

REVUE ANNUELLE
2017



TRANSPORT MARITIME & CONSTRUCTION NAVALE

Sommaire

Construction navale	
<i>La décomposition avant la recomposition</i>	05
Vrac sec	
<i>le pire est-il derrière nous ?</i>	31
Pétroliers	
<i>Le Bon, la Brute et le Truand</i>	43
Chimiquiers et petits pétroliers	
<i>Tout est une question de timing</i>	57
GPL	
<i>Retour à la réalité</i>	63
GNL	
<i>2016 : Année de consolidation</i>	69
Offshore	
<i>Combien de temps encore ?</i>	75
Croisière	
<i>À plein régime</i>	83
Yachting	
<i>Un Optimisme prudent</i>	89
Porte-conteneurs	
<i>Encore une année de perdue</i>	93
Ro-ro	
<i>Une bonne année</i>	103
Transporteurs de voitures	
<i>Tout le monde descend...</i>	109
Finance	
<i>Un affrontement de lions et de renards</i>	115

Cette revue annuelle est disponible
en version online, en anglais,
en chinois et en français.



www.brsbrokers.com



En chiffres

425
Collaborateurs
dans le monde

200
Courtiers

100
Transactions
sur actifs
par an

3 500
Transactions
d'affrètement
par an

Profil

Le Groupe BRS propose des services maritimes diversifiés au plan international, avec un large éventail d'activités complémentaires de son cœur de métier, le courtage maritime. Parallèlement aux services de courtage et d'intermédiation dans les transactions maritimes, les activités du Groupe comprennent aussi les contrats à terme de fret, les technologies logicielles, l'expertise et l'analyse de marchés.



Enfin !



La baisse de la capacité mondiale de construction navale a sans doute constitué l'étape la plus significative vers un assainissement du marché

Dans la Revue BRS 2015 nous avons appelé à « l'élimination » plutôt qu'à « la consolidation » - et c'est enfin ce qui arrive aujourd'hui. Hanjin Shipping est le dernier d'une longue liste de concurrents « rationalisés » et plus de 15 dépôts de bilan ou cessations d'activité ont été dénombrés en 2016 contre quelques-unes seulement en 2015, l'heure étant alors aux restructurations. Entretemps, les commandes de navires sont tombées à leur niveau le plus bas depuis 25 ans, les armateurs ayant sérieusement réduit la voilure.

Pourtant, c'est sans doute la baisse de la capacité mondiale de construction navale qui a constitué l'étape la plus significative et la plus importante vers un assainissement du marché, le nombre de chantiers en activité étant passé de 1 150 en 2000 à 630 en 2016 environ. Cela représente une baisse de 35 % de la capacité de construction dont on estime qu'elle est tombée à 45 millions de Tonnes Brutes Compensées (TBC). Cette tendance va se poursuivre et 3 millions de TBC de capacité supplémentaire devraient disparaître en 2017.

Mais selon nous, la capacité réelle des chantiers est beaucoup plus faible, étant donné que seuls les armateurs avisés et expérimentés se risquent aujourd'hui à passer de nouvelles commandes et qu'ils n'ignorent rien du danger de verser des acomptes à des chantiers en faillite ou non performants. La capacité de construction effective actuellement disponible est clairement en phase de rationalisation. Les recherches effectuées par BRS nous donnent à penser que jusqu'à 50 % de la capacité en Corée du Sud, 20 à 30 % de la capacité en Chine et de 10 à 20 % de la capacité au Japon vont disparaître en 2018.

Le secteur du financement maritime fait lui aussi l'objet d'une rationalisation majeure, tant dans les marchés financiers publics que privés. L'offre de financement s'est considérablement réduite et la plupart des institutions financières encore présentes sont plus focalisées sur leur propre sauvetage que sur l'aide qu'elles pourraient apporter à leurs clients pour acheter des navires. Nombre d'entre elles ont annoncé leur sortie du financement de navires, ou la vente (avec de fortes décotes) de leurs portefeuilles. Les barrières à l'entrée se sont renforcées et cela va entraîner une diminution de l'offre de navires dans les années à venir.

Des financements beaucoup plus coûteux sont, bien entendu, disponibles sur les marchés des capitaux, mais les prévisions de rendement ont eu pour effet, du moins cette année, de limiter ces sources de financement. Environ 5 milliards de \$ ont été levés en 2016 sur les marchés obligataires et boursiers pour le transport maritime, contre plus de 10 milliards de \$ en 2015. Les nouvelles réglementations bancaires, avec la mise en application des ratios de liquidité et des obligations de conformité de Bâle III, ont pratiquement rendu impossible l'accès aux financements sauf si, paradoxalement, vous n'en n'avez pas besoin. Cela constitue pour l'offre un frein très important qui ne disparaîtra pas dans un avenir proche.

Dans le même temps, l'afflux récent de capitaux chinois semble plutôt destiné à refinancer les flottes existantes. Les chinois profitent des prix actuels et de leurs excédents en devises étrangères pour investir massivement dans la composante fondamentale du projet de création d'une "Nouvelle Route de la Soie (OBOR)" porté par le Parti. Il s'agit en partie de nationalisation, les chinois prenant de plus en plus le contrôle de leurs chaînes logistiques. À titre d'exemple, la banque publique ICBC Financial Leasing, qui va financer la construction de 10 VLCC pour Vale, dit investir entre 3 et 4 milliards de \$ par an dans le transport maritime. Si l'on ajoute les autres établissements de crédit chinois entrant actuellement sur le marché, on n'est pas loin du montant total levé sur les marchés financiers en 2016.

Les niveaux de vitesse ajoutent encore à la complexité des tentatives faites pour parvenir à une reprise durable. Les modifications des vitesses opérationnelles

peuvent avoir un impact très important sur le niveau de l'offre. Depuis janvier 2015, la vitesse moyenne de la flotte des Capesize a augmenté de 1 nœud ; ce chiffre peut sembler modeste, mais il équivaut à un accroissement de 7 % de la capacité de la flotte (cf graphique page 34 du chapitre vrac sec).

L'entrée en vigueur des nouvelles réglementations sur les eaux de ballast et les coûts qui en résultent entraînent déjà l'élimination des navires les moins performants. Les nouvelles zones de contrôle des émissions de soufre (SECA) et les limitations des vitesses de navigation contribuent également à rééquilibrer l'offre. Traditionnellement, il nous est plus facile de suivre l'offre de transport que la demande, mais nous avons pu constater durant l'année que des changements mineurs dans les vitesses, les flux de trafics, les retards dus aux conditions météorologiques ou les durées de réparation et de maintenance pouvaient modifier de façon importante l'équilibre entre l'offre et la demande, ce qui a été mis en évidence par l'augmentation brutale des volumes de fret constatée en fin d'année. Cela nous apparaît comme autant d'indicateurs clairs que le plus dur est passé, mais cela ne signifie pas pour autant qu'une reprise durable soit en vue.

La demande est restée forte dans les principaux marchés du vrac sec et pétrolier, non sans quelques surprises, et certains segments de trafic ont évolué de façon positive, ce qui devrait leur permettre de continuer à résorber la surcapacité. Principalement du fait des contraintes environnementales mais aussi des prix, les importations par mer des matières premières destinées à la fabrication de l'acier (minerai de fer, charbon à coke, etc. qui représentent pas moins de 20 % du commerce maritime mondial), ont augmenté, en lien direct avec la fermeture de mines de charbon et de minerai de fer un peu partout dans le monde. Malgré les incertitudes géopolitiques, les ratios de tonnes-milles transportées ont augmenté dans les secteurs des vracs secs et liquides. Par contre, les secteurs du conteneur et de l'offshore sont restés à la traîne, mais il semble qu'ils soient eux aussi en cours de « rationalisation » par le biais de fusions et de faillites. Les démolitions, les désarmements et les concentrations vont encore s'accélérer dans ces secteurs.

Dans un contexte d'enjeux commerciaux et géopolitiques compliqués, de développement de nationalismes hostiles au commerce, le secteur du transport maritime tente de s'adapter à une révolution technologique qui risque de modifier les chaînes logistiques et de « rationaliser » les intermédiaires. Les entreprises de logistique, les grands acheteurs de fret, les armateurs de lignes conteneurisées et nombre de nouveaux venus cherchent les moyens de gagner en efficacité grâce aux plateformes électroniques, aux blockchains (bases de données distribuées) et aux avancées de la technologie. Il se passera quelques années compliquées avant que le secteur détermine quelles sont les solutions les plus efficaces.

Les sociétés de négoce, les traders en fret et les courtiers, tous experts dans l'anticipation des gisements d'inefficacité, seront sous pression pour trouver de nouveaux modèles de revenus afin de participer à la croissance du commerce mondial et à celle de la flotte mondiale qui est son corollaire.

Tim JONES
Président



PALANCA MIAMI, bitumier à haute température, 36 681 tpl,
livré par le chantier sud-coréen Hyundai Mipo
à Wisby Tankers en février 2017



**CONSTRUCTION
NAVALE**

La décomposition avant la recomposition

L'année 2016 restera associée dans les mémoires à la quasi-disparition des commandes de navires et à la chute brutale des prix pour le peu de commandes restantes. Le monde maritime dans son ensemble subit une forte pression et des pans entiers du secteur de la construction navale sont aujourd'hui menacés de contraction ou de disparition, tandis que nombre d'armateurs luttent eux aussi pour leur survie. Cette situation présente de nombreuses similitudes avec celle rencontrée dans les années 1980, comme si nous traversions actuellement un cycle long de 30 ans. Fait intéressant, après avoir été mise à genoux par la construction navale asiatique dans les années 1980, l'industrie navale européenne est aujourd'hui en plein essor grâce à la demande de navires de croisières, et les chantiers européens ont suffisamment de commandes pour occuper leurs cales jusqu'au milieu des années 2020.



GIANCARLO D, chimiquier à cuves inox, 19 801 tpl, livré par le chantier chinois Ningbo Xinie en 2016 à De Poli Tankers

ÉVÉNEMENTS MARQUANTS DE 2016

		2015	2016
Commandes	Navires	1 537	509
	millions tpl	107,7	34,1
Livraisons	Navires	1 406	1 389
	millions tpl	94,1	98,6
Carnet de commandes	Navires	4 013	2 901
	millions tpl	290,2	211,7
Flotte en service	Navires	37 098	37 635
	millions tpl	1 689,2	1 743,2
Commandes / flotte en service (%)	Navires	10 %	8 %
	millions tpl	17 %	12 %

Les pressions subies par le secteur en 2016 ont bouleversé le classement relatif des cinq premières régions de construction navale : la Chine a conservé sa première place avec une part de marché de 43,9 %, mais le Japon et la Corée ont permuté, le Japon passant à la deuxième place (25,7 %) devant la Corée (23,5 %). Il s'agit d'un changement de donne important entre deux concurrents acharnés, la Corée occupant la deuxième place depuis 2000. Le reste du monde (RDM) et l'Europe viennent ensuite avec respectivement 4,7 % et 2,2 %.

Les carnets de commandes des chantiers ont fortement baissé partout, à l'exception notable de l'Europe qui a réussi à maintenir ou à accroître pour la quatrième année consécutive son carnet de commandes en nombre de navires (250 unités fin 2016).

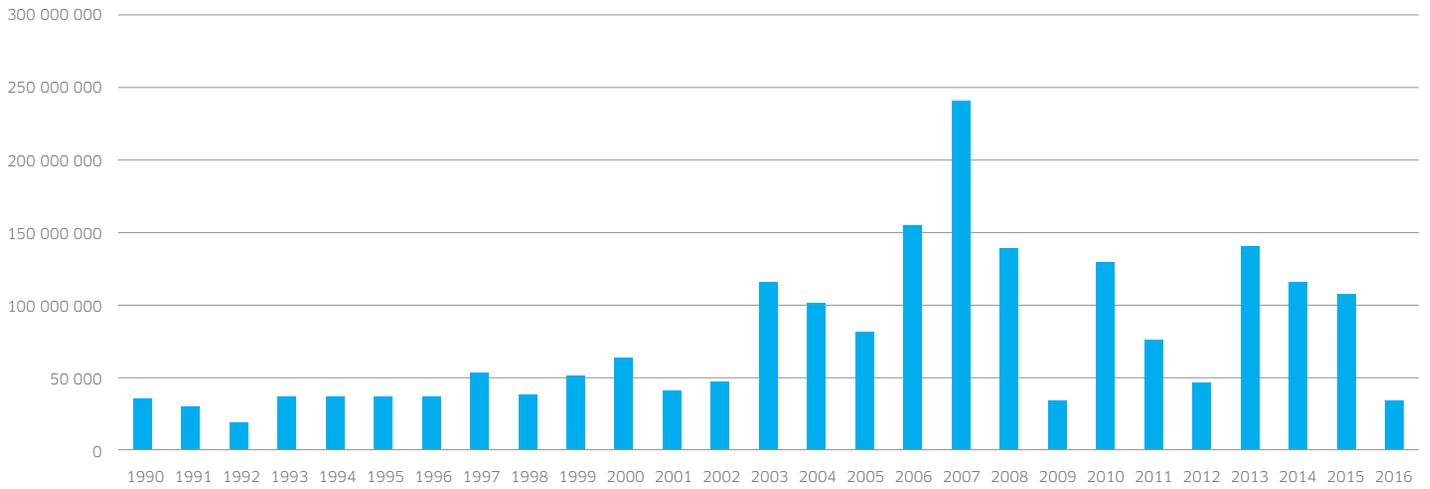
Les armateurs luttent pour leur survie dans un marché en proie à une faiblesse généralisée des revenus et des taux de frets. Deux grands armateurs japonais, United Ocean et Daiichi Chuo Kisen et un très grand armateur coréen, Hanjin

Shipping, ont déposé leur bilan en 2016. Dans ce contexte, les armateurs ne sont guère enclins à commander des navires en dépit des avantages substantiels proposés par les chantiers, y compris d'importants rabais, de l'ordre de 10 à 20 %, et des conditions de paiement très attractives. Mais le marché des constructions neuves a également dû faire face en 2016 à la concurrence d'un marché de l'occasion offrant de nombreuses opportunités. De fait, environ 88 millions de tpl ont été achetées ou vendues sur le marché de l'occasion alors que seulement 34 millions de tpl de constructions neuves ont été commandées au total. Les difficultés des chantiers ont été aggravées par la baisse du soutien des banques, qui tentent progressivement de se retirer du secteur du transport maritime. Les renégociations, les reports de livraisons contractuelles et les annulations sont restés plus que jamais d'actualité durant toute l'année 2016.

CARNET DE COMMANDES		2015	2016
Chine	Part de Marché	41 %	43,9 %
	Navires	1 670	1 197
	Millions tpl	119,8	92,9
Japon	Part de Marché	23,8 %	25,7 %
	Navires	1 065	803
	Millions tpl	69	54,4
Corée	Part de Marché	28,2 %	23,5 %
	Navires	758	451
	Millions tpl	82	49,8
Reste du monde	Part de Marché	4,7 %	4,7 %
	Navires	273	204
	Millions tpl	13,6	10,0
Europe	Part de Marché	2,0 %	2,2 %
	Navires	249	250
	Millions tpl	5,8	4,6

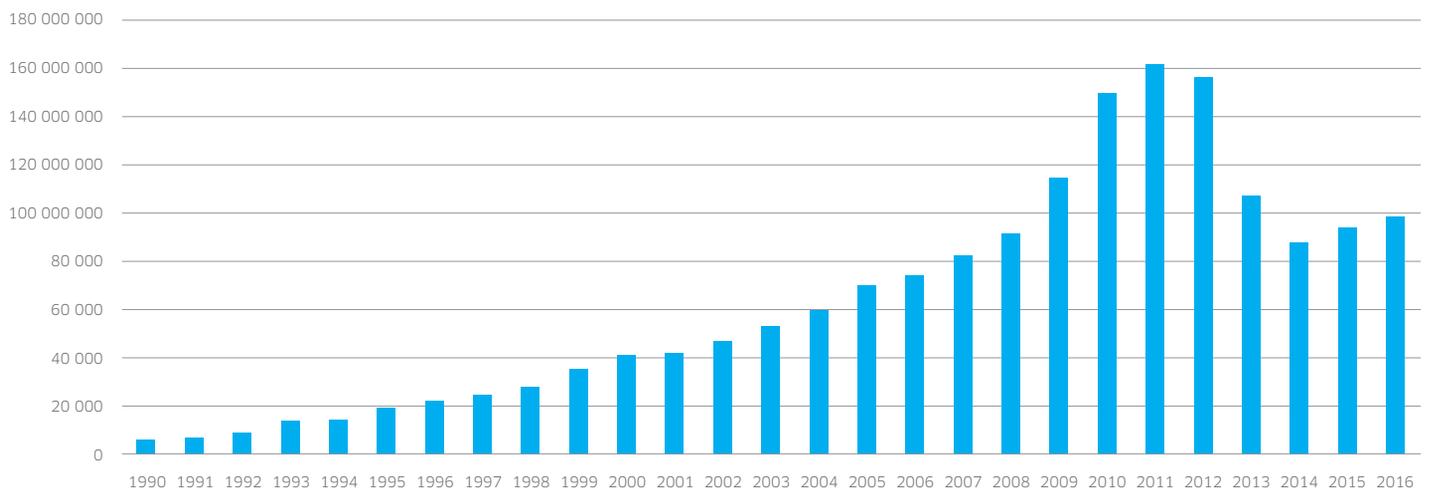
Commandes

tpl



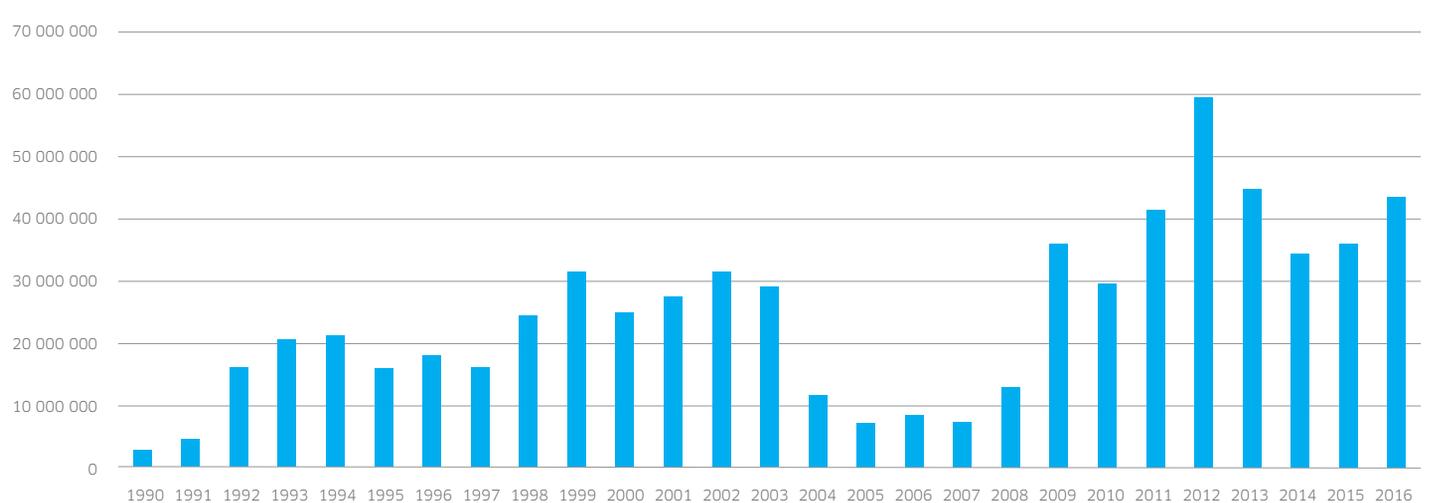
Livraisons

tpl

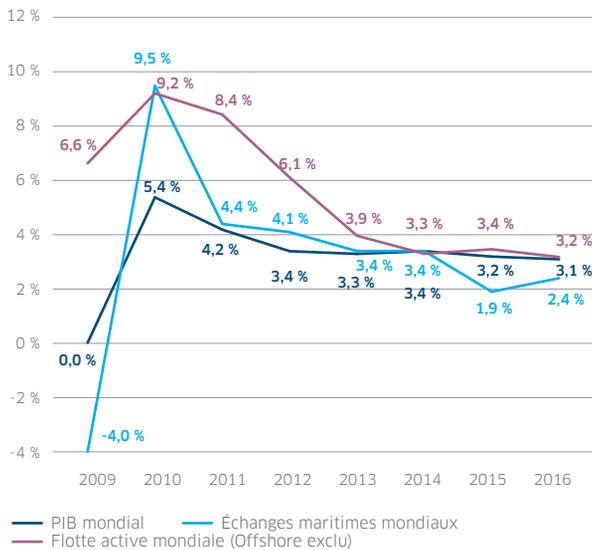


Démolitions

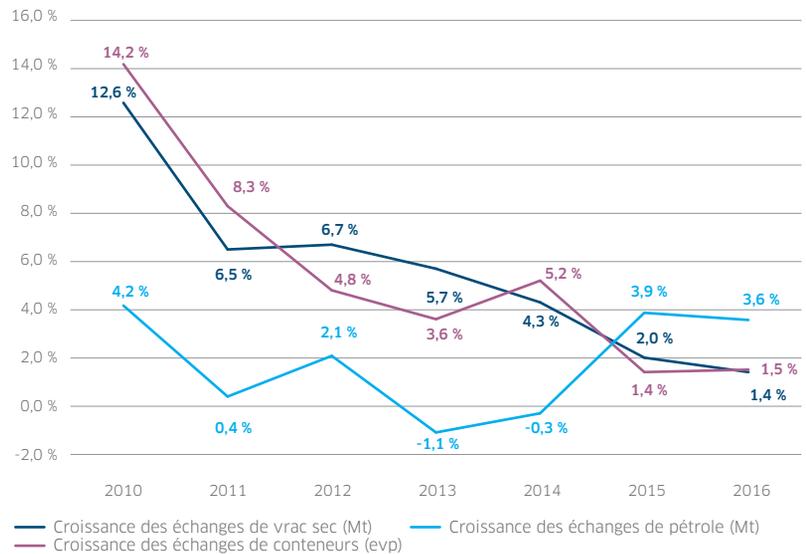
tpl



Croissances respectives du PIB, des échanges commerciaux et de la flotte active



Échanges Maritimes



ÉCONOMIE MONDIALE, ÉCHANGES MARITIMES ET TAUX DE FRET

Économie mondiale

La croissance économique mondiale est restée globalement stable en 2016, de l'ordre de 3,1 %, tandis que le commerce maritime mondial a enfin rebondi et a connu une croissance de 2,4 % en 2016 contre 1,9 % en 2015, après sept années de déclin constant (9,5 % en 2010). Le marché peine toujours à absorber les nouvelles livraisons, même si des signes d'une réduction de l'expansion de la flotte apparaissent (celle-ci a été de l'ordre de 3,2 % en 2016, contre 3,4 % en 2015). Une des questions clés en 2016 a été de savoir si le monde pourrait connaître une sorte de dé-mondialisation, une tendance qui pourrait avoir débuté en 2014, et dont la caractéristique est une croissance du commerce maritime inférieure à celle du PIB. Ce phénomène pourrait être amplifié par les nouvelles orientations politiques de certains pays, visant à donner la priorité à la production nationale. L'ancien président Obama a déclaré très récemment que « la prochaine vague de bouleversement économique ne viendra pas d'outre-mer. Elle viendra du rythme implacable de l'automatisation ». Cela pourrait aussi favoriser la relocalisation de la production.

Échanges maritimes

La croissance des trafics de vrac sec a continué de ralentir, pour s'établir à 1,4 % fin 2016, son niveau le plus bas depuis 2010.

Après plusieurs années d'instabilité, la croissance des échanges de pétrole s'est stabilisée à environ 3,6 % en 2016, ce qui illustre les effets de la baisse des cours du brut et de l'abandon progressif du charbon.

Le transport de conteneurs a augmenté de 1,5 % en 2016, l'un de ses niveaux les plus faibles depuis 2010.

TAUX DE FRET

Vrac Sec

Les taux d'affrètement dans le transport de vrac sec ont touché le fond en février 2016 lorsque le Baltic Dry Index (BDI) a établi un nouveau record de baisse à 290 points, son niveau le plus bas depuis sa création en 1985. Le secteur du vrac a ensuite rebondi et le BDI a régulièrement progressé pour terminer l'année à 961 points. Les vraquiers recommencent progressivement à se négocier à des taux supérieurs à leurs coûts d'exploitation. Mais la surcapacité et la stagnation de la croissance des volumes de cargaisons, constituent toujours un frein à une forte reprise.

Pétroliers

Les taux d'affrètement des pétroliers ont diminué de façon régulière durant l'année 2016. Le Baltic Crude Tanker Index et le Baltic Dirty Tanker Index sont passés respectivement de 688 et 1065 points en début d'année, à 678 (BCTI) et 919 (BDTI) en fin d'année. Mais les pétroliers se négocient bien au-dessus de leurs coûts d'exploitation.

Conteneurs

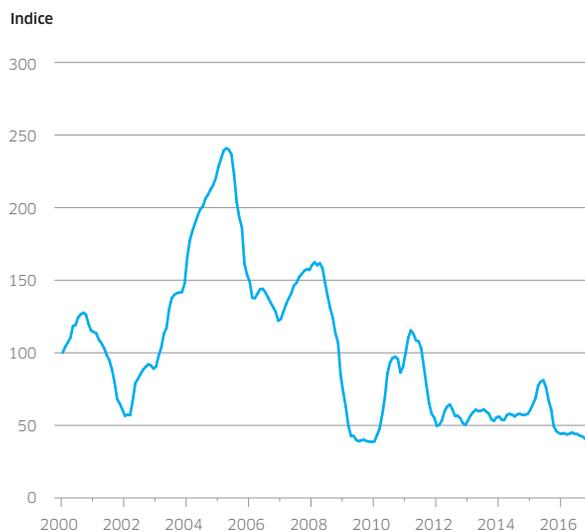
Les taux de fret spot ont établi des records de baisse au premier semestre de l'année mais se sont améliorés au second semestre. En avril 2016, l'indice CCFI (China Containerized Freight Index) a plongé à 632 points, son niveau le plus bas jamais atteint, passant sous son précédent plancher de 713 points enregistré en juin 2015. Il s'est ensuite un peu rétabli et a dépassé les 800 points en décembre 2016. La crise a été suffisamment aigüe pour provoquer la disparition de Hanjin Shipping, tout en entraînant une vague de concentrations. Le prix des soutes a également augmenté, ce qui a incité les opérateurs à intensifier leurs recherches d'économies de combustible.

Les taux d'affrètement des porte-conteneurs ont stagné à des niveaux très faibles durant toute l'année 2016. Ce sont les Panamax standard de 4 000 à 5 100 EVP qui ont enregistré les plus mauvais résultats, leurs taux ayant chuté à 4 000 \$ en décembre 2016. Paradoxalement les navires de 1 000-2 000 EVP se sont négociés à des taux plus élevés que ceux de 2 500 à 5 000 EVP. Le nombre de porte-conteneurs désarmés ou sans emploi est resté très élevé, et a représenté l'équivalent de 1,27 million d'EVP en moyenne en 2016, soit plus du double de l'année précédente (550 000 EVP en 2015).

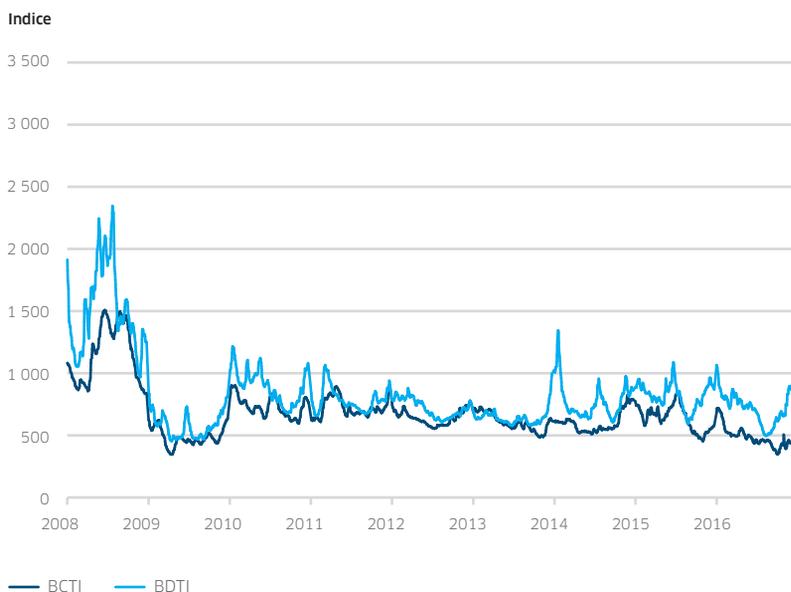
Évolution du Baltic Dry Index (BDI) depuis 2002



Évolution de l'indice d'affrètement à temps Alphaliner depuis 2000



Évolution du Baltic Clean Tanker Index et du Baltic Dirty Tanker Index depuis 2002



3,1 %

Croissance économique mondiale en 2016

L'indice BDI a enregistré un record plancher de 290 en février 2016

COMMANDES ET CARNETS DE COMMANDES

Commandes et carnets de commandes de navires standards

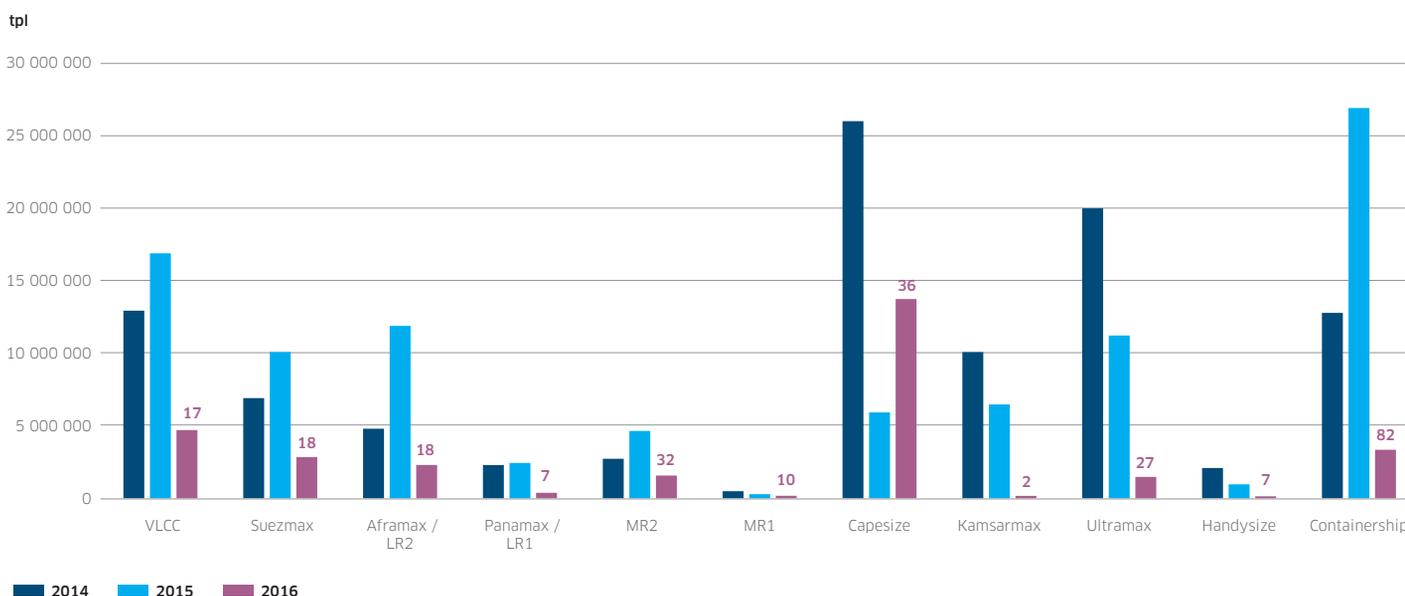
34,1 millions de tpl seulement ont été commandées en 2016, ce qui met l'année au même niveau que 2009, année qui avait connu une chute record des commandes à la suite de la pire crise économique que le monde ait vécu depuis 1929.

La situation s'est aussi totalement inversée par rapport à 2015 ! Les commandes de vraquiers avaient été rares en 2015, mais les commandes de porte-conteneurs avaient atteint leur deuxième niveau le plus élevé depuis 2000 et celles de pétroliers leur quatrième niveau le plus élevé durant la même période.

Par contre, en 2016, aucun des trois segments principaux de la construction navale - pétroliers (y compris les chimiquiers), vraquiers et porte-conteneurs - n'a été épargné.

Globalement, les commandes de navires ont été réduites des deux-tiers en 2016, les commandes de pétroliers représentant moins d'un quart et celles des porte-conteneurs moins d'un dixième de celles enregistrées en 2015. Les commandes de vraquiers ont été divisées par deux, ce qui peut apparaître comme un meilleur résultat, mais en fait ce chiffre dissimule la commande en bloc par des armateurs chinois de 30 VLCC de 400 000 tpl destinés à être affrétés à long terme par Vale, le géant brésilien du minerai de fer. Sans ce "contrat politique" particulier, les commandes de vraquiers seraient tombées à 3,5 millions de tpl soit un huitième du tonnage commandé en 2015.

Nombre annuel des nouvelles commandes de navires standards



Nouvelles commandes par année (millions de TPL)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PÉTROLIERS	34,5	21,8	19,2	50,0	39,1	29,8	77,6	48,5	35,8	8,9	29,4	8,6	13,1	33,4	32,8	48,9	13,2
VRAQUIERS	14,2	9,1	19,1	34,0	31,7	23,7	47,6	142,9	85,4	23,4	88,4	39,6	24,0	75,6	58,1	24,5	15,5
PORTE CONTENEURS	10,4	6,3	5,3	26,7	19,8	17,8	19,2	35,4	11,6	0,3	7,3	20,7	3,5	22,5	12,8	26,9	3,3
AUTRES NAVIRES	4,1	3,6	3,3	5,1	10,7	10,2	10,4	14,3	6,3	1,3	4,4	6,7	5,9	8,7	12,3	7,4	2,0
TOTAL	63,3	40,8	46,8	115,8	101,3	81,4	154,8	241,1	139,1	33,9	129,5	75,6	46,6	140,3	116,0	107,7	34,1

Il faut se souvenir que, malgré le faible niveau des taux d'affrètement, de nombreuses commandes de vraquiers avaient été passées en 2015 par des armateurs désireux d'éviter les coûts supplémentaires générés par plusieurs nouvelles réglementations : le remplacement des Common Structural Rules (CSR) par les Harmonized Common Structural Rules (H-CSR) à compter du 1^{er} juillet 2015 et l'adoption de la nouvelle norme 'Tier III' de l'OMI relative aux émissions d'oxydes d'azote à compter du 1^{er} janvier 2016. Ces réglementations avaient incité certains armateurs à anticiper des commandes déjà planifiées afin de réduire les coûts de construction et bénéficier de meilleures performances (port en lourd, consommation). La dépréciation

du yen par rapport au dollar avait également joué un rôle. Mais il n'y a rien eu de tel en 2016 et la mise en oeuvre de la réglementation sur le traitement des eaux de ballast qui entrera en vigueur en septembre 2017, ne devrait pas avoir d'impact particulier. Malgré les circonstances, la flotte de vraquiers en service a poursuivi sa croissance, passant de 775 à 792 millions de tpl (+ 2,2 %).

Les chantiers chinois ont encore augmenté leur part du marché des vraquiers, qui est passée de 54 % à 61 %, tandis que le Japon a légèrement fléchi de 35 % à 32 %. Les chantiers coréens ont dû progressivement se retirer de ce marché en raison de la baisse des prix, et leur part de marché n'était plus que de 3 % en fin d'année.

VRAC		2015	2016
Commandes	Millions tpl	24,5	15,5
Livraisons	Millions tpl	48,6	47,2
Carnet de commandes	Millions tpl	118,1	78,3
Flotte en service	Millions tpl	775,5	792,8
Commandes / Flotte en service %		15,23 %	9,88 %
Carnet de commandes	Part de Marché	54 %	61 %
Chine	Millions tpl	64,2	47,7
Carnet de commandes	Part de Marché	6 %	3 %
Corée	Millions tpl	7,6	2,3
Carnet de commandes	Part de Marché	35 %	32 %
Japon	Millions tpl	41,4	25,4

34 MT

Somme de tpl des navires commandés en 2016

61%

Part de marché de la Chine pour le carnet de commandes de vraquiers



HAFNIA HENRIETTE, pétrolier/ chimiquier, 49 999 tpl (IMO 3)
construit par le chantier chinois Guangzhou
et livré à Hafnia Tankers en 2016

Les commandes de pétroliers (y compris les transporteurs de produits chimiques), ont considérablement baissé en 2016 et sont passées de 48,8 millions de tpl à 13,2 millions de tpl en glissement annuel. La Corée est toujours en tête de ce segment avec une part de marché de 38 %, mais a perdu du terrain au profit de la Chine (33 %) et du Japon (21 %). La réputation des chantiers navals chinois en matière de construction de pétroliers s'améliore continuellement, et plusieurs grands acteurs occidentaux du secteur pétrolier leur ont accordé leur confiance. D'autre part, les chantiers japonais, qui traditionnellement construisaient plutôt des vraquiers, ont abandonné ce segment faute de demande. La flotte de pétroliers en service est passée de 532 millions de tpl fin 2015 à 561 millions de tpl fin 2016 (+ 5,6 %).

PÉTROLIERS		2015	2016
Commandes	Millions tpl	48,8	13,2
Livraisons	Millions tpl	19,2	33,1
Carnet de commandes	Millions tpl	102,5	78,1
Flotte en service	Millions tpl	532,1	561,8
Commandes / Flotte en service %		19,26 %	13,90 %
Carnet de commandes Chine	Part de Marché Millions tpl	31 % 32,0	33 % 25,8
Carnet de commandes Corée	Part de Marché Millions tpl	46 % 47,0	38 % 29,4
Carnet de commandes Japon	Part de Marché Millions tpl	15 % 15,4	21 % 16,6

Les commandes de porte-conteneurs se sont totalement effondrées en 2016 alors que dans le même temps, les taux de fret subissaient une nouvelle détérioration. En 2015, cela n'avait pourtant pas dissuadé les armateurs, à la recherche d'économies d'échelle et de parts de marché, de commander des grands porte-conteneurs.

Pour la première fois de son histoire, la flotte de porte-conteneurs en service semble s'être stabilisée.

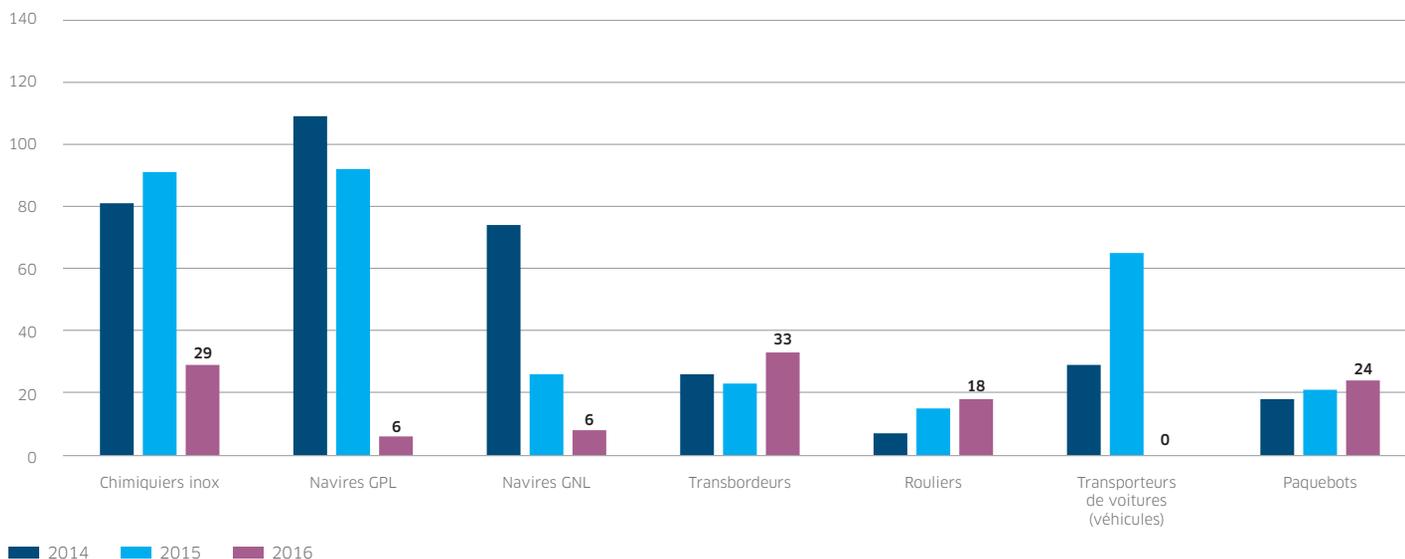
La Chine tient la première place de ce segment avec une part de marché de 43 % tandis que celle du Japon est passée de 17 % à 23 % durant l'année, au détriment de la Corée qui a reculé de 32 % à 24 %.

PORTE-CONTENEURS		2015	2016
Commandes	Millions tpl	26,8	3,3
Livraisons	Millions tpl	19	10,1
Carnet de commandes	Millions tpl	42,9	35,4
Flotte en service	Millions tpl	244,3	245,7
Commandes / flotte en service %		17,56 %	14,41 %
Carnet de commandes Chine	Part de Marché Millions tpl	41 % 17,5	43 % 15,2
Carnet de commandes Corée	Part de Marché Millions tpl	32 % 13,7	24 % 8,6
Carnet de commandes Japon	Part de Marché Millions tpl	17 % 7,2	23 % 8,2

Les commandes des navires porte -conteneurs se sont effondrées en 2016

Navires spécialisés : nombre annuel de nouvelles commandes

(nbre de navires)



Commandes et carnet de commandes de navires spécialisés

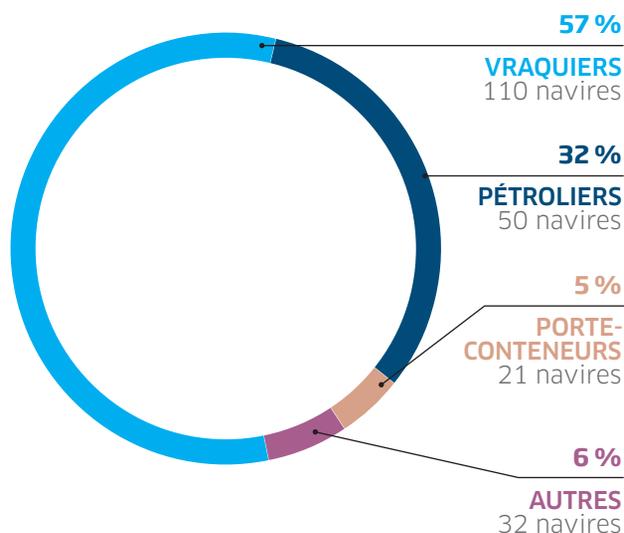
En raison de leur prix relativement élevé et du fait que ces navires sont généralement négociés pour la durée de leur cycle de vie, les commandes de navires spécialisés sont souvent effectuées lorsque les prix de construction sont au plus bas. Cela avait été particulièrement vrai ces dernières années pour les chimiquiers à cuves inox, les transporteurs de GPL, les méthaniers et les transporteurs de voitures, mais cela n'a pas été le cas en 2016 ; il semble que cette tendance ait cessé, sauf en ce qui concerne les rouliers, les ro-pax, les ferries et les navires et de croisière.



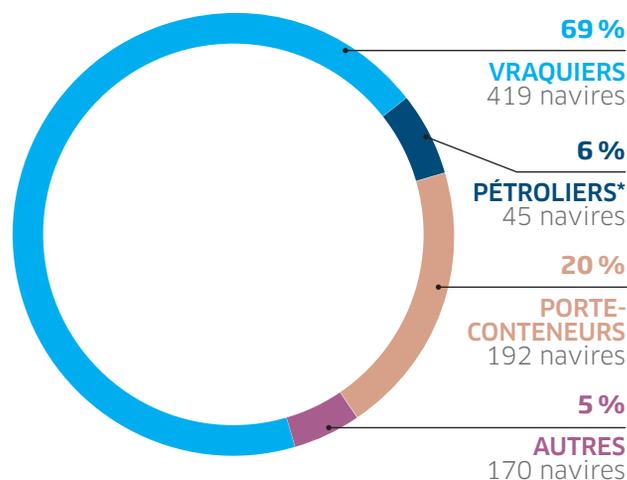
Commandes de navires spécialisés

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Chimiquiers inox (tpl)	136 947	265 064	201 844	369 932	938 377	2 206 695	2 137 631	737 166
Navires GPL (m³)	76 433	932 747	691 746	1 424 213	5 095 385	5 360 053	5 121 407	200 032
Navires GNL (m³)	312 741	2 262 441	7 874 577	6 294 419	5 530 799	11 856 600	4 089 800	1 077 500
Transbordeurs (tb)	123 570	567 744	56 808	214 367	182 659	299 292	301 046	558 672
Rouliers (tpl)	197 641	40 660	246 226	658 879	152 163	40 653	150 624	283 533
Transporteurs de voitures (véhicules)	1 750	133 081	57 502	192 948	287 781	168 342	447 151	-
Paquebots (tb)	130 000	1 068 805	819 277	1 510 312	732 923	2 241 393	2 485 296	1 863 860

Annulations en 2016



Démolitions en 2016



* incluant chimiquiers

ANNULATIONS DE COMMANDES ET DÉMOLITIONS

Annulations de commandes en 2016

Les annulations de commandes sont très difficiles à retracer, n'étant souvent connues que bien après qu'elles aient eu lieu. La construction d'un navire est parfois d'abord reportée avant d'être annulée. C'est pourquoi le chiffre de 9 millions de tpl pour 2015 donné dans notre précédent rapport annuel doit être porté à 13,2 millions de tpl. Pour 2016, les chiffres actuellement disponibles sont de l'ordre de 13,1 millions tpl, ce qui est le niveau d'annulations le plus faible depuis 2008, mais il est probable qu'ils devront aussi être revus à la hausse en temps voulu. Le segment des vraquiers a, cette année encore, été le plus touché, avec 57 % du total des annulations, suivi par celui des pétroliers avec 32 %.

Ce nombre réduit d'annulations dissimule en fait nombre de renégociations de prix, de reports et de conversions de commandes de navires d'une catégorie à une autre. La plupart des annulations sont dues à des difficultés rencontrées par les chantiers et à des retards de construction, permettant aux armateurs d'exercer leurs droits contractuels. Mais certaines annulations ont aussi été effectuées d'un commun accord entre les parties, surtout dans les cas où la commande initiale concernait une série de navires. On a également vu des cas où les armateurs n'ont pas pu organiser le financement de la tranche de règlement particulièrement importante due à la livraison (60 à 80 % du prix total), soit parce qu'aucune banque n'acceptait de la financer, ou dans le cas contraire, parce que cette dernière ne pouvait financer qu'un pourcentage de la « juste valeur marchande » du navire, malheureusement très inférieure au prix contractuel dans bien des cas.

millions tpl	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Annulations	19,2	36,6	38,6	23,3	16,6	31,6	15,3	13,2	13,1
Commandes	139,1	33,9	129,5	75,6	46,6	140,3	116,0	107,7	34,1

Démolitions en 2016

Si le tonnage recyclé en 2016 (43,4 millions de tpl) est en augmentation de 21 % par rapport à 2015 (35,9 millions de tpl), il est toujours bien en deçà des 60 millions de tpl au minimum que nous avons prévu et espéré en janvier 2016. Ce chiffre est aussi inférieur aux 48,6 millions de tpl démantelés en moyenne chaque année sur la période 2011-2012-2013. Les démolitions de vraquiers ont progressé de 28,8 à 29,9 millions de tpl, tandis que le tonnage des pétroliers recyclés (2,5 millions de tpl) est resté au même niveau qu'en 2015 (2,7 millions de tpl). La seule exception a concerné les porte-conteneurs, dont le volume des démolitions a bondi de 2,6 à 8,8 millions de tpl. Les prix de démolition ont oscillé entre 250 et 330 \$ par tonne lége, comme en 2015.

On voit de temps en temps un navire très récent partir à la démolition : à titre d'exemple, un porte-conteneur construit en 2010 aurait été vendu à la démolition début 2017, ce qui pourrait laisser penser que l'âge moyen des navires recyclés est largement inférieur à 20 ans.

Mais la réalité est bien différente.

L'âge moyen de démolition reste élevé, environ 24 ans pour les vraquiers (contre 26 en 2015) et 27 ans pour les pétroliers (contre 26 en 2015). Et il a fallu attendre 2016 pour que l'âge moyen de recyclage des porte conteneurs tombe à 19 ans (contre 23 ans en 2015). On peut cependant espérer que la décision prise par l'OMI en 2016 de mettre enfin en application en septembre 2017 le règlement sur les systèmes de traitement des eaux de ballast (BWTS) aura un impact positif sur le niveau du recyclage, étant donné qu'il s'applique aussi aux navires d'occasion.



STENAWACO IMPULSE, chimiquier (IMO 2), 49 762 tpl, livré par le chantier chinois Guangzhou à Concordia Maritime en 2016

	VRAQUIERS (> 15,000 tpl)			PÉTROLIERS (>25,000 tpl)			PORTE-CONTENEURS (> 300 evp)		
	tpl démolies	âge moyen	fourchette de prix	tpl démolies	âge moyen	fourchette de prix	tpl démolies	âge moyen	fourchette de prix
2008	4 700 473	31	[205 -700]	4 404 847	27	[205 -750]	1 459 259	29	[220-660]
2009	13 658 909	31	[240-330]	8 873 727	26	[280-390]	6 037 153	27	[240-330]
2010	7 612 665	32	[350-450]	14 338 632	26	[400-500]	2 171 355	27	[350-450]
2011	24 984 356	31	[450-535]	9 365 308	26	[480-545]	1 214 599	29	[460-535]
2012	35 358 976	28	[375-485]	14 166 065	24	[400-510]	4 831 048	24	[395-510]
2013	23 044 160	28	[360-425]	11 503 217	24	[390-445]	6 148 826	23	[390-445]
2014	16 625 533	28	[410-455]	8 387 400	24	[435-485]	5 789 141	23	[450-500]
2015	28 836 861	26	[270-390]	2 700 065	26	[300-415]	2 692 250	23	[310-445]
2016	29 996 004	24	[222-282]	2 516 099	27	[252-307]	8 806 278	19	[260-310]

millions tpl	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Démolitions	12,9	35,9	29,5	41,5	59,5	44,8	34,4	35,9	43,4
Livraisons	96,1	117,2	150,4	162,2	152,4	107,3	87,9	94,2	98,6

LIVRAISONS ET CAPACITÉS MONDIALES DE CONSTRUCTION EN 2016

En toute logique, les livraisons ont légèrement augmenté en 2016 et ont atteint 98,6 millions de tpl contre 94,2 millions de tpl en 2015. Elles se sont réparties comme suit : 47,3 millions de tpl pour les vraquiers (contre 48,6 millions de tpl en 2015), 33,1 millions de tpl pour les pétroliers (contre 19,2 millions de tpl) et 10,1 millions de tpl pour les porte-conteneurs (contre 19 millions de tpl).

En Chine, la production annuelle (qui avait été multipliée par 7 entre 2006 et 2011, passant de 10 à 69 millions de tpl) a encore chuté et a atteint 35,7 millions de tpl en 2016 contre 38,1 millions de tpl en 2015.

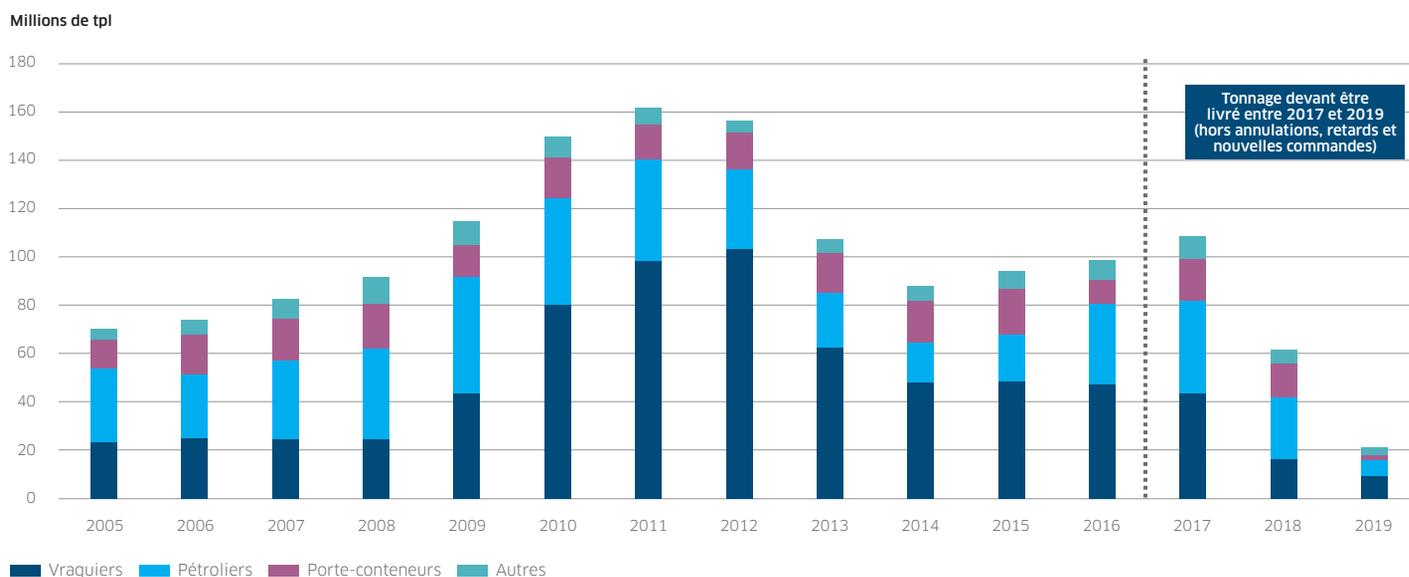
La production annuelle au Japon, (qui était passée de 28 à 33 millions de tpl entre 2008 et 2010) a été de l'ordre de 21,6 millions de tpl en 2016.

Et en Corée du Sud, la production annuelle (qui avait doublé entre 2006 et 2011, passant de 25 à 53 millions de tpl) est tombée à 35,8 millions de tpl en 2016.

Livraisons de navires en Chine, Corée et Japon (2008 - 2016)

millions tpl	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Chine	22,0	68,7	69,1	43,1	35,7	38,1	35,7
Corée du Sud	33,6	53,4	49,1	33,3	24,4	29,2	35,8
Japon	27,6	31,7	29,2	25,0	22,4	21,1	21,6

Tonnage livré par les chantiers navals entre 2005 et 2016 et tonnage devant être livré entre 2017 et 2019



LES PRIX DE CONSTRUCTION EN 2016

En 2015, les prix de construction des vraquiers avaient chuté de près de 10 % en raison de la disparition brutale de la demande mais les prix des pétroliers et des porte-conteneurs ne s'étaient repliés que de 5 % grâce à une demande soutenue pour ces deux types de navires. Le total des commandes avait néanmoins atteint 107 millions de tpi et dépassé celui des livraisons (94 millions de tpi).

Mais en 2016, nous avons été confrontés à une situation entièrement nouvelle : la quasi-disparition des commandes conjuguée à l'intensification de la concurrence du marché de l'occasion. Cela a fait tomber les prix à un niveau inférieur à ce qui était précédemment considéré comme un « plancher ». Comme il a été mentionné plus haut, 88 millions de tpi ont été négociés sur le marché de l'occasion en 2016 (dont 47 millions de tpi pour les vraquiers, 23 millions de tpi pour les pétroliers et 12 millions de tpi pour les porte-conteneurs) contre des commandes correspondant au total à 34 millions de tpi. En 2015, 98 millions de tpi avaient changé de mains sur le marché de l'occasion alors que les commandes avaient représenté 107 millions de tpi.

Les prix ont donc encore perdu entre 10 % et 25 % en 2016, selon le type et la taille des navires. Dans une certaine mesure, les armateurs ont pu dicter leurs conditions aux chantiers, la référence étant plus ou moins le prix de revente sur cale.

Il est intéressant de noter que les efforts de certains acheteurs pour éviter les surcoûts liés aux "Harmonized Common Structural Rules (H-CSR)" et aux critères du Tier III en passant commande en 2015 n'ont finalement pas été payants.

La situation actuelle des chantiers est critique : premièrement, la plupart d'entre eux ont accepté des prix très bas ces dernières années ainsi que des conditions de paiement à long terme, et ils se rendent compte maintenant que nombre de ces contrats ne sont pas rentables ; deuxièmement, de très nombreux chantiers sont confrontés à des renégociations ou à des annulations, qui exercent une pression supplémentaire sur leurs finances ; et troisièmement, les chantiers doivent maintenant accepter des réductions de prix supplémentaires s'ils ont besoin de nouvelles commandes pour conserver un niveau minimum d'activité.

