



# 2014

## REVUE ANNUELLE

TRANSPORT  
MARITIME  
& CONSTRUCTION  
NAVALE



BARRY ROGLIANO SALLES



2014  
REVUE ANNUELLE  
TRANSPORT  
MARITIME  
& CONSTRUCTION  
NAVALE



BARRY ROGLIANO SALLES

# 2014 REVUE ANNUELLE



# 360°

acteur global du

**COURTAGE  
MARITIME**

**&** DU COURTAGE  
DE YACHTS DE LUXE

depuis

# 1856

**PLUS DE 150  
COURTIERS**



**06** CONSTRUCTION  
NAVALE



**62** TRANSPORT  
DE GNL

# SOMMAIRE



**24** TRANSPORT  
DE VRAC SEC



**38** TRANSPORT  
PÉTROLIER



**50** TRANSPORT  
DE PRODUITS  
CHIMIQUES



**56** TRANSPORT  
DE GPL  
ET DES GAZ  
CHIMIQUES



**68** PARAPÉTROLIER  
ET NAVIRES  
SPÉCIAUX



**74** CROISIÈRE



**80** YACHTING



**84** NAVIRES  
PORTE-CONTENEURS



**92** NAVIRES  
ROULIERS

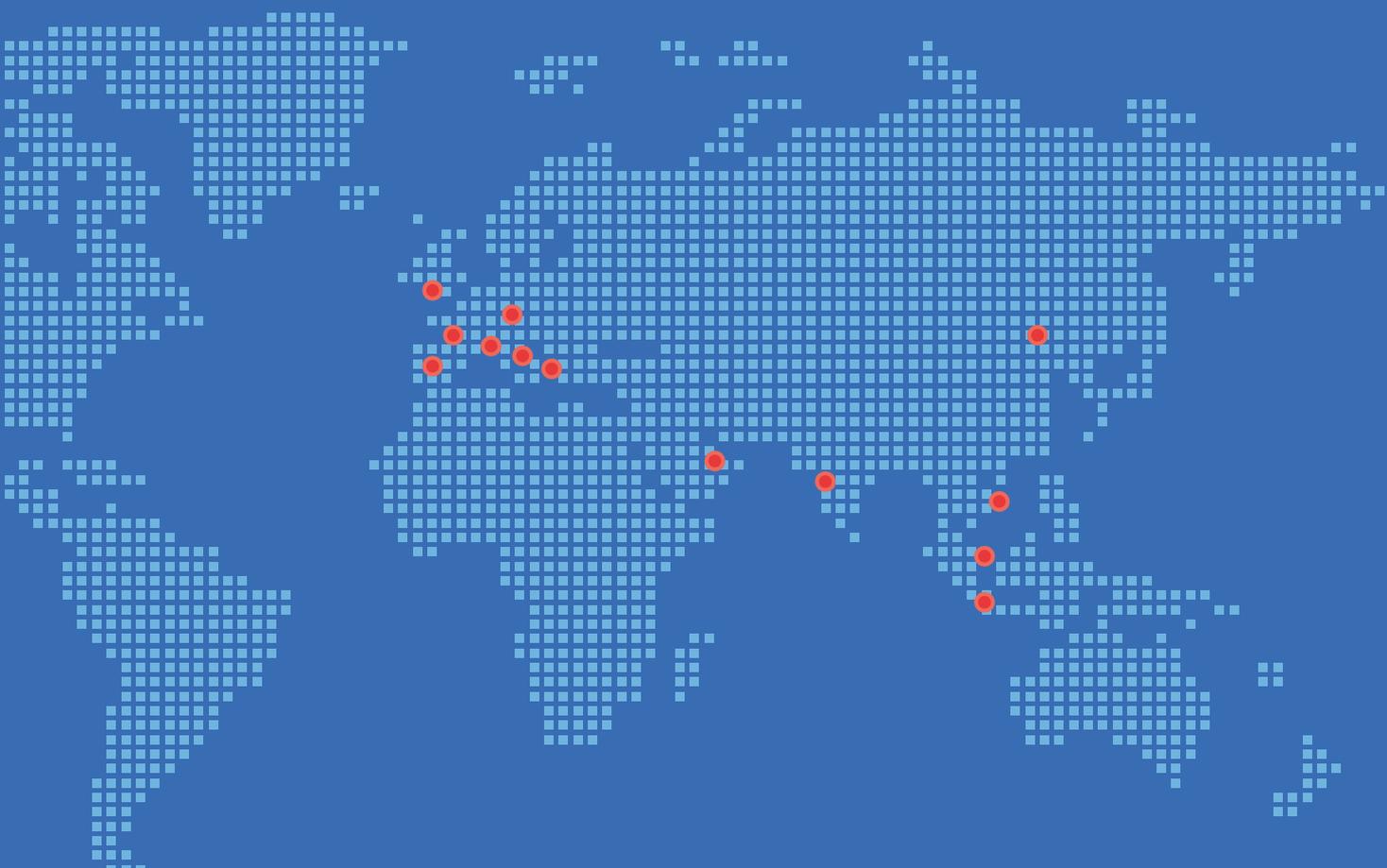


**96** TRANSPORTEURS  
DE VOITURES



**100** ASSURANCE  
MARITIME

# VOTRE PARTENAIRE DANS LE MONDE ENTIER



## AXS MARINE

Des solutions  
en ligne pour  
les professionnels  
du secteur maritime



## BRS FUTURES

Courtage de produits  
dérivés de fret



## CAP-MARINE

Courtage  
d'assurance  
maritime



## MLTC

Conseil portuaire  
et maritime



## YACHTING PARTNERS INTERNATIONAL

Affrètement, management,  
achat/vente et construction  
de yachts

# VISIONNAIRES OU INCORRIGIBLES OPTIMISTES ?

**N**ul n'espérait de profonds bouleversements au sein des marchés maritimes au cours de cette cinquième année écoulée depuis la crise des marchés financiers de 2008 et, de fait, tant au vrac sec qu'au pétrole, les marchés des frets ont atteint leur plus bas niveau depuis plus de 10 ans, le secteur du porte-conteneurs ne se portant guère mieux.

Le baltic dry index a touché 712 au plus bas en février. Les maux sont connus : atonie de la demande, conjoncture mondiale en berne, flotte mondiale en surnombre. Certains armateurs, affaiblis par la longueur de la crise, ont fini par déposer les armes : STX en Corée, TMT à Taiwan, OSG aux USA... et de nombreux chantiers ont dû fermer, faute de commandes.

Pourtant, au cours du dernier trimestre, des hausses notables sur les taux de fret des gros porteurs vraquiers et pétroliers, difficiles à expliquer rationnellement, redonnaient un peu d'espoir à l'ensemble du secteur maritime, le baltic dry index terminant l'année à plus de 2 300.

C'est dans ce contexte incertain que nous avons assisté à une vague de commandes de grande ampleur, 68 millions de tpl en Chine, 52 millions de tpl en Corée, 18 millions de tpl au Japon, soit trois fois plus que l'année dernière.

L'appel public à l'épargne et les fonds d'investissement se sont substitués de façon opportune au financement des banques traditionnelles et ont permis le financement de ces commandes. La place d'Oslo est venue concurrencer la place de New York, chacune d'entre elles récoltant près de trois milliards de \$ de fonds destinés au secteur maritime.

Une société d'armement symbolise à elle seule la nouvelle attraction des investisseurs pour le secteur maritime : le groupe Italo-Monégasque Scorpio, qui a réussi à lever, à la surprise générale, près de deux milliards de \$ et commander ainsi plus de 100 navires !

On peut se réjouir de ce soudain engouement du monde financier pour le maritime ; il a des fondamentaux sérieux – niveau des prix de construction au plus bas depuis 12 ans, perception générale d'un bas de cycle, nouveaux navires économiques et

« Certains diront que nous assistons à une nouvelle révolution, et que l'armement maritime est en train d'évoluer d'une gestion classique et conservatrice vers une gestion financière »

performants – mais il présente aussi des risques d'amplification de la surcapacité de transport maritime dans un marché non encore stabilisé avec une capacité de construction très supérieure aux besoins présents et à venir.

Il faut éviter qu'un afflux d'argent incontrôlé ne vienne créer une nouvelle bulle dans un secteur où les cycles sont longs et les actifs, une fois livrés, présents pendant près de 20 ans.

Certains diront que nous assistons à une nouvelle révolution, et que l'armement maritime est en train d'évoluer d'une gestion classique et conservatrice centrée sur le navire vers une gestion financière, centrée sur l'actionnariat et la création de valeur, propre à tout groupe faisant appel public à l'épargne.

La jeune génération qui prend le pouvoir dans les sociétés familiales est-elle en train de définir l'armateur du 21<sup>e</sup> siècle, plus financier que marin, avec de nouveaux impératifs de gouvernance et de nouveaux objectifs stratégiques créateurs de nouvelles opportunités ?

Cette évolution rapide dont les conséquences sont difficiles à cerner ne doit pas être mésestimée car elle a alimenté le marché de la construction et de l'occasion au cours de cette année et va accélérer le rajeunissement des flottes avec des navires plus économiques et performants. Mais cette évolution inquiète aussi les observateurs, car l'excès d'argent a souvent conduit à la déstabilisation durable des marchés dans d'autres secteurs d'activité, mais en matière économique, la mémoire est tellement courte... ■

**JEAN-BERNARD RAOUST**  
**PRÉSIDENT DE BRS**

## **MV WUCHANG**

Vraquier (premier  
B.Delta 37 livré),  
39 100 tpi, livré en  
Octobre 2013 par le  
chantier chinois Chengxi  
(CSSC) à CNCo (China  
Navigation Compagny)  
et opéré par Swire Bulk



# CONSTRUCTION NAVALE REMONTÉE DE LA VAGUE

Cinq années se sont écoulées depuis le début de la crise économique qui a emporté avec elle de nombreux armements et chantiers et réduit de manière dramatique les commandes de constructions neuves ainsi que leurs prix. 2013 marque toutefois un changement notable avec une reprise très forte des commandes de navires qui triplent par rapport à 2012 et une remontée des prix de vente de 10 à 20%, corollaire de cette demande et de l'allongement des carnets de commandes dans les chantiers.

## FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE 2013

- Environ 148 millions de tpl (91 millions tb ou environ 1 800 navires) ont été commandés en 2013 contre 54 millions de tpl (37 millions tb ou environ 882 navires) en 2012. Ce chiffre est très proche du niveau moyen de 140 millions de tpl des commandes dans les années du boom 2003–2008 et bien au-dessus du niveau moyen de 70 millions de tpl des commandes dans les années 2009–2012.
- Les livraisons ont baissé en 2013 pour la 2<sup>e</sup> année consécutive pour atteindre environ 106 millions de tpl contre 150 millions de tpl en 2012 et 160 millions de tpl en 2011.
- Le portefeuille mondial qui avait diminué de moitié en cinq ans entre le 2<sup>e</sup> trimestre 2008 et le 2<sup>e</sup> trimestre 2013 repart à la hausse pour atteindre 272 millions de tpl (179 millions tb ou 3 589 navires) fin 2013 contre 245 millions de tpl (164 millions tb ou 3 766 navires) fin 2012. Ce carnet de commandes représente désormais presque 18% de la flotte en service estimée à 1,59 milliard de tpl contre 17% en 2012 et surtout 53% en 2008.
- La Chine détient 47% de parts de marché et se place en tête des constructeurs avec un carnet de commandes fin 2013 évalué à 130 millions de tpl (77 millions tb ou environ 1 614 navires) contre 111 millions de tpl (67 millions tb ou environ 1603 navires) fin 2012. La Corée suit au 2<sup>e</sup> rang avec 30% de parts de marché et un carnet de commandes de 80 millions de tpl (60 millions tb ou 833 navires) contre 70 millions de tpl (53 millions tb ou 759 navires) un an plus tôt. Le Japon se maintient au 3<sup>e</sup> rang, avec 15% de parts de marché et un carnet de commandes de 41 millions de tpl (24 millions tb ou 613 navires) contre 45 millions de tpl (28 millions tb ou 647 navires) fin 2011. Le carnet de commandes des constructeurs européens s'établit à 2,8 millions de tpl (4,4 millions tb) contre 3 millions de tpl (4,5 millions tb) fin 2012 et ne représente plus qu'environ 1% du marché. Les chantiers du reste du monde, avec 19 millions de tpl (13 millions tb) contre 17 millions de tpl (11 millions tb) un an plus tôt détiennent 7% du marché.
- Les prix ont atteint leur plus bas niveau depuis 11 ans à la fin du 1<sup>er</sup> trimestre 2013 pour augmenter au cours de l'année d'environ 10 à 20% en fonction du type et de la taille du navire, du chantier et du pays de construction. ▶

- Mais la crise continue d'exercer ses effets néfastes. Les charges financières, et la faiblesse des revenus et des prix de construction ont eu raison en 2013 de nombreux acteurs parmi les constructeurs et les armateurs : le constructeur coréen STX, les armements TMT, OSG, etc.

## L'ÉCONOMIE, LES ÉCHANGES MARITIMES ET LES FRETS EN 2013

Après 3,1 % en 2012, la **croissance** de l'activité économique mondiale en 2013 à **3,0%** est en repli et en deçà des prévisions du début de l'année (3,9%). Les échanges commerciaux ont progressé au même rythme très modeste (environ 2,7%) que celui de l'année précédente et ils demeurent bien loin derrière ceux des années antérieures 2011 (6,1%) et 2010 (12,6%).

### CROISSANCE ET PRÉVISIONS DE CROISSANCE DU PIB ET DES ÉCHANGES MONDIAUX SELON LE FMI

|            | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|------------|------|------|------|------|
| Monde      | 3,1  | 3,0  | 3,7  | 3,9  |
| États-Unis | 2,8  | 1,9  | 2,8  | 3,0  |
| Japon      | 1,4  | 1,7  | 1,7  | 1,0  |
| zone euro  | -0,7 | -0,4 | 1,0  | 1,4  |
| Chine      | 7,7  | 7,7  | 7,5  | 7,3  |
| Inde       | 3,2  | 4,4  | 5,4  | 6,4  |
| Echanges   | 2,7  | 2,7  | 4,5  | 5,2  |

FMI - jan. 2014.

Le Baltic Dry Index est resté très bas au 1<sup>er</sup> trimestre (moyenne à 796 points) pour remonter sensiblement à partir du 2<sup>e</sup> trimestre (moyenne à 888 points) et plus franchement au 2<sup>e</sup> semestre, ce qui permet d'avoir un indice moyen sur l'année 2013 d'environ 1 198 points contre 920 points en 2012, en augmentation donc même s'il demeure encore inférieur aux valeurs des années antérieures avec 1 548 en 2011 et 2 758 points en 2010, ce qui a certainement favorisé dans la 2<sup>e</sup> moitié de l'année la reprise des commandes de vraquiers.

Les taux de frets dans le secteur pétrolier sont restés très bas. Les Baltic Dirty Tanker et Baltic Clean Tanker Index ont été respectivement en moyenne de 642 et 605 points en 2013 contre 719 et 641 points en 2012. Mais ils finissent l'année sur une hausse notable. Dans le secteur des porte-conteneurs, les taux restent très bas et peinent à remonter. Le nombre des porte-conteneurs désarmés qui avait atteint près de 11 % en 2009 est d'environ 3,4 % fin 2013. Toutefois, les marchés boursiers ont aussi estimé que le marché shipping avait atteint un point bas et que la reprise était là car de nombreuses sociétés shipping cotées en bourse ont vu la valeur de leurs actions s'apprécier substantiellement.

Citons par exemple :

| JAPON                          | CHINE  | EUROPE                            | ÉTATS-UNIS                                     |
|--------------------------------|--|-----------------------------------|--|
| NYK :<br>+ 67 %<br>(Tokyo)     | China<br>Shipping<br>Develop-<br>ment :<br>+ 35 %<br>(HKG) | D'Amico :<br>+ 103 % (IT)         | Paragon Shipping :<br>+ 229 %<br>(NASDAQ)      |
| K Line :<br>+ 103 %<br>(Tokyo) | Pacific<br>Basin :<br>+ 27 %<br>(HKG)                      | Stolt-Nielsen :<br>+ 45 % (Oslo)  | Navios Maritime<br>Partners : + 56 %<br>(NYSE) |
| MOL :<br>+ 87 %<br>(Tokyo)     |  | Odfjell : + 71 %<br>(Oslo)        | Safe Bulkers :<br>+ 210 % (NYSE)               |
|                                |  | Euronav :<br>+ 88 %<br>(Brussels) | DryShips : + 194 %<br>(NASDAQ)                 |
|                                |  | Golden Ocean :<br>+ 269 % (Oslo)  | Eagle : + 206 %<br>(NASDAQ)                    |
|                                |  |                                   | Tsakos : + 60 %<br>(NASDAQ)                    |

### INDICE BDI DEPUIS 2002





**MV BAIE COMEAU**

Laquier auto-déchargeant, 34 402 tpl, livré en juin 2013 par le chantier chinois Chengxi à CSL Group

© Photo : Paul Dionne

**COMMANDES ET CARNETS DE COMMANDES DE NAVIRES STANDARD EN 2013 : VRAQUIERS, PÉTROLIERS, PORTE-CONTENEURS**

Les **commandes** de vraquiers, de pétroliers et de porte-conteneurs ont presque quadruplé avec **136 millions** de tpl de nouveaux contrats en 2013 contre 37 millions de tpl en 2012. Elles se répartissent entre 79 millions de tpl de vraquiers (22 millions de tpl en 2012), 35 millions de tpl de pétroliers (10 millions de tpl en 2012) et 22 millions de tpl de porte-conteneurs (5 millions de tpl en 2012).

Le **carnet de commandes des vraquiers** atteint **145 millions** de tpl fin 2013 contre 127 millions de tpl fin 2012. La flotte en construction représente désormais 20 % de la flotte en service contre 18% fin 2012 (61% fin 2009). Les constructeurs chinois détiennent 59 % (en hausse) du carnet de commandes devant les chantiers japonais (26 %, en baisse) et les Coréens à 10 % (en hausse).

Le **carnet de commandes des pétroliers** passe de 57 millions de tpl, fin 2012, à **70 millions** de tpl, fin 2013, et la proportion de la flotte en construction de 11 % à 12 % de la flotte en service. Les constructeurs coréens détiennent 48 %

(en hausse) du carnet de commandes suivis par la Chine (38 %, stable) et le Japon (4 % en baisse). Les transporteurs de produits MR ont été l'objet de commandes massives avec 222 unités contre 69 unités en 2012.

Le **carnet de commandes des porte-conteneurs** augmente de 42 millions de tpl fin 2012 à **46 millions** fin 2013. La flotte en construction, exprimée en capacité evp, représente environ 21 % de la flotte en service. Ce marché reste dominé par la Corée avec 50 % de parts de marché (en baisse) devant les chantiers chinois (32 %, stable) et le reste du monde (15 %). À noter que les porte-conteneurs de moins de 5 000 evp en commande représentent désormais 4 % de la flotte de ces navires de moins de 5 000 evp tandis que les porte-conteneurs de plus de 5 000 evp en commande représentent 30 % de la flotte de ces navires de plus de 5 000 evp.

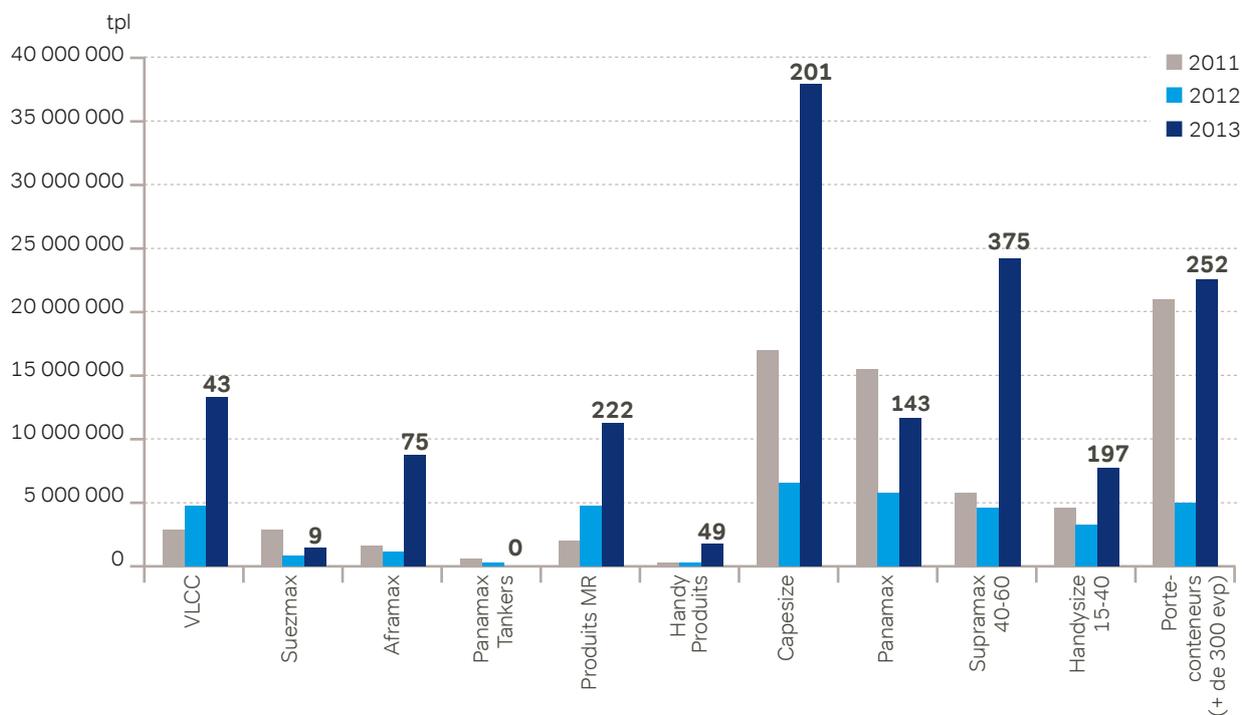
Signe supplémentaire que les prix des navires ont atteint des niveaux très bas, de nombreuses commandes de navires spécialisés ont eu lieu en 2013 avec notamment, la reprise des commandes sur les secteurs des voituriers (PCTC's), des chimiquiers et surtout des gaziers GPL dont les taux de frets ont aussi justifié ces investissements. ▶

**COMMANDES DE VRAQUIERS, PÉTROLIERS ET PORTE-CONTENEURS PAR AN**

Nouvelles commandes par an

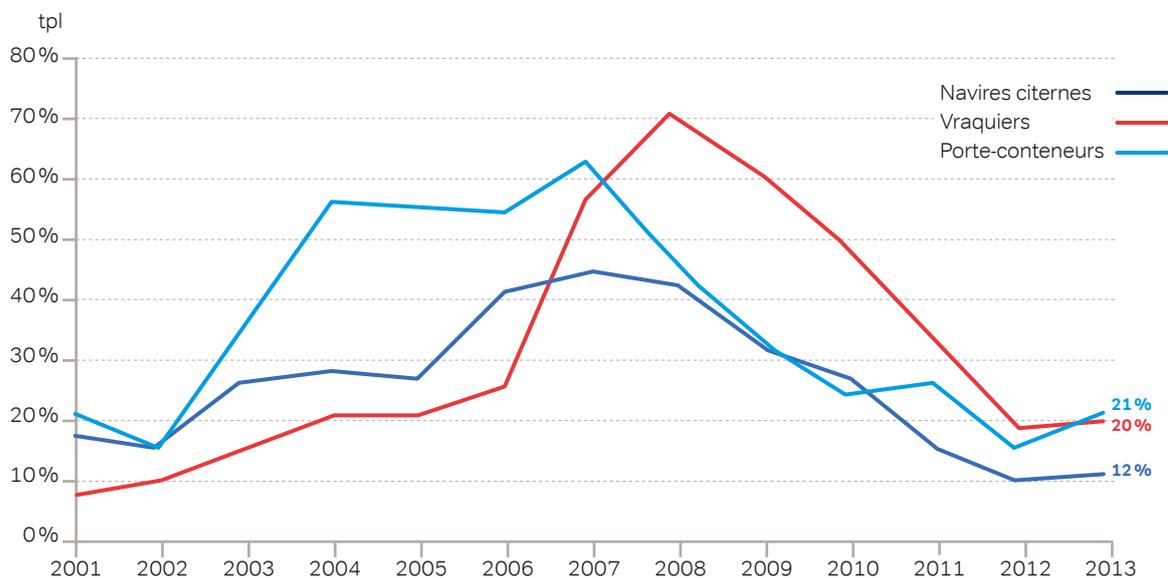
| Millions de tpl            | 2005 | 2006 | 2007  | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|----------------------------|------|------|-------|------|------|------|------|------|------|
| Pétroliers > 25 000 tpl    | 28,5 | 74,2 | 47,4  | 55,9 | 11,5 | 32,1 | 8,4  | 10,1 | 34,7 |
| Vraquiers > 15 000 tpl     | 28,2 | 42,7 | 165,6 | 88,2 | 20,4 | 71,7 | 42,8 | 22,2 | 78,6 |
| Porte-conteneurs > 300 evp | 23,1 | 20,8 | 43,4  | 13,4 | 0,1  | 8,7  | 20,8 | 5,1  | 22,2 |

## NOUVELLES COMMANDES DE NAVIRES STANDARD PAR AN

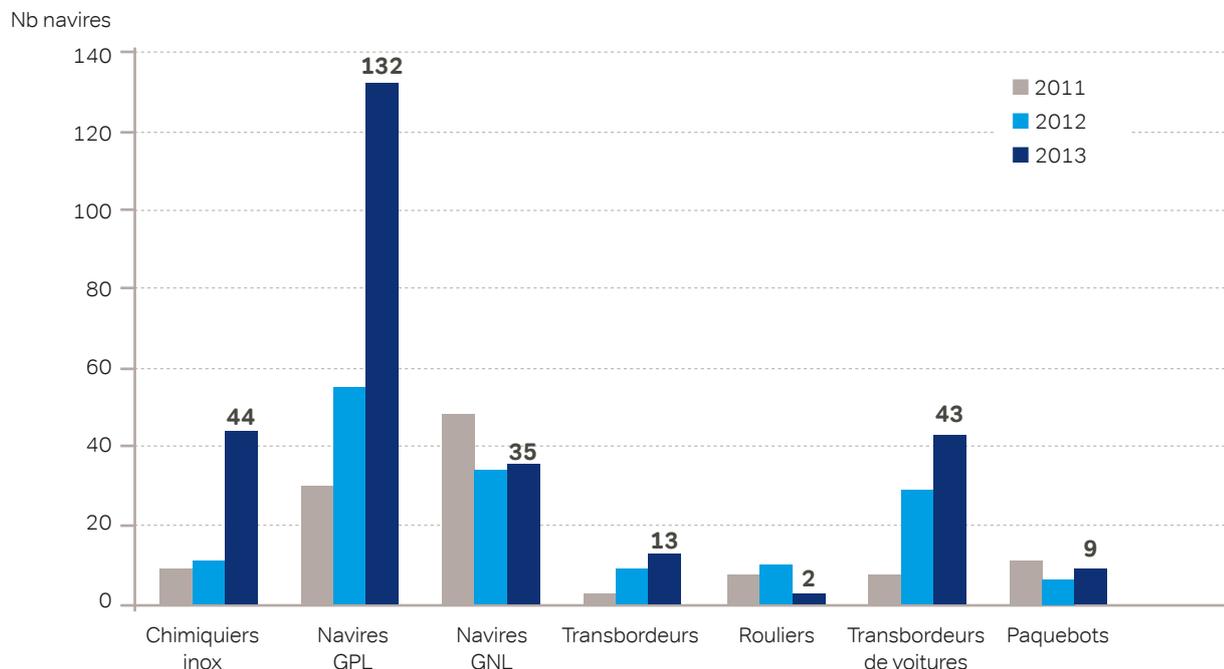


## POURCENTAGE DES NAVIRES EN COMMANDE SUR LA FLOTTE EN SERVICE

% tpl de la flotte en commande



**NOMBRE DE COMMANDES DE NAVIRES SPÉCIALISÉS PAR AN**



« De nombreuses commandes de navires spécialisés ont eu lieu en 2013 avec, notamment, la reprise des commandes sur les secteurs des voituriers (PCTC's), des chimiquiers et, surtout, des gaziers LPG dont les taux de frets ont aussi justifié ces investissements »

**POURCENTAGE DES NAVIRES SPÉCIALISÉS EN COMMANDE  
SUR LA FLOTTE EN SERVICE EN 2013**

| MILLIONS                  | UNITÉ          | FLOTTE EN SERVICE | EN COMMANDE | % FLOTTE EN SERVICE |
|---------------------------|----------------|-------------------|-------------|---------------------|
| Chimiquiers inox          | tpl            | 19,4              | 2,7         | 14 %                |
| Méthaniers                | m <sup>3</sup> | 54,6              | 17,9        | 33 %                |
| Navires GPL               | m <sup>3</sup> | 21                | 6,7         | 32 %                |
| Rouliers                  | tpl            | 4                 | 0,5         | 13 %                |
| Transporteurs de voitures | veh.           | 4                 | 0,6         | 15 %                |
| Paquebots                 | tb             | 17,6              | 2,7         | 15 %                |

## LES PRIX DES CONSTRUCTIONS NEUVES EN 2013

Après cinq années de baisses consécutives ayant réduit de moitié les prix depuis les pics enregistrés en juin 2008, les prix de vente en dollar ont atteint en mars - avril 2013 leur plus bas niveau depuis 11 ans. Il fallait ainsi déboursier au 1<sup>er</sup> trimestre 2013 dans les chantiers chinois, les prix suivants pour les vraquiers suivant leur taille :

- Capesize (205 000 tpl) : 46/47 millions ;
- Capesize (180 000 tpl) : 43/44 millions ;
- Kamsarmax (82 000 tpl) : 26/27 millions ;
- Ultramax (63 000 tpl) : 24/25 millions ;
- Handy (35 000 tpl) : 20/21 millions.

Certes les prix en dollar courant pour des constructions neuves ont pu être plus bas par le passé, en 2002 par exemple, époque où il fallait payer pour acquérir des vraquiers de même classe :

- Capesize (172 000 tpl) : 32/33 millions ;
- Panamax (74 000 tpl) : 18/19 millions ;
- Supramax (55 000 tpl) : 18/19 millions ;
- Handy (28 000 tpl) : 15/16 millions.

Mais cette époque à l'environnement économique très différent de celui que nous connaissons aujourd'hui est révolue :

|                            | 2002 | 2013  |
|----------------------------|------|-------|
| Acier (\$ / mt)            | 300  | 700   |
| Baril de pétrole           | 20   | 100   |
| Yuan / \$                  | 8,28 | 6,1   |
| Main-d'œuvre (Yuan / mois) | 800  | 4 000 |

Il faut en outre compter les nombreux changements survenus dans la réglementation ayant surenchéri les coûts de construction (PMA, CSR, PSPC, BWTS...) En mars - avril 2013 donc, face à la résistance des constructeurs qui annonçaient alors vouloir réduire leur capacité de construction et qui avaient pris au cours des mois précédents des commandes à pertes, les armateurs ont compris qu'il n'y avait plus de baisse supplémentaire des prix à espérer et ils ont été plus nombreux à vouloir passer des commandes.

Les prix ont augmenté, doucement d'abord au 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> trimestres puis de manière accélérée après l'été quand les dernières livraisons 2016 ont disparu dans les bons chantiers. En tout, les augmentations ont été de l'ordre de 10 à 20% en fonction du type et de la taille du navire du chantier et du pays de construction.

|           | Variation |
|-----------|-----------|
| VLCC      | + 7 %     |
| Suezmax   | + 15 %    |
| Aframax   | + 15 %    |
| MR        | + 17 %    |
| Capesize  | + 15 %    |
| Kamsarmax | + 9 %     |
| Ultramax  | + 12 %    |

Ces augmentations de prix chez les constructeurs ont bien sûr été alimentées par la multiplication des commandes (leur triplement). Les armateurs qui ont pu obtenir avec leurs commandes fermes de nombreuses options les ont naturellement déclarées, celles-ci étant devenues bon marché, avant parfois d'en prendre d'autres pour les déclarer par la suite. Mais à tous ces armateurs traditionnels se sont ajoutés des affréteurs (comme Shell) ou des fonds publics ou privés qui ont investi massivement comme le groupe Scorpio avec désormais près de 140 navires en commande.

Elles ont aussi été alimentées par le fait que, conscients du risque de défaillance des constructeurs, les armateurs n'ont pas non plus poussé plus loin leur avantage et ont en général évité les petits ou moyens chantiers privés et moins expérimentés, au profit d'établissements de qualité le plus souvent étatiques comme en Chine. La faillite de STX Offshore & Shipbuilding en février 2013 a démontré que signer des contrats à des prix bas avec des établissements fragilisés par la crise n'était pas sans risque et qu'en dernier ressort tous ceux qui avaient fait confiance à ce constructeur devraient peut-être payer plus cher ailleurs leurs commandes. Il est possible aussi que la faillite du 4<sup>e</sup> constructeur mondial ait eu un impact sur l'augmentation du prix de certains types de navires comme les MR, marché essentiellement dominé par quatre constructeurs : HMD, SPP, STX et GSI.

Les premières livraisons de navires « éco » bénéficiant d'une meilleure consommation ont achevé de convaincre les armateurs qui attendaient les résultats des essais en mer et de nombreuses commandes supplémentaires ont été confirmées.

La concurrence avec le marché de l'occasion lui-même haussier a joué également. Les transactions (environ 1 800 en 2013) ont été plus nombreuses et les évaluations effectuées sous la tutelle du Baltic Exchange Sale and Purchase ont progressé entre 10% et 40% en fonction du type de navire.

| 5 ans d'âge  | + HAUT             | + BAS              | Variation |
|--------------|--------------------|--------------------|-----------|
| VLCC         | 58,9<br>23/12/2013 | 51,9<br>23/09/2013 | + 13 %    |
| AFRAMAX      | 28,9<br>23/12/2013 | 26,2<br>25/03/2013 | + 10 %    |
| PÉTROLIER MR | 27,7<br>23/12/2013 | 20,8<br>02/01/2013 | + 33 %    |
| CAPESIZE     | 40,8<br>23/12/2013 | 29,5<br>02/01/2013 | + 38 %    |
| PANAMAX      | 23,9<br>23/12/2013 | 18,1<br>02/01/2013 | + 32 %    |
| HANDY        | 23,8<br>23/12/2013 | 17,9<br>02/01/2013 | + 33 %    |

Outre l'amélioration des prix, les constructeurs ont pu obtenir également quelques améliorations sur les termes de paiement, les termes contractuels, les spécifications et les listes d'équipementiers. ▶



**MV ALGOMA EQUINOX**

Laquier, 39 400 tpi, livré en octobre 2013 par le chantier chinois Mingde Heavy Industry à Algoma Central Marine

**VARIATION DES PRIX DE CONSTRUCTION (EN MILLION \$)**

|                   |  | 1993   | Fin 2002 | Pic 2008  | Fin 2012<br>Chine | Fin 2012<br>Corée<br>du Sud | Fin 2013<br>Chine | Fin 2013<br>Corée<br>du Sud |
|-------------------|--|--------|----------|-----------|-------------------|-----------------------------|-------------------|-----------------------------|
| <b>PÉTROLIERS</b> | VLCC                                       | 100    | 64       | 140/155   | 80/82             | 90/92                       | 85/90             | 95/100                      |
|                   | Suezmax                                    | 63     | 44       | 90/100    | 50/52             | 55/57                       | 57/60             | 62/65                       |
|                   | Aframax                                    | 45     | 34       | 70/75     | 42/43             | 46/48                       | 48/50             | 53/55                       |
|                   | MR Product                                 | 32,5   | 27       | 48/51     | 29/30             | 31/32                       | 35                | 37                          |
| <b>VRAQUIERS</b>  | Capesize (205k dwt)                        | N/A    | N/A      | N/A       | N/A               | N/A                         | 55/60             | 60/62                       |
|                   | Capesize (180k dwt)                        | 48     | 36       | 90/101    | 44/47             | 48/51                       | 50/55             | 55/58                       |
|                   | Panamax (P)/<br>Kamsarmax (K)              | 29 (P) | 21,5 (P) | 53/60 (K) | 26/27 (K)         | 28/29 (K)                   | 28/30 (K)         | 32/33 (K)                   |
|                   | Handymax (H)/Supramax (S)/<br>Ultramax (U) | 25 (H) | 20 (S)   | 47/50 (S) | 24/25 (U)         | 26/27 (U)                   | 27/28 (U)         | 30/32 (U)                   |



**MV LA BRIANTAIS**

Vraquier (premier B.Delta 37 commandé) 40 481 tpl livré en décembre 2013 par le chantier chinois Xingang Heavy Industries (CSIC) à LDA Roullier. Navire opéré par Cetragpa pour le Nickel-SLN (Eramet group) pour le trafic de charbon entre l'Australie et la Nouvelle-Calédonie



**MV RHL CONSTANTIA**

Porte-conteneurs, 58 027 tpl, livré en mai 2013 par le chantier chinois Jiangnan Changxing Shipbuilding à Hamburger Lloyd



**MV STRATEGIC ALLIANCE**

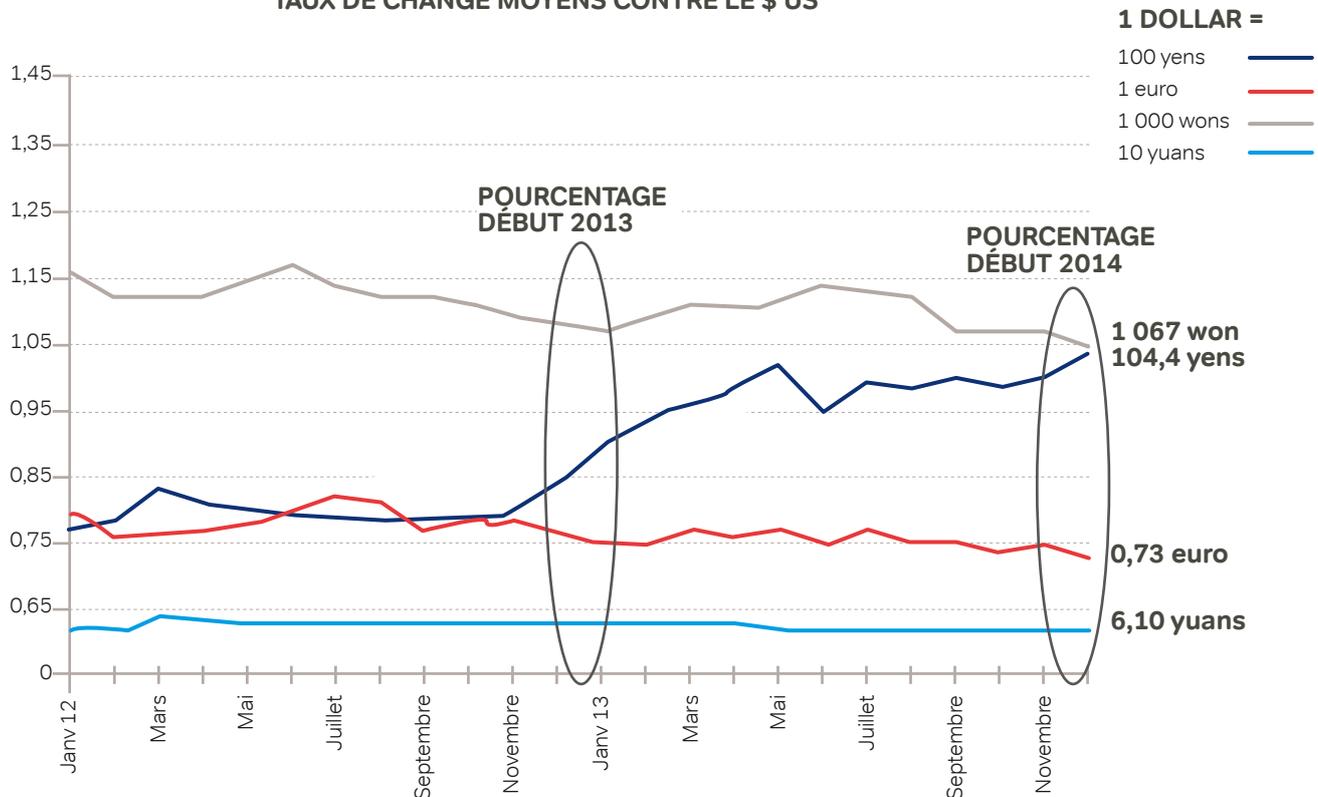
Vraquier, 39 848 tpl, livré en janvier 2014 par le chantier chinois Xingang Shipbuilding Heavy Industry à Strategic Shipping



**MV PALANCA SINGAPORE**

Pétrolier bitumier, 14 953 tpl, livré en février 2013 par le chantier croate 3 Maj à Wisby Tankers

**TAUX DE CHANGE MOYENS CONTRE LE \$ US**



Il faut souligner que cette remontée rapide des prix était devenue nécessaire car la plupart des commandes prises au cours des années précédentes et en particulier en 2012 - début 2013 l'avaient été à pertes, ce qui a eu un impact non négligeable sur les résultats des chantiers. HMD coté en Bourse, le plus grand chantier au monde dans la gamme des navires de moyenne taille mais surtout l'un des chantiers les plus productifs et les mieux organisés au monde a ainsi enregistré des pertes aux 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> trimestres 2013.

Par ailleurs, les fournisseurs également sous pression en raison du manque de volume et de la concurrence et qui avaient dû consentir des rabais, ont cherché à remonter leurs prix. Le prix de l'acier qui avait entamé une reprise à partir d'un point bas de 640 \$/mt en septembre 2012, a crû jusqu'à 730 \$/mt le 5 mars 2013 avant de redescendre à 690 fin 2013.

**LES ANNULATIONS DE COMMANDES**

Les **annulations de commande** se sont poursuivies en 2013 en raison essentiellement des difficultés rencontrées soit par le chantier soit par l'armateur dans l'exécution de leurs contrats pour atteindre **14 millions** de tpl. L'incertitude sur le nombre exact des annulations persiste. Nous les estimons, toutefois, à environ 183 en 2013 contre

environ 199 en 2012 (750 au pic de 2010). L'essentiel des annulations de 2012 a touché les vraquiers avec près de 78 unités contre environ 36 pour les pétroliers et 16 pour les porte-conteneurs. Elles ont été plus nombreuses en Chine (109) qu'en Corée (50) et qu'au Japon (15).

Depuis 2008, ce sont donc près de 150 millions de tpl qui ont été annulées : 20 millions en 2008, 39 millions en 2009, 42 millions en 2010, 21 millions en 2011, et 10 millions en 2012 et 14 millions en 2013.

**LES LIVRAISONS ET LA CAPACITÉ DE CONSTRUCTION MONDIALE**

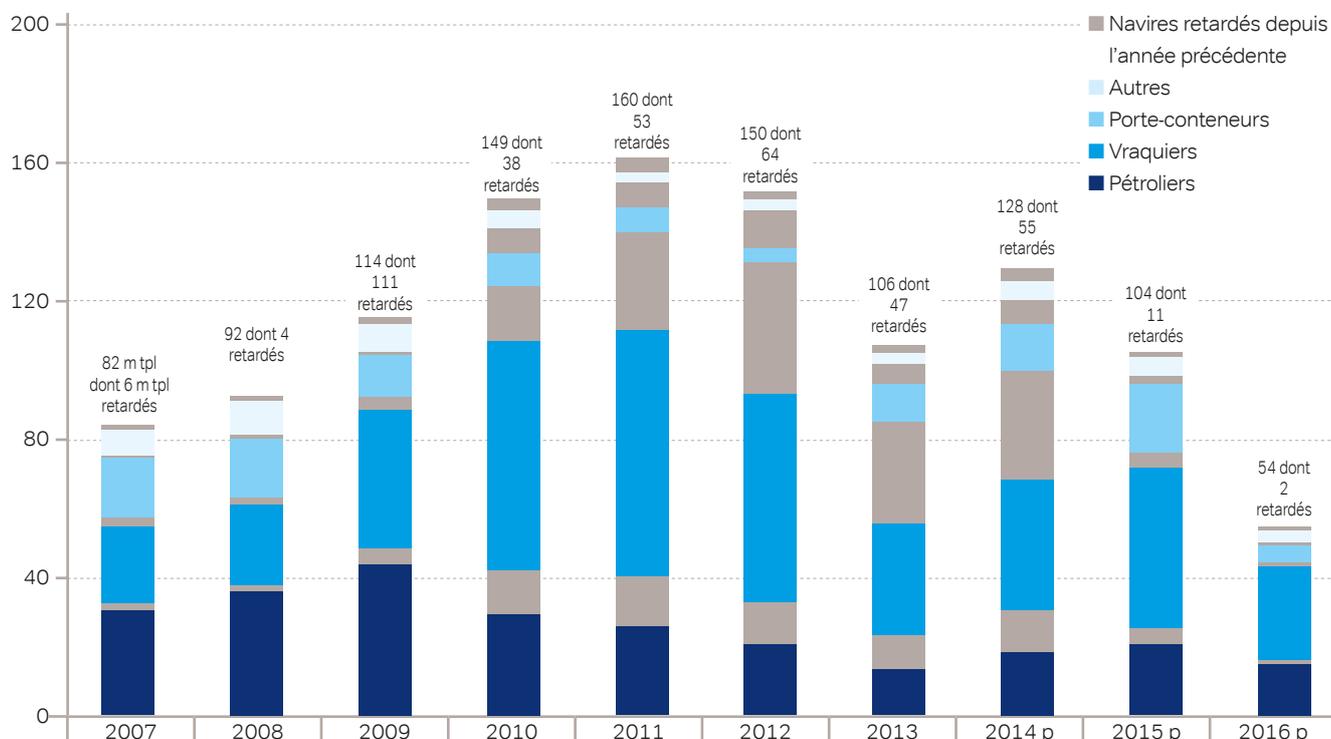
Les livraisons qui avaient progressé chaque année depuis 2003, souvent de manière substantielle avec par exemple environ + 30 % entre 2009 et 2010, et atteint un maximum en 2011 avec 160 millions de tpl, sont en diminution rapide depuis lors et sont passées de 150 millions de tpl en 2012 à 106 millions en 2013 (environ - 30 %).

Cette réduction correspond à un ajustement de l'offre en raison :

- des fermetures et des faillites de chantiers
- des réductions volontaires de capacité de construire du fait de la faiblesse des prix

Millions de tpl

### TONNAGE LIVRÉ PAR LES CHANTIERS NAVALS PAR TYPE DE NAVIRE JUSQU'À 2016 (SUR LA BASE DES COMMANDES FERMES EN JANVIER 2014)



- de nouvelles orientations commerciales chez certains constructeurs en particulier chez les trois grands constructeurs coréens (HH, DSME et SHI).

« Il est intéressant de noter que les ajustements de production depuis 2006 ont été très différents entre les trois principaux pays constructeurs : le Japon, la Corée et la Chine »

Il est intéressant de noter que les ajustements de production depuis 2006 ont été très différents entre les trois principaux pays constructeurs.

Au Japon, la production annuelle des constructeurs est passée entre 2006 et 2010 de 25 m tpl à 33 m tpl pour revenir à environ 25 m tpl en 2013.

En Corée, la production annuelle a doublé entre 2006 et 2011 pour passer de 25 m tpl à 53 m tpl pour redescendre à environ 33 m tpl.

En Chine, elle a septuplé entre 2006 et 2011 passant de 10 m tpl à 67 m tpl pour tomber à 42 m tpl.

#### LIVRAISONS DANS LES 3 PRINCIPAUX PAYS DE CONSTRUCTION CORÉE, JAPON, CHINE ENTRE 2006 ET 2013

| LIVRAISONS MILLION DE TPL | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| CORÉE DU SUD              | 25   | 30   | 36   | 58   | 47   | 53   | 49   | 32,5 |
| JAPON                     | 25   | 28   | 30   | 30   | 33   | 31   | 29   | 24,5 |
| CHINE                     | 10   | 12   | 30   | 58   | 62   | 67   | 64   | 42   |

## LA CONSTRUCTION NAVALE EN CHINE

La Chine conforte sa place de 1<sup>er</sup> constructeur mondial en 2013 avec le **carnet** de commandes le plus élevé qui atteint désormais **130 millions** de tpl (77 millions tb) fin 2013 contre 111 millions de tpl (67 millions tb) fin 2012.

Ce carnet de commandes était de 208 millions de tpl (120 millions tb) à son plus haut fin 2009.

La **part de marché** de la construction chinoise exprimée en tpl continue de progresser et passe de 45 % à **47%** en 12 mois. Les **livraisons** à hauteur de **42 millions** de tpl en 2013 contre 63 millions de tpl en 2012 reculent pour la 2<sup>e</sup> année consécutive. Les vraquiers demeurent la composante essentielle de la production chinoise (29 millions de tpl, en baisse), suivis par les pétroliers (7 millions de tpl, stable) et les porte-conteneurs (4 millions de tpl, en hausse).

Avec environ **68 millions** de tpl de nouvelles **commandes** contre 24,5 millions de tpl en 2012, les constructeurs chinois s'octroient près de **46 %** (en hausse) de toutes les commandes de l'année. Ces commandes se répartissent principalement entre des vraquiers (50 millions de tpl, en hausse), des pétroliers (12 millions de tpl, en hausse) et des porte-conteneurs (5 millions de tpl, en hausse).

Le ratio portefeuille (130 millions de tpl) sur livraisons annuelles (42 millions de tpl) est passé de 1,7 an en 2012 à 3,1 ans en 2013.

Parmi les événements les plus remarquables en 2013 ayant émaillé l'actualité de la construction navale chinoise, nous pouvons citer :

- l'arrêt de l'activité au chantier STX DALIAN consécutive aux difficultés financières rencontrées par sa maison mère, le groupe coréen STX ;
- la commande par l'organisation humanitaire Mercy Ships d'un navire hôpital de 36 600 tonnes au groupe China Shipbuilding Industry Corporation (CSIC) pour son chantier de Tianjin Xingang et pour livraison en 2017 ;
- la commande par CMA-CGM chez Jiangnan Changxin des 3 plus grands porte-conteneurs (18 000 evp) jamais construits en Chine, ce qui permet aux constructeurs chinois de continuer de rivaliser avec les plus grands chantiers coréens Hyundai H.I. et Daewoo S.M.E. ;
- la multiplication de commandes de méthaniers à cuves sous pression de grande taille (27 000 à 30 000 m<sup>3</sup>) chez Cosco Dalian, Jiangnan, Sinopacific, Xinle pour comptes domestiques mais pas seulement ;
- les restructurations et consolidations dans certains grands groupes :
  - chez CSSC avec en particulier la prise de contrôle par Hudong-Zhonghua (HZ) de la ligne de production n°1 Jiangnan Changxin (deux cales géantes) ce qui va permettre à HZ d'y construire des méthaniers ;
  - la prise de contrôle par HZ de Shanghai Shipyard (SSY) ;

- la prise de contrôle par SWS de la ligne de production n°2 Jiangnan Changxin (2 cales géantes), ce qui va permettre à SWS d'y construire de très grands porte-conteneurs et des VLGC si bien que le chantier Jiangnan se réduit à la ligne de production n°3 Jiangnan Changxin (une cale inclinée pour panamax et une cale sèche) ;
- l'achat par GSI de GLS ;
- chez CSC la possible prise de contrôle par Jinling de Jiangdong ;
- les difficultés de très grands chantiers privés comme Jiangsu Rongsheng qui affiche une perte de 213 millions de \$ sur les neuf premiers mois de 2013 après avoir perdu 92 millions de \$ en 2012 ;
- l'appréciation continue du yuan face au dollar US de 6,30 à 6,05 yuans/\$.
- mais alors que certains chantiers ferment, de nouveaux chantiers navals font leur apparition comme le chantier Changhong à Zhoushan qui a reçu entre autres de la part du chantier étatique SWS en soustraction la commande de deux vraquiers Newcastlemax commandes dans lesquelles CSSC Leasing est impliqué.

## LA CONSTRUCTION NAVALE EN CORÉE

La Corée maintient son rang de 2<sup>e</sup> constructeur mondial en 2013 avec un **carnet** de commandes en hausse à **80 millions** de tpl (60 millions tb) fin 2013 contre 70 millions de tpl (53 millions tb) fin 2012.

Ce carnet de commandes était de 170 millions de tpl (113 millions tb) à son plus haut fin 2009.

Les **parts de marché** des constructeurs coréens exprimées en tpl restent stables à environ **30%** en 2013.

Les **livraisons** diminuent également à **32,5 millions** de tpl contre 49 millions de tpl un an plus tôt.

Avec environ **52 millions** de tpl de nouvelles **commandes** contre 14 millions de tpl en 2012, les constructeurs coréens s'attribuent en 2013 **35%** de toutes les commandes de l'année. Ces commandes sont constituées principalement des pétroliers (23 millions de tpl), de porte-conteneurs (12 millions de tpl), de vraquiers (11 millions de tpl) et de méthaniers (5 millions de tpl).

Parmi les événements les plus remarquables ayant émaillé l'actualité en 2013 dans l'industrie de la construction navale coréenne, nous pouvons citer :

- Les difficultés financières du groupe STX qui perd sur les neuf premiers mois de l'année près de 2,1 milliards de \$, et qui, poussent le fondateur et président du groupe à la démission. Le 4<sup>e</sup> constructeur mondial est passé sous le contrôle des banques en début d'année 2013 et n'a pu dès lors, prendre de nouvelles commandes, ce qui a eu un impact certain sur la remontée des prix des constructions neuves et en particulier sur ceux des transporteurs de produits pétroliers de ►



## **WESTERN LUCREZIA**

Vraquier, 37 000 tpl, livré  
en Janvier 2013 par le  
chantier sud-coréen  
Hyundai Mipo Dockyard  
à Westlake

classe MR, LR1 et LR2, compte tenu du nombre très réduit de constructeurs expérimentés et reconnus sur ce segment.

- La livraison à Maersk du plus grand porte-conteneur jamais construit de 18 270 evp le MV « Maersk Mc Kinney Moller » par Daewoo S. M. E. et l'augmentation des commandes de ces très grands porte-conteneurs :
  - 5 porte-conteneurs de 18 000 evp et 5 de 14 000 evp pour UASC au prix de 1,4 milliard de \$ chez Hyundai H. I. ;
  - 5 plus grands porte-conteneurs au monde de 18 400 evp portés depuis à 19 400 evp pour China Shipping au prix total de 700 millions de \$ chez Hyundai H.I.
- La reprise des commandes de navires marchands (Capesize) chez Hanjin HI à Busan ainsi que la prise de commandes (Capesize et LR2) par Daehan, un chantier créé à la faveur du boom 2003-2008, emporté par la crise et passé depuis sous le contrôle des banques et géré aujourd'hui par Daewoo S.M.E. ;
- la multiplication des commandes de méthaniers dans les trois plus grands chantiers coréens Hyundai H.I., Daewoo S.M.E. et Samsung H.I. ;
- la commande par Navig8 et Oaktree Capital de 18 transporteurs de produits Handysize de 37 000 tpl ce qui en fait la plus importante commande unitaire après celle de Shell dans le cadre de leur projet Silver de 30 MR.

## LA CONSTRUCTION NAVALE AU JAPON

Le Japon se maintient au 3<sup>e</sup> rang des constructeurs mondiaux en 2013 avec un **carnet** de commandes en baisse toutefois à **41 millions** de tpl (24 millions tb) fin 2013 contre 45 millions de tpl (28 millions tb) fin 2012.

Ce carnet de commandes était de 94 millions de tpl (56 millions tb) à son plus haut niveau fin 2009.

La **part de marché** des constructeurs japonais exprimée en tpl reste stable aux alentours de **15 %**.

Les **livraisons** ont atteint plus de **24,5 millions** de tpl. Les vraquiers ont été la composante la plus importante (21 millions de tpl) suivis par les pétroliers (2 millions de tpl).

Fait marquant, les **commandes** ont augmenté en 2013 à **18 millions** de tpl contre 11 millions de tpl en 2012. Les constructeurs japonais remportent ainsi, en 2013, **12%** de toutes les commandes de l'année. Ces commandes sont principalement constituées de vraquiers (près de 15 millions de tpl).

Le ratio portefeuille (41 millions de tpl) sur livraisons (24 millions de tpl) reste très bas à 1,7 en 2013.

Parmi les événements les plus remarquables en 2013 dans l'industrie de la construction navale japonaise, nous pouvons citer :

- La dépréciation du yen face au dollar qui a relancé les exportations. Les constructeurs japonais ont profité de la nouvelle politique monétaire initiée par Mr Shinzo Abe à son arrivée au pouvoir et de la volonté affichée de s'affranchir d'un Yen fort préju-

diciable aux exportations. La parité moyenne yen/\$ a été d'environ 97 en 2013 contre 79 en 2012.

Parallèlement, les armateurs japonais ont pu bénéficier de nouveau auprès des banques japonaises de financements leur permettant de réinvestir contre des chartes à long terme.

- Le transfert par MOL d'une grande partie de sa division de vraquiers de Tokyo à Singapour.
- Alors qu'Imabari parlait encore en début d'année 2013 de réduire sa capacité de construction en raison de la conjoncture, Imabari a racheté à Tsuneishi son chantier de Tadotsu qu'il comptait fermer en 2014 faute de repreneurs.
- La fusion entre les constructeurs Universal Shipbuilding et IHI Marine pour devenir Japan Marine United, l'un des plus grands chantiers au monde et les rumeurs de fusion entre KHI et MES.
- La commande par Kawasaki Kisen à KHI du plus grand méthanière à technologie MOSS jamais construit (182 000 m<sup>3</sup>).

## LA CONSTRUCTION NAVALE EN EUROPE

Le **carnet** de commandes des constructeurs européens se stabilise en 2013 à **2,7 millions** de tpl (4 millions tb).

Ce carnet de commandes était encore de 15,1 millions de tpl (16,2 millions tb) fin 2009.

La zone européenne ne représente plus que 1 % du carnet de commandes mondial exprimé en tpl.

Ce portefeuille se répartit à hauteur de 3 millions tb pour les constructeurs ouest-européens (15 pays, mais huit pays avec des commandes en cours) et 1 million tb pour les chantiers est-européens (11 pays, mais neuf pays avec des commandes en cours).

Les nouvelles **commandes** 2013 sont en hausse significative (**1,8 million** de tpl) par rapport à 2012 (0,25 millions de tpl).

Les **livraisons** passent de 1,6 million de tpl (2 millions tb) à **1 million** de tpl (1,4 million tb) en 2013.

Parmi les événements les plus remarquables ayant émaillé l'actualité en 2013 dans l'industrie de la construction navale européenne, nous pouvons citer :

- La production roumaine grâce en particulier au chantier Daewoo Mangalia H.I. domine la construction navale de la zone. C'est le seul chantier européen à construire encore de très grands navires marchands, des porte-conteneurs de près de 9 000 evp, des transports de produits LR2 de 115 000 tpl, des Capesize de 180 00 tpl.
- La Turquie occupe la 2<sup>e</sup> place européenne sur la base du port en lourd. On dénombre dans ce pays une multitude de chantiers (environ 70) principalement concentrés dans la baie d'Izmit près d'Istanbul. Avec la crise en septembre 2008, beaucoup se sont orientés vers la réparation navale et des projets de conversion (navires à centrales électriques par exemple pour KPS chez Sedef et Cimtas), la construction de structures en acier notamment pour les nombreux projets ▶

d'infrastructure (3<sup>ème</sup> pont sur le Bosphore chez Gemak et Sedef, pont enjambant la baie d'Izmit chez Cimtas), vers des constructions militaires (Adik, RMK, Sedef) mais aussi vers la construction de navires spécialisés dans la pêche ou l'offshore (Tersan, Besiktas, Selah).

- La commande au chantier STX France pour l'armement RCCL d'un paquebot géant de 227 000 tb qui sera avec 361 m de long, 66 m de large (47 m à la flottaison), 20 ponts et 2 700 cabines le plus gros paquebot du monde.
- La fermeture des chantiers STX Rauma en Finlande faute de commandes.
- La livraison par le chantier STX Turku du plus grand ferry à propulsion dual fuel (LNG et HFO), le MS Viking Grace avec 218 m de long, 2 800 passagers et 800 cabines.
- La livraison à Antony Veder par Meyerwerft d'un méthanier de 15 600 m<sup>3</sup>. Ce chantier ayant par ailleurs pris la commande de plusieurs navires de croisière ce qui porte à sept le nombre de paquebots en commande dans ce chantier.
- La privatisation en Croatie des quatre grands chantiers du pays : Brodosplit passe sous le contrôle du groupe DIV, Brodotrogir sous le contrôle de l'industriel Mr Danko Koncar et enfin Uljanik et 3Maj se regroupent sous le contrôle d'institutionnels et d'une partie des employés des chantiers.
- L'entrée de Pemex au capital du chantier espagnol Hijos de Barreras.

## LA CONSTRUCTION NAVALE AILLEURS DANS LE MONDE

Le **carnet** de commandes est en hausse à **19 millions** de tpl (12 millions tb) fin 2013 contre 17 millions de tpl (11 millions tb) fin 2012.

Ce carnet de commandes était de 31,8 millions de tpl (19,3 millions tb) fin 2009.

Les chantiers du reste du monde détiennent **7 %** de parts de marché.

En 2013, les nouvelles **commandes** ont atteint **9 millions** de tpl (6,6 millions tb) contre 1,4 million de tpl (1,1 million tb) en 2012. Les **livraisons** ont diminué et sont passées de **7,3 millions** de tpl (4,3 millions tb) à 4,6 millions de tpl (2,8 millions tb).

Parmi les événements les plus remarquables ayant émaillé l'actualité en 2013 dans l'industrie de la construction navale dans le reste du monde, nous pouvons citer :

- Que ces chantiers restent largement dominés par la production aux Philippines avec un carnet de commandes de 7,2 millions de tpl (près de 40 %) grâce en particulier aux chantiers Tsuneishi Cebu ouvert en 1994 et Hanjin H.I Subic ouvert en 2006 ;
- la consolidation de l'activité dans les chantiers brésiliens qui font que le Brésil occupe cette année la 2<sup>e</sup> place. Les grands chantiers comme Estaleiros Atlantic Sul (EAS), Keppel Fels Brasil, Jurong, EEP, ERG ont des carnets de commandes remplis avec de grandes unités offshore (navires ou plateformes

de forage, FPSO) et n'ont aucun intérêt pour la construction de navires marchands (du moins pour l'instant). Les chantiers moyens (Maua, Eisa) se consacrent au programme de pétroliers de Transpetro. Les petits chantiers (Promar, Oceana, Alianca, Detroit, Navship) sont tous impliqués dans la construction de navires offshore de soutien ;

- la commande par Seaspan / Yangming de 5 porte-conteneurs de 14 000 evp chez CSBC Kaohsiung ;
- la construction navale au Vietnam est désormais largement dominée par la production du chantier Hyundai Vinashin Shipard (HVS) ouvert en 1996 et qui après de nombreuses années dédiées à la réparation navale est désormais entièrement consacré à la construction navale et possède un carnet de commandes de plus d'un million de tpl ;
- de nouvelles commandes de navires marchands dans les chantiers américains : chez Aker Philadelphia Shipyard Inc (APSI) pour des navires Jones Act : quatre MR (design HMD) pour et en association avec Crowley Maritime pour une valeur de 500 millions de \$ et deux porte-conteneurs de 3 600 evp à propulsion dual-fuel pour une valeur de 418 millions de \$. General Dynamics Nassco a signé quant à lui quatre MR (design DAEWOO) avec American Petroleum Tankers (APT) tandis que le chantier VT Halter signait avec Crowley Maritime deux Con-Ro, le reste des chantiers américains se consacrant à la construction d'unités de soutien offshore.

## LES PERSPECTIVES POUR L'ANNÉE 2014

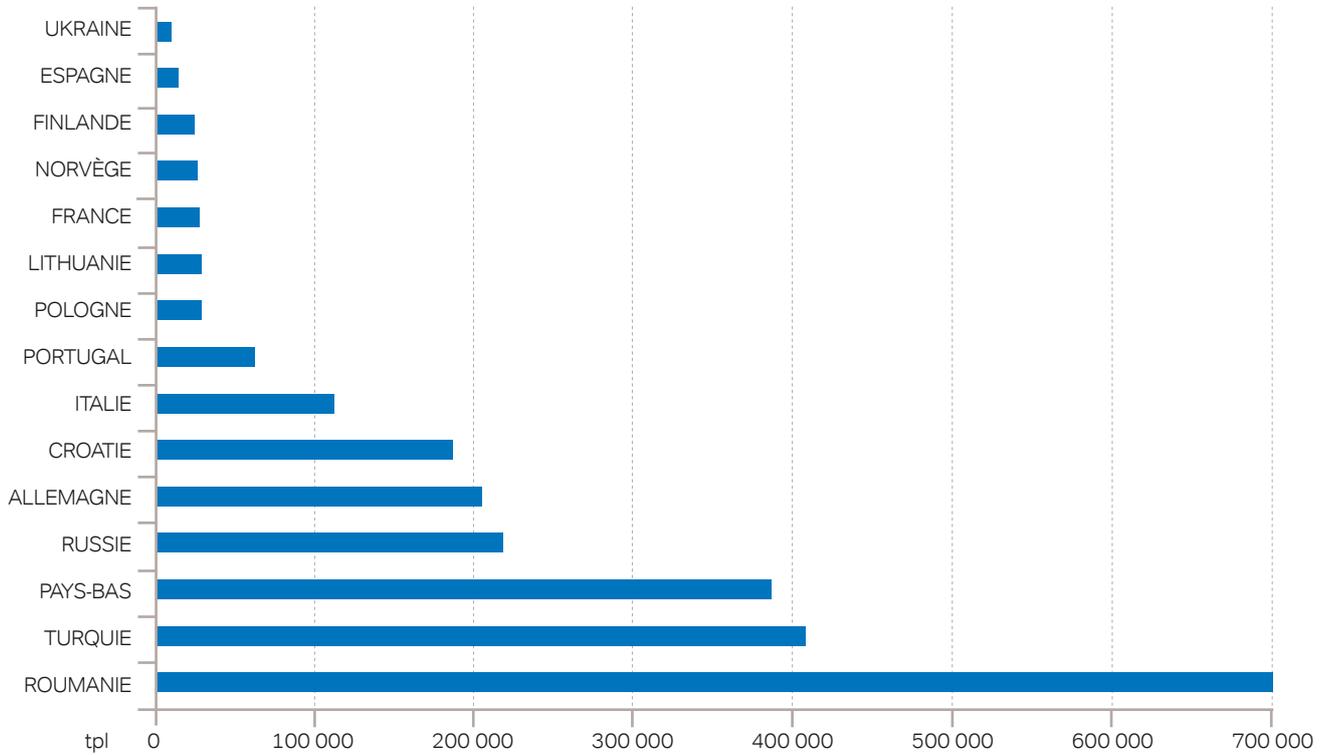
Après cinq années de crise, l'année 2013 marque un tournant : prix des navires d'occasion et des constructions neuves en hausse, volume commandé de 140 millions tpl très proche de la moyenne annuelle pendant le cycle haussier 2003-2008 contre environ 70 millions pour le cycle baissier 2009-2012.

Sommes-nous donc en 2013 déjà entrés dans un nouveau cycle haussier ?

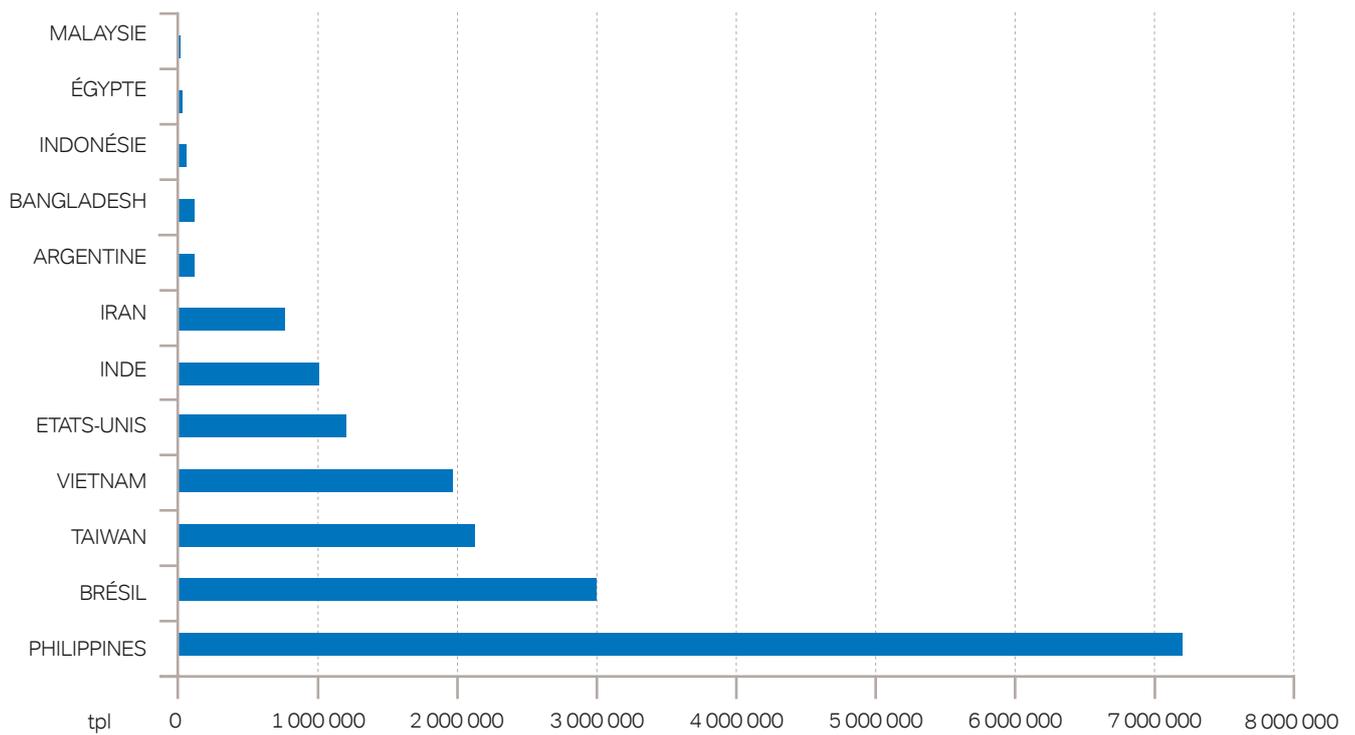
Rien n'est jamais vraiment certain. 2010 avait déjà été marquée par une nette reprise de l'activité de la construction navale mondiale avec un volume de nouvelles commandes qui avait quadruplé (125 millions de tpl) par rapport à 2009 (34 millions de tpl) et une légère remontée des prix au 2<sup>e</sup> trimestre 2010. Mais cette reprise n'avait pas été confirmée et 2010 avait été suivie par deux années de vache maigre pour les constructeurs 2011 (82 millions de tpl) et 2012 (54 millions de tpl).

Toutefois, il y a des différences notables entre 2013 et 2010. Tout d'abord, en raison de livraisons massives survenues dans les années 2010 (149 millions de tpl), 2011 (160 millions de tpl) et 2012 (150 millions de tpl) qui ont accru fortement la flotte en service (démolitions comprises) respectivement de 9 % en 2011 par rapport à 2010 et de 11 % en 2012 par rapport à 2011 alors qu'en 2013 la flotte a augmenté de façon plus mesurée de ►

**CARNET DE COMMANDES EUROPÉEN FIN 2013**



**CARNET DE COMMANDES RESTE DU MONDE FIN 2013**



l'ordre de 3 %. Ensuite, parce que la capacité de construction navale s'est notablement réduite dans l'intervalle avec la multiplication des faillites ou des fermetures de chantier, la réduction volontaire de leur production ou la priorité donnée par les armateurs aux chantiers de 1<sup>er</sup> rang.

Parmi les facteurs positifs qui pourraient justifier un volume important de commandes en 2014 et une poursuite de l'augmentation des prix de constructions neuves, citons :

- L'amélioration de l'économie mondiale comme le prévoit le FMI pour 2014 (3,7 %) contre 3 % en 2013.
  - L'intérêt croissant pour les navires à faibles consommations dont les premiers exemplaires ont été livrés en 2013 confirmant les prévisions des architectes navals, des bassins d'essais des carènes, des constructeurs et le bien-fondé des choix faits par les armateurs.
- Du fait de la hausse du prix des soutes, la consommation est devenue la composante principale du coût du transport maritime loin devant le coût du capital, les charges d'exploitation (équipage, assurance, maintenance) et les charges portuaires. Il n'est pas impossible que les navires construits pendant le boom des années 2003-2008 deviennent plus rapidement que prévu obsolètes sur le plan économique et que les navires éco les poussent à la démolition dans les années à venir.
- Par ailleurs, de nombreuses barrières sont en train d'être franchies dans la course à la compétitivité : l'augmentation de la course à la taille pourrait se poursuivre dans le domaine des porte-conteneurs (après tout les plus gros porte-conteneurs ne font que 200 000 tpl contre 400 000 tpl pour les minéraliers ou 330 000 tpl pour les VLCC) mais de nouvelles tailles intermédiaires par exemple, entre les Panamax (76 000 tpl) ou Kamsarmax (82 000 tpl) et les Capesize (180 000 tpl) ou Newcastlemax (206 000 tpl) pourraient trouver un intérêt chez les opérateurs ; Post-Panamax (90 000 tpl à 100 000 tpl) ou mini-Capes (120 000 tpl).
  - La révolution shale gas devrait générer de nombreuses commandes de gaziers GPL ou de méthaniers.
  - L'accroissement de la pression réglementaire pour limiter les émissions de polluants avec par exemple la multiplication des zones ECA (Baltic, Mer du Nord, zone maritime économique aux États Unis et au Canada), avec de nouvelles dates d'entrée en application pour les phases successives, au 1<sup>er</sup> janvier 2015 pour la réduction des émissions d'oxydes de soufre (SOX) à 0,1 %, au 1<sup>er</sup> janvier 2016 pour la réduction des oxydes d'azote (Tier III dans les zones ECA et Tier II ailleurs), mais aussi l'obligation à terme des navires à satisfaire des indices caractéristiques d'un faible niveau de consommation de fuel et d'émission de CO<sub>2</sub> (EEDI) avec des réductions successives

## « Après le code CSR applicable depuis le 1<sup>er</sup> décembre 2006, les sociétés de classification ont prévu de publier un nouveau code le HCSR (Harmonized Common Structural Rule) à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2016 »

d'environ 10 % au 1<sup>er</sup> janvier 2013 puis à nouveau en 2015 et en 2020 et enfin en 2025, qui constituent autant d'incitations pour les constructeurs et les armateurs à investir.

A ceci il faut ajouter le Ballast Water Treatment System (BWTS) qui n'est toujours pas obligatoire au titre de l'IMO

mais qui pourrait l'être pour tous les contrats signés à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2016 dans les 12 mois qui suivent la ratification par 30 États représentant 35 % du tonnage mondial mais qui est obligatoire pour tous les navires entrant dans les eaux américaines dont la pose de la quille a eu lieu après le 1<sup>er</sup> décembre 2013.

Mais la pression réglementaire n'est pas limitée aux seules considérations environnementales. Après le code CSR applicable depuis, le 1<sup>er</sup> décembre 2006, les sociétés de classification ont prévu de mettre en application un nouveau code le HCSR (Harmonized Common Structural Rule) à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2016 qui devrait à nouveau alourdir les poids de coque métalliques et renchérir les coûts de construction.

- Une possible contraction supplémentaire parmi les constructeurs. S'il y a encore beaucoup de chantiers sur le papier, le nombre des chantiers véritablement actifs à l'international continue de se réduire : environ 100 en Chine, dix en Corée et 40 au Japon.
- Une moindre sélectivité des armateurs qui pourraient donner la priorité à des chantiers de second rang offrant de meilleures dates de livraisons et de meilleurs prix. Mais les chantiers obtiendront-ils les garanties bancaires nécessaires ?
- Le sentiment que les prix mêmes s'ils ont augmenté en 2013 restent très attractifs et que s'ils doivent monter, autant investir sans tarder.
- A côté des armateurs traditionnels, il faut aussi compter avec les armateurs spéculatifs (Scorpio avec près de 140 navires en commande), les grands affréteurs (Shell avec le projet Silver et 50 MR en commande chez Hyundai Mipo Dockyard), les traders et de nouveaux entrants dans un monde toujours plus vaste. Il est assez intéressant de noter que si les grands armements traditionnels en Grèce par exemple ont pu mettre des années à constituer une flotte de plusieurs dizaines de navires, certains nouveaux entrants ont atteint et dépassé ce nombre en l'espace de quelques mois.
- L'accès toujours plus facile aux financements publics ou privés sur les marchés financiers.
- Les dernières années ont été marquées par une chute des commandes de pétroliers. Le ratio de la flotte en commande sur la flotte en service est désormais de 12 % et n'a jamais été aussi bas depuis 2002.

Parmi les facteurs négatifs, citons :

- La nouvelle augmentation des livraisons attendue à partir de 2014 sauf nouvelle accélération de la démolition.



**M/V «BALCHEN»**  
Vraquier Panamax autodéchargeur de 71.900 tpl,  
livré en septembre 2013 par le chantier chinois Chengxi Shipyard  
à KCL Shipholding AS

- La longueur des carnets de commandes qui s'étalent désormais sur environ trois ans et le fait que certains acheteurs potentiels ne seront pas prêts à attendre presque quatre ans pour une construction neuve ;
- la surcapacité rampante de navires, qui risque de se prolonger et qui est aujourd'hui essentiellement compensée par le 'slow steaming' généralisé. En cas de reprise et de remontée des frets, les opérateurs pourraient jouer sur la vitesse d'exploitation plutôt que de faire appel à du nouveau tonnage ;
- le fait que beaucoup d'armateurs et d'investisseurs ayant commandé en 2013 ont fait le plein et ne sont pas disposés à payer 10 % ou plus pour de nouvelles acquisitions.

## NOUVELLES COMMANDES EN 2014

Le total des commandes en 2013 a été de 140 millions de tpl. Quel sera le niveau de commandes en 2014 ? Compte tenu de ce qui précède, nous estimons que la demande de **nouveau tonnage** devrait être significativement plus faible qu'en 2013 et peut-être de l'ordre de **80 millions de tpl**.

## PRIX DES CONSTRUCTIONS NEUVES EN 2014

Nous ne voyons aucune raison pour que les prix des constructions neuves ne continuent pas de progresser en 2014. Les chantiers ont des carnets de commandes qui s'étalent sur presque trois ans et ils peuvent donc attendre avant de consentir des rabais. Par ailleurs, après avoir dû accepter entre 2011 et 2013 de prendre des commandes à perte, tous les chantiers doivent désormais reconstituer leurs marges. Enfin, les constructeurs sont eux-même sous la pression de leurs équipementiers qui cherchent également à remonter le prix des fournitures.

Il reste une incertitude sur le retour ou pas de chantiers de second rang en Corée ou en Chine. Ceux qui auront réussi à passer la crise et à éviter de prendre des commandes à perte pourraient être paradoxalement en meilleure position pour prendre des commandes, du fait de prix plus compétitifs. Pour conclure, nous estimons que les prix devraient continuer de **croître** peut-être d'environ **10 % en 2014**. Mais il n'est pas certain que cette tendance soit durable car les frets sont loin de justifier ces augmentations de prix.

## LIVRAISONS EN 2014

En 2013, ce sont près de 106 millions de tpl de nouveaux navires qui ont été livrés contre 150 millions de tpl en 2012, 160 millions en 2011, 149 millions en 2010, 114 millions en 2009 et 92 millions en 2008. Les livraisons sur l'année 2014 devraient repartir à la hausse et être de près de 130 millions de tpl.

## DÉMOLITIONS EN 2014

Les volumes de démolition ont été de 43 millions de tpl en 2013 en baisse par rapport à 2012. Les niveaux de prix à la démolition restent stables d'une année sur l'autre et à des niveaux très élevés (environ 430 \$ pour les vraquiers et 450 \$ pour les pétroliers et porte-conteneurs par tonne légère fin 2013 en Inde), niveaux qui expliquent là aussi l'attrait de la démolition. Nous tablons sur environ 50 millions de tpl devant être démolies en 2014.

## ACCROISSEMENT DE LA FLOTTE EN SERVICE EN 2014

Compte tenu de ce qui précède, la flotte en service devrait s'accroître de 4 % en 2014. ■



### **LAKE DESPINA**

Vraquier de 180 200 tpl,  
livré en 2014 par le  
chantier japonais  
Imabari Shipbuilding  
Saijo Dockyard,  
opéré par Safety  
Shipmanagement

# VRAC SEC

## UNE HISTOIRE EN DEUX MI-TEMPS

Le premier semestre 2013 a connu une nouvelle baisse du marché des Capesize, les volumes de minerai de fer et de charbon ayant été pénalisés par les cyclones en Australie, la saison des pluies au Brésil et les jours fériés en Chine.

### TENDANCE DU MARCHÉ

La TC4 du Baltic Exchange n'a pas dépassé 6 135 \$, en moyenne au premier semestre, ce qui est le taux moyen le plus bas enregistré au cours de ce cycle. De nombreux armateurs en ont rendu responsable l'expansion de la flotte de Valemax qui, au 1<sup>er</sup> avril, se composait de 26 navires pour 10,4 millions de tpl et transportait 3,4 % de la totalité des cargaisons Capesize.

Malgré la faiblesse du marché spot, de nombreux opérateurs ont saisi cette opportunité pour augmenter leurs flottes, en affrétant du tonnage sur huit à 12 mois aux environs de 10 000 à 11 000 \$ par jour. Ces niveaux de taux représentaient un investissement par rapport à un taux de marché spot d'environ 5 000 \$ par jour, mais avec le recul cela s'est avéré une démarche prudente.

Les changements ont également été à l'ordre du jour dans la production de minerai. Durant le 2<sup>e</sup> trimestre, l'Australie a exporté en moyenne 47,6 millions de tonnes de minerai de fer par mois et le Brésil 25,6 millions de tonnes, mais des gains importants de productivité ont été réalisés dans ces deux pays et au 3<sup>e</sup> trimestre, les exportations d'Australie ont

atteint 50,8 millions de tonnes et celles du Brésil 30 millions de tonnes par mois en moyenne. Cette tendance s'est poursuivie au 4<sup>e</sup> trimestre, les exportations mensuelles de l'Australie atteignant, durant ce dernier, 55 millions de tonnes et celles du Brésil 31 millions de tonnes. Cette augmentation de la demande a dépassé celle de l'offre de navires et le marché s'est resserré, ce qui a enfin redonné vie au marché spot, qui a atteint 19 000 \$ au 3<sup>e</sup> trimestre et 27 000 \$ au 4<sup>e</sup> trimestre.

Le pic de 42 211 \$ par jour atteint le 25 septembre a représenté le point le plus haut depuis octobre 2010, et les armateurs assez chanceux pour avoir des navires disponibles en Atlantique ont pu bénéficier de taux Fronthaul de 64 000 \$ par jour, les 6 000 \$ en vigueur sur le marché quelques mois seulement auparavant n'étant plus qu'un lointain souvenir.

Les armateurs prudents y ont vu une opportunité de fixer leurs navires pendant un an ou plus en affrètement à temps ; avec des taux atteignant presque les 20 000 \$, en décembre, pour des navires modernes et de bonne qualité, ces armateurs ont pu couvrir à la fois leurs coûts opérationnels et financiers. Cependant, les navires âgés, mal cotés ou sans garantie de vitesse économique, ont eu beaucoup plus de mal à trouver de l'emploi à long terme. ▶



#### **TRABZON**

Vraquier de 81 660 tpl, livré en 2011 par le chantier sud-coréen Hyundai Mipo Dockyard, opéré par Ciner Shipmanagement

## **UNE DEMANDE EN FORTE CROISSANCE**

Durant toute l'année 2013, la production d'acier brut en Chine a connu une croissance robuste, passant au total à 774,5 millions de tonnes contre 708,8 millions de tonnes l'année précédente. Cela représente une hausse de 9,25% sur un an, résultant d'une économie chinoise plus dynamique que prévu (avec une croissance de 7,6% du PIB) et d'une forte augmentation de la disponibilité de minerai de fer. L'Australie a terminé l'année avec la plus forte hausse en part de marché, ses exportations étant passées de 507,1 millions de tonnes en 2012 à 589,1 millions de tonnes en 2013, soit une augmentation gargantuesque de 16,2% sur un an.

En revanche, le Brésil n'a connu qu'une légère augmentation de ses exportations, celles-ci totalisant 329,6 millions de tonnes contre 327,5 millions de tonnes en 2012, ce qui représente + 0,6% sur un an, mais est en baisse par rapport aux 330,8 millions de tonnes exportées en 2011. Les exportations de la plupart des autres pays ont connu une croissance régulière, avec l'Afrique du Sud à + 5%, le Canada à + 7% et la Mauritanie à + 17%. Par ailleurs, les nouveaux fournisseurs d'Afrique

de l'Ouest, le Liberia et la Sierra Leone, ont exporté ensemble 18 millions de tonnes en 2013 contre seulement 6 millions de tonnes l'année précédente, ce qui représente une augmentation impressionnante de 200%.

Si on la combine avec la croissance des expéditions de charbon, l'augmentation des volumes de minerai de fer mentionnée ci-dessus a produit une hausse de la demande globale de navires Capesize de 9% d'une année sur l'autre.

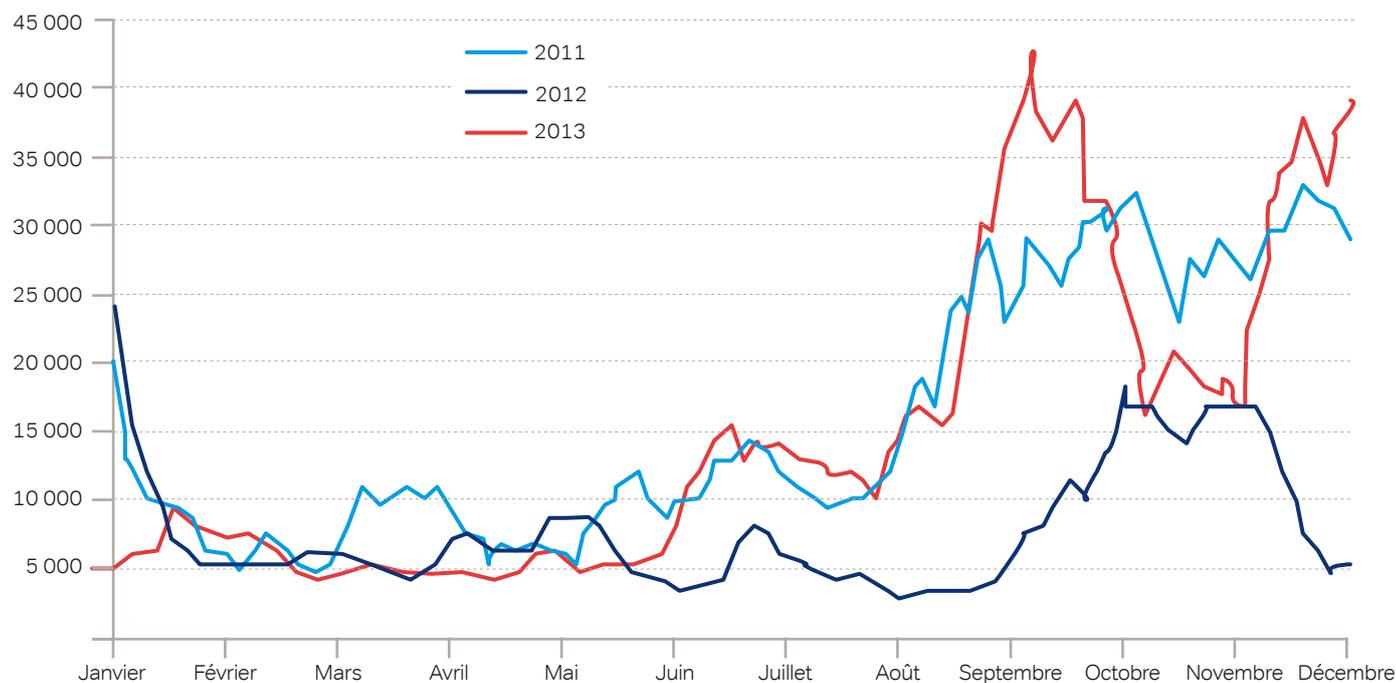
## **L'OFFRE**

Pour beaucoup, ce qui restera de 2013 dans les mémoires est le creux de la vague atteint par le marché des constructions neuves au 1<sup>er</sup> trimestre, et les commandes massives passées par les Fredriksen, Oldendorff et autres Scorpio Bulkers.

95 livraisons ont cependant été effectuées en 2013 : neuf Valemax, 14 Ore Carriers (350/210 tpl) et 72 Capesize (209/125 tpl) représentant un port en lourd total de 21,3 mt. En comparaison, 37,1 mt de tpl avaient été livrées en 2012 et 41,8 mt ►

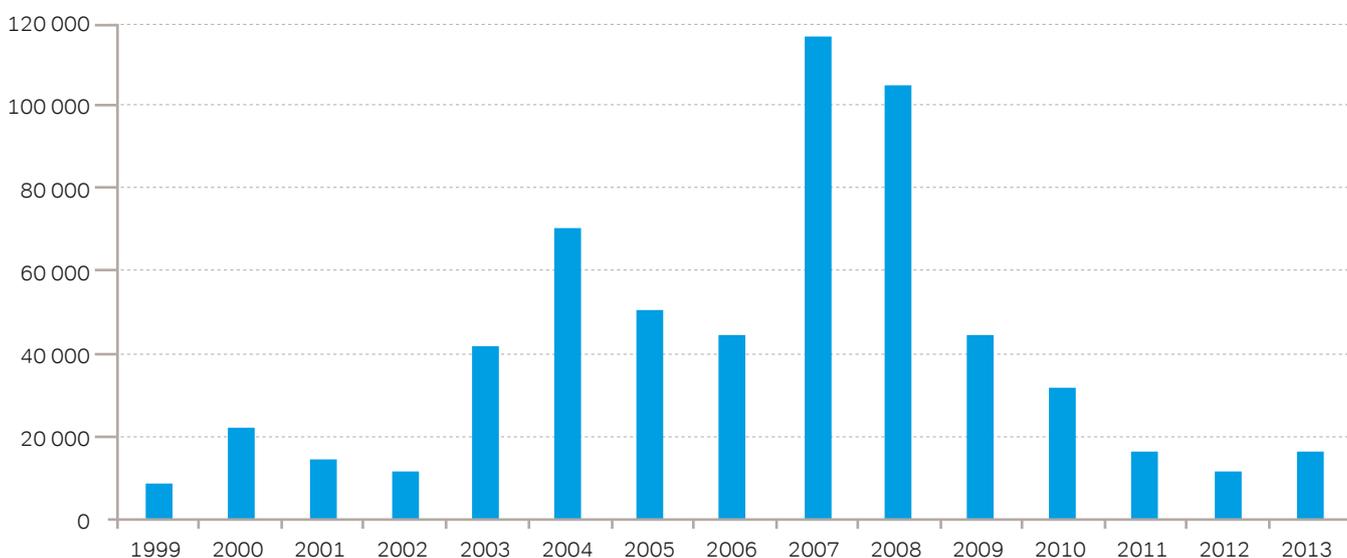
**CAPESIZE MOYENNE DE QUATRE ROUTES 2013 VS 2012 VS 2011**

\$ PAR JOUR



**AFFRÈTEMENTS À TEMPS DES CAPESIZE – MOYENNES ANNUELLES**

\$ PAR JOUR



de tpi en 2011. Après quelques années durant lesquelles les livraisons de navires neufs s'étaient effectuées relativement en temps et en heure, les décalages de livraison ont recommencé, en 2013, à jouer un rôle dans l'équilibre entre l'offre et la demande. Comme il a été dit, 95 navires seulement ont été livrés au cours de l'année, contre 164 navires attendus initialement. Ces livraisons ont été effectuées en moyenne avec six mois de retard par rapport aux prévisions de début d'année.

Les démolitions ont baissé, sans surprise par rapport à l'année précédente, en particulier durant les six derniers mois. Un total de 43 Cape ont été démolis durant l'année, dont la majorité (32) d'entre eux au 1<sup>er</sup> semestre. Ce nombre est en forte baisse par rapport aux 72 navires démolis en 2012 et aux 77 navires en 2011.

Les livraisons, leur décalage, les démolitions, ainsi que les effets du ralentissement de la vitesse d'exploitation, ont globalement entraîné une augmentation de la flotte de 7%, ce qui est le signal que l'on a finalement changé de direction et que l'on se dirige à nouveau vers un resserrement du marché. Il reste à voir quel effet les nouvelles commandes passées cette année auront sur le marché lorsqu'elles seront livrées en 2015-2016.

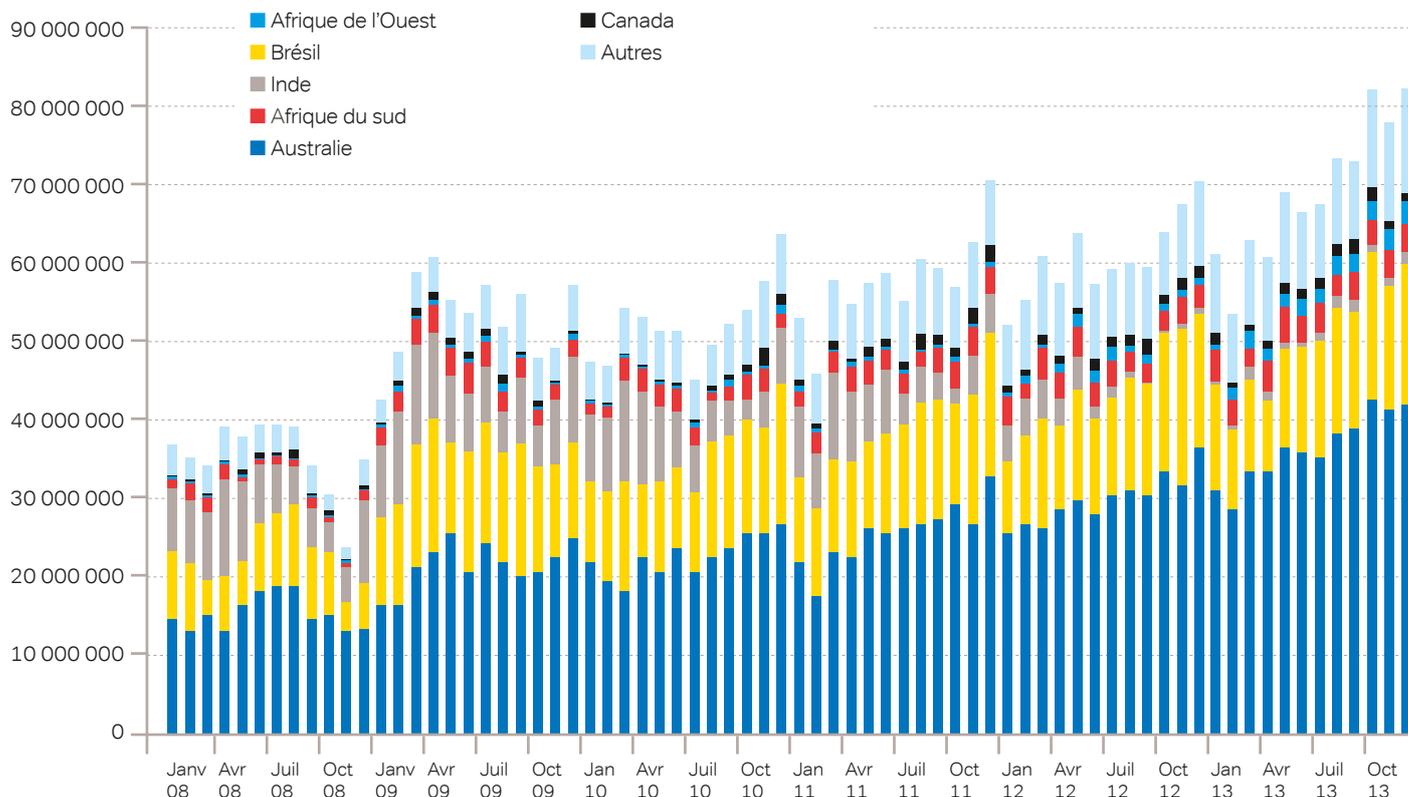
## CONCLUSION

Les armateurs qui ont réussi à tenir jusqu'au 2<sup>ème</sup> semestre 2013 ont finalement été récompensés de leur patience et de leur détermination par un marché qui leur a permis de couvrir de nouveau leurs coûts opérationnels et financiers. Avec les livraisons récentes, on commence à observer une augmentation des écarts de taux journaliers obtenus entre navires neufs et anciens, particulièrement sur les affrètements à temps. On peut s'attendre à voir ces écarts s'élargir durant l'année à venir, en particulier avec l'apparition des Capesize « de nouvelle génération » qui peuvent atteindre 14 nœuds en ne consommant que 42t de carburant par jour.

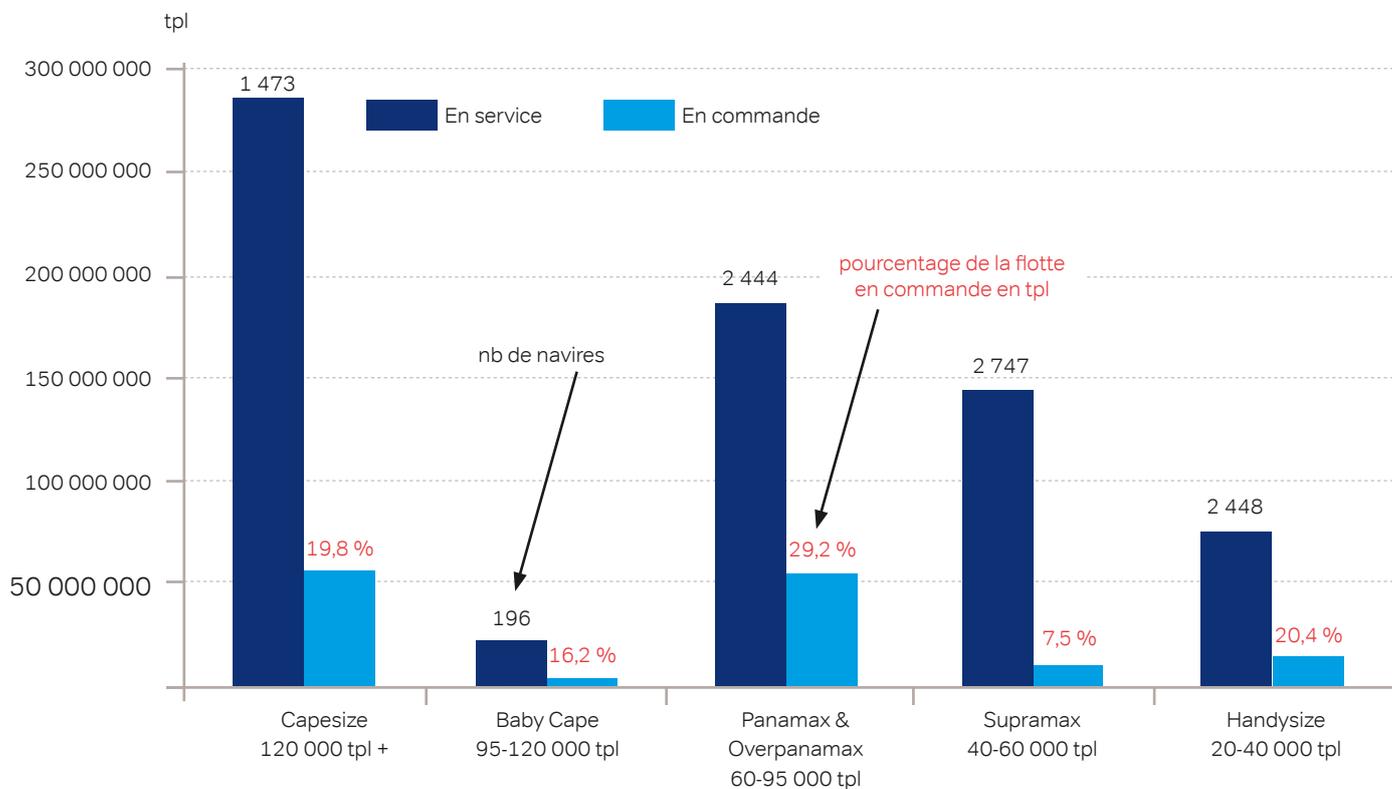
Pour 2014, nous sommes assez confiants quant à la poursuite de l'augmentation des profits, surtout dans la seconde moitié de l'année. Il convient, cependant, de surveiller très étroitement la production d'acier brut de la Chine, tout ralentissement de celle-ci pouvant susciter une onde de choc dans l'ensemble de la communauté maritime. À ce stade, nous sommes également optimistes pour 2015, mais à plus long terme, nous pensons que l'arrivée massive des navires neufs « économiques » commandés en 2013 risque d'entraîner une pression à la baisse sur le marché. ►

## IMPORTATIONS CHINOISES DE MINERAI DE FER PAR ORIGINE

Million de tonnes



**FLOTTE DE VRAQUIERS ET CARNET DE COMMANDES – JANVIER 2014**



**SHANDONG HENG CHANG**  
Vraquier de 179 965 tpl, livré en 2013 par le chantier chinois Beihai Shipbuilding Heavy Industry, opéré par Shandong Shipping Group

## MINICAPE (95 000-120 000 TPL)

En 2013, le segment de niche des Minicape a finalement trouvé sa place entre les Capesize et les Kamsarmax. Considérée jusqu'à récemment comme étant d'une taille peu conventionnelle, cette flotte de 200 navires est devenue de plus en plus attrayante en 2013, aidée notamment par des opportunités d'arbitrage entre le Cape et le Panamax. Les opérateurs et les armateurs tels que Swissmarine et Norden, acteurs historiques du segment des Minicape, ont été rejoints par de nouveaux acteurs importants comme Cargill et Oldendorff. Leurs flottes ont été bâties en tirant profit de la difficulté de certains armateurs à opérer leurs navires dans un marché en pleine mutation. Il en est résulté qu'une bonne partie de l'offre s'est concentrée entre relativement peu de mains.



**HUGO N**  
Minéralier de 297 000 tpl, livré en 2011 par le chantier japonais JMU TSU, opéré par NEU Seeschiffahrt

## LE MARCHÉ DES PANAMAX

Après la morosité qui avait affecté les deux dernières années, les vraquiers Panamax ont connu un environnement commercial un peu plus sain en 2013. Ceci étant dit, les premières semaines du 1<sup>er</sup> trimestre ont encore été caractérisées par l'atonie de la demande et par une offre de navires excédentaire. Les taux ont d'abord avoisiné les 5 000 \$ avant de commencer à grimper lentement mais sûrement en février avec le début de la saison des céréales en Amérique du Sud. Les volumes en sortie du Brésil et d'Argentine étaient prévus pour atteindre de nouveaux sommets, cette année, et en conséquence on a vu un certain nombre de navires se repositionner très tôt depuis le Pacifique. Cela a un peu rétabli l'équilibre entre les deux bassins (durant la période

En ce qui concerne la demande, on a pu constater l'émergence de plus en plus de lots de céréales et de charbon adaptés à ces navires. Les céréaliers ont trouvé intéressante la capacité en volume des gros Post Panamax et des Minicape et les volumes chargés par ces navires sur la côte est de l'Amérique du Sud ont augmenté significativement en 2013. Environ 65 expéditions de céréales ont été effectuées sur des navires de plus de 95 000 tpl, et la moitié d'entre elles ont été réalisées sur des navires supérieurs à 100 000 tpl. En ce qui concerne le minerai de fer et le charbon, la demande a aussi continué d'augmenter, avec un total d'environ 150 expéditions au départ des principaux ports de chargement de minerai et de charbon. 70 % de ce total ont été chargés aux États-Unis et au Canada.

Le marché du Pacifique n'a pas changé de façon significative, la route principale pour les Minicape restant le trafic de minerai de fer entre Port Hedland, en Australie, et la Chine. Quelque 100 chargements ont été effectués en 2013 (23 sur des navires de 95 000-98 000 tpl, 77 sur des navires supérieurs à 100 000 tpl). Durant la même période, le charbon chargé sur les Minicape dans le port de Newcastle (environ 110 expéditions) l'a été principalement mais sur des navires dédiés, ce qui fait de la côte ouest de l'Australie le principal moteur de la demande spot de Minicape dans le Pacifique.

Un vent de changement a soufflé en 2013 sur le marché des 95 000 à 120 000 tpl, mais cette taille de navires reste cependant dans la majeure partie des cas une taille exceptionnelle entre le Cape et le Panamax. Avec les perspectives d'amélioration du marché des Cape dans les deux prochaines années, on peut penser que ce marché de niche a un avenir prometteur.

février-mai, la charte P1 a atteint en moyenne 8 317 \$, et la P3 8 224 \$), et a également empêché tout pic de taux potentiel en Atlantique lié à un resserrement du marché. Pendant le même temps, les opérateurs et les céréaliers procédaient activement à des affrètements à temps afin de couvrir leurs propres programmes et des Kamsarmax de bonne qualité se fixaient pour un an à environ 10 000 \$ par jour.

En outre, l'augmentation des volumes de céréales au 2<sup>e</sup> trimestre a engorgé les infrastructures portuaires, ce qui a conduit non seulement à un accroissement du nombre de navires ralentis par la congestion portuaire mais aussi à une montée en flèche du temps d'attente moyen, qui a atteint 120 jours dans les ports brésiliens.

En revanche, l'augmentation rapide des taux des Cape aux 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> trimestres a offert des opportunités d'arbitrage avec les Panamax et des cargaisons de base Cape ont souvent été scindées, surtout en septembre et en octobre. Le pourcentage des exportations de charbon chargé sur des Panamax est passé respectivement de 18% au 1<sup>er</sup> semestre à 23% dans la seconde moitié de l'année à Richards Bay et de 39% et 42% en Australie Orientale.

Cette dynamique positive a entraîné une forte amélioration des niveaux de taux et la charte P4 a fait un bond pour atteindre une moyenne de 14 234 \$ au 4<sup>e</sup> trimestre tandis que la P2 atteignait son plus haut niveau de l'année à la mi-décembre avec 28 110 \$. La principale raison de cela a été la bonne tenue de la saison des céréales en sortie du Golfe US qui a créé une demande forte en tonnes-mille, la plus grande partie de la récolte étant à destination de l'Extrême-Orient. Les exportations de charbon indonésien ont aussi joué un rôle positif, car elles ont absorbé une grande partie des navires disponibles en Asie.

Globalement, la charte P4 a atteint en moyenne 9 472 \$ sur l'année, ce qui est nettement plus élevé que les 6 745 \$ que le marché papier prévoyait fin 2012. Néanmoins, la croissance de la flotte reste une préoccupation fondamentale. Comme cela avait été prédit, les livraisons ont été nombreuses en 2013 avec un total de 218 navires neufs (17,4 m de tpl) mis en service. Au 31 décembre, la flotte était composée de 2 024 Panamax (155,8 m de tpl), soit 10% de plus que l'an dernier. Il est à noter que du fait d'un nombre record de livraisons durant les deux dernières années, le profil de la flotte a beaucoup changé, 43% des Panamax ayant maintenant moins de 5 ans. En outre, certains navires modernes présentent des caractéristiques remarquables sur le plan économique, comme la possibilité de naviguer à la « vitesse super lente » de 10 nœuds en ne consommant que 16t de carburant par jour, réalisant ainsi

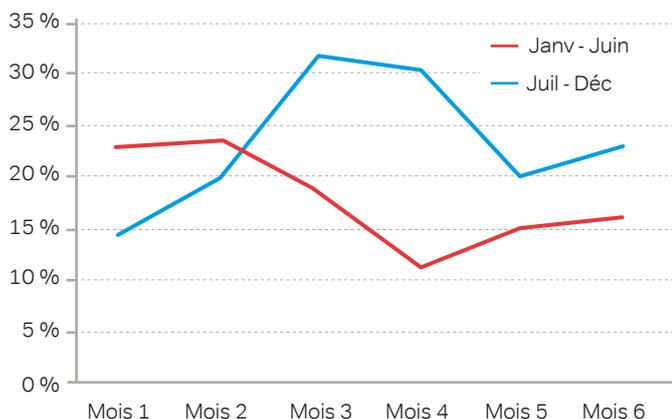


**ISKEN**  
Unité de déchargement flottante, livrée par le chantier polonais « Remontowa » à Egon Oldendorff

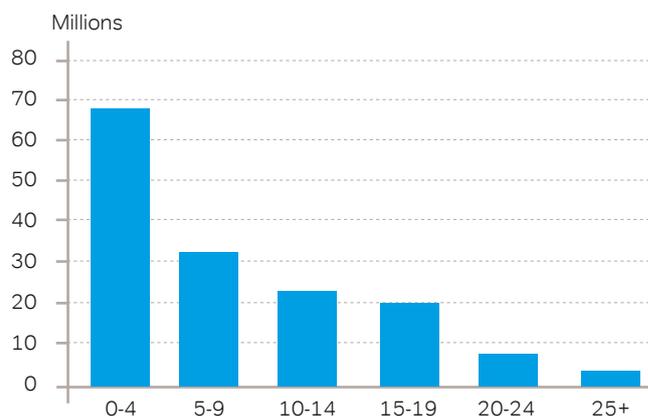
une économie par rapport aux standards du marché pouvant atteindre 3 000 \$ par jour, dans certains cas. Dans ce contexte, on aurait pu s'attendre à une augmentation des démolitions des navires les plus anciens, cependant à peine 8% de la flotte de plus de 20 ans, soit seulement 34 navires (2,4 m de tpl) ont été envoyés à la démolition contre 73 en 2012.

Pour résumer, les niveaux de taux plus élevés que prévu ont réussi à rétablir l'optimisme chez de nombreux acteurs du marché cette année. Néanmoins avec un carnet de commandes représentant 20% de la flotte actuelle, on peut raisonnablement se demander si la croissance de la demande pourra suivre. La courbe des taux, à terme, est en déport, ce qui veut dire qu'elle indique des attentes futures en baisse, reflétant un scepticisme général. ▶

#### POURCENTAGE DES CARGAISONS DE CHARBON EX RICHARDS BAY COAL TERMINAL TRANSPORTÉ SUR DES NAVIRES PANAMAX



#### RÉPARTITION PAR ÂGE DE LA FLOTTE PANAMAX PAR TPL



## LE MARCHÉ DES SUPRAMAX ET DES HANDYSIZE

Le marché des Supramax et des Handies confirme en 2014 son renouveau déjà souligné dans la Revue Annuelle 2013. Dans ces deux segments, les navires ont en effet obtenu de bons résultats durant toute l'année.

Les rémunérations moyennes ont été d'environ 10 275 \$ par jour pour les Supramax et de 8 180 \$ pour les Handysize. Cependant, comme d'habitude, ces chiffres ont masqué une réalité douloureuse pour les armateurs, les taux étant toujours considérablement plus élevés en Atlantique que dans le Pacifique : pour les Supramax, les taux ont été en moyenne d'environ 12 300 \$ (9 900 \$ en 2012) en Atlantique contre 8 600 \$ dans le Pacifique (7 900 \$ en 2011). Pour les Handysize, ils ont été d'environ 9 200 \$ (8 600 \$ en 2012) en Atlantique, contre 7 100 \$ (7 000 \$ en 2012) dans le Pacifique.

Les importations chinoises et indiennes de charbon sont restées à un niveau élevé malgré la chute de la roupie indienne. En outre, les taux ont augmenté au dernier trimestre 2013 dans l'attente de la mise en œuvre par le gouvernement indonésien de son embargo sur les exportations de minerai. L'Indonésie exportait environ 30 mt de bauxite et 50 mt de minerai de nickel, principa-

lement à destination de la Chine, dont la majeure partie chargée sur des Supramax.

Les importations indiennes de charbon ont augmenté de plus de 11 % en 2013 par rapport à l'année précédente. Dans le même temps, les volumes de produits agricoles en vrac ont augmenté en Atlantique du fait d'une récolte record de soja en Amérique du Sud, où les problèmes logistiques récurrents se sont traduits par une congestion massive et prolongée dans les ports brésiliens. Le même scénario devrait se répéter en 2014, avec une récolte attendue de plus de 90 mt contre 81 mt en 2013.

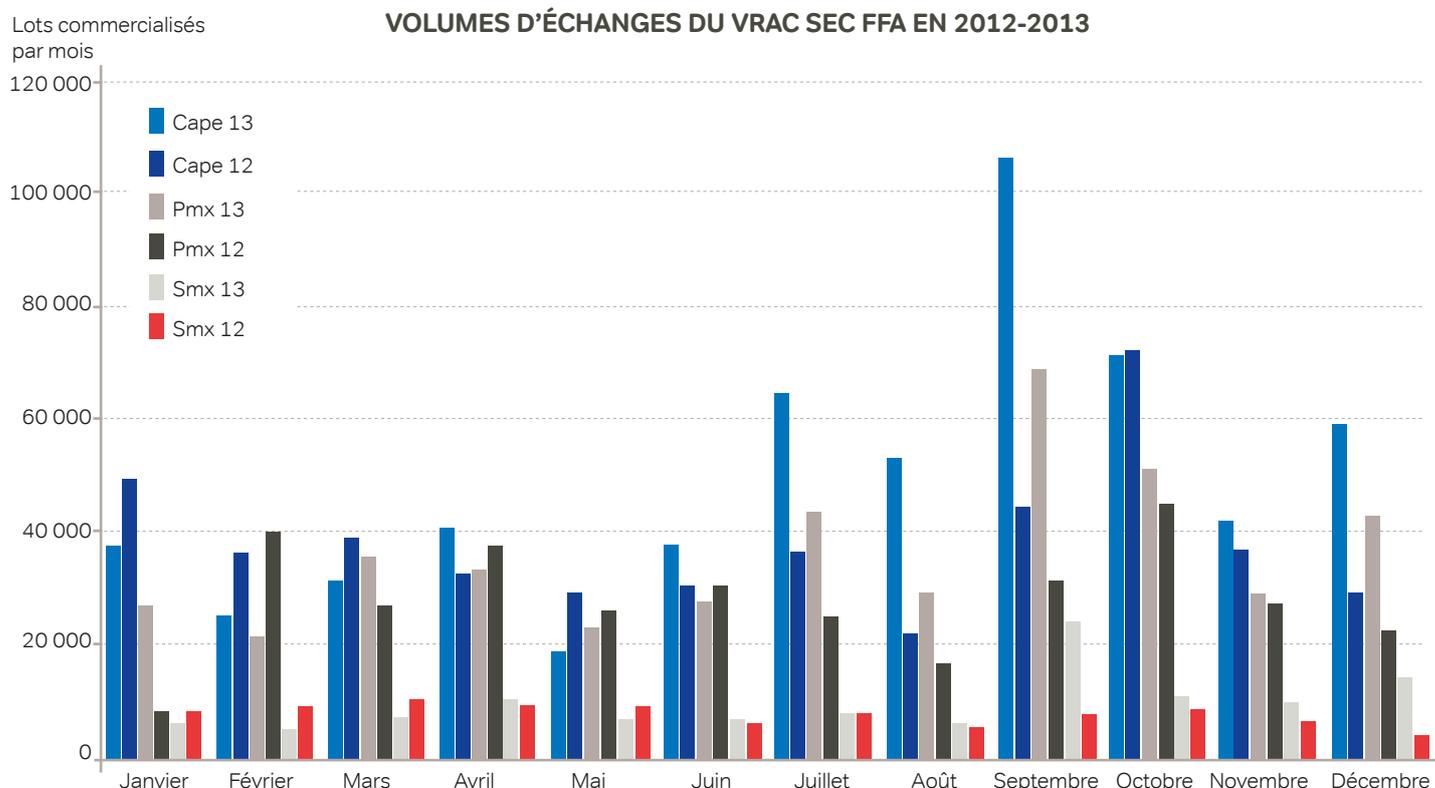
Les livraisons de navires vont continuer en 2014 à un rythme soutenu avec 15 millions de tpl prévus contre 13 millions de tpl livrés en 2013. Ce chiffre reste bien en dessous des 20 millions de tpl livrés en 2011 et en 2012. Si l'on se base sur le carnet de commandes et le programme de livraisons actuels, la flotte de Handysize devrait, pour la première fois depuis 2009, se contracter de 1 % en 2014, tandis que la flotte de Supramax devrait s'accroître d'environ 5 %.

Dans l'ensemble, des signes positifs apparaissent cependant, malgré les risques de baisse liés à l'embargo sur les minerais indonésiens et aux questions entourant les exportations de minerai de fer indien en suspens depuis longtemps.



### E.OLDENDORFF

Vraquier auto-déchargeant de 78 488 tpl, livré en 1982 par le chantier sud-coréen Hyundai Heavy Industries, opéré par Eships Oldendorff Logistics



## LE MARCHÉ DES FFA – UNE ANNÉE COUPÉE EN DEUX

En 2013, le marché FFA des Capesize a atteint un niveau de volatilité qui n'avait pas été observé depuis les années fastes. Cela a été dû, en partie, au raffermissement des taux sur le marché physique, les taux spot ayant dépassé les 42 000 \$ en septembre, après avoir connu un point bas à 4 000 \$ au 2<sup>e</sup> trimestre, et la charte C4 étant en fin de l'année supérieur de 680 % au taux spot. Bien entendu, cette augmentation de la volatilité s'est accompagnée d'un accroissement du volume des échanges sur le marché papier ; de nouveaux participants, y compris un certain nombre de fonds d'investissement qui ont apporté des liquidités, ont contribué à augmenter le niveau d'activité.

Pour les FFA sur les Capesize, l'année a commencé dans un esprit plutôt positif jusqu'au Nouvel An Chinois, qui a été suivi d'une période particulièrement terne et morose jusqu'en milieu d'année. Par contre, durant la saison habituelle des « vacances » au mois d'août, les prix du marché

« En 2013, le marché FFA des Capesize a atteint un niveau de volatilité qui n'avait pas été observé depuis les années fastes »

papier ont augmenté de façon exponentielle, passant de 10 000 \$ à plus de 40 000 \$ en six semaines. Cela est corroboré par la disparité des volumes échangés entre la première et la seconde moitié de l'année ; entre janvier et juin 2013, 193 601 lots ont été négociés, alors que 398 154 lots ont été échangés entre juillet et décembre (soit une augmentation de 106 %), avec une mention particulière pour septembre, où plus de 105 000 lots se sont échangés (soit une augmentation de 139 % par rapport à septembre 2012).

La charte P4 été légèrement différente de la charte C4 dans la mesure où sa volatilité a été plus systématique tout au long de l'année ; l'Index Panamax est passé de 5 000 \$ en janvier à 9 000 \$ en mars, avant de retomber à 6 000 \$ en juin. Cela a été suivi par une remontée à 16 000 \$ en octobre, puis l'année s'est terminée avec un passage sous la barre des 11 000 \$

en novembre, suivi d'un dernier pic en décembre, qui a marqué le point culminant de l'année avec un taux juste en dessous de 17 000 \$.

Les taux papier des Panamax ont reflété ceux des Capesize, les taux maximaux ayant été atteints dans la seconde moitié de l'année, mais ▶

leur niveau de volatilité a encore été plus élevé, ce qui a entraîné une augmentation considérable des volumes échangés ; durant le 1<sup>er</sup> semestre de l'année, 169 915 lots ont été échangés contre 266 380 au second semestre – soit une augmentation de 57 %.

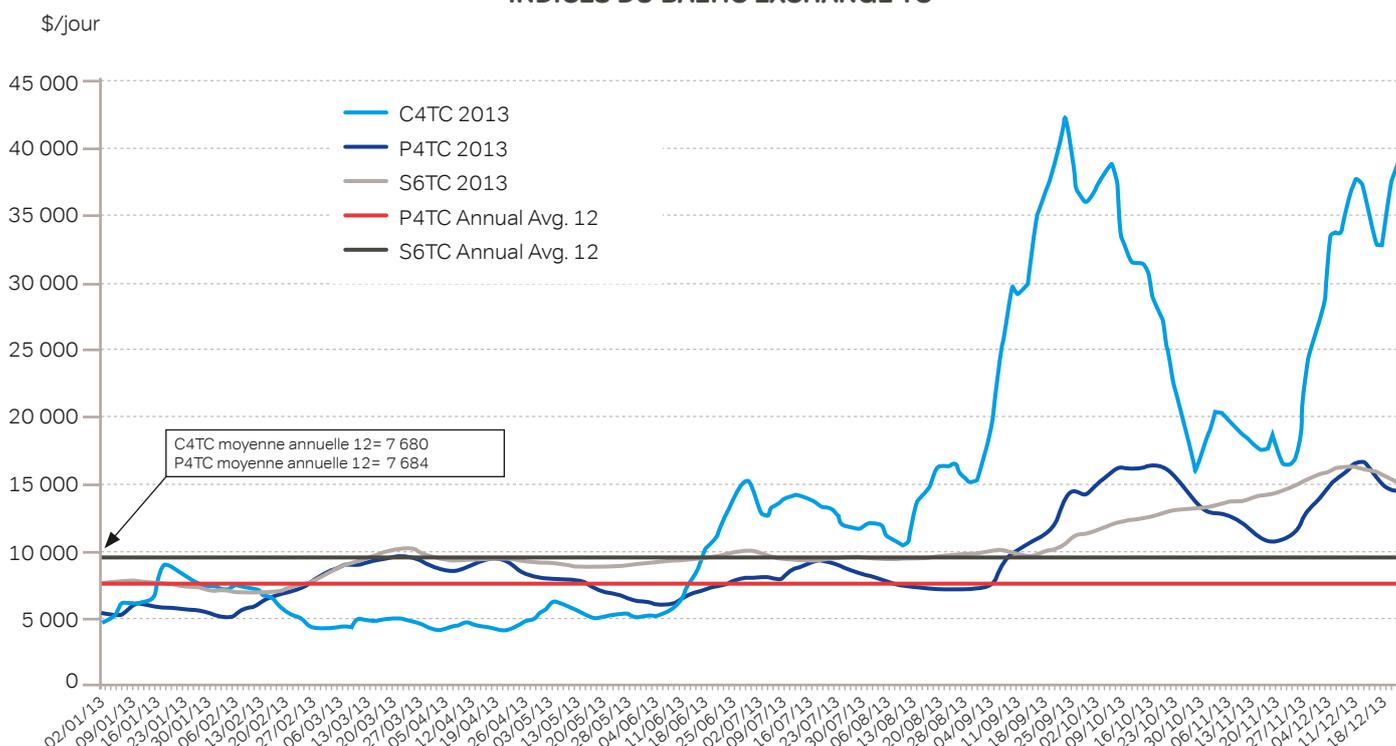
Les SupraMax ont présenté un contraste important avec les Capesize et encore plus avec les Panamax dans la mesure où la charte S6 a été beaucoup moins volatile et plus progressive dans son ascension au cours de 2013. Cela a été principalement dû à la nature beaucoup moins agressive du marché physique ; néanmoins les volumes papier se sont aussi améliorés durant la seconde moitié de l'année. Les mois les plus actifs ont été septembre et décembre, avec des augmentations de volume par rapport à 2012 de 212 et 234 % respectivement, tous les autres mois étant plus ou moins au même niveau que l'année précédente quant aux nombres de lots négociés.

L'amélioration des résultats fin 2013 a entraîné de fortes attentes pour 2014, l'optimisme régnant tout autant chez les courtiers et les traders que chez les opérateurs. Avec la question de la réglementation de plus en plus à l'ordre du jour, ce marché de produits dérivés très traditionnel semble entrer à grande vitesse dans une ère plus moderne et plus réglementée.



**CANO**  
Vraquier de 38 980 tpi, livré en mai 2013 par le chantier sud-coréen Hyundai Mipo Dockyard, opéré par GSD Denizcilik

### INDICES DU BALTIC EXCHANGE TC



## MARCHÉ DE L'OCCASION

### CAPE SIZE 2013

Fin 2012, nous espérions un marché des Cape plus équilibré tout en craignant que les prix des navires d'occasion restent faibles. Nous avons eu raison pour le 1<sup>er</sup> semestre 2013 environ avant que les prix ne se tendent clairement par la suite. Comme les années précédentes, nous avons pris comme mesure de la tendance du marché de l'occasion, la valeur d'un navire de 172 000 tpl âgé de cinq ans, évalué chaque semaine par le panel de courtiers du Baltic Exchange Sale & Purchase Assessments (BSPA).

On constate les évolutions de marché suivantes pour un navire construit en 2008 :

|                |            |
|----------------|------------|
| 2 janvier 2013 | 29,48 m \$ |
| 2 avril        | 30,02 m \$ |
| 17 juin        | 31,00 m \$ |
| 27 août        | 32,58 m \$ |
| 23 septembre   | 34,16 m \$ |
| 21 octobre     | 36,07 m \$ |
| 2 décembre     | 38,01 m \$ |
| 23 décembre    | 40,76 m \$ |

On observe ainsi une augmentation de l'ordre de 38 % entre janvier et fin décembre.

Les valeurs sont restées stables jusqu'à fin mai-début juin avant de monter fermement au dernier trimestre.

En 2013, le marché est finalement resté actif, avec environ 58 navires de plus de 100 000 tpl vendus.

Les acquéreurs provenaient principalement d'Extrême-Orient, de Chine essentiellement, mais les acheteurs grecs figurent en bonne part et ont aussi été actifs, quoique dans une moindre mesure. Six de ces affaires portaient sur des navires de plus de 200 000 tpl.

Début 2013, un Capesize de 10 ans valait 20 à 21 millions de \$ environ et 30 à 31 millions de \$ en fin d'année.

**« En 2013, le marché est finalement resté actif, avec environ 58 navires de plus de 100 000 tpl vendus »**

### ENVIRON 45 NAVIRES CAPE SIZE ONT ÉTÉ DÉMOLIS EN 2013

Pour les navires les plus anciens (15-20 ans), les prix obtenus étaient comme toujours directement corrélés au prix de la ferraille qui entre janvier et décembre a fluctué en moyenne annuelle autour de 400 à 405 \$ par tonne lège (au comptant et pour livraison sous-continent indien) avec un plus haut de 433 \$ fin avril, un plus bas de 360 \$ environ début septembre et un retour à 422 \$ environ fin décembre.

En 2014, les valeurs devraient rester stables à fermes sous réserve comme toujours de l'évolution de l'offre de tonnage et de l'économie mondiale, et principalement du marché chinois. ►



#### SAMSUN

Vraquier de 63 500 tpl, livré en 2013 par le chantier chinois Dayang Shipbuilding, opéré par Ciner Shipmanagement



#### DANIEL N

Minéralier de 297 359 tpl, livré en 2011 par le chantier japonais JMU TSU, opéré par NEU Seeschiffahrt

## PANAMAX - KAMSARMAX, SUPRA-HANDYMAX, HANDYSIZE

Les principaux facteurs qui ont un impact sur le marché de l'occasion peuvent être résumés comme suit :

- La disponibilité de fonds à investir ;
- le timing dans le cycle ;
- la psychologie des acteurs & leur perception de l'avenir ;
- les attentes de revenus futurs ;
- le coût de remplacement (prix des constructions neuves – délais de livraison) ;
- la disponibilité de navires japonais modernes à la vente.

On peut affirmer que tous ces facteurs étaient réunis en 2013 (certains ayant eu plus de poids que d'autres), ce qui a entraîné une forte activité au niveau des achats et des ventes et a tiré les prix vers le haut dans tous les segments de taille et d'âge des navires.

Disponibilité des fonds : les financements bancaires traditionnels étaient encore très limités et uniquement disponibles pour les « happy few » mais le nombre de fonds d'investissements privés disposés à investir dans le transport maritime était assez

impressionnant. Les armateurs grecs qui ont toujours été les plus habiles dans les montages financiers ont été les grands gagnants dans la mobilisation de ces fonds.

Timing dans le cycle : après avoir été sous une pression constante, les prix des navires d'occasion ont atteint leur point bas dans les derniers mois de 2012 et au 1<sup>er</sup> trimestre 2013. C'était le moment idéal pour entrer ou ré-rentrer sur le marché, et les acteurs capables de lire correctement les signes ont investi massivement.

Perception et psychologie : tous les acteurs étaient d'avis que le gros de la tempête était passé et que l'avenir ne pouvait être que meilleur et amener une amélioration des recettes et donc des profits. La fin de l'année a confirmé la pertinence de cet optimisme et tous les espoirs reposent maintenant sur le fait que 2014 suive la même voie.

Coût de remplacement : le prix des navires neufs a aussi atteint son plancher, ce qui a entraîné une augmentation des commandes, avec pour résultat une hausse du prix des constructions neuves et un décalage dans le temps des dates de livraison (les possibilités de livraison en 2015-2016 sont rapidement devenues de l'ordre du vœu pieux).

Disponibilité des navires : les armateurs japonais ont bénéficié de la dépréciation du Yen qui leur a permis de faire des profits sur la vente de leurs navires. Cette augmentation du nombre de navires japonais modernes (dix ans ou moins) disponibles à la vente à des prix « raisonnables » a attiré un nombre croissant d'acheteurs cherchant à renouveler ou à accroître leur flotte. L'acheteur de loin le plus actif sur le marché de l'occasion a été Pacific Basin qui a acheté plus de 25 vraquiers – pour la plupart dans sa taille préférée, les Handies – ainsi que quelques Supramax.

Des acheteurs non cotés en Bourse se sont associés avec des fonds d'investissement privés à la fois pour acheter des navires d'occasion et pour passer commande de navires neufs, par exemple : Oceanbulk Group, Pioneer Marine Advisers, Blue Wall Shipping Limited et autres.

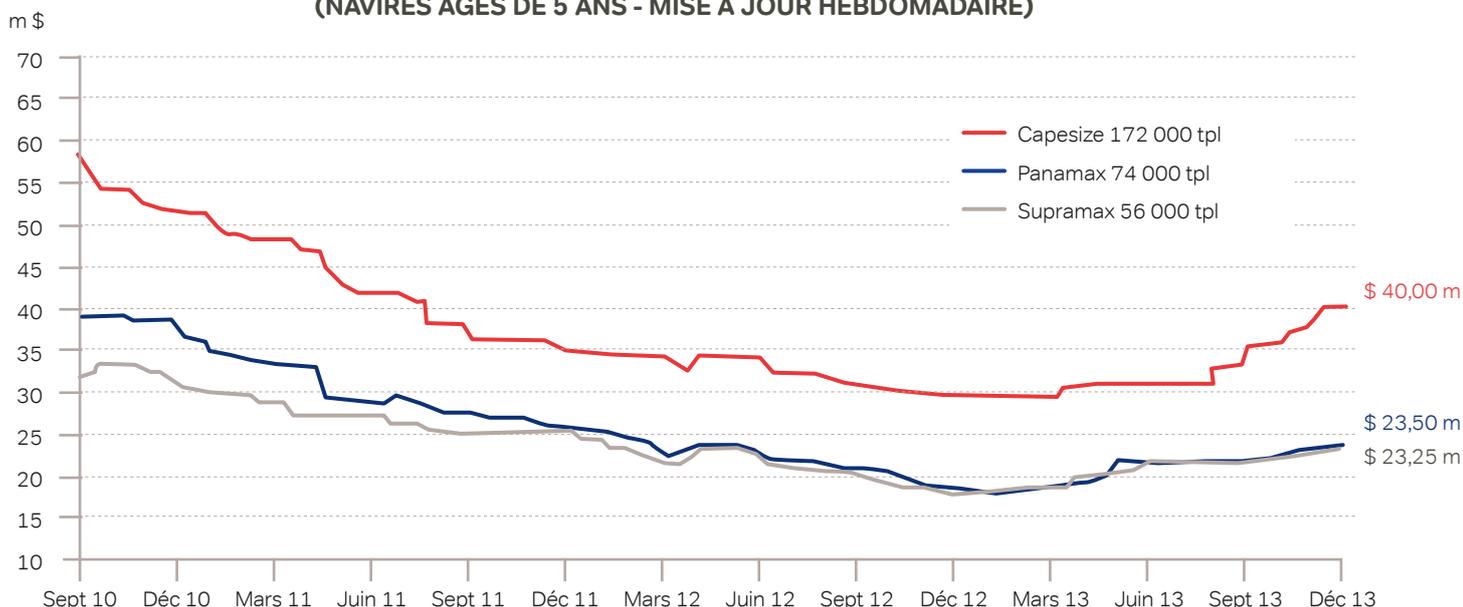
Les sociétés cotées en bourse qui ont augmenté agressivement leur flotte en utilisant leurs fonds propres ou en levant des fonds par offre publique comprennent entre autres Diana Shipping, Euroseas, Golden Ocean, Baltic Trading etc.

Si l'on compare les prix à fin 2013 avec ceux de fin 2012, on peut noter :

(Ces estimations de prix sont pour les chantiers japonais, coréens & chinois de 1<sup>er</sup> niveau – pour les unités construites dans les chantiers chinois moins réputés, un rabais d'au moins 10 à 15 % doit être pris en compte.)



**PRIX DES VRAQUIERS D'OCCASION  
(NAVIRES ÂGÉS DE 5 ANS - MISE À JOUR HEBDOMADAIRE)**



**Panamax-Kamsarmax (68-82 000 tpl) - valeurs fin 2013**

A fin 2013, un vraquier Panamax de 10 ans valait environ 18 m \$, soit une augmentation de prix impressionnante de 38 % en 12 mois. De même, un Panamax de 5 ans valait environ 25 m \$ soit environ 40 % de plus que fin 2012. Pour des reventes avec livraison rapide (de trois à six mois) de navires construits en Corée ou au Japon, et basées sur un contrat NSF avec conditions de paiement de 20/80 %, les prix ont augmenté d'environ 22,6 % pour atteindre 32,5 m \$.

**H/max-Supra-Ultramax (40-50 000, 52-58 500, 60-64 000 tpl) valeurs fin 2013**

Fin 2013, le prix d'un vraquier H/max (49 000 tpl) âgé de 10 ans atteignait 18 millions de \$, soit une augmentation d'environ 28 % en 12 mois. Suivant une tendance plus modérée, un Supramax (57 000 tpl) âgé de 5 ans a augmenté d'environ 33 % au cours de l'année pour atteindre environ 24 m \$. Dans le même temps, le prix de « revente » pour un Ultramax (63 000 tpl) était de 31 à 32 m \$ soit une augmentation de plus de 21 % sur la période.

**Handysize (28-37 000 tpl) - valeurs fin 2013**

Un vraquier Handysize (28 500 tpl) de 10 ans, valait environ 14,5 m \$ à fin 2013, soit une hausse significative de 32 % en 12 mois. Sur la même période, la valeur d'un navire de cette taille (28 500 tpl) âgé de cinq ans s'appréciait de 20 % pour atteindre environ 18,5 m \$. Dans le même temps les contrats de « revente » de 36 000 tpl atteignaient environ 22 m \$

pour des navires construits en Chine alors que des navires construits au Japon ou en Corée obtenaient un prix d'environ 24,5 à 25 m \$, soit une augmentation d'environ 17 % sur l'année.

Comme on pouvait s'y attendre, du fait de l'optimisme régnant et des espoirs d'amélioration des taux d'affrètement, les armateurs ont été réticents à vendre leurs navires les plus anciens à la démolition. En conséquence, les activités de recyclage ont chuté d'environ 33 %. Le nombre total de tpl retirées du marché a été de 22 millions de tonnes, ce qui représente près de 400 navires de toutes tailles - Capesize inclus.

Prix de démolition fin 2013 : en Inde, au Bangladesh & au Pakistan les taux ont atteint 415-420 \$ par t ( + 8 à 10 % par rapport aux 385-390 \$ par t obtenus fin 2012) alors que la Chine est tombée à 340 \$ par t (-9 % par rapport aux 370 \$ par t enregistrés fin 2012).

Quelles sont les perspectives à court terme ?

Nous n'attendons pas de baisse des prix au cours des 12 prochains mois, surtout pour les navires modernes et de qualité. C'est pourquoi, même si nous croyons fermement que le cycle actuel a atteint son niveau le plus bas en 2013, nous sommes toujours d'avis que des acteurs avisés menant des actions rapides, décisives, ciblées et bien financées, peuvent encore fixer des navires de qualité à des niveaux de prix historiquement intéressants. ■



### **GREAT LADY**

Pétrolier transporteur de brut, 308 829 tpl, livré en 2005 par le chantier sud-coréen Samsung Shipbuilding & Heavy Industries à Eastern Mediterranean Maritime

# TRANSPORT PÉTROLIER

## 2013 : LE BOUT DU TUNNEL ?

La hausse brutale des taux et des rendements enregistrés en décembre n'aura pas fait oublier aux armateurs de transporteurs de brut que l'année a été sombre. Pour des raisons différentes, VLCC, Suezmax et Aframax ont vu leurs rendements journaliers moyens baisser de 15 à 20 % par rapport à 2012. Au contraire, les transporteurs de produits, et en tout premier lieu les MR2 ont obtenus des résultats bien meilleurs que prévu.

Ce contraste marqué confirme qu'en ce qui concerne la demande de transports pétroliers, l'histoire est bien en marche : l'autosuffisance américaine en matière d'énergie fossile et le transfert d'Ouest en Est de l'industrie du raffinage commencent à affecter trading et transport de brut et de produits pétroliers. L'augmentation de la demande de transport de produits pétroliers et la relative stagnation de celle de transport de brut sont devenues des données fondamentales de la structure du marché des frets pour les années à venir.

La stabilisation de la situation économique mondiale affecte positivement la consommation de brut et de produits : Opep et AIE prévoient une hausse de la demande de brut de 1,4 % en 2014 (92,4 m barils/jour) après 1,2 % en 2013 (91,2 barils/jour), les risques d'une hausse du prix du baril sont probablement écartés par l'augmentation de la production américaine, la probabilité que l'Iran puisse être autorisé à commercialiser une plus grande partie de sa production et la potentielle augmentation des exportations irakiennes et libyennes. Il est donc probable que la demande de brut et de produits pétroliers reste robuste au cours des prochaines années ce qui devrait favoriser le marché des frets. Par ailleurs, le regain d'activité de la zone Atlantique par rapport à l'est de Suez pourrait favoriser la répartition géographique des flottes et amplifier la volatilité des taux. Malheureusement, les armateurs, charmés par les sirènes de

l'acier « bon marché » et des financements aisés ont cédé à la tentation de manger leur blé en herbe : les quelque 400 navires-citernes de plus de 35 000 tpl commandés cette année ne manqueront pas, dès leur livraison, de peser sur le marché des frets.

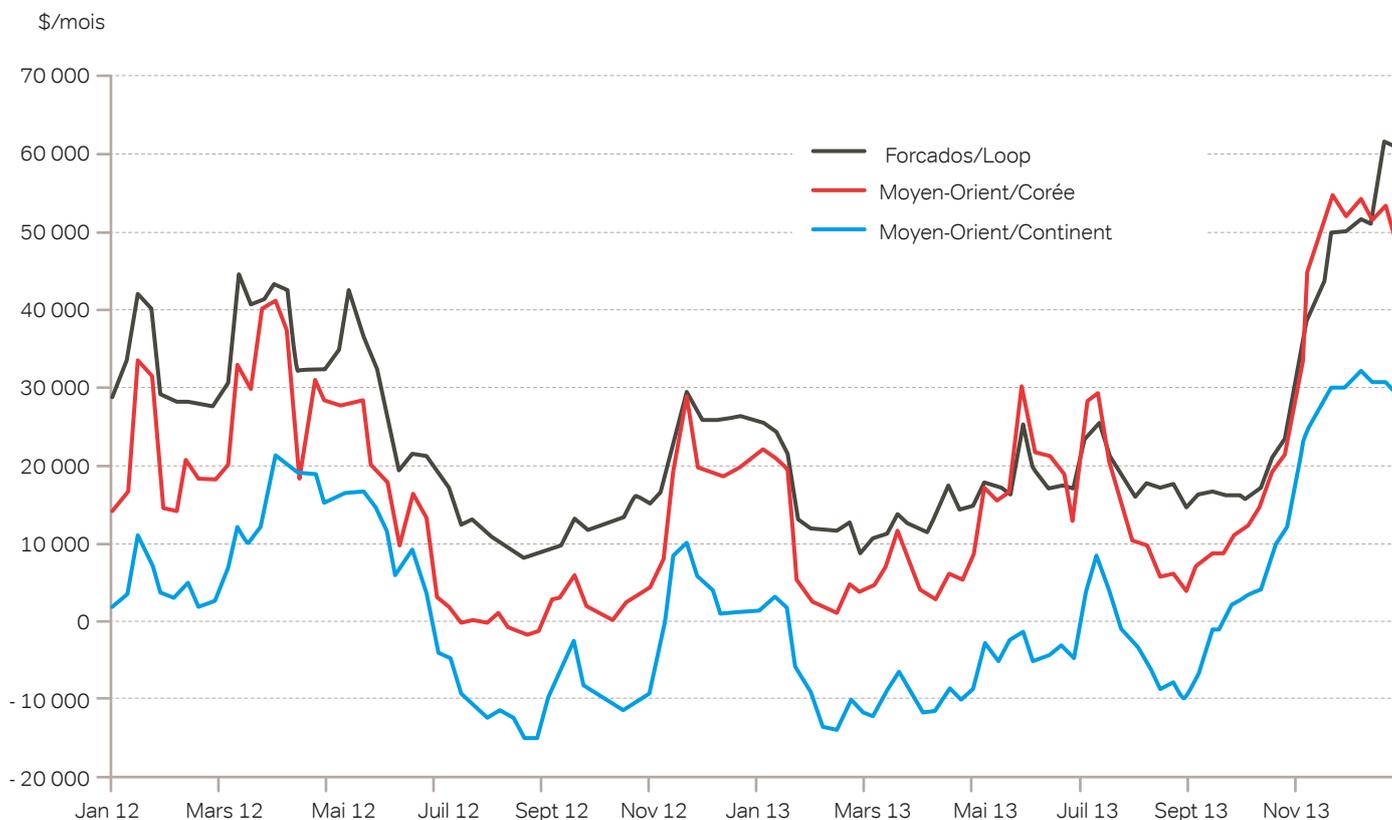
### VLCC

Une année bien morose pour les armateurs de VLCC, même si elle se termine sur une note (très) positive. Les revenus journaliers moyens sur l'année 2013 se sont élevés à 17 100 \$, chiffre à moduler en fonction de la période de l'année : la moyenne entre janvier et fin octobre s'élevant à 12 000 \$, alors qu'elle approchait 50 000 \$ au cours des deux derniers mois.

Les trois 1<sup>er</sup> trimestres ont reflété une conjoncture économique médiocre et une surcapacité de tonnage disponible endémique. La flotte disponible a continué à augmenter : 32 unités neuves ont été livrées en 2013 (contre 48 en 2012) et 24 sont parties à la démolition (contre 18 en 2012).

La Chine reste le principal importateur de pétrole brut, et le premier affréteur de VLCC malgré la volonté politique du gouvernement Chinois de contrôler, à terme, la logistique du transport d'hydrocarbures sur du pavillon national. À noter l'émergence de nouvelles sources d'approvisionnement ►

## TAUX DE FRET VLCC (REVENUS MOYENS ÉQUIVALENTS T/C)



pour la Chine à partir du Brésil et du Canada et la confirmation d'un trafic important à partir de la zone des Caraïbes qui contribue à l'augmentation du ratio « tonnes/milles ». Contrairement aux prévisions, les cargaisons en provenance du golfe Arabo-Persique à destination des États-Unis ont été plus nombreuses qu'en 2012, mais cela n'a pas eu de réelle influence sur le niveau des taux de fret.

Le principe de ralentissement de la vitesse des navires (12 à 13 nœuds), entamé en 2011, est aujourd'hui acté, procurant des économies de soutes substantielles sur l'exploitation des navires. Enfin, la demande mondiale de brut a augmenté plus que prévu, notamment au 4<sup>e</sup> trimestre, et a finalement atteint 91,2 mb/jour (contre 91 mb/jour prévus trois mois plus tôt -source IEA).

### QUELLES PERSPECTIVES POUR 2014 ?

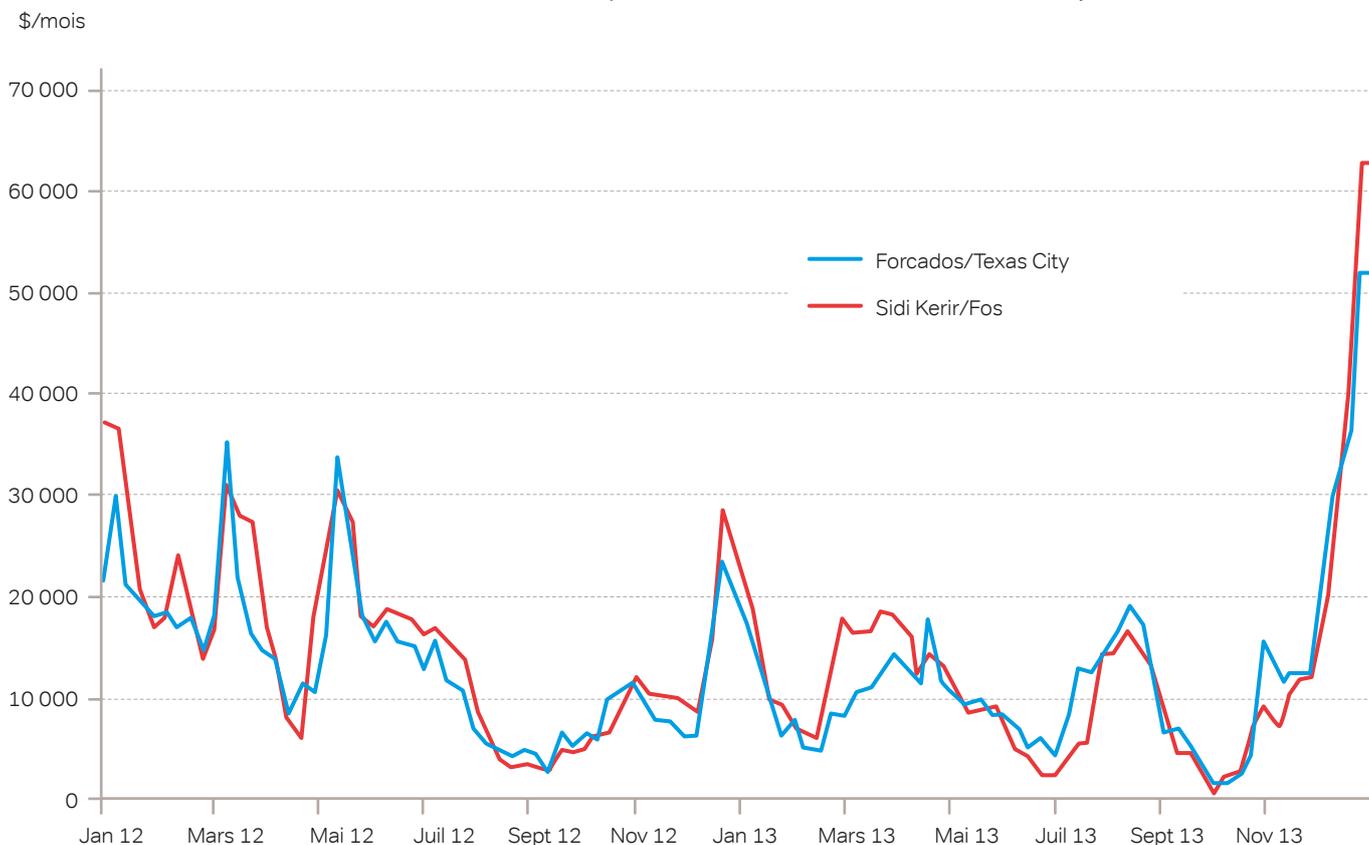
La flotte en service au 31 décembre 2013 compte 625 navires. 36 nouvelles unités (+ 5,6 % de la flotte) devraient l'être en 2014. Ces chiffres relativement modérés ne devraient pas chan-

ger drastiquement l'équilibre offre/demande. On peut même penser que la balance pourrait pencher en faveur des armateurs car 80 à 85 unités anciennes vont devoir bientôt procéder à leur 3<sup>e</sup> « special survey » au coût élevé (5 m \$). Il n'est donc pas impossible qu'à l'instar de Frontline, certains armateurs y renoncent et envoient ces navires « à la casse ».

La demande mondiale de pétrole brut devrait augmenter de 1,4 % en 2014, dans un contexte économique de sortie de crise : si la croissance chinoise devrait ralentir quelque peu en 2014 (+ 7,3 % contre 7,6 % en 2013), celle de l'Inde devrait passer de 3,8 % en 2013 à + 5,1 % en 2014, la zone euro devrait progresser de 1,1 % et les États-Unis de 2,7 %. Ce fragile équilibre pourrait être perturbé par l'appétit des fonds de pensions américains pour les possibilités d'investissement offertes par le marché du shipping. L'accès à ces financements a permis à certains armateurs (Navig8, Scorpio, DHT etc..) de commander, cette année, nombre de VLCC.

Si la livraison de ces unités ne se fera pas avant 2016 et n'aura pas d'effets à court terme, il y a un risque clair que la pure spéculation économique prenne le pas sur l'analyse précise des besoins du marché. La sagesse passera une fois de plus

### TAUX DE FRET SUEZMAX (REVENUS MOYENS ÉQUIVALENTS T/C)



par la volonté des armateurs d'envoyer les unités les plus anciennes aux chantiers de déconstruction pour maintenir un espoir d'équilibre, le transport de pétrole brut par mer ayant encore de très nombreuses années devant lui malgré les récentes et nouvelles sources de gaz de schiste.

#### SUEZMAX

Nous écrivions l'année dernière que les perspectives pour 2013 n'étaient pas très positives, nous avons malheureusement raison. Le marché des Suezmax a souffert d'un surplus de tonnage. Les (mauvais) résultats auraient été sensiblement inférieurs à ceux de 2012 sans la hausse soudaine et inattendue des taux due à des raisons conjoncturelles depuis novembre dernier. Le rendement journalier de ces navires, pour la majorité des propriétaires, était de 18 000 \$/jour ce qui représente environ une augmentation de 10 % par rapport à l'année dernière.

L'été 2013, en particulier, restera dans les annales comme l'un des plus difficiles pour les armateurs de cette taille de navire avec des taux WS historiquement bas.

La seule note positive aura été le fléchissement du prix des soutes tout au long de l'année : 593 \$ en moyenne à Rotterdam contre 638 \$ en 2012, ce qui a pondéré les rendements journaliers.

La quasi-disparition des importations américaines de brut en provenance d'Afrique de l'Ouest et l'absence de cargaisons libyennes pendant la meilleure partie de l'année ont largement contribué à la dépression des taux. Toutefois, l'augmentation du nombre de voyages vers l'Est à partir d'Afrique de l'Ouest, et d'Amérique du Sud est un facteur positif du fait de l'augmentation des tonnes/miles qu'elle entraîne. L'allongement de la durée des voyages dû à la réduction générale des vitesses en charge ou en ballast, a diminué l'offre de tonnage disponible et a été un facteur de volatilité du marché, