de nouveaux chalands tentés par le grand large mais effrayés par la seule idée de se retrouver confinés dans une cabine de 15 m<sup>2</sup>.

Pour Erminio Eschena, président France de la Clia et directeur des affaires institutionnelles de MSC Cruises, « *les flux touristiques vont reprendre. Ils vont simplement changer de nature, comme c'est le cas depuis l'après-guerre. Des filières vont émerger, d'autres vont disparaître ou devoir se réadapter* », indiquait-il au *Figaro* (notre demande d'entretien n'a pas pu aboutir dans les temps). « *La croisière peut s'adapter plus facilement car elle n'a pas de fondations. Elle a la possibilité d'être plus réactive que bien d'autres filières* ».

Si les flux redémarrent, les cabines avec balcon vue sur mer risquent d'être prisées, du moins pour ceux qui en auront encore les moyens.

□ Adeline DESCAMPS



« Il faudra quatre à cinq ans pour retrouver le niveau d'avant crise »

**Jean-François Suhas,**  
PRÉSIDENT DU CLUB DE LA CROISIÈRE DE MARSEILLE-PROVENCE

**2020 devait être l'année de tous les records de la croisière à Marseille avec le franchissement du cap des 2 millions de croisiéristes. Pilote maritime, Jean-François Suhas est rompu aux mouvements de roulis. Industrie soumise aux cycles, la croisière n'avait jamais connu un tel naufrage.**

Onze paquebots ont trouvé refuge dans le port de Marseille-Fos quand d'autres places portuaires refusaient d'accueillir ces navires à la dérive. Avec ses faux airs de Miami, le port phocéén accuse le coup, et des grèves et de la pandémie, avec un manque à gagner estimé à près de 30 M€ cette année.

La crise sanitaire a fait des ravages dans l'industrie de la croisière. « 550 escales de paquebots étaient programmées en 2020. Le trafic devait dépasser les 2 millions de passagers avec une hausse de 10 % », rappelle Jean-François Suhas, le président du Club de la croisière de Marseille-Provence. « Nous avons perdu 246 escales, dont 130 en tête de ligne, entre mars et le 1<sup>er</sup> juin. Cela représente un million de passagers et un manque à gagner de 150 M€ qui affecte l'industrie de la croisière et les transports (taxis,

VTC, autocars...) à 60 % et le tourisme (cafés, hôtels restaurants, commerces...) pour 40 % ». Les services portuaires, notamment le pilotage, sont aussi considérablement impactés. « La station de Marseille, dont l'activité est compensée par les mouvements de navires de Fos, soutient les petites stations de pilotage de Nice, Cannes Villefranche qui connaissent une chute de chiffre d'affaires de 80 %. Depuis trente ans que je fais ce métier, je n'ai jamais vu un tel choc et nous ne sommes pas au bout du tunnel. Les agents maritimes coque et réceptifs traversent une situation dramatique », déplore-il. Le président du Club de la Croisière Marseille-Provence rappelle que cette activité draine 400 M€ par an de devises sur le territoire d'Aix-Marseille et représente 3 000 emplois.

### Marseille, port refuge

« La pandémie a marqué le pas et il faut que l'activité redémarre. Les secteurs qui en dépendent attendent un positionnement du Conseil de défense », appuie Jean-François Suhas. Progressivement, la pandémie reculant en France, la vie à bord et sur les quais reprend ses droits, les

marins étant de nouveau autorisés à franchir la coupée pour se rendre en ville. Autre signal positif, le *Costa Smeralda*, que le port de Marseille-Fos a autorisé à stationner avant son retour en mer, a été avitaillé à deux reprises en GNL.

Également président du Conseil de développement portuaire de Marseille-Fos, Jean-François Suhas assure que les investissements dans la transition énergétique de la croisière seront maintenus. « Nous aurons les aides nécessaires, quitte à recourir à l'emprunt. Avec les projets de Charte Bleue, d'avitaillement au gaz et d'équipement des quais en courant électrique, Marseille apparaîtra sous un nouveau jour », ajoute l'initiateur du Blue Maritime Summit. Lors de la première édition organisée le 17 octobre, quatre armateurs, représentant 83 % des escales dans les bassins portuaires de Marseille, s'étaient engagés pour limiter leur impact environnemental dans des mesures qui allaient bien au-delà des réglementations en vigueur.

En attendant, le secteur devrait mettre entre quatre et cinq ans avant de retrouver son niveau d'avant crise.

□ Nathalie BUREAU DU COLOMBIER

# Croisière : inventer un nouveau monde

3300 milliards de dollars ! Derrière cette évaluation insaisissable des pertes du secteur tourisme-transports avancée par l'ONU se cache la réalité de la croisière mondiale, passée en quelques mois du pinacle aux enfers. La croisière de masse, symbole d'un passé déjà révolu ?



**Par Yann Alix,**  
délégué général  
de la fondation  
Sefacil\*

Les paquebots de dernière génération sont au shipping ce qu'est l'A380 à l'aérien : de la massification. Dans la croisière, elle peut se matérialiser par l'embarquement de jusqu'à 10 000 personnes à qui est promise une expérience unique dans un cadre revisité. Les majors du secteur, toutes américaines et européennes, ont fait le pari du gigantisme et de la profusion de loisirs à bord afin de générer des économies d'échelle basées sur la dépense optimisée des croisiéristes sur le navire. Devenu une destination exotique, festive, culturelle, culinaire, artistique, etc., le navire de croisière attire des clientèles de plus en plus jeunes et diversifiées. Selon MSC Cruises, le voyageur moyen a dorénavant 42 ans. Avec 25 millions de croisiéristes gagnés en 25 ans, une projection de 40 millions pour

2030, des carnets de commande pleins pour une décennie et l'avènement d'une clientèle chinoise, tout souriait au monde de la croisière de masse, jusqu'au covid-19 et aux médiatiques errements de navires, interdits d'accoster, devant l'incarnation d'un confinement apatride forcé. Des les premiers cas détectés dans des navires naviguant aux larges des côtes japonaises apparaissent les attermoissements pour gérer une crise sanitaire qui n'est pas encore pandémique. Se révèle alors l'incapacité des parties prenantes (autorités gouvernementales et portuaires, chancelleries, armements) à évacuer les passagers, qu'ils soient atteints ou pas du coronavirus. Du Japon aux pays méditerranéens en passant par l'Uruguay ou les États-Unis, les navires vont ainsi devenir les symboles d'une gestion chaotique où finalement la nationalité du passager



Le Zaandam reste emblématique des difficultés qu'a rencontrées le secteur de la croisière pour assurer ses obligations : rapatrier tous ses passagers à bon port. Le paquebot de la compagnie Holland America a été ainsi rejeté de port en port avec à bord des passagers pourtant en état d'absolue nécessité.

se révélera un facteur différenciant puisque les diplomates n'auront pas la même célérité à rapatrier leurs concitoyens.

### Incertitudes économiques et stratégiques

La quasi-totalité des navires de croisière dans le monde, et pas seulement les très grandes unités, est désormais stationnée à quai, là où ils ont pu trouver refuge. Aux États-Unis, où les armements ont suspendu leur activité très rapidement, avant même que cela leur soit demandé, le spectre d'une année blanche hypothèque un demi-million d'emplois directs et indirects et coûterait quelque 50 Md\$.

Les perspectives de reprise pour la période faste de l'été sont quasi nulles hormis la promotion en Europe de croisières d'un nouveau genre, en « courte distance » avec des petites unités adaptées pour faire (re)découvrir les charmes européens. Loin de solder le problème des grandes unités, l'activation de croisières sur les côtes françaises ou norvégiennes envoie un signal d'optimisme à des clientèles sensibles aux argumentaires de sécurité et de proximité. Aux États-Unis, les parades à court terme sont essentiellement tarifaires pour ne pas sombrer. Plusieurs opérateurs américains proposent désormais des croisières à tarifs sacrifiés avec une agilité encore jamais connue puisque les billets sont modifiables jusqu'à la dernière minute et remboursables jusqu'en 2022. La relance passe

par la transformation immédiate de la défiance en confiance malgré les conditions pandémiques de la Floride et de la Californie, les deux États d'où partent les deux-tiers des croisiéristes américains.

### Puissance financière des géants américains

Sur le plan stratégique, un des réflexes dans le secteur maritime consiste à déchirer de la capacité excédentaire (scrapping) pour tenter de recouvrer un équilibre entre l'offre et la demande. Sauf que de demande, il n'y a pas et que du côté de l'offre, les navires sont évidemment trop neufs et pas assez amortis pour faire l'objet de destructions anticipées. Il en résulte quelques faillites de « petits » armements dont la première fut celle de l'opérateur japonais Luminous Cruising dès mars 2020. Cette crise sans précédent révèle la puissance financière des géants américains et européens, tous en capacité (pour le moment) d'amortir des mois sans aucune entrée de devises. Le plus puissant d'entre tous, Carnival Corp. – 50% du marché mondial avec sa dizaine de marques de croisière –, a même réussi à faire de sa dégringolade boursière (- 85%) une opportunité pour le fonds souverain saoudien, acquéreur de 43,5 millions d'actions pour une valeur de 369,3 M\$, en faisant ainsi le deuxième actionnaire de l'armement US.

□ Yann ALIX

\* Centre de recherche spécialisé dans les stratégies portuaires et logistiques.

## La croisière 4.0 : une expérience de voyage monitorée ?

Sur le plus long terme, les observateurs mondiaux s'accordent à dire que la croisière doit une nouvelle fois se réinventer sur l'autel de la sécurité sanitaire, comme elle a su le faire après les attentats du 11 Septembre face à la menace terroriste. Les problématiques sanitaires à bord (gestion de l'air conditionné, exigüité des espaces communs, taille des cabines, services à bord, protocoles sanitaires d'urgence, « carré quarantaine », évacuation des malades, etc.) animent les plans de relance. La digitalisation du passager (antécédents de voyage et médicaux, monitoring en temps réel de la température et des symptômes, etc.) devra être arbitrée pour que la réduction des libertés individuelles apporte plus de sécurité sanitaire collective. Les futurs cartes d'accès biométriques aux cabines croiseront sûrement données bancaires, sécuritaires et sanitaires. L'anticipation technologique ne concerne pas que le navire. Les gestionnaires de terminaux portuaires, les autorités portuaires, les États et l'OMI devront aussi conjuguer nouvelles obligations réglementaires et réaménagement des espaces à l'interface du navire. Toute une chaîne sanitaire internationale est à repenser pour que le nomadisme de croisière continue d'être une réalité touristique globale. Le Tour du Monde en croisière a un prix, et il est dorénavant sanitaire.

□ Yann ALIX

# Vers une nouvelle hiérarchisation portuaire ouest-méditerranéenne ?

Le Covid-19 pourrait-il rebattre les cartes de l'attractivité portuaire en Méditerranée ? C'est du moins ce qu'affirment Yann Alix, le délégué général de la Fondation Sefacil, et Nicolas Montier, professeur à l'EM Normandie. Les deux chercheurs ont comparé les escales de porte-conteneurs dans sept ports de la Méditerranée occidentale sur les quatre premiers mois de 2019 et 2020. Des résultats qui en disent long.

L'OCDE annonce un recul de 5 % des volumes conteneurisés échangés et une augmentation de 5 % des taux de fret sur le premier trimestre de 2020. La CNUCED projette une décroissance des valeurs échangées dont la plongée pourrait atteindre jusqu'à 27 % sur le deuxième trimestre 2020. « *L'actuelle pandémie cumule les effets directs d'une crise de l'offre en Chine sur le premier trimestre, non alignée dans le temps avec l'exacerbation d'une crise de la demande en Europe et en Amérique du Nord qui, elle, se manifeste sur le deuxième trimestre* », observent Yann Alix et Nicolas Montier dans une étude qu'ils ont menée ensemble. À l'instar des travaux portés par l'Association internationale des ports (IAPH) sur les ports nord-européens pour apprécier l'impact la crise sanitaire, ils se sont concentrés sur les escales des porte-conteneurs sur la route Asie-Méditerranée-Europe en vue de constater les effets portuaires du Covid. « *Les résultats sont stupéfiants* », avancent-ils.

Leur méthodologie est simple. Ils ont recensé tous les porte-conteneurs qui ont fait escale au moins une fois en Méditerranée occidentale entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 30 avril. Sept ports ont été retenus (Algésiras, Barcelone, Giaio Tauro, Gènes, Marseille, Tanger-Med, Valence) et le travail a été réalisé sur deux années de référence, 2019 et 2020. Les porte-conteneurs escalant sur les ports de l'étude ont, au moins une fois, fait une escale dans un port chinois entre le 1<sup>er</sup> novembre 2018 et le 30 avril 2020.

## Trois tendances

Alors que l'économie chinoise est encore en berne, le mois de mars est celui d'un décrochage pour les ports dits gateway que sont Marseille, Barcelone et Gènes, alors que les hubs transcontinentaux, Algésiras, Giaio Tauro et surtout Tanger-Med, enregistrent de « *spectaculaires croissances* ». Avril marque une reprise générale pour tous les ports, avec cependant un différentiel notable entre les ports gateway, qui reviennent peu ou prou aux nombres d'escales de la même période de 2019,

et les hubs qui, eux, enregistrent des nombres d'escales records. Enfin, Marseille-Fos enregistre le même nombre d'escales en avril et ferme ainsi la marche du peloton, alors que, sur le même mois, Tanger Med reçoit en moyenne plus d'un porte-conteneurs par jour en provenance ou à destination de Chine.

Pour affiner l'analyse, les deux experts ont pris en compte la capacité géométrique de chaque porte-conteneur qui touchait un des ports qu'ils suivaient. Ils ont ainsi calculé la « *capacité théorique* » que les armements ont allouée aux différents touchés portuaires ouest-méditerranéens. Cela corrobore les premières informations collectées mais apporte des informations supplémentaires.

Ainsi, Tanger-Med cumule plus d'un demi-million d'EVP de capacité maritime en provenance de Chine au seul mois d'avril, soit autant que Marseille et Barcelone réunis. Il apparaît même que des navires plus grands touchent en avril par rapport aux trois mois précédents.

## Attractivité montante des hubs

Valence présente un profil atypique par rapport aux autres ports avec une relative constance qui souligne sa dépendance stratégique vis-à-vis de l'armement MSC, ce dernier ayant décidé, comme tous les autres, de mettre des capacités en sommeil ces dernières semaines. Quant aux hubs comme Algésiras et Giaio Tauro, leur attractivité augmente sur les quatre mois au détriment de ports comme Gènes, par exemple, où les capacités totales conteneurisées observées sont nettement plus versatiles.

Yann Alix et Nicolas Montier rappellent les travaux de Jan Hoffmann à la Cnuced sur la connectivité maritime internationale dans lesquels « *il met en avant que les touchés portuaires directs se réduisent d'année en année au fur et à mesure que se systématisent les concentrations de services des alliances maritimes sur des hubs placés aux intersections des grandes routes maritimes mondiales* ». Les deux chercheurs tendent à démontrer le « *renforcement de cette stratégie au profit des*



© DR

*hubs au cours de cette période unique du Covid. Malgré leur proximité logistique et géographique avec les centres de consommation, tous les ports dits gateway perdent en attractivité relative. »*

### Avenir radieux pour les ports de détroit ?

Selon le dernier rapport d'Alphaliner, 20 porte-conteneurs ont déjà contourné le canal de Suez pour emprunter la route par le Cap de Bonne Espérance. Sur ces 20, 11 sont déployés sur la route Asie-Europe, mais surtout, 9 des 11 navires circulent dans le sens « Eastbound » (sortie Europe vers Asie). « Avec des routes très avantageuses, l'allongement de 3 000 miles nautiques entre le détroit de Malacca et celui de Gibraltar risque de renforcer les ports d'éclatement qui évitent des détours maritimes inutiles », soulignent-ils. « La paire que forment Algésiras et Tanger Med pourrait jouir d'une nouvelle carte géostratégique parce qu'ils sont les mieux placés au détriment de ports décalés des routes orthodromiques comme Fos, Barcelone ou Gènes ». Selon eux, cela ne signifie pas nécessairement des pertes relatives de marché, mais plutôt des réorganisations stratégiques autour du déploiement des ULCC de dernière génération.

Nombreux sont les autorités portuaires et les exploitants de terminaux qui tendent à dénoncer les conséquences financières de la gestion des escales des très grands porte-conteneurs. « La concentration des services mères sur les ports du détroit de Gibraltar exigera toujours plus de connectivité maritime avec le déploiement de services sous-régionaux. »

### Nouvelle compétition méditerranéenne

Il pourrait en résulter une nouvelle compétition portuaire méditerranéenne que Yann Alix et Nicolas Montier déclinent en deux tableaux. « Le

*premier concerne le nouveau triptyque méditerranéen composé du Pirée sur la partie orientale, de Gioia Tauro au centre et du duo Algésiras-Tanger Med. » Ce triptyque concentre en priorité les escales des géants des mers avec le couple Algésiras-Tanger Med, qui, seul, tirerait profit des services Asie-Europe via Suez, et aussi « des rotations qui se détournent de l'isthme égyptien pour emprunter la route par le cap de Bonne Espérance. »*

Le deuxième concerne finalement tous les grands ports gateways qui cherchent à conserver les connectivités maritimes les plus optimales en se plaçant comme les premiers ports relais des grands hubs de la première catégorie. « Des rotations plus fréquentes avec des navires de moindre importance dans des services plus régionalisés car alignés sur les transit-time des plus de 18 000 EVP, telle pourrait être une des options de la projection portuaire et maritime méditerranéenne post-covid », prévoient-ils.

À l'instar de ce qui se passe depuis longtemps dans le commerce maritime asiatique, la tendance pourrait être à une intensification concurrentielle dans un marché méditerranéen au cœur de circuits plus régionalisés (Europe-Maghreb-Machrek-Mer Noire), mais intensément servis par des têtes de ponts portuaires idéalement placées sur les circuits transcontinentaux (Europe-Asie-Amérique). « L'agilité serait alors de mise pour optimiser les croisements de lignes sur l'avant-pays maritime méditerranéen tout en soignant les services multimodaux sur les arrière-pays européens, africains et moyen-orientaux. »

L'innovation technologique pourrait devenir un socle de nouvelles attractivités portuaires en faisant de la compétitivité des services les juges de paix de futures organisations logistiques, moins tendues et juste-à-temps, mais nettement plus fiables et robustes, assurent-ils.

□ **Propos recueillis par la rédaction**

*Algésiras comme Tanger Med pourrait tirer profit des services Asie-Europe via Suez ainsi que des rotations qui se détournent de l'isthme égyptien pour emprunter la route par le cap de Bonne Espérance.*

# « La crise n'a fait que renforcer nos certitudes »

**Baptiste Maurand**, PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DU GRAND PORT MARITIME DU HAVRE

“ Il me semble que Le Havre en particulier et les ports en général sont bien en phase avec les nouvelles voies de croissance industrielle et de commerce responsable préconisées. »



© ERIC HOURI

**Comme la plupart des grands ports maritimes français, Le Havre vient d'encaisser deux coups durs et a eu peu de répit entre les mouvements sociaux des mois de décembre et janvier et l'émergence de la crise sanitaire. Est-ce que vous limitez néanmoins la casse ?**

**Baptiste Maurand** : Globalement, fin mai, les volumes étaient en baisse de 30 % par rapport à la même période de 2019, tant sur les conteneurs que sur les vracs liquides, les deux drivers de l'économie portuaire. Les mois d'avril et de mai ont été sévèrement affectés par le ralentissement de l'économie mondiale. Avec les avions cloués au sol et le monde en confinement, il n'y a pas eu d'appels de pétrole brut ni de produits raffinés au Havre en avril. Mais nous savons par expérience que les niveaux de vracs liquides devraient revenir plus rapidement à la normale. C'est mécanique, le déconfinement générant une reprise d'activité. On compte sur juillet pour apporter les premiers signaux de cette reprise.

**Plus incertaine est sans doute la reprise du conteneur. Compte tenu de votre connexion à ce marché, vous restez malgré tout sereins même si les armateurs maintiennent leur blank sailing encore quelques mois ?**

**B.M.** : Le conteneur et le roulier sont les deux filières sur lesquelles nous travaillons à marche forcée depuis le début de l'année et qui sont d'ailleurs couvertes par l'accord de place portuaire [signé le 3 mars avec l'ensemble des professionnels afin de relancer l'activité grâce à des mesures commerciales sur le principe de partage des surcoûts et fléchées vers les filières les plus impactées, NDLR]. En dépit des blank sailing, Le Havre n'a pas perdu de services. Il y a eu effectivement des suspensions provisoires ou des modifications de fréquence. Mais dans les arbitrages récents, nous restons dans le schéma de certains transporteurs comme le premier point

d'entrée, parfois, et comme le dernier point export avant le retour vers l'Asie ou vers l'Amérique.

**« Un nouveau concept de transbordement semble émerger », dit l'Association internationale des ports, en référence au fait que ces hubs seraient finalement les grands gagnants de la perturbation générale. Vous confirmez ?**

**B.M.** : Il faut distinguer le transbordement et l'hinterland. En baisse de 40 %, le transbordement au Havre a fait les frais du recentrage de certains armateurs, comme MSC, sur le range nord-européen. En revanche, sur l'hinterland [sur un trafic de 2,8 MEVP au Havre en 2019, 2,1 MEVP concernent ces boîtes qui vont et viennent au-delà des terminaux maritimes, NDLR], la baisse est plus limitée, à - 20 %. C'est une maigre consolation mais sur ces deux segments, on peut terminer l'année sur des perspectives moins douloureuses. Mais la grande question demeure : est-ce qu'il faudra une ou plusieurs années pour retrouver les niveaux que nous escomptions d'ici à 2024 ?

**Les ports ont été, sans préavis, en première ligne sur un plan opérationnel. Quels enseignements en tirez-vous ?**

**B.M.** : Je sais que le mentionner est très rebattu. Mais rester opérationnel 24 h/24, 7 j/7 dans le cadre d'un confinement décrété avec des contraintes opératoires fortes n'était pas une évidence. Cependant, tous les plans de continuité d'activité (PCA) de l'ensemble des ports ont fonctionné. Je reste convaincu que cette crise, qui a requis une extrême coordination de l'ensemble des services, renforcera l'esprit de place portuaire. Elle a aussi conforté l'idée selon laquelle l'axe Seine était bien l'échelle sur laquelle nous devons opérer. La crise a permis d'éprouver le fonctionnement du système en temps réel, Rouen et Gennevilliers



offrant des solutions pour des conteneurs bloqués ou des espaces saturés. Si le secteur routier a bien résisté, la crise a également révélé la nécessité du report modal. On voit bien que l'on est capable d'évacuer massivement des boîtes que lorsqu'on a accès à ce type de mécanisme-là. La massification n'est pas une découverte mais cela a néanmoins permis de démontrer l'efficacité de certains nos outils. Le terminal multimodal a, en plus d'autres prestations, joué un rôle de relais entre les différents maillons de la chaîne. La pertinence de l'axe Seine se vérifie aussi sur un plan financier. On sait que les crises frappent des ports plus que d'autres. L'intérêt est aussi de pouvoir se soutenir sur le plan financier, qui reste quand même le nerf de la guerre.

#### **À combien estimez-vous l'impact financier ?**

**B.M. :** Nous anticipons la perte de chiffre d'affaires à 40 M€. La mauvaise année que nous allons probablement enregistrer n'est pas imputable à la seule épidémie. Dans cette perte, il y a aussi le contrecoup de la fermeture de la

du Havre : toutes les factures domaniales et de loyer à échoir au 30 mars ont été reportées au 10 juillet pour tous nos occupants, qu'ils soient à Rouen, au Havre ou à Paris. Nos accords de place, signés au début de l'année, ont été bouclés. Lors d'un conseil de surveillance extraordinaire le 15 mai dernier, j'ai obtenu de pouvoir agir avec des clients ciblés sur des aspects commerciaux pour maintenir des niveaux de service importants et conforter les grands déterminants de nos trafics. Nous avons demandé à l'ensemble de la place de faire des efforts avec nous. Je reste convaincu que c'est par l'investissement dans la qualité des services portuaires et des projets, ceci dans le cadre des relations commerciales habituelles, qu'on arrivera à convaincre. Les mesures tarifaires commerciales choc pourraient être mortifères pour le secteur portuaire. Je note que le Range Nord n'a pas opté pour cette voie. Je ne suis pas non plus persuadé que les autres ports, dont on sent qu'ils étaient prêts à faire des mesures à impact, les mettront à exécution. Mais nous restons très vigilants.

#### **Votre terrain de la relance sera aussi celui de la digitalisation et de la transition écologique ?**

**B.M. :** La crise n'a fait que renforcer cette certitude partagée par bien d'autres ports mondiaux qui sont en train de plancher sur leur feuille de route d'actions pour limiter le réchauffement climatique. L'écologie, les carburants alternatifs, l'embranchement électrique à quai, le verdissement des flottes des manutentionnaires, l'échange et la normalisation des données entre acteurs de la place constituent les préoccupations actuelles dans tous les ports. Après avoir entendu le président de la République sur la nouvelle donne française, il me semble que Le Havre en particulier et les ports en général sont bien en phase avec les nouvelles voies de croissance industrielle et de commerce responsable préconisées. Au Havre, nous avons amorcé le travail sur « l'après charbon », sur l'empreinte carbone du passage de

la marchandise et l'idée d'être « moins cher » écologiquement que les autres. Aussi, à l'heure où l'on parle de relocalisation, je vois difficilement comment on peut se passer du foncier portuaire. Dans cette perspective, nous travaillons à transposer notre offre logistique au secteur industriel [Pour attirer les investisseurs Haropa compresse le temps des autorisations et internalise toute la procédure de façon à la dé-risquer, NDLR].

#### **Le processus de fusion entre les trois ports de la Seine semble compliqué. Le cap 2021 est difficile à tenir. Cela vous inquiète ?**

**B.M. :** Les décisions de l'axe Seine ne relèvent pas de moi mais de la mission de préfiguration et de l'État. Je laisserai donc à ses services faire les clarifications nécessaires. En revanche, le travail continue d'arrache-pied pour assurer l'intégration des trois ports. Cette fusion est une évidence à tous points de vue. À l'heure où, par exemple, on candidate sur des appels d'offres européens, nous sommes plus pertinents quand notre projet s'envisage sur un territoire qui va du Havre à Gennevilliers et jusqu'à Bonneuil. C'est d'ailleurs en proposant le « premier axe électrifié à quai » que nous avons candidaté auprès de l'UE dans le cadre de l'appel à projets sur l'embranchement à quai. Il y a de nombreux sujets de transition écologique et énergétique pour lesquels l'approche à cette échelle est beaucoup plus pertinente. Et cela sera encore plus vrai demain.

#### **Quelle sera votre priorité dans les semaines qui viennent ?**

**B.M. :** Nous sommes dans le money time de notre ambition ferroviaire. Son développement est essentiel au port pour lui permettre de dépasser les 3 MEVP, souvent présentés comme un plafond de verre, et aller chercher les boîtes au-delà de l'Île-de-France, que d'aucuns considèrent comme un horizon indépassable. Nous avons des fonds engagés dans la rénovation des voies ferrées dans le cadre de CPER, envisageons la possibilité d'être actionnaire d'un futur terminal à l'est de la France qui pourrait servir de relais... Bref, nous avons une véritable stratégie ferroviaire. Il faut désormais passer de la parole aux actes.

□ **Propos recueillis par Adeline DESCAMPS**

“ À l'heure où l'on parle de relocalisation, je vois difficilement comment on peut se passer du foncier portuaire. »

raffinerie Total, suite à un incendie qui a endommagé la colonne de distillation principale. Nous serons néanmoins en capacité de maintenir les investissements prévus – 75 M€ – mais amputés de 15 M€, les chantiers ayant été décalés à l'instar de l'aménagement des postes 11 et 12 sur Port 2000. Mais l'essentiel est que soient maintenus les 600 M€ d'investissements nécessaires à notre développement [programme voté en 2018 prévoyant le parachèvement de Port 2000, l'accès fluvial à Port 2000 appelé la "chaîtière", et vers l'éolien, NDLR]. Néanmoins, la trajectoire financière sera fortement surveillée pour les années prochaines.

#### **Entre crise et relance, les ports européens se sont lancés dans une course aux mesures exceptionnelles. Vous allez suivre ?**

**B.M. :** Nous avons, à l'échelle d'Haropa, consenti un effort de trésorerie d'une valeur de 20 M€ sur le seul port



## « Pratiquer des soldes ne suffit pas »

**Hervé Martel**, PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DU GRAND PORT MARITIME DE MARSEILLE

**Le port de Marseille sortira probablement de cette crise avec un chiffre d'affaires amputé de 20 % en 2020. Fin juin, les trafics globaux accusaient une baisse de 15 % par rapport à 2019. Qu'est-ce que cette situation vous inspire pour la suite ?**

**Hervé Martel :** Les trafics du port de Marseille Fos sont à l'image de la chute de la consommation et de l'arrêt de certaines productions. On sort d'une crise nationale provoquée par le projet de réforme des retraites et on vit une crise mondiale suite à l'épidémie. Heureusement, nous y sommes entrés avec une capacité d'autofinancement et un faible endettement – et armés d'une vraie dynamique. In fine, on anticipe une baisse de notre chiffre

d'énergies –, il y a matière à monter dans la chaîne de valeur.

**Il y a de nombreuses filières en difficulté qui impactent vos trafics. La situation en sursis de quelques entreprises sur le territoire comme Arcelor vous inquiètent-elles ?**

**H.M. :** Le segment des vrac solides (- 20 %), hormis dans l'alimentaire grâce aux céréales (+ 21 %), a en effet été fortement impacté par la sidérurgie avec Arcelor, qui avait annoncé l'arrêt du deuxième haut-fourneau de Fos pour ensuite repousser l'échéance. Il ne s'agit pas seulement d'un enjeu en termes de droits de port [10 % des escales et 15 % des tonnages du port, NDLR]. Il est question ici du maintien

secteurs en difficulté (lire ci-contre), mais on ne peut pas se contenter de pratiquer des soldes. Arcelor, par exemple, travaille sur un ensemble d'investissements. Sur un certain nombre d'entre eux, on peut être associé de diverses façons, au niveau de l'optimisation de leur approvisionnement, de l'évolution du process industriel ou environnemental avec de la captation de CO<sub>2</sub>.

**Le conteneur souffre dans les ports français. La situation est-elle inédite selon vous ?**

**H.M. :** À Marseille, oui, car nous étions en croissance depuis une dizaine d'années. On limite la casse car la situation est pire ailleurs. Là aussi, je reste prudent mais optimiste. Les navires sont partis pleins de Chine et donc, si tout se passe bien, ils arriveront bien pleins dans les ports européens courant juillet. Au-delà, la vraie question est de pouvoir situer, dans le temps, un retour à la normale. Il existe actuellement des tas de projections à un, deux ou trois ans. Ce qui est certain, c'est que cette période a conduit les acteurs à acter des décisions stratégiques. Que l'on parle d'accompagnement de fermeture des hauts-fourneaux ou de modification de lignes maritimes, il faut qu'au moment où ça va bouger, les ports soient là.

**Les ports européens ont annoncé des mesures commerciales fortes. La politique offensive de certains d'entre eux pourrait générer des éléments perturbateurs pour la compétitivité intra-européenne. Vous allez vous aligner ?**

**H.M. :** On ne restera pas à l'écart de ce mouvement. La Commission européenne a autorisé des dérogations aux

“ Tenir une trajectoire financière en investissant beaucoup et en baissant des recettes de 30 % me paraît difficile ! »

d'affaires de l'ordre de 30 à 35 M€, ce qui reste très significatif pour une structure de coûts fixes comme la nôtre, même si on a pu bénéficier de baisses de charges et de la suppression par l'État des dividendes de 2020 [de l'ordre de 4 ou 5 M€, NDLR]. Cela nous conforte dans notre volonté d'accélérer sur une logique de relais de croissance pour construire un autre modèle économique.

C'est en comptant sur nos investissements que l'on arrivera à créer de la valeur et à la transformer en revenu. Sur tous les orientations identifiées par notre « Grand projet stratégique » – valorisation de notre foncier, y compris pour des activités qui ne sont pas purement portuaires comme l'immobilier logistique ou la production

d'une activité qui irrigue une sous-traitance importante et de réinventer un modèle à la fois économiquement viable, avec un positionnement concurrentiel par rapport aux produits d'importation à bas coût, et plus respectueux de l'environnement, compte tenu des exigences des réglementations européennes en matière d'émissions de CO<sub>2</sub>. Réinventer une industrie durable est un enjeu stratégique pour ce territoire, a fortiori à Fos-sur-Mer, la zone industrialo-portuaire.

**Excepté les mesures tarifaires, quels sont les leviers dont dispose le port de Marseille pour accompagner les filières en difficulté ?**

**H.M. :** Les questions tarifaires feront partie du plan d'accompagnement des



*Nous sommes tous à peu près d'accord pour éviter la fuite des trafics chez nos voisins. »*

règlements européens. Notre plan de relance sera aussi dans la continuité directe du pacte d'engagement élaboré au mois de février à la suite des mouvements sociaux. L'ensemble des mesures commerciales représente un effort de notre part de l'ordre de 6,5 M€.

Si chacune de ces mesures opère à la loyale dans le cadre fixé par le règlement européen, c'est bien. Si on sort de ces équilibres avec des aides d'État, on enclenche une spirale perdant-perdant. Il faut rester vigilant et faire des choses raisonnables.

***Le conseil d'administration de l'Autorité portuaire de Barcelone a pourtant approuvé un plan de réduction des droits portuaires qui, pour la première fois, est programmé sur plusieurs années.***

**H.M. :** S'engager sur une baisse des recettes de 30 % sur des temps plus longs, sans aide extérieure, en investissant beaucoup et tout en tenant une trajectoire financière me paraît difficile. Pour être tout à fait honnête je ne sais pas comment ils le font en restant dans les clous du cadre légal. En tout cas, nous réfléchissons à notre politique tarifaire globale pour l'année prochaine, notamment pour accompagner au

qui va permettre de joindre les terminaux conteneurs Eurofos et Seayard [aménagement d'un nouveau quai de 240 m de long et 17 m de tirant d'eau portant le linéaire à 2,6 km. Mise en service prévue au troisième trimestre, NDLR]. Ce projet va aussi améliorer la circulation des trains et prévoit un engagement de 22 M€ pour une opération en plusieurs phases et une mise en service à horizon 2023. Les nouveaux portiques et les cavaliers hybrides d'Eurofos vont apporter de la capacité supplémentaire. Nous avons également un programme de connexion électrique des navires à quai (Cenaq) pour l'activité voyageurs pour 20 M€. Les logiques d'investissement se poursuivent par ailleurs dans la logistique.

***Pas une ligne ne va bouger sur le grand projet stratégique que vous n'avez toujours pas présenté ?***

**H.M. :** En 2020, le budget est maintenu. Ayant perdu deux mois, nous envisageons d'investir 57 M€ cette année sur les 70 M€ initialement prévus. Pour cela, on va emprunter 35 M€. À l'automne, on ajustera la trajectoire financière s'il le faut pour les années qui viennent. Mais je n'aurai pas les



*Nos investissements sont des mesures de compétitivité en faveur des armateurs. »*

mieux les secteurs les plus fragiles. Cela se fait certes par des mesures tarifaires mais aussi en actionnant tous les éléments de compétitivité pour un armateur.

***Et quels sont, selon vous, les éléments de compétitivité pour un armateur ?***

**H.M. :** On est en train de finir les investissements sur la rotule à Fos,

moyens d'emprunter 35 M€ par an pendant cinq années. Toutes les opérations se poursuivent et, à vrai dire, on n'a pas très envie de les arrêter car elles sont nécessaires au développement du port et s'inscrivent de surcroît sur les créneaux d'investissements qui sont, à mon avis, plutôt dans l'air du temps en ce moment : transition énergétique, économie circulaire, relocalisation, réindustrialisation...

***La paix sociale, on en parle ?***

**H.M. :** Nous sommes tous à peu près d'accord pour éviter la fuite des trafics chez nos voisins. Je ne pense pas qu'on aura, dans votre média, une déclaration de la CGT s'engageant à ne plus jamais faire grève. En revanche, affirmer ensemble que la fiabilité et le service à nos clients sont primordiaux, cela me semble être l'état d'esprit aujourd'hui des différents acteurs. Maintenant, il y a sur ce territoire de vrais sujets sur des entreprises en difficulté. Cela va générer des crispations. Dans une période où les trafics deviennent de surcroît incertains, c'est évidemment plus compliqué.

□ **Propos recueillis par Adeline DESCAMPS**

### ***Marseille Fos concède un effort commercial de 6,5 M€***

- Conteneur : réduction jusqu'à 50 % des droits de port pendant quatre mois à partir de septembre.
- Ro-ro, ro-pax et transport de voitures : maintien de réduction des droits de port de 30 % à partir de septembre et pendant trois mois.
- Transbordement : remise supplémentaire de 50 % des droits de port pendant 4 mois à partir de septembre.
- Moratoire sur les pénalités sur les volumes de trafic pour les conventions de terminaux soumis à la réalisation d'objectifs.
- Remise sur frais de stationnement pour les paquebots. La tarification en place prévoit normalement qu'à partir du 21<sup>e</sup> jour de stationnement, le coût journalier augmente de manière significative [600 €/j, NDLR].

# HHLA et Eurogate « discutent » d'une éventuelle coopération

© RAETZKE

Début juin, les deux opérateurs portuaires allemands ont entamé des discussions, au stade préliminaire certes, mais sans exclure la possibilité d'aller plus loin. Le spectre d'une récession consécutive à la crise sanitaire a sans doute précipité les choses. À Hambourg, leur puissance serait absolue.

Quelle est la part de la crise sanitaire dans cette petite adresse tombée début juin sur le fil info de son portail web? « *Divulgarion d'une information conformément à l'article 17 du règlement sur les abus de marché* », introduit dans son plus simple appareil Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA). « *HHLA, Eurokai\* et BLG Logistics Group [ces deux derniers étant les actionnaires d'Eurogate, NDLR] mènent actuellement des discussions et échangent leurs points de vue sur les possibilités d'une coopération plus étroite dans leurs activités respectives dans les ports à conteneurs allemands. Ces discussions en sont encore à un stade préliminaire.* » Il y a à peine trois semaines, à l'occasion de la publication des résultats trimestriels, les deux manutentionnaires faisaient part, dans un langage quasi mimétique, de perspectives sombres, s'attendant à ce que leurs activités de logistique portuaire soient sacrément secouées par les effets de la crise sanitaire durant le 2<sup>e</sup> trimestre. Une crise n'est jamais bienvenue, mais celle-ci intervient alors que HHLA a consenti de lourds investissements dans son terminal à conteneurs de Hambourg CTB (Burchardkai) afin qu'il puisse traiter des unités de 23 000 EVP et pour renouveler une grande partie de ses équipements. De son côté, le terminal voisin d'Eurogate (CTH) a également engagé les travaux, notamment dans la perspective de l'accueil des futurs super jumbos au GNL de CMA CGM alloués à son service phare FAL1 entre Asie et Europe qui desservait jusqu'à présent le CTB de HHLA.

## Abus de position dominante

Sur les quais de Hambourg, le rapport des forces est vite établi. Pris isolément, HHLA exploite trois terminaux à conteneurs (CTA, CTB et CTT) totalisant 7,6 MEVP (+ 3,3 % en 2019). Eurogate n'en gère qu'un seul, le CTH (+ 27,9 % en 2019). Mais la filiale d'Eurokai opère également à Bremerhaven (- 10,9 %) et Wilhelmshaven (- 2 %). Les trois installations ont traité un volume de 7,6 MEVP (- 2 %). Appréhendés ensemble, ils seraient donc en position monopolistique à Hambourg vis-à-vis des transporteurs maritimes, une fois n'est pas coutume. Et ce d'autant, relève le spécialiste des lignes maritimes Alphaliner, que les grandes compagnies de conteneurs ne sont quasiment pas impliquées dans les portiques allemands, à l'exception de Hapag-Lloyd avec une participation minoritaire de 25,1 % à Hambourg. Si l'opération va plus loin, elle devra d'abord convenir aux règles antitrust européennes. Aucune position officielle n'a pour l'heure été affichée du côté des actionnaires publics des deux groupes. Pour rappel, l'État de Hambourg détient 68,4 % de HHLA et la ville de Brême est actionnaire majoritaire dans BLG. Plus certaine est l'influence de la conjoncture économique sur cette décision si elle devait aboutir. Le spectre d'une récession durable a sans doute largement incité HHLA et Eurogate à « discuter » selon un principe qui veut qu'ensemble, il est plus aisé d'atténuer « *les effets négatifs que le ralentissement économique aura sur les ports et le secteur logistique* ».

□ Adeline DESCAMPS

\*Eurokai est propriétaire à 50 % du terminal à conteneurs d'Eurogate et à 83,3 % de Contship Italia.



La ligne Asie Med de l'alliance 2M ne dessert plus Fos en direct depuis avril mais via des transbordements en Méditerranée.

# À Fos, les manutentionnaires veulent croire à la reprise

© GPM

Si le début d'année a été terrible pour Marseille-Fos avec une chute de 17 % des marchandises conteneurisées, les manutentionnaires notent un frémissement de l'activité depuis le mois de juin. Cette reprise timide impose à Seayard et Eurofos d'échafauder différents scénarios pour le deuxième semestre et d'envisager la possibilité d'une deuxième vague épidémique.

Entre grèves et confinement, les six premiers mois de l'année ont fait perdre à Marseille-Fos 17 % de ses flux conteneurisés, totalisant 617 105 EVP. Une situation inédite qui impose aux manutentionnaires de jongler entre chômage partiel et congés payés sans visibilité aucune sur les six prochains mois pour la main-d'œuvre dockers.

C'est dans ce contexte si particulier qu'Eurofos, qui exploite l'un des deux terminaux à conteneurs à Fos-sur-Mer, reçoit deux nouveaux portiques qui évolueront très bientôt sur la zone dite de la rotule en cours d'achèvement. La mise en service fin du troisième trimestre 2020 de ce nouveau quai de 240 m de long concédé à Eurofos portera le linéaire à 2,6 km.

En cette période d'incertitudes, l'autre opérateur à Fos, Seayard, préfère se concentrer sur la maintenance des six portiques et 32 cavaliers.

« Nous avons subi, en première partie de l'année, l'impact des grèves de décembre et janvier puis, après un rattrapage en février, les volumes ont de nouveau décroché en mars quand l'Asie a été touchée par le covid », explique Jakob Sidénus, le PDG de Seayard. En mai, le dirigeant reconnaît avoir « touché le fond » mais depuis juin, « l'activité se redresse ». Pour autant, il estime que le retour à la normale sera très lent. « Nous avons une visibilité d'un mois sur les imports d'Asie et sur l'export, les booking arrivent seulement quelques jours avant. Nous ne savons

pas si nous aurons retrouvé un niveau d'activité normal d'ici la fin de l'année. Nous travaillons sur plusieurs scénarios, mais les nouvelles du monde ne sont pas très bonnes », prévient-il.

## Options diverses

Selon les options, l'activité reprend à petite vitesse et se maintient. Ou une deuxième vague contraint les États à reconfiner, comme c'est déjà le cas dans certaines régions du monde. Dans cette hypothèse, les terminaux continueront de fonctionner pour alimenter les pays en biens de première nécessité. « Nous avons des masques, du gel et nous avons organisé des équipes dockers fixes pour éviter les brassages. Nous espérons que nous n'en viendrons pas là, mais nous serons en mesure de faire face en cas de nouveau confinement », ajoute le Danois d'origine.

Aujourd'hui, le ralentissement mondial est bel et bien palpable à travers les blank sailing et les porte-conteneurs au mouillage en Asie. Avec cette économie mondiale grippée, la ligne Asie Med de l'alliance 2M ne dessert plus Fos en direct depuis avril mais via des transbordements en Méditerranée (Valence, Gioia Tauro et Barcelone).

Pour aider les manutentionnaires à passer le cap, Marseille, comme les autres ports, n'infligera pas de malus tarifaire cette année et ce, même si les objectifs de trafics ne sont pas tenus.

□ Nathalie BUREAU DU COLOMBIER



Certains navires vont être opérés par des navigants qui servent en mer depuis 17 mois.

# Relève d'équipage, une histoire sans fin

© HRAS

Réunions au sommet, coups de menton, appels de marins en détresse... n'y auront rien changé. Les gens de mer restent bloqués sur leurs navires alors que leur mission en mer a largement dépassé la durée légale d'embarquement. Dans les annales du Covid, les changements d'équipage resteront comme l'une des grandes problématiques posées au secteur du transport maritime.

Réunissant les ministres de 13 pays, des autorités portuaires, des représentants des transports maritimes, l'OMI et plusieurs agences multilatérales, le sommet maritime international sur les relèves d'équipages, qui s'est tenu le 9 juillet à l'initiative du Royaume-Uni, devait trouver des solutions pour faciliter la mobilité des marins. En raison des contraintes imposées par la crise sanitaire – fermeture des frontières, difficultés d'obtention des visas, réduction importante du nombre de vols commerciaux ou encore mise en place de quarantaines – les marins ne peuvent ni rejoindre leur navire ni en descendre. Le rendez-vous au sommet s'est soldé par une déclaration commune de 13 pays. « *Du bla-bla* », ont raillé certains, agacés de voir cette problématique perdurer sans solution. « *Pas de plan, pas de stratégie, pas de calendrier ni de jalons, juste une déclaration sans obligation de rendre des comptes quatre mois trop tard* », indique le persifleur qui note l'absence notable de l'Inde, de la Russie et de la Chine... dont sont pourtant originaires une grande partie des navigants.

« *La France salue cette initiative et attend des avancées concrètes qui permettront de faciliter les relèves* », indique de façon convenue la représentation permanente de la France auprès de l'OMI. « *En trois mois, plus de 500 relèves d'équipage ont été effectuées dans les ports français, permettant à près de 5800 gens de mer de toutes nationalités de rentrer chez eux ou de rejoindre leur navire, quel que soit le pavillon.* »

## Dix-sept mois en mer

L'affaire apparaissait pourtant simple. Elle est devenue d'une grande complexité. Il s'agissait de reconnaître les marins comme des « travailleurs clés » de façon à faciliter l'obtention de visas, de leur mettre à disposition des vols spéciaux, de désigner des ports et aéroports clés dans le

monde où les relèves pourraient s'exercer facilement et de réserver dans ces endroits des « voies vertes » où les gens de mer pourraient transiter sans contact avec la population et sans avoir à subir des quarantaines dans des endroits improbables. Ce protocole a été établi conjointement par l'ICS, la chambre maritime internationale, porte-voix des armateurs, et l'ITF, la fédération internationale des travailleurs du transport. Il a été validé par l'OMI.

Mais à l'exception de quelques pays – comme le Canada, où une demande de visa peut se faire en ligne, l'Écosse qui a abandonné les règles de quarantaine, ou à Singapour qui a réussi des relèves d'équipages complets – les gouvernements ne font toujours pas ce qu'il faudrait pour permettre à 400 000 marins d'embarquer et de débarquer des navires. Panama, le plus grand registre d'immatriculation de navires au monde, a même donné son feu vert à la prolongation des contrats de travail de trois mois supplémentaires. Certains navires seront donc opérés par des navigants qui auront travaillé huit mois de plus que la période maximale prévue par la Convention internationale du travail. Ils auront alors servi en mer pendant 17 mois.

À l'ICS et à l'ITF, les propos deviennent acides. Dans un appel public, l'organisation syndicale des salariés a affranchi les marins de leurs obligations, les appelant à faire valoir leur droit de retrait. « *Si la bureaucratie continue à faire obstacle, les conséquences seront gravissimes pour l'économie mondiale* », a prévenu pour sa part Guy Platten, le secrétaire général de l'ICS. Si des milliers de gens de mer refusaient en effet de prolonger leur contrat sans être relevés, ce serait alors la paralysie totale d'un secteur qui assure 90 % du transport de marchandises, dont les approvisionnements dits essentiels.

□ Adeline DESCAMPS



## « La relance sera sociale »

**Pierre Maupoint de Vandeuil,**  
PRÉSIDENT DU SYNDICAT CFE-CGC

**La crise sanitaire a permis de renouer ou renforcer le dialogue social dans les compagnies. Le syndicat CFE-CGC Marine va plus loin encore et fait des propositions pour un plan de relance post-Covid prenant mieux en compte les navigants. Il demande notamment des mesures pour lutter contre le dumping social et renforcer la formation.**

« Pendant les derniers mois, nous avons eu une oreille beaucoup plus attentive de nos interlocuteurs, députés, administration, compagnies ».

Pierre Maupoint de Vandeuil, président du syndicat CFE-CGC, profite maintenant de cette écoute pour poser une contribution sur les enjeux sociaux de la politique de transport maritime post-covid. Il a été transmis à l'administration en espérant une prise en compte dans le plan de relance maritime en préparation.

Les principales demandes portent sur les enjeux environnementaux, la CFE-CGC souhaitant que les aides attribuées aux armateurs soient assujetties à des conditions sur la transition écologique des navires et la réduction de leurs émissions, ainsi qu'à « une

politique ambitieuse en termes d'emplois maritimes ». « Il faut que les aides de l'État aillent aux bons destinataires. La crise doit servir de filtre vis-à-vis des compagnies low cost sans emplois ni production de richesse en France », plaide Pierre Maupoint de Vandeuil.

### Interdire certains registres

Sur ce dernier point, il appelle à une révision des politiques sociales au niveau européen. Il s'appuie sur les propos tenus récemment par Jean-Baptiste Djebbari, alors secrétaire d'État chargé des Transports, qui, interrogé par des journalistes sur le contentieux Ryanair, reconnaissait que la politique sociale de la compagnie aérienne irlandaise ne constituait pas un modèle et que l'Europe de demain devait reposer sur une autre logique sociale, avec des règles du jeu communes à tous.

Le président de la CFE-CGC pointe du doigt les compagnies qui appliquent le droit social du pays dans lequel elles sont implantées mais ont leur activité en France. Suivez son regard vers Corsica Ferries... « Il n'est pas normal qu'elles bénéficient d'aides de

l'État alors qu'elles n'ont aucun emploi en France. » Parmi les suggestions, le représentant syndical évoque la possibilité d'interdire purement et simplement certains registres.

### Un fonds pour compenser le coût du RIF

La formation aussi est au cœur des préoccupations du syndicat. « Nous avons beaucoup d'officiers, mais peu de sous-officiers, d'électriciens... », souligne-t-il. « Il y a beaucoup de gens bilingues qui travaillent à la grande plaisance. Il faudrait les faire travailler sous RIF. » Toujours pour renforcer le RIF, le syndicat propose que soit mis en place un dispositif destiné à soutenir les pétroliers sous pavillon français. Les compagnies étrangères assurant des services que pourraient fournir les françaises « pourraient alimenter un fonds qui redistribuerait une compensation financière aux armements français pour rééquilibrer le coût du RIF ». Les taxes pourraient ainsi éviter le dumping social et aider armateurs et État à financer la formation.

« Il faut que les aides de l'État aillent aux bons destinataires. La crise doit servir de filtre vis-à-vis des compagnies low cost sans emplois ni production de richesse en France. »

□ Myriam GUILLEMAUD-SILENKO

# CARREFOUR DES TRANSACTIONS

Une communication globale qui augmente la visibilité de vos offres

Diffusez vos annonces  
auprès des professionnels  
de votre secteur d'activité :

**Transport, Logistique, Maritime & Mobilité Urbaine**

**PRESSE INTERNET ÉVÈNEMENTS**

**Annonces Classées**  
**Focus Entreprise**  
**Fiches Produits**

## Découvrez nos rubriques :

- Achat/Vente & Location de Véhicules de Transport
- Offres de transport & Matériel d'équipement
- Immobilier  
Banque & Assurance
- Annonces Légales & Appel d'offres

### Contact :

Service Annonces Classées  
FIXE : 01 81 69 80 22 / 80 38  
[annonces-transport-logistique@info6tm.com](mailto:annonces-transport-logistique@info6tm.com)

[actu-transport-logistique.fr](http://actu-transport-logistique.fr)  
[connexiontt.com](http://connexiontt.com)  
[franceroutes.fr](http://franceroutes.fr)





# Ordre d'insertion d'une Annonce

Parution dans la **PRESSE** et au choix pendant **4 semaines** sur :

- ➔ [www.actu-transport-logistique.fr](http://www.actu-transport-logistique.fr)
- ➔ [www.franceroutes.fr](http://www.franceroutes.fr)
- ➔ [www.busetcar.com](http://www.busetcar.com)

**Délai : Lundi 18H**



**CONTACT ET RENSEIGNEMENTS**

Assistante commerciale : 01 81 69 80 38  
[annonces-transport-logistique@info6tm.com](mailto:annonces-transport-logistique@info6tm.com)

## Pour publier une annonces sur nos supports

Envoyez nous par **mail**  
(les éléments indiqués ci-dessous)

1

Choisissez votre **Module**

**Module ANNONCE**  
Tous supports

**Rubrique 1/16** (Texte + Logo + Contact)  
Tarif ..... 250 € HT  
\* Plus frais de maquette

**Module PHOTOS\***  
Uniquement L'Officiel des Transporteurs et Connexion

1 photo\* + légende ..... 85 € HT  
3 photos\* + légendes ..... 180 € HT  
\* Plus frais de maquette

2

3

Choisissez votre **Titre**



4

Indiquez la **Rubrique**

- VENTE
  - LOCATION
  - ACHAT
  - PIÈCES DE RECHANGE
  - OFFRES DE SERVICE
  - TRANSACTIONS D'ENTREPRISE
  - OFFRES DE TRANSPORT
  - IMMOBILIER
  - ASSURANCE
  - MATÉRIEL ET ÉQUIPEMENT
- ➔ **Appels d'offres et ventes aux enchères nous consulter**

5

Frais supplémentaires

**MODULE ANNONCE**  
 Texte + Logo + Contact ..... € HT  
 Création + couleur visuel ..... **85,00** € HT

**MODULES PHOTOS**  
 1 photo\* + légende ..... € HT  
 3 photos\* + légendes ..... € HT

**SUPPLÉMENTS**  
 Domiciliation ..... **50,00** € HT  
 Newsletter ..... **175,00** € HT  
(30 000 abonnés professionnels)

**NOMBRE DE PARUTIONS** ..... x

**TOTAL HT** ..... € HT

+ TVA : France 20%  
Dom-Tom 8,5%  
Etranger 0%

**TOTAL À RÉGLER** ..... € TTC

6

Indiquez vos **Coordonnées**

**Société** .....  
Siret .....  
Adresse (facturation) .....  
Code postal .....  
Ville .....  
**Contact** Nom .....  
Prénom .....  
Tél. ....  
E-mail .....

**CI-JOINT MON RÈGLEMENT de** ..... € TTC :

Par **chèque** à l'ordre de **info6TM**.  
Je recevrai une facture acquittée.

Par **virement** (à réception factures et coordonnées bancaires)

\* Visuel (fichier pdf, jpeg, 72 dpi)  
à envoyer sur l'adresse email :  
[annonces-transport-logistique@info6tm.com](mailto:annonces-transport-logistique@info6tm.com)



## RENCONTRE

10<sup>èmes</sup> Assises Port du futur

Il faut souhaiter que la dixième édition des Assises Port du futur, plusieurs fois décalées pour des raisons sanitaires, puisse se tenir à Paris les jeudi 5 et vendredi 6 novembre. Organisée par le Cerema, en partenariat avec le ministère de la Transition écologique et solidaire, la nouvelle édition « sera l'occasion de présenter la nouvelle stratégie nationale portuaire et de découvrir les expériences novatrices des acteurs portuaires ». En cinq sessions et huit tables rondes seront notamment abordés des thèmes en lien avec l'actualité : « Grèves et épidémie : le port entrepreneur à l'épreuve des crises », mais aussi l'inévitable problématique de la gouvernance des ports français : « Faut-il poursuivre la réforme ? »

Et aussi, difficile de faire l'impasse sur la transition écologique et numérique qui s'impose comme l'alpha et l'oméga des politiques portuaires.

Comme chaque année, les Assises font l'objet d'un concours d'innovations (les candidats ont jusqu'au vendredi 18 septembre pour déposer leur projet sur <https://www.portdufutur.fr/concours-innovation-2020>).



Les 5 et 6 novembre

Lieu : Fédération Nationale des Travaux Publics, rue de Berry à Paris.

Les inscriptions sont ouvertes depuis le 29 juin :

<https://www.portdufutur.fr/les-assises/edition-2020>

## LE DESSIN DU MOIS



Le nouveau gouvernement Castex renoue avec le ministère de la Mer, qui n'avait pas connu de locataire depuis 1988. À sa tête, une femme, Annick Girardin, qui avait jusqu'alors la charge de l'Outre-mer. Dans son périmètre, un océan : « les industries navales, les ports, le transport maritime, la pêche, l'aquaculture, le tourisme, la plaisance, le nautisme, les énergies et biotechnologies marines ». Le monde maritime se réjouit de cette réapparition. Les attentes sont grandes, les moyens incertains. □ V.V.G.

# Le journal de la Marine Marchande

Le mensuel des clusters maritimes et portuaires

## ÉDITEUR : SOCIÉTÉ DE PRESSE INTERNATIONALE

Siège social : 137, quai de Valmy  
75010 Paris  
RCS Paris 823 175 435

Président : François Grandidier  
Directrice générale : Raphaëlle Franklin

Prix unitaire (Le numéro du *Journal de la Marine Marchande* comprend des suppléments *La Lettre du Journal de la Marine Marchande*, tous datés de 2019 diffusés séparément auprès de nos abonnés. Ils ne peuvent être vendus séparément) : France : 68,58 € HT/70,02 € TTC

■ Abonnements France 1 an (12 magazines mensuels + 39 lettres hebdomadaires) : 823 € HT - 840,28 € TTC (TVA 2,10 %)

Abonnement étranger :

■ Europe et DOM-TOM :

ajouter 10 % sur le prix HT

■ Reste du monde :

ajouter 20 % sur le prix HT

## RÉDACTRICE-EN-CHEF

Adeline Descamps  
a.descamps@info6tm.com

## SECRÉTAIRE DE RÉDACTION

Myriam Guillemaud-Silenko

## MAQUETTE

Pixel6TM

## DESSIN DU MOIS

Virgile Veyron-Guillemaud

## RÉDACTION

Allemagne : T. Schnee

Belgique : D. Van der Bossche ;

Corée : T. Joly ;

Espagne : D. Solano ;

Italie : A.F. Dumont

Pays-Bas : D. Burg

Portugal : M.L. Darcy

Royaume-Uni : R. Jaques

France : G. le Brigand (Brest)

O. Constant (Nantes Saint-Nazaire)

E. Berrier ; J. Laurent (Le Havre) ;

N. Bureau du Colombier (Marseille) ;

L. Lièvre ; M. Guillemaud

(La Rochelle) ; M. Peyri (Bordeaux)

Photo de Une : © Unikyluck

(stock.adobe.com)

## PUBLICITÉ

■ Chef de publicité : Frank Revenaz

Région Île-de-France : Ph. Scremin

E-mail : p.scremin@info6tm.com

(06 21 88 97 42)

## ANNONCES EMPLOI

■ Commercial :

Christophe Delacourt

E-mail : contact@marine-marchande.

jobtransport.com (01 77 45 93 86)

## ANNONCES TRANSACTIONS : INFO6TM

■ Directeur commercial :

Olivier Desroches (01 81 69 80 12)

■ Chef de publicité :

Cyprien Sangare (01 81 69 80 38)

■ Assistante commerciale

et technique :

Salma Jeevajee (01 81 69 80 22)

Pour nous contacter :

annonces-transport-logistique@

info6tm.com

## PRODUCTION

■ Chef de fabrication :

Corinne Léonet

## MARKETING, VENTES

## ET DIFFUSION : INFO6TM

■ Chef de marché : Marie-Christine

Raynaud de Lage (01 81 69 80 36)

■ Responsable ADV :

Élodie Terle (03 87 69 02 58).

## SERVICE CLIENTS

E-mail : abonnements@info6tm.com

Par téléphone : 01 40 05 23 15

Du lundi au vendredi, ouverture de

9 h à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h 00.

Par courrier : INFO6TM

Service abonnements - 23, rue

Dupont-des-Loges - 57000 Metz

Tous droits de reproduction, même partielle,

par quelque procédé que ce soit, réservés

pour tous pays. Copyright by *Journal*

de la *Marine Marchande* - Paris 2009.

Dépôt légal 3<sup>ème</sup> trimestre 2020

Numéro ISSN : 1663 -7921

Imprimeur : Socosprint

36, route d'Archettes, 88000 Épinal



Commission paritaire  
des publications et agences  
de presse n° 0422 T80541

Cette publication peut être utilisée dans  
le cadre de la formation permanente.

Origine géographique

du papier : Allemagne

Taux de fibres recyclées : 100 %

Certification des fibres

utilisées : PEFC

Indicateur environnemental :

Ptot, 0,002 kg/tonne



La référence du transport  
par voie d'eau

# NPI



Retrouvez tous les mois  
la revue dédiée aux secteurs fluvial, portuaire  
et à l'intermodalité

**N'hésitez pas, ABONNEZ-VOUS !**

NPI, c'est reparti !

## Bulletin d'abonnement

Je souhaite m'abonner pour 1 an au tarif de **198 € TTC**  
au lieu de 221,10 € (1) soit plus de 10 % de réduction.

Je recevrai 12 numéros par an dont un numéro double avec accès à mon espace sur [www.n-pi.fr](http://www.n-pi.fr)

Nom : ..... Prénom : .....

Société : ..... Activité : .....

Adresse : .....

Code Postal et Ville : ..... Pays : .....

Tél. : ..... Courriel : .....

Ci-joint mon règlement par chèque à l'ordre de SPI. Je recevrai une facture acquittée.

Je préfère régler à réception de facture.

Bulletin à retourner à NPI SPI - Service abonnements

23, rue Dupont-des-Loges - 57000 Metz - Tél.: 01 4005 23 15 - Mail : [abonnements@info6tm.com](mailto:abonnements@info6tm.com)

Siège social : immeuble Valmy B - 137, quai de Valmy - 75010 Paris. SPI SA au capital de 10 000 €. Code APE : 6420Z. RC Paris 815380498. N° Intra. FR 65815380498

(1) Prix de vente au numéro. Offre valable jusqu'au 31/12/2020. Le premier numéro de votre abonnement sera le numéro à paraître après l'enregistrement de votre commande. Vous pouvez acquérir séparément chacune des parutions au prix de 22,11 € TTC (+ frais de port). Les données recueillies ont pour finalités le traitement de votre commande, la gestion de votre abonnement, ainsi que la prospection commerciale. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification des informations vous concernant ainsi que d'un droit d'opposition, en écrivant à l'adresse d'envoi du bulletin. Si vous ne souhaitez pas recevoir de propositions de notre part, cochez cette case . Si vous ne souhaitez pas recevoir de propositions de nos partenaires, cochez cette case



**RAISON N°75**

**ILS RISQUENT  
LEUR VIE  
POUR SAUVER  
LA NÔTRE**

# **ON A MILLE RAISONS DE SOUTENIR LES SAUVETEURS EN MER**

Sur la plage comme au large, les Sauveteurs en Mer secourent plus de 30 000 personnes chaque année. Pour effectuer des sauvetages dans les plus brefs délais et par tous les temps, ils ont besoin d'être formés et équipés : aidez-les dès maintenant à assurer notre sécurité sur 5 800 km de côtes !

**On a tous mille raisons de les soutenir.**

**FAITES UN DON SUR [JESOUTIENS.SNSM.ORG](https://jesoutiens.snsn.org)**