Les chantiers ont pu cependant trouver quelque consolation dans l'amélioration des prix et des conditions de règlement concédées par les équipementiers. D'autre part la forte augmentation du prix de l'acier en 2016 a été quelque peu atténuée par des taux de change plus favorables (Europe, Chine). Prix des nouvelles constructions (millions USD).



AFRICAN MAGNOLIA, vraquier de type B.Delta, 28 000 tpi, dernière unité livrée en 2016 parmi une série de quatre commandes passées par Seaboard auprès du chantier Guangzhou Wenchong

Les prix de construction ont subi une pression croissante émanant du marché de l'occasion

10 %-25 %
Chute des prix de construction neuve en 2016

La situation actuelle des chantiers navals est critique

	1993	Plus bas T4 2002	Plus haut T2 2008	Fin 2014 Chine	Fin 2014 Corée du Sud	Fin 2015 Chine	Fin 2015 Corée du Sud /Japon	Fin 2016 Chine - 1 ^{er} rang**	Fin 2016 Corée du Sud /Japon
PÉTROLIERS									
VLCC	100	64	140/155	90/95	95/100	85/88	90	75-77	81-83
Suezmax	63	44	90/100	58/63	65/70	53/57	64	50-52	56-58
Aframax / LR2	45 (A)	34 (A)	70/75 (A)	50/52	55/58	45 (A) / 48 (LR2)	51 (A) / 55 (LR2)	40-42(A) / 42-44 (LR2)	45-47 (A)/ 47-49 (LR2)
MR2 IMO 3 (12+2)	32,5	27	48/51	34/36	36/37	34	36	31-33	34-35
VRAQUIERS									
Newcastle (205k tpl)	N/A	N/A	N/A	55/60	62/65	50/55	58/60*	40-42	50-55*
Capesize (180k tpl)	48	36	90/101	50/55	55/58	47/50	55/57*	37-38	47-52*
Panamax (P) / Kansarmax (K)	29 (P)	21,5 (P)	53/60 (K)	28/30 (K)	33/34 (K)	25/26 (K)	26 (K)*	23-24	24-25*
Handymax (H) / Supramax (S) / Ultramax (U)	25 (H)	20 (S)	47/50 (S)	26,5/27,5 (U)	31/32 (U)	23/24(U)	24(U)*	22-23(U) 19-20(H)	23-24(U)* 21-22(H)*

* Japon uniquement

** Les chantiers navals chinois de second rang devraient offrir des prix inférieurs d'environ 5 %.

Évolution en 2016 des prix des navires d'occasion âgés de 5 ans (millions USD)

	01-janv-16	Plus haut	Plus bas	31 déc. 2016	Variation pic à pic	Variation sur l'année
VLCC	79,50	80 18/01/2016	59,4 19/12/2016	59,40	-6,3 %	-25,3 %
AFRAMAX	45,00	45 04/01/2016	27,5 19/12/2016	27,50	-15,6 %	-38,9 %
MR TANKER	27,50	27,5 11/01/2016	20,45 19/12/2016	20,45	-5,5 %	-25,6 %
CAPE SIZE	26,00	26 04/01/2016	20 11/04/2016	22,15	-23,1 %	-14,8 %
PANAMAX	14,25	14,2 04/01/2016	11,2 11/04/2016	13,90	-21,1 %	-2,5 %
SUPRA	12,50	13,5 19/12/2016	9,5 11/04/2016	13,55	-24,0 %	8,4 %



AFRICAN HHB, vraquier de type B.Delta, 28 000 tpl, la première unité livrée en 2016 parmi une série de quatre commandes passées par Seaboard auprès du chantier Guangzhou Wenchong

38 M\$

Prix d'un Capesize
standard neuf en Chine

70 %

chute des commandes en
construction navale en 2016

**La Chine a réussi
à attirer 50 % des
commandes placées
en 2016**



ST-CERQUE, vraquier Supramax, 60 696 tpl, construit par le chantier japonais Japan Marine United, livré à Suisse-Atlantique en janvier 2017

LA CONSTRUCTION NAVALE DANS LE MONDE

La construction navale en chine

		2015		2016	
		Mtpl	Nbre	Mtpl	Nbre
Carnet de commandes	Part de marché	41 %	1 670	43,9 %	1 197
	Vraquiers	64,2	759	47,7	431
	Pétroliers	32,0	377	25,8	332
	Porte-conteneurs	17,5	283	15,2	251
	Toutes catégories confondues	119,8	1 670	92,9	1 197
Commandes	Vraquiers	4,8	90	12,5	41
	Pétroliers	16,5	187	3,0	69
	Porte-conteneurs	11,7	175	1,0	51
	Toutes catégories confondues	34,7	543	17,1	210
Livraisons	Vraquiers	23,8	331	22,3	274
	Pétroliers	6,6	62	8,8	101
	Porte-conteneurs	5,7	83	2,6	64
	Toutes catégories confondues	38,1	537	35,7	529

En dépit d'une chute brutale de près de 70 % des commandes de navires au niveau mondial, la Chine a fait mieux que le marché et a réussi à engranger près de la moitié des commandes totales en 2016, grâce à une combinaison de transactions sur son marché domestique, de prix très compétitifs et de mécanismes de financement devenus de plus en plus rares ailleurs. Tous ces facteurs ont permis à la Chine de rester le leader mondial de la construction navale en 2016 et de voir sa part de marché progresser de 41 % à 43,9 %.

Les commandes dans les chantiers chinois ont néanmoins diminué de moitié et sont passées de 34,7 millions de tpl en 2015 à 17,1 millions de tpl en 2016. De nombreux chantiers n'ont obtenu aucun contrat durant l'année, et leur situation est désormais critique, leurs derniers navires en constructions devant être livrés en 2017.

Si les commandes de vraquiers étaient en net repli en 2015, la Chine passant de 32,8 millions de tpl en 2014 à 4,8 millions de tpl, elles auraient pu l'être davantage encore en 2016 sans la commande exceptionnelle de 30 VLOC de 400 000 tpl, soit 12 millions de tpl au total, portant ainsi le total de ces nouvelles commandes de vraquiers à 12,5 M tpl. Les commandes de pétroliers et de porte-conteneurs, qui avaient bondi en 2015, ont chuté respectivement de 16,5 à 3 millions de tpl (-82 %) et de 11,7 millions à 1 million de tpl (-92%) en 2016.

Contrairement à la tendance générale, les livraisons des chantiers chinois ont diminué en 2016 de 38,1 à 35,7 millions de tpl (-7 %). Cela reflète en partie la distribution du carnet de commandes chinois, dont une grande partie se compose de vraquiers qui ont été particulièrement sujets aux annulations et aux reports en raison de la faiblesse du niveau des frets. En outre, la chute de leur valeur marchande par rapport à leur prix contractuel initial a rendu très difficile pour les armateurs la finalisation du financement de leurs navires en construction. De plus, de nombreux navires offshore commandés en spéculation n'ont pu être livrés du fait du manque d'emploi et, par conséquent, de financement.

Quelques faits marquants de l'année

Restructurations et Concentrations

Dans son discours du Nouvel An, le Président de la China Association of the National Shipbuilding Industry (CANSI) a estimé que la capacité de construction navale de la Chine devait être réduite de 851 à 65 millions de tpl. Il a souligné la nécessité pour le secteur de se restructurer et de réduire son excédent de capacité afin de survivre à la récession prolongée, l'ensemble du secteur devant participer à cet effort sous la houlette des autorités centrales et provinciales.

La pression sur les prix des constructions neuves, le manque de commandes, les pertes subies par les chantiers et les banques, ainsi que les fermetures de chantiers poussent le secteur vers davantage de restructurations et de concentration. Cette consolidation du marché fait également partie de la politique actuelle de "réforme de l'offre" du gouvernement central qui concerne plusieurs grands secteurs industriels et qui vise à traiter le problème de la surcapacité et à éviter les licenciements.

CSSC and CSIC :

Il se dit que China Shipbuilding and Shipping Corporation (CSSC) et China Shipbuilding Industry Corporation (CSIC), les deux plus grands groupes publics de construction navale, pourraient fusionner d'ici deux ans, mais pour l'instant aucune annonce officielle en ce sens n'a été faite.

Restructuration interne de CSIC :

En mai 2016, CSIC a décidé de fusionner Wuchang Shipbuilding et Qingdao Beihai Shipbuilding Heavy Industry Co., Ltd. (BSIC). La nouvelle structure construira non seulement des navires de guerre, dont des frégates de nouvelle génération et des navires de guerre amphibie, mais aussi une large gamme de navires de commerce tels que des transporteurs de produits chimiques, des porte-conteneurs géants et des vraquiers.

En juin 2016, CSIC a achevé la fusion de deux de ses filiales de construction navale, Dalian Shipbuilding Industry (DSIC) et Shanhaiguan Shipbuilding Industry (SSIC).

COSCO et China Shipping :

Cosco Group et China Shipping Group ont fusionné dans une nouvelle société baptisée China Cosco Shipping Group, qui accède à cette occasion au troisième rang des conglomérats de construction navale chinois (derrière les groupes publics China Shipbuilding Corp (CSSC) et China Shipbuilding Industry Co (CSIC)). Le groupe possède 13 chantiers navals (Cosco Dalian, Cosco Nantong, Cosco Qidong, Cosco Shanghai, Cosco Zhoushan, Cosco Guangdong, NACKS, DACKS, CIC Jiangsu, CIC Changxing, CIC Lixin, CIC Boluomiao et Afai Southern), certains spécialisés dans la réparation navale, certains uniquement dans la construction de navires et d'autres impliqués à la fois dans la réparation et dans la construction navale. Sa capacité de construction de navires de commerce passera en 2017 de 12 à 10,6 millions de tpl environ pour tomber à 9,60 millions de tpl d'ici à 2020. Les installations anciennes de Jiangsu CIC seront fermées. La capacité de construction offshore sera réduite de 5 à 2 chantiers navals, seuls Qidong Offshore et Dalian Offshore subsistant.

China Merchant Group (CMG et Sinotrans) :

L'acquisition de Sinotrans et de CSC Holdings par China Merchants Group (CMG) avait été annoncée en décembre 2015. Un an plus tard, l'impact de cet achat sur les activités de construction navale du nouveau groupe n'est pas perceptible. Le nouveau groupe se compose des quatre chantiers de CMG (Yiu Lian Dockyards, Yiu Lian Dockyards, China Merchants Heavy Industry et Yiu Lian Dockyards) et des trois chantiers de Sinotrans (Jinling avec Jiangdong, passé sous son contrôle, Qingshan, et Damen-Yichang). Aucun plan de réduction de la capacité de construction n'a été dévoilé. Il est toutefois probable que CSC Sinotrans concentrera ses activités de construction navale sur le chantier de Jinling et que Qingshan fermera après la livraison de son dernier navire.

CIMC et Nantong Sinopacific Offshore and Engineering (SOE) :

La reprise de Sinopacific Offshore & Engineering (SOE) par le groupe public chinois CIMC Enric avait été annoncée en août 2015. Cette acquisition ne se fera finalement pas, plusieurs conditions préalables n'ayant pas été remplies, et SOE va faire l'objet d'une restructuration.

China Offshore Deepsea Industry Alliance :

Les sept premiers chantiers de la Liste Blanche des chantiers navals offshore, publiée en 2015 ont fondé la China Offshore Deepsea Industry Alliance. Ces sept chantiers offshore sont Yantai CIMC Raffles, Shanghai ZPMC, COSCO Qidong Shipyard, SWS, China Merchants Heavy Industry Shenzhen (CMHI), Dalian Heavy Industry Offshore Shipyard, et COSCO Nantong.

Réductions de personnel dans les chantiers chinois

Plusieurs chantiers chinois ont réduit leur personnel dans ce contexte de baisse des commandes de navires. Yangzijiang, le plus grand chantier privé chinois, a par exemple, licencié plus de 6 000 salariés au cours des deux dernières années.

Liste Blanche

Contrairement à 2015, aucun nom n'a été ajouté en 2016 à la « Liste Blanche » des chantiers navals chinois. Cette liste a pour objectif d'informer les partenaires extérieurs (armateurs, banques) sur les capacités des chantiers navals chinois à signer et honorer des contrats de construction. Par contre, depuis sa création en septembre 2014, dix des soixante et onze chantiers de la Liste Blanche ont subi des revers ou des problèmes financiers, et parmi eux les chantiers suivants sont en règlement judiciaire, en dépôt de bilan ou autre :

- Rongsheng
- Mingde
- Sainty
- Jiangsu Eastern
- Zhejiang Zhenghe
- Sinopacific Dayang
- Sinopacific Zhejiang
- Nantong Sinopacific Offshore and Engineering (SOE)
- Qingdao Yangfan
- Yuexin Ocean Engineering

Commandes et livraisons marquantes en 2016

Malgré la baisse globale des commandes de navires, les chantiers chinois ont signé quelques contrats et lettres d'intention remarquables en termes de nombre ou de types de navires :

- 30 VLCC. Ce contrat géant a été réparti entre plusieurs armateurs et chantiers. ICBC Leasing a commandé 10 navires, six à Yangzijiang et quatre à Beihai. COSCO a commandé 10 unités à SWS. China Merchant Group a commandé 10 navires, quatre à SWS, quatre à Beihai et deux à CMHI Jiangsu. Les niveaux de prix annoncés sont de l'ordre de 85 millions de \$ par navire. Tous ces vraquiers seront frétés au géant minier brésilien Vale.
- 4 + 2 + 2 RoPax de 3 100 mètres linéaires et 1 000 passagers pour Stena Roro chez Weihai AVIC.
- 2 + 1 + 1 + 1 + 1 rouliers de 6 700 ml pour DFDS et 2 rouliers de 4 000 ml pour Toll à Jinling.
- 4 + 2 + 2 chimiques à cuves inox de 49 000 tpl pour Odfjell Chemical Tankers AS à Hudong Zhonghua.
- En novembre 2016, Xiamen Shipbuilding Industry Co., Ltd. a signé une lettre d'intention avec Viking Line pour 1 + 1 grands ferries de 218 m de long, 2 800 passagers et 1 500 ml. Ces navires fonctionneront au gaz naturel liquéfié. Les contrats de construction définitifs devraient être signés au printemps 2017.
- SWS va construire les premiers navires de croisières de luxe chinois conçus sur place. La joint-venture chinoise de Carnival Corporation a signé un protocole d'accord pour la commande de ces premiers navires de croisières construits en Chine et destinés au marché chinois. Ce protocole est soumis à plusieurs conditions, notamment la conclusion de la joint-venture, le financement ainsi que d'autres points-clés. Dans le cadre de ce protocole, la joint-venture a convenu de commander deux navires de croisière qui seraient construits par



DAMIA DESGAGNES, bitumier, 15 100 tpl, construit par le chantier turc Besiktas. Livraison prévue pour 2017 à Transport Desgagnes Inc

la nouvelle société commune créée par CSSC et Fincantieri dans le chantier Shanghai Waigaoqiao Shipbuilding (SWS). Le protocole donne aussi à l'armateur la possibilité de commander deux navires de croisière supplémentaires construits en Chine. Ces nouveaux navires seront exploités dans le cadre d'un plan de développement de la première marque de croisière domestique multi-navires en Chine.

Devises

La devise chinoise a continué à se déprécier en 2016, inversant sa tendance à la hausse constatée jusqu'en juillet 2015 : le taux de change Yuan/US\$ est passé de 6,5 environ début 2016 à 6,95 en fin d'année. Il ne fait aucun doute qu'un Yuan faible est une bonne nouvelle pour le secteur de la construction navale chinoise et compense en partie la baisse des prix de construction qu'il a été contraint d'accepter.

Taux de change Yuan chinois contre le dollar US



— 10 Yuan

Financement des navires et montée en puissance des sociétés chinoises de crédit-bail

Avec l'accumulation des mauvaises créances et des pertes, de la chute de la valeur marchande des navires par rapport aux prix contractuels et la réticence des banques à fournir des financements en l'absence de capitaux propres, les financements bancaires classiques des navires sont devenus incroyablement difficiles à organiser pour les armateurs faisant construire des navires. Dans ce contexte de marché, le financement des sociétés chinoises de crédit-bail joue un rôle de premier plan.

Ces sociétés chinoises de crédit-bail peuvent être divisées en trois grandes catégories :

- Celles rattachées aux principales banques chinoises, détaillées dans le tableau ci-dessous
- Celles liées à des groupes de construction navale telles que :
 - CSSC (Hong Kong) Shipping Company Limited
 - CSIC Leasing
 - AVIC Leasing
- Celles liées aux maisons de commerce chinoises telles que :
 - CIMC Leasing
 - Far Eastern Leasing

Top 5 premiers établissements chinois de prêt au secteur maritime

SOCIÉTÉ	M RMB	M USD	Nb. de navires	M tpl
ICBC Leasing	50 000	7 692	309	400
Minsheng Financial Leasing	27 500	4 231	325	600
Bank Of Communication Leasing	19 000	2 923	173	—
CMB Financial Leasing	12 300	1 892	130	220
CDB Leasing	10 100	1 554	45	—

Portefeuille maritime fin 2015 incluant les navires de commerce, l'offshore et les financements de ports et de chantiers)



SILKEBORG, navire polyvalent, 11 815 tpl, construit par le chantier chinois Taizhou Sanfu en 2016 pour Dannebrog. Il a été vendu à CNAN-Med et renommé Titteri

La construction navale en Corée du Sud

	2015		2016		
	M tpl	N°	M tpl	N°	
Carnet de commandes	Part de marché	28,2 %	758	23,5 %	451
	Vraquiers	7,6	48	2,3	13
	Pétroliers	47,0	378	29,4	228
	Porte-conteneurs	13,7	101	8,6	58
	Toutes catégories confondues	82,0	758	49,8	451
Commandes	Vraquiers	0,0	0	0,1	5
	Pétroliers	19,5	138	5,3	52
	Porte-conteneurs	8,8	61	0,5	4
	Gaziers	2,6	53	0,6	7
	Toutes catégories confondues	31,0	284	7,6	70
Livraisons	Vraquiers	4,7	27	5,8	34
	Pétroliers	10,0	148	19,6	177
	Porte-conteneurs	10,0	75	5,6	47
	Toutes catégories confondues	29,2	328	35,8	338

En 2016, la part de marché de la Corée a chuté de 28,2 à 23,5 % et la Corée est passée à la troisième place des pays constructeurs de navires au niveau mondial. Ce nouveau classement est le résultat d'une baisse des commandes de 75 % (de 31 à 7,6 millions de tpl), mais aussi, paradoxalement, le résultat de l'augmentation de la production du pays (35,8 millions de tpl en 2016 contre 29,2 millions de tpl en 2015). La comparaison entre le carnet de commandes total de 49,8 millions de tpl et les 35,8 millions de tpl produites en 2016, illustre bien la couverture à court terme des chantiers coréens et le déséquilibre dangereux entre leur capacité de construction et leur carnet de commandes actuel.

Les chantiers coréens sont néanmoins toujours en position dominante en ce qui concerne les pétroliers et ils ont bénéficié du volume de commandes le plus élevé dans cette catégorie avec 5,3 millions de tpl, contre 4,4 millions de tpl

pour le Japon et 3 millions pour la Chine. Les cinq grands transporteurs de GNL commandés en 2016, sont tous allés aux trois grands chantiers coréens (les "Big 3") : HHI, DSME et SHI, alors que ni le Japon ni la Chine n'en n'ont remporté. En outre, un méthanier de 7 500 cbm destiné au soutage, a été attribué à HMD. Par contre, aucune commande de porte-conteneurs n'a été signalée en 2016, mais deux vraquiers spéciaux à propulsion au gaz ont été commandés pour le marché domestique. Les Autorités sud-coréennes ont annoncé qu'elles pourraient apporter leur soutien à la construction de plus de 60 navires dans le cadre d'un plan de relance du secteur de la construction navale.

Les faits les plus marquants de l'année

Pertes importantes - Réductions de coûts massives - Restructurations - Fusions - Fermetures

En 2016, le secteur de la construction navale coréenne a continué à subir des mesures de réorganisation drastiques, que ce soient des conversions de créances en participation, des rachats de dettes, des ventes d'actifs non stratégiques, des scissions, des réductions de capacité, ou des réductions du coût de travail et des licenciements. Les trois grands chantiers navals de Corée du Sud (les Big 3) ont été durement touchés par le choc pétrolier de 2014 : trop de commandes de navires de forage et de plateformes offshore placées en spéculation ont été soit annulées soit reportées, en raison du manque d'emploi ou de financement. Les chantiers se sont lancés dans des opérations de rationalisation intensives pour survivre, mais aussi sous la pression des autorités et des banques.

Hyundai H.I (HHI) a décidé de réorganiser ses activités en six nouvelles entités distinctes : la construction navale, les plateformes offshore et les moteurs de navire, la production électrique et l'électronique, les équipements de construction, les énergies renouvelables, la robotique et les services. HHI

va vendre des actifs non stratégiques et réduire ses effectifs pour ramener son ratio dette/capital à moins de 100 % d'ici à 2018. Deux cales vont être fermées afin de réduire la capacité de construction et les installations de Gunsan, qui avaient ouvert durant les années d'euphorie pour la construction de vraquiers Capesize et Newcastlemax, cesseront leur activité. Cela étant dit, il n'est pas impossible que les autorités locales demandent à HHI de garder Gunsan en activité afin de sauvegarder plusieurs milliers d'emplois, directs et indirects.

Samsung H.I (SHI) a déjà supprimé 1 500 postes en 2016 et prévoit de poursuivre la réduction de ses effectifs. Le groupe, en plus de céder des actifs non stratégiques dans le cadre de ses mesures de restructuration, cherche à lever environ 1 milliard de \$ par le biais d'émissions d'actions afin de consolider sa trésorerie. La société a également l'intention de vendre un dock flottant et de réduire ses capacités de production de 10 %.

Daewoo (DSME) projette de licencier environ 2.000 salariés en 2017 après en avoir mis à pied pratiquement le même nombre en 2016. Le groupe cherche à se séparer d'environ un demi milliard de \$ d'actifs en 2017 et a instauré un système de congés sans solde d'un mois pour près de 200 de ses collaborateurs dans le cadre de ses mesures de réduction de coûts. DSME envisage de vendre deux de ses docks flottants en service afin de réduire sa capacité de construction. Fin 2016, la société est devenue une filiale de la Korean Development Bank (KDB) après que cette dernière ait porté sa participation d'un peu moins de 50 % à 80 % environ. DSME a été confronté à une nouvelle crise financière après que des irrégularités comptables présumées aient été découvertes. Ces fraudes, portant sur la sous évaluation des coûts et des pertes liées à des commandes de plateformes offshore, ont entraîné une perte de 2,8 milliards de \$ pour la société en 2015. Des rumeurs ont couru à plusieurs reprises sur la prise de contrôle de DSME par IHH ou SHI, mais aucune décision définitive n'a pour l'instant été prise. Il faut également noter que DSME a livré en 2017 son premier méthanier brise-glace de type Arc 7 de 174 000 m³ dans le cadre du projet Yamal.

Hyundai Mipo Dockyard (HMD), qui domine le segment des navires de taille moyenne, a remporté 25 commandes en 2016 représentant environ 35 % de sa capacité actuelle de construction. C'est un succès majeur, compte tenu de l'état du marché, mais qui n'est pas suffisant pour occuper à 100% un chantier capable de construire et livrer 100 navires par an. Grâce à sa joint-venture vietnamienne, Hyundai Vinashin Shipyard (HVS), HMD est en mesure de proposer des prix attractifs qui lui permettent de rivaliser avec les chantiers chinois. HMS n'a obtenu qu'un seul contrat durant l'année, un navire de soutage GNL de 7 500 m³ commandé par Bernhard Schulte et est devenu une référence dans le segment des petits méthaniers.

Le chantier en grande difficulté **STX Offshore & Shipbuilding (STX)**, qui était encore en 2012 le quatrième groupe de construction navale du monde, a reçu le feu vert du Tribunal du District Central de Séoul pour se restructurer en profondeur sous son contrôle. Le Tribunal a pris cette décision après que STX ait conclu un accord avec ses syndicats sur la réduction ou la suspension du versement des primes et la mise en place de congés sans solde. STX, qui est actuellement en redressement judiciaire, a été averti par le tribunal qu'il devait réduire ses coûts de personnel de 50 %, sinon son plan de restructuration ne pourrait pas être approuvé. L'entreprise avait été placée en redressement judiciaire en juin 2016, après que trois ans de restructurations volontaires et 4 000 milliards de Wons coréens (\$ 3,76 milliards) d'argent frais injecté par ses banques n'aient pu redresser sa situation financière. Les banques avaient espéré que STX pourrait se rétablir grâce à l'augmentation des commandes, mais le ralentissement du marché du transport maritime qui a suivi a anéanti ces espoirs. Actuellement STX est en pourparlers pour annuler certaines commandes jugées non rentables, tandis que certains de ses clients ont déjà résilié leurs contrats.

Hanjin Heavy Industries & Construction (HHIC), qui est toujours sous tutelle de son principal créancier, la KDB, envisage de vendre son chantier de fabrication de blocs de navires situé à Dadaepo. Son chantier de Yeongdo devrait se consacrer aux navires spéciaux (navires militaires, GNL...) tandis que HHIC concentrerait la construction des navires de commerce dans son chantier de Subic Bay aux Philippines, en raison des coûts de main d'oeuvre plus faibles de ce dernier. HHIC et KDB poursuivent leurs efforts pour aboutir à un retour à la normale avant fin 2018.

Sungdong Shipbuilding & Marine Engineering, dont le principal créancier est l'Export-Import Bank of Korea, n'a obtenu que deux contrats en 2016 pour deux pétroliers LR1 pour le compte de Tsakos Energy Navigation. Parallèlement à la production de blocs pour SHI, le chantier compte sur l'aide du réseau de vente de SHI pour obtenir plus de commandes. Dans le même temps, Sungdong envisage une réduction de ses capacités de 50 %.

Dae Sun Shipbuilding, qui est spécialisé dans la construction de petits chimiquiers et de porte-conteneurs de feeding, a été en difficulté pendant plusieurs années. En juin 2016, la société a dû mettre en place un plan de sauvegarde. Dae Sun avait commencé à éprouver des difficultés financières en mai 2010, et obtenu l'accord de ses banques sur un plan de restructuration volontaire comprenant des licenciements et des réductions de capacité. En 2013, la société a fait partie des chantiers sud-coréens qui ont été sauvés grâce à des conversions de créances en participations par leurs banques créancières. Son principal créancier, l'Export-Import Bank of Korea (Korea EXIM), a converti 190 milliards de Wons (181 millions de \$) de créances en capital, ce qui a eu pour effet de la faire devenir l'actionnaire principal de Dae Sun avec une participation de 67 %. Depuis lors, Korea EXIM et les autres banques créancières de Dae Sun ont travaillé avec le chantier à la restructuration de sa dette. DAE Sun espère atteindre un résultat opérationnel positif à partir 2016, et son dernier plan de sauvetage vise à réduire les dépenses, réorganiser son système de rémunérations et réduire les heures de travail ainsi que les avantages sociaux. Il est intéressant de noter que Dae Sun s'est assuré plus de 10 commandes de navires en 2016, y compris un ferry de 1 200 passagers pour le marché domestique...

Daehan Shipbuilding, qui est sorti de redressement judiciaire en octobre 2015 après avoir remboursé ses dettes, reste sous la coupe de Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering au travers d'un accord négocié par son principal créancier, la Korea Development Bank (KDB). Le chantier a réussi à remporter quelques commandes de navires en 2016.

SPP Shipbuilding devrait fermer après avoir livré son dernier navire vers la mi-2017. SPP n'a pas obtenu de contrat depuis mi 2013. Les créanciers de SPP, menés par Woori Bank, n'ont pas réussi à trouver de repreneur. Le groupe de construction SM Group, également propriétaire de Korea Line Corporation, avait signé un protocole d'accord pour l'achat de SPP, voyant des synergies possibles dans le fait de posséder à la fois une compagnie maritime et un chantier naval. Mais des désaccords sur le prix de vente ont amené SM Group à se retirer des négociations. SPP Shipbuilding est sous le contrôle de ses créanciers depuis mai 2010, à la suite de pertes énormes. Les tentatives précédentes de vente de SPP faites par la Woori Bank avaient échoué et la banque avait commencé à morceler les activités du chantier pour le vendre. SPP va concentrer sa production sur son chantier de Sacheon, tandis que ses chantiers de Goseong et de Tongyeong seront mis aux enchères.

Il est intéressant de noter que Samkang M & T, un chantier naval connu principalement pour la fabrication de blocs de navires, a fait une incursion dans la construction de navires avec un opérateur de chimiquiers, son compatriote Woomin Shipping, une filiale de Woolim Shipping, qui lui a commandé trois chimiquiers de 6 600 tpl.

La construction navale au japon

		2015		2016	
		M tpl	N°	M tpl	N°
Carnet de commandes	Part de marché	23,8 %	1 065	25,7 %	803
	Vraquiers	41,4	592	25,4	365
	Pétroliers	15,4	254	16,6	244
	Porte-conteneurs	7,2	55	8,2	66
	Toutes catégories confondues	69,0	1 065	54,4	803
Commandes	Vraquiers	18,6	265	1,8	23
	Pétroliers	10,5	163	4,4	58
	Porte-conteneurs	4,5	35	1,6	18
	Toutes catégories confondues	36,4	551	8,0	116
Livraisons	Vraquiers	18,5	271	17,0	241
	Pétroliers	1,1	48	2,9	66
	Porte-conteneurs	0,8	10	0,5	7
	Toutes catégories confondues	21,1	385	21,6	366

En 2015, les chantiers japonais avaient surclassé leurs deux principaux concurrents et vu leurs carnets de commandes augmenter de 27 % (de 28,5 à 36,4 millions de tpl). Durant la même période, les commandes avaient baissé en Chine et en Corée, respectivement de 26 % (de 47 à 34,7 millions de tpl) et de 8 % (de 33,8 à 31 millions de tpl).

Cette forte croissance avait été alimentée par une politique de prix agressive, s'appuyant sur une devise nationale faible et sur des actions commerciales visant à convaincre les clients de passer commande rapidement pour bénéficier de conditions plus avantageuses avant la mise en application des nouveaux règlements tels que le H-CSR et le Tier III. De ce fait, fin 2015, la plupart des chantiers japonais affichaient complet jusqu'à fin 2019, et le Japon n'avait pas de raisons de s'inquiéter face à la baisse de la demande. Pourtant, si les commandes ont diminué en 2016 de 75 % (de 36,4 à 8 millions de tpl), la part de marché du Japon (qui était déjà passée de 17 % à 23,8 % en 2015) a encore augmenté en 2016 et a atteint 25,7 %. Le Japon fait donc son grand retour, et pour la première fois depuis 2000, il est redevenu le deuxième pays constructeur de navires du monde.

Le carnet de commandes du Japon s'élève actuellement à 54,4 millions de tpl, contre 69 millions de tpl l'année précédente. En comparaison, la production a été de 21,6 millions de tpl en 2016, ce qui illustre le bon rapport existant entre capacités et carnets de commandes.

Alors que les chantiers navals japonais avaient pris 35 % des commandes de vraquiers en 2015, ils ont dû s'incliner devant la Chine en 2016 avec seulement 1,8 million de tpl sur un total de 15,5 millions de tpl. Ils ont par contre relativement bien résisté en ce qui concerne les pétroliers.

Le Yen n'a cessé de s'apprécier face au dollar américain durant les dix premiers mois de 2016, passant d'un taux de change de 118 à 100, avant de s'effriter pour terminer l'année à environ 117 Yen/\$.

Quelques faits marquants de l'année

Mitsubishi H.I. (MHI) a finalement livré en mars 2016 avec un an de retard l'AIDA Prima, premier d'une série de deux navires de croisière de 125 000 t. Le second, l'AIDA Perla devrait être livré en 2017. MHI a cependant annoncé que compte tenu des lourdes pertes de 1,6 milliards de \$ subies sur la construction des deux navires, sa division construction navale n'accepterait plus de commandes de navires de croisière. A l'avenir, les seuls navires à passagers que MHI construira seront des ferries, sans doute pour le marché domestique. MHI projette par contre de consacrer davantage de ressources à l'obtention de commandes de méthaniers, le Japon demeurant le premier importateur au monde de GNL, bien que la société n'ait remporté aucune commande de méthanier en 2016. Dans ce contexte de récession prolongée dans le transport

maritime qui a vu les chantiers navals du monde souffrir d'une baisse massive des commandes, MHI a entamé des pourparlers afin de mettre en place des partenariats avec trois autres chantiers japonais: Imabari Shipbuilding, Oshima Shipbuilding et Namura Shipbuilding. L'objectif de ces partenariats est de renforcer la compétitivité des chantiers. Imabari, Oshima et Namura sont spécialisés dans la construction de vraquiers, et une alliance avec MHI créerait un pôle de construction navale arrivant au deuxième rang derrière le sud-coréen Hyundai Heavy Industries. MHI et Imabari ont fondé en 2013 une joint-venture, MI LNG, destinée à commercialiser des méthaniers, en réponse à la concurrence accrue des chantiers sud-coréens et chinois. La concentration du secteur de la construction navale japonaise est également en cours avec la fusion en 2012 d'Universal Shipbuilding et de IHI Marine pour former la Japan Marine United Corporation, et l'acquisition de Sasebo Heavy Industries par Namura Shipbuilding en 2014.

Kawasaki Heavy Industries (KHI), qui a annulé son projet de fusion avec Mitsui Engineering & Shipbuilding en 2012, est en train de réfléchir à son avenir dans le secteur de la construction navale. La société se pose la question de son maintien dans ce secteur. Une décision devrait être prise à la fin du mois de mars 2017 après la publication de ses résultats de 2016.

Si KHI décide d'abandonner la construction de navires, l'impact que cette décision aura sur sa joint-venture avec le groupe chinois COSCO reste incertain. KHI est associé avec ce dernier dans deux chantiers: Dalian-COSCO KHI Ship Engineering (DACKS) et Nantong-COSCO KHI Ship Engineering (NACKS). KHI a par ailleurs connu des difficultés avec ses investissements dans la construction navale au Brésil, qui ont subi des pertes importantes lorsque l'industrie pétrolière du pays a été durement touchée par l'effondrement de prix du pétrole et par un scandale de corruption. En 2012, afin d'entrer sur le marché brésilien et de développer une expertise technique et un savoir-faire dans le secteur de l'offshore, KHI avait pris une participation de 30 % dans une joint-venture avec les groupes de construction brésiliens Odebrecht Organization, OAS et UTC.

KHI conçoit actuellement le premier transporteur d'hydrogène liquide. Ce projet fait partie d'un plan de développement d'une chaîne d'approvisionnement d'hydrogène sans émission de CO₂, et produisant à partir du lignite australien de l'hydrogène, qui serait ensuite liquéfié pour le transport. Les expéditions d'hydrogène liquide de l'Australie vers le Japon pourraient démarrer en 2020. Pour l'instant, le transport d'hydrogène liquéfié est interdit par le Code IGC. Seul un accord entre les états du pavillon des navires et des ports de chargement et de déchargement, ainsi que l'approbation de l'OMI pour la modification du code, pourraient permettre ce type de transport.

Le deuxième constructeur japonais, Japan Marine United (JMU), est finalement entré sur le marché des pétroliers de taille moyenne (MR) suite à la commande de six navires de 50 000 tpl passée par des armateurs locaux. Les navires seront construits dans le chantier de Maizuru de JMU pour livraison en 2018 et 2019, et ils seront conçus par Onomichi en prenant en compte les standards techniques les plus récentes tels que les normes Tier-III sur les émissions de NOx. La société était auparavant spécialisée dans les grands pétroliers. La pénurie de créneaux de livraison rapide pour la construction de pétroliers au Japon est une des raisons qui ont permis à JMU de pénétrer sur le segment porteur des transporteurs de produits de la catégorie MR.



HUPEH, vraquier de type B Delta, 39 800 tpl, commandé par CNCO au chantier chinois Chengxi. Livré en juin 2016 et opéré par Swire Bulk

La construction navale en Europe

		2015		2016	
		Mtpl	N°	Mtpl	N°
Carnet de commandes	Part de marché	2 %	249	2,2 %	250
	Vraquiers	0,7	12	0,2	9
	Pétroliers	3,6	74	3,0	68
	Porte-conteneurs	0,2	6	0,02	2
	Toutes catégories confondues	5,8	249	4,6	250
Commandes	Vraquiers	0,2	6	0,07	3
	Pétroliers	1,2	28	0,17	17
	Porte-conteneurs	0,0	0	0,0	0
	Croisière	0,2	21	0,16	24
	Toutes catégories confondues	1,5	74	0,7	82
Livraisons	Vraquiers	0,0	0	0,6	6
	Pétroliers	0,5	20	0,7	21
	Porte-conteneurs	0,2	2	0,2	2
	Croisière	0,1	7	0,1	10
	Toutes catégories confondues	1,0	55	1,8	73

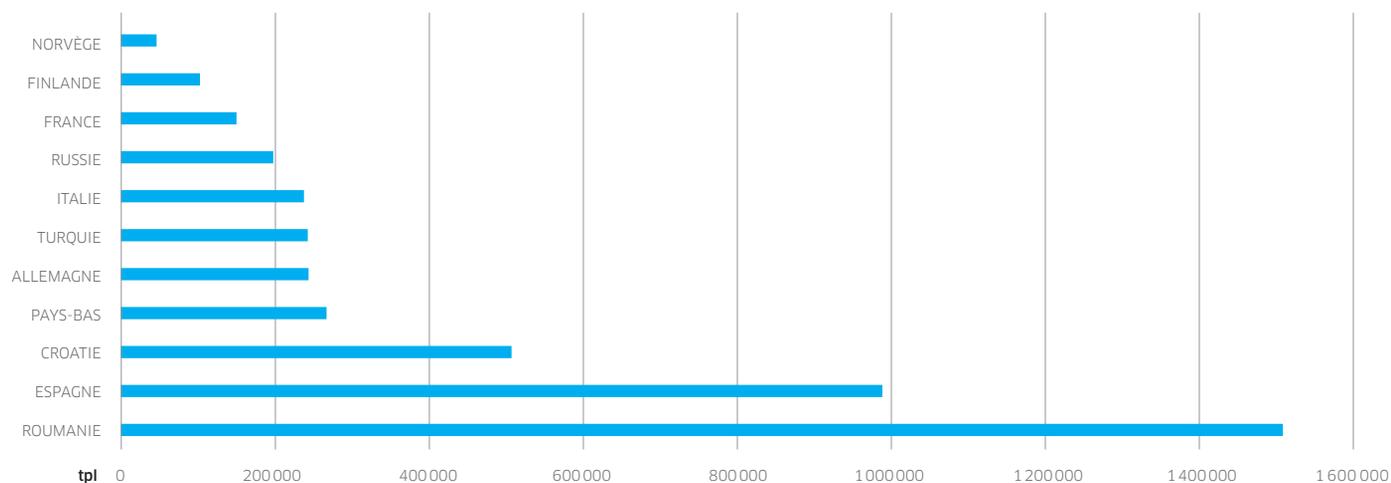
Contrairement à leurs concurrents asiatiques, les chantiers navals européens tournent à plein régime grâce à l'importance de la demande pour les navires de croisière et les ferries et ils ont réussi pour la quatrième année consécutive à maintenir ou accroître leurs carnets de commandes en nombre de navires. Le carnet de commandes comptait 250 navires au total en 2016, mais il a un peu baissé en termes de port en lourd et est passé de 5,8 à 4,6 millions de tpl. Globalement, la part de marché de l'Europe a légèrement augmenté, passant de 2 % à 2,2 %.

Le secteur des croisières s'est engagé dans un programme de construction d'une ampleur jamais vue auparavant, son carnet de commandes totalisant près de 70 navires. 24 navires de croisière ont été commandés en 2016, principalement aux trois plus grands chantiers, Meyerwerft, Fincantieri et STX France, mais aussi à des nouveaux venus comme Vard et Kleven en Norvège ou Uljanik/3Maj et

Brodosplit en Croatie, qui ont remporté 10 contrats au total. 2016 a été une année record, surpassant les années précédentes : 21 navires de croisière avaient été commandés en 2015, 18 en 2014, 10 en 2013 et 6 en 2012. Le carnet de commandes des trois principaux chantiers est pratiquement rempli au-delà de 2020. Les cales étant devenues de plus en plus difficiles à obtenir chez Meyerwerft, Fincantieri et STX France, le groupe Hong-Kong Genting, propriétaire de 3 compagnies de croisières (Crystal Cruises, Dream Cruises et Star Cruises), a décidé de faire construire des navires de croisière dans son propre chantier, MV Werften en Allemagne. La plupart des commandes concernent des grands navires de croisière entre 180 000 à 200 000 tb. Mais un certain nombre de navires d'expédition entre 10,000 and 25,000t ont aussi été commandés en 2016.

La dépréciation de l'euro face au dollar amorcée durant l'été 2014 et qui a fait passer le taux de change euro/dollar de 1,35 \$/ euro au cours du premier semestre 2014 à 1,10 \$/ euro en moyenne en 2015 et 2016, a contribué à réduire les écarts de prix avec les chantiers navals asiatiques, mais sans les combler totalement. Cela a sans doute permis à plusieurs chantiers navals européens de remporter des commandes de navires de commerce en 2015. Meyerwerft (Allemagne) a, par exemple, remporté la commande d'un méthanier de 18 000 m³ renforcé glace, Besiktas (Turquie) de transporteurs de produits pétroliers de 15 000 tpl renforcé glace, à propulsion bi carburants et Uljanik/3Maj d'une série de lakers auto-déchargeants, qui autrement, auraient sans doute été attribuées à des chantiers coréens ou chinois. A l'inverse, certaines commandes typiquement « européennes » tels que des ferries ou des Ropax sont allées en 2016 à des chantiers chinois, comme par exemple un Ropax pour Stena à Avic Weihai, un roulier pour DFDS à Jinling et éventuellement le ferry pour Viking Line à Xiamen.

Carnet de commandes des chantiers européens fin 2016



Faits les plus marquants de l'année

- En termes de port en lourd, la Roumanie conserve la première place en Europe, même si le carnet de commandes de DMHI ne compte plus que 10 navires, tous livrables en 2017. DHMI est toujours à vendre et son futur reste incertain, compte tenu des difficultés de DSME, sa maison mère. La Roumanie peut cependant compter sur d'autres chantiers, comme Constanta, Vard Tulcea, Vard Braila et Damen Galatz.
- L'Espagne a ravi la deuxième place à la Croatie en 2016, grâce aux 6 méthanières Suezmax commandés par l'armateur espagnol Ibaizabal pour livraison en 2018/2019.
- La Croatie, qui s'appuie sur les trois chantiers, Uljanik/3Maj, Trogir et Brodosplit, a obtenu plusieurs commandes, y compris des rouliers, des ferries et un navire de croisière. Le chantier croate de Brodosplit a remporté la commande d'un nouveau navire de croisière polaire pour Polar Expedition Inc, dont la livraison est prévue pour le quatrième trimestre de 2018. Ce navire de luxe de 6 300 t accueillera 196 passagers en 95 cabines sur 8 ponts et sera le premier navire à bénéficier de la classification LR PC6 (Polar class 6).
- Les chantiers néerlandais ont conservé leur quatrième place en 2016. Ferus Smit a remporté la commande de quatre pétroliers propulsés au GNL pour Thun.
- Le secteur turc de la construction navale a réussi à maintenir sa cinquième place, mais les incertitudes politiques depuis le coup d'État manqué de juillet 2016 pourraient avoir une incidence négative sur les commandes à l'exportation.
- Les chantiers norvégiens Vard et Kleven ont remporté les commandes de plusieurs petits navires de croisière, tandis que Ulstein Verft est entré sur le marché des yachts de luxe.

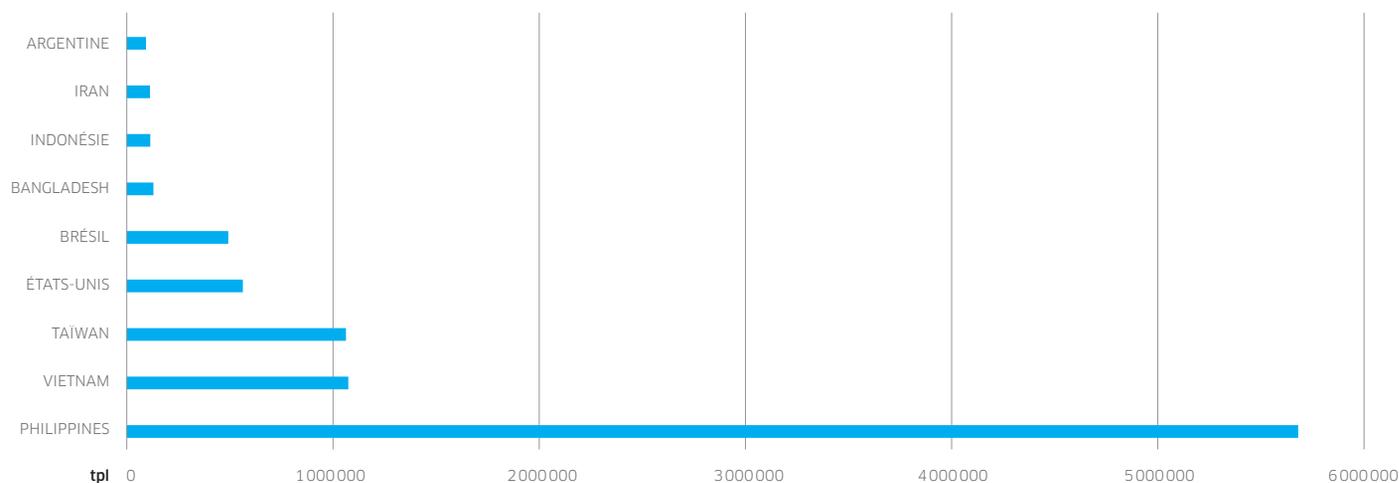
• Les huit principaux chantiers en Europe (en tb)

Il est plus pertinent de classer les chantiers navals européens selon la jauge brute (tb) plutôt que le port en lourd (tpl) car cela met en évidence la valeur élevée de certains types de navires, en particulier les grands navires de croisière qui ont un port en lourd faible mais une jauge brute importante.

Chantiers	Tb	Nbre de navires
MEYERWERFT (Papenburg+Neptun+Turku)	2 204 395	18
FINCANTIERI	2 026 378	20
STX France	1 699 154	11
DMHI	698 774	10
ULJANIK + 3 MAJ	594 089	20
NAVANTIA	492 000	6
VARD	150 800	20
FERUS SMIT	124 888	22

- En 2016, STX Corée a décidé de vendre sa participation dans STX France et plusieurs candidats ont été sélectionnés comme acheteurs potentiels, dont Fincantieri, Damen, Genting, DSME et CSSC. Mais en ce début 2017, STX France n'est toujours pas vendu. Le tribunal coréen a retenu Fincantieri en tant qu'attributaire pressenti pour l'acquisition d'une participation de 66,66 % dans STX, 33,33 % restant aux mains du gouvernement Français. Il se dit également que DCNS, le chantier militaire français, pourrait prendre une participation dans STX France, ce dernier construisant aussi des bâtiments pour la Marine Nationale. Les autorités françaises sont particulièrement inquiètes du risque de démantèlement des chantiers de Saint-Nazaire au profit des sites italiens de Fincantieri, ainsi que de la récente joint-venture entre Fincantieri et les chantiers navals chinois CSSC. Le carnet de commande de STX France est bien garni jusqu'en 2022.
- Après le dépôt de bilan de Noryards Fosen en octobre 2015, Noryards BMV a également été déclaré en faillite en avril 2016 suite à l'incapacité dans laquelle s'est trouvé son propriétaire de recapitaliser le chantier. Noryards As est l'ancienne division de construction navale de Bergen Group, devenue une filiale de Calenco après que Bergen Group ait décidé d'abandonner la construction navale pour se recentrer sur les activités liées à l'offshore.

Carnet de commandes du reste du monde fin 2016



• Les trois chantiers navals de Nordic Yards basés à Warnemünde, Wismar et Stralsund ont été acquis par le conglomérat malaisien Genting Group en avril 2016. La nouvelle société nommée « MV Werften » se consacrera à la construction de navires de croisière, principalement pour Star Cruises, Dream Cruises et Crystal Cruises, compagnies de croisière de luxe appartenant également à Genting Group. Lloyd Werft, à Bremerhaven, a été également acheté par Genting Group en 2015 et restera spécialisé dans la réparation et la conversion de navires tout en tentant de pénétrer le marché des yachts de luxe. Ce nouveau groupe sera le quatrième constructeur de navires de croisière dans le monde.

annuel. Mais en 2016 les commandes ont fortement régressé et sont tombées à 0,5 million de tpl.

En conséquence, le carnet de commandes est passé de 13,6 à 10 millions de tpl, mais le "Reste Du Monde" a réussi à conserver sa part de marché d'environ 4,7 %. La comparaison entre ce carnet de commandes de 10 millions de tpl et la production annuelle de 3,5 millions de tpl, illustre le bon équilibre entre les deux.

Construction navale dans le reste du monde

	2015		2016	
	M tpl	N°	M tpl	N°
Carnet de commandes	Part de marché	4,7 % 273	4,7 % 204	
	Vraquiers	4,1 66	2,7 44	
	Pétroliers	4,6 88	3,4 55	
	Porte-conteneurs	4,0 52	3,0 55	
	Toutes catégories confondues	13,6 273	10,0 204	
Commandes	Vraquiers	0,8 13	0,0 0	
	Pétroliers	0,8 21	0,3 6	
	Porte-conteneurs	1,7 21	0,04 3	
	Toutes catégories confondues	3,5 80	0,5 26	
Livraisons	Vraquiers	1,4 21	1,4 22	
	Pétroliers	1,0 27	0,9 27	
	Porte-conteneurs	2,2 34	1,0 11	
	Toutes catégories confondues	4,8 95	3,5 81	

Grâce au mini boom des commandes de porte-conteneurs en 2015, avec par exemple, les dix navires de 2 800 EVP commandés par Evergreen à CSBC (Taiwan) et les dix porte-conteneurs néo-Panamax de 11 000 EVP commandés par différents armateurs à Hanjin Subic (Philippines), le volume des commandes dans le "Reste Du Monde" était passé en 2015 de 4,1 à 6,3 millions de tpl en glissement

Les faits les plus marquants de l'année

- Les Philippines conservent la première place des pays du "reste du monde" avec 30 % du carnet de commandes total, mais subissent toutefois une baisse des commandes de 50 % en 2016.
- Le Vietnam a dépassé Taiwan et a pris la deuxième place au classement, non pas grâce à Hyundai Vinashin (HVS) qui n'a remporté cette année qu'une seule commande (un pétrolier MR pour un armateur grec) mais grâce à Vard Vung Tau, à qui ont été attribués six navires sur une commande totale de 15 transporteurs de modules pour Topaz Energy and Marine. Les 9 navires restants seront construits par Vard Braila (5 unités) et Vard Tulcea (4 unités) en Roumanie.
- Le carnet de commandes taiwanais s'est réduit en 2016, et ne compte plus que deux petits porte-conteneurs remportés par CSBC.
- Le Brésil a perdu sa troisième place pour passer en cinquième position, aucune nouvelle commande ne s'étant concrétisée en 2016. Les chantiers brésiliens sont toujours dans une position délicate à la suite du scandale Petrobras.
- Matson, qui opère dans le cadre du "Jones Act" a signé un contrat de 511 millions de \$ avec le chantier Nassco pour la construction de deux porte-conteneurs rouliers (ConRo) pour la desserte de Hawaii. Cette acquisition est conforme à la tendance du carnet de commandes américain consistant à adopter de plus en plus le GNL comme combustible. D'autres



CIELO DI TAMPA, 39 200 tpl,
vraquier de type B.Delta,
livré par le chantier chinois Yangfan
en 2016 à d'Amico

armateurs américains comme Crowley, Tote et Pasha, ont commandé des porte-conteneurs et des pétroliers pouvant utiliser le GNL, qui sont actuellement en construction aux États-Unis dans des chantiers tels que Nassco, Aker Philadelphia et VT Halter Marine. D'après certains experts du secteur, l'accent mis sur la sécurité nationale et sur l'accroissement des emplois locaux par le nouveau président américain pourrait se révéler positif pour les compagnies maritimes et les chantiers navals sous pavillon américain. Le Jones Act, qui stipule que les navires transportant des marchandises entre les ports américains soient construits aux États-Unis et armés par des citoyens américains, a été la cible de critiques qui soutiennent que cette loi fait grimper les prix de transport et le coût des marchandises transportées. Le transport maritime américain connaît une certaine renaissance depuis ces cinq dernières années, le faible prix du gaz de schiste et le durcissement des réglementations environnementales ayant amplifié la demande de construction aux États-Unis de pétroliers et de navires pouvant être propulsés au GNL. Il est intéressant de noter que c'est Daewoo Ship Engineering Company (DSEC) qui a remporté le contrat pour la conception des deux navires Conro qui seront construits chez NASSCO.

- La disparition des contrats offshore continue de pénaliser les chantiers navals singapouriens, bien qu'ils essaient de trouver des activités de substitution.
- Il convient également de noter qu'il existe un certain nombre de projets d'installation de nouveaux chantiers navals dans différents pays tels que la Russie, Dubai ou l'Arabie Saoudite, avec l'appui de groupes de construction navale de premier rang :
 - HHI a signé un protocole avec la compagnie pétrolière russe Rosneft pour la création d'une société commune d'ingénierie et de gestion de projet, en vue de développer un pôle de construction navale en Extrême-Orient russe. Ce contrat a été signé deux jours après que Rosneft ait commandé deux navires de soutien polyvalents à FESRC, pour livraison entre fin 2019 et le premier semestre 2020.

- Par ailleurs, DSME, malgré ses problèmes financiers très médiatisés, a signé un accord avec le chantier Zvezda pour la création d'une joint-venture destinée à la fourniture de services d'expertise technique, de conception de navires et d'enseignement technique.
- DSME a également signé un accord cadre avec l'Industrial Development and Renovation Organization d'Iran ayant pour objectif le développement du secteur de la construction navale de ce pays et la création d'un chantier naval en Iran, DSME fournissant l'expertise nécessaire en matière d'ingénierie et de construction pour les types de navires dont le pays a besoin.
- Le chantier iranien, Azim Gostaresh Hormoz Shipbuilding Industry (AGH) a signé avec Fincantieri un accord-cadre de collaboration pour la construction de navires de commerce et offshore, la réparation et la conversion de navires ainsi que la maintenance des navires déjà en service.
- L'armateur saoudien Bahri et le géant de l'énergie Saudi Aramco travaillent à un projet de chantier local aux côtés de Lamprell et de Hyundai Heavy Industries. Un accord de développement conjoint pour un chantier situé à Ras Al Khair a été signé en février 2016. Ces futures installations dans l'est de l'Arabie saoudite seraient destinées à la construction et à la réparation à la fois de navires marchands et de plateformes et de navires offshore.

PERSPECTIVES POUR 2017

Le marché des constructions neuves a atteint un nouveau plancher historique, et il est difficile de croire que les prix de construction puissent tomber plus bas encore. Certains de nos lecteurs pourraient objecter que le même sentiment prévalait en 2012. Le marché était en effet à l'époque à un niveau très bas, mais les prix des constructions neuves ont augmenté de 10 à 20 % entre le plancher atteint en 2012 et le second semestre de 2014, avant de baisser à nouveau d'environ 5 à 10 % en 2015 puis encore de 10 à 20 % en 2016 pour atteindre le plancher actuel. Ce rebond des prix a été en grande partie alimenté par certains investisseurs financiers qui ont tiré avantage de la faiblesse du marché, pour commander un nombre important de navires, souvent en spéculation (au total, 140 millions de tpl en 2013, 116 millions de tpl en 2014 et 107 millions de tpl en 2015) ce qui a entraîné la situation actuelle. Les prix « plancher » du marché en 2012 ont encore dégringolé d'un « étage » et sont sans doute aujourd'hui au niveau des « fondations ».



STOLT PRIDE, chimiquier à cuves inox, 38 961 tpl, construit par le chantier chinois Hudong-Zhonghua en 2016 pour Stolt-Nielsen

Le secteur de la construction navale a connu huit ans de crise depuis la chute de Lehman Brothers en 2008. C'est une très longue période à la fois selon les normes classiques mais aussi dans un monde qui s'est habitué à des cycles plus courts.

Une des faiblesses de la nature humaine est de croire que toute situation à un moment donné constitue la « nouvelle normalité ». Mais même les crises ne peuvent pas durer éternellement, et une lueur d'espoir pourrait apparaître en 2017, dans une situation par ailleurs plutôt sombre.

La vraie question est de savoir comment va se comporter le marché dans les années à venir :

- Retrouvera-t-il un jour les mêmes conditions qu'avant 2009 ?
- Retrouvera-t-il un jour son équilibre ?
- À quoi ressemblera la « nouvelle normalité » ?

Des efforts sont actuellement faits pour promouvoir une concentration et une réduction méthodiques des capacités de transport maritime et de construction navale au niveau mondial.

Cela n'est pas évident à priori alors que certains segments de la flotte sont encore en croissance. D'autre part, le processus de rationalisation n'est jamais ni immédiat ni réellement volontaire. Il ne peut en effet provenir que de contraintes extérieures et de l'augmentation de la pression sur l'ensemble de la chaîne de décision, à commencer par la volonté des autorités nationales et internationales de sauvegarder les banques et l'emploi, mais aussi l'incapacité dans laquelle se trouvent désormais les banques d'absorber les pertes des armateurs et des chantiers navals, les armateurs de subventionner leurs affrêteurs et les chantiers d'accepter les contrats déficitaires.

Les pertes sur créances plus lourdes que prévues poussent encore plus les acteurs du financement de navires à sortir du marché. Avec la réduction du nombre de banques actives dans le transport maritime, si l'accès à l'emprunt semble assuré pour les compagnies maritimes de premier rang, quoiqu'avec quelques réserves, il deviendra certainement beaucoup plus difficile pour les petits armateurs.

En outre, les dernières propositions du Comité de Bâle sur le Contrôle Bancaire présentent une menace majeure pour l'avenir du financement des navires: d'une part, en rejetant les modèles de notation interne (IRBA) utilisés jusqu'à présent par les banques européennes ; et d'autre part, en préconisant un traitement très pénalisant de la pondération du risque en ce qui concerne les « Financements d'objets » pour des secteurs comme ceux du transport maritime et aérien ou des infrastructures. Si les premières orientations de Bâle III sont confirmées puis

ensuite approuvées par la Banque Centrale Européenne, les conséquences probables pour les banques seront la diminution des capitaux alloués au financement de navires, la réduction du nombre de prêts au maritime et une très forte augmentation de leurs taux d'intérêts.

En 2016, les effets conjugués de l'accroissement des démolitions et du quasi arrêt des constructions de navires ont en partie jugulé la croissance de la flotte. Pour la première fois depuis les années 1980, le secteur de la construction navale est en phase de restructuration, par le biais de réductions massives de capacité, soit volontaires (fusions et restructuration), soit forcées (fermetures suite au manque de commandes ou dépôts de bilan).

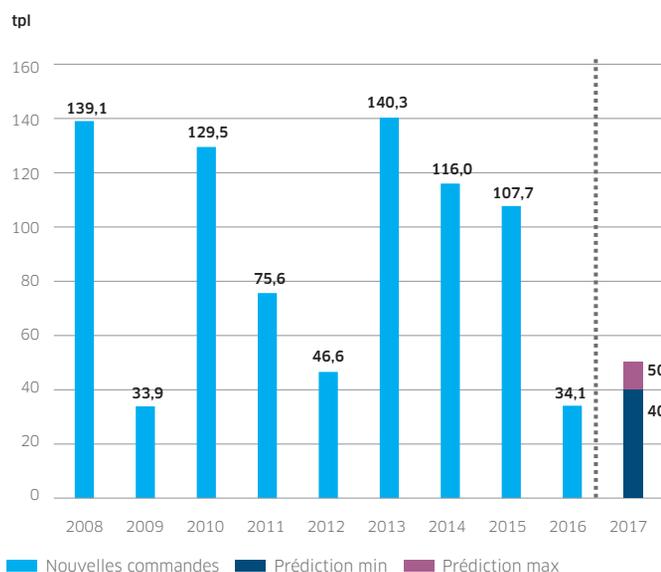
Nous estimons que les réductions de capacités dans les trois principaux pays constructeurs pourraient atteindre jusqu'à 50 % en Corée, 20 % au Japon et 30 % en Chine.

Une situation similaire s'était produite au milieu des années 1980. Après pratiquement huit ans de crise dans le secteur de la construction navale, les chantiers européens, qui produisaient alors près de la moitié du tonnage mondial, ont été incapables de maintenir ce rythme du fait de la faiblesse des prix, même subventionnés, et de la réticence croissante des autorités nationales à poursuivre leurs politiques de soutien à ce secteur. Un certain nombre de chantiers a alors fermé dans plusieurs des pays européens les plus engagés dans la construction navale. Rien qu'en France, quatre des cinq plus grands chantiers en activité ont été fermés du jour au lendemain en 1987.

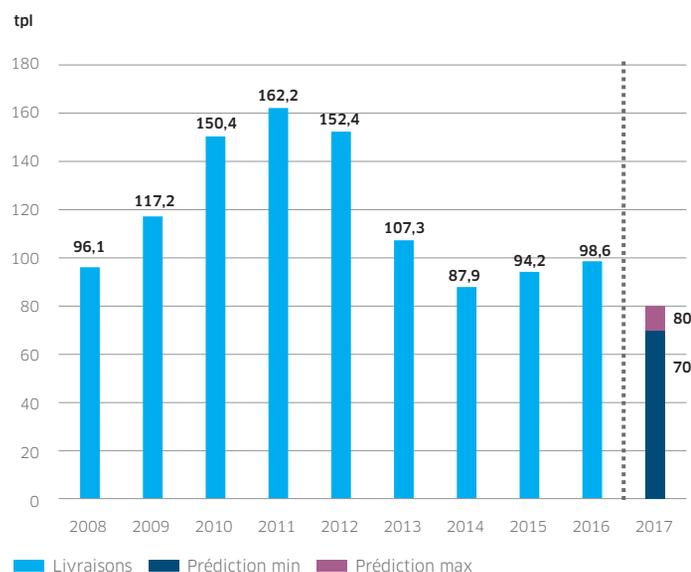
Le résultat a été spectaculaire: en 1987, un VLCC se négociait pour moins de 40 millions de \$; quatre ans plus tard, le même navire coûtait 100 millions de \$.

Cette hausse des prix n'a pas été alimentée par un boom de la demande, comme cela a été le cas dans les années 2000 du fait de la montée en puissance de la Chine, mais bien plus par la pénurie d'offre qui a suivi la réduction massive de la capacité mondiale de construction navale: l'industrie

Nouvelles commandes



Livraisons



navale européenne a pratiquement renoncé à la construction de grands navires de commerce, et le Japon a aussi réduit sa capacité. A cette époque, la Corée n'en était qu'à ses débuts et la Chine n'était pas encore sur le marché.

En 2016, les commandes de navires ont représenté environ 34 millions de tpl, y compris une commande unique de 30 VLCC de 400 000 tpl (soit 12 millions de tpl au total) passée à des chantiers chinois par des armateurs chinois et destinée à l'affrètement à long terme par Vale. Nous estimons qu'en 2017 les commandes seront du même ordre et ne permettront pas d'assurer le plein emploi de tous les chantiers: la réduction de la capacité de la construction navale est donc appelée à se poursuivre.

La croissance des échanges risque de demeurer insuffisante pour assurer un « plein » ou même un « bon » emploi de la flotte mondiale. Le FMI table sur une croissance mondiale de 3,4 % et 3,6 % pour 2017 et 2018. La Chine et l'Inde devraient connaître les taux de croissance les plus élevés en glissement annuel, tandis que la Russie et le Brésil retrouveront enfin un taux de croissance positif (mais modéré). La Zone Euro restera en stagnation, alors que l'économie américaine bénéficiera d'une certaine reprise. Mais la croissance globale ne génère plus automatiquement

de croissance du transport maritime. Un scénario de croissance de la demande qui absorberait facilement l'expansion prévue de la flotte n'est toujours pas à l'ordre du jour.

Un certain nombre de facteurs nous laissent à penser que le marché pourrait connaître une reprise au cours des années 2018-2019, ce qui devrait entraîner une augmentation des prix des constructions neuves... mais nous n'en sommes pas encore là.

Nouvelles commandes

En 2017, les commandes devraient être d'un niveau comparable ou légèrement supérieur à celui de 2016, compte tenu de la faiblesse des taux de fret, des difficultés toujours plus importantes rencontrées par les armateurs pour emprunter ou procéder à des augmentations de capital, de la concentration en cours par le biais de reprises ou d'alliances, des écarts de prix entre constructions neuves et navires d'occasion et enfin de la difficulté pour les chantiers de répondre aux attentes des armateurs en matière des prix. La commande en bloc de 30 VLCC en 2016 est peu susceptible de se répéter. Toutefois, les prix des vraquiers sur le marché d'occasion ayant augmenté tout au long de l'année 2016 alors que leurs prix de construction enregistraient de nouveaux records de baisse, des acteurs nouveaux vont certainement tirer profit de cette évolution des conditions du marché.

D'autre part, des commandes pourraient être passées sur les marchés domestiques dans le cadre des plans de relance. L'élargissement du Canal de Panama achevé en 2016 peut aussi entraîner l'apparition de nouveaux types de navires. Les « anciens » porte-conteneurs Panamax (environ 5 000 EVP), par exemple, ont déjà été écartés en faveur des porte-conteneurs dits « néo » Panamax (9 000-11 000 EVP). Nous estimons que les commandes ne devraient pas dépasser 40 à 50 millions de tpl environ en 2017.

Livraisons

En théorie, les livraisons devraient atteindre près de 127 millions de tpl en 2017, compte tenu du niveau élevé des commandes en 2013, 2014 et 2015. Les annulations et les reports de livraison vont cependant se poursuivre et nous pensons que le nombre effectif des livraisons en 2017 va se situer entre 70 et 80 millions de tpl.

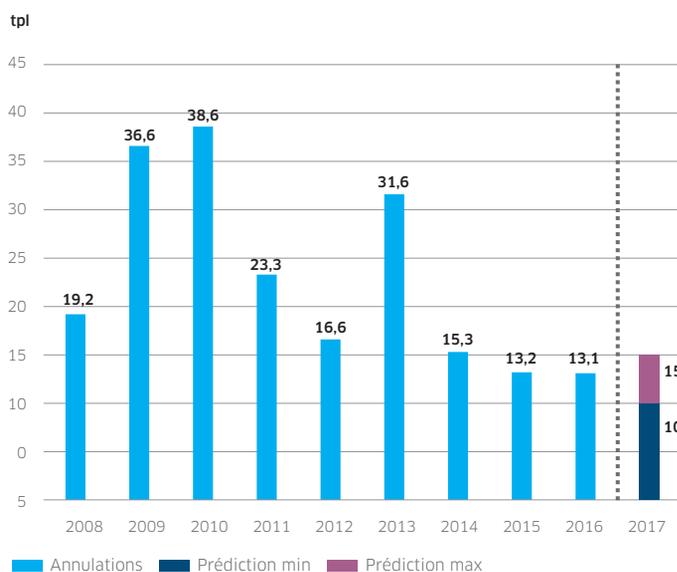
3,4 %

prévision pour la croissance économique mondiale en 2017

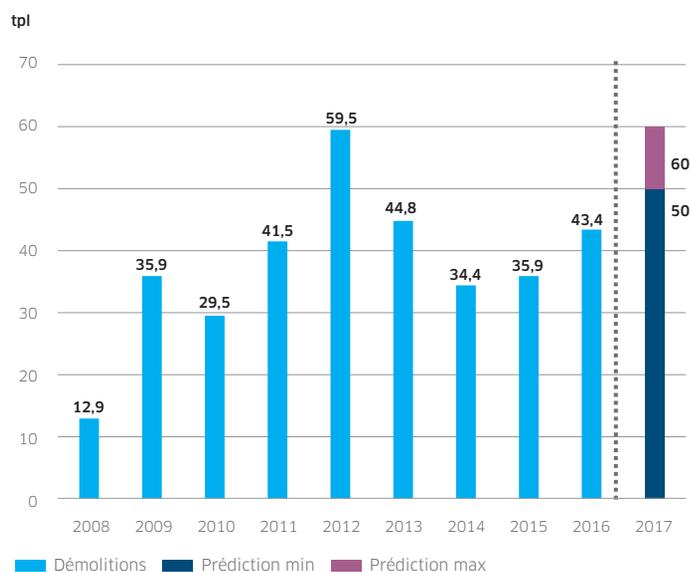
19

âge moyen des porte-conteneurs démolis

Annulations



Démolitions



Annulations

Au vu des chiffres de 2014, 2015 et 2016, les annulations devraient être de l'ordre de 10 à 15 millions de tpl en 2017.

Démolitions

Plusieurs facteurs pourraient favoriser une reprise du marché de la démolition en 2017 par rapport à 2016, en particulier la faiblesse des taux de fret conjuguée aux prix assez élevés à la démolition, qui se situent entre 270 et 320 \$ / la tonne légère. Il est aussi possible que certains armateurs aient à faire face à une augmentation de leurs coûts d'exploitation ou à des suspensions d'affrètement de leurs navires, lesquels souffrent d'un manque d'entretien après huit longues années de frets et de revenus médiocres. En outre, à un moment où la valeur de nombreux navires de plus de quinze ans n'excède pas une à deux fois leur prix à la démolition, le coût de la visite spéciale auquel les armateurs devront ajouter celui de l'installation d'un système de traitement des eaux de ballast (BWTS), devrait faire augmenter le niveau des démolitions.

Enfin, même si le tonnage démantelé en 2016 (43,4 millions de tpl) a augmenté d'environ 21 % par rapport à 2015 (35,9 millions de tpl), il est resté bien en deçà des attentes; il y a place en particulier pour un accroissement des démolitions de vraquiers et de pétroliers, qui ont à peine augmenté en 2016. L'âge moyen d'envoi au recyclage reste élevé dans ces deux segments, de l'ordre de 24 ans pour les vraquiers (contre 26 en 2015) et de 27 ans pour les pétroliers (au lieu de 26 en 2015). En comparaison, celui des porte-conteneurs est de 19 ans seulement. Par conséquent, nous estimons qu'entre 50 et 60 millions de tpl pourraient être envoyées à la démolition en 2017.

Prix des constructions neuves

Les prix des constructions neuves vont continuer à subir une très forte pression en 2017 du fait de la baisse de la demande, de l'accroissement de la concurrence entre les chantiers et du creusement des écarts de prix avec les navires d'occasion. Dans un marché où le nombre de transactions s'est réduit, il est devenu difficile d'affirmer qu'il existe un prix de marché unique pour chaque catégorie de navire. Mais les chantiers qui devront absolument prendre un minimum de nouvelles commandes en 2017 pour assurer le fonctionnement

de leurs lignes de production se trouveront confrontés aux prix planchers proposés en 2016 par les plus agressifs de leurs concurrents et devront sans doute faire de nouvelles concessions, pas nécessairement sous forme de réductions de prix.

La vigueur du dollar face aux devises des principaux pays constructeurs sera aussi déterminante. La devise américaine s'est appréciée par rapport à la plupart des autres devises en 2016, ce qui a aidé les chantiers à baisser leurs prix. Mais cette situation pourrait changer en 2017.

**En 2017,
les commandes
devraient être d'un
niveau comparable ou
légèrement supérieur
à celui de 2016**



MARINE PRINCESS, vraquier de 35 501 tpl,
livré en 2012 par le chantier chinois Cosco Guangdong,
opéré par Sohtorik Deniz



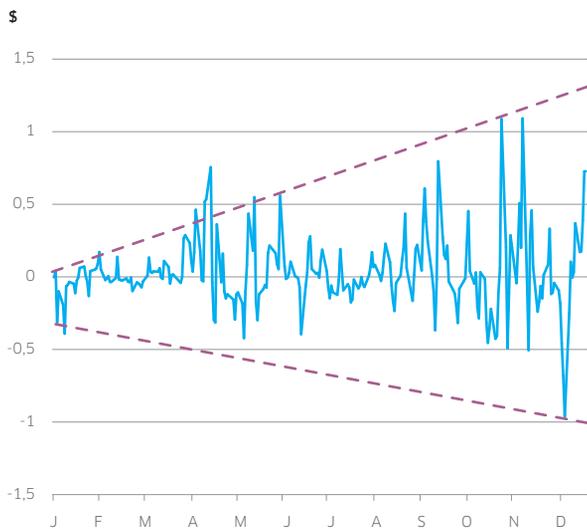
VRAC SEC

Le pire est-il derrière nous ?

Encore une année difficile pour le secteur du vrac sec avec des indices tombant sur des planchers historiques ; toutefois grâce à une croissance limitée de la flotte et à l'augmentation des importations chinoises, il est maintenant permis d'espérer un redressement progressif des marchés.

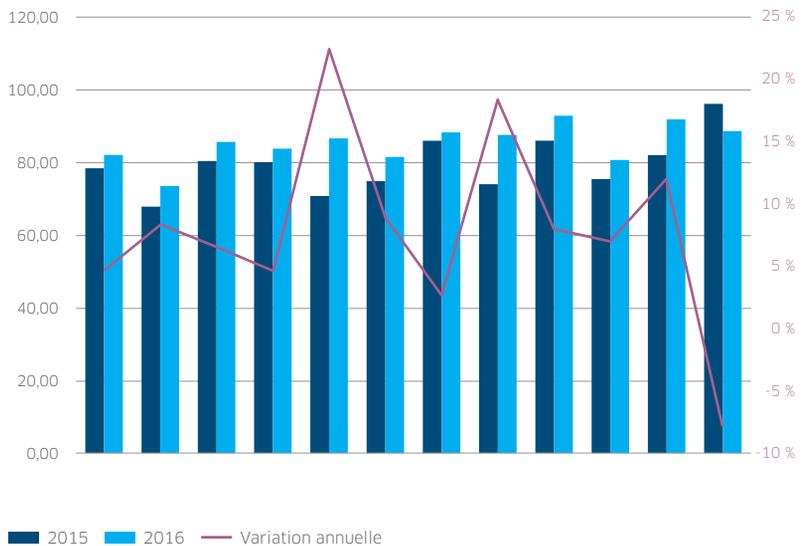
Route du Baltic C3 (Brésil-Chine) Variations quotidiennes

en 2016



Importations Chinoises de Minerai de Fer

Millions de tonnes



AFFRÈTEMENT

Cape (>120 000 tpi)

2016 a encore été une année difficile dans le secteur du vrac sec du fait de la persistance d'une surcapacité chronique. Le Baltic Dry Index a connu sa plus mauvaise année depuis sa création en 1985. Avec de nombreux navires neufs entrant en service au premier trimestre 2016, le marché du Capesize a subi une chute sans précédent et le Capesize 4 Time Charter Average a enregistré un taux plancher historique de 485 \$ par jour.

Les taux spots de même que les taux à temps pour des durées courtes sont demeurés inférieurs aux coûts d'exploitation pendant un long moment ce qui a conduit de nombreux armateurs à désarmer leurs navires. Le nombre de Capesize sans emploi a culminé à 70 navires (4,2 % de la flotte totale) à la fin du mois de mars. À ce stade, les contrats de fret à terme du 5 Time Charter Average (5TC) pour le quatrième trimestre 2016 se négociaient dans une fourchette haute des 8 000 \$, ce qui laissait augurer de sombres perspectives pour le reste de l'année.

À partir d'avril cependant, le marché s'est progressivement raffermi, soutenu par la reconstitution des stocks dans les aciéries et les centrales électriques chinoises. De plus, le faible niveau des taux au voyage a généré de nouveaux flux de trafic à longue distance tels que le charbon entre la Colombie et l'Inde ou la Corée. La volatilité du marché a augmenté durant les deuxième et troisième trimestres, entraînée par des pics occasionnels dans les chargements de minerai de fer brésilien et par une contraction du marché dans l'Atlantique Nord.

Le marché a ensuite retrouvé un certain optimisme ce qui a permis au 5TC de s'établir à 12 182 \$ en moyenne au dernier trimestre avec un pic à 19 515 \$ à la mi-novembre. Simultanément les taux transatlantiques ont progressé

jusqu'à 25 000 \$/jour, stimulés par l'augmentation des chargements sur les trajets aller en sortie du Canada, des volumes colombiens stables et un marché des panamax florissant. Les armateurs de navires économiques modernes ont ainsi pu bénéficier de taux allant jusqu'à 12 000 \$ par jour pour des durées d'un an. Malgré une baisse des taux en décembre, le sentiment sous-jacent en fin d'année était que les fondamentaux du marché se rapprochaient d'un certain équilibre.

Demande

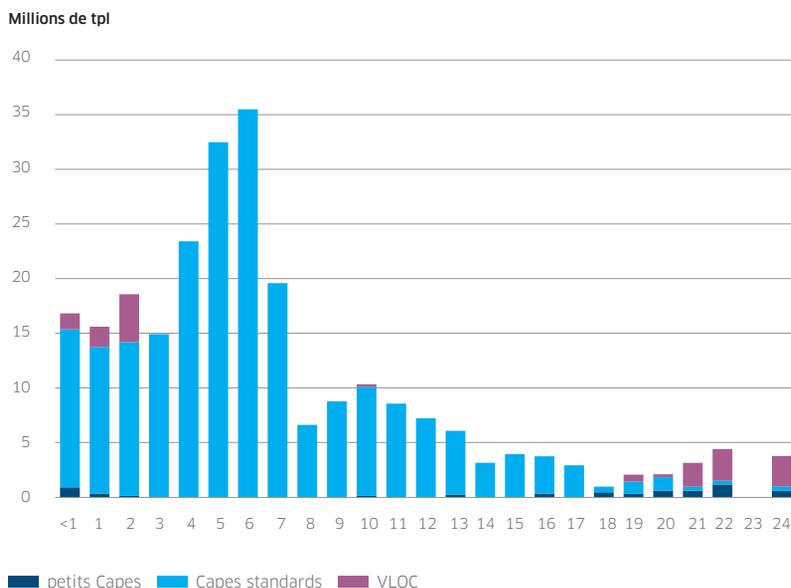
La demande de Capesize a continué d'être fortement influencée par les marchés des matières premières et les facteurs macro-économiques. Cela a été particulièrement clair en 2016 alors que la Chine mettait en œuvre de nouvelles mesures de relance afin de maintenir ses objectifs de croissance du PIB. Les effets des investissements dans les infrastructures ont commencé à se faire sentir au deuxième trimestre, l'augmentation de la demande d'acier entraînant une hausse des prix permettant aux aciéries de retrouver des marges positives. En conséquence, la production d'acier chinoise s'est jouée des prévisions pessimistes et a augmenté de 3,7 %, soit 807 millions de tonnes en 2016.

En revanche, la Chine a pris des mesures décisives pour lutter contre la pollution et contre la surproduction de ses aciéries et de son industrie minière. Une réduction de la capacité de production d'acier pouvant atteindre 150 millions de tonnes a été initiée, et bien que la production totale risque de diminuer à terme, cela a tiré les prix de l'acier vers le haut. En outre, les fermetures et les réductions de production des mines de fer et de charbon chinoises ont entraîné une flambée des importations de l'étranger.

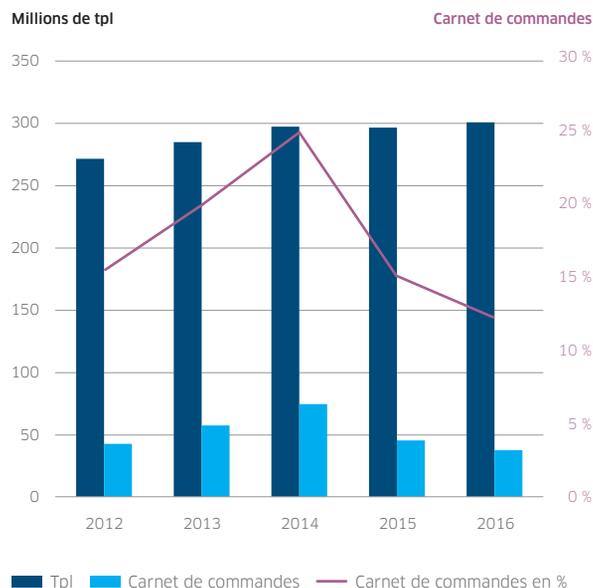
La conséquence en a été une forte hausse du prix des matières premières au niveau international, laquelle a été confortée par les prévisions d'augmentation des dépenses d'infrastructure aux États-Unis avec l'arrivée du Président Trump. Les importations chinoises de minerai de fer et de charbon sont passées respectivement à 1 024 milliard et à 255 millions de tonnes en 2016, soit des augmentations respectives de 25,2 % et 7,5 % par rapport à 2015 ; ceci a soutenu le niveau des frets notamment dans la seconde moitié de l'année.

Cette situation a amené les principaux producteurs de minerai de fer à atteindre de nouveaux records de production. L'Australie et le Brésil ont continué à dominer le marché, leurs exportations atteignant 684,42 et 200,49 millions de tonnes respectivement. En ce qui concerne l'avenir, nous prévoyons une légère

Répartition par âge des Capesize



Évolution de la flotte



augmentation de la part de marché du Brésil avec le lancement du projet S11D en janvier 2017 et le retour potentiel de Samarco sur le marché.

Entre temps, la bauxite a fait son retour sur le marché des Capesize avec l'exportation par le consortium Winning en Guinée de 9 millions de tonnes vers la Chine ; ce trafic devrait atteindre 30 millions de tonnes dans les prochaines années.

Il faut également noter que les nouvelles écluses du Canal de Panama ont ouvert en juin, permettant aux Capesize avec des dispositifs d'amarrage adaptés de l'emprunter. Bien que seuls quatre Capesize aient effectué le passage en 2016, le canal pourrait avoir un impact sur des trafics comme celui de la Colombie vers la Côte Ouest du Mexique en réduisant le temps de traversée de plus de 30 jours.

Offre

Le ralentissement de la croissance de l'offre a continué, la flotte de Capesize (>120 000 tpi) s'établissant à 301 millions de tpi (1 527 navires) à fin 2016, soit 1,4 % d'augmentation sur un an. Les retards dans les livraisons de navires ont encore joué un rôle majeur cette année et 46 % des navires devant être livrés en 2016 ont vu leurs livraisons repoussées. Le niveau des démolitions est resté élevé, soutenu par les mauvaises conditions du marché et la hausse des prix de l'acier, ainsi 82 Capesize ont rejoint les chantiers de démolition.

Un développement important à cet égard a été l'adoption par l'OMI de la Convention sur la gestion des eaux de ballast. Le nouveau régime oblige les navires à entrer en cale sèche après septembre 2017 pour être équipés de systèmes de traitement des eaux de ballast coûtant entre 1 et 5 millions de \$. Cela peut encourager les propriétaires des navires les plus âgés à les livrer à la démolition plutôt que d'avoir à passer une visite spéciale. Sinon, on constatera certainement une augmentation du nombre de navires en cale sèche avant l'entrée en vigueur de la convention. En tout cas, le potentiel de réduction de l'offre de navires existe, en particulier pour les VLOC, qui constituent actuellement une fraction importante des navires les plus âgés.

En outre, du fait du faible rendement des actifs dans le vrac sec, il n'est pas surprenant qu'en dehors des 30 Valemax annoncés fin 2015, seul deux Capesize aient été commandés au cours de l'année 2016. De ce fait, le carnet de commandes ne représente plus que 12,3 % de la flotte en service, soit le niveau le plus bas de ces dernières années.

Enfin, il est à noter que l'Organisation Maritime Internationale a adopté une autre convention importante concernant la réduction du plafond de teneur en

soufre des carburants de navires de 3,5 % à 0,5 % d'ici 2020. Les études indiquent que cela va probablement entraîner une augmentation significative du prix des soutes et inciter les armateurs à réduire la vitesse de leurs navires. Il s'agit d'un renversement de tendance important si l'on considère que la baisse des prix du pétrole ces deux dernières années a entraîné une augmentation de 1 nœud de la vitesse moyenne de la flotte des Capesize (graphique p.34, Vitesses de Capesize depuis janvier 2015).

En conclusion, même si 2016 a connu une baisse record des taux de fret, le sentiment général en fin d'année est que l'offre et la demande tendent à s'équilibrer. Néanmoins, la reprise potentielle dépend de nombreux facteurs externes. La réduction des capacités de production industrielle constitue un risque sérieux de baisse tandis que l'augmentation des mesures de relance de l'économie offre un potentiel de hausse. Il faut donc s'attendre à des conditions de marché volatiles en 2017 caractérisées par une amélioration lente des fondamentaux du marché.

485 \$

Un taux plancher historique enregistré pour le Capesize 4TC Average

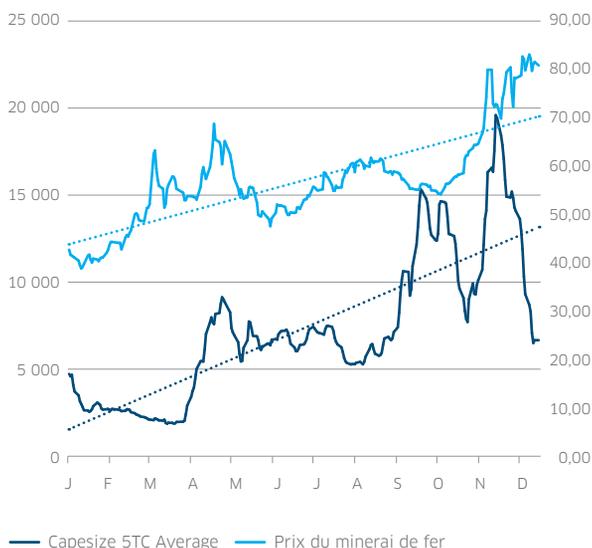
70

Le nombre maximal de Capesizes désarmés

Résurgence de la Bauxite

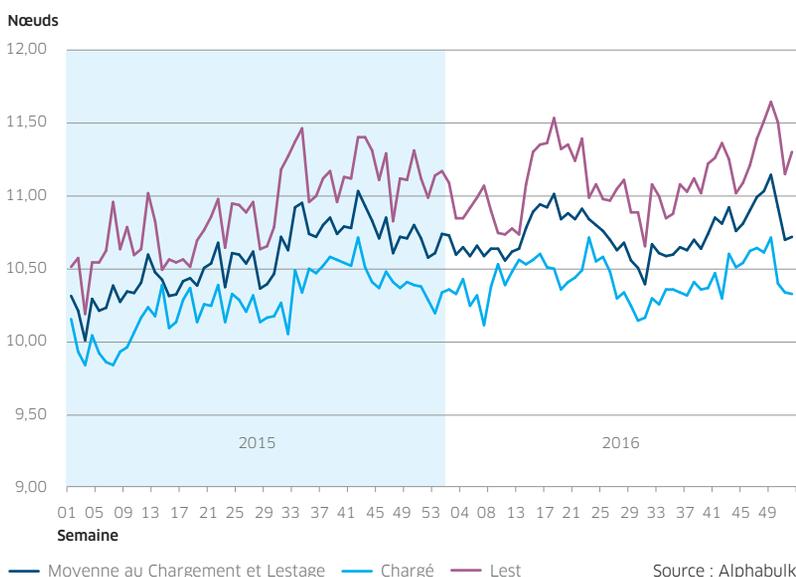
dans le paysage des Capesize avec le projet Winning Guinea

Capesize 5TC Average et prix du minerai de fer en 2016



Vitesses de Capesize depuis Janvier 2015

(Navires standards 170-190 000 tpi)



Babycape et Post-Panamax (90-120 000 tpi)

Avec des taux Capesize inférieurs à ceux des Panamax et des Supramax en début d'année, le segment des Babycape est devenu une option intéressante pour les affrêteurs, leur permettant d'augmenter la taille de leurs cargaisons tout en bénéficiant de taux d'affrètement moins élevés et d'économies d'échelle. Deux navires seulement ont rejoint la flotte des Babycape mais le fait le plus marquant s'est produit sur le marché de l'achat/vente et de l'affrètement à long terme, une grande partie de la flotte ayant été vendue ou frétée à des acteurs majeurs du marché des Babycape.

Le résultat est que début 2017 SwissMarine et Oldendorff contrôlent plus de 50 % de la flotte en service. A titre de comparaison, notre Revue Annuelle 2016 indiquait que ce même pourcentage était entre les mains de « six grands opérateurs ». Cependant, même s'il y a eu une concentration du contrôle de la flotte, plusieurs nouveaux acteurs opèrent des Babycape sur une base spot ou à temps, en particulier dans le Pacifique.

En 2016, pour la première fois, les trois grands mineurs ont tous exporté depuis la côte ouest de l'Australie ; CXC en particulier a triplé ses volumes en sortie de Cape Preston avec 104 cargaisons Babycape pour l'année, alors qu'environ 155 cargaisons Babycape ont chargé à Port Hedland, soit 49 de plus qu'en 2015. C'est donc le Pacifique qui était au cœur de l'action, alors qu'en Atlantique il n'a pas été rare de voir des navires sans emploi durant les trimestres les plus faibles. Malgré les espoirs d'une diversification vers les trafics de céréales, les cargaisons des Babycape sont restées dominées par les minéraux, seuls les trafics transatlantiques de Cargill en sortie de la côte est de l'Amérique du Sud offrant des flux semi-réguliers de céréales dans ce segment de taille.

L'année a été mitigée pour le segment des Post-Panamax qui a souffert de la faiblesse des marchés mais a aussi connu des rebonds importants avec des primes largement supérieures

au Panamax 4 Time Charter Average et aux Baltic Exchange Panamax Routes, même pour les navires de 93 000 tpi et 14,9 m de tirant d'eau plus difficiles à placer.

Comme pour les Babycape, le Pacifique était comparativement le marché le plus dynamique en début d'année (dynamique signifiant 4 000 \$ contre 2 000 \$!), mais l'Atlantique lui a volé la vedette au quatrième trimestre. En octobre, quelques navires de 93 000 tpi se négociaient sur un trajet aller avec une prime de 8 à 11 % par rapport au Baltic Exchange P2A fronthaul index, avant que l'explosion des taux ne permette à des navires de même taille d'obtenir début décembre près de 20 % de plus que l'indice P1A pour un trajet équivalent. Au plus haut du marché, un post-Panamax de type Nexter Imabari de 95 000 tpi pouvait obtenir près de 25 000 \$/jour grâce à la flambée des prix du charbon à coke d'une part (cf le n° 40 d'Alphabulk) et aux trafics de céréales sur longue distance en sortie du golfe US d'une autre part.

À l'Est, l'afflux important de cargaisons de minéraux en sortie de Weipa et de Port Hedland ont permis à beaucoup d'armateurs de laisser simplement leurs navires faire des allers et retours. Tandis que la reprise des exportations de minerai de fer indien en octobre 2015 a permis à l'axe Goa/Chine de battre son plein avec les cargaisons usuelles de 85 000 tonnes +/- 10 %. À l'avenir, la triangulation des flux va être fortement dépendante des politiques indiennes d'importations de charbon. Les trajets allers de céréales sont restés l'apanage de la flotte de Kamsarmax, mais l'élargissement du Canal de Panama encouragera probablement les traders de grain à explorer davantage le segment Post-Panamax. Il faudra cependant attendre les prochaines cales sèches, des taux d'affrètement et des prix de soute plus élevés pour que tous les armateurs équipent leurs flottes avec les appareils d'amarrage requis pour emprunter le canal.

>50 %
de la flotte en service des Babycape
est contrôlée par deux compagnies

155
cargaisons Babycape chargées
à Port Hedland en 2016



SPAR INDUS, vraquier de 63 800 tpl, livré en 2016 par le chantier chinois Hantong Shipbuilding, opéré par Spar Shipping

Panamax (68 000-89 999 tpl)

L'année 2016 a très mal démarré, avec des taux de fret, mais aussi des fondamentaux de marché très déprimés. Le 11 février, l'indice Panamax s'établissait à 2 503 points, un niveau plancher sans précédent. Le marché n'a connu aucune amélioration fondamentale au cours des premier et deuxième trimestres et les taux ont avoisiné ce faible niveau durant toute cette période.

Les frets et les marchés des matières premières ont montré une grande stabilité, ce qui a conduit les opérateurs à ne pas prendre de positions à terme. La saison des céréales en Amérique du sud n'a pas entraîné de raffermissement notable du marché et on a pu observer un afflux de navires sur ballast passant du Pacifique à l'Atlantique à la recherche de meilleurs frets. Les Kamsarmax modernes pouvaient obtenir environ 6 500 \$ plus un ballast bonus de 150 000 \$ sur base APS pour des voyages entre la côte est de l'Amérique du Sud et l'Extrême-Orient, ce qui équivalait à une moyenne de 5 000 \$ sur base livraison à Singapour.

Au cours du deuxième trimestre, le Baltic Exchange 4 Time Charter Average a oscillé entre 4 500 et 6 000 \$ grâce à l'augmentation des exportations de céréales et la fin du mois d'avril a connu une légère pression à la hausse qui ne s'est cependant pas confirmée en mai/juin. En ce qui concerne les activités d'affrètement à temps, les armateurs ont essayé de trouver un emploi pour leurs navires tout au long du premier semestre. Pour des périodes courtes et moyennes, on a observé des taux dans les tranches basse et moyenne des 5,000 \$ pour des Kamsarmax, tandis que certains armateurs acceptaient des taux aux alentours de 6 000 \$ pour une période d'un an pour des navires neufs construits au Japon, couvrant ainsi à peine leurs coûts opérationnels.

Du fait de cette faiblesse persistante du marché, les démolitions de navires Panamax ont augmenté en 2016 de 51 % par rapport à l'année précédente pour atteindre 7,7 millions de tpl. Dans ce contexte de dépression du marché et de manque de financement, le niveau des commandes est resté très bas, avec seulement deux Kamsarmax commandés. Les navires d'occasion modernes ont connu un certain succès, notamment auprès des acheteurs grecs, mais à des niveaux de prix dégradés.

Au début du deuxième semestre, le marché chinois s'est montré assez prometteur pour le marché du vrac, la baisse de la production locale de minerai de fer et de charbon entraînant une augmentation des importations. Le secteur des Panamax a bénéficié de cette évolution au cours du troisième trimestre particulièrement en Asie. La conséquence en a été un pic des taux en juillet et en septembre, bien que la plupart du temps de façon éphémère. Durant ces sursauts d'activité, nombre

d'armateurs ont pris des positions à plus long terme et ont placé leurs navires aux alentours de 7 000 \$, en fonction des spécifications de ceux-ci. L'incertitude prévalant toujours, la plupart des armateurs demeurent prudents en ce qui concerne 2017. Tout au long de l'année, les taux FFA 2017 ont reflété ce sentiment et les transactions se sont effectuées dans une fourchette située entre 6 000 et 7 000 \$.

Avec le démarrage de la saison des céréales dans le golfe US au quatrième trimestre, des niveaux d'exportation soutenus, et une activité plus forte que prévue dans la région Asie-Pacifique, le marché a montré une fermeté que l'on n'avait pas constatée depuis longtemps au cours de ce trimestre. Du fait du grand nombre de navires affrétés sur des trajets aller longs (plus de 90 jours) et des tensions dues aux positions des navires dans le bassin Atlantique, le marché a connu un boom des taux fin novembre/début décembre. Les voyages transatlantiques aller/retour ont atteint plus de 20,000 \$ avec les trajets aller juste en deçà de ces niveaux. Le marché a connu un pic pendant environ trois semaines, une durée plus longue que ce qui avait été vu précédemment, avant de retomber brutalement vers la mi-décembre.

Malgré les reprises récentes, l'incertitude domine pour 2017 du fait de la baisse prévue du commerce maritime de charbon et de minerai de fer. Malgré des démolitions en hausse, la flotte globale devrait croître en 2017. Même si nous ne devrions pas revoir les baisses de taux sans précédent du début 2016, une nouvelle année difficile et potentiellement plus instable, nous attend.

11 février
l'indice Panamax s'est établi
à 2 503 points, un niveau
plancher sans précédent

7,7 m
Somme de tpl des
Panamax démolis en 2016



RS IRON RANGE, vraquier Capesize de 179 842 tpi, construit par le chantier Hanjin HHI Philippines. Détenu par Carval, opéré par Teekay Bulk et affrété à Oldendorff Carriers.

Supramax et Handysize (25 000-67 999 tpi)

Le Baltic Supramax Index (BSI) a entamé l'année à 449 points. Le 21 octobre, il avait atteint 700 points et 809 points le 18 novembre, pour culminer à 975 points le 14 décembre avant de clore à 903 points, soit une augmentation de 101 % sur l'année. Le Baltic Handysize Index (BHSI) a suivi le même rythme, démarrant à 275 points pour clôturer à 597 points, soit une progression remarquable de 123 %, ce qui lui a permis d'atteindre son niveau le plus élevé depuis un an et demi. Mais l'année a été inégale, le premier semestre contrastant avec le second.

Le premier trimestre de l'année a été véritablement catastrophique pour le transport maritime, avec des taux chutant à des niveaux jamais vus depuis 30 ans, ce qui a conduit les armateurs à désarmer des navires, décaler des livraisons de navires neufs et à annuler purement et simplement des commandes. L'ajustement de l'offre, combiné à l'augmentation de la demande de matières premières en sortie de Chine, a entraîné la reprise du marché.

À ce titre, les points suivants sont à noter :

- L'accroissement de la demande de charbon en Chine : en juillet/août, 40 à 45 Supramax en moyenne par semaine ont chargé en sortie de Kalimantan, contre 50 en novembre. Au total, les importations de charbon depuis l'Indonésie ont bondi de 160 % en novembre par rapport à novembre 2015 et de 38 % sur l'année.
- L'augmentation des importations de minerai de fer en Chine : à titre d'exemple, les importations ont atteint 98,99 millions de tonnes en novembre, soit une hausse de 13,9 % par rapport à octobre.
- Le retour des exportations de minerai de fer indien (10 millions tonnes prévues sur l'exercice 2016/2017 contre 4,5 millions de tonnes en 2014/2015 et 6 millions de tonnes en 2015/2016).
- Malgré les efforts déployés par le gouvernement indien pour limiter les importations de charbon, celles-ci ont

augmenté, en particulier en provenance d'Afrique du Sud : 3,1 millions de tonnes en juillet, diminuant à 2,1 millions de tonnes au mois d'août, mais remontant à 2,3 millions de tonnes en septembre.

- Une augmentation massive par rapport à l'année précédente des exportations de céréales en sortie du golfe US à partir de septembre, ce qui a fait grimper les taux et attiré des navires sur ballast d'aussi loin que l'océan Indien et le golfe Persique. Les exportations de maïs, de soja et de blé de la région ont atteint au total 30,4 millions de tonnes pour la période de septembre à novembre contre 21,6 millions de tonnes durant la même période l'année précédente.

Et en ce qui concerne l'offre :

- Les armateurs ont fait des efforts considérables pour retarder/reprogrammer les livraisons de navires neufs.
- 15 Supramax (50 000-67 999 tpi) ont été livrés en juillet (contre 30 l'année précédente), 23 en septembre (contre 25 en 2015), mais seulement 13 en octobre (27) et 22 en novembre (34 en 2015).

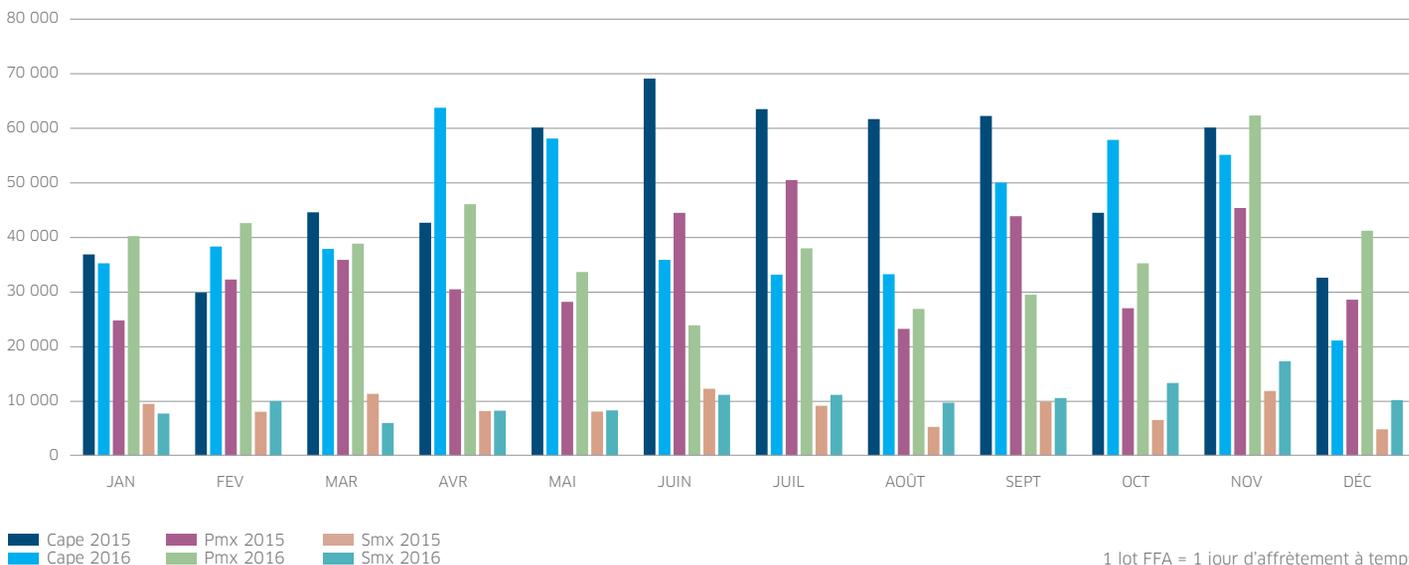
Tout n'a cependant pas été rose pour autant. La région Nord Pacifique est restée sous pression du fait du ralentissement des exportations d'acier chinois. Celles-ci devraient atteindre le niveau élevé de 109 millions de tonnes pour l'année, mais ce chiffre représente une baisse par rapport aux 112 millions de tonnes atteints en 2015, ce qui constitue la première contraction du marché depuis 2010.

Dans la seconde moitié de l'année, la hausse du prix des soutes (ainsi sans doute que les faibles niveaux de trésorerie) a dissuadé les armateurs de repositionner leurs navires sur ballast vers les zones de plus forte demande (ce qui était le cas des trajets aller). Il en a résulté un déséquilibre entre les marchés de l'Atlantique et du Pacifique, ce dernier étant beaucoup moins porteur.

Les perspectives semblent cependant plus prometteuses, avec le ralentissement des livraisons de navires neufs et le redressement des économies des deux côtés du monde. Certains faits doivent cependant être étroitement surveillés : selon les derniers chiffres de l'US Department of Agriculture, la production de céréales au Brésil et en Argentine est estimée à 173 millions de tonnes en 2017, soit une baisse de 6,3 millions de tonnes par rapport à la récolte 2016. L'évolution du marché dépendra également beaucoup du succès de la Chine dans sa volonté de limiter la consommation de charbon et la production d'acier. Ce qui est bon pour la planète n'est pas forcément bon pour le transport maritime. Les armateurs devraient faire preuve de sagesse et résister à la tentation de retourner vers les chantiers afin de ne pas obérer cette légère reprise.

Volumes de FFA vrac sec traités par mois 2015-2016

Lots traités par mois



LE MARCHÉ DES FFA

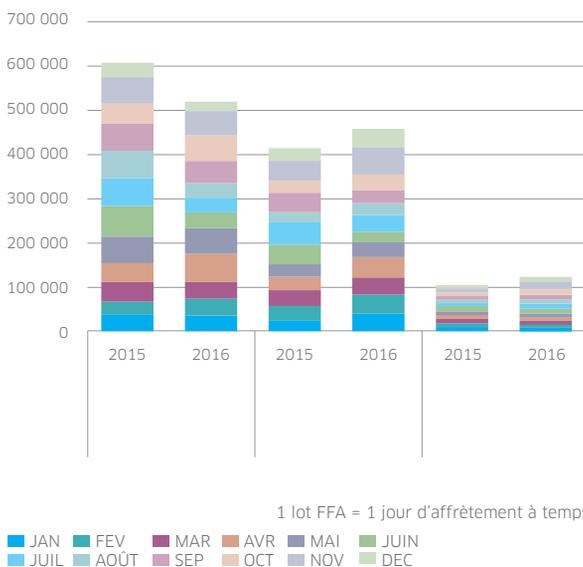
Si l'on fait le bilan de l'année écoulée, la plupart des observateurs soutiendront que les volumes ont été encourageant sur le marché des FFA contrairement à 2015. Pourtant, si l'on regarde les chiffres de plus près, il s'avère que 40 000 lots de moins que l'année précédente ont été échangés (-4 %). Ce sont les Capesize qui ont subi la totalité de cette baisse (-15 %), alors que les marchés plus modestes des Panamax (+ 9 %) et des Supramax (+ 15 %) augmentaient globalement de 10 % par rapport à 2015. Heureusement, la volatilité du marché dérivé (+ 200 % environ pour le mois le plus fort par rapport à la moyenne de l'année) a encore une fois apporté le dynamisme nécessaire au maintien de la plupart des opérateurs sur le marché, mais l'année ne s'est pas écoulée sans effusion de sang. Nombre d'acteurs majeurs ont quitté le marché et/ou diminué leur exposition et leurs volumes d'échanges, dont trois fonds d'investissement, une entreprise de travaux publics et une société de négoce de matières premières, ce qui reflète bien les conditions difficiles du marché.

Le marché physique des Capesize a entamé l'année en petite forme, les taux restant dans une fourchette étroite et à des niveaux faibles durant la majeure partie du premier trimestre (les taux spot ont oscillé entre 503 \$ le 22 mars, le plus-bas de l'année, et \$ 2 055 le 25 janvier). Étant donné les faibles profits qui pouvaient être réalisés en vendant à ces niveaux et les perspectives de hausse limitées, les volumes d'échanges ont été sans surprise peu abondants (111 558 lots au premier trimestre). Une embellie s'est cependant produite en avril quand les taux spot ont dépassé les 8 000 \$/jour et cette augmentation de la volatilité a généré les volumes mensuels les plus élevés de l'année : 64 078 lots (une augmentation de 50 % en année glissante). Ce rebond au-delà des 8 000 \$ peut en grande partie être mis au crédit de l'accroissement des démolitions au premier trimestre, mais il a été de courte durée et les taux se sont rapidement repliés sous la barre des 5 000 \$ tandis que les volumes s'effritaient.

Heureusement, la reprise dont le marché avait besoin pour se redynamiser s'est manifestée de septembre à fin décembre et le taux de 20 063 \$, niveau le plus haut de l'année, était atteint le 17 novembre sur le marché spot. Plusieurs raisons sont à l'origine de cette reprise : les mauvaises conditions climatiques en Orient qui ont retardé les navires, l'augmentation des importations de charbon en Chine à la suite des restrictions sur la production domestique, le nombre des cargaisons de minerai de fer en accroissement grâce au faible niveau des prix et à l'augmentation des capacités de production. En outre, la Chine a intensifié ses efforts pour réduire

Volumes de FFA vrac sec traités par segment 2015-2016

Lots traités par mois



123 %
Progression remarquable
du BHSI au cours de l'année

-4 % de baisse
des lots échangés
sur le marché des FFA



KYPROS SPIRIT, vraquier de 78 000 tpl,
livré en 2016 par le chantier japonais Sasebo,
opéré par Safe Bulkers

la surproduction et lutter contre l'aggravation de la pollution dans les grandes villes en réduisant de 330 à 276 jours par an le nombre des jours travaillés par les mineurs de charbon. En conséquence, les FFA Capesize ont bénéficié de volumes robustes pendant le dernier trimestre de l'année (en moyenne 44 959 lots/mois) et avec l'instabilité et le manque d'offres durant la période de Noël, le quatrième trimestre s'est établi au niveau élevé de 11 664 \$.

En ce qui concerne les Panamax, le premier trimestre a démarré avec une augmentation des volumes de 30 % en année glissante, malgré un marché physique stagnant à des niveaux de taux faibles (le taux de 2 260 \$, le plus bas de l'année, a été atteint le 2 février). Ces volumes provenaient en grande partie de ventes à échéance courte effectuées par quelques acteurs majeurs et qui illustraient leur vision pessimiste du marché. Les taux se sont légèrement appréciés aux deuxième et troisième trimestres mais les volumes n'ont pas réellement progressé avant le quatrième trimestre, lorsque le taux spot ont bénéficié d'une forte impulsion grâce à une offre conséquente de cargaisons de céréales en sortie du Golfe du Mexique surpassant toutes les prévisions ; le plus-haut de l'année (12 478 \$) a été atteint le 7 décembre. Ce rebond a provoqué une augmentation des volumes, les acteurs réagissant euphoriquement à l'augmentation de la volatilité de la courbe des taux, particulièrement en novembre où 62 762 lots ont été échangés (en augmentation de 38 % par rapport à 2015).

Les volumes Supramax ont encore progressé en 2016, notamment au 4e trimestre où une augmentation conséquente de 78 % en année glissante a été enregistrée. Les taux spot les plus élevés (s'établissant à 8 317 \$) ont été atteints durant ce trimestre qui a aussi connu une saine volatilité avec des variations de taux de 7 034 à 10 198 \$.

Les options ont suivi une tendance similaire à celle des contrats à terme avec un nombre de lots échangés en baisse de 10 % par rapport à 2015 : moins 22 % pour les Capesize, contre plus 166 % pour les Panamax et une augmentation très

prometteuse de 483 % pour les Supramax ; 82 % des options totales échangées sur le marché cette année l'ont cependant été sur les Capesize.

Les volumes robustes de la fin d'année semblaient devoir se perpétuer en janvier, malgré un indice de 9 203 \$ fin 2016 inférieur de moitié au plafond de l'année, et quoique les prix à terme ne semblent pas indiquer un contango avant le 4^e trimestre 2017. Cela étant dit, l'intérêt croissant pour les contrats FFA liés aux indices afin de réduire l'écart avec le marché physique sous-jacent est de bon augure pour les volumes, notamment avec les nouvelles perspectives offertes par le passage du marché de l'indice C4TC au C5TC.

LE MARCHÉ DE L'OCCASION

Capesize

Fin 2015, nous indiquions que la diminution des valeurs s'accélérait en 2016 incitant les armateurs ayant suffisamment de liquidités à acheter à des niveaux devenus attractifs.

Nous avons enregistré cette année, près d'une centaine de transactions dans les tailles de plus de 100 000 tpl.

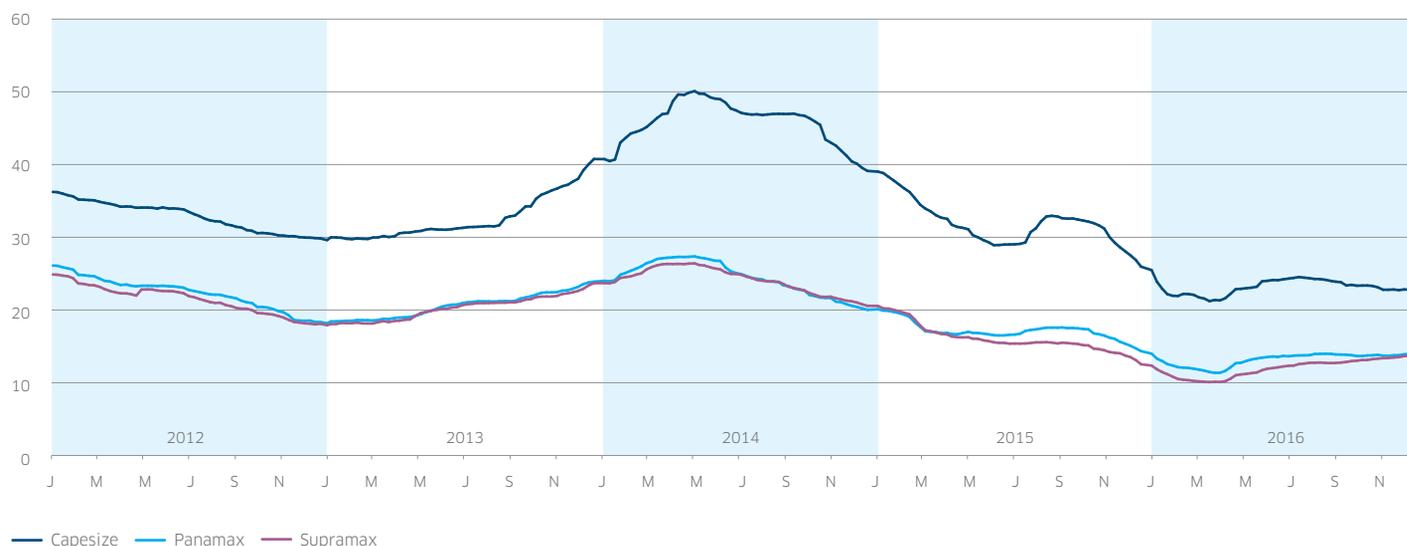
De nombreuses opérations sont le résultat d'une détresse financière des vendeurs poussés à vendre ou restructurer par leurs créanciers ou l'état de leurs comptes.

Si nous prenons comme référence la valeur d'un navire théorique de 180 000 tpl âgé de cinq ans, construit dans un chantier de premier rang, évaluée chaque semaine par le panel de courtiers du Baltic Exchange Sale & Purchase Assessments (BSPA), nous observons que les prix ont encore fondu de plus de 11 % sur l'année.

Les prix ont chuté et touché un point bas fin mars (-17%) avant de remonter nettement jusqu'à la mi-juillet (+16%) pour redescendre graduellement le restant de l'année (-7.5%).

Prix des vraquiers d'occasion vieux de 5 ans

Millions \$



Nous constatons les évolutions de marché suivantes pour un navire de cette catégorie construit en 2011 (en millions USD)

04/01/2016	25,305
01/02/2016	21,728
21/03/2016	20,981
31/05/2016	23,743
18/07/2016	24,338
26/09/2016	23,250
31/10/2016	22,899
05/12/2016	22,604
19/12/2016	22,459

Pour des navires plus anciens, moins affectés, un Capesize de 10 ans d'âge construit au Japon valait de l'ordre de 13/13,5 m \$ début 2016 et environ 14,5/15 millions \$ en fin d'année.

Nous avons enregistré en 2016 un peu plus de 80 ventes à la démolition pour des navires de 100 000 tpl et plus, dont environ 9 unités de plus de 200 000 tpl. Il y en avait eu près d'une centaine en 2015.

En 2016, la valeur des Capesizes a donc baissé pour les navires les plus récents, mais dans une moindre mesure qu'en 2015 et dans un marché qui tend graduellement, mais lentement, à s'améliorer ce qui a affecté en premier les navires plus anciens.

La démolition (environ 82 navires de plus de 100 000 tpl pour environ 13,8 millions de tpl) et assez peu de commandes (33 pour environ 12,7 millions de tpl) laissent entrevoir la possibilité d'un retour à un éventuel équilibre, si la demande était au rendez-vous; les commandes se concentrant principalement sur des navires de plus de 220 000 tpl on peut s'interroger sur le nombre et la taille des navires nécessaires dans les années qui viennent.

Cela aura une influence sur les transactions de navires d'occasion, dont nous pensons cependant que les valeurs devraient se maintenir et augmenter en 2017.

Panamax aux Handysize

"Du sang, de la sueur et des larmes" sont très certainement les trois qualificatifs qui décrivent le mieux l'état du marché d'occasion des navires de vrac sec en 2016, dans le prolongement direct de l'année précédente que nous avons qualifiée d'"Annus Horribilis" et conformément à nos prévisions de la persistance d'un marché déprimé en 2016.

Les taux de fret ont chuté à des niveaux historiquement bas, le Baltic Dry Index (BDI) s'effondrant à 290 points le 10 février. Selon la Newsletter d'Alphabulk, le taux moyen du BDI en 2016 a été le pire depuis sa création en 1985. Avec le recul, on constate que les taux moyens annuels les plus bas du BDI sur trois ans consécutifs ont été enregistrés en 2014, 2015 et 2016.

Durant les douze derniers mois, des actifs dépréciés ont été offerts à la vente sur le marché, soit par l'intermédiaire d'institutions financières sous forme de « lots » de trois, quatre... sept navires (en particulier par des banques allemandes), soit à la suite de faillites pures et simples (Daiichi, United Ocean etc.).

En janvier : United Ocean a demandé sa mise en redressement judiciaire. Ses actifs (33 vraquiers, 7 PCTCs (pure car/truck carriers) et quelques transporteurs de copeaux) ont aussitôt été mis sur le marché pour être vendus navire par navire. Environ 10 navires (9 vraquiers et un transporteur de copeaux) avaient été vendus fin 2016. Les navires restant devraient être vendus au cours des 12 à 18 prochains mois.

En mai : Daiichi Chuo Kisen a obtenu l'accord de ses « créanciers » (armateurs et chantiers navals japonais) pour se restructurer.

En septembre : Daiichi Chuo Kisen est officiellement sorti de faillite sous une forme « amincie » après la vente d'une douzaine de navires et avec un « nouvel » actionariat composé de plusieurs (environ 17) clients japonais de la société : 2 constructeurs de navires (le groupe Imabari et un autre chantier) et plusieurs armateurs (Doun Kisen, Shoei Kisen, Nissen Shipping et d'autres).



CIELO DI LIVORNO, vraquier de 37 277 tpl, livré en 2008 par le chantier japonais Saiki, opéré par d'Amico

Durant les premier et deuxième trimestres de l'année, les valeurs ont fortement chuté par rapport aux niveaux déjà déprimés atteints fin 2015. Cette "occasion à ne pas manquer" a incité quelques acheteurs disposant de liquidités abondantes à entrer sur le marché et acquérir des actifs à des prix attractifs. Les taux de fret se redressant, les acheteurs potentiels ont repris confiance, ce qui a ravivé la concurrence et entraîné une amélioration des niveaux de prix.

En fin d'année, les prix s'étaient redressés dans la plupart des segments de taille et d'âge et atteignaient des niveaux similaires à ceux enregistrés fin 2015.

Valeurs des actifs fin 2016 par rapport à celles constatées fin 2015 :

(L'estimation des valorisations concerne les chantiers japonais, Coréens et chinois de premier rang. Pour les navires construits dans les chantiers chinois standards une décote d'au moins 10 à 15 % doit être appliquée.)

Panamax-Kamsarmax - valeurs fin 2016 (74 000-82 000 tpl)

Navires âgés de 10 ans : Les prix ont atteint leur niveau le plus bas aux environs de 7,5/8,0 millions de \$ au premier trimestre, pour s'établir en fin d'année à environ 8,5/ 9,0 millions de \$ (pratiquement sans changement par rapport à fin 2015), ce qui représentait une variation d'environ 30 % sur douze mois.

Navires âgés de 5 ans : Les valeurs des navires ont chuté durant le premier trimestre à leur point le plus bas, autour de 12,5 /13,0 millions de \$. En fin d'année, elles se sont redressées pour atteindre presque 14 millions de \$ (soit une baisse de 3,5 % par rapport aux valeurs fin 2015), ce qui correspond à une hausse d'environ 20 % sur la période.

Revente de navires en construction : Pour une livraison rapide (3-6 mois) depuis un chantier coréen ou japonais, le prix de revente d'un Kamsarmax sur la base d'un contrat NSF et des conditions de paiement de 20/80 % atteignait son niveau le plus bas autour de 22 millions de \$, là aussi au cours du premier trimestre, avant de remonter à environ 23 millions de \$ en fin d'année, soit une correction à la baisse d'environ 5 % par rapport à la fin de l'année 2015. Les prix des navires de ces taille et âge ont connu une variation d'environ 17 % sur la période considérée.

Handymax-Supra-Ultramax - valeurs fin 2016 (43/50 000-52/55-58 500/60-64 000 tpl)

Navires âgés de 10 ans : Les prix ont baissé au premier trimestre aux environs de 6/6,5 millions de \$ avant de rebondir aux troisième et quatrième trimestres pour atteindre en fin d'année près de 9 millions de \$ (pratiquement sans changement par rapport à leur valeur fin 2015), soit une variation impressionnante de 80 %. Les opérateurs assez courageux pour investir dans cette classe d'âge pendant les premiers mois de 2016 ont vu leurs actifs s'apprécier d'environ 50 % en fin d'année, ce qui a entraîné des mouvements spéculatifs intéressants : le Marianthi (48 000 tpl, construit en 2003 aux chantiers Oshima) a été acheté par des grecs pour 4,35 millions de \$ en avril, livré en juillet et a été vendu en octobre pour 6 millions de \$, générant un profit de 38 % pour ses propriétaires en l'espace de six mois ; le Vinayak (58 000 tpl, construit à Tsuneishi en 2009) a été acheté pour environ 9,8 millions de \$ en juin et vendu en octobre pour un prix de 12 millions de \$, un gain de près de 22 % en quatre mois.

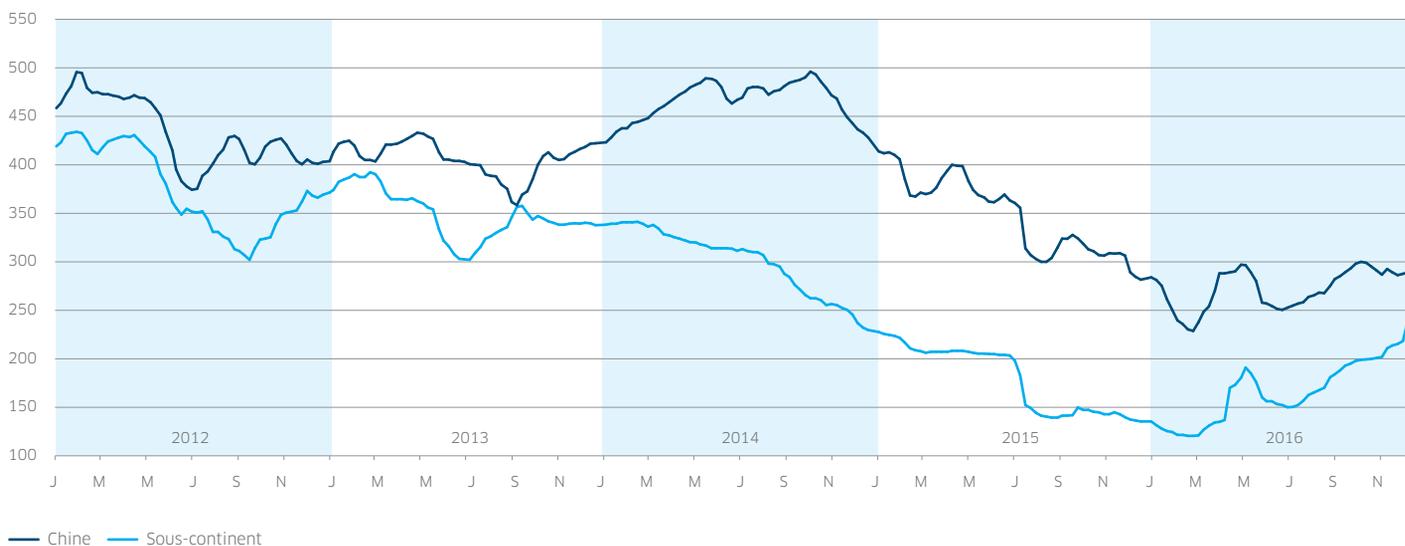
Navires âgés de 5 ans : Les variations ont été plus modérées (de l'ordre de 26 %) pour cette classe d'âge que pour les navires plus anciens. Les prix ont atteint leur point le plus bas à 12 millions de \$ au premier trimestre puis ont progressé graduellement pour atteindre près de 14 millions de \$ en fin d'année, ce qui représente une hausse de 4 % par rapport à leur valeur fin 2015.

Revente de navires neufs : Au cours du premier trimestre, le prix des Ultramax (61-64 000 tpl) a chuté à environ 16,5-17 millions de \$ pour les navires construits

Les valeurs des actifs ont fortement chuté durant les premier et deuxième trimestres de l'année

Prix de vraquiers à la démolition

USD/tonne lège



dans des chantiers chinois de « premier rang », tandis que les navires construits au Japon voyaient leurs valeurs baisser aux alentours de 18,5/19 millions de \$. Durant le second semestre, les prix se sont redressés et en fin d'année les navires construits en Chine étaient évalués à 18,5/19 millions de \$ et ceux construits au Japon à 20,5/21 millions de \$.

Handysize Valeurs fin 2016 (28 000-43 000 tpl)

Navires âgés de 10 ans : Fin 2016 un Handysize (28 000 tpl) construit au Japon valait environ 6,5 millions de \$, sans grand changement par rapport à fin 2015, mais sa valeur est tombée à environ 4 millions de \$ au premier trimestre. Les prix des Handysize plus grands (32 000 tpl) se sont repliés aux alentours de 5 millions de \$ pour rebondir au cours du second semestre à 6,7 /6,8 millions de \$. La spéculation sur les actifs a aussi battu son plein dans cette catégorie : le Caribe Sider (32 000 tpl, construit à Kanda en 2009) a été acheté par des intérêts italiens pour 5,9 millions de \$ en avril puis vendu en octobre pour environ 8,75 millions de \$, procurant une plus-value de 48 % à ses propriétaires en l'espace de six mois.

Navires âgés de 5 ans : Au cours de la même période, la valeur d'un Handysize (28 000 tpl) âgé de 5 ans a diminué d'environ 11 % pour atteindre 8 millions de \$ en fin d'année. Les navires plus grands (32 000 tpl et 37 000 tpl) valaient près de 10,5/11 millions de \$ et 14 millions de \$ respectivement fin 2016.

Revente de navires neufs : Les navires construits en Chine étaient valorisés à près de 15 millions de \$ en fin d'année, tandis que les prix des navires construits au Japon s'établissaient aux alentours de 18 millions de \$, donc sans changement majeur par rapport à fin 2015.

En fin d'année, le marché semblait s'améliorer lentement mais sûrement, principalement grâce aux facteurs suivants :

- Les armateurs n'ont pas effectué de nouvelles commandes.
- Les programmes de constructions, déjà restructurés, ont été repassés au crible ce qui a encore entraîné des annulations de commandes et des reports de livraisons.
- La réduction des capacités de construction s'est poursuivie du fait de nouvelles faillites de chantiers notamment en Chine.
- Les démolitions ont continué à assainir le marché en 2016, bien qu'elles aient connu un ralentissement sensible au cours du dernier trimestre.

Marché de la démolition et du recyclage - fin 2016

Le tonnage total « retiré » du marché a atteint environ 30 millions de tpl (un peu plus qu'en 2015), représentant quelque 419 navires de toutes tailles du Handysize au Capesize.

La ventilation est la suivante :

- Total Handysize à Kamsarmax (25-85 000 tpl) : 284 navires ou 14,4 millions de tpl
- Total Capesize (85-250 000 tpl) : 82 navires ou 13,8 millions de tpl

Prix à la démolition à fin 2016 : les prix en Inde, au Bangladesh et au Pakistan s'établissaient à 290-280 \$/tonne (sans changement par rapport aux prix à fin 2015), alors qu'en Chine ils se sont envolés au quatrième trimestre pour terminer l'année à environ 230 \$/tonne (+77 % par rapport aux 130 \$/tonne enregistrés fin 2015).

Dans la Revue Annuelle de l'an dernier, nous avions émis l'opinion que 2016 serait une année d'épreuves et d'opportunités, et avec le recul, cela semble bien avoir été le cas. Les acheteurs grecs ont été très dynamiques durant l'année et vont certainement réaliser quelques jolis profits dans l'avenir. Nous sommes persuadés que les prix ayant atteint un plancher en 2016, l'achat de navires de vrac sec de qualité au cours des trois à neuf mois à venir s'avèrera un investissement judicieux et utile pour le futur.

Mouvements spéculatifs
observés pour le segment
Handy-Ultramax

30 millions
Somme de tpl des vraquiers
démolis en 2016



MINERVA CLARA, pétrolier Aframax, 103 232 tpl,
livré en 2006 par le chantier sud-coréen Samsung à Minerva Marine

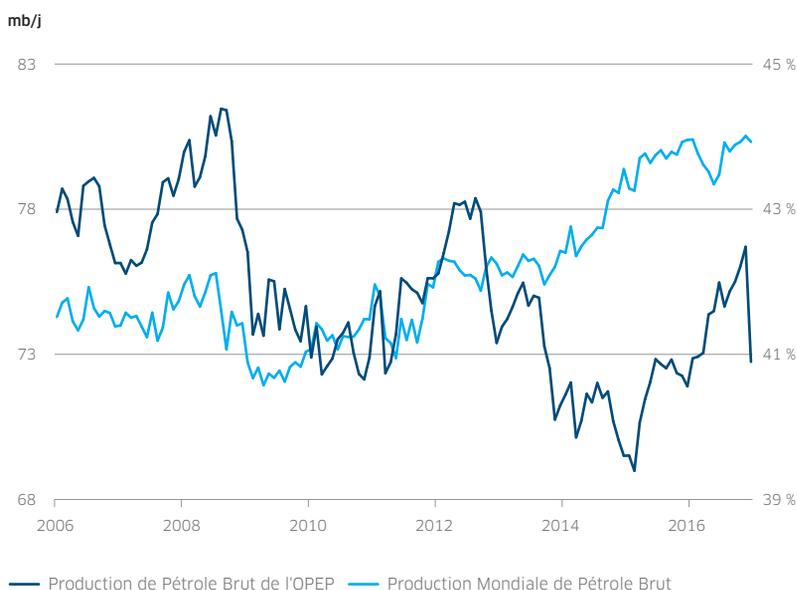


PÉTROLIERS

Le Bon, la Brute et le Truand

En 2016, l'ensemble des taux pour les navires pétroliers a quitté les sommets atteints en 2015. Les fondamentaux du marché se sont dégradés du fait de l'arrivée massive de navires neufs combinée à un infléchissement de la croissance de la demande de pétrole. La hausse de 29 \$ du baril de pétrole (104 %) au cours de l'année a également contribué à mettre la pression sur les équivalents en taux journaliers qui ont diminué d'environ 45 % pour les transporteurs de brut et 50 % pour les transporteurs de produits raffinés par rapport à 2015.

Production Mondiale de Pétrole Brut



Prix de référence du Pétrole Brut



taux de fret. Il existe toujours des problèmes logistiques dans de nombreuses régions, les infrastructures ne s'étant pas encore adaptées aux variations de l'offre et de la demande de pétrole. En 2016, ce manque d'efficacité s'est traduit par des temps de planche allongés et des surrestaries susceptibles de perdurer qui apporteraient un répit bien nécessaire aux armateurs en 2017.

AFFRÈTEMENT À TEMPS

Catégorie de navire	Période	Taux moyens 2016 US\$/jour	2016 Vs. 2015 (%)
VLCC	12 mois	36 833	-23 %
	36 mois		
SUEZMAX	12 mois	26 794	-25 %
	36 mois		
AFRAMAX	12 mois	20 784	-21 %
	36 mois		
LR2	12 mois	20 911	-15 %
	36 mois		
LR1	12 mois	18 393	-22 %
	36 mois		
MR2	12 mois	15 352	-13 %
	36 mois		
MR1	12 mois	14 127	-11,5 %
	36 mois		

Contrairement à 2015, la moyenne des loyers a diminué au fur et à mesure que l'année avançait et il y a eu un retournement notable du moral sur le marché à partir de mi-février lorsque le volume d'activité pour des affrètements en période a commencé à diminuer, en lien étroit avec la baisse du marché spot. L'activité de transport de brut exprimée en nombre d'affrètements à temps a chuté de 37 % et le transport de produits raffinés a baissé de 27 %.

Les armateurs ont rapidement accepté le fait que les loyers ne retrouveraient pas immédiatement leurs niveaux de 2015 et ceux ayant besoin de placer leurs

navires ont du accepter des taux réduits. Au fur et à mesure que l'année avançait, les affrèteurs ont constamment restitué des navires, réévalué leur stratégie, passant d'affrètements long-terme à des affrètements court-terme avec options (30 à 90 jours avec option 30 jours). Ce jeu du chat et de la souris va continuer en 2017, les affrèteurs restant d'humeur baissière alors que les armateurs attendent un retournement du moral du marché qui supporterait une hausse des taux. Un compromis a donc été trouvé, articulé sur le principe de taux de base avec des schémas de partage des bénéfices.

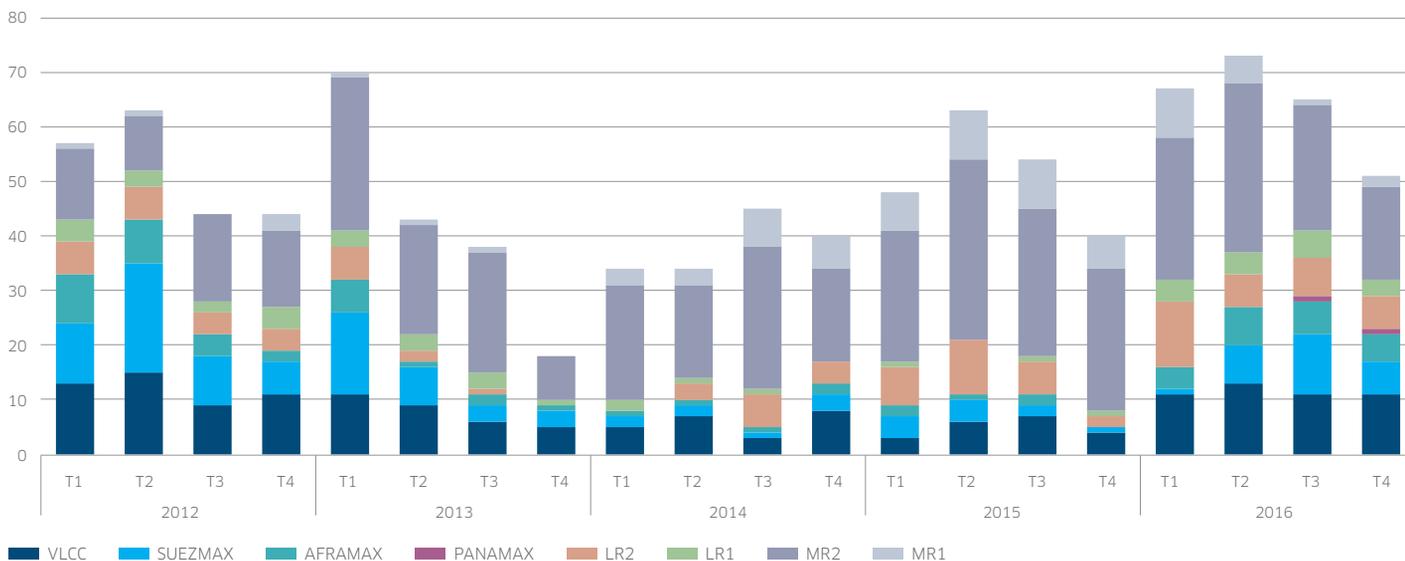
Avec environ 560 navires en commande jusqu'en 2019 et les nouvelles réglementations à venir (systèmes de traitement des eaux de ballast en septembre 2017 et règlement sur la teneur en soufre des soutes en janvier 2020), il y a de nombreux défis à relever.

Nous pensons que 2017 sera encore une année difficile et que les loyers journaliers devraient rester sous pression. Les affrèteurs chercheront à conserver des flottes en affrètement à temps dans les secteurs du brut et des produits raffinés, mais leurs durées d'engagement raccourciront par rapport aux années précédentes. En ce qui concerne les armateurs, leur tendance à rechercher la sécurité par la taille (par fusion, acquisition, ou autres) pourrait s'étendre et ils seront très vigilants quant aux évolutions des performances du marché spot face à l'affrètement à temps.

La mise en oeuvre de nouvelles réglementations va peut-être encourager la démolition ce qui pourrait être le catalyseur nécessaire à la reprise du marché... Y aura-t-il plus de contrats d'affrètement à long terme au deuxième semestre 2017 ? Nous verrons bien !

Livraisons des Pétroliers - 2012-2016

Nombre de navires



Pétroliers bruts

VLCC

Le monde des VLCC... Intéressant, comme toujours influent, et diront certains, plus que jamais guidé par une certaine subjectivité.

Le carnet de commandes bien garni, les restitutions de navires et l'augmentation des livraisons de navires neufs ont bien entendu joué un rôle dans la baisse des taux, mais pas aussi pesant que l'on aurait pu s'y attendre.

Les armateurs avaient encore clairement en mémoire les taux de 2015 et ils ont réussi à faire entendre leurs voix pour obtenir des équivalents taux journaliers satisfaisant de 43 600 \$ par jour en moyenne sur l'année (moyenne des Moyen Orient & Golfe/Japon 265kt et Afrique de l'Ouest/Chine 260kt) à l'exception de la période de juillet à septembre (le taux Moyen-Orient & Golfe/Japon 265kt a été en moyenne de 19 000 \$ par jour et de 25 800 \$ par jour pour Afrique de l'Ouest/Chine 260kt durant cette période).

Par la suite le marché s'est redressé sous l'influence du typhon Malakas en septembre et de la congestion portuaire en Chine, en Inde et en Corée. Avec une moyenne annuelle de Worldscale (WS) 59 pour la route TD3 du Baltic Exchange, les armateurs ont obtenu un loyer moyen de 42 300 \$ par jour (soit 39 % de moins qu'en 2015) plus élevé que les prévisions générales faites en 2015. Plusieurs pics de taux ont également été constatés au cours de l'année. Le TD3 est passé de WS 50 début mars 2016 à WS 98 mi-mars et a rebondi de WS 33 fin septembre à WS 66 mi-octobre puis WS 91 mi-décembre.

En ce qui concerne la demande, la Chine et l'Inde ont été très actifs. Les raffineries "teapot" (indépendantes et non publiques) chinoises ont commencé à apparaître sur le marché et affrètent maintenant elles-mêmes après avoir obtenu des quotas d'importation de brut. L'augmentation de la production de l'OPEP en prévision des réductions de production annoncées pour le début 2017 a aussi contribué à une moyenne

mensuelle de 143 affrètements en sortie du Moyen-Orient /Golfe, soit 11 de plus qu'en 2015, une augmentation de 8 %.

En revanche, la situation a été moins favorable du côté de l'offre. La flotte de VLCC a enregistré une forte croissance. En 2010, la flotte comprenait 550 navires et il y en avait 145 de plus en 2016, dont 47 livrés rien qu'en 2016.

Pour 2017, l'OPEP et les producteurs non-OPEP ont décidé de réduire la production ce qui va entraîner une réduction des cargaisons spots au niveau mondial. En ce qui concerne l'offre, il faut s'attendre à ce que l'augmentation de la flotte de VLCC reste importante. Cependant, sa croissance va se ralentir, 36 VLCC environ devant être mis en service au cours de l'année, alors que 36 VLCC atteindront 15 ans d'âge. L'âge moyen de la flotte de VLCC passera également à 9,2 ans fin 2017 contre 8,7 ans en décembre 2016. Par contre, le démarrage de la raffinerie iranienne Persian Star en 2017 va certainement absorber une grande partie des condensats actuellement stockés sur une vingtaine de VLCC de la National Iranian Tanker Company, ce qui va les rendre disponibles pour le marché spot.

En prenant en compte ce qui précède et en se projetant en 2017, on peut anticiper une baisse des taux forfaitaires de 23 % sur les voyages Moyen Orient & Golfe/Japon. Les deuxième et troisième trimestres devraient être plus faibles qu'en 2016, mais vers la fin de l'année, des signes plus encourageants devraient apparaître avec l'infléchissement de la croissance de la flotte, la reprise probable des démolitions, et une augmentation de la demande pour les voyages longue distance. Les taux devraient être proches de 35 000 \$ par jour +/- 2 500 \$, pour autant qu'aucun événement inattendu n'affecte l'économie mondiale.

Suezmax

Le marché des Suezmax a entamé 2016 avec des taux exceptionnels proches de 50 000 \$ par jour dans la région Ouest, au niveau des records atteints en 2015. Ces conditions n'ont pas duré longtemps et les taux se sont rapidement détériorés, les loyers tombant au dessous des coûts opérationnels (OPEX) en août. Bien que les armateurs aient bénéficié d'un peu de répit en automne et en début d'hiver, la moyenne annuelle s'est établie à 23 500 \$ par jour, soit près de la moitié des montants de l'année précédente.

Le principal changement dans la structure du marché est venu de la levée des sanctions contre l'Iran en janvier et de l'exportation de brut iranien sur des Suezmax et des VLCC qui en a résulté. Toutefois, seul un nombre limité d'armateurs a pu (ou voulu) escaler en Iran.



STENA SUEDE, pétrolier Suezmax, 159 158 tpl, livré en 2011 par le chantier sud-coréen Samsung à Stena Bulk

Les volumes en sortie d'Afrique de l'Ouest sont restés les plus importants au niveau mondial. En conséquence, les armateurs de navires modernes ont positionné leurs flottes dans le Bassin Atlantique. Cependant, le Nigeria a connu de nombreux problèmes en raison des attaques terroristes contre les infrastructures pétrolières. L'été a été marqué par des rendements très faibles pour les armateurs à la suite des retards en sortie d'Afrique de l'Ouest. La structure des trafics continue d'évoluer à mesure que la Chine et l'Inde diversifient leurs importations et reçoivent plus de cargaisons en provenance d'Afrique de l'Ouest et de Méditerranée. En outre, l'Amérique du Sud a importé plus de brut d'Afrique de l'Ouest et les exportations du Brésil et d'Uruguay vers l'Asie, l'Europe et les États-Unis, ont augmenté. Le nouveau brut léger d'Uruguay est particulièrement prisé par les raffineurs asiatiques. L'augmentation des exportations kurdes depuis Ceyhan, absorbant du tonnage, a bénéficié au marché méditerranéen. La situation en Libye reste fragile. Néanmoins, des volumes réguliers sont exportés vers les raffineries méditerranéennes ou Chinoises.

De nouveaux marchés se sont développés à l'Est, en particulier en sortie du Moyen Orient/ Golfe. Premièrement, des navires plus âgés à destination des ports indiens. Deuxièmement, les navires équipés de grues de 20 tonnes ainsi que quelques autres candidats adaptés au marché iranien ont obtenu des primes de 5 à 20 points pour des cargaisons « normales ». Pendant ce temps, le reste de la flotte souffrait d'une demande anémique, avec des taux Worldscale moyens de 42,5 sur une base de 140kt pour un voyage vers l'Ouest (soit une baisse de quelques points par rapport à une moyenne de 48 WS en 2015, mais avec un montant forfaitaire de base inférieur de 27 % à celui de 2015) et un taux de WS 85 sur une base de 130kt vers l'Est.

27 nouveaux navires ont rejoint en 2016 une flotte vieillissante (10 ans en moyenne) d'environ 520 navires. En conséquence, surcapacité et demande plus faible pendant la majeure partie de l'année ont eu des répercussions sur les taux. La tendance est donc établie, et avec 100 navires en commande - dont 70 prévus être livrés en 2017 - les perspectives pour le proche avenir semblent sombres.

Aframax

Après une année 2015 exceptionnelle, le cheval de bataille du secteur pétrolier n'a pas échappé pas à la récession générale de 2016. Les taux ont chuté de 45 % sur la route Baltic Exchange TD17 et de 37 % sur la route TD7. Cependant, si on les compare avec ceux des routes trans-Méditerranée (TD19) et Caraïbes/Golfe

du Mexique (TD9), les rendements du Nord (TD7 et TD17 combinés) leur ont été supérieurs de 44 %.

2016 a été l'année de l'Oural. La Russie a augmenté sa production de brut de près de 700 000 barils/jour et celle-ci a culminé en octobre avec 7,7 m de tonnes exportées par les ports de Primorsk et d'Ust-luga combinés, soit le niveau le plus élevé depuis septembre 2012. La destination principale des exportations de brut russe (REBCO) a été l'Europe du Nord-Ouest qui a représenté 50 % des livraisons. 40 % de plus ont été livrés en Baltique et seulement 9 % ont été exportés à longue distance vers la Méditerranée, les Caraïbes ou le golfe du Mexique. En 2017, les exportations vers l'Europe depuis la Baltique et les ports de mer Noire vont probablement diminuer conformément à l'engagement du Kremlin de réduire la production de 300 000 barils/jour et à la stratégie russe de développer les exportations sur les marchés du Bassin Pacifique.

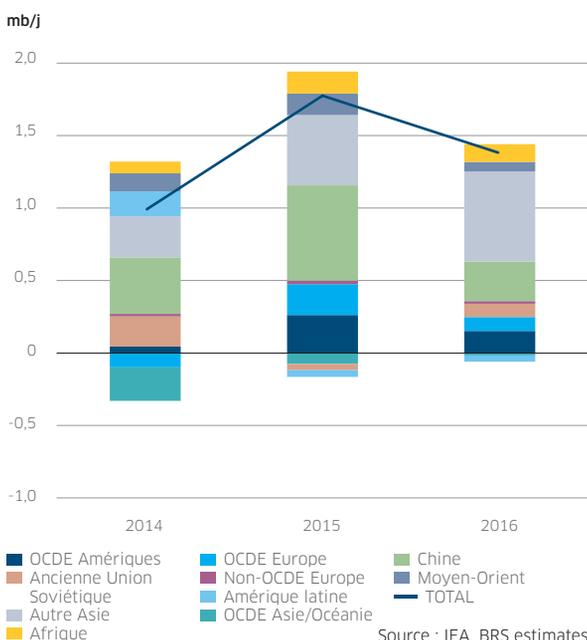
Le marché Mer du Nord / Continent (TD7) a souffert de l'appétit croissant des raffineurs chinois, sud coréens et nord américains pour les qualités de pétrole de la mer du Nord. Les chargements depuis les champs de Forties et d'Ekofisk ont augmenté sur les Suezmax ou les VLCC, ce qui a eu un impact négatif sur le segment des Aframax, et a contraint les armateurs, soit à accepter une augmentation des temps de planche, soit à quitter la région sur lest afin de trouver d'autres emplois.

Les perspectives pour 2017 ne sont évidemment pas optimistes. En août 2016, nous avons eu un aperçu de la dureté des conditions du marché lorsque les taux TD7 et TD17 avaient chuté à leur niveau le plus bas depuis 2014. La stagnation du marché des produits pétroliers raffinés a conduit certains armateurs à accepter des cargaisons de brut sur leurs LR2 (environ 25 en décembre 2016). Cette tendance pourrait se poursuivre en 2017 34 LR2 devant être livrés en plus de 32 Aframax non revêtus.

Le marché méditerranéen des Aframax est resté déprimé durant une grande partie de l'année, les armateurs obtenant

Croissance de la demande mondiale de pétrole

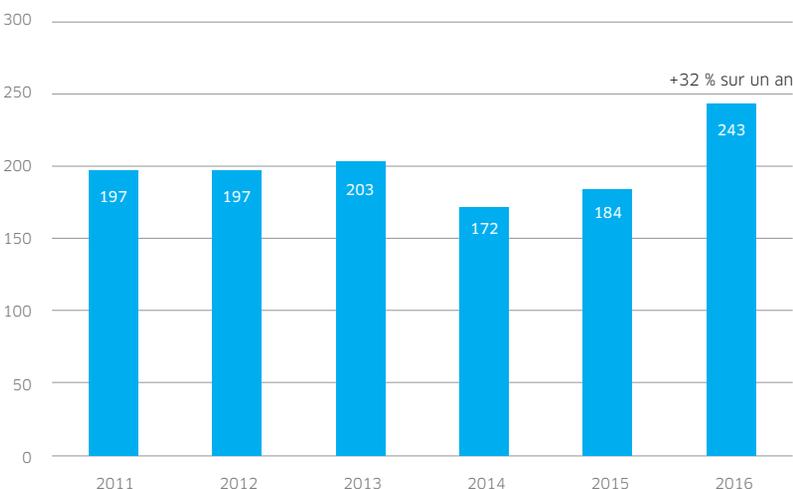
2014-2016



Huiles Végétales d'Amérique du Sud - Nombre d'affrètements

2011-2016

Nombre d'affrètements



de mars à octobre des loyers de 8 000 à 8 500 \$ par jour en moyenne. Maintenant que la Libye recommence à exporter davantage, le marché est de plus en plus volatile. Les armateurs ont même réussi à augmenter leurs taux de façon épisodique, certaines cargaisons en sortie de Mer Noire devant désormais faire face à une concurrence accrue de la part des flux trans-Méditerranée...

De manière générale, la plupart des trafics de brut en sortie de la mer Noire l'an dernier ont permis aux affréteurs, en l'absence de retards dans les détroits turcs, de mieux programmer leurs affrètements et mis les armateurs dans l'incapacité d'augmenter leurs taux même dans un marché très actif.

Comme prévu, l'activité a augmenté en Méditerranée en fin d'année avec la contraction des fondamentaux du marché, mais la question qui se pose est la suivante : est ce que cela sera suffisant pour compenser les pertes subies durant cette longue basse saison ?... évidemment pas.

La situation ne devrait pas s'améliorer en Méditerranée en 2017. Les affréteurs prennent de plus en plus de navires en affrètement à temps (autour de 18 000 \$ par jour pour 90 jours) pour la saison d'hiver et le marché va donc probablement souffrir d'un manque côté demande.

Transporteurs de produits raffinés

Fuel

L'année a mal commencé avec la baisse des forfaits Worldscale, conjuguée à la baisse de la demande de Handysize et de MR pour le transport de brut. Pour les Handysize, le rendement moyen a oscillé de 2 000 \$ à près de 23 000 \$ par jour, la moyenne sur l'année s'établissant autour de 10 500 \$ par jour.

2016 a été très différente de l'année précédente. Le fait dominant en 2015 avait été le remplissage par les traders de dépôts de stockage à terre pour profiter de la structure en contango qui prévalait sur les marchés du brut. En 2016,

les capacités de stockage étant pleines, la demande de navires pétroliers a décliné, ce qui a causé l'effondrement des taux.

Tout au long de 2016, les livraisons de navires sont restées soutenues, 118 Handysize et MR ayant été mis en service contre 144 en 2015 et 102 en 2014. Cela n'a pas eu d'effet immédiat sur la dynamique de l'offre sur le marché du brut, mais on peut s'attendre à ce qu'il y en ait à l'avenir. La plupart de ces navires neufs devrait d'abord entrer sur le marché des produits raffinés, ce qui pourrait amener les navires plus anciens à se tourner vers le marché du brut (DPP). Il reste à voir quelle sera l'incidence de ces mouvements sur le marché.

Le marché des Panamax a connu la même évolution, la demande étant restée faible pendant une bonne partie de l'année en raison d'un approvisionnement suffisant de fuel de distillation directe (VGO) dans le golfe du Mexique. En conséquence, les armateurs ont réalisé environ 4 500 \$ par jour pour un aller/retour TD12 (ARA/USG) et 20 000 \$ par jour pendant les meilleurs mois. L'augmentation de la production de VGO aux États-Unis et le niveau élevé des stocks ont entraîné une demande clairsemée pour le VGO européen. Toutefois, l'accroissement de l'activité en sortie de la côte ouest des États-Unis a empêché ce segment du marché de s'effondrer totalement.

Certains avaient avancé l'hypothèse que, suite à l'élargissement du Canal de Panama, les taux Panamax chuteraient en raison de l'augmentation de la demande d'Aframax. Cette hypothèse s'est avérée sans fondements, les ports de la côte ouest des États-Unis n'ayant pas procédé aux travaux d'extension nécessaires pour accueillir des navires plus grands et l'augmentation générale des coûts de transit du Canal de Panama pour les Aframax ayant plutôt conforté la demande de Panamax pour l'instant.

Huiles végétales & huiles de soja et de tournesol+ Biodiesel

Les exportations d'huiles végétales d'Amérique du Sud ont suivi la même tendance à la hausse qu'en 2015 avec environ 7,2 millions de tonnes transportées en 2016. 158 MR1 et MR2 ont été affrétés vers l'Asie dont 129 à destination de l'Inde qui a encore été très active en 2016, principalement en raison d'un différentiel de prix attractif par rapport aux huiles de palme et de tournesol.

Les exportations de Biodiesel d'Argentine ont augmenté, les États-Unis achetant des volumes importants d'Esther méthylique de soja (SME). Environ 1,5 million de tonnes de biodiesel nécessitant 40 MR1 et MR2 ont été contractées en 2016, ce qui a procuré aux armateurs des frets retour intéressants vers le golfe du Mexique.

Cette année, l'évolution des taux s'est déroulée en deux phases. Au cours du premier semestre, les taux se sont établis légèrement au dessus de 50 \$ en moyenne. La baisse du marché a mis les taux à mal et ils sont tombés à 33 \$ par tonne pour 40 000 t. Les rendements de début d'année à plus de 20 000 \$ par jour se sont repliés autour de 9 000 \$ par jour à leur plus bas niveau.

Les récoltes de tournesol en Mer Noire ont été excellentes en 2016 et les exportations ont véritablement démarré au cours du quatrième trimestre. Ce marché utilise non seulement des petits navires citerne qui sont affrétés pour les zones Méditerranée / Continent, mais aussi des navires de tailles intermédiaires allant jusqu'au MR1 à destination de la Mer Rouge, du Moyen Orient/Golfe et de l'Inde. Quelques MR2 ont été affrétés entre la mer Noire et la Chine. Les taux entre la Mer Noire et l'Inde ont varié entre un peu plus de 40 \$ / tonne et la barre des 50 \$ / tonne en fonction des combinaisons de quantité et de ports.

Huiles de Palme

Près de 210 MR1 et MR2 ont été utilisés sur ce marché en 2016, soit un peu moins que l'année précédente. Environ 40 navires neufs ont été contractés avec de l'huile de palme pour leur voyage inaugural. Le rendement journalier pour un MR2 s'est établi en moyenne entre 17 000 et 20 000 \$ par jour au premier semestre et a diminué à environ 14 000 à 16 000 \$ par jour au cours du second semestre, en fonction de la zone de livraison. Le premier affréteur/opérateur a encore été Stenaweco qui a affrété 45 MR2 pour le transport d'huile de palme en 2016. La production d'huile de palme devrait augmenter en 2017, alors que les livraisons de navires neufs vont diminuer, ce qui laisse espérer un raffermissement du marché (74 MR2 sont prévus être livrés en 2017), mais sans changements majeurs. Cela dépendra également du niveau d'activité sur le marché des produits raffinés dans la région et de l'évolution du prix des soutes. À suivre...

Produits Raffinés Secteur Ouest

MR1

2016 a été une année difficile pour les armateurs. Il était prévu que des taux de marché soient inférieurs à ceux de 2015, mais la plupart des acteurs ont été surpris par l'ampleur de la baisse. Il n'y a pas eu de changements majeurs dans ce marché. Les armateurs s'attendent à une nouvelle année difficile en 2017- ce qui est difficile à contester étant donné que l'activité devrait rester au même niveau alors que la capacité de transport va augmenter.

MR2

Dans l'ensemble, beaucoup plus de navires ont été affrétés dans l'Ouest cette année en raison des livraisons continues de navires neufs - non seulement les listes de navires disponibles étaient plus longues, mais elles étaient aussi remplies de nouveaux noms. La route TC2 (CONT/USAC, 37kt) du Baltic Exchange a commencé l'année à des niveaux élevés avant de s'effondrer au cours de l'été. Le reste de l'année a été marqué par une série d'incidents sur le Colonial Pipeline aux États-Unis ce qui a intensifié les tensions sur le marché. Cependant, chaque fois que le marché s'améliorait, les LR1 entraînent dans la danse avant que les premiers MR disponibles puissent bénéficier de taux plus élevés. De surcroît, les pics de marché ont également été de plus courte durée - moins d'une semaine en 2016 contre environ deux semaines en 2015 - ce qui a empêché les armateurs d'en retirer des gains significatifs. L'hiver doux mais aussi la faiblesse de l'activité en Argentine et en Afrique de l'Ouest n'ont pas permis au marché de bénéficier de taux élevés.

Le marché du Golfe du Mexique a également été décevant cette année. Il n'y a pratiquement pas eu d'arbitrage sur le TC14 et la région a été saturée de navires pendant la majeure partie de l'année. Les traders se sont rabattus sur des contrats de cabotage dans le Golfe du Mexique ou en Amérique du Sud, ce qui a réduit le ratio tonne/mille transportée. En ce qui concerne les armateurs sur le secteur Ouest, beaucoup ont été tentés de ballaster leurs navires ouverts sur la côte Atlantique des États-Unis en raison de l'effondrement des revenus.

L'année 2017 ne s'annonce pas particulièrement excitante, même si elle devrait être un peu plus animée. Une perspective intéressante pour 2017 réside dans le changement des spécifications du gazole en Afrique de l'Ouest dont la teneur

maximum en soufre devrait passer des 3 000 ppm actuels à 50 ppm. Le gazole balte ne remplissant pas ces critères, ce produit devrait être importé du golfe du Mexique, d'Asie ou du Moyen-Orient. Cela devrait aider à absorber du tonnage dans le golfe du Mexique..

LR

Ironie du sort, en 2016, le Baltic Exchange a choisi de publier deux nouveaux index pour les LR dans le secteur Ouest : le TC16 LR1s ARA/WAF et le TC15 LR2 Med/Japan. Les niveaux de taux constatés cette année ont montré la fragilité de ces deux marchés.

LR1 - La 'MRisation' des LR1 dans le Secteur Ouest

Les LR1 ont souffert cette année. Le nombre d'affrètements Continent/Afrique de l'Ouest est tombé à 120 en 2016 contre 205 en 2015. Cela est en partie dû à des problèmes régionaux en Afrique de l'Ouest (principalement au Nigeria) mais aussi au fait que le segment des MR a remporté plus de contrats sur la route TC16 (les volumes MR Continent/Afrique de l'Ouest ont augmenté en année glissante aux dépens de la part des LR1). Les MR étaient moins cher sur une base \$ / tonne, si l'on considère qu'ils coûtent moins cher en surestaries et qu'ils peuvent faire des escales directes dans les ports, ce qui minimise les coûts de transfert de navire à navire. La compétition entre les navires LR1 et MR a conduit les deux segments à un équilibre mutuel.

Cela s'est combiné à une baisse des affrètements entre le Continent et la Baltique à destination de l'Extrême-Orient, du fait de l'absence totale d'arbitrages sur le naphta entre l'Est et l'Ouest. Les deux routes les plus longues de ce segment se sont donc effondrées et les revenus des LR1 les ont suivis dans leur chute.

Alors qu'elle était tenue pour acquise depuis 2011, l'utilisation massive des LR1 pour les trafics déchargeant en Afrique de l'Ouest a diminué au point que les LR1 ne sont plus que des gros MR, seulement capables de concourir sur une base dollar / tonne transportée. Le marché des LR1 sur le secteur Ouest a été bouleversé par la perte de leur marché naturel d'Afrique de l'Ouest et il n'est plus fondé que sur les arbitrages de fret avec les MR et sur les arbitrages de produits comme le transport d'essence sans plomb (UMS) à destination du Golfe Arabique. Cela soulève d'ailleurs des questions sur les fondements d'arbitrages intrinsèquement artificiels Ouest/Golfe Arabique qui ont pour résultat le déchargement de cargaisons dans des zones déjà totalement saturées. Le marché ouest-africain absorbant beaucoup moins de tonnage qu'avant, les LR1 sont maintenant considérés et négociés comme des gros MR pour toutes les destinations autres que l'Extrême-Orient.

Avec le redressement du marché à l'Est en septembre/octobre, on a pu observer une migration sans précédent de navires ballastant depuis le secteur Ouest vers le Moyen-Orient/ Golfe. Évidemment, ces mois terribles n'ont procuré que de très faibles revenus aux armateurs pendant une longue période.

LR2

Le principal marché des LR2 sur le secteur Ouest (la route TC15 Baltique Med/Japon) a pratiquement disparu depuis la fin du premier trimestre. Le GPL, plus économique, a été préféré au naphta par l'industrie pétrochimique asiatique, ce qui a entraîné une chute considérable de la demande de naphta à l'Est de Suez.



VUKOVAR, pétrolier MR2, 49 990 tpl, livré en 2015 par le chantier sud-coréen Hyundai Mipo à Tankerska Plovidba

Pendant la majeure partie de l'année, tout les LR2 ouverts à l'Ouest ont ballasté directement vers le MO/Golfe à la recherche de voyages TC1. Pour donner des taux sur leurs navires ouverts pour les cargaisons en sortie du secteur Ouest, les armateurs ont utilisé comme référence les revenus générés par un navire ballastant vers l'Est pour y charger une cargaison. Le nombre d'affrètements de LR2 Med/Japon est tombé à 57 en 2016 contre 94 en 2015. Néanmoins, grâce au contexte de contango, de nombreux navires ont transité par le Cap de Bonne Espérance au lieu du Canal de Suez que ce soit d'est en ouest ou d'ouest en est, ce qui a augmenté le ratio tonne / mille transportée. Avec le rétrécissement sensible du contango, les LR2 vont de nouveau être utilisés sur leurs marchés naturels, ce qui va réduire l'utilisation de la flotte et la rendre vulnérable face à l'arrivée d'autres navires neufs cette année.

On a pu voir en 2016 des VLCC et des Suezmax tout juste sortis des chantiers charger des cargaisons de gazole d'est en ouest. Il faudra que le marché du brut reste à un niveau élevé si on veut éviter un scénario dans lequel les transporteurs de brut commenceraient à revendiquer les parts de marché des transporteurs de produits raffinés. Par ailleurs, en 2016, 10 % de la flotte de LR2 ont transporté du brut, ce qui a aidé les armateurs qui étaient uniquement restés sur le marché des produits raffinés. Cette situation est semblable au remplacement des Panamax par des LR1 constatée il y a 10 ans sur le marché du brut.

Produits Raffinés Secteur Est

MR2

Le segment de MR2 a probablement été le plus instable cette année à l'est de Suez, avec des pics brutaux de courte durée sur le marché. Les MR ont subi la concurrence des LR1 et des LR2 sur ce qui était habituellement leurs marchés dédiés, comme le cabotage ME/G et Mer Rouge, ce qui a quelque peu limité les taux.

La plupart des opérateurs de MR ont indiqué des niveaux de revenus nets de 12 000 à 15 000 \$ à l'est de Suez, ce qui correspond à une baisse d'environ 40 % par rapport à l'an dernier. Sur une note plus positive, l'augmentation des capacités de raffinage en Mer Rouge a généré son propre marché, les armateurs de MR ayant pu effectuer des voyages intrarégionaux ou à plus long distance avec une fréquence beaucoup plus élevée que par le passé. De plus, le marché nord asiatique a été animé et a contribué à une bonne utilisation des navires dans cette région. Le programme de livraisons en 2017 - environ 5 % de la flotte existante - ne semble pas trop difficile à absorber pour le marché, le seul facteur de risque pour les MR viendra de la concurrence des LR1 et LR2 sur leurs marchés traditionnels.

LR1

Le contraste avec 2015 a été très important sur le marché LR1. Le faible nombre des cargaisons dans le secteur Ouest a amené sur le marché à l'est de Suez un flux permanent de ballasteurs à la recherche d'un emploi. En conséquence, les taux sur la route TC5 du Baltic Exchange se sont établis en 2016 à 12 600 \$ par jour en moyenne, soit 50 % de moins qu'en 2015. Par contre, la plupart des opérateurs de LR1 ont réussi à obtenir des revenus moyens pour leurs flottes au niveau mondial autour de 17 000 \$ par jour en moyenne en optimisant l'utilisation de leurs navires avec des voyages retour en Extrême-Orient tels que Corée/Singapour ou Corée/Australie qui a été un marché très actif cette année. Cela a offert aux armateurs des alternatives au ballastage vers le ME/G. Par contre les voyages sur la route MO/G/UK-Continent ont procuré des revenus très faibles (moins de 5 000 \$ par jour pour un aller/retour) et pratiquement sans possibilité de chargement au retour, ce qui n'a pas facilité la vie des armateurs. La plupart des opérateurs a préféré les routes TC5 ou MO/Golfe/Cote Atlantique des États-Unis sur lesquels les chances de trouver des chargements retour étaient plus importantes.

Le fait que les segments MR, LR1 et LR2 n'aient jamais été actifs en même temps a donné lieu à des périodes irrégulières de pics d'activité qui ont souvent été immédiatement neutralisées par le fait que les traders pouvaient diviser et modifier les tailles de leurs cargaisons pour privilégier les classes de navires les moins chères. Sur une note plus positive, les LR1 ont bénéficié de la préférence des grands acteurs du marché du naphta pour ce type de navires. Les livraisons de navires neufs correspondront à près de 9 % de la flotte mondiale en 2017 et le marché devrait maintenir un statu quo, avec une activité irrégulière et des revenus sous pression, à moins que la structure des flux de trafics de produits pétroliers ne change.



SUNRAY, pétrolier LR1, 74 039 tpl, livré en 2016 par le chantier sud-coréen Sungdong à Tsakos S&T

LR2

Le marché LR2 à l'est de Suez a eu un comportement très similaire à celui des LR1 cette année. La fin des arbitrages Est/ Ouest sur le naphta a donné peu d'occasions aux armateurs de repositionner leurs navires dans l'Est. De nombreux LR2 ont donc ballasté en direction du ME/G ou de la Mer Rouge afin de trouver un emploi plus proche. Cela a fortement pesé sur les taux TC1 qui se sont établis à 15 300 \$ par jour en moyenne en 2016, soit une chute de 45 % par rapport à 2015. En dépit de l'augmentation des volumes en Mer Rouge - environ 10 cargaisons LR2 par mois de ULSD (Diesel à teneur en soufre Ultra basse) rien qu'en sortie de Yanbu - il semble que les voyages aient été principalement à courte distance en Mer Rouge ou dans le MO/Golfe ce qui n'a pas contribué à une utilisation des navires en ligne avec les prévisions faites fin 2015.

Le marché de retour d'Extrême-Orient a aussi été une bénédiction pour les LR2, des voyages tels que Corée/Singapour et l'augmentation de la demande en sortie d'Australie ayant contribué à fixer des navires et à réduire le nombre de ballasteurs à destination du MO/Golfe. Au quatrième trimestre les opérateurs de LR2 ont eu une tendance croissante à se tourner vers le marché du brut au vu des revenus beaucoup plus élevés disponibles sur le marché du brut des Aframax. Si cette tendance se maintient, elle peut avoir un impact positif sur les taux en 2017, année où 14 % de la flotte de LR2 doit être livrée.

FFA PÉTROLIERS

Les deux dernières années ont connu une reprise des volumes échangés sur le marché dérivé des FFA pour les pétroliers. En Janvier 2015 et 2016, plus de 10 millions de tonnes de « fret papier » ont été échangées durant la seule première semaine. Même si les volumes annuels ne se sont pas maintenus à ce niveau, ils ont clairement été solides si l'on en juge par la moyenne hebdomadaire combinée 2015/2016 de 5,8 millions de tonnes. Les volumes les plus importants échangés l'ont été sur les routes des produits raffinés en raison de leur plus grand nombre, les routes TC2 et TC5 représentant la majorité des échanges et les routes TC14, TC6, TC12 & TC15 représentant le reste. La fin du 2^e trimestre et le début du 3^e ont connu une période plus calme, les taux sur TD3 (VLCC : RT-CHIBA) atteignant leur point le plus bas à 32,46 WS mais terminant l'année, quoique brièvement, en force aux alentours de WS 90.

Les volumes soutenus, une activité en augmentation et un regain d'intérêt de la part des armateurs ont mis en lumière le fait que les FFA sont non seulement là pour rester, mais qu'ils sont aussi un outil essentiel d'arbitrage des risques sur le marché physique du transport maritime. Même certains des armateurs les plus conservateurs en sont arrivés à la conclusion que laisser leurs navires sur le marché spot est souvent plus dommageable que de gérer les risques de façon appropriée via les FFA. C'est pourquoi le nombre d'acteurs s'accroît lentement mais sûrement, ce qui augmente la liquidité du marché et autorise maintenant les transactions sur la totalité des routes maritimes.

LE MARCHÉ DE L'OCCASION

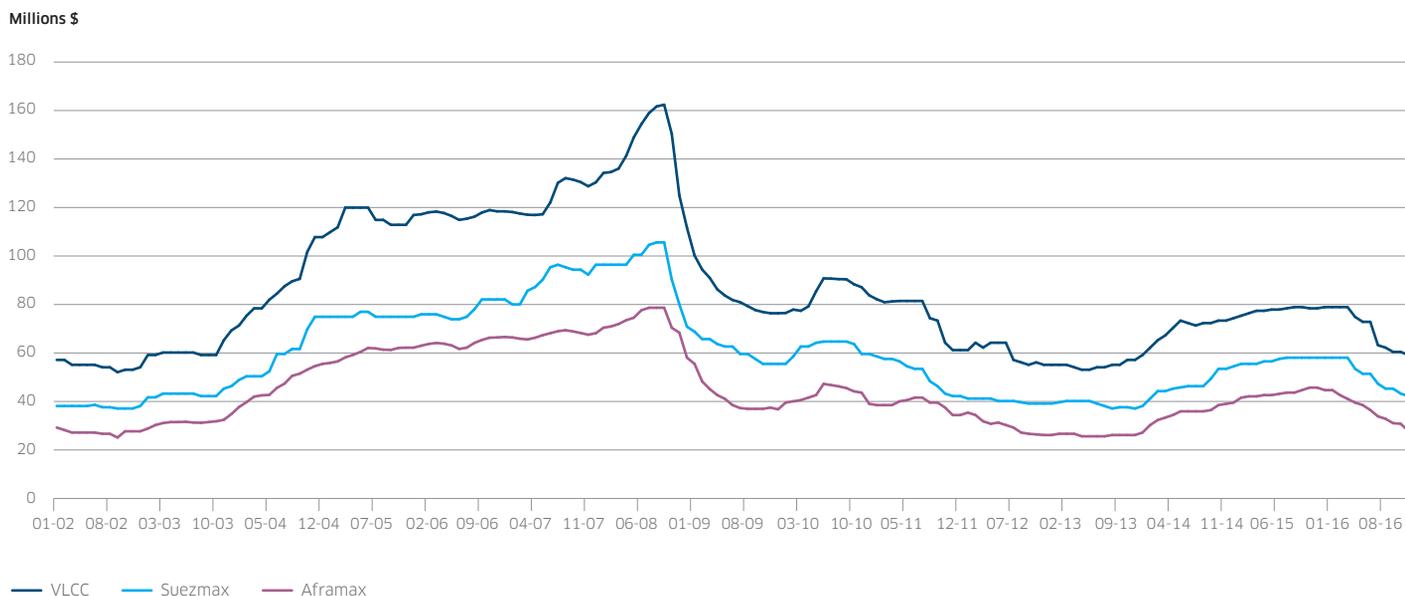
Pétroliers bruts

« Si, dans l'intention de m'absoudre, j'excuse mes malheurs par la fatalité, je me sou mets à la fatalité. »
Antoine de Saint-Exupéry (1900-1944).

L'auteur de cette citation est un écrivain et pilote français disparu aux commandes de son avion de reconnaissance en Méditerranée durant la seconde guerre mondiale. Son livre le plus célèbre, « Le Petit Prince » publié en 1943 a été et est toujours lu dans le monde entier.

En 2016, les armateurs de transport de pétrole brut n'ont certainement pas pu invoquer la fatalité pour expliquer la baisse de leurs revenus pendant la majeure partie de l'année, à l'exception des deux derniers mois d'hiver. Pas plus qu'ils n'ont pu s'en prendre au sort pour la chute brutale de la valeur de leurs actifs. Ce n'était en effet un secret pour personne que la flotte avait gagné en efficacité grâce à l'augmentation de la taille des navires (à la fois en port en lourd et en volume) dans chacun de ses segments, du

Prix des pétroliers âgés de 5 ans



VLCC au Panamax. Ce n'était pas un secret qu'il n'y avait pratiquement pas eu de démolitions en 2015. Ce n'était pas non plus un secret que les stocks de pétrole brut et de produits raffinés étaient à leur niveau le plus élevé depuis de nombreuses années, et que les capacités de stockage à terre étaient pleines en raison de la baisse du prix du pétrole. Enfin, nul ne pouvait ignorer que trop de navires neufs avaient été commandés et qu'ils entreraient sur le marché en 2016.

Deux éléments contradictoires apparus en 2016 sont susceptibles d'orienter demain le marché dans des directions opposées. Fait positif à long terme, les commandes de navires ont été inférieures à celles de 2015 et le carnet de commandes s'est contracté dans toutes les catégories de pétroliers. Par contre, à court terme, le point négatif est que malgré la baisse générale des revenus sur les marchés spot et de l'affrètement à temps, ceux-ci étaient encore considérés comme suffisamment élevés pour que les armateurs n'aient pas à envisager de démolitions substantielles. Le nombre de navires envoyés à la démolition en 2016 a été très similaire à celui de 2015, 11 navires seulement (contre 13) étant sortis de flotte - les tableaux « Nouvelles commandes » et « unités démolies » illustrent ce point.

Le différentiel entre le nombre de navires commandés en 2013 et 2014 et le nombre de navires démolis en 2015 et 2016, montre que le marché aurait été beaucoup plus équilibré si le niveau des démolitions avait été plus élevé.

Nouvelles commandes 2012 - 2016

N° de navires	2012	2013	2014	2015	2016
VLCC	20	41	40	60	17
Suezmax	9	5	48	62	18
Aframax & LR2	22	68	28	99	18
Panamax & LR1	3	2	33	32	7

Unités démolies 2012 - 2016

N° de navires	2012	2013	2014	2015	2016
VLCC	18	24	11	1	2
Suezmax	21	8	10	1	1
Aframax & LR2	21	25	27	3	7
Panamax & LR1	17	9	14	8	1

Les armateurs de pétroliers ont eu du pain sur la planche en 2016. S'ils n'ont pas été particulièrement actifs en ce qui concerne les achats et ventes de navires, comme nous le développerons plus bas, ils ont dû être attentifs et faire face à plusieurs enjeux importants: le retour de la flotte iranienne sur le marché ; la réduction des capacités de construction navale en Chine, au Japon et en Corée du Sud ; la livraison à un rythme mensuel de nombreux navires neufs; la gestion de leurs finances et plus précisément, le manque de financements disponibles pour le secteur du transport maritime; enfin et surtout, ils ont dû suivre de près les décisions prises par les organismes réglementaires en ce qui concerne la limitation de la teneur en soufre des combustibles marins à partir de 2020 et la convention sur la gestion des eaux de ballast (BWM) qui entrera en vigueur l'année prochaine. Pour simple rappel en ce qui concerne cette dernière, tous les navires passant en cale sèche après septembre 2017 devront avoir un système de gestion des eaux de ballast installé.

Les prix des pétroliers d'occasion ont subi en 2016 des baisses massives dans toutes les catégories et pour tous les millésimes. Dès la fin 2015, les propriétaires de pétroliers savaient déjà que la fête était finie. Le rapport entre offre et demande dans le secteur du transport de pétrole brut n'a cessé de se dégrader et l'accès au financement est devenu de plus en plus difficile, voire impossible, pour la plupart des armateurs. Les chantiers ont proposé des prix chaque jour plus intéressants sur les constructions neuves ce qui a aussitôt pesé sur les valeurs des navires récents, et par un effet de domino sur celles des navires plus anciens. Le tableau ci-dessous illustre cette chute spectaculaire. Il convient d'ajouter que les navires les plus âgés (20 ans) ont été moins touchés, leurs valeurs étant soutenues par les prix de démolition élevés qui ont été en moyenne de 295 \$ la tonne pendant l'année.



MAERSK BARRY, pétrolier Flexy, 29 040 tpl, livré en 2006 par le chantier chinois Ghangzhou SY à Maersk Tankers

Variations de prix du 01/2016 au 12/2016

N° de navires	Reventes	5 ans	10 ans	15 ans
VLCC	-16,00 %	-25,30 %	-24,50 %	-33,80 %
Suezmax	-19,70 %	-26,50 %	-30,00 %	-38,90 %
Aframax & LR2	-21,40 %	-38,90 %	-40,60 %	-23,50 %
Panamax & LR1	-12,80 %	-25,70 %	-30,60 %	-20,00 %
MR2	-10,70 %	-26,30 %	-25,30 %	-27,30 %

Dans la droite ligne de 2015, on a assisté en 2016 à une nouvelle baisse d'activité sur le marché de l'occasion des gros pétroliers, du VLCC au Panamax (LR2 et LR1 compris mais à l'exclusion des OBO). La catégorie des Aframax a été la seule à enregistrer un niveau d'activité élevé. En tout, comme le montre le tableau ci-dessous, 94 navires seulement destinés à opérer sur le marché ont changé de mains, soit un peu plus de la moitié par rapport à 2015. Ce nombre comprenait plusieurs transactions en-bloc, ce qui n'a pas permis aux acteurs du marché d'avoir une vision claire de la valeur réelle de leurs actifs, du fait du manque de références appropriées. Il faut aussi dire que la plupart des armateurs de pétroliers avaient engrangé d'excellents résultats les années précédentes et n'avaient donc ni raison ni motivation particulière pour céder leurs actifs alors que les prix chutaient de mois en mois.

Activité des ventes et achats

N° de navires	2012	2013	2014	2015	2016
VLCC	26	60	51	55	28
Suezmax	9	20	34	38	19
Aframax & LR2	33	41	67	52	39
Panamax & LR1	10	25	22	18	8
Total	78	146	174	163	94

VLCC

Les transactions d'achat/vente se sont réparties de façon assez homogène dans cette catégorie de navires, 12 des navires vendus ayant moins de 5 ans, tandis que 14 autres avaient été construits entre 1998 et 2010. Il n'y a pas eu de transaction spectaculaire, mais la plupart des grands acteurs tels que Frontline, Euronav, Bahri, Metrostar et Mitsui ont été actifs. Pour illustrer la baisse des valeurs, on

peut mentionner la cession du **Hanjin Ras Tanura** (construit par HHI en 2011) pour 75 millions de \$ en janvier, alors que le **E Eléphant** (construit par Samho en 2011) a été vendu aux enchères en juin pour 55,3 millions de \$. Par ailleurs, le **Famenne** (construit par Hitachi en 2001) a été cédé en début d'année pour 38,4 millions de \$, à comparer avec les 24 millions de \$ obtenus pour la vente du **DHT Chris** (construit par HHI en 2001) en octobre.

47 VLCC sont entrés en service en 2016 (contre 64 prévus). Le carnet de commandes comprenait 95 unités fin 2016 et en théorie, pas moins de 53 navires devraient entrer en flotte en 2017.

Suezmax

Très peu de navires modernes appartenant à ce segment ont été vendus, les deux seules unités de moins de cinq ans vendues faisant en fait l'objet d'un refinancement sans réellement changer de mains. Sur les 19 navires vendus en 2016, 14 avaient été construits entre 2000 et 2004. Les exemples suivants illustrent là aussi la baisse des valeurs des navires : le **DHT Trader** (construit par HHI en 2000) a été cédé pour 26,5 millions de \$ en janvier 2016, alors que son sister ship, le **Gener8 Spyron** s'est vendu 15 millions de \$ en décembre 2016. Sur les 43 unités annoncées fin 2015 comme devant être livrées en 2016, 27 ont effectivement été mises en service. 70 navires supplémentaires devraient être livrés en 2017 sur les 100 que comprenait le carnet de commandes fin 2016.

Aframax et Panamax

Les Aframax ont fait l'objet de transactions dans toutes les classes d'âge, les refinancements ayant également joué un rôle important. Cela peut être illustré par la vente des **Navig8 Solace**, **Navig8 Solidarity** et **Navig8 Stability** (construits par Sungdong en 2016) pour environ 119,4 millions de \$ avec un contrat d'affrètement coque nue de 10 ans attaché, à une



STS ATLANTAS : pétrolier VLCC, 321 300 tpl, livré en 2010 par le chantier sud-coréen Daewoo à Capital
CALIDA: pétrolier Aframax, 115,812 tpl, livré en 2012 par le chantier sud-coréen Samsung à TMS Tankers

société de crédit-bail chinoise. Toujours en 2016, Sovcomflot a acheté aux enchères la flotte d'Aframax de Primorsk. 53 unités ont rejoint en 2016 la flotte d'Aframax (LR2 inclus), contre 81 prévus fin 2015. En décembre 2016, le carnet de commandes comprenait encore le nombre élevé de 145 navires, dont 83 devaient entrer en service en 2017.

Huit Panamax seulement ont été vendus en 2016 contre 18 l'année précédente. Comme d'habitude, Prime Marine a été un acteur actif de ce marché, en vendant des navires mais aussi en achetant le LR1 de 75 000 tpl Classy Victoria (construit par Onomichi en 2007) pour environ 18 millions de \$. Pas moins de cinq transactions sur les huit effectuées étaient des refinancements, comme par exemple la vente des navires numéros de coque 1185 et 1186 du chantier SPP Sacheon à une société de crédit-bail chinoise. Enfin, en ce qui concerne le segment des Panamax (LR1 compris), 21 navires ont été livrés en 2016 contre 41 prévus au 31 décembre 2015. Le carnet de commandes total fin 2016 comprenait 58 unités, dont 38 pour livraison en 2017.

OBO

En 2016, 4 OBO de 109.000 tpl sous contrôle norvégien, construits entre 1996 et 1997 ont été vendus à des turcs pour conversion en centrales électriques flottantes. Deux autres unités ont été vendues à la démolition.

23 500 \$

Revenu journalier net moyen pour les Suezmax en 2016

158

MRS affrétés vers l'Asie transportant des huiles végétales d'Amérique du Sud

Le marché de demain

Les armateurs réfléchiront sans doute prudemment avant de décider d'adapter ou non leurs navires existants aux limitations de teneur en soufre des carburants marins entrant en vigueur en 2020. En revanche, en ce qui concerne les systèmes de gestion des eaux de ballast, ils vont prendre rapidement position sur le fait d'envoyer leurs navires en cale sèche ou aux chantiers de démolition.

Le grand sujet pour les années à venir sera l'utilisation des Big Data dans le transport maritime. Il ne fait pas de doute que les armateurs de pétroliers n'auront d'autre choix que d'intégrer cette évolution profonde de la société dans leurs entreprises. Les flux d'information, qu'ils soient internes ou externes, vont continuer d'augmenter massivement. Les capteurs, les sondes et autres lecteurs de données pourront aider les armateurs à gérer leur flotte, mais ceux-ci devront s'adapter à ces technologies et intégrer de nouveaux profils dans leurs organigrammes. Les décideurs devront avoir une bonne compréhension des avis donnés par les programmeurs informatiques, les mathématiciens, les analystes ou les statisticiens.

Certains anticipent ou même préconisent une « ubérisation » du transport maritime. Nous ne voyons pas bien quels bénéfices une telle évolution apporterait aux consommateurs si elle se produisait. Le transport maritime de marchandises requiert beaucoup plus que des entreprises aux structures standardisées et des analyses de risques effectuées par des tiers. Il exige aussi une connaissance de la navigation et des prises de décisions rapides par des armateurs responsables et expérimentés, attachés à leurs navires et à leurs équipages. Si l'ubérisation vise à réduire encore le poste de coût du transport maritime au profit des clients, c'est une chimère. Nous attendons des constructeurs et des industriels qu'ils réalisent que transporter des marchandises par mer est risqué à de nombreux titres et mérite une rémunération appropriée pour compenser ces risques. Qui au monde pourrait vouloir transporter des millions de barils de pétrole sur les océans si sa rémunération n'était pas liée aux risques encourus ?

Sauf bouleversements géopolitiques ou économiques sur le marché pétrolier, il est peu probable que les valeurs des navires augmentent sensiblement en 2017. Les livraisons à venir risquent d'avoir un impact négatif sur les résultats, alors que la soif de commandes des chantiers pèsera sur la valeur des navires récents. L'accès



PUMA, pétrolier MR2, 51 215 tpl, livré en 2009 par le chantier sud-coréen STX à Ultrana

au financement pour l'acquisition de navires d'occasion reste problématique. Les sociétés de crédit-bail chinoises seront probablement plus actives sur le marché des pétroliers mais s'intéresseront beaucoup plus aux transporteurs de produits raffinés qu'aux transporteurs de pétrole brut.

Les navires les plus âgés pourraient cependant mieux tirer leur épingle du jeu. Le prix à la démolition des pétroliers a été d'environ 395 \$ la tonne en moyenne au cours des cinq dernières années (il est actuellement de 310 \$/t). Avec l'augmentation du prix des matières premières, il est fort probable que les prix moyens se maintiennent à ce niveau, ce qui bénéficiera aux navires âgés de 15 à 20 ans.

Pétroliers produits raffinés

MR1/MR2

Comme l'on s'y attendait, les prix des MR1/MR2 (41 000-56 000 tpl) ont décliné en 2016 de façon régulière, leur valeur s'est dépréciée de 25 % sur l'année.

Le nombre de transactions sur le marché de l'occasion a été modeste, seuls 63 MR2 âgés de 8 ans en moyenne ayant changé de mains, ainsi que 23 Handysize âgés de 12 ans en moyenne. Les acheteurs ont été prudents et ont cherché à se couvrir : sur les 25 ventes de navires de moins de 5 ans, pas moins de 12 se sont faites sur la base d'un crédit-bail ou en contrepartie d'un frètement à temps au vendeur. Les sociétés de crédit-bail chinoises et parfois japonaises ont remplacé les acheteurs spéculatifs qui semblent tous avoir déserté le marché. Il y a une bonne raison à cela : la valeur d'un transporteur de produits de 51 000 tpl âgé de 5 ans, qui avait culminé à 27,75 de \$ millions en décembre 2015 avait perdu 7,25 millions de \$ un an plus tard et ne valait plus que 20,5 millions de \$.

En ce qui concerne l'offre, la surcapacité est en cours de lente réduction.

90 MR2 ont été livrés sur l'année alors que 11 navires seulement sont partis à la démolition. Bien que la croissance de la flotte ralentisse, le marché a dû absorber une expansion de 6 % de celle-ci au cours de l'année, et plus des deux-tiers de la flotte ont maintenant moins de dix ans. Quatre Handysize ont été démolis, ce qui est quasiment équivalent à la totalité du carnet de commandes (7 unités seulement). Cela montre que les armateurs délaissent un segment de marché qui est de plus en plus perçu, à tort ou à raison, comme une niche précaire. Le segment des MR2 correspond mieux aux besoins de la majeure partie des affréteurs étant donné la croissance durable de la taille des cargaisons et le fait notoire qu'on peut affréter un MR2 pour quelques dollars de plus qu'un MR1.

Les taux moyens d'affrètement à temps ont réussi à se maintenir aux niveaux moyens très honorable de 15 300 \$/jour pour les MR2 et de 14 100 \$/jour pour les MR1 en année glissante, mais ces chiffres sont trompeurs car les volumes d'affrètements à temps (à la fois en nombre de contrats et en durée moyenne), ont chuté, les affréteurs étant plutôt sereins quant à la possibilité de trouver du tonnage de qualité suffisante sur le marché spot.

Le carnet de commandes décevant a douché l'optimisme des acheteurs, dans un contexte de hausse des coûts d'emprunt.

Perspectives 2017 du marché de l'occasion

Même si l'augmentation du prix des soutes peut entraîner une augmentation des transactions sur le marché de l'occasion (plus qu'une augmentation des prix), nous pensons que seuls les navires les plus modernes en bénéficieront. Dans le cas d'une stabilisation des coûts de soutes (qui ont augmenté de 130 % en 2016), la demande devrait se concentrer sur les "éco-navires" (disons ceux construits après 2012) déjà équipés de systèmes de traitement des eaux de ballast (BWTS). Le marché de l'occasion pour les navires dans des tranches d'âge permettant un achat au comptant sans beaucoup de trésorerie peut également s'avérer assez actif sur certains marchés régionaux.

Nous sommes revenus en terrain connu en ce qui concerne l'offre. La croissance de la flotte ralentit, les démolitions devraient rester à un niveau insignifiant (mais, espérons-le, supérieur au 1 % de la flotte en service constaté en 2016, grâce à l'entrée en vigueur du règlement sur le traitement des eaux de ballast) et le niveau des commandes devrait rester modeste étant donné que la différence entre la valeur d'un MR2 âgé de 5 ans et sa valeur de revente sur cale approche maintenant les 40 %. Cela ne s'était encore jamais vu au cours de la décennie. Nous pensons que les futurs investissements devraient se focaliser sur les reventes de navires en construction ou sur les navires récents si une augmentation raisonnable des revenus se concrétise...

En tout état de cause, l'environnement macro-économique déterminera un rythme dont le tempo sera principalement imprimé par les "Trumponomics". Il est vrai que la politique économique de Mr. Trump de relance des investissements publics dans les infrastructures peut entraîner une augmentation de la demande de transport, mais ses effets ne se feront sans doute pas sentir avant 2018/2019. Il y a de grandes chances que les exportations de pétrole des États-Unis augmentent en 2017. Mais les conséquences financières et monétaires se manifesteront encore plus rapidement. Il est probable que la hausse inévitable des taux d'intérêt limitera d'une façon générale l'augmentation du prix des actifs. Le raffermissement du dollar américain devrait empêcher une nouvelle hausse des prix du pétrole malgré les réductions de production de l'OPEP. Ainsi, même si les coûts de financement s'alourdissent, les coûts d'exploitation des armateurs devraient diminuer. Un retour des investisseurs spéculatifs sur le devant de la scène n'est pas à exclure et nous escomptons un surcroît d'activité sur le marché et une appréciation lente mais régulière des prix en 2017.



FURE WEST, pétrolier de 17 557 tpl, construit par le chantier Shanghai Edward en 2006. Opéré par Furetank Rederi



CHIMIQUIERS ET PETITS PÉTROLIERS

Tout est une question de timing

Les armateurs, qui avaient renoué avec les bénéfices en 2015, ont entamé 2016 sur une note optimiste mais non sans incertitudes. Certains se demandaient en effet si la reprise serait suffisamment solide pour apporter une amélioration durable au marché des produits chimiques, sachant que bon nombre de navires neufs allaient être livrés dans les années à venir.



ENDELO SWAN, pétrolier de 4 672 tpl/ 5 092 m³, construit par le chantier Celiktekne en 2007. Opéré par Uni Chartering A/S au Danemark

AFFRÈTEMENT

Durant le premier semestre de l'année, les taux d'affrètement en hausse ont confirmé le redressement progressif amorcé en 2015. Durant toute cette période, le marché a été soutenu par le raffermissement de la demande et par une hausse modérée du prix des soutes.

Le pic du marché a été atteint juste avant le ralentissement estival habituel. Un déclin s'est ensuite amorcé du fait de la combinaison d'une chute du volume des cargaisons et de l'entrée sur le marché d'une série de navires neufs (cf. graphique à droite).

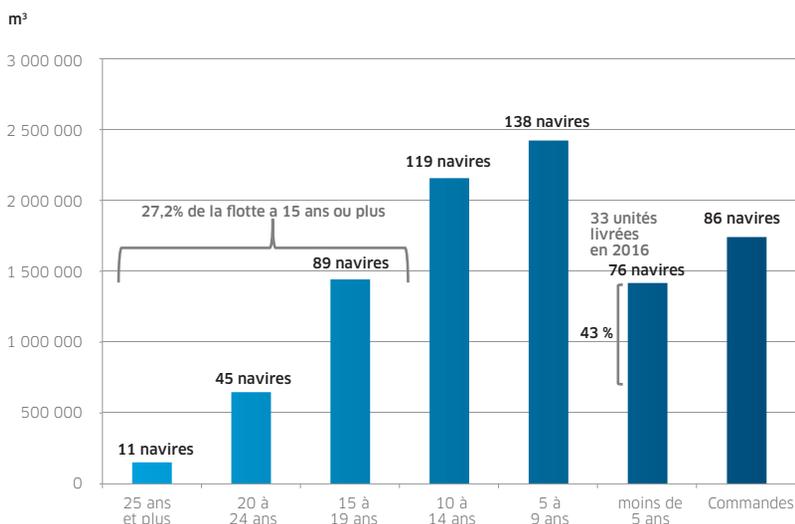
Une profusion de livraisons

Le fait le plus notable a été l'entrée en service durant l'année de 33 navires dans le segment des 10-25 000 tpl à cuves inox, pour un total de 632 000 tpl. Cela correspond en termes de port en lourd à plus de 8 % du segment des chimiquiers inox de moins de 20 ans (voir tableau ci-dessous).

Flotte des chimiquiers par classe d'âge

(10- 25 000 tpl)

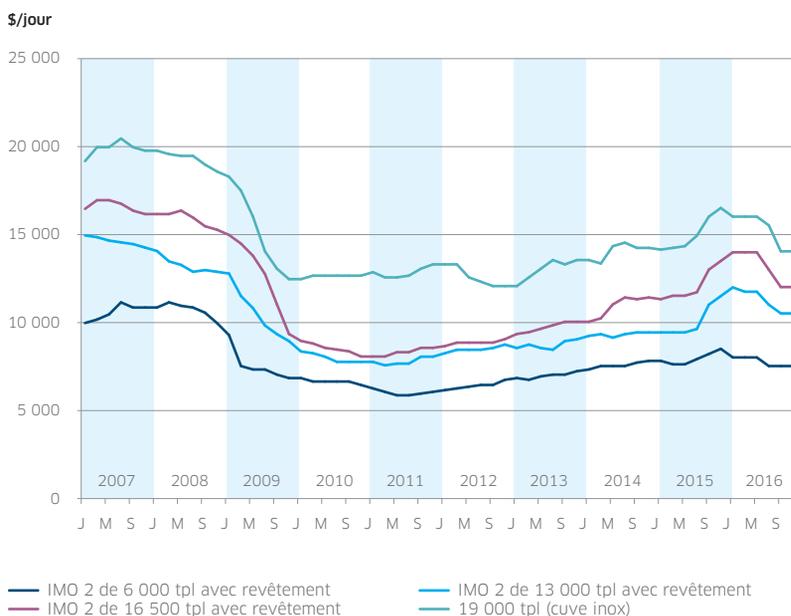
478 navires en service - Moyenne d'âge = 11,3 ans



Évolution de la flotte de chimiquiers inox de 10 à 25 000 tpl

Année de livraison	Nombre de navires livrés	TPL livrées	Flotte Totale <20 ans	Pourcentage livraisons/Flotte Totale <20 ans	Sorties de flotte (>20 ans)
2016	33	631 963	7 674 440	8,2	15 866
2017	48	975 794	8 414 268	11,6	235 966
2018	29	577 332	8 691 103	6,6	300 497
2019	8	166 443	8 571 271	1,9	286 275
2020	1	19 950	8 198 489	0,2	392 732

Taux d'affrètement à temps - base 1 an



Évolution des prix de soutes



Plusieurs sociétés ont achevé leur restructuration au cours de l'année et deux opérateurs reconnus et bien établis ont uni leurs forces en 2016, Stolt ayant acquis Jo Tankers. En théorie, cela semble être une opération porteuse de synergies au vu de leurs programmes combinés de constructions. Stolt a cinq navires en commande qui ne suffiront pas pour remplacer ses unités plus âgées tandis que Jo Tankers a commandé huit navires, ce qui est plus que nécessaire pour maintenir sa flotte à son niveau actuel.

La demande de produits chimiques

En ce qui concerne la production, les exportations de méthanol en sortie du Golfe du Mexique à destination de la Chine étaient anticipées en forte hausse en 2016 en raison de la mise en service de nouvelles unités de production. Même si ce boom s'est bien produit, il n'a jamais eu d'impact majeur sur le marché : bien que son effet se soit fait sentir au cours du premier semestre, il a progressivement diminué pendant le reste de l'année et a seulement engendré quelques sursauts d'activité en fin d'année.

Les routes longue distance ont été soumises à une forte pression tout au long des troisième et quatrième trimestres du fait de l'augmentation des mises en services de navires neufs et de la baisse de la demande. Le marché d'Extrême-Orient a été affecté par une baisse des exportations chinoises au cours du second semestre 2016 dans un contexte de raffermissement du marché intérieur chinois. En outre, les échanges à destination de l'Extrême-Orient ont chuté à la suite d'un certain nombre de fermetures imprévues d'unités de production au Moyen-Orient. Dans l'ensemble, le marché n'a réellement entraperçu la reprise qu'en toute fin d'année.

Zoom sur le marché des petits pétroliers du nord-ouest de l'Europe (produits blancs et produits chimiques)

La fin de 2015 avait connu un marché très dynamique dans la plupart des secteurs, les couvertures à terme étant nombreuses pour toutes les tailles de navires depuis les caboteurs de 3 000 m³ jusqu'aux navires intermédiaires de 14-19 000 m³. Cette tendance s'est poursuivie durant une grande partie du premier trimestre 2016, avec des volumes solides et des taux d'affrètement élevés. L'avenir paraissait radieux.

Et puis est arrivée l'International Petroleum Week de Londres ; les volumes et les taux de fret ont commencé à s'effondrer, et cette situation a perduré tout le reste d'une très sombre année 2016, qui n'a pratiquement pas connu d'embellie. Il y a bien eu

quelques pics de courte durée de la demande, mais ils ont été sans lendemain, les augmentations durant à peine plus d'une semaine. Tout optimisme s'est rapidement envolé.

Après un deuxième et un troisième trimestre médiocres, les armateurs espéraient que cette tendance baissière prendrait fin à l'automne. Malheureusement, septembre et octobre ont été encore pires avec des taux d'affrètement parmi les plus faibles de l'année. Il en a résulté un effet domino révélateur : les navires de 14 000 m³ ont fixé des cargaisons qui étaient normalement la chasse gardée des 8 000 m³, tandis que les navires de 19 000 m³ prenaient celles des navires de 14 000 m³ et ainsi de suite. Les armateurs se sont battus pour des bouts de cargaisons, qu'ils n'auraient même pas considérées en temps normal...

Les taux d'affrètement n'avaient jamais été aussi bas depuis le krach boursier de 2008. Entre le premier trimestre et le deuxième trimestre, les armateurs des navires du segment des 19 000 m³ présents sur les principales routes du Nord-Ouest de l'Europe ont vu leurs taux baisser d'environ 25-30 % pour les produits blancs et de 30-40 % pour les produits chimiques. Par conséquent, les équivalents en taux journaliers ont été de 9 à 10 000 \$ en moyenne durant l'année et ils sont même tombés à 5-6 000 \$/jour durant les mois les plus faibles.

Même la ruée sur les couvertures à terme qui précède habituellement Noël n'a pratiquement eu aucun effet ; les taux sont restés déprimés et la fenêtre de fixation des contrats a été très courte, ce qui est inhabituel pour cette période de l'année.

**Les taux d'affrètement
n'avaient jamais
été aussi bas depuis
le krach boursier
de 2008**

Ce sont les affréteurs qui ont dicté leur loi au marché.

En début d'année 2017, l'hiver annoncé très rigoureux (les glaces en Baltique et/ou les mauvaises conditions météo causent des retards importants à l'accostage), devrait normalement donner un coup de fouet aux taux d'affrètement. Mais ensuite 2017 risque fortement d'être "du pareil au même" par rapport aux années précédentes. Mais nous espérons être démentis...

Marché transatlantique

Sur les routes en direction de l'est, l'année a commencé dans la continuité de la fin de 2015, c'est-à-dire sur une note ferme. Les volumes spot et les conclusions de contrats d'affrètement ont été soutenus au premier trimestre. Les taux d'affrètement ont augmenté et l'offre s'est resserrée, un certain nombre de navires ayant délaissé ces routes pour se concentrer sur les exportations de méthanol des États-Unis vers l'Asie.

Après ce bon trimestre, les armateurs ont eu du mal à maintenir le niveau des taux d'affrètement en raison essentiellement de l'arrivée de navires supplémentaires sur le marché. Les taux d'affrètement ont amorcé leur chute.

Le marché a été à peine meilleur sur les routes en direction de l'Ouest. Pendant la majeure partie de l'année, les armateurs ont eu des difficultés à trouver des cargaisons pour leurs navires. Même si le volume des cargaisons sous contrats d'affrètement est resté stable, la demande a été insuffisante sur le marché spot pour employer le tonnage restant, ce qui a entraîné une vive concurrence entre les armateurs. Les taux d'affrètement se sont donc progressivement effrités. Mais ils se sont raffermis en fin d'année, les navires étant employés sur d'autres destinations comme l'Inde ou la Chine.

Zoom sur l'Iran

2016 a été une année importante pour l'Iran, le président Rohani et les pays du groupe P5 + 1 étant arrivés à un accord sur le programme d'enrichissement nucléaire iranien, ce qui a entraîné la levée en janvier des sanctions mises en place en 2012 par les Nations Unies et l'Union européenne. Toutefois, les sanctions toujours en vigueur dans le domaine financier empêchent encore certains armateurs et traders de faire des affaires avec l'Iran. Pour l'avenir, de nombreux acteurs suivront de près le résultat de la prochaine élection présidentielle iranienne, ainsi que l'évolution des relations de son gouvernement avec le nouveau président américain, Donald Trump.

Ces mêmes sanctions financières ont porté un coup très dur à l'industrie pétrochimique iranienne et les exportations iraniennes vers l'Europe et le Japon n'ont toujours pas repris. Pour l'instant, la plupart des produits chimiques, y compris le méthanol, sont vendus en Chine, en Inde ou en Turquie. Les produits chimiques exportés par l'Iran sont principalement des aromatiques, de la soude caustique, du méthanol et du mono éthylène glycol.

L'Iran est l'un des plus gros exportateurs de méthanol au monde. Des investissements considérables y sont actuellement réalisés afin d'augmenter la production, et de nouveaux acteurs vont entrer sur le marché dans les prochaines années. Après un excellent départ en début d'année, on a assisté à une baisse régulière des taux d'affrètement du même ordre que dans le reste du marché du Moyen Orient. Les exportations iraniennes de xylènes (essentiellement vers la Chine), qui représentent un immense marché de plus de 30 000 tonnes par mois,

se sont considérablement réduites à partir du deuxième trimestre 2016, ce qui a fortement pénalisé les armateurs asiatiques. Une des causes principales en a été le gigantesque incendie à Bou Ali Sina en juillet 2016, qui a complètement détruit l'usine pétrochimique et a entraîné l'arrêt total de sa production. La production ne devrait pas reprendre normalement avant le deuxième trimestre 2018 au plus tôt. Les taux d'affrètement ont régulièrement chuté à partir du deuxième trimestre de 2016 et jusqu'en décembre, l'augmentation des volumes exportés ayant alors subitement entraîné le raffermissement des taux et redonné un peu d'espoir aux armateurs pour le futur.

Compte tenu de l'état déprimé du marché mondial des produits chimiques, tous les yeux seront tournés en 2017 vers l'Iran, dont le marché restera encore soumis à des facteurs macroéconomiques, et qui aura donc un impact significatif sur les taux d'affrètement. Le Japon, qui a été un partenaire commercial important de l'Iran, jouera un rôle prépondérant dans la reprise du marché iranien dès qu'il aura obtenu le feu vert au niveau financier pour la reprise ses échanges avec ce pays.

Zoom sur la chine

Le premier trimestre a été le meilleur de l'année 2016 dans le marché des navires chimiques en Asie du nord-est, les taux d'affrètement s'effritant ensuite jusqu'à perdre près de 30 % de leur valeur au quatrième trimestre. Cela est en partie dû à l'extrême faiblesse du marché de l'huile de palme dans le sud-est asiatique, qui a entraîné la remise sur le marché des transporteurs de produits pétrochimiques d'un nombre considérable de navires habituellement affectés au transport de l'huile de palme. La faiblesse de la demande chinoise a exercé une pression supplémentaire à la baisse en entraînant une réduction des volumes de cabotage en Asie du nord par rapport aux années précédentes. Dans cette région, les armateurs ont eu du mal à trouver un emploi pour leurs navires mais heureusement la plupart d'entre eux ont réussi à équilibrer leurs comptes grâce à la baisse du prix des soutes. Les armateurs chinois en particulier, qui se sont concentrés sur leur marché intérieur, ont déclaré avoir amélioré leurs marges. En fin d'année, le marché a rebondi et s'est resserré après une période d'intempéries en Asie du nord-est qui a amené de nombreux navires à manquer leur laycan, ce qui a entraîné une remontée des taux d'affrètement.

2016 a révélé un phénomène intéressant avec l'émergence de petits armateurs ou opérateurs affrétant des navires à temps, ou encore achetant deux ou trois navires de leurs contrepartie armateurs en amont. Les prix des soutes ayant fortement augmenté en fin d'année, certains armateurs s'attendent à ce que les taux d'affrètement leur emboîtent le pas en 2017. Cela ne peut toutefois pas être tenu pour acquis, les taux dépendant aussi de l'offre et de la demande. De nombreux navires neufs seront encore livrés en 2017, dont des navires pour Sinochem et pour Great Horse, mais ces navires ne sont pas encore apparus sur le marché spot. Par ailleurs, le Renminbi chinois continue à se déprécier, alors que les exportations chinoises devraient augmenter en raison d'une offre excédentaire sur le marché intérieur de ce pays.

Conclusion

2016 avait très bien démarré pour les armateurs qui avaient réussi à maintenir ou à augmenter leurs taux par rapport à l'année précédente. Toutefois, avec le début de la période habituelle de ralentissement estival, le marché est devenu plus pessimiste que lors des années précédentes, le nombre important de navires neufs entrant en service ayant accru le déséquilibre entre l'offre et la demande. Les armateurs ont donc tenté de protéger leurs parts de marché et leurs contrats en essayant de prolonger le plus possible les périodes d'affrètement, et ainsi maintenir la pression sur tous les segments.

L'année 2017 va certainement être difficile et on peut avoir des doutes sur la capacité du marché à absorber le nombre de navires neufs prévus entrant en service à court terme. Mais tout sera une question de timing.



YM MIRANDA, pétrolier de 12 993 tpi/ 14 428 m³,
livré par le chantier turc Marmara en 2013 à Yildirim Group

LE MARCHÉ DE L'OCCASION

Le marché de l'occasion des petits pétroliers et des chimiquiers (3 000-25 000 tpi)

Après une bouffée d'optimisme délirant en 2015, ce segment connaît à nouveau des temps difficiles : le fait qu'il y ait trop de navires pour trop peu de cargaisons lui a fait perdre de son attrait pour les investisseurs.

En raison de la surcapacité structurelle, les bonnes (ou mauvaises) nouvelles ne peuvent provenir que de facteurs externes. Les armateurs ont pu profiter de la faiblesse des coûts de soutes en 2015, mais la situation s'est maintenant complètement inversée, les prix du combustible ayant subi une augmentation de 140 % en 2016.

Si l'augmentation des coûts des soutes est une bonne nouvelle pour les grands pétroliers grâce à leur meilleur ratio en tonnes/milles, elle frappe de plein fouet les petites unités. Par définition, ces navires restent confinés à leurs trafics régionaux, ce qui limite l'impact des différences de ratio en tonnes/milles. Par contre les résultats financiers des navires sont sévèrement affectés par la hausse des coûts de combustible, les recettes de fret et les coûts de soutes étant en quelque sorte en concurrence. Les armateurs ne touchent en effet que le montant que l'affrètement est prêt à payer pour un voyage donné ou, dans une moindre mesure, pour un affrètement de période. Or plus le navire est petit, plus la composante soutes est importante.

Dans ce contexte, 124 ventes au total ont été enregistrées en 2016 (dont 39 navires à cuves inox), ce qui a représenté une nouvelle baisse au plan mondial. Les prix ont eux aussi diminué durant l'année.

En outre, l'âge moyen des navires revendus a diminué cette année (il a été de 10 ans en 2016).

Avec le désintérêt croissant pour les petits navires, la taille moyenne des navires revendus a augmenté en 2016 et a atteint 11 600 tpi pour les navires revêtus et près de 13 000 tpi pour les chimiquiers à cuves inox.

Le niveau très faible des démolitions demeure une préoccupation pour le secteur et ceux qui s'attendaient à ce qu'elles augmentent en 2016 ont été déçus. Neuf navires au total ont été démolis durant l'année (soit un nombre inférieur de moitié à celui de l'année précédente). De plus, si l'on excepte les navires très spécialisés et les démolitions à la suite de fortunes de mer, les navires démolis étaient âgés en moyenne de 35 ans, ce qui est dramatiquement élevé (et supérieur de quatre ans à l'âge moyen constaté en 2015).

Perspectives pour 2017

La mise en application à partir de septembre 2017 de la Convention de l'Organisation Maritime internationale sur la gestion des eaux de ballast peut-elle enfin déclencher une vague de ventes à la démolition ? Cela semble probable et ce serait une bonne chose.

Le carnet de commandes peut paraître important en termes quantitatifs (163 navires revêtus et 87 à cuves inox), mais il faut prendre en compte un facteur non négligeable de « non qualité », beaucoup de commandes concernant des navires bon marché et avec des spécifications médiocres. Selon nos estimations, ceux-ci peuvent représenter jusqu'à 65 % du carnet de commandes pour les navires revêtus. Ces navires ne répondront pas aux exigences minimales indispensables pour être affrétés par les "majors" du secteur pétrolier sous contrats de période ou même pour des voyages spots. La majeure partie de ces commandes sont des sous-produits de la reconversion hâtive des chantiers navals chinois, de la construction de vraquiers vers d'autres activités sans que beaucoup d'attention ait été accordée à la conception ou aux futures réglementations.

L'évolution des cours du pétrole brut sera suivie avec attention par les armateurs : non pas pour son effet potentiellement positif sur la demande, mais pour son impact sur leurs résultats et au-delà sur leur capacité à rembourser leurs emprunts, sans même parler de celle à investir dans de nouveaux actifs.

2018 devrait être une année charnière, la majeure partie de la flotte étant alors âgée de plus de dix ans. Cela incitera probablement les affrêteurs à se couvrir par des affrètements en période, plutôt qu'à compter sur un nombre inépuisable de navires modernes disponibles sur le marché spot. Il ne faut donc pas s'attendre à ce que les armateurs reprennent la main avant cette date !

CELTIC GAS, navire GPL de 24 281 tpl,
livré en 2015 par le chantier STX Shipbuilding
en Corée du Sud. Opéré par Ultragas Naviera





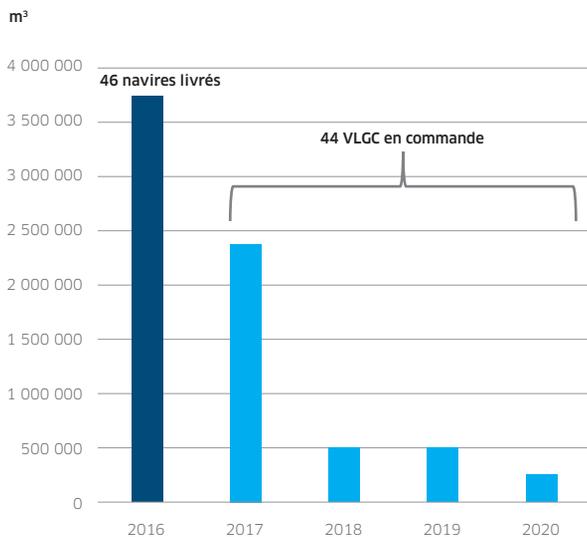
GPL

Retour à la réalité

Alors que 2016 tirait à sa fin, il est devenu évident que les perspectives favorables et l'optimisme partagé par tous les acteurs du secteur s'étaient évanouis. Les professionnels du maritime sont habitués à des cycles d'activité et des histoires sans fin sur les variations de marché à la hausse ou à la baisse. Pourtant, en ce qui concerne le marché des GPL, ils s'attendaient sans doute à ce que 2016 soit une année difficile, mais certainement pas à ce qu'elle tourne au désastre.

Parfois, l'histoire est trop belle pour être vraie; avec des prix du pétrole toujours bas, des écarts plus resserrés que prévu et des arbitrages très volatils entre les segments, 2016 restera l'exemple-type de la rapidité à laquelle les choses peuvent mal tourner. Heureusement certains acteurs avaient des alternatives aux cargaisons de GPL, mais pour d'autres, 2016 aura été la dernière année dans ce secteur.

Livraisons et carnet de commandes des VLGC



Indice du Baltic Exchange Liquid Petroleum Gas



AFFRÈTEMENT

VLGC - 75 000 m³ +

Début 2016, la plupart des parties prenantes qui s'intéressèrent à ce segment ont été surprises par l'évolution du marché, sans doute encore mal remises des fastes de 2015. L'année a commencé sur une légère baisse qui s'est poursuivie jusqu'à ce que les taux du Baltic Exchange sondent à des profondeurs qu'ils n'avaient jamais atteintes jusqu'alors. Les rendements moyens annuels 2016 ont enregistré une baisse significative par rapport aux équivalents (TCE) qui avaient atteint une moyenne de 83 000 \$/j en 2015. Par conséquent, il est clair que les armateurs ont souffert en 2016 et continueront à souffrir en 2017. Même si on s'y attendait un peu en raison du grand nombre de navires livrés en 2016, la crise a été particulièrement brutale. L'indice Baltic Exchange Liquid Petroleum Gas a terminé sous la barre des 12 000 \$/j, malgré un très léger rebond au cours du quatrième trimestre.

Le marché ne s'est même jamais approché d'un niveau acceptable durant l'année et les taux ont chuté en raison du déséquilibre extrême entre offre et demande. En outre, l'annulation de nombreuses cargaisons en sortie du Golfe du Mexique a eu un effet de levier sur un marché déjà fragile, et fait faire aux taux un pas de plus vers l'abîme. Même si avec le recul il est clair que l'on aurait dû s'attendre à ce que l'année soit très mouvementée, plusieurs événements importants ont eu un impact beaucoup plus fort que prévu.

Avec l'offre de BW pour Aurora, on assiste actuellement à une consolidation massive du marché, dont BW est en train de devenir un des acteurs majeurs. Les temps difficiles vécus en 2016 vont-ils encourager ce mouvement de concentration en 2017 ? On ne peut que se poser la question, mais au vu des résultats de nombreux petits opérateurs, certaines sociétés financièrement exsangues pourraient devenir des cibles

faciles pour des grands acteurs du marché disposant de liquidités (s'il en reste... ?). Dorian et Phoenix Tankers (Pool Helios LPG), avaient pris en gestion huit VLGC affrétés à temps par Oriental Energy, qui exploite la plus grande usine de déshydrogénation de propane (PDH) de Chine. Cependant à la fin de l'année, la société chinoise a annulé ses contrats FOB à long terme en sortie des États-Unis et a fait défaut sur le paiement des charte-parties.

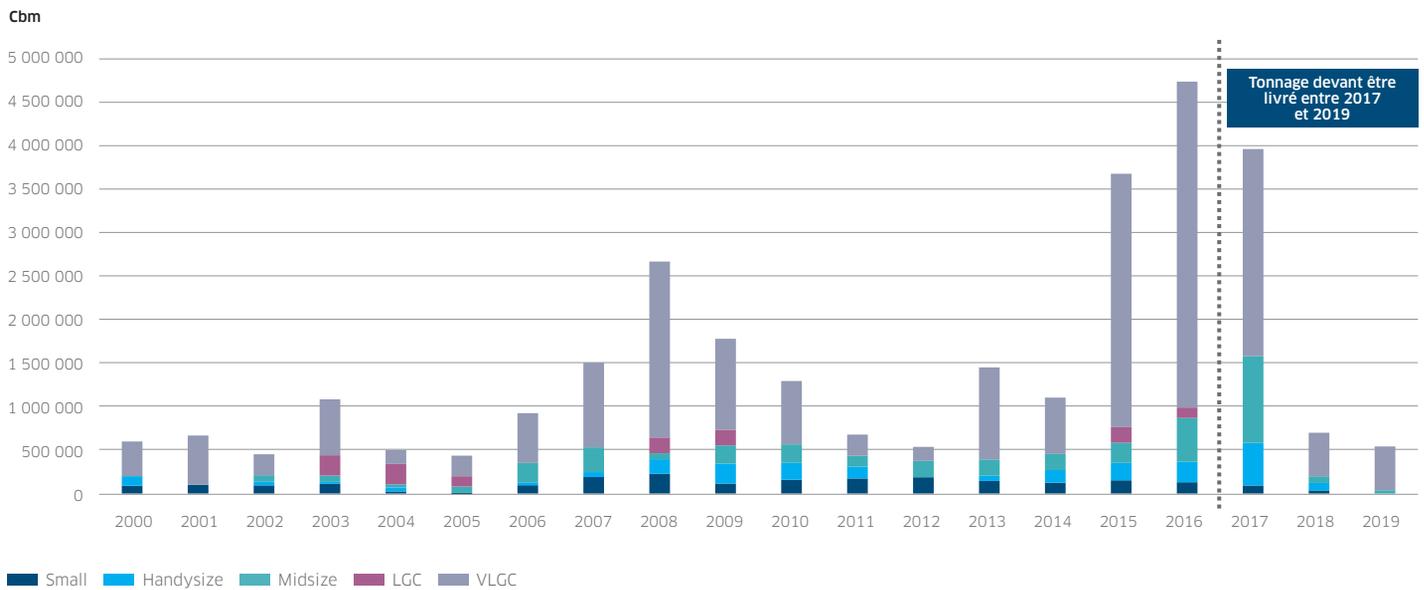
Les affréteurs et les traders qui s'étaient couverts à la baisse en 2015, ont eu la confirmation de la justesse de leurs vues ; et même si certains sont à cours de liquidités, cela aurait pu être bien pire. Les armateurs qui avaient négocié des contrats à long terme en début d'année ont également eu la chance de s'assurer des revenus supérieurs au niveau du marché, les affréteurs payant un prix plus élevé que celui qu'ils auraient obtenu en affrétant sur le marché spot.

Ce sont toujours les États-Unis qui dominent le marché des VLGC et avec l'élargissement du Canal de Panama, le Golfe du Mexique est devenu une zone de chargement encore plus attrayante, les arbitrages commerciaux s'étant maintenus en sa faveur, ce qui a accru la pression sur les prix contractuels (CP) dans la zone Moyen Orient/Golfe. Le nombre de cargaisons excédentaires depuis la zone Moyen Orient/Golfe n'a pas augmenté autant que prévu, ce qui a pesé sur un marché déjà malmené et n'a pas permis aux armateurs de bénéficier de l'augmentation si nécessaire de la demande de VLGC qu'ils espéraient.

LGC - 50 000 à 75 000 m³

Avec la forte baisse du Baltic Index, il n'est pas étonnant que le marché le plus stable en termes d'évolution de flotte ait payé le prix de la chute du marché mondial du transport de GPL. L'entrée de navires neufs n'a pas eu d'impact significatif sur le marché, deux navires seulement ayant été livrés en 2016. D'autre part, un seul navire a été vendu pour démolition. En fin d'année, la flotte comprenait donc 24 navires au total, tandis que le carnet de commande était vide. Quand les plus grandes tailles de navires subissent une chute de leurs taux, celle-ci se répercute en cascade, les LGC n'étant pas capables de rivaliser avec les plus gros navires qui offrent de meilleurs ratios en dollar-par-tonne transportée. Normalement, les LGC sont peu présents sur le marché spot et leur niveau d'activité n'a pas connu d'évolution importante en 2016, mis à part au printemps, quand un certain nombre de traders a renégocié les contrats en cours à des taux sensiblement inférieurs. Le marché a connu en 2016 une diminution drastique des loyers qui sont passés sous la barre des 500 000 \$ par mois. En fin année,

Livraisons et carnet de commandes de la flotte GPL - Répartition par type de navire depuis 2000



certain affrètements à court terme ont même été conclus à moins de 400 000 \$ par mois. Nous pensons que le marché des LGC restera sous pression en 2017 en raison de l'incertitude et de la volatilité sous-jacentes du marché des navires gaziers de très grande taille.

MGC – 30 000 à 50 000 m³

Le début de l'année a été plutôt terne et calme pour les navires de taille moyenne. L'activité augmentant dans la région Ouest, la plupart des armateurs y ont maintenu leurs flottes afin de se tenir prêt pour les retombées dont ce marché était censé bénéficier à un moment ou à un autre.

Plusieurs traders ont continuellement restitué des navires, de fait le nombre de candidats sur le marché spot a fortement augmenté. Heureusement pour les armateurs, l'accroissement de la demande pour les cargaisons d'ammoniac a contribué à rétablir l'équilibre du marché, et en fin d'année, celui-ci était extrêmement tendu pour les navires de taille moyenne, à la fois dans les régions Est et Ouest.

Le marché a encore dû absorber plus de tonnage en 2016 et cette tendance se poursuivra en 2017. En particulier, plusieurs navires neufs sont attendus pour Exmar et Eastern Pacific. Cela va certainement exercer une nouvelle pression à la baisse sur les taux et aussi sans doute faire baisser des loyers déjà bas. Néanmoins, en fin d'année, les armateurs restaient optimistes à court terme, et une légère hausse des taux pourrait même se produire, sous réserve que la demande de GPL et d'ammoniac reste stable et que les VLGC et les Handysize ne se fassent pas concurrence dans les négociations de contrats.

Handysize 12 000 à 30 000 m³

Certains armateurs de Handysize soutiendront que : « 2015 a été l'année du GPL ». L'année dernière a sans aucun doute été plus bénéfique aux armateurs qui avaient à la fois l'expérience et les navires capables de transporter des produits pétrochimiques. Lorsque le marché du GPL a aussi commencé à diminuer fortement pour les Handysize, la demande importante pour les cargaisons longue distance en sortie du Brésil et d'Europe à destination de l'Extrême-Orient a été d'un grand secours pour les armateurs et a permis au marché de conserver une tension raisonnable durant toute l'année. Les propriétaires de petits navires pressurisés éthyléniers ont également tiré profit de la situation, ce qui a soutenu les revenus et également détourné l'attention générale du GPL vers les produits

pétrochimiques. Les transporteurs d'éthane de type Dragon arrivés sur le marché fin 2015, sont restés très agressifs tout au long de l'année et ont fortement pesé sur les taux, mais en fin d'année, ils commençaient à rejoindre lentement mais sûrement le marché auquel ils étaient destinés (quoique pas au rythme prévu).

Le niveau d'activité en sortie de Marcus Hook et du golfe du Mexique, raisonnablement bon en début d'année, a été conforté par les trafics habituels intra-Caraïbes et sud-américains. En milieu d'année les arbitrages ont apparemment cessé, ce qui a augmenté la dépendance des armateurs vis à vis de leurs voyages de cabotage intra-régions habituels. Le raccourcissement des distances parcourues a entraîné l'allongement des listes de navires disponibles dans plusieurs régions, et du fait de la concurrence potentielle des navires de taille moyenne, les taux ont aussi commencé à sérieusement s'effondrer sur ce marché.

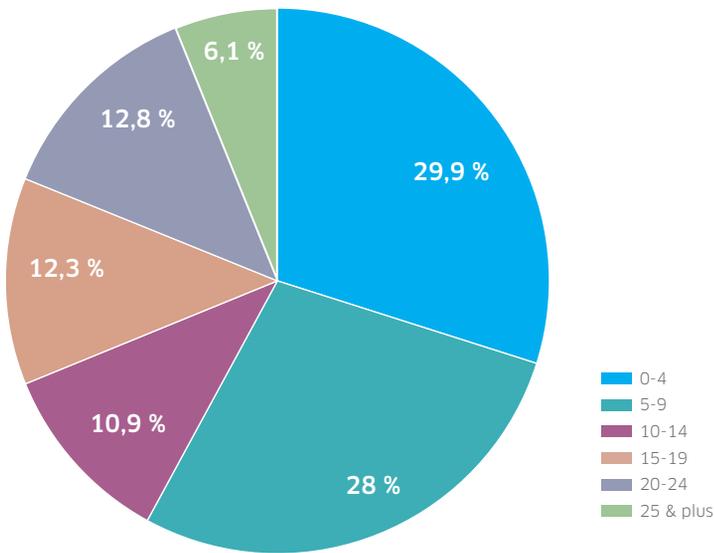
Les deux derniers trimestres ont cependant offert aux armateurs des perspectives légèrement plus optimistes, les voyages de produits pétrochimiques sur longue distance ayant eu pour effet de réduire à quelques-unes seulement les positions ouvertes de Handysize gaziers.

On assiste actuellement à une consolidation massive du marché

Certains affrètements à court terme de LGC ont été conclus à moins de **400 000 \$ par mois**

Répartition par âge de la flotte GPL

Flotte globale : 1 027 navires



20 000 \$

Revenu moyen pour un VLGC moderne

50 %

La chute du prix des actions des entreprises de GPL cotées en bourse

Année bénéfique pour les armateurs transportant des produits pétrochimiques



PERSEVERANCE V, navire GPL de 54 637 tpl, livré en 2015 par le chantier coréen Hyundai Heavy Industries. Opéré par Transpetrol



ATLANTIC GAS, navire GPL de 24 232 tpi, livré en 2014 à Ultragas Naviera par le chantier coréen STX Shipbuilding

MARCHÉ DE L'OCCASION

Tous les segments du secteur du GPL ont été durement touchés, tant en termes de revenus que de valeur des actifs. Les entrées record de navires neufs dans une flotte qui connaissait déjà une certaine surcapacité, ont lourdement pesé sur les taux d'affrètements et, en fin de compte, sur le prix des actifs. Le segment des VLGC avait terminé 2015 en caracolant à des niveaux de revenus de 90 000 \$ par jour en moyenne annuelle, mais il a fait une chute assez brutale fin 2016. Tous les facteurs susceptibles d'affecter les prix des actifs, à savoir les revenus et les prix des constructions neuves, se sont effondrés et ont entraîné le retour à la réalité des valeurs des navires d'occasion.

Le principal indicateur des revenus des VLGC, le taux du Baltic Exchange a chuté de 61 \$ à moins de 20 \$ (sur la base d'un voyage Moyen Orient/Golfe/Chiba pour 46 000 t), soit l'équivalent de 12 000 \$ par jour environ. En 2016, les revenus pour un VLGC moderne ont été de 20 000 \$ en moyenne hors temps d'attente. Ces niveaux de revenus et la pression à la baisse sur les prix des constructions neuves ont eu un impact sur les valeurs des navires d'occasion. Les plus touchés dans le segment des VLGC ont été les navires de plus de 15 ans qui avaient atteint des niveaux de prix record... Les valeurs de ces navires très anciens ont chuté de plus de 50 %. Cela étant dit, le marché des navires gaziers reste une activité à caractère industriel et la baisse des prix a entraîné la disparition des transactions. Moins de dix navires de plus de 20 000 m³ ont été vendus.

Une des transactions les plus marquantes en 2016 dans le segment des VLGC a été la prise de contrôle d'Aurora par BW LPG qui a ajouté 9 VLGC modernes à la flotte de ce dernier. Cette transaction illustre également à quel point la valeur des actions s'est effondrée, le prix de reprise étant plus de quatre fois inférieur à celui offert par Avance Gas l'année précédente, alors rejeté par les actionnaires d'Aurora. Globalement, le prix

des actions des entreprises de GPL cotées en bourse a chuté de 50 % environ alors que l'indice des actions de premier rang a augmenté de plus de 10 %.

Les marchés des navires de taille moyenne et des Handysize ont également subi une pression à la baisse en 2016, mais celle-ci a été moins spectaculaire que pour le marché des VLGC. La principale raison a été là aussi le nombre de navires neufs à rejoindre la flotte. La baisse du prix des actifs a été essentiellement théorique, les vendeurs potentiels sont en effet restés à couvert et une seule vente de navire a été conclue dans ce segment. Cela souligne bien les perspectives à long terme offertes aux armateurs dans ce marché.

Dans la catégorie des navires de moins de 12 000 m³, les conditions de marché ont relativement peu changé par rapport à 2015. C'est dans ce segment que la plupart des transactions ont été effectuées et elles ont concerné en grande majorité des navires de plus de 15 ans dont les prix tournaient autour d'un million de \$. Il est assez surprenant que les armateurs préfèrent encore vendre leurs navires les plus anciens pour des prix à peine supérieurs à ceux de la ferraille plutôt que de les livrer aux démolisseurs ce qui permettrait pourtant un rééquilibrage plus rapide de la flotte. 2016 a été une année difficile, mais sur sa fin, les marchés se sont stabilisés dans tous les segments et ont même amorcé un timide redressement. Le nombre considérable de navires neufs qui a pesé sur l'équilibre entre l'offre et la demande de la flotte, a maintenant été livré. Le marché est fondamentalement en surcapacité, mais il n'y a eu ni faillite ni désarmement. L'optimisme revient, la plupart des acteurs estimant que le pire est passé. Les prix des actifs se sont stabilisés, et nous pouvons aller jusqu'à dire que nous n'envisageons pas de baisse supplémentaire de la valeur des actifs en 2017.

Les navires de moins de 12 000 m³ ont dominé les transactions du marché de l'occasion

>50%

La chute de valeur des navires d'occasion de plus de 15 ans



MARIA ENERGY, navire CNL de 174 000 m³,
livré en 2016 par Hyundai Ulsan.
Détenu par Tsakos Shipping & Trading
et opéré par BG

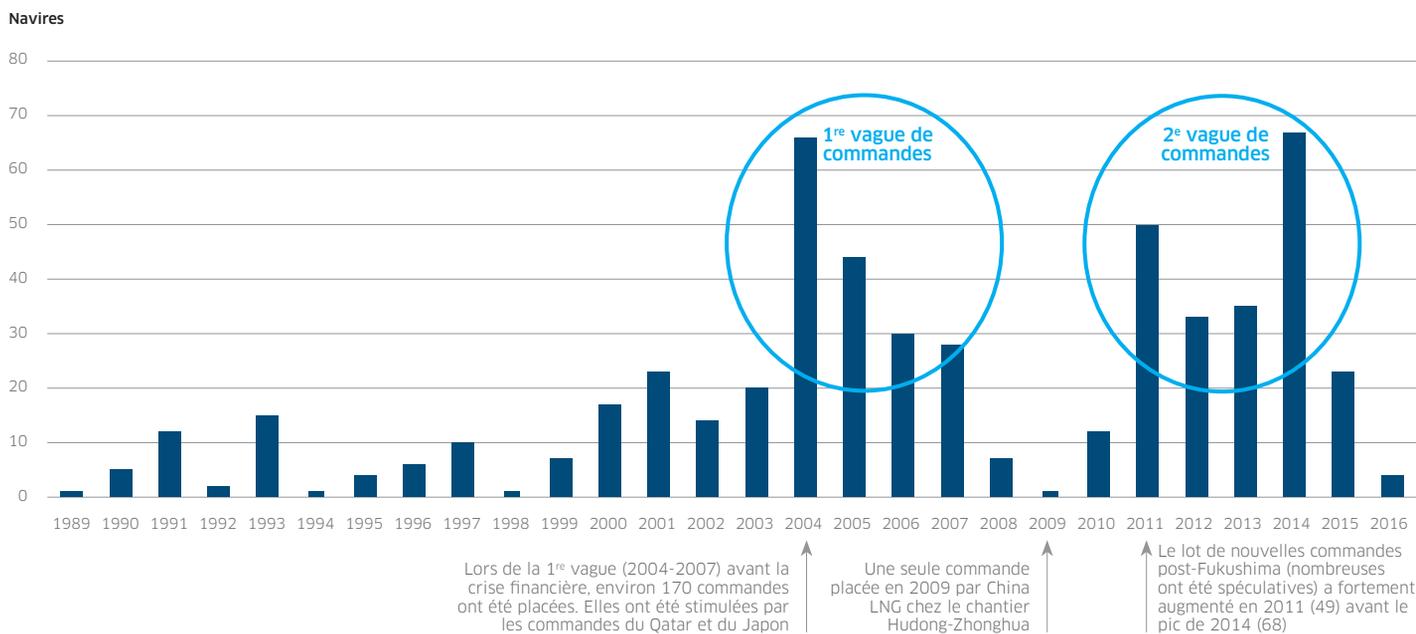


GNL

2016 : Année de consolidation

L'année 2016 a été difficile pour les armateurs de GNL, avec un excédent de tonnage poussant les taux à la baisse. Cependant, une reprise s'est profilée en fin d'année, pendant que plusieurs projets et développements technologiques promettent de rehausser les standards de l'industrie GNL.

Évolution des commandes de la flotte GNL



LA FLOTTE

À la fin 2016, 440 méthaniers de plus de 100 000 m³ sont en service avec la livraison de 40 méthaniers durant l'année 2016, soit environ 10 % de la flotte. En 2017, environ 40 nouveaux méthaniers devraient être livrés. Ces deux années représenteront donc des pics de livraison jamais égalés depuis 2008, année considérée comme exceptionnelle avec la livraison de 40 méthaniers essentiellement dédiés aux projets du Qatar.

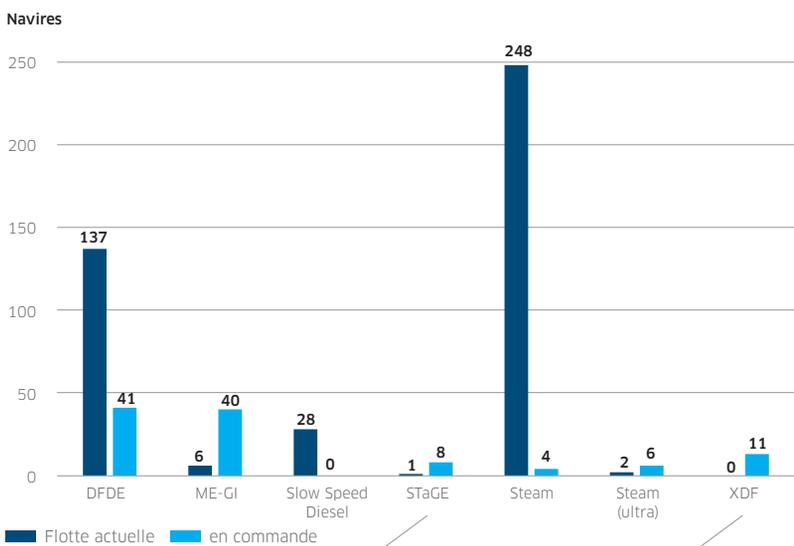
Il est important de noter l'aspect cyclique des prises de commande avec 67 méthaniers commandés en 2014 et seulement 6 prises de commande en 2016. C'est exactement le même phénomène observé en 2009 avec une seule prise de commande (effet de la crise financière de 2008) et 50 commandes en 2011 (effet Fukushima avec 50 commandes). Il est donc difficile d'anticiper l'activité des chantiers pour 2017, en revanche 2016 est une année sombre pour la prise de commande de méthaniers.

En 2016, chacun des 3 grands chantiers coréens (Samsung Heavy Industries, Hyundai Heavy Industries, DSME) a respectivement enregistré seulement 2 commandes de méthaniers. Il est intéressant de constater que dans ce climat de morosité, on observe une standardisation des méthaniers avec 2 méthaniers de 174 000 m³ et 4 de 180 000 m³, tous équipés de systèmes de confinement de cargaison à membrane GTT et de systèmes de propulsion à base de moteurs lents deux temps à injection de gaz (4 XDF de Wartsila et 2 ME-GI de MAN).

Il n'y a donc pas eu de commande de méthaniers ni en Chine ni au Japon en 2016. Sur un total de 111 commandes en cours d'exécution en 2016, 74 sont situées en Corée, 28 au Japon et 9 en Chine.

Les chantiers coréens conservent donc le leadership avec environ 70 % des commandes en cours.

Répartition de la flotte GNL par système de propulsion (au dessus de 15 000 m³)



Année de livraison	Chantier	Armateur	m ³	Système de confinement	Année de livraison	Chantier	Armateur	m ³	Système de confinement
2018	mitsubishi nagasaki	nyk	165 000	MOSS	2017	hyundai ulsan	livanos group	174 000	GTT MK III
2018	mitsubishi nagasaki	nyk	165 000	MOSS	2017	hyundai ulsan	livanos group	174 000	GTT MK III
2018	mitsubishi nagasaki	nyk	177 000	MOSS	2017	samsung	livanos group	174 000	GTT MK III
2018	mitsubishi nagasaki	mol	177 000	MOSS	2017	samsung	livanos group	174 000	GTT MK III
2018	mitsubishi nagasaki	mol	177 000	MOSS	2017	samsung	sk shipping	180 000	GTT MK III
2018	mitsubishi nagasaki	mol	177 000	MOSS	2017	samsung	sk shipping	180 000	GTT MK III
2019	mitsubishi nagasaki	mitsubishi corp	165 000	MOSS	2018	samsung	mitsui & co	174 000	GTT MK III
2019	mitsubishi nagasaki	mol	177 000	MOSS	2018	samsung	mitsui & co	174 000	GTT MK III
					2018	samsung	mitsui & co	174 000	GTT MK III
					2019	hyundai ulsan	sk shipping	180 000	GTT MK III
					2019	hyundai ulsan	sk shipping	180 000	GTT MK III



GASLOG GENEVA, navire GNL de 174 000 m³, livré en 2016 par Samsung à Livanos Group. Opéré par BG

Les 4 premiers méthaniers avec des systèmes de propulsion à base de moteurs lents deux temps ont été livrés en 2016 (2X178 000 m³ pour Knutsen chez HHI et 2X173 400m³ pour Teekay chez DSME).

C'est un véritable tournant pour le transport de GNL dans la mesure où ces nouvelles motorisations apportent une consommation moindre de plus de 10 % en comparaison aux motorisations DFDE (Dual Fuel Diesel Electric) proposées jusqu'alors. Associées à des systèmes de confinement de cargaison avec des taux d'évaporation naturelle maîtrisés inférieurs à 0,09 %, la combinaison des deux technologies permet de réduire le coût du transport de la molécule de méthane en réduisant l'auto- consommation et en maximisant donc les quantités de GNL livrées.

Il est à noter dans le carnet de commande que la propulsion DFDE a fortement baissé en proportion avec 40 méthaniers en commande: les méthaniers avec des systèmes de propulsion à base de moteurs lents deux temps représentent désormais plus de 60 % des méthaniers à livrer avec 40 méthaniers à propulsion ME-GI de MAN et 13 avec des moteurs XDF de Wartsila.

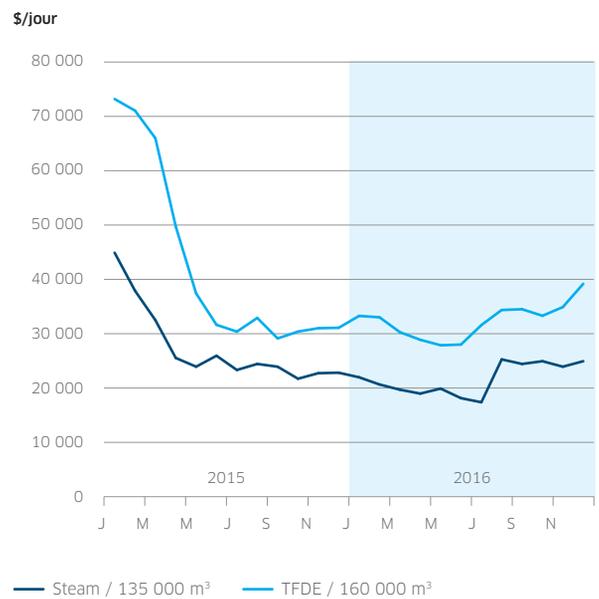
La compétition est désormais très ouverte et tous les chantiers sont en mesure de proposer chaque type de propulsion.

La baisse du carnet de commandes n'a pour l'instant pas provoqué une guerre des prix à outrance de la part des chantiers malgré la pression croissante des armateurs. Il est bien sûr clair que chaque appel d'offres fait l'objet d'une compétition très forte et en termes relatifs on peut estimer à environ 10 % la baisse du prix de base d'un méthanier avec des prix en deçà des 200 M\$.

Le marché des FSRU (Floating Storage Regasification Units) est une opportunité pour les chantiers de construction et c'est un marché d'avenir car la demande s'accroît pour ce type de projet. Pourtant en 2016, seulement deux commandes de FSRU dans un marché très en demande de solutions de stockage de GNL avec capacité de regasification ont été enregistrées.

Fin 2016, il y a 4 grands acteurs dans le segment des FSRU totalisant 23 FSRUs en service avec Hoegh (6), Excelerate (9), Golar (7) et BW (1).

Taux d'affrètement GNL à court terme



LE MARCHÉ DE L'AFFRÈTEMENT

Nous pouvons observer deux phases de marché distinctes en 2016 : de janvier à juin, où le marché a continué sa descente initiée en 2015, puis un début de reprise en Juillet pour les taux de charte et qui devrait continuer en 2017 :

1. janvier-juin 2016

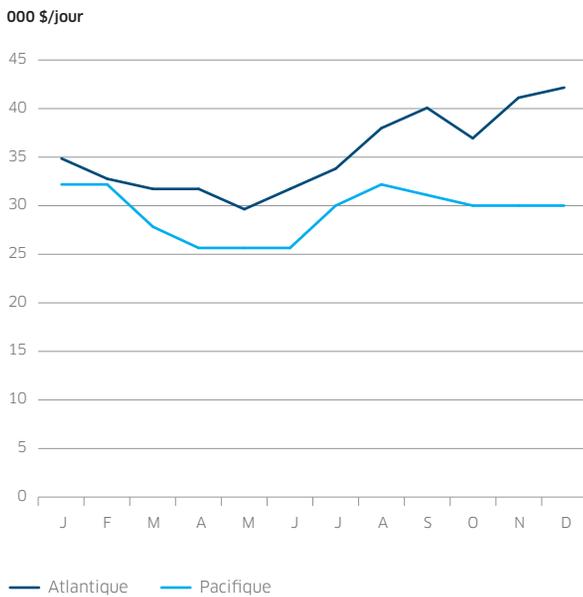
Les taux de chartes court terme GNL ont continué leurs dégringolade pour atteindre des taux en dessous de 30 000\$/jour en moyenne pour des méthaniers récents (DFDE/160 kcbm) et même au niveau des OPEX à 18 000 \$/jour pour des méthaniers plus anciens (Steam/135 Kcbm) en mai-juin 2016. Les affrêteurs ont aussi pu bénéficier de conditions favorables sur les ballasts bonus, négociant de ne payer que pour les soutes au lieu de payer aussi le taux de charte du trajet ballast. Ainsi les armateurs se repositionnent généralement à proximité du lieu du dernier déchargement.

Au niveau de la demande, le facteur déterminant du marché en 2016 a été la diminution du trade inter-basin et donc du « average ton-mile » du marché causé par un alignement des prix du GNL européen, américain et asiatique réduisant les possibilités d'arbitrage.

Cet alignement des prix est dû en grande partie par la baisse du baril de pétrole. La grande majorité des prix de contrat asiatiques étant indexés sur les cours du Brent, les prix contrat GNL ont diminué fortement pendant les 9 premiers mois de 2016 (et déjà avant en 2015), profitant des formules de prix en moyennes glissantes des contrats GNL. Les prix spot eux ont diminué suite à une forte augmentation de l'offre de GNL en Asie principalement avec la mise en route des projets australiens APLNG, Gorgon LNG ainsi que du projet Sabine Pass de Cheniere aux États-Unis, couplé avec une hausse de la demande inférieure aux prévisions. La baisse des prix du baril a aussi eu pour effet

Taux d'affrètement GNL par bassin en 2016

160 000 m³, navire TFDE



LNG FINIMA II, navire GNL de 175 180 m³, construit par le chantier sud coréen Samsung et livré en 2015 à Nigeria LNG

de rendre le GNL moins compétitif par rapport à d'autres sources d'énergie comme le pétrole bien sûr, mais aussi le charbon.

Au niveau de l'offre, les méthaniers commandés en spéculation depuis 2012-2013 à la suite de la flambée des prix du GNL en Asie ont été livrés sur le marché en 2015-2016 et n'ont pour une grande part pas trouvé d'emploi moyen ou long terme, augmentant fortement et de manière rapide la disponibilité de méthaniers sur le marché spot. On peut ajouter également les méthaniers liés à des projets livrés avant la mise en opération des projets, comme les méthaniers Gorgon LNG, ou bien les 7 méthaniers d'Angola LNG. Au début de 2016 on a noté jusqu'à 55 méthaniers ouverts sur le marché.

2. juillet-décembre 2016

Les mois de juillet et août 2016 ont marqué un changement de tendances du marché d'affrètements. Le marché s'est tendu progressivement en parallèle d'une augmentation des prix du GNL en Asie. Les trades inter-bassin ont repris et l'« average ton-mile » a par conséquent augmenté. La demande a aussi augmenté fortement depuis octobre avec un certains nombres d'appels d'offres pour d'importantes quantités (e.g. EGAS: 96 cargaisons, Torrent Power : 37 cargaisons). La hausse du prix du baril a aussi contribué à rendre le GNL plus compétitif et a augmenté les prix Asie indexés Brent. Vers la fin 2016, les températures en dessous des moyennes de saison en Corée et au Japon ont poussé les grands importateurs et producteurs d'électricité de ces pays à lancer des appels d'offres pour l'achat de plusieurs cargaisons, enlevant le surplus disponible du marché. La fin de l'année 2016 a aussi vu plusieurs périodes de maintenance ou d'arrêt pour certains projets, notamment Gorgon LNG et Angola LNG, provoquant des shortages de courte durée mais suffisants pour soutenir les prix à la hausse. Ainsi les prix spot Asie (indice JKM de Platt's) ont doublé sur la période de mai à décembre pour atteindre 9,70\$/MMbtu fin décembre.

En parallèle de cette hausse d'activité, l'offre de méthaniers a diminué au cours de l'année, après plusieurs prises de position moyen-terme de la part de traders mais aussi de projets pour couvrir leurs besoins de shipping liés à la hausse des prix Asie. Ainsi 17 « fixtures » d'une durée de 6 mois à 1 an plus option ont été signées depuis le mois d'octobre. En plus, les méthaniers projets qui avaient été délivrés avant leur commencement, notamment les méthaniers de Chevron pour Gorgon NG, ainsi que les méthaniers d'Angola LNG sont sortis du marché spot. À la fin 2016 le marché ne dispose plus que d'environ 25 méthaniers disponibles sur le spot, contre 55 au printemps 2016.

Les taux de charte sont donc remontés au-dessus de 35 000\$/jour en moyenne pour les méthaniers de 160kcbm/DFDE et autour de 25 000\$/jour pour les méthaniers plus anciens en fin d'année 2016.

Les taux de charte ont surtout remonté en Atlantique pour atteindre 45 000\$/jour en Décembre pour les méthaniers récents, et l'écart s'est donc accru avec les taux du bassin Pacifique comme montré par le graphique ci-dessus à gauche.

Ce constat atteste bien de la concentration de la demande de GNL en Asie, où les méthaniers sont redélivrés et ne vont que rarement voyager à vide et se repositionner en Atlantique sans futur emploi.

10 %

Croissance de la flotte

6

Navires GNL ont été commandés

28 Mt

Accroissement de la capacité mondiale de liquéfaction



CHRISTOPHE DE MARGERIE,
navire GNL de 172 600 m³,
livré en 2016 par Daewoo à Sovcomflot
pour le projet Yamal

LES PROJETS

La capacité mondiale nominale de liquéfaction s'établit à 320 MT/an à la fin 2016 avec un accroissement de capacité en 2016 de 28 MT/an.

En termes d'offre, l'Australie a accru ses exportations de 15 MT/an et les États-Unis sont devenus exportateurs de GNL pour environ 4 MT/an.

On peut estimer la demande mondiale de GNL pour 2016 à 266 MT/an, à comparer avec une demande de 248 MT/an en 2015. Un accroissement de l'ordre de 18 MT/an essentiellement focalisé sur la Chine (+ 4 MT/an), l'Inde (+5 MT/an), l'Égypte (+5MT/an) et la Jordanie (+1,5 MT/an).

Malgré un contexte défavorable, l'année 2016 a vu la mise en service de deux grands projets significatifs et emblématiques du potentiel de croissance du GNL. C'est en effet en Février 2016 que la première cargaison du Train1 de Sabine Pass a été chargée marquant ainsi le début des projets d'exportations de GNL américain. Aussi, il est à noter que le premier m³ de GNL produit à partir d'une installation offshore a été produit en 2016 et exporté à partir du premier navire de production de GNL (PFLNG Satu) en Malaisie.

Il est important de noter qu'aucun grand projet de production de GNL n'a été validé en 2016. Même certains projets déjà bien engagés ont été reportés ou même annulés en raison des coûts très bas de l'énergie qui ont rendu ces projets non-économiques et aussi à cause des réductions drastiques des investissements de la part de compagnies pétrolières et gazières. C'est particulièrement vrai en Amérique du Nord où l'engouement spéculatif pour les projets GNL s'est confronté à la réalité des prix bas de l'énergie.

Cette absence de dynamisme a bien sûr eu un impact sur tous les projets de transport maritime associés. Peu d'appels d'offres et des retards dans les appels d'offres existants ont accentué la morosité des différents acteurs. Les projets espagnols (Repsol, Iberdrola, ENDESA) ont vu les durées des chartes parties réduites à moins de 10 ans, rendant ainsi difficile l'investissement pour de nombreux armateurs qui ont des difficultés à trouver des financements bancaires pour des durées si courtes. Également, le projet de GAIL pour transporter les 5MT/an de GNL entre les États-Unis et l'Inde a pris du retard et ne devrait pas être concrétisé avant 2017 pour des solutions d'affrètement à court terme.

Il y a également de nouveaux paradigmes comptables liés à la norme IFRS16 applicable dès janvier 2019 qui obligent les sociétés affrétant des méthaniers à intégrer le montant de la charte dans leurs comptes, gonflant ainsi de manière conséquente la structure de leur bilan. Cette situation explique probablement la réticence des affréteurs à sécuriser des chartes pour des durées supérieures à 10 ans.

Conclusion

En conclusion, l'année 2016 a été une année de respiration pour le GNL avec peu de projets, peu de nouvelles commandes dans les chantiers et un marché de l'affrètement morose.

Les premières estimations de marché pour 2017 font état d'une progressive augmentation des taux d'affrètements. Les armateurs ainsi que les affréteurs s'attendent donc à l'affermissement de cette tendance haussière, ce dont témoignent les prises de position de fin d'année d'un certain nombre d'acteurs afin de bénéficier des taux de fin d'année 2016. Les résultats attendus des appels d'offres espagnols (Iberdrola, Endesa et Gas Natural) et indien (Gail) pourraient représenter entre 10 et 14 méthaniers, dont 6 pour Gail à partir de Septembre 2017, ce qui aura un impact non négligeable sur le marché court terme.

Les armateurs adoptent déjà une position d'attente en ce début d'année et ne sont pas pressés d'affréter leurs méthaniers préférant attendre quelques mois afin de bénéficier de meilleurs taux.

L'année 2017 représentera réellement une année charnière dans la balance offre/demande de méthaniers avec la mise en œuvre progressive des projets d'export de GNL au départ des États-Unis. Il faut également s'attendre à ce que la nouvelle donne économique permette aux groupes pétroliers & gaziers de décider la mise en œuvre de nouveaux projets de liquéfaction de gaz, ce qui à terme confortera la montée en puissance du GNL dans le mix énergétique mondial.



STENA DRILLMAX, navire de forage DP3
pouvant opérer jusqu'à 3 000 m de profondeur



OFFSHORE

Combien de temps encore ?

Encore une année particulièrement difficile pour le secteur de l'offshore pétrolier et gazier, qui est toujours paralysé par le manque d'investissement et les baisses de revenus. On estime que les dépenses des compagnies pétrolières ont diminué de 35 % depuis la fin de 2013.



ATLANTIS, rig de support et d'hébergement offshore, au large du Mexique



TURRITELLA, FPSO en opération pour Shell dans le Golfe du Mexique sur le champ le plus profond au monde "Stones development" (2 900 m de profondeur)

VUE D'ENSEMBLE

Les prix ont baissé de façon régulière, les fournisseurs, les contracteurs et les sous-traitants ayant taillé dans leurs coûts et réduit leurs marges. Les réductions n'ont pas seulement concerné les services commerciaux mais ont entraîné des changements structurels importants dans les entreprises. Les opérateurs ont saisi cette opportunité pour réviser leurs modèles et leurs programmes opérationnels, et les optimiser afin de réduire encore davantage les coûts.

Que ce soit dans le secteur du forage, des services offshore ou dans celui de la production, il y a tout simplement trop de navires en service pour le nombre de projets existants. Cela a pour résultat une concurrence féroce et des taux journaliers bas. Le désarroi du secteur était toujours perceptible début 2017. Des restructurations financières sont en cours dans l'ensemble de celui-ci, et il faut s'attendre à une nouvelle phase de consolidation.

Le mantra a été en 2016 « Plus bas pour plus longtemps », les excédents de stocks et de production ayant pesé toute l'année sur les marchés pétroliers. De ce fait, les prix de référence du brut ont plongé en janvier 2016 à leur niveau le plus bas depuis douze ans avant de se redresser pour s'établir dans une fourchette de 40-50 dollars le baril, puis dépasser à partir de fin novembre les 50 \$ le baril suite à la décision de réduire la production de pétrole brut prise par les membres de l'OPEP de concert avec un certain nombre de producteurs non-OPEP.

PRODUCTION

Dans ce contexte économique, les compagnies pétrolières ont différé la plupart de leurs projets de développement offshore. Seuls trois contrats de construction importants (d'une valeur supérieure à 1 milliard de \$) ont été signés en 2016, dont le projet Mad Dog II - basé sur une Unité Mobile de Production (MOPU) - pour lequel BP et ses partenaires ont sélectionné Samsung Heavy Industries.

14 navires FPSO sont en construction et prévus entrer en exploitation dans les deux ans à venir. Nous pensons que les livraisons de certains d'entre eux seront décalées dans le temps.

Compte tenu des appels d'offres en cours au Brésil, la région présente un intérêt certain, en particulier en ce qui concerne les projets de développement du champ de Libra. Le Mexique, du fait des réformes en cours, ainsi que divers petits développements de champs en Asie du sud-est, doivent aussi retenir l'attention. En Afrique de l'Ouest, le Nigeria connaît un dynamisme considérable grâce aux sociétés pétrolières indépendantes, alors que l'on peut dire le contraire de l'Angola, dont le marché est actuellement dans une impasse. Le Moyen-Orient connaît un bon niveau d'activité, mais avec des prix très bas, tandis que la question reste entière en ce qui concerne l'Iran.

L'état dramatique du marché du forage et de la production a forcé de nombreux opérateurs à envisager la conversion de leurs unités en MOPU, ce qui permettrait de réaliser des économies notables.

En ce qui concerne l'offre, les trois grands constructeurs coréens, tous prestataires de contrats IAC, ont eu à gérer les problèmes énormes causés par la non-livraison de navires de forage et de production offshore, comme par exemple les quinze coques de navire de forage et leurs accessoires qui sont toujours chez SHI et DSME ; les deux chantiers ont entamé un processus de restructuration qui devrait s'achever au premier semestre 2017. Les autorités et les institutions financières coréennes ont confirmé qu'elles soutiendraient leurs chantiers stratégiques.

La viabilité à moyen terme du secteur IAC coréen est clairement en jeu, d'autant plus que ses principaux concurrents chinois se sont engagés dans un processus de consolidation et de rationalisation pour satisfaire aux exigences extrêmement rigoureuses des compagnies pétrolières internationales (IOC).



CÔTE OUEST NORVEGIENNE, des rigs désarmées à la chaîne

FORAGE

Quelques chiffres clés résument l'état du marché du forage offshore en 2016 : Il y n'a eu aucune nouvelle commande, tandis que seules 3 plate-formes flottantes sur les 31 prévues, et 20 plateformes auto-élévatrices sur les 88 prévues ont été livrées. Sur une note plus positive, 13 plateformes auto-élévatrices et 23 flottantes ont été retirées de la flotte mondiale durant l'année.

Du moins le déroulement du cycle est-il devenu un peu plus clair : le marché a continué à se dégrader durant le premier semestre 2016, mais il semble maintenant avoir atteint un plancher. Quand la reprise va-t-elle se produire ? Tous les indicateurs macroéconomiques montrent que le marché restera atone durant l'année à venir. Il y a eu quelques bonnes nouvelles en provenance du Mexique avec la fin de la première phase d'appels d'offres sur la recherche en eaux profondes, qui a mis en lumière l'investissement des compagnies pétrolières internationales dans le pays et laisse espérer un regain d'activité dans le golfe du Mexique. Saudi Aramco a également annoncé un changement majeur dans sa stratégie de gestion de ses plateformes, avec son nouveau partenariat avec Rowan Drilling.

Zero

commande de navires de forage en 2016

57 %

Ratio d'utilisation des plates-formes auto-élévatrices

Le lisibilité du cycle du marché de forage s'est améliorée

Mise à part la plateforme autoélévatrice pour environnement rigoureux Maersk Invincible, livrée par DSME, les propriétaires de plateformes n'ont eu d'autre choix que de continuer à différer la livraison de leurs plateformes neuves du fait de l'absence de solutions de financement pour couvrir les dernières tranches de versements. Les chantiers ressentent également fortement les effets des retards dans les livraisons, mais ils n'ont pas beaucoup d'options, certains de leurs clients étant au bord de la faillite ou, comme déjà mentionné incapables d'obtenir les financements pour les tranches de paiement finales. Environ 50 plateformes semi submersibles et 105 plateformes autoélévatrices sont encore en commande, en construction, ou dans les chantiers en attente de livraison.

Les propriétaires ont été très réactifs, et ont recyclé leurs plateformes flottantes âgées de 30 à 45 ans dès le début de la crise. Le rythme des démantèlements a maintenant ralenti mais la reprise de ces derniers est un des facteurs clés du redressement du secteur, notamment dans le segment des plates formes autoélévatrices, pour absorber la totalité des constructions neuves susceptibles de rejoindre la flotte en service.

Le marché du forage est toujours sous pression dans tous les types de plateformes. Les deux segments de plateformes autoélévatrices et des plateformes flottantes subissent le même déséquilibre entre offre et demande. Il y a actuellement 288 plateformes semi submersibles sur le marché, dont 151 seulement sont sous contrat. Cela correspond à un niveau d'utilisation de 52 % environ. En ce qui concerne les plateformes autoélévatrices, 542 sont en service, dont seules 309 ont un contrat, soit un niveau d'utilisation proche de 57 %. Ces chiffres n'incluent pas les unités non livrées et qui sont encore dans les chantiers.

Les « chanceux » qui ont réussi à obtenir des contrats les ont signés à des taux journaliers ridiculement bas. Un navire de forage dont le loyer dépassait largement les 500 000 \$ par jour il y a trois ans ne peut pas espérer approcher les 200 000 \$ dans le marché actuel.



BOURBON EVOLUTION 802, navire offshore de type IMR (Inspection Maintenance Réparation), capable d'opérer à une profondeur de 2 500 m

NAVIRES RAVITAILLEURS OFFSHORE

Aperçu général

La réduction de l'activité dans tous les secteurs du marché, combinée à la forte pression à la baisse exercée sur les taux par les affréteurs (sans sacrifice de la qualité) et à une surcapacité toujours plus importante pour tous les types de navires, ont fait de 2016 une année particulièrement difficile. Pour survivre à la récession actuelle, les sociétés de services offshore doivent trouver le moyen de réduire encore leurs coûts de 30 %

Fin 2016, près de la moitié de la flotte mondiale de navires de service offshore (OSV) était sans emploi. De plus, le carnet de commandes compte encore environ 400 navires. Très peu d'entre eux entreront en service en 2017, les acheteurs ayant la volonté ou la capacité d'en prendre livraison étant rares.

La grande majorité des propriétaires d'OSV est en mode survie et s'est engagée dans un processus de restructurations financières - soit forcées soit volontaires. Les armateurs norvégiens d'OSV sont entrés dans une phase de concentration légèrement en avance sur le reste du secteur. 2016 a marqué la première opération importante de consolidation, la prise de contrôle de REM par Solstad. Par ailleurs, les observateurs suivent de près les convulsions du marché américain et de Gulfmark, ainsi que le nombre des faillites en Asie du sud-est. Il est à noter qu'un certain nombre d'investisseurs sont intéressés par l'acquisition de navires - ou de sociétés - à prix cassés. Les banques sont plus prudentes en ce moment, et seules quelques-unes se disent ou sont prêtes à racheter des actifs.

Quelques armateurs ont fait de sérieux efforts pour prendre leur part de responsabilité en recyclant leurs navires les plus anciens ou en les retirant définitivement du marché de l'offshore. Maersk Supply Service, par exemple, a annoncé des désarmements pouvant aller jusqu'à 20 OSV. Il est indispensable que cela s'opère à beaucoup plus grande échelle, et nous espérons voir plus de décisions de ce genre à l'avenir.

Asie Pacifique

La région Asie-Pacifique n'a pas échappé à la sinistrose. L'expression « Administration judiciaire » hantait tous les esprits comme un rappel des conditions du marché. À Singapour, Swiber a abandonné son projet initial de liquidation, et demandé sa mise en redressement judiciaire en juillet. Swisco l'a suivi de peu dans une démarche similaire. Ce ne sont pas les seuls à être dans une situation critique; de nombreux armateurs d'OSV dans la région cherchent à restructurer leur dette ou à refinancer leurs créances.

Afin de réduire leurs coûts opérationnels (OPEX), de nombreux armateurs ont commencé à désarmer leurs navires, en attendant l'obtention de contrats à temps. Les zones de mouillage et les chantiers croulent sous ces navires, signe évident de l'incertitude actuelle. La valeur des navires à la casse n'étant pas suffisamment élevée pour inciter les armateurs à recycler leurs navires les plus anciens, ces derniers s'éternisent sur le marché.

La principale opération de fusion/acquisition dans la région a été la vente de Perdana Petroleum Bhd au géant local malaisien, Dayang Enterprise Sdn Bhd. Suite à cette fusion, la nouvelle entité met actuellement en vente une partie de sa flotte. La plupart des acteurs en Asie du sud-est sont peu enthousiastes à l'idée de fusionner, mais la question qui revient souvent est : « qui sera le suivant ? ».

Moyen Orient

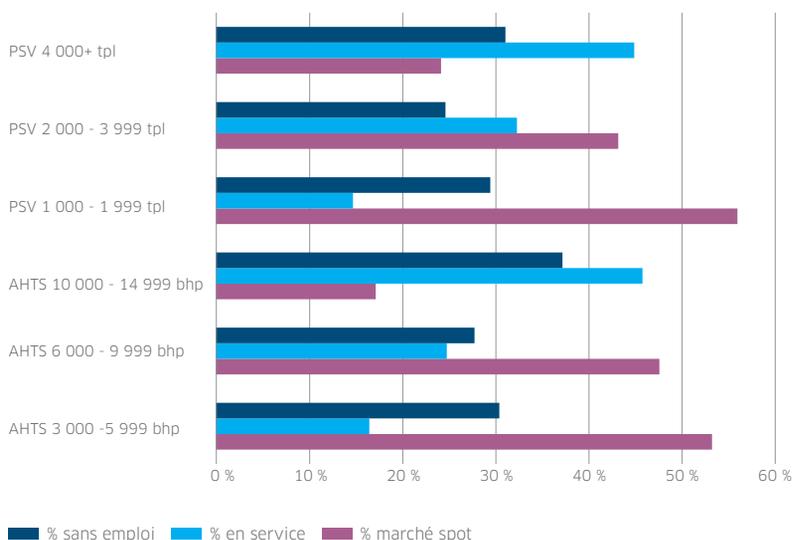
Le Moyen-Orient a représenté une lueur d'espoir potentielle début 2016. Beaucoup d'armateurs ont pris la décision courageuse de transférer leurs navires depuis l'Asie du sud-est pour leur chercher un emploi dans la région, comptant notamment sur les promesses de l'ouverture du marché iranien et sur les bonnes prévisions d'activité en Arabie saoudite et au Qatar. En dépit des nombreux appels d'offres lancés par les différents acteurs iraniens, la demande est restée trop faible face à un marché en surcapacité et les armateurs ont été en outre très vite confrontés à la réalité de prix très bas et de mauvaises conditions de paiement dans ce nouveau marché.

États-Unis

Un grand nombre de navires a également été désarmé sur le marché américain, les armateurs ayant du mal à trouver un emploi pour leurs navires armés/en service. Il y a peu d'espoir d'une reprise immédiate dans le golfe du Mexique ; la plupart des développements prévisibles dans la région étant en eaux profondes,

Répartition de l'utilisation de la flotte OSV en Afrique de l'Ouest

Janvier 2017



ils ne prendront sans doute pas d'ampleur tant que la production terrestre (pétrole et gaz de schiste) conservera une capacité d'augmentation importante. L'armateur américain Seacor a créé la surprise sur le marché lorsqu'il a annoncé en juillet l'achat de 11 AHTS à Richfield Pacifique.

Brésil

On peut sans nul doute dire que 2016 a été une année de stagnation pour le Brésil et pour Petrobras : une année durant laquelle le pays a dû vivre avec la destitution de sa Présidente, les Jeux Olympiques et Paralympiques et un chapitre de plus du scandale "lava jato", ce qui a entraîné la paralysie totale des institutions politiques et des entreprises.

Cela a eu pour effet d'engorger mouillages et chantiers navals de navires OSV en attente de jours meilleurs. La vie quotidienne a été rythmée par les renégociations de contrats, mais aussi par les discussions sur la part du contenu local pour les projets en cours et futurs dans tous les segments du marché offshore.

À fin décembre, la flotte d'OSV dans les eaux brésiliennes s'élevait à 398 navires, dont 302 sous pavillon brésilien et 96 battant pavillon étranger. En 2016, 69 navires sous pavillon étranger et 44 sous pavillon brésilien ont été désarmés. 19 navires qui étaient sous pavillon étranger sont passés sous pavillon brésilien.

La promulgation de la loi 13.365/2016, rendant facultative la participation de Petrobras dans l'exploitation des gisements antésalifères tout en clarifiant ses droits de préemption, a constitué un changement de paradigme positif. Cette mesure est un signe encourageant pour l'avenir de l'industrie pétrolière et gazière internationale au Brésil.

Mer du Nord

La situation a été aussi sombre en Mer du Nord que dans le reste du monde. La surcapacité importante dans toutes les catégories de navires a amené les armateurs à désarmer une grande partie de leurs flottes et, en conséquence, à licencier une grande partie de leur personnel. Plusieurs entreprises ont échappé de justesse à la faillite en bouclant des plans de refinancement de dernière minute, tandis que d'autres étaient toujours en cours de négociations début 2017. Les investisseurs disposant de liquidités importantes étaient à la recherche d'actifs à prix cassés sur le marché des OSV, et on a assisté à la première de ce qui sera sans doute une série de transactions. Plus de 100 navires sont désarmés.

Afrique de l'Ouest

Le marché ouest-africain a lui aussi été durement touché par les reports de projets et les coupes dans les investissements, entraînant une stagnation de la demande durant l'année.

L'offre excédentaire et la concurrence féroce pour une demande atone ont fait chuter les prix de façon continue dans toutes les classes d'OSV (les loyers des PSV à positionnement dynamique DP2 de 3 000 tpl ont terminé l'année autour de 8-9 000 \$/jour et ceux des AHTS à 80t de traction à 7-8 000 \$/jour) tandis qu'il est toujours aussi difficile d'opérer dans la région (fiscalité, instabilité politique, insécurité, contenu local). Les armateurs n'avaient d'autre choix que de continuer à mettre leurs équipages à terre pour désarmer leurs navires là où ils pouvaient. Le stationnement des navires dans les Fjords norvégiens ou dans les ports du sud-est asiatique est beaucoup plus facile, économique et sécurisé qu'en Afrique de l'Ouest. Fin décembre, on estimait qu'il y avait près de 180 navires Offshore désarmés en Afrique de l'Ouest.

> 100
navires désarmés
en Mer du Nord

L'Afrique de l'Ouest a été durement touchée par les reports de projets et les coupes dans les investissements



SKANDI AFRICA, navire de construction DP3
et poseur de conduites flexibles en environnement difficile

TRAVAUX SOUS-MARINS ET OFFSHORE

Travaux sous-marins

Le marché des travaux sous-marins n'a pas mieux tiré son épingle du jeu que les autres durant la crise récente, bien que les activités de production existantes et les projets de développement soient extrêmement tributaires des services fournis par ce segment du secteur de l'offshore.

La surcapacité globale a aussi affecté les navires d'installation et de construction sous-marine, et en 2016, on a pu voir un nombre croissant de navires très coûteux et très sophistiqués sans emploi et tirant sur leurs amarres, au lieu d'être en opérations et de générer du cash-flow pour leurs armateurs. En 2016 Les loyers des navires de construction sous-marine ont été au moins inférieurs de 50 % à ceux de 2014. Les armateurs et les « contractors » ont tous procédé à des réductions de coûts importantes et même à des restructurations financières pour certains d'entre eux.

Les prévisions à court terme pour ce segment de marché dépendent d'une reprise de la demande de services de maintenance pour les gisements en exploitation.

Une des transactions les plus révélatrices de l'année a été l'achat du ex-Ceona Amazon, un navire flambant neuf de pose de pipelines et d'installation sous-marine pour un peu moins 60 millions de dollars, soit moins de 20 % du prix réel de construction.

Le marché des travaux sous-marins n'a sans doute pas atteint son niveau plancher en 2016, malgré des prévisions à court terme plus optimistes pour ce segment que pour la plupart des autres. Les gisements en exploitation ont et auront besoin de travaux de maintenance, et les nouveaux gisements ne pourront pas entrer en production sans avoir recours aux services de ces navires.

La fusion entre Technip et FMC a été finalisée en janvier 2017. Les autres principaux « contractors » de travaux sous-marins ne semblent pas envisager une intégration plus poussée des alliances stratégiques qu'ils ont formées, telle que celle entre Subsea7 et OneSubsea ou Forsys Subsea (Aker Solutions avec Saipem).

Les entreprises de travaux sous-marins de premier rang ont continué à réduire la voilure et semblent maintenant mieux à même d'affronter la baisse de l'activité ; la grande inconnue demeure le nombre éventuel de victimes parmi les autres sociétés.

GÉNIE CIVIL MARITIME ET ÉNERGIES RENOUVELABLES

Génie Civil

Au niveau mondial, le marché du génie civil maritime a baissé de 20 % depuis 2013.

En 2016 la concurrence entre les cinq premières entreprises mondiales de dragage et de génie civil (JDN, DEMA, VAN OORD, BOSKALIS et le chinois CHEC) est resté très vive sauf lorsque celles-ci ont formé des alliances pour des projets spécifiques. Leurs départements de travaux sous-marins et offshore ainsi que leurs équipements spécialisés (tels que les navires à tuyaux de déversement et les navires de déversement latéral) ont considérablement souffert du ralentissement des marchés du pétrole et du gaz. 2016 a également vu la fin du chantier d'élargissement du Canal de Panama. Globalement, les acteurs de ce secteur ont continué à commander des navires afin de remplacer certaines de leurs unités les plus anciennes. A titre d'exemple, IHC a livré une grande drague suceuse à élinges trainantes à CCCC Guangzhou Dredging Company Chine, tandis que Jan de Nul a commandé une série de dragues suceuses à élinges trainantes chez Keppel à Singapour.

Énergies renouvelables

Après une année 2015 qui avait connu un bon niveau d'activité, les installations de fermes éoliennes marines en Europe du Nord-Ouest ont diminué de façon significative en 2016 (2013 : 1 500 nouveaux MW installés, 2014 : 1 500 MW, 2015 : 3 000 MW, 2016 : environ 1 000 MW). Ce secteur a attendu durant toute l'année l'attribution de nouveaux projets, dont nombre d'entre eux devraient se concrétiser en 2017 (principalement en Allemagne et au Royaume-Uni).



VOLE AU VENT, navire d'installation des parcs d'éoliennes offshore, actuellement en opérations au Royaume-Uni/ Mer du Nord



OCEANWIND9 de Hartlepool, navire de transfert d'équipage opérant au Royaume-Uni

Une des conséquences immédiates de cette situation est que 50 % de la flotte des opérateurs de navires de transfert de personnel (CTV) est actuellement désarmée, ce qui a entraîné des difficultés économiques pour certains d'entre eux. 2016 a en outre apporté la confirmation que la taille moyenne des turbines d'éoliennes continuait d'augmenter (3,7 MW en 2014 contre 4,8 MW en 2016). Certains opérateurs de navires d'installation d'éoliennes (WTIV) envisagent donc la mise à niveau de leurs unités. Van Oord va ainsi équiper son navire Aeolus d'une grue Huisman de 1 500 t pour remplacer la grue de 900t actuelle.

Fin 2016, environ 50 % de la flotte de navires d'installation d'éoliennes auto-élévateurs (26 navires avec une capacité de levage de plus de 500 tonnes) possédait une capacité de levage supérieure à 1 000 tonnes pour plus de 20 m de portée.

Les fermes éoliennes étant installées de plus en plus loin des côtes et à des profondeurs plus importantes, les spécifications des navires de servitude (SOV) pour la construction, l'installation et l'entretien des parcs éoliens offshore se sont durcies. Les derniers cahiers des charges établis par les opérateurs de parcs éoliens et par les fournisseurs de turbines (Dong, Siemens, Vestas, Statoil) sont extrêmement précis, et des opérateurs tels que Ostensjo, Esvagt et Bibby ont passé des commandes de navires spécifiques pour y répondre, tous dans des chantiers européens.

Les grands spécialistes européens du génie civil, qui disposent d'un large éventail d'équipements et de services, ont les reins suffisamment solides, financièrement et opérationnellement, pour faire face aux risques liés à l'exécution de contrats IAC ; ils sont capables de couvrir tous les domaines d'activité depuis les études et la préparation des sols jusqu'à la connexion des parcs éoliens offshore au réseau électrique. D'une façon générale, le secteur tend à adopter un business model similaire à celui du secteur pétrolier et gazier.

Globalement, le secteur entier a pâti d'une situation économique difficile en 2016 et les prix ont poursuivi leur baisse. Cependant, avec l'augmentation de la part de la production d'énergie éolienne dans l'équation énergétique globale, les perspectives pour l'Europe du Nord-Ouest restent prometteuses, et les prévisions pour 2017 sont meilleures que pour 2016. Il en sera de même pour l'Asie et l'Amérique du Nord dans les années à venir.

Tour d'horizon 2017

La baisse régulière des revenus et la poursuite des mesures de réduction des coûts amènent à se poser la question de la résistance de la chaîne logistique. Certains responsables de premier plan ont déjà exprimé la crainte que le secteur ait subi des dommages profonds, surtout en ce qui concerne la disponibilité future de personnel qualifié.

En ce début d'année 2017, les temps du prix du baril à 100 \$ n'ont jamais semblé si lointains, alors que le prix du brut se situe sous la barre de 60 \$ le baril et devrait se maintenir à ce niveau jusqu'à la fin de l'année. Cette situation va continuer à retarder ou à limiter la réalisation de la plupart des nouveaux projets amont (exploration, développement et exploitation) offshore à forte intensité capitaliste.

Malgré la volatilité des marchés de l'énergie, en partie causée par les turbulences de l'environnement international, les grandes compagnies pétrolières se préparent à augmenter leurs investissements dans la maintenance et le développement de leurs activités, la stabilisation des prix du pétrole contribuant à rétablir la confiance. Certains des projets qui avaient été différés ces dernières années sont relancés, comme par exemple le redéveloppement de champs existants ou connus, ou le projet Shell Bonga South West au Nigeria.

S'ajoutant à ceci, les réductions drastiques de coût réalisées rendent les coûts de production pétrolière offshore plus abordables. L'impact devrait aussi être positif sur la demande mondiale de services offshore en 2017, sans toutefois qu'il y ait d'effet notable sur les prix à court terme.



LE LAPÉROUSE et **LE CHAMPLAIN**, Paquebots de croisière, 10 000 tb, 92 cabines, pour livraison par le chantier norvégien Vard à PONANT en 2018
©PONANT-Sterling Design International



CROISIÈRE

À plein régime

2016 fut un excellent cru en termes de commandes. Avec près de 70 navires en commande en janvier 2017, ce secteur toujours en pleine croissance se porte au mieux.



MEIN SCHIFF 5, Paquebot de croisière, 98 785 tb, 1 253 cabines, livré par Meyer Turku à TUI Cruises en juin 2016

LIVRAISONS 2016

Seabourn a pris livraison du **Seabourn Encore** (40 350 TJB/300 cabines) construit par Fincantieri. Viking Ocean a reçu de Fincantieri le **Viking Sea** (47 800 TJB/465 cabines). Entre temps, Regent Seven Seas Cruises a pris livraison du **Sevenseas Explorer** produit par Fincantieri (55 200 TJB/375 cabines).

Le chantier Meyer Turku a livré à Tui Cruises le **Mein Schiff 5** (99 800 TJB/1 267 cabines) Holland America Line a reçu le **Koningsdam** de Fincantieri (99 800 TJB/1 330 cabines).

Mitsubishi a finalement livré le **AidaPrima** à Aida (125 572 TJB/1 643 cabines), tandis que le **Carnival Vista** (133 500 TJB/1 967 cabines) a été livré par Fincantieri à Carnival Cruises.

Dream Cruises a reçu de Meyer Werft le **Genting Dream** (151 300 TJB/1 674 cabines). Meyer Werft a livré à Royal Caribbean Cruises le **Ovation of the Seas** de (168 666 TJB/2094 cabines). Le **Harmony of the Seas** de STX a été reçu par Royal Caribbean Cruises (227 000 TJB/2 747 cabines).

15

Nombre de navires d'expédition commandés durant l'année

2016 a vu un regain d'intérêt pour la propulsion GNL et fuel cell

NOUVELLES COMMANDES

STX France

Royal Caribbean Cruises Ltd a commandé un **Oasis 5** (227 000 TJB/2 750 cabines) pour Royal Caribbean International. La livraison est prévue en 2021.

Pour Celebrity Cruises, RCCL a également confirmé la commande et signé un contrat supplémentaire pour des navires de classe **EDGE** livrables en 2021 et 2022 respectivement. (117 000 TJB/1450 cabines).

MSC a confirmé la commande ferme de deux options de la classe **MSC Meraviglia** agrandie (177 000 TJB/2 444 cabines) livrables fin 2019 et fin 2020 et indiqué son intention de commander 2 option 2 navires de catégorie **World Class** (200 000 TJB plus/2 700 cabines plus / propulsion GNL) livrables en 2022, 2024, 2025, 2026.

Fincantieri et Vard

Virgin Voyages a passé commande ferme de 3 navires (110 000 TJB/1 400 cabines) livrables en 2020, 2021 et 2022 respectivement.

Confirmation des 5 commandes pour le groupe Carnival annoncées fin 2015 : 2 pour Costa Asia et 1 pour P&O Cruises Australia (135 500 TJB/2 100 cabines), et 2 pour Princess Cruises (143 700 TJB/1 780 cabines - Classe 'Royal Princess') pour des livraisons entre 2019 et 2020.

Norwegian Cruise Line Holdings a contracté un deuxième navire pour Regent Seven Seas Cruises.(54 000 TJB/370 cabines). Il sera livré en 2020.

Ponant a confirmé la commande chez Vard (qui appartient à 55,63 % à Fincantieri) de 4 navires expédition (10 000 TJB/92 cabines). Ils seront livrés de l'été 2018 à l'été 2019.

Également chez Vard, Hapag-Lloyd Cruises a affermi la commande de 2 navires expédition (16 100 TJB/120 cabines) livrables aux premier et dernier trimestres 2019.



HARMONY OF THE SEAS, Paquebot de croisière, 226 963 tb, 2 704 cabines, livré par le chantier français STX France à RCCL en mai 2016

Meyer Werft et Meyer Turku

Carnival Corporation & plc a commandé 3 navires à propulsion GNL : 2 unités construites par Meyer Turku rejoindront Carnival Cruise Line en 2020 et 2022, tandis qu'un autre navire sera construit par le chantier Meyer Werft's Papenburg pour P&O Cruises UK pour une livraison en 2020.

Disney Cruise Line a signé un contrat pour deux paquebots supplémentaires livrables en 2021 et 2023 (135 000 TJB / 1 250 cabines).

Kleven

Hurtigruten a commandé 2 navires expédition (20 000 TPL/300 cabines) pour livraison 2018 et 2019 avec des options pour 2 navires de plus.

MV Werften

3 navires expédition pour Crystal Cruises qui verront le jour en 2019, 2020 et 2021 (20 000 TPL / 100 cabines).

Brodosplit

1 navire expédition pour Oceanwide Expeditions livrable mi 2019 (5 590 TPL/85 cabines).

Uljanik

Scenic a confirmé la commande pour 1 navire livrable en 2018 (16 500 TPL/120 cabines).

VENTES D'OCCASION

Le **Saint Laurent** (4 954 TJB/110 cabines, construit aux USA en 2001) a été vendu à des clients de Victory Cruise Lines.

Des intérêts saoudiens ont acquis le **Aranui III** (Cargo passager 7 325 TJB/96 cabines, construit en 2002 en Roumanie).

Le **Ocean Gala** (40 171 TJB/772 cabines, ex Viking Serenade, construit chez Dubigeon en France en 1982) a été acheté par des clients de North-Star holdings.

Un contrat a été signé avec Cruise & Maritime Voyages qui prendront le contrôle du **Pacific Pearl** en 2017 et débiteront son exploitation en juin (63 500 TJB/773 cabines, construit en 1989 aux Chantiers de l'Atlantique).

Acheté par Thomson Cruises le **Legend of the Seas** leur sera livré au printemps 2017 (63 786 TJB/915 cabines, Chantiers de l'Atlantique 1989).

70

Nombre de navires de croisière
en construction

Mitsubishi a annoncé se retirer de tout nouveau projet de construction de navires de croisière



KONINGSDAM, Paquebot de croisière,
99 836 tb, 1 330 cabines,
livré par le chantier italien Fincantieri Breda
à Holland America Line en mars 2016
©Photos Bernard BIGER - STX France

DÉVELOPPEMENTS SUR LES MARCHÉS

La Chine reste bien sûr le moteur du développement dynamique de l'industrie.

De nombreux navires existants et en commande sont destinés à servir ce marché en très forte croissance. Il retient aussi toute l'attention des autorités chinoises, tant pour le développement de terminaux que pour la construction en Chine de navires de croisière et de manière générale pour ses retombées sur l'économie du pays.

On note aussi une tendance forte au renouvellement du secteur expédition. Le vieillissement marqué de la flotte et l'entrée en vigueur du code polaire expliquent cet intérêt tout autant que l'engouement de la clientèle pour des produits de croisière différents et exceptionnels. Si on compte les options, c'est près d'une quinzaine de navires qui ont été commandés en 2016, et quelques autres nouveaux projets seront sans doute annoncés courant 2017.

1 million

Nombre estimé de croisiéristes
chinois en 2016

La tendance à contrôler et aménager des îles privées se confirme pour les principales compagnies

De nouveaux chantiers, notamment norvégiens comme Vard et Kleven, précédemment dédiés à l'industrie offshore, ont su se montrer agressifs et profiter de cette demande pour remplir à nouveau leurs carnets de commandes décharnés. Cuba continue de s'ouvrir à de nouveaux opérateurs américains, mais cet assouplissement sera peut-être remis en cause par la nouvelle administration américaine.

La tendance se confirme pour les principales compagnies de contrôler et aménager des îles privées qui deviennent des escales pour certains de leurs navires. Le dernier en date est MSC avec Ocean Cay au Bahamas.

Dans le secteur de la construction navale, on remarquera la poursuite de la concentration des chantiers spécialisés dans la croisière:

En toute fin d'année 2016, seul Fincantieri s'est porté candidat à l'acquisition de STX France, dont la majorité des parts a été mise en vente par l'administrateur judiciaire coréen suite à la restructuration de STX Corée.

Le groupe Genting, après le rachat de Lloyd Werft, a créé MV Werften qui regroupe les trois sites de l'ancien Nordic Yard.

Ce mouvement d'intégration verticale permet à l'actionnaire de contrôler un appareil de production pouvant construire des navires pour ses différentes marques.

Par ailleurs, Lürssen a pris le contrôle du chantier Blohm & Voss, tandis que San Giorgio del Porto a signé un accord de coopération avec Costa, qui a pris une participation de 33,33 % dans sa filiale Chantier Naval de Marseille. Cela renforce ainsi un pôle réparation navale dédié notamment à la croisière et aux navires de grande taille.

On peut aussi noter les déclarations de Mitsubishi, qui après ses mésaventures dans le dossier Aida a annoncé se retirer de tout nouveau projet de construction de navires de croisière.

Enfin, il nous semble intéressant de souligner que devant cette concentration des capacités de construction, les principaux armateurs de croisière suscitent le développement de nouveaux acteurs en Chine.

C'est ainsi, que Fincantieri, encouragé par son principal client Carnival Corporation a signé avec ce dernier et les groupes chinois CIC Capital Corporation et CSSC, un accord de principe créant une joint-venture aux fins de construction par SWS (filiale de CSSC) de deux navires livrables en 2022 (options deux supplémentaires) ayant pour base la classe Vista. Ces paquebots seront conçus pour servir le marché chinois sous la nouvelle marque créée par la JV qui opérera ces navires.



GENTING DREAM, Paquebot de croisière,
150 695 tb, 1 682 cabines,
livré par le chantier allemand Meyer Papenburg
à Dream Cruises en octobre 2016

Fincantieri avait déjà signé un accord de coopération avec CSSC aux fins de développer et soutenir la croissance du marché chinois par le conseil et le transfert de technologie permettant la conception de navires dédiés exclusivement à la Chine et aux marchés asiatiques.

D'autres accords de coopération entre groupes chinois seraient également en négociation pour développer de nouveaux acteurs nationaux dans la croisière.

Si de nouveaux opérateurs dynamiques apparaissent avec la confirmation des commandes de Virgin Cruises, d'autres quittent la scène comme All Leisure Group qui a cessé ses activités en fin d'année.

Par ailleurs, on notera la vente par Royal Caribbea Cruise Lines de 51 % de Pullmantur à Springwater Capital.

Les armateurs sont également attentifs et sensibles au développement de navires à propulsion alternative, respectueuse de l'environnement, comme en témoignent les 13 navires à propulsion LNG ou fuel cells dont la construction est annoncée.

Perspectives

De nombreux pays et ports de destination ont bien compris les profits importants que peut générer le tourisme de croisière.

Dernier pays en date, la Corée du Sud, dont le gouvernement veut promouvoir cette activité, qui a attiré dans le pays environ 2,2 m croisiéristes en 2016.

Les autorités prévoient de créer un fonds pour soutenir la création et le développement de compagnies locales.

D'après le CLIA, environ 24,2 m passagers auraient fait une croisière en 2016 (dont probablement près d'un million en Chine) et les estimations sont de l'ordre de 25,3 m pour 2017.

Rappelons qu'en 2009, le nombre de croisiéristes recensé était de 17,8m.

La diversité de l'offre proposée par les compagnies et la popularité grandissante de la croisière génèrent un dynamisme de la demande qui ne se dément pas. Cette dynamique s'accélère avec l'ouverture et le renforcement de nouveaux marchés où le taux de pénétration de la croisière reste faible, en Chine, par exemple.

La résilience du secteur doit être encore une fois soulignée.

Malgré les aléas géopolitiques et des économies nationales aux performances variables, le marché de la croisière se maintient à des niveaux de performance élevés qui devraient perdurer dans les années à venir en dépit des nombreux navires en commande.



SEVEN SINS, Yacht de 44 m primé et affichant complet pour l'affrètement en 2016



YACHTING

Un optimisme prudent

En dépit des craintes d'une année difficile, les ventes de super yachts ont terminé 2016 en forte croissance, preuve de la réussite du secteur à surmonter les défis géopolitiques et réglementaires.



RAPTOR, Projet de construction d'un Yacht de 100 m pour un client de YPI. Ce projet met en avant les dernières avancées technologiques de structure et d'utilisation du verre

VENTES ET PROJETS DE CONSTRUCTION

Alors que 2016 est désormais derrière nous et que nous entrons de plain-pied en 2017, c'est le bon moment pour réfléchir aux tendances observées au cours de l'année écoulée et à l'influence qu'elles vont exercer sur l'année en cours et sur les suivantes. Il convient de noter que 2016 a été une année « stable » à bien des égards : les ventes ont augmenté régulièrement au rythme d'environ 3 % sur l'année, tandis que la taille moyenne des yachts négociés s'est maintenue comme l'année précédente autour de 40 mètres.

De plus, les dix premiers pays de construction de super yachts ont conservé leur rang par rapport à l'année précédente en nombre d'unités produites. Cependant, si l'on prend comme base de calcul la jauge brute (tb), on obtient

3 %

Croissance des ventes sur l'année

L'Allemagne a dépassé l'Italie

en nombre de construction de yachts

52

Yachts de plus de 250 pieds actuellement en construction

un résultat assez différent en 2016. L'Italie a encore construit l'an dernier le plus grand nombre de super yachts, mais elle a été dépassée par l'Allemagne en termes de jauge brute.

Nous pensons qu'il y aura de nombreuses commandes de yachts de plus de 100 mètres en 2017. 52 yachts de plus de 250 pieds (76 mètres) sont actuellement en construction, ce qui représente un doublement de leur nombre depuis 2008 et une augmentation d'environ 8 % par an.

La demande de grands yachts augmente actuellement en raison d'une bien meilleure compréhension des règlements de classification en ce qui concerne le nombre de passagers pouvant être hébergés à bord. Le Passenger Yacht Code a maintenant porté ce nombre à 36.

Cependant, les rumeurs et les on-dit sur le marché semblent indiquer que la plupart de ces bateaux neufs ne sont pas destinés à la location, ce qui va créer sur ce marché un vide considérable. La forte demande dans le secteur de la location de grands yachts a entraîné la hausse des prix de location à la semaine et a amélioré les taux d'utilisation pour les yachts qui sont actuellement sur le marché.

Les acheteurs comme les courtiers doivent faire face à de longs délais de livraison, ce qui les a amenés à essayer d'optimiser les durées et les coûts de construction. Cela a de plus incité de nombreux acheteurs à se tourner vers les chantiers spécialisés dans les navires de commerce pour faire construire des yachts sur mesure.

Le mariage entre les secteurs de la plaisance et de la marine marchande n'est pas évident à priori, mais avec le temps, on peut certainement s'attendre à ce que de plus en plus de chantiers de navires de commerce construisent des yachts. Le ralentissement dans le secteur des navires de ravitaillement offshore a conduit bon nombre de chantiers spécialisés dans l'offshore à construire des Yachts d'Expédition, qui connaissent de plus en plus de succès. Dans l'ensemble, les prévisions pour 2017 sont « prudemment optimistes ». Avec le nouveau président des États-Unis en fonction et une fois que le Royaume-Uni aura mis en œuvre l'article 50 pour quitter l'Union européenne, nous pensons fort possible que les affaires reprennent leur cours normal, et avec un zeste d'optimisme, et que 2017 se révèle être une bonne année pour la plaisance.



MARCHÉ DE LA LOCATION

Un certain nombre de facteurs a contribué au fléchissement du marché de la location en 2016 par rapport à 2015 : l'application de nouveaux taux de TVA à travers l'Europe, l'instabilité croissante en Turquie, les contraintes sur les marchés russe et des anciens pays du Bloc de l'Est, le Brexit, les élections américaines, ainsi que la crainte renouvelée d'attentats terroristes en Europe après les attentats de Paris et de Nice.

Néanmoins, YPI par exemple, a enregistré un niveau de ses activités de location égal ou supérieur à celui de l'année précédente pour l'ensemble de ses yachts.

Une des tendances les plus fortes à émerger a été la mondialisation croissante du marché de la location. Un nombre grandissant de propriétaires positionnent leurs yachts dans des régions de plus en plus éloignées, tant pour leur propre compte que pour attirer de nouveaux locataires.

On constate un intérêt accru pour les destinations lointaines comme l'Indonésie, l'Asie du sud-est en général, les pôles Nord et Sud, le Groenland et la Patagonie. Les demandes de location ont augmenté pour toutes ces destinations en 2016.

En outre, nous sommes certains que les bouleversements géopolitiques récents sont en fait plus susceptibles d'accroître la demande que de la freiner. Les locations et les ventes de yachts devraient connaître un succès grandissant, le yacht étant le moyen le plus discret et le plus sécurisant pour s'évader d'un monde ressenti comme toujours plus imprévisible et dangereux.

Rapport et analyse préparés par YPI, une filiale exclusive de BRS. Nous remercions Boat International Media et le SuperYacht Report Group pour leur aide concernant les données mondiales.

Yachts commandés ou en construction par type





MAERSK SHAMS, porte-conteneurs, 9 962 evp,
livré fin 2015 par Hyundai Heavy Industries,
opéré par Maersk Line

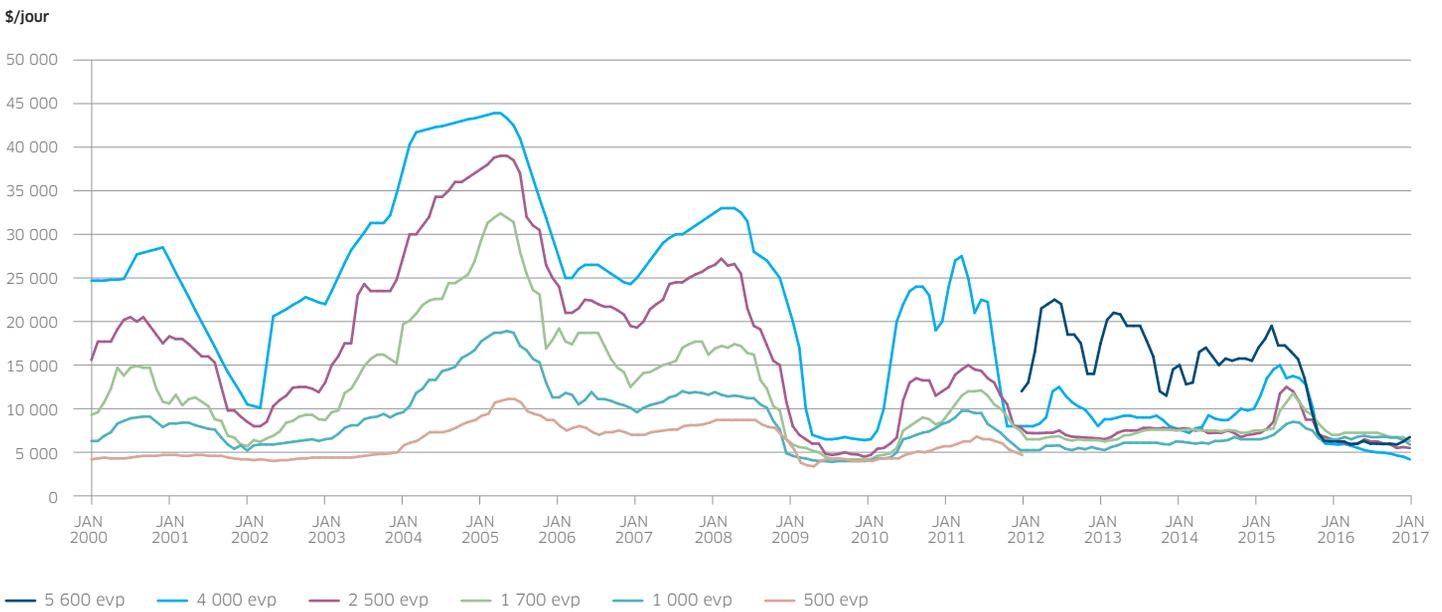


PORTE-CONTENEURS

Encore une année de perdue

2016 a été une année plus que médiocre pour le secteur du transport maritime de conteneurs du fait de la piètre performance de l'économie mondiale et de la stagnation du commerce international. La demande a été insuffisante pour absorber l'excédent de navires et les perspectives apparaissent bien sombres pour 2017 en l'absence de toute reprise économique.

Porte-conteneurs : Taux d'affrètement à temps de 2000 à fin janvier 2017



CONTEXTE GLOBAL

Les politiques protectionnistes et isolationnistes qui sévissent actuellement auront aussi en 2017 un impact négatif sur le commerce international et sur le volume des échanges, tandis que le nombre énorme de grands navires qui va sortir des chantiers assombrit encore l'horizon. Il existe pourtant toujours un espoir de reprise, même si l'ampleur de la dégradation des fondamentaux du marché donne parfois l'impression que le secteur du transport maritime conteneurisé entier est sur le point de s'effondrer.

En 2016, les taux d'affrètements sur le marché spot ont stagné à des niveaux historiquement bas dans la première partie de l'année, avant d'amorcer une remontée au deuxième semestre. En avril 2016, le China Containerized Freight Index (CCFI) établissait un nouveau plancher record en tombant à 632 points, sous son précédent plancher de 713 points de juin 2015. Il s'est ensuite redressé et a franchi la barre des 800 points en décembre 2016.

Les opérateurs de lignes régulières ont du mal à survivre dans ce contexte déprimé. Les conditions terribles du marché ont entraîné l'effondrement de Hanjin. Le dépôt de bilan de la compagnie coréenne, annoncé le 31 août 2016, a établi un nouveau record en devenant la plus grande faillite de l'histoire du transport conteneurisé. Celle-ci a déclenché un mouvement

Les taux d'affrètements sur le marché spot ont stagné à des niveaux historiquement bas sur la première partie de l'année

de panique qui a permis aux opérateurs de lignes d'imposer des augmentations générales de taux, en particulier sur les lignes Transpacifique et Asie-Europe.

Les prix des soutes ont augmenté, ce qui a incité les compagnies à intensifier leurs efforts pour économiser le combustible tout en transférant une partie de la facture aux chargeurs au moyen d'augmentations de la surcharge combustible (BAF).

Durant toute l'année 2016, les taux d'affrètement des porte-conteneurs sont restés cantonnés autour de 4 000- 6 500 \$ pour la plupart des navires de 1 000 à 7 000 EVP. Ce sont les Panamax conventionnels de 4 000-5 100 EVP qui ont le plus souffert, leurs taux ayant plongé à 4 000 \$ en décembre 2016. Paradoxalement, les navires de 1 000-2 000 EVP ont obtenu des taux 20 à 25 % supérieurs à ceux des navires de 2 500-5 000 EVP.

Le pool de porte-conteneurs sans emploi est resté en permanence à un niveau élevé avec une moyenne de 1,27 millions d'EVP en 2016 soit 6,3 % de la flotte totale, ce qui représente une augmentation spectaculaire par rapport aux 55 000 EVP en moyenne constatés en 2015.

MARCHÉ DE L'AFFRÈTEMENT

En plein marasme

2016 a été la pire année enregistrée sur le marché de l'affrètement des porte-conteneurs. Les taux désespérément bas sur la plupart des lignes long-courriers ont eu un impact sévère sur les résultats financiers des opérateurs de lignes régulières, mais les armateurs de porte-conteneurs d'affrètement (cad les entreprises frétant leurs navires aux opérateurs de lignes) n'ont pas été épargnés, le nombre record de navires sans emploi ayant fait plonger les taux d'affrètement au niveau des coûts opérationnels (OPEX) pour les navires de taille moyennes entre 2 000 et 9 000 EVP.

Les taux d'affrètement se sont totalement effondrés pour les navires Panamax conventionnels (4 000-5 100 EVP) et, plus globalement, sont restés à des niveaux historiquement bas pour les navires de plus de 2 000 EVP. Le marché a été dominé par des durées d'affrètement flexibles, avec par exemple, des périodes de 1 à 6 mois ou de 2 à 12 mois, et les affrètements pour de simples voyages aller ont été très nombreux.

Seule une poignée de navires modernes et économes en carburant a réussi à obtenir des taux plus convenables, bien que ceux-ci n'aient jamais été assez rémunérateurs pour couvrir les investissements. Les armateurs de ces navires modernes flambant



CMA CGM BENJAMIN FRANKLIN,
porte-conteneurs, 17 859 evp,
livré fin 2015 par Jiangnan Changxing,
opéré par CMA CGM

neuf vont continuer à faire face à la concurrence de navires plus anciens achetés à prix cassés. Les acheteurs de ces unités bon marché se satisfont de taux qui ne sont en aucun cas supportables dans la durée pour les armateurs de navires neufs qui ont besoin d'un retour sur leurs investissements.

L'effet domino déclenché par l'afflux incessant de porte-conteneurs de type ULCS et de néo-Panamax de 9 000-11 000 EVP en provenance des chantiers a continué à semer le chaos durant toute l'année dans les tailles de navires inférieures. La faillite de Hanjin Shipping a inondé un marché de l'affrètement déjà déprimé, d'unités modernes de 4 200 à 13 100 EVP qui étaient jusqu'alors engagées dans des affrètements à long terme ou dans des contrats de crédit-bail.

Ce sont les armateurs de porte-conteneurs d'affrètement qui ont été les premiers touchés par les restitutions de navires, les opérateurs de lignes ayant en effet restitué leurs unités affrêtées à un rythme sans précédent. Ceux qui étaient le plus fortement impliqués dans le marché des Panamax conventionnels ont particulièrement souffert. Plusieurs armateurs ont fait faillite, tandis que d'autres devaient vendre des navires encore récents, soit à la démolition soit à d'autres armateurs pour le prix de la ferraille.

L'application à partir de septembre 2017 de la Convention sur la gestion des eaux de ballast pour les navires atteignant leurs dates limites de Visites Spéciales de Classe va précipiter les départs à la démolition. A l'horizon 2020, les navires modernes et économes en combustible bénéficieront d'un solide avantage concurrentiel avec l'entrée en application du règlement sur la teneur en soufre des carburants marins, qui sera une incitation supplémentaire à retirer du marché les navires les plus âgés.

Dans ce contexte, un moyen judicieux d'éliminer les navires les plus âgés pourrait être la mise en place, par quelques armateurs et opérateurs de lignes, de plans du type "démolition contre construction" ou "démolition contre affrètement". Des initiatives de ce type permettraient peut-être de voir enfin le bout du long tunnel dans lequel le marché se trouve.

Perspectives 2017 pour les navires dédiés à l'affrètement

7 500-10 000 EVP

Les taux d'affrètement pour les navires de la catégorie standard des 8 000-9 000 EVP ont oscillé entre 8 000 et 10 000 \$ en 2016 et aucune amélioration n'est en vue. L'ouverture en juin des nouvelles écluses du Canal de Panama a

absorbé une petite partie du tonnage excédentaire et a réduit à six le nombre moyen de navires sur le marché spot au cours des trois premiers trimestres de l'année. Au cours du dernier trimestre, la disparition de Hanjin a remis des unités modernes sur le marché, ce qui a eu pour effet de doubler le nombre de navires spot disponibles durant les derniers mois de 2016.

Les perspectives pour les VLCS de 7 500-10 000 EVP sont assez sombres pour 2017, avec un afflux de constructions neuves s'ajoutant à un nombre déjà imposant de navires sans emploi. La livraison de plusieurs néo-Panamax de la classe des 9 000-11 000 EVP a été reportée de 2016 à 2017, y compris des unités destinées à des armateurs de porte-conteneurs d'affrètement. En l'absence d'augmentation des flux de trafic, le marasme pourrait se prolonger bien au-delà de 2017.

5 300-7 500 EVP

Le segment des porte-conteneurs de type LCS (5 300-7 500 EVP) souffre toujours de l'effet domino déclenché par le flux continu de VLCS et d'ULCS sortant des chantiers. Le surcroît d'activité généré par l'ouverture des nouvelles écluses du Canal de Panama n'a pas été suffisant pour absorber le tonnage excédentaire. Les taux d'affrètement pour les navires standard ont reflété la surcapacité chronique et se sont maintenus en général autour de 5 900 à 6 500 \$.

Les perspectives du segment des 5 300-7 500 EVP pour 2017 ne sont pas optimistes du fait du contexte défavorable du marché. La migration de plusieurs services sur des navires plus gros leur offrira de nouvelles possibilités d'emploi, mais celles-ci seront vraisemblablement contrebalancées par l'effet de cascade qui se produira sur d'autres services.

Panamax conventionnels 4 000-5 100 EVP

Comme prévu, le segment des Panamax de 4 000-5 100 EVP a vécu un second semestre horrible, en raison des substitutions



GRANDE DAKAR, navire porte-conteneurs et roulier, 1 614 evp, livré au groupe Grimaldi par Hyundai Mipo en 2015

massives de navires effectuées suite à l'ouverture des nouvelles écluses du Canal de Panama en juin.

Cette situation a entraîné les taux, déjà à un niveau lamentable de 5 500-6 000 \$ en début d'année, dans une spirale infernale aboutissant à des montants dérisoires de 4 000-4 200 \$ en décembre. Des Panamax conventionnels n'ayant pas plus de 6 à 10 ans ont été vendus à la démolition.

Les perspectives pour 2017 sont sombres. Les navires des armateurs de porte-conteneurs d'affrètement constituaient la majorité des 88 Panamax conventionnels de 4 000-5 100 EVP qui étaient sans emploi au 31 décembre 2016 malgré l'envoi à la démolition de 52 Panamax durant l'année.

Il faudrait envoyer à la démolition plus de 100 Panamax conventionnels pour rééquilibrer l'offre et la demande et réduire leur flotte totale à moins de 470 unités (contre 670 il y a quatre ans). Seule une réduction aussi drastique permettrait de donner aux taux l'impulsion nécessaire pour les arracher à leur niveau historiquement bas de 4 000-4 200 \$/j actuel. Cela pourrait de plus avoir des effets secondaires positifs sur les navires de la classe des 2 700-3 800 EVP.

Une façon de régler le problème de l'excédent de Panamax serait de mettre en place des plans de type "démolition contre achat neuf" ou "démolition contre affrètement", permettant de se séparer des navires les plus âgés pour les remplacer par des unités plus récentes et plus économes, achetées au prix de la casse ou affrétées à des prix avantageux. Il y a un effet intérêt certain à vendre un navire de 20 ans à la démolition pour 6 millions de \$ et réinvestir une somme équivalente dans un navire de 7 à 10 ans, plus économe en combustible et en coûts d'entretien.

3 000-3 600 EVP

Les navires du segment des 3 000-3 600 EVP ont été disponibles en nombre relativement limité (par rapport aux autres tailles) durant la plus grande partie de l'année. Malgré cela, les niveaux des taux d'affrètement sont restés très bas.

Cette catégorie de navires va continuer à ressentir l'influence de la pression exercée par l'énorme excédent de navires dans le segment des Panamax de plus de 4 000 EVP. Les Panamax conventionnels coûtent moins cher à affréter que les 3 500 EVP non grées standard. Toute tentative d'augmenter les taux de ces derniers inciterait les opérateurs de lignes régulières à envisager le remplacement de leurs 3 000-3 500 EVP par des navires de plus de 4 000 EVP sur certains services, ce qui leur permettrait même de bénéficier d'un « bonus » grâce aux économies d'échelle.

2 000-2 900 EVP

Ce segment est confronté à une surcapacité importante qui a commencé à se réduire grâce à l'augmentation des démolitions, mais la disponibilité de Panamax de 4 000-4 500 EVP à bas prix pourrait entraîner des regroupements de services. Cette situation est aggravée par l'arrivée au deuxième semestre 2017 des premiers navires de la série de 20 unités de 2 800 EVP d'Evergreen, qui risque de peser sur la demande de navires affrétés.

Si les navires standards continueront à vivre des moments difficiles, les navires modernes économes en carburant et possédant des spécifications intéressantes, tels que les nouveaux "Chittagong max" de 2 100-2 700 EVP, continueront à bénéficier de taux d'affrètement supérieurs au marché. Le niveau de ces primes ne sera sans doute pas suffisant pour couvrir les frais financiers, sauf si les prix des soutes augmentent de façon substantielle.

1 500-2 000 EVP

Ce segment reste très demandé à la fois pour les services de feeder et pour les services intra régionaux. Cependant, de nombreux opérateurs régionaux ont tendance à commander des navires répondant à leurs besoins propres, que ce soit en propriété, en crédit-bail ou en affrètement à long terme, ce qui a un effet négatif sur la demande de navires affrétés.

36 navires neufs devraient rejoindre la flotte en 2017, dont 14 destinés au marché de l'affrètement. Les navires destinés au marché de l'affrètement qui seront mis en service sont tous des « Bangkokmax » avec des designs de qualité tels que les "CSBC 1800", "CV Neptun 1700" et "Wenchong Mark II". Ils continueront à bénéficier d'une prime sur les taux d'affrètement moyens; cette prime pourrait s'accroître si les prix du combustible augmentaient, ce qui leur permettrait d'atteindre leur seuil de rentabilité, tandis que les navires plus âgés resteront cantonnés dans un marché de deuxième rang offrant des taux moins rémunérateurs (voir graphique).

Alphaliner - Flotte de navires cellularisés 2016-2017

	Navires	EVP	Var gliss. ann		Navires	EVP
Flotte au 1^{er} janvier 2017	5 112	20 271 225	1,5 %	Flotte au 1^{er} janvier 2016	5 171	19 964 851
Commandes au 1^{er} janvier 2017	413	3 187 665	-21,9 %	Commandes au 1^{er} janvier 2016	492	4 084 122
Ratio C/F		15,7 %		Ratio C/F		20,5 %
2016 - Activité				2015 - Activité		
Commandes 2016	82	291 922	-87,4 %	Commandes 2015	253	2 309 058
<i>Valeur des nouvelles commandes</i>		<i>3,5 Md USD</i>	<i>96,2 %</i>	<i>Valeur des nouvelles commandes</i>		<i>19,9 Md USD</i>
Livraisons 2016	136	934 460	-45,8 %	Livraisons 2015	214	1 724 621
Retraits 2016	201	664 717	227,4 %	Retraits 2015	107	203 008
Détail				Détail		
<i>Démolitions</i>	192	654 862	240,3 %	<i>Démolitions</i>	89	192 428
<i>Conversions</i>	7	3 455	-63,0 %	<i>Conversions</i>	16	9 329
<i>Pertes</i>	2	6 400	411,6 %	<i>Pertes</i>	2	1 251
Flotte inemployée moyenne 2016		1 272 332	130,5 %	Flotte inemployée moyenne 2015		552 043
<i>Flotte inemployée fin déc.</i>		<i>1 419 649</i>	<i>4,4 %</i>	<i>Flotte inemployée fin déc.</i>		<i>1 359 400</i>
Indice CCFI moyen 2016		712	-18,6 %	Indice CCFI moyen 2015		875
<i>Indice CCFI fin déc.</i>		<i>811</i>	<i>12,2 %</i>	<i>Indice CCFI fin déc.</i>		<i>723</i>
Indice d'affrètement à temps Alphaliner moyen 2016	43,2		-33,4 %	Indice d'affrètement à temps Alphaliner moyen 2015	65	
<i>Indice fin déc.</i>	39,3		-12,1 %	<i>Indice fin déc.</i>	45	
Prix moyen du fuel \$/tonne 2016 (Rtm/Sin)		224	-19,1 %	Prix moyen du fuel \$/tonne 2015 (Rtm/Sin)		277
<i>FO \$/tonne fin déc.</i>		<i>328</i>	<i>107,6 %</i>	<i>FO \$/tonne fin déc.</i>		<i>158</i>

1 250-1 500 EVP

Ce segment est de plus en plus recherché pour certains services feeder ou régionaux, y compris en remplacement d'unités plus petites. Il inclut des navires possédant une capacité reefer importante qui devraient continuer à susciter l'intérêt des opérateurs et bénéficier de taux rémunérateurs. Seulement six navires neufs de 1 400 EVP rejoindront la flotte en 2017, dont trois pour la région Baltique (avec certification glace 1A) et trois destinés à une utilisation plus large.

1 000-1 250 EVP

Ce segment vise de plus en plus les marchés de niche et de feeder local. En outre, les opérateurs régionaux qui les emploient ont tendance à remplacer les navires affrétés par des unités dédiées. La majeure partie des 14 navires neufs devant être livrés en 2017 entre dans cette dernière catégorie. Il devrait cependant subsister une demande de navires appartenant au marché de l'affrètement pour des services généralistes, en particulier les routes à faible volume ou sur lesquelles existent des contraintes physiques.

Cette taille de navires n'a pas suscité d'investissements récents dans les constructions neuves destinées au marché général de l'affrètement. Les unités existantes vieillissantes, souvent achetées à prix cassés, devraient voir leurs armateurs bénéficier de taux élevés qui ne les mettra pas sous pression pour envoyer leurs navires à la démolition en 2016, seulement six navires ont rejoint les chantiers de recyclage. À échéance un peu plus lointaine, le marché pourrait faire face à une pénurie de navires dans cette catégorie de taille.

500-1 000 EVP

L'âge d'or des navires de 500 à 1 000 EVP sur le marché de l'affrètement n'est plus qu'un lointain souvenir. Bien que les marchés de niche connaissent un niveau d'activité régulier, la demande est limitée. Les navires en excédent sont souvent vendus à des opérateurs locaux pour leurs services domestiques ou pour être convertis en cargos conventionnels. Les seuls navires actuellement en commande sont des unités de 500-700 EVP directement commandées par les opérateurs de lignes régulières pour des affectations spécifiques.

LA FLOTTE

Une croissance de l'offre à un niveau historiquement bas

La flotte mondiale de porte-conteneurs n'a augmenté que de 1,5 % sur l'année, pour atteindre 20,27 millions d'EVP au 1^{er} janvier 2017 selon les statistiques d'Alphaliner, soit le taux de croissance annuel le plus bas jamais enregistré dans l'histoire du secteur. Ce taux de croissance est largement inférieur au taux de croissance annuel composée de 10 % par an constaté sur les 25 dernières années, période pendant laquelle la capacité de la flotte a été multipliée par dix et a bondi de 1,9 million d'EVP en 1991 à plus 20 millions d'EVP aujourd'hui.

Ce faible taux de croissance est du au nombre record de navires envoyés à la démolition et aux reports massifs de livraisons. Un total de 192 porte-conteneurs pour 654 900 EVP a été démantelé en 2016, alors que les médiocres perspectives d'emploi ont incité les armateurs à retarder les livraisons de quelque 60 navires pour une capacité totale de 400 000 EVP.

Les livraisons de porte-conteneurs sont tombées à 934 500 EVP en 2016, soit une baisse de 46 % par rapport à 2015.

La faible croissance de l'offre n'a cependant pas pu empêcher que la flotte de porte-conteneurs sans emploi atteigne le niveau record de 1,59 million d'EVP en octobre avant de terminer l'année à 1,42 millions d'EVP. La pérenisation de la surcapacité demeure le problème le plus grave du secteur, surtout avec l'arrivée des 1,7 million d'EVP de capacité supplémentaire prévue en 2017.

Dans ce contexte, et avec une demande prévue rester limitée en 2017, les démolitions devraient enregistrer de nouveaux records et les reports de livraisons se poursuivre.

Alphaliner - Flotte de navires porte-conteneurs au 1^{er} janvier 2017

- La flotte de porte-conteneurs cellularisés compte 5 112 navires pour 20,27 millions d'evp - dont 55,5 % affrétés auprès des armateurs non-opérateurs
- La flotte de porte-conteneurs cellularisés représente 98,0% de la capacité globale déployée sur les lignes régulières en termes d'evp.
>> Sur un total de 6 015 navires opérés en lignes régulières pour 20,69 millions d'evp et 256,2 M tpl.
- Le carnet de commandes compte 411 navires pour 3,19 millions d'evp, soit 15,7 % de la flotte en service (commandes fermes seulement)
- Le carnet de commandes comprend 201 navires dédiés au marché de l'affrètement pour 1,65 millions d'evp, ce qui représente 51,9 % du carnet de commandes total.

Tailles de navires	01 JANVIER 2017 - EXISTANTE					01 JANVIER 2017 - COMMANDES					C/F
	tous		Dont pris en chartes à des NOO			tous		Dont pris en chartes à des NOO			
teu	navires	EVP	navires	EVP	% Che	navires	EVP	navires	EVP	% Che	
18 000-21 000	47	890 497	21	404 477	45,4 %	58	1 135 887	23	441 789	38,9 %	127,6 %
13 300-17 999	126	1 829 534	63	910 913	49,8 %	47	670 998	31	433 512	64,6 %	36,7 %
10 000-13 300	215	2 511 886	118	1 357 214	54,0 %	68	807 833	47	539 666	66,8 %	32,2 %
7 500-9 999	475	4 176 453	256	2 258 470	54,1 %	7	64 592	3	28 224	43,7 %	1,5 %
5 100-7 499	471	2 911 464	261	1 614 962	55,5 %	5	28 062	5	28 062	100,0 %	1,0 %
4 000-5 099	679	3 077 443	395	1 784 938	58,0 %	4	16 022	2	8 000	49,9 %	0,5 %
3 000-3 999	249	864 922	146	511 787	59,2 %	30	106 439	5	18 621	17,5 %	12,3 %
2 000-2 999	621	1 571 908	419	1 063 474	67,7 %	74	193 309	24	61 348	31,7 %	12,3 %
1 500-1 999	590	1 008 445	311	534 122	53,0 %	59	106 242	33	58 639	55,2 %	10,5 %
1 000-1 499	699	807 654	404	472 888	58,6 %	44	52 402	28	35 588	67,9 %	6,5 %
500-999	753	560 370	427	327 714	58,5 %	6	3 903	0	0	0,0 %	0,7 %
100-499	187	60 649	36	12 470	20,6 %	9	2 998	0	0	0,0 %	4,9 %
TOTAL	5 112	20 271 225	2 857	11 253 429	55,5 %	411	3 188 687	201	1 653 449	51,9 %	15,7 %

* Note pour les navires neo-panamax : les navires de 13 300 à 14 000 evp avec une jauge neo-panamax sont comptés dans le segment des 10 000 - 13 299 evp

* Note : la flotte de navires affrétés en service prend en compte les navires frétés par des armateurs non-opérateurs à des armateurs opérateurs. Par conséquent, il n'est pas tenu compte dans ces chiffres des 87 navires représentant 232 447 evp affrétés entre armateurs opérateurs soit pour des raisons opérationnelles (échanges opérationnels au sein des alliances ou des partenariats) soit parce qu'ils sont excédentaires par rapport à leurs besoins.

LES OPÉRATEURS

Une vague de concentration

Il y avait 20 grands opérateurs internationaux de lignes régulières début 2016 mais ils n'étaient plus que 17 en fin d'année. Cette réduction est la conséquence de l'acquisition d'APL par CMA CGM et à l'intégration de CSCL au sein de COSCO, ainsi qu'à la sortie brutale de Hanjin Shipping du marché du transport conteneurisé en septembre 2016.

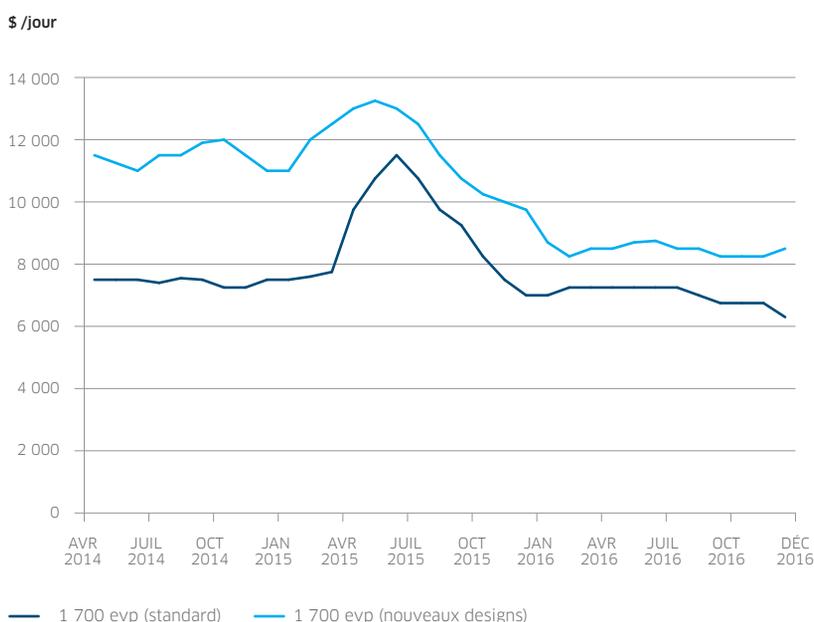
Ce nombre va encore diminuer en 2017-18 avec la prochaine conclusion de la fusion entre Hapag-Lloyd et UASC, l'acquisition de Hambourg Süd par Maersk et la fusion des activités de lignes régulières de K Lines, MOL et NYK.

La capacité totale exploitée par les 17 principaux opérateurs de lignes régulières a diminué de 1,3 % en 2016. Au 1^{er} janvier 2017, ces opérateurs contrôlent collectivement 81,2 % de la capacité globale sur les lignes régulières, contre 83,7 % pour les 20 principaux opérateurs un an auparavant, selon la liste des opérateurs publiée par Alphaliner.

On assistera également en 2017 à la mise en place d'une nouvelle série d'alliances est-ouest, avec l'association de CMA CGM, COSCO Shipping, Evergreen et OOCL au sein du groupement « Ocean Alliance », tandis que Hapag-Lloyd/UASC, K Line, MOL, NYK et Yang Ming regrouperont leurs forces au sein d'un consortium baptisé 'Transport High Efficiency' (THE) Alliance.

Taux d'affrètement à temps

Navires 1 700 evp design standard vs navires 1 700 evp eco-design





MSC ANTIGUA, porte-conteneurs, 8 762 evp,
livré en 2013 par Hyundai Samho
pour le groupe Schulte, et opéré par MSC

Alphaliner Top 25 au 1^{er} janvier 2017

	OPÉRATEURS	Total existant		Commandes	
		EVP	Navires	EVP	Navires
1	APM-Maersk	3 273 314	630	376 130	27
2	Mediterranean Shg Co	2 838 719	482	275 835	22
3	CMA CGM Group	2 130 843	448	235 736	24
4	COSCO Shipping Co Ltd	1 621 317	292	551 796	34
5	Evergreen Line	992 905	188	324 000	36
6	Hapag-Lloyd	950 212	167	31 767	3
7	Hamburg Süd Group	603 508	116	30 400	8
8	OOCL	575 561	97	126 600	6
9	Yang Ming Marine Transport Corp.	570 018	100	98 396	7
10	UASC	526 858	55	29 986	2
11	NYK Line	518 897	98	154 156	11
12	MOL	495 383	79	120 900	6
13	Hyundai M.M.	455 859	66		
14	PIL (Pacific Int. Line)	366 330	139	142 200	13
15	K Line	350 937	60	69 350	5
16	Zim	305 211	65		
17	Wan Hai Lines	218 252	87	15 200	8
18	X-Press Feeders Group	161 311	99		
19	KMTC	137 132	63	5 355	3
20	IRISL Group	101 157	47	58 000	4
21	SITC	98 513	77		
22	TS Lines	81 155	38	7 200	4
23	Arkas Line / EMES	72 547	41	23 416	8
24	Simatech	59 189	19		
25	Sinotrans	61 102	42	15 600	6

LE MARCHÉ DE L'OCCASION

Des capitaux à l'assaut d'un marché encore plus faible

235 ventes ont été enregistrées en 2016, soit une baisse de 23 % par rapport à 2015, année record avec 305 transactions!

La répartition par tailles de navire s'est avérée très différente entre 2015 et l'année 2016 qui a été marquée par une forte augmentation sur le segment de 10 000 evp et plus avec 27 ventes en 2016 contre 2 seulement en 2015. Les ventes de navires dans le segment 2 000-3 800 evp ont régressé avec 83 unités vendues en 2015 contre 40 en 2016.

Le secteur le plus affecté fut celui du panamax, conséquence très directe et essentielle de l'ouverture des nouvelles écluses du canal de Panama aux navires dits « néo-panamax » pouvant transporter 14 000 conteneurs avec des dimensions allant jusqu'à 366 mètres de long et 49 mètres de large. Malgré un prix de passage très élevé aux dires des opérateurs utilisant le nouveau canal, les économies d'échelle réalisées ont eu raison des « anciens » panamax. Par ailleurs, les lignes sur lesquelles les 4 000/5 000 evp avaient trouvé refuge, font elles aussi maintenant appel à de plus gros porteurs.

Quelques acquéreurs courageux ont cependant fait le pari d'acheter certaines unités modernes sans grand risque financier; L'armement Seaspan a fait l'acquisition des 4 navires de 4 275 evp construits en 2008 et 2009 au chantier Samsung Hanjin Kingston, Hanjin Gdynia, Hanjin Atlanta et Hanjin Monaco pour un prix d'environ 5,25 million de dollars pièce, soit le prix de revente à la démolition.

L'autre point majeur en 2016 concerne l'expansion des sociétés de leasing chinoises. Leur portefeuille maritime s'est considérablement étoffé ces dernières années, atteignant le niveau probablement sous-évalué de 20-25 milliards de dollars pour les 5 sociétés les plus importantes (ICBC, Mingsheng Financial Leasing, Bocomm Leasing, CMBL et CDB leasing). Le marché des porte-conteneurs y participant pour plus de la moitié, ce qui illustre l'intérêt porté au secteur. Leur part de marché a été multipliée par 6 au cours de ces 5 dernières années. Ces compagnies de leasing chinoises ont réalisé 34 opérations d'achat avec affrètement en retour dans le marché porte-conteneurs en 2016, dont 24 se sont portées sur des navires néo-panamax (entre 5 700 et 13 900 evp). Selon nos informations, confirmées par leurs dernières déclarations, les budgets prévisionnels respectifs de chacune de ces compagnies se chiffrent en milliards de dollars. Ces capitaux importants déversés dans le secteur maritime et des porte-conteneurs est à double tranchant.

L'exploitation des services de lignes souvent déficitaires a précipité un certain nombre de rationalisations. Relevons le rachat de NOL-APL par CMA-CGM, celui d'UASC par Hapag-Lloyd, et l'absorption d'Hamburg-Süd par Maersk-Line auxquels s'ajoute la faillite de Hanjin qui a été l'un des événements les plus marquants de l'année 2016. Les marges d'exploitation au mieux très basses sur les dernières années ont souvent contraint les opérateurs de recourir à des solutions financières adaptées pour le renouvellement de leur flotte. Les sociétés de leasing Chinoises n'ont pas manqué d'agressivité en répondant rapidement à ces besoins, offrant des montages financiers très souples.

Le revers de la médaille d'un apport massif de fonds sur un marché déjà en surcapacité est évident. Cependant, à la

différence des fonds d'investissements, fonds de pensions américains et autres « family office », ces structures chinoises ont acquis une solide expérience maritime. Elles sont souvent armées d'analystes pointus capables de sélectionner leurs cibles au regard des risques associés à la nature des transactions et segments de marché concernés.

Quelques transactions notables de vente avec affrètement en retour :

- 11 porte-conteneurs de 9 000/10 700 evp vendus par CMA CGM à CMBL et CMIGL contre 7 ans de charte coque-nue en retour + option d'achat.
- 8 navires de 8 400 evp vendus par Maersk Line à Bocomm Leasing contre 5 ans de charte coque-nue en retour. Cette opération de vente avec affrètement en retour s'est opérée après que Maersk line ait exercé son option d'achat de 8 navires auprès de MPC capital.
- 11 porte-conteneurs de 1 691 à 5 782 evp vendus par CMA CGM à CMBL et Mingshen Financial Leasing contre 7 ans de charte coque-nue en retour + option d'achat.

Évolution du prix des porte-conteneurs d'occasion depuis 2007

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
< 900 evp	44	58 <i>dont 18 mpp</i>	43	33	33	55	40	39
901-2 000 evp	85	54	64	92	33	76	84	84
2 001-3 000 evp	51	22	19	25	9	15	41	39
> 3 001 evp	45	20	6	54	29	13	44	86
Total	225	154	132	204	104	159	209	248

	2015	2016
< 900 evp	67	47
901-2 000 evp	77	75
2 001-3 800 evp	83	40
Panamax	44	22
over Panamax	32	24
> 10 000 evp	2	27
Total	305	235

Analyse des transactions 2016 par segment de taille

La flotte de porte-conteneurs n'a progressé que de 1,5 % au cours de 2016 en terme de capacité. En nombre de navires cette fois, les entrées en flotte et les sorties (201 navires dont un record de 192 démolis) révèlent un différentiel négatif de 60 navires en 2016 par rapport à 2015 ! La très forte activité de démolition sur le segment 2 500-5 000 evp ayant été une composante importante de ce phénomène.

Navires de plus de 10 000 evp : 27 Ventes

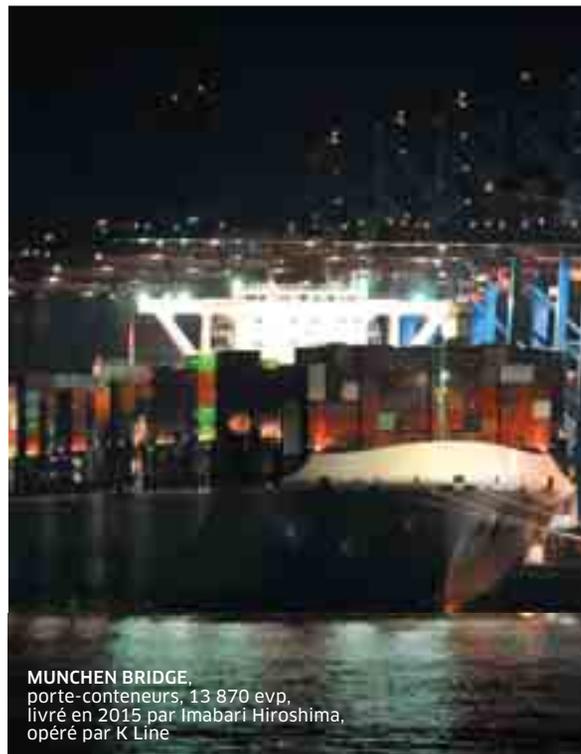
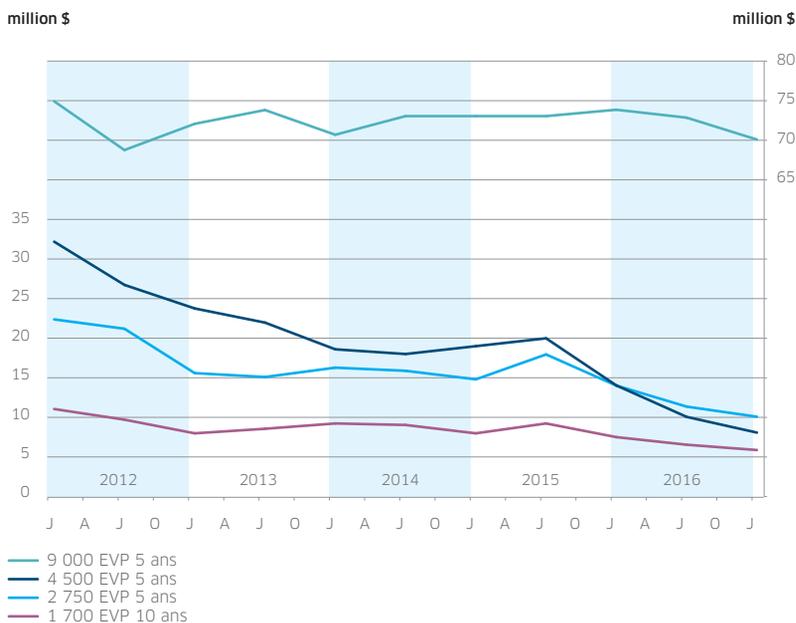
Ce segment a connu la plus forte progression d'activité en 2016. Nous sommes convaincus que ce phénomène va s'amplifier au cours des 2 prochaines années avec l'arrivée massive de navires de plus de 10 000 evp (91 navires en 2017 et 66 en 2018).

Navires 5 300-10 000 evp : 24 ventes

946 navires existants au 31 décembre 2016 soit 35 % de la flotte en termes de capacité.

Les navires de plus de 8,400evp ont connu une activité soutenue par les opérations de vente avec affrètement en retour. En dehors des sociétés de leasing chinoises, nous pouvons noter ici la présence de quelques investisseurs traditionnels tels que l'armement Zodiac Maritime, MC Seamax ou Dynacom qui ont saisi l'opportunité de prix attractifs.

Évolution du prix des porte-conteneurs d'occasion



MUNCHEN BRIDGE,
porte-conteneurs, 13 870 evp,
livré en 2015 par Imabari Hiroshima,
opéré par K Line

Navires 3 800-5 300 evp : 22 ventes

388 navires existants au 31 décembre 2016 soit 15 % de la flotte en termes de capacité. (17 % en 2015).

79 panamax ont été vendus en 2016 dont seulement 22 réassignés à la navigation (moins de 3 % de la flotte panamax) pour 57 destinés à la démolition.

Ces chiffres illustrent la perte quasi totale de confiance des acheteurs sur ce segment de marché. L'inadéquation de la taille aux besoins du marché, la mauvaise rentabilité économique liée à un coût d'exploitation élevé pour ces navires, ne laissent que peu d'espoir aux acquéreurs.

2 000-3 800 evp : 40 ventes

870 navires existants au 31 décembre 2016 soit 12% de la flotte en termes de capacité (13 % en 2015).

À l'image des panamax, avec 40 navires destinés à poursuivre la navigation, c'est une réduction de moitié du nombre de transactions par rapport à 2015. Un nombre record de 61 navires ont été vendus à la démolition.

La faillite de nombreuse KG allemandes, une crise chronique des taux de fret, le vieillissement de la flotte dû à un déficit de commandes depuis près de 10 ans sont les vecteurs de ce développement en 2016. Notre sentiment quant aux perspectives sur ce secteur est cependant raisonnablement optimiste. 22 unités seulement ont livrées en 2016, mais plus de 100 navires seront livrés en 2017-2018, montrant que le marché a bien réagi, conscient du besoin de renouveler ce segment de flotte dont la taille reste essentielle aux schémas d'exploitation pour la majorité des opérateurs.

900-2 000 evp : 75 ventes

1 289 navires existants au 31 décembre 2016 soit 13% de la flotte en termes de capacité.

Avec un chiffre oscillant entre 70 et 80, nous pouvons constater une certaine stabilité du nombre de vente sur ce segment au cours des dernières années.

Profitant là aussi de prix en baisse et de la situation financière délicate des armements allemands, l'activité s'est à nouveau maintenue en 2016.

Le maintien relatif des taux de fret a par ailleurs limité les ventes à la démolition. Seules 24 unités ont été recyclées en 2016.

Le carnet de commandes représente environ 6% de la flotte existante sur le segment des navires entre 900 et 1 400 evp ce qui reste insuffisant pour assurer un taux normal de renouvellement et renforce notre constat de l'an dernier d'un vieillissement de la flotte. De plus, nous observons l'absence d'amélioration technologique sur ce segment délaissé par les chantiers et les bureaux d'études depuis près de 10 ans.

900 evp et moins : 47 ventes

940 navires existants au 31 décembre 2016 soit 3 % de la flotte en termes de capacité.

Les armateurs allemands ont vendu à eux seuls 34 navires (soit 72 % des transactions de 2016) à des acheteurs positionnés pour l'essentiel en extrême et moyen orient.

Nous faisons ici le même constat que précédemment concernant le vieillissement de cette flotte. L'âge moyen des navires vendus est de 14 ans !

235

Nombre de transactions sur
le marché de l'occasion en 2016

**Un autre point majeur
en 2016 concerne
l'expansion des sociétés
de leasing chinoises**



SEAROAD MERSEY II, navire roulier, capacité de 1 960 ml et 110 voitures ou 450 evp, 20,5 nds. Livré par le chantier FSG en Novembre 2016 et opéré par Searoad



RO-RO

Une bonne année

En 2015, nous avons prédit que 2016 serait dans l'ensemble une année prospère pour le secteur du transport roulier. Grâce à la bonne tenue des volumes de cargaisons, à la maîtrise des coûts opérationnels et à un équilibre satisfaisant entre l'offre et la demande, le secteur du transport roulier a poursuivi sa course vers un nouveau cycle d'investissements qui pourrait modifier en profondeur sa physionomie pour les années à venir. 2015 avait été une année de stabilisation et de reprise mais on se souviendra de 2016 comme d'un tournant très important pour le secteur.

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

L'environnement économique général en Europe, principal marché des rouliers, a continué à montrer des signes de faiblesse. Le retour à une croissance forte, durable et équilibrée n'est toujours pas à l'ordre du jour. Dans l'ensemble, l'économie mondiale connaît une croissance modérée.

Globalement, les économies européennes ont légèrement amélioré leurs performances et ont affiché un taux de croissance de 1,7 % en 2016, contre 0,8 % en 2015. Ce chiffre confirme les prédictions antérieures selon lesquelles l'Europe est entrée dans une période prolongée de faible croissance. La principale surprise en 2016 a été le vote du Royaume-Uni en faveur de la sortie de l'Union européenne. Étant donné l'importance des importations et des exportations britanniques pour le secteur du transport roulier dans son ensemble, c'est bien un événement considérable qui est en train de se dérouler. Les formes que prendront à long terme les relations entre le Royaume-Uni et l'Union européenne et le degré de réduction de leurs échanges commerciaux et financiers, n'apparaîtront sans doute clairement qu'au bout de plusieurs années. Pour l'instant, le marché a réagi calmement au choc du Brexit, ce qui est rassurant, l'avenir des relations institutionnelles et commerciales entre le Royaume-Uni et l'Union européenne restant flou pour l'instant. La possible diminution du commerce et des échanges avec le Royaume-Uni pourrait cependant avoir des conséquences négatives à moyen terme pour le secteur du transport roulier dans son ensemble.

La baisse des prix de pétrole et des matières premières a continué à avoir des conséquences négatives pour les pays émergents et les économies en développement (PEED) situés en périphérie de l'Europe, tels que la Russie et les pays d'Afrique du Nord et de l'Ouest. Durant l'année, un grand nombre de facteurs non économiques ont encore eu des répercussions sur l'activité économique et par conséquent sur les transports : la guerre civile en Libye, les affrontements sans merci en Syrie et au Yémen, la question non résolue de la péninsule de Crimée, les tensions entre la Turquie et la Russie, les attentats terroristes en France, en Allemagne, en Tunisie, en Turquie et en Egypte, ainsi que les difficultés liées au nombre important de réfugiés fuyant les événements tragiques du Proche-Orient. Le vote du Brexit reflète également le ressentiment envers les migrations transfrontalières et l'augmentation du sentiment nationaliste en Europe et aux États-Unis - Les barrières commerciales et les programmes politiques hostiles à l'intégration et à la mondialisation vont-ils gagner du terrain et compromettre la libre circulation des marchandises au sein de l'Europe et entre l'Europe et sa périphérie, qui est essentielle au fonctionnement efficace du secteur du transport roulier ?

1,7 %

La croissance économique européenne en 2016

2016 a été le théâtre de forte rivalités sur le marché italien

Marchés régionaux

La Méditerranée devient de plus en plus un marché à deux vitesses. D'un côté on constate une forte activité sur le corridor maritime entre la Turquie et l'Italie et la France, ainsi que des volumes très solides sur les marchés intérieurs italien, espagnol et grec. En revanche, les trafics à destination des pays du Maghreb souffrent toujours en raison de la faiblesse de la demande, de l'instabilité dans la région et des conflits locaux. Les flux de trafic vers l'Algérie ont été très volatils et l'opérateur Nisa a cessé son service roulier Marseille-Algérie. Sans surprise, le transport roulier vers la Libye et la Syrie a connu un niveau d'activité très limité, ces pays étant principalement desservis sur une base irrégulière par des opérateurs de tramping.

En 2016, la concurrence sur le marché intérieur italien s'est exacerbée entre le Groupe Grimaldi d'une part et l'alliance entre Moby/Tirrenia du groupe Onorato et Grandi Navi Veloci (GNV) de l'autre. Il s'en est suivi une véritable empoignade durant toute l'année avec la Sardaigne comme principal terrain d'affrontement. Les deux groupes ont ajouté et supprimé des navires sur leurs différents services tout au long de l'année. Après que Grimaldi ait lancé un service Livourne- Cagliari fin 2015, Tirrenia a riposté en ouvrant un nouveau service de fret non accompagné Gênes- Cagliari. En décembre, Grimaldi a lancé un service Savone-Porto Torres avec deux navires, tandis que dans l'intervalle Tirrenia arrêta sa liaison en fret non accompagné entre Gênes et Cagliari. De plus, les offensives lancées par les deux groupes rivaux risquent de dégrader les résultats du service historique de Grendi entre Vado Ligure et Cagliari, qui a été transféré à Marina di Carrara. En outre, Moby/Tirrenia et GNV ont conclu un accord commercial couvrant les services sur Malte, afin de concurrencer Grimaldi.

Après de nombreuses péripéties, la compagnie de ferry française SNCM a finalement été vendue début d'année. La société Linea Corsica, nouvellement créée, a repris sa flotte et ses services entre les ports français continentaux et la Corse. Au départ, l'idée était de mettre en place des services de fret non accompagné vers la Corse et deux navires ont été affrétés à cet effet. Mais ce concept a fait long feu, et Corse Linea est rapidement revenue aux ro-pax.

Le maintien du statu quo en Crimée, ainsi que les relations complexes entre la Turquie et la Russie, ont continué à perturber les services rouliers en mer Noire, principalement basés sur le transport des fruits et légumes. Après 22 mois d'application, les restrictions imposées par la Russie sur les importations de certains produits turcs ont été partiellement levées en octobre, ce qui a permis aux opérateurs de remettre leurs flottes en service.

En raison du faible pouvoir d'achat des économies africaines dépendantes des cours des matières premières, le nombre de services à destination l'Afrique de l'Ouest s'est encore réduit. Un nouveau venu, MNM Shipping, qui avait débuté fin 2015 un service roulier entre la Méditerranée occidentale et l'Afrique de l'Ouest, a fermé cette activité avant l'été. Les volumes à destination de l'Afrique de l'Ouest en sortie de Méditerranée se répartissent entre Grimaldi et l'opérateur espagnol Marguisa, tandis que ceux originaires du Continent font l'objet d'une concurrence farouche de la part des opérateurs de transporteurs de véhicules.

Les Caraïbes restent un marché à part desservi par très peu d'opérateurs. En début d'année, SC Line a vendu son service roulier pan-caribéen à Hoegh Autoliners, qui va l'opérer avec ses navires transporteurs de voitures. Un point positif: American Cruise Ferries (ACF) a ajouté un navire roulier à son service Porto Rico - République Dominicaine. Alors que l'on s'attendait à une augmentation de l'activité en lien avec Cuba après l'assouplissement des sanctions américaines, aucun service roulier régulier ne dessert pour l'instant ce pays.

Les régions d'Europe du Nord et de la Baltique, qui sont le cœur de marché du transport roulier, ont confirmé leur reprise après une période très difficile entre 2009 et 2014. L'annonce du Brexit et la dépréciation de la livre sterling ne semblent pas avoir eu d'impact immédiat sur les volumes de fret entre le Royaume-Uni et le Continent puisque ceux-ci ont augmenté tout au long de l'année. Plus généralement, les volumes de cargaisons ont connu une croissance soutenue en Baltique mais aussi entre la Scandinavie et le Continent, alors qu'elle a été plus limitée pour les volumes entre la Suède/Norvège et le Royaume-Uni. Certains axes commerciaux ont même enregistré une croissance à deux chiffres en glissement annuel, notamment les axes Royaume Uni/Continent et Continent/Mer du Nord. Cela a amené la plupart des opérateurs à augmenter leur capacité sur les axes existants à l'exception des services



PRIMULA SEAWAYS, navire roulier, livré par le chantier FSG en 2004. Ici en processus d'allongement à Lloyd Werft

à destination de la Russie, qui sont toujours pénalisés non seulement par l'embargo européen en cours, mais aussi du fait d'un différend entre la Russie et la Pologne sur les procédures de transit pour les camions, qui a obligé les opérateurs à rechercher des itinéraires de transport alternatifs. Par ailleurs, un certain nombre d'opérateurs tels que P & O et la Compagnie Luxembourgeoise de Navigation (CLdN) ont continué à investir dans leurs terminaux de fret afin de répondre à la forte augmentation de la demande. Dans le cas de CLdN, l'investissement a aussi pour but d'adapter ses infrastructures portuaires à ses nouveaux navires.

Des investissements en temps opportun dans les technologies de réduction des émissions et de la consommation ont aidé la plupart des opérateurs à absorber l'augmentation des prix des soutes qui ont bondi de plus de 60 % entre janvier et décembre 2016. Durant cette année, certains opérateurs ont enregistré des résultats financiers impressionnants, inédits depuis le début de la crise en 2009. Par exemple, Finnlines a publié le meilleur résultat financier trimestriel de son histoire au troisième trimestre 2016 avec une augmentation de 23 % de son résultat d'exploitation en glissement annuel. L'opérateur danois DFDS a également fait part de résultats impressionnants pour 2016, qui reflètent l'augmentation des volumes de fret dans toutes ses zones d'activité à l'exception du service France/ Tunisie. L'opérateur en Baltique Swedish Orient Line (SOL) / Transprocon a été très actif tout au long de l'année et a renforcé sa flotte par le biais d'affrètements à temps ou coque nue et par l'acquisition d'un navire d'occasion. D'autre part, l'entreprise de produits forestiers UPM Kymmene a intégré en fin d'année un navire roulier supplémentaire dans son système de transport.

Consolidation et fusions

La tendance à la consolidation du marché s'est poursuivie en 2016. La compagnie maritime islandaise Eimskip a acheté NorLines, un opérateur norvégien de navires rouliers, Ro-Lo (à manutention horizontale et verticale) et de navires à chargement latéral. D'autre part, l'armateur et opérateur suédois Transatlantic Rederi est totalement sorti du marché du transport roulier avec la vente du dernier navire roulier lui appartenant, le Transfighter et le transfert des chartes d'affrètement coque nue de trois navires rouliers qui ont fait l'objet d'une novation par son compatriote SOL. Au début de l'été, le groupe Spliethoff, également propriétaire de l'opérateur de navires rouliers Transfennica, a acheté Bore au groupe finlandais Rettig. Bore était le plus grand armateur au tramping indépendant en activité, avec une flotte de 11 navires rouliers. Malgré un marché de l'affrètement soutenu assurant de meilleurs revenus,

cette vente est un bon indicateur des difficultés auxquelles les armateurs au tramping ont été confrontés durant les six ou sept dernières années. Avec la disparition progressive du marché du tramping et la tendance des opérateurs à réaliser leurs propres investissements, le nombre des armateurs au tramping encore actifs s'est considérablement réduit.

AFFRÈTEMENT

Compte tenu de la consolidation interminable en cours dans le secteur du transport roulier et de la domination de ce dernier par des opérateurs dont les flottes principalement détenues en propre sont en expansion, il n'est pas étonnant que le nombre total de transactions d'affrètement soit demeuré faible durant toute l'année 2016. Le marché du tramping est aujourd'hui pratiquement inexistant et repose sur les déploiements militaires sporadiques et les chargements à destination de l'Afrique, du Proche-Orient et de l'Extrême-Orient. Il faut aussi dire que la pression s'est accrue sur le secteur du transport roulier du fait de la concurrence agressive des transporteurs de voitures, qui disposent de capacités inutilisées et de navires offrant de plus en plus de flexibilité en termes de dimensions ou de poids des marchandises, et sont donc de plus en plus à même de cannibaliser le secteur roulier. Grâce à une demande toujours forte, les taux d'affrètement ont augmenté de 10 à 20 % en moyenne en glissement annuel pour les navires de plus de 2 500 ml de capacité. Pour les navires de moins de 2 000 ml, la hausse des taux a été plus modérée. L'activité a ralenti entre avril et août, ce qui a entraîné une certaine pression à la baisse sur les taux. Dans l'ensemble, la demande a été soutenue pour toutes les tailles de navires mais plus particulièrement pour les grands navires, rapides (17 nœuds minimum) et équipés d'épurateurs - les navires correspondant aux critères ci-dessus ont été rares sur le marché durant la majeure partie de l'année.

FLOTTE

Activités de démolition

Le nombre des démolitions a continué à diminuer en 2016, ce qui est généralement le symptôme d'un secteur en manque de capacité. Entre 2010 et 2014, près de 40 navires en moyenne avaient été recyclés chaque année. 10 navires seulement ont été livrés à la démolition en 2015, et leur nombre est tombé à 8 en 2016. Les navires recyclés étaient âgés en moyenne de 31,2 ans, pour une taille moyenne d'environ 1 899 ml, contre 1 115 ml l'année précédente. En 2016, le choix s'est porté en priorité sur les grands navires : quatre unités de plus de 2 000 ml (y compris un navire de plus de 3 000 ml) ont été envoyées à la démolition. La capacité totale retirée du marché a été d'environ 15 200 ml, soit une augmentation de 27 % en glissement annuel. Nous ne prévoyons pas pour 2017 d'augmentation des démolitions en raison de la forte demande de navires de la faiblesse des prix à la démolition.

Achat / vente

Les activités d'achat vente ont légèrement ralenti en 2016 : 19 transactions au total ont été enregistrées contre 24 l'année précédente, soit une diminution de 21 % en glissement annuel. En tout, 20 665 ml ont changé de mains, pour un âge moyen de 26,2 ans et une capacité moyenne de 1 033 ml contre 2 139 ml l'année précédente. Ce sont surtout des petits navires qui ont été vendus, 13 d'entre eux ayant une capacité inférieure à 1 000 ml. Seuls 3 navires avaient moins de 15 ans. Sur les 19 navires vendus, quatre ont été acquis par des ressortissants de l'UE, deux par des Norvégiens, trois par des Turcs, deux par des Russes, deux par des Libanais tandis que des acheteurs Mexicains, Chiliens, Philippins, Coréens, des EAU et Japonais, ont acquis chacun un navire.

Livraisons en 2016

8 nouveaux navires ont été livrés au cours de l'année pour un total d'environ 20 425 ml. En comparaison, 13 navires, correspondant à une capacité totale d'environ 54 500 ml, avaient été livrés en 2015, neuf d'entre eux étant des grands navires Conro. Cette année, deux grands navires Conro seulement ont été livrés, tous deux à Atlantic Container Line (ACL). C'est pourquoi la taille moyenne des navires livrés est tombée à 2 553 ml contre 4 190 ml l'année précédente. À l'exception du **Frijnsborg**, construit en spéculation par le chantier Visentini en Italie et affrété ensuite par Nordana

Line, tous les navires livrés en 2016 ont été commandés pour des routes spécifiques, aucun d'entre eux n'étant destiné au marché du tramping. La livraison du **Searod Mersey II**, commandé par l'opérateur australien Searod, mérite d'être notée : il s'agit d'un navire de roulier de 1 950 ml propulsé au GNL, lequel est stocké dans des remorques citernes mobiles.

À l'heure actuelle, 18 navires devraient être livrés en 2017 correspondant à une capacité supérieure à 56 500 ml. Seuls deux navires ont été commandés en spéculation, l'un par le chantier Visentini et l'autre par Giovanni Visentini Trasporti Fluvioarittimi au chantier Avic Weihai en Chine. Ils ont déjà tous les deux trouvé un emploi, le premier avec Mann Lines et le second avec Grendi. Flensburg Shipyard (FSG) va livrer en 2017 trois rouliers de 4 100 ml sous contrats d'affrètement à long terme, dont deux pour DFDS et le troisième pour Ekol Logistics. 6 navires au total seront livrés en 2017 à des opérateurs de cabotage japonais tandis que l'opérateur américain Crowley recevra deux grands navires conro propulsés au GNL et construits au chantier Halter Pascaguola.

Nouvelles commandes en 2016

En ce qui concerne les commandes de navires, le secteur des rouliers a souvent tendance à être à contre cycle par rapport aux secteurs traditionnels tels que ceux des vraquiers, des pétroliers ou des porte-conteneurs. La première motivation d'une commande de roulier n'est pas en général la spéculation, mais le besoin clairement identifié d'augmenter la capacité ou de renouveler la flotte. Du fait de la baisse drastique des commandes et de la capacité disponible dans les chantiers au niveau mondial, les prix de construction se sont effondrés. Cette situation a presque parfaitement coïncidé avec la nécessité pour un certain nombre d'opérateurs de rouliers d'augmenter leur capacité afin de répondre à la croissance de la demande. En outre, certains opérateurs ont affiché d'excellents résultats financiers ces deux dernières années, ce qui leur a permis de se lancer dans une nouvelle série d'investissements. La commande de 18 navires rouliers au total en 2016, contre quatorze seulement en 2015 illustre bien cette tendance. Ces navires devraient ajouter près de 60 000 ml à la flotte mondiale lorsqu'ils seront livrés entre 2017 et 2019.

La taille moyenne des navires commandés est supérieure à 3 380 ml et 8 navires, principalement destinés aux marchés d'Europe du Nord, dépassent même les 4 000 ml. Sous l'effet d'une recherche constante d'économies d'échelle, on constate une tendance très nette au « gigantisme », la capacité de certains navires commandés atteignant 7 700 ml, soit presque le double de la taille des plus grands navires actuellement en service. L'introduction de ces mastodontes dans les services maritimes existants sera intéressante à observer car elle va certainement révolutionner le trafic sur les axes les plus importants. Ce gigantisme risque également de déclencher un effet domino comparable à celui qui s'est produit dans le secteur des lignes conteneurisées avec l'arrivée de porte-conteneurs géants, avec le transfert des navires plus petits en Méditerranée ou même sur des marchés non européens. Les opérateurs européens CLdN/Cobelfret et DFDS ont été à l'avant-garde de cette évolution. CLdN/Cobelfret a commandé deux navires de 5 400 ml au chantier Uljanik en Croatie pour livraison en 2018 et DFDS a commandé deux navires de 6 700 ml au chantier chinois Jinling. L'opérateur australien Toll Shipping a commandé une série deux navires de 3 000 ml chez Jinling, tandis que l'opérateur américain Matson a commandé deux grands navires Conro à NASSCO Shipyard en Californie. Les cinq autres commandes de navires en 2016 ont été passées par des opérateurs japonais dans des chantiers locaux.

À l'exception de l'armateur italien Giovanni Visentini Trasporti Fluvioarittimi, qui a commandé un navire au chantier Weihai Avic, les investisseurs spéculatifs et les armateurs au tramping ne se sont toujours pas décidés à passer commande. Pour illustrer le cas particulier d'un chantier agissant en qualité d'armateur au tramping, on peut mentionner le chantier FSG (membre du groupe Siem), qui va construire quatre navires rouliers de 4 100 ml, dont deux pour DFDS et deux pour Ekol Logistics, en échange de contrats d'affrètement à long terme.

8

Nombre des nouvelles livraisons

27 %

Hausse des capacités démolies



FRIJSENBORG, navire roulier, 2 550 ml ou 934 evp sur 3 ponts plus un pont voitures, 20 nds. Livré par le chantier Visentini en Avril 2016 et opéré par Nordana

Allongement des navires (jumboisation)

La nécessité de disposer rapidement de capacité supplémentaire est mise en lumière par la décision d'un certain nombre d'opérateurs de jumboiser leurs navires existants. Allonger un navire roulier est une opération complexe qui a rarement été réalisée dans le passé. Étant donné la difficulté de comparer le coût du mètre linéaire supplémentaire « gagné » grâce à la jumboisation d'un navire avec celui résultant de la construction d'un nouveau navire, le principal atout de l'allongement réside dans le facteur temps. C'est une solution facile qui s'offre aux opérateurs pour augmenter rapidement leur capacité. L'allongement d'un roulier standard ne prend normalement pas plus de 45 à 80 jours, ce qui signifie de plus que la capacité existante n'est pas immobilisée longtemps. En juillet, DFDS a jumboisé son navire Seaways Primula en lui ajoutant une section de 30 mètres de long, ce qui a fait passer sa capacité de 3 800 à 4 650 ml. L'opérateur turc UN Ro-Ro a fait part de son projet de jumboiser jusqu'à 8 de ses navires rouliers de la classe de 3 700 ml construits à Flensburg. Grimaldi a également dévoilé un plan ambitieux qui verrait en 2017 l'allongement de six navires rouliers construits chez Jingling, dont la capacité augmenterait de près de 1 000 ml, et qui pourraient être suivis par quatre à six navires de la classe Eurocargo construits par Hyundai Mipo Dockyard (HMD), dont la capacité passerait de 3 810 ml à près de 5 000 ml.

Prévisions pour 2017

Les prévisions du FMI tablent sur une croissance mondiale de 3,4 % en 2017, soit une augmentation de 0,3 point par rapport à 2016. À moyen terme, les économies des pays développés devraient continuer à connaître une croissance relativement faible. Il existe cependant des incertitudes sur les futures orientations de la politique de la nouvelle administration américaine et leurs retombées potentielles au niveau mondial, y compris en termes de risques d'instabilité géopolitique, qui pourraient fragiliser davantage les marchés situés en périphérie de l'Europe. Les conséquences du Brexit, qui sont plus importantes encore pour un secteur roulier très centré sur l'Europe, seront sans aucun doute suivies avec intérêt. Les flux de trafic devraient rester soutenus durant toute l'année 2017 sur le Continent, en Baltique et en Méditerranée à l'exception des routes à destination du Royaume-Uni qui pourraient subir un ralentissement. Par conséquent, la plupart des opérateurs devraient continuer à augmenter leur capacité afin de s'adapter à la croissance attendue. Nous pensons que le secteur restera en situation de sous-capacité en 2017, mais que les choses pourraient changer en 2018 avec l'arrivée de navires neufs et les remaniements qui s'ensuivront dans la flotte existante. Globalement, les taux d'affrètement devraient continuer de s'affermir durant le premier semestre pour se stabiliser en fin d'année si l'augmentation des volumes de marchandises ne suffit pas à absorber la capacité supplémentaire.

Les prix des constructions neuves devraient rester relativement bas en 2017. L'amélioration des fondamentaux du marché et l'accroissement de la demande pour des navires modernes et de grande taille devraient favoriser l'investissement dans des navires neufs. Nous pensons néanmoins que le nombre des commandes ne sera pas supérieur en 2017 à celui de 2016.



SHI JIANG, transporteur de voitures. Environ 18 500 m² sur 9 ponts soit environ 2 100 EVT. 1 pont escamotable. Livré en Juin 2016 par Xiamen Shipbuilding Industry et opéré par Kingfour Marine.



TRANSPORTEURS DE VOITURES

Tout le monde descend...

Le secteur a encore plus fortement régressé en 2016 que l'année précédente, du fait de la faiblesse persistante des volumes de fret qui s'est traduite par une demande de navires atone. Bien que la Chine, l'Union européenne et les États-Unis aient tous enregistré des ventes record de véhicules, c'est la poursuite de la mévente dans les pays émergents et les économies en développement (PED) qui est au coeur du problème, car ce sont ces pays qui dépendent le plus du transport maritime pour l'acheminement de leurs véhicules. En conséquence, les opérateurs ont eu du mal à remplir leurs navires et se sont engagés dans des jeux à somme nulle pour s'assurer des cargaisons en taillant dans les taux de fret.

Ensuite, l'une de leurs solutions pour sauvegarder leurs marges a été de faire baisser les taux d'affrètement à temps, qui subissaient déjà une forte pression en raison du nombre de navires remis sur le marché ou restitués par ces mêmes opérateurs afin d'ajuster leurs flottes à la baisse des volumes de cargaisons. De leur côté, les armateurs n'ont eu d'autre choix que d'accepter des taux d'affrètement de plus en plus bas, souvent à la limite de leurs coûts opérationnels, ou de faire face au spectre du désarmement de leurs navires.

Dans un tel environnement, l'objectif a été avant tout de survivre, que ce soit pour les armateurs ou pour les opérateurs, et les options stratégiques pour ce faire n'ont pas été nombreuses. L'une d'entre elles a été la consolidation, choisie par quelques opérateurs : Hoegh a repris les activités de SC Line, China Merchants Group a acheté Sinotrans & CSC Holdings et, fait encore plus marquant, Wilh. Wilhelmsen ASA et Wallenius Lines ont fusionné dans une nouvelle structure les entités qu'ils détenaient conjointement. Curieusement, il n'y a aucun cas de consolidation parmi les armateurs – mais nous pensons que ce n'est qu'une question de temps avant que certains soient contraints d'examiner cette option, en particulier sous la pression de leurs créanciers. Une autre option a été le règlement judiciaire : cela a été le cas pour United Ocean Group au Japon et International Shipholding Corporation aux États-Unis. Une troisième option, le désarmement de navires, n'a pas rencontré beaucoup de succès et n'a été utilisé qu'une seule fois jusqu'à présent. Une autre option a été de chercher de nouveaux marchés, un seul cas étant à signaler en Inde, où un service de cabotage a été mis en place après une première tentative avortée en début de l'année – Pour l'instant ce service n'emploie qu'un seul navire. Enfin et surtout, la vente de navires a été une option très prisée, que ce soit pour démolition ou pour utilisation sur le marché. Dans ce dernier cas, trouver des acheteurs s'est avéré être difficile lorsque l'achat de l'actif n'était pas liée à son emploi.

La décision prise en novembre par les membres de l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (OPEP) de réduire leur production dans le but d'équilibrer l'offre de pétrole brut avec la demande a donc été une mesure très importante et bien accueillie, mais il reste à voir si elle produira les effets nécessaires pour relancer les économies des pays exportateurs de pétrole et augmenter leur pouvoir d'achat. Dans le meilleur des cas, les externalités positives ne se manifesteront sans doute pas avant la fin de 2017. Il pourrait être alors trop tard pour certains des acteurs du secteur.

La croissance mondiale devrait s'améliorer en 2017 et atteindre 3,4 %, grâce à l'amélioration des économies des pays développés et de certains pays émergents et en développement. On voit cependant poindre à l'horizon une augmentation substantielle de risques géopolitiques et protectionnistes importants dont on peut craindre qu'ils contribuent à rendre l'année difficile pour le secteur.

400 %
Hausse des navires sans emploi
pour le segment 6 400 - 6 700 EVT

ACTIVITÉ D'AFFRÈTEMENT

Les affrètements ont été rares durant toute l'année, avec en moyenne 10 transactions par mois, principalement pour des périodes courtes n'excédant pas deux mois, à l'exception de mai et novembre, qui ont connu un pic d'activité avec environ 20 transactions chacun. Par conséquent, il y a eu en permanence entre 20 et 30 navires de toutes tailles sans emploi selon le nombre de navires affrétés sur de courtes périodes. Avec un tel excédent de tonnage tout au long de l'année, les pressions à la baisse sur les taux d'affrètement ont été incessantes et ces derniers ont même approché leurs plus bas historiques. En fin d'année, le taux pour un navire de 6 400-6 700 EVT était tombé à environ 15 000 \$ par jour pour un affrètement de période et même à moins de 10 000 \$ par jour pour un affrètement spot sur une courte période, soit une baisse de 42 % par rapport aux plus hauts historiques de 26 000 \$ par jour pour un affrètement de période. Pour les navires de taille moyenne, la baisse a encore été plus brutale, les taux d'affrètement avoisinant les 8 000 \$ par jour pour les navires de 4 900 EVT, soit un plongeon de près de 50 % en année glissante. Le déséquilibre entre l'offre et la demande trouve toujours son origine dans la faiblesse de cette dernière, les principaux pays de destination parmi les PED continuant de souffrir de la baisse de leur pouvoir d'achat causée par le faible prix des matières premières. Les politiques protectionnistes adoptées par certains pays comme l'Algérie et le Nigéria pour faire face à leur crise de pouvoir d'achat ont aggravé la situation de flux de trafic qui étaient déjà fragiles. C'est un signe de ces temps terribles qu'environ 10 navires de 6 400-6 700 EVT aient été sans emploi en fin d'année, soit quatre fois plus que l'année précédente. Les navires de cette taille ont depuis longtemps supplanté les navires de taille moyenne en tant que chevaux de bataille du secteur, et ils étaient encore il y a seulement un an le bien le plus précieux des opérateurs.

L'enquête en cours sur les pratiques anti-concurrentielles

Comme prévu, l'enquête sur le scandale mondial entourant l'entente des opérateurs sur les prix de transport de voitures a encore progressé durant l'année. En février, le Brésil a rejoint la mêlée quand son Conseil administratif de défense économique (CADE) a annoncé l'ouverture d'une enquête officielle sur des pratiques anticoncurrentielles présumées dans le secteur du transport de voitures, visant neuf sociétés, à savoir CSAV, EUKOR, Grimaldi, Hoegh, K Line, MOSK, NYK, Nissan Motors Car Carriers (NMCC) et Wallenius Wilhelmsen Logistics (WWL). Aux États-Unis, un recours collectif a été intenté à la fin du mois de mars au nom de 39 résidents des États-Unis auprès de la Commission Fédérale Maritime (FMC) contre NYK, MOSK, World Logistics Services (WLS), NMCC, K Line, EUKOR, WWL, CSAV et Hoegh. En mai, deux concessionnaires américains, Landers Brothers et Rush Truck Centers, ont déposé des recours collectifs auprès de la FMC contre NYK, MOSK, Hoegh, NMCC/WLS, K Line, WWL, EUKOR et CSAV. Le mois suivant, un cadre chilien de CSAV a été accusé d'avoir participé à la manipulation des prix – il est le huitième responsable mis en accusation par le département américain de la Justice (DoJ). Quatre d'entre eux ont déjà plaidé coupables et ont été condamnés à de l'emprisonnement, tandis que trois autres ont été inculpés mais sont actuellement en fuite. En juillet, l'enquête de la Commission Australienne de la Concurrence et de la Consommation (ACCC) a conduit NYK à plaider coupable de pratiques anti-concurrentielles relevant du droit pénal devant la Cour fédérale de l'Australie, ce qui constitue la première accusation pénale portée contre une société en vertu des dispositions concernant les ententes contenues dans la loi sur la concurrence et la consommation. Dans le même temps aux États-Unis, WWL a conclu un accord avec le ministère de la justice portant sur ses activités de février 2000 à septembre 2012, par lequel la société a accepté de payer 98,9 millions de \$ d'amende et d'apporter son soutien à l'enquête du ministère de la justice. Cet accord clot également l'enquête du ministère de la justice sur les activités d'EUKOR. En octobre, la FMC a annoncé avoir conclu un accord transactionnel avec WWL et EUKOR assorti de 1,5 millions de \$ d'amendes non pénales. L'accord a mis un terme aux allégations que les deux sociétés avaient enfreint certains articles du Shipping Act et omis de déposer des accords d'affrètement d'espace et des contrats de service. Les deux sociétés ont



AUTO ENERGY, transporteur de voitures à propulsion hybride Diesel /GNL. Environ 32 660 m² sur 10 ponts, 3 800 CEU, 2 ponts escamotables. Classé glace 1A Super Finnish/Swedish. Livré en Novembre 2016 par Kawasaki Heavy Industries (KHI) dans le chantier chinois Nantong COSCO yard (NACKS) pour United European Car Carriers (UECC) et opéré par UECC. Avec son sister ship Auto Eco, livré en Septembre 2016, ce sont les deux premiers transporteurs de voitures à avoir un système de propulsion hybride diesel/GNL

accepté de coopérer avec la FMC, mais n'ont pas admis avoir enfreint le Shipping Act. En novembre, l'ACCC a intenté une procédure pénale contre K Line pour entente présumée dans le transport maritime international de véhicules à destination de l'Australie entre juillet 2009 et septembre 2012. Ce même mois, le CADE brésilien a validé un accord de désistement (TCC) avec Grupo OW/WW, formé par Wallenius Wilhelmsen Logistics AS et Eukor Car Carriers Inc., selon lequel les deux sociétés ont accepté de payer des amendes totalisant 28,6 millions de Reais (8,8 millions de \$), dont 15,9 millions pour EUKOR et 12,7 millions pour WWL. Dans le cadre de cet accord, les deux sociétés ont aussi reconnu leur participation à des activités anticoncurrentielles.

Ainsi que nous l'avions déjà écrit l'an dernier, et étant donné les proportions interminables que prend ce scandale et les enquêtes encore menées par les autorités gouvernementales (Australie, Brésil, États-Unis, etc.), nous prévoyons que 2017 continuera à apporter son lot de condamnations, d'amendes et de nouvelles investigations.

Production et exportation de véhicules

Comme les années précédentes, les statistiques annuelles apportent un bon éclairage sur l'évolution du marché de l'affrètement durant l'année 2016.

Les ventes annuelles de véhicules légers aux États-Unis ont atteint le chiffre record de 17,539,052 unités, en augmentation de près de 0,3 % en glissement annuel, dont 6 893 078 unités pour les voitures de tourisme (-8,9 % en glissement annuel), ce qui est le quatrième plus mauvais chiffre depuis 1962, et 10 645 974 unités pour les véhicules utilitaires (+7,4 % en glissement annuel). Les véhicules utilitaires ont atteint le niveau sans précédent de 60,7 % de la totalité des ventes. Ce sont eux, ainsi que les mesures incitatives, qui ont déterminé le rythme du marché tout au long de l'année. Les importations du Japon ont augmenté de 0,7 % en glissement annuel avec 1 785 836 unités et celles de Corée de 18,7 % en glissement annuel avec 758 751 unités. Le marché américain conserve donc pour la cinquième année consécutive sa première place et son rôle prépondérant dans les importations par voie maritime.

En 2016, la production automobile japonaise s'est élevée à 9 204 590 unités (-0,8 % en glissement annuel), dont 7 873 886 voitures particulières (+0,6 % en glissement annuel), et les ventes sur le marché domestique ont perdu 1,5 % en glissement annuel avec 4 970 260 unités, dont 4 146 459 voitures particulières (-1,7 % en glissement annuel). Pour la deuxième année consécutive, les exportations de véhicules ont augmenté, gagnant 1,2 % en glissement annuel avec

4 634 097 unités, dont 4 118 496 voitures particulières (+3,7 % de plus en glissement annuel). 605 129 unités ont été exportées vers l'UE (+16,9 %), 1 708 134 unités vers les États-Unis (+8,3 %), et 382 065 unités vers le Proche-Orient (-24,2 % en glissement annuel).

En Corée du Sud, les ventes sur le marché domestique ont augmenté de 0,7 % en glissement annuel pour atteindre 1 600 154 unités, les exportations ont baissé de 11,8 % avec 2 623 453 unités et la production a diminué de 7,2 % avec 4 228 536 unités. Si le bon résultat des ventes domestiques a été dû aux réductions sur les taxes à la consommation qui ont été prolongées sur les six premiers mois de l'année, les exportations et la production ont été durement touchés par la faiblesse de la demande des PED, et, en ce qui concerne la production, par les grèves.

Les ventes et la production de véhicules légers en Chine ont non seulement enregistré une nouvelle année record avec 28 118 800 unités vendues et 28 028 200 produites, mais elles sont aussi revenues à des taux de croissance à deux chiffres (+14,46 % et +13,65 % respectivement). La production et les ventes de voitures particulières ont suivi le mouvement, avec 24 420 700 unités vendues et 24 376 900 produites (+15,50 % et +14,93 % respectivement).

10

Transactions d'affrètement
par mois en moyenne

50 %

Chute des taux d'affrètement
pour les navires de 4 900 EVT

**20-30 navires de
toutes tailles sans
emploi durant l'année**

Les ventes de voitures particulières d'une cylindrée inférieure ou égale à 1,6 litres se sont élevées à 17 607 000 unités (+21,4 % en glissement annuel) et ont représenté la grande majorité des ventes de voitures particulières (72,2 % du total des ventes). En ce qui concerne les véhicules utilitaires, la production et les ventes ont atteint 3 698 100 unités et 3 651 300 unités respectivement (+8,01 % +5,80 % respectivement en glissement annuel). Les exportations ont également repris après trois années consécutives de baisse, affichant une hausse de 9,3 % en glissement annuel avec 790 000 unités.

Les immatriculations de véhicules légers dans l'UE ont totalisé 14 641 356 unités (+ 6,8 % en glissement annuel) et ont été en augmentation pour la troisième année consécutive. La croissance a été soutenue dans tous les grands marchés européens grâce à la robustesse du moral des consommateurs. L'Italie a affiché la plus forte progression avec 1 824 968 unités vendues au total (+15,8 % en glissement annuel), suivie par l'Espagne avec 1 147 007 unités (+10,9 % en glissement annuel), la France avec 2 015 177 unités (+5,1 % en glissement annuel), l'Allemagne avec 3 351 607 unités (+4,5 % en glissement annuel) et le UK avec 2 692 786 unités (+ 2,3 % en glissement annuel). Revers de la médaille, les ventes de véhicules utilitaires légers en Russie sont tombées à 1 425 791 unités (-11 % en glissement annuel), ce qui est leur quatrième année consécutive de repli, mais constitue une amélioration par rapport au pourcentage de baisse de l'année dernière.

Dans un pays subissant sa pire récession en un siècle, les immatriculations de véhicules légers au Brésil se sont élevées à 1 988 593 unités, soit une chute de 19,8 % en glissement annuel, et la 4^e année consécutive de baisse, tandis que la production annuelle a atteint 2 078 064 unités (-11 % en glissement annuel) et que les exportations se sont établies à 489 056 unités (+25,7 %). Les importations de véhicules légers ont poursuivi leur repli et ont chuté de 35,7 % en glissement annuel avec 265 444 unités, dont 185 795 voitures de tourisme (-44,7 % en glissement annuel).

En Algérie, le gouvernement a finalement limité en novembre à 98 374 unités les ventes annuelles de voitures de tourisme neuves, après qu'un recours formé par certains concessionnaires l'ait obligé à augmenter de 15 374 unités le précédent plafond de 80 000 unités fixé en mai. Ce quota révisé représente une réduction massive des ventes (-61% en glissement annuel), pour un marché qui, comptabilisait en 2012 plus d'un demi-million de véhicules neufs vendus ! Comble d'ironie, malgré l'augmentation du quota en novembre, la valeur totale des véhicules importés ne doit toujours pas dépasser 1 milliard de \$, ce qui correspond au prix peu réaliste de 10 000 \$ maximum par véhicule et rend donc le quota révisé impossible à atteindre.

Le Fonds monétaire International table sur une croissance de 3,8 % du commerce mondial et dans ce contexte, les ventes mondiales de véhicules légers devraient augmenter de 1 % à 2 % en 2017 et légèrement dépasser 93 millions d'unités. Ces chiffres sont à comparer avec l'augmentation de 5 % environ en 2016, qui a dépassé les prévisions grâce aux ventes aux États-Unis, en Chine et dans l'UE. Il semble cependant peu probable que l'amélioration des ventes dans certains PED soit suffisante pour compenser le ralentissement attendu des marchés américain, chinois et européen.

En Chine, les ventes de voitures de tourisme devraient ralentir brutalement en 2017 avec la suppression progressive des mesures de stimulation de la demande. En effet, le gouvernement a décidé de réduire l'avantage fiscal sur les véhicules d'une cylindrée inférieure ou égale à 1,6 litres en faisant passer les taxes sur celles-ci à 7,5 % pour l'année 2017, contre 5 % actuellement, et en les rétablissant à leur taux normal de 10 % en janvier 2018.

Aux États-Unis, il semble y avoir consensus sur le fait que les ventes ont atteint un plateau et qu'elles devraient légèrement dépasser 17 millions d'unités en 2017 mais sans atteindre les 17,5 millions de 2016. La tendance qui a vu les ventes augmenter grâce aux pick-ups, aux crossovers et aux 4X4, devrait se poursuivre, les voitures de tourisme continuant à perdre du terrain.

En Corée du Sud, les exportations devraient augmenter de 0,4 % en glissement annuel et atteindre 2,69 millions d'unités, mais les ventes sur le marché domestique devraient tomber à 1,75 millions unités (-2,8 % en glissement annuel) et entraîner dans leur sillage la production, qui est prévue atteindre 4,17 millions soit une baisse de 1,2 % en glissement annuel. 2016 a vu une amélioration des exportations mais une dégradation des ventes.

Au Japon, le gouvernement a décidé en juin de reporter la date de l'augmentation de la taxe sur les ventes d'avril 2017 à octobre 2019. Cela devrait donner un coup de fouet aux ventes sur le marché domestique, qui sont prévues augmenter de 3 % en glissement annuel en 2017. Toutefois, les perspectives de production et d'exportation de véhicules sont mitigées, et les opérateurs japonais s'attendent à ce que le volume des cargaisons reste stable en 2017.

Entre les élections dans les deux marchés principaux que sont la France et l'Allemagne, et le déclenchement par le Royaume-Uni de l'article 50 mettant en oeuvre sa sortie de l'UE, les ventes de voitures neuves dans l'Union européenne devraient considérablement ralentir en 2017 et se contenter d'une croissance de 1 % en glissement annuel.

Par contre, les ventes de véhicules devraient augmenter en Russie d'environ 4 % à 5 % en glissement annuel avec environ 1,5 millions d'unités, après quatre années consécutives de baisse, grâce la mise en place par le gouvernement d'un programme de renouvellement de sa flotte et à des aides au crédit. L'amélioration du marché russe ne suffira cependant pas à contrebalancer le ralentissement du marché UE, mais représente néanmoins une lueur d'espoir bienvenue.

Au Brésil, les ventes automobiles devraient augmenter de 4 % en glissement annuel en 2017 et atteindre 2,13 millions d'unités, tandis que les exportations devraient augmenter de 7,2 % avec 558 000 unités, et la production croître de 11,9 % en glissement annuel avec 2,41 millions d'unités, grâce à un regain de confiance chez les consommateurs et les investisseurs en raison de la stabilisation des indicateurs macroéconomiques.

LA FLOTTE

L'horizon du secteur est toujours très sombre en ce qui concerne l'offre. En ne prenant en compte que les navires d'une capacité minimum de 1 000 Equivalent-Véhicules de Tourisme (EVT), la flotte comptait en fin d'année 754 navires pour environ 3,99 millions d'EVT et un âge moyen de 10,6 ans. Par rapport à 2015, l'effectif de la flotte s'est réduit de 1,5 % tandis que la capacité est restée stable et que l'âge moyen a augmenté de 1,8 %. Cette réduction de la flotte constitue le nouveau point bas d'une courbe en cloche qui, au cours des 5 dernières années, a vu la croissance passer de 3,7 % en 2012, à 7,5 % en 2013, pour atteindre son point d'inflexion à 13,6 % en 2014 et redescendre en 2015 à seulement 1,8 %. Le carnet de commandes mondial comptait 52 navires fin 2016, soit 6,8 % de la flotte en service. Les commandes s'échelonnent jusqu'en 2020 et représentent une capacité totale d'environ 356 000 EVT. Cela constitue une baisse de 36 % par rapport à l'année précédente et nous ramène à des ratios de navires en commande/flotte en activité plus normaux et similaires à ceux constatés entre 2012 et 2014. 33 navires, soit 63,5 % de ce carnet de commandes sont des navires post-Panamax, ce qui représente environ 251 000 EVT, et équivaut à 29 %



AUTO ECO, sister ship du navire Auto Energy - voir légende pour Auto Energy page 111

de la capacité en EVT en commande. Plus important encore, 12 de ces 33 navires appartiennent à des armateurs au tramping, ce qui signifie que 36 % des navires post-Panamax en commande devront trouver un emploi...

Avec seulement 3 nouvelles commandes placées en 2016, soit environ 19 000 EVT pour une capacité moyenne de 6 400 EVT par navire, le carnet de commandes n'a augmenté que de 4 % par rapport à l'année précédente, mais le nombre de nouvelles commandes a chuté de 94 % par rapport à l'année précédente.

En fait, il n'y a pas eu réellement de nouvelle commande passée en 2016, les trois commandes enregistrées étant des options exercées par Grimaldi pour deux navires supplémentaires de 7 500 EVT à Yangfan et chez Shanghai Ansheng, et un navire supplémentaire de 3 800 EVT à Jinling.

13 navires, soit 25 % du carnet de commande total, sont sans emploi défini, pour une capacité d'environ 257 000 EVT. Si on les ajoute aux navires déjà en service et sans emploi, dont le nombre oscille entre 20 et 30, il est probable que la demande ne soit pas en mesure d'absorber la totalité de cette capacité.

21 navires ont été livrés au cours de l'année, soit environ 134 000 EVT, contre 20 en 2015. Cela représente une croissance de 5 % mais celle-ci sera bien supérieure en 2017, 37 navires devant être livrés durant l'année, avant de chuter de façon spectaculaire en 2018 avec seulement 9 livraisons prévues. Comme prévu, la taille moyenne des navires a baissé de 2 % par rapport à l'année précédente et s'est établie à 6 858 EVP, juste sous le seuil des 7 000 EVP qui avait été atteint pour la première fois en 2015.

Autre signe de ces temps difficiles, les livraisons de 10 navires, pour environ 70 000 EVP, ont été reportées au-delà de 2016. En outre, les commandes de 2 navires, pour une capacité de 14 000 EVT au total, ont été annulées.

Comme nous l'avions anticipé et espéré, les démolitions ont été multipliées par trois par rapport à l'année précédente et 28 navires ont rejoint les chantiers de recyclage, pour environ 144 000 EVT. Ces navires étaient âgés de 28,8 ans en moyenne, soit 1,3 % de moins qu'en 2015, preuve que certains armateurs et opérateurs ont compris l'intérêt d'envoyer leurs navires les plus anciens à la démolition. En effet, 8 de ces navires, soit 28,5 %, appartenaient à des armateurs au tramping tandis que les 20 navires restant étaient la propriété d'opérateurs.

En 2017, 30 navires, soit environ 120 000 EVT et 3,97 % de la flotte en service, seront âgés de 28 ans ou plus. En 2018, 33 navires, pour environ 131 000 EVT (soit 4,37 % de la flotte actuelle) seront dans le même cas. Pour nous, l'idéal serait que ces 30-33 navires soient vendus pour être recyclés, afin de maîtriser la

croissance de la flotte et tenter de contrebalancer l'arrivée des navires neufs attendus cette année, pour permettre une accélération de la reprise du secteur. Il est intéressant de noter que sur les 30 navires atteignant l'âge de 28 ans en 2017, sept, soit 23 % du total, appartiennent à des armateurs au tramping et que les contrats d'affrètement de cinq d'entre eux arrivent à échéance cette même année. Les 23 navires restants, soit 87 % de la flotte des navires âgés de 28 ans et plus appartiennent donc à des opérateurs. S'il est vrai que certains de ces derniers ont pris leur part du fardeau en envoyant plusieurs de leurs navires à la démolition en 2016 (WWL et ses sociétés affiliées arrivent en tête avec 9 navires), il n'en reste pas moins que d'autres peuvent, et doivent, faire plus.

Les activités d'achat-vente ont augmenté et sont passées de 10 navires vendus l'année précédente à 15, dont 5 en cession-bail. Les ventes ont porté sur des navires âgés de 16 ans en moyenne et d'une capacité moyenne de 3 296 EVT, et totalisant environ 49 434 EVT. 67 % des acheteurs étaient basés en Asie-Pacifique, et de nouveaux intérêts chinois ont fait leur apparition sur le marché en raison de la nouvelle réglementation sur la taille des remorques routières, qui devrait conduire à un transfert modal en faveur du transport maritime et fluvial aux dépens du mode terrestre. À l'exception d'une seule transaction, toutes les ventes en cession bail ont été conclues avec des acteurs institutionnels japonais. Malgré la prolongation de la crise sur le marché de l'affrètement qui continue à tirer vers le bas le prix des actifs, on s'attend à ce que le niveau des ventes reste stable en 2017 grâce à une demande soutenue en Chine et à l'augmentation des transactions d'opportunités, comme par exemple la vente d'actifs à prix cassé.



APL SENTOSA, 13 892 evp, porte-conteneur super post-panamax, livré par le chantier sud-coréen Hyundai Heavy Industries en 2014 à APL



FINANCE

Un affrontement de lions et de renards

« Brexit means Brexit », a déclaré Theresa May, Recep Erdogan a réduit à néant la croissance économique de la Turquie, le Brésil a destitué Dilma Rousseff, le Venezuela est au bord de l'effondrement et le nouveau Président américain préconise un retrait des États-Unis du marché de libre-échange mondial. On ne peut pas dire que le contexte politique de fin 2016 a été d'un grand soutien à l'économie mondiale.

Dans ce paysage politique mondial agité, 2016 a été une année morose de plus pour le transport maritime. Les marchés financiers ont réagi à la volatilité du secteur en lui témoignant une indifférence marquée tout au long du premier semestre. En milieu d'année, Posidonia, le rendez-vous biennuel de la profession, s'est déroulé dans une ambiance sans commune mesure avec celle des éditions précédentes. Deux ans auparavant, les fonds spéculatifs étaient largement représentés. En 2016, ils étaient clairement absents. Certaines sociétés cotées n'ayant pu remplir leurs agendas, les analystes ont dégradé les notes du secteur d'autant plus que le marché pétrolier, qui avait représenté la dernière lueur d'espoir en 2015, était en train d'implorer.

Les banques d'investissement américaines ont clairement signifié que les marchés boursiers n'étaient pas ouverts au transport maritime à ce stade, estimant que « le transport maritime est mort pour les marchés de capitaux dans un avenir prévisible ». Quelques semaines plus tard, le Marine Money Ship Finance Forum de New York confirmait que le moral du monde du financement maritime était en berne. Les banques essayaient de se remettre des pertes subies dans l'Offshore, tout en faisant face aux changements de réglementations et aux pressions des investisseurs et nombre d'entre elles étaient en train de restructurer leurs portefeuilles de créances existants. Ces mots d'un banquier allemand de premier plan : « On n'a plus le temps de s'amuser » ont résonné tout l'été. Les quelques banques qui ont continué à prêter de l'argent ont diminué les ratios d'endettement, augmenté les taux d'intérêts et raccourci les durées de prêts. Même les armateurs les plus puissants ont commencé à perdre confiance dans leurs capacités à refinancer leurs échéances de prêts à venir, tandis que les prêteurs traditionnels du monde maritimes se retiraient en masse du marché. Au même moment les marchés obligataires se sont fermés au transport maritime, sauf pour quelques grands noms. Bref, les lemmings ont sauté de la falaise.

Le second semestre de l'année a démontré que tout cela était en partie faux. Les lions du secteur maritime sont encore capables d'attirer les renards de la finance. Tandis que George Procopiou déclarait publiquement qu'il fallait « acheter tout ce qui ressemble à un navire, je veux dire tout ce qui flotte, car presque tout est tellement bon marché en ce moment », certains des grands noms préparaient déjà leur retour sur les marchés des capitaux. Le secteur du vrac sec en particulier a suscité un regain d'intérêt. Le rythme des démolitions restant élevé, les valeurs des navires ont commencé à se redresser. Le problème était de trouver des financements. Eagle Bulk a été l'un des premiers à lancer à partir du mois d'août une série d'augmentations de capital pour combler son déficit de fonds propres. Il a été suivi par Marc Saverys qui a collecté 150 millions de \$ au sein d'une SPAC destinée à l'achat de vraquiers et de porte-conteneurs, par Songa Bulk d'Arne Blystad, qui a levé 74 millions de \$ en Norvège, ainsi que par John Michael Radziwill qui a levé 50 millions de \$ dans un fonds de placement privé destiné aux investissements opportunistes dans le vrac sec par le biais de sa nouvelle société "Goodbulk". Néanmoins, les noms précités confirment l'apparition d'un nouveau modèle en 2016 - seuls les grands noms du maritime peuvent accéder aux financements, alors que les armateurs de second ou de troisième rang sont passés par-dessus bord.



RIBERA DEL DUERO KNUTSEN, navire GNL, 173 400 m³, livré par le chantier sud-coréen Daewoo à Knutsen OAS en 2010

Les marchés obligataires (DCM), ont suivi la même évolution. Les marchés nordiques à haut rendement ont été un peu plus actifs vers la fin de l'année, mais les transactions se sont limitées à quelques armateurs sélectionnés. Océan Yield a fait appel avec succès au marché en septembre pour lever 60 millions de \$, après avoir effectué une augmentation de capital quelques semaines plus tôt. Cette émission arrivant à échéance en septembre 2021 et portant un taux d'intérêt de NIBOR à 3 mois +4,50 % par an, a été utilisée non seulement au refinancement de sa dette mais aussi pour remplir une partie de ses engagements sur des porte-conteneurs de 19 000 EVP récemment acquis. Ce même schéma a été observé toute l'année, la plupart des émissions obligataires sur le marché ayant pour but de remplacer des emprunts arrivés à échéance. Parmi les autres transactions à noter, Klaveness Ship Holding a levé 35 millions de \$ en novembre sans garantie avec un coupon de NIBOR à 3 mois + 5,25 % et arrivant à échéance en 2020, dans le but de racheter des obligations existantes. Au même moment, Teekay LNG a levé 110 millions de \$ portant un intérêt fixe de 7,75 %, et arrivant à échéance en 2021 pour refinancer son portefeuille d'obligations et alimenter les acomptes sur des constructions neuves. Ces opérations ne peuvent cependant pas occulter le fait que 2016 a été une année assez terne pour les marchés à haut rendement du transport maritime.

Le marché en plein développement du placement privé en obligations a présenté beaucoup plus d'intérêt pour le monde maritime en 2016. Ces structures d'émission obligataires privées, qui proposent des obligations à taux fixe et sont purement destinées à des projets avec des notations de risque crédit de catégorie "investment grade" et avec des garanties d'emploi supérieure à cinq ans, ont connu un succès considérable tout au long de l'année du fait de la disparition des sources traditionnelles de financement par l'emprunt. Un armateur norvégien de premier rang a ainsi pu financer à plus de 90 % de leur valeur, la construction de plusieurs transporteurs de méthanol avec chartes attachées de 15 ans, à un taux d'intérêt fixe d'environ 5 % et une durée d'amortissement légèrement supérieure à la durée de la charte. Par ailleurs, Knutsen NYK a réussi à obtenir le financement de plus de 100 % du prix d'un transporteur de GNL d'occasion avec une garantie d'emploi à long terme par une société de services publics de premier rang, à un taux fixe de 4,5 % environ et une durée d'amortissement égale à la durée de l'affrètement. Ce type d'opérations représente sans doute un avant-goût de ce qui se dessine, et on peut s'attendre à ce que leur rôle devienne plus important à l'avenir dans le financement des contrats maritimes de type "industriel".

Rendements des capitaux pour les actions cumulées par secteur

Rendement global



Rendement cumulé des actions maritimes couvertes par Pareto

Rendement global



Un autre point positif à noter est que les sociétés chinoises de crédit-bail ont en partie rempli l'espace laissé vacant sur le marché par les banques maritimes traditionnelles. Les principales banques, ainsi que des compagnies privées plus récentes, ont continué à gagner du terrain dans le secteur maritime, signant certains contrats importants en 2016, notamment dans les secteurs du conteneur, du gaz et des produits pétroliers raffinés, mais aussi dans le vrac sec. Le refinancement d'une flotte de 11 navires appartenant à l'un des principaux opérateurs de lignes maritimes par le biais de deux banques chinoises et d'un fonds d'investissement, ainsi que le financement des Very Large Ore Carriers (VLOC) de Fortescue Metal par la China Development Bank, et enfin la cession récente avec réaffrètement d'un FSRU appartenant à Excelerate Energy, montrent à l'évidence que cette source de financements est là pour durer et va encore se développer.

Disponibilité des fonds

Les financements sont disponibles pour les projets ayant un emploi à long terme, ou lorsque des contreparties fortes apportent leur garantie aux contrats de crédit-bail. Les coûts en capital varient considérablement selon la structure du contrat, mais peuvent descendre jusqu'à 3,5 % de la valeur dans le meilleur des cas avec des échéances pouvant aller jusqu'à 15 ans. Dans les contrats de crédit-bail en cours, les meilleurs taux de financement sont légèrement supérieurs à 200 points de base et peuvent sensiblement augmenter en fonction du projet. Sur de telles bases, les structures de crédit-bail chinoises vont naturellement gagner des parts de marché au détriment des prêteurs traditionnels du secteur maritime. L'appétit des acteurs déjà établis ou entrant sur le marché reste entier, avec en particulier une demande considérable de la part des investisseurs. Les armateurs devront toutefois fournir des flux de trésorerie crédibles ou des garanties matérielles pour accéder à ces nouvelles sources de liquidités.

Le prix des constructions neuves a encore enregistré des records de baisse en 2016. Malgré cela, le nombre de commandes a été limité, le financement étant l'élément clé dans ce domaine. Jamais les marchés du financement bancaire n'avaient représenté un tel défi et n'avaient été autant divisés que l'année dernière –les clients « de premier rang » n'avaient jamais bénéficié de conditions de financement aussi « avantageuses », alors que les moins fortunés n'ont tout simplement rien obtenu de leurs banques. Cela a été récemment mis en évidence par l'obtention par Frontline et BW LPG de financements sous les 200 points

de base. Les chantiers navals sont encore plus mal lotis que leurs clients de l'offshore et du transport maritime, et les garanties de restitution sont de plus en plus difficile à obtenir – même pour les grands chantiers coréens, pour qui cela n'avait jamais été un problème. De plus, d'après des banques traditionnelles du transport maritime, il semble que certaines compagnies maritimes demandent à leurs propres banques « des garanties sur les garanties de restitution », ce qui indique clairement leur méfiance envers les banques traditionnellement spécialisées dans les restitutions. Il reste à voir si cette tendance se confirme, mais cela en dit long sur le contexte des futures commandes.

En ce qui concerne 2017, les perspectives sont assez sombres sur les différents marchés du transport maritime. Les investisseurs vont sans doute revenir progressivement, à la recherche d'opportunités à contre-cycle dans les secteurs en difficulté du transport maritime. Que ce soit sur le marché des actions ou sur celui des obligations à haut rendement, le secteur du vrac sec sera certainement encore une fois le premier à risquer d'être inondé par l'argent des investisseurs, ce qui peut mettre en péril la reprise. Les placements privés vont encore gagner en importance, même s'ils seront limités par le nombre réduit de projets répondant aux critères des investisseurs recherchant un faible niveau de risque. D'autre part, les sociétés de crédit-bail chinoises vont rester les acteurs les plus actifs du marché et, avec l'augmentation progressive de la concurrence, elles devront s'intéresser à des opérations présentant des garanties d'emploi plus courtes et des valeurs finales d'actifs plus élevées. En attendant, aucun des contextes géopolitique, financier ou maritime ne prête à l'enthousiasme. On pourra donc simplement s'en tenir au conseil de Nathan Rothschild qui, en 1810, n'avait de meilleur conseil à donner aux investisseurs que « d'acheter au son du canon » et de « vendre au son du clairon »...

Services internationaux de courtage maritime et d'expertise de marchés





Services & activités



NEWBUILDING

✉ newbuilding@brsbrokers.com



SALE & PURCHASE

✉ snp@brsbrokers.com



DRY BULK

✉ bulkgroup@brsbrokers.com



TANKER

✉ tankerchartering@brsbrokers.com



LINER

✉ liner@brsbrokers.com



CHEMICAL

✉ chemical@brsbrokers.com



GAS

✉ gas@brsbrokers.com



OFFSHORE

✉ offshore@brsbrokers.com



RESEARCH

✉ research@brsbrokers.com

Courtiers et bureaux commerciaux

ATHÈNES

☎ +30 211 1037 300

✉ contact-athens@brsbrokers.com

DUBAÏ

☎ +971 4 440 8400

✉ contact-dubai@brsbrokers.com

GENÈVE

☎ +41 22 591 2828

✉ contact-geneva@brsbrokers.com

HAMBOURG

☎ +49 40 333 966 999

✉ contact-hamburg@brsbrokers.com

HONG KONG

✉ contact-hongkong@brsbrokers.com

HOUSTON

✉ contact-houston@brsbrokers.com

JAKARTA

☎ +62 812 8772 9396

✉ contact-jakarta@brsbrokers.com

LONDRES

☎ +44 207 374 65 83

✉ contact-london@brsbrokers.com

MADRID

☎ +34 91 564 63 35

✉ contact-madrid@brsbrokers.com

MUMBAI

☎ +91 22 6650 4242

✉ contact-mumbai@brsbrokers.com

PARIS

☎ +33 1 41 92 12 34

✉ contact-paris@brsbrokers.com

PÉKIN

☎ +86 10 8221 1718

✉ contact-beijing@brsbrokers.com

OSLO

☎ +47 22 87 87 44

✉ contact-oslo@brsbrokers.com

RIO DE JANEIRO

✉ contact-rio@brsbrokers.com

SHANGHAI

☎ +86 21 6321 5666

✉ contact-shanghai@brsbrokers.com

SINGAPOUR

☎ +65 6603 3230

✉ contact-singapore@brsbrokers.com

STAMFORD (Connecticut)

☎ + 1 203 487 7014

✉ contact-stamford@brsbrokers.com

Filiales



www.axsmarine.com



www.alphaliner.com



www.ypigroup.com



11, boulevard Jean-Mermoz - 92200 Neuilly-sur-Seine - FRANCE

Crédits photos : BRS, Hervé Thouroude, Getty Images, X
Conception et réalisation : **in**crea *



www.brsbrokers.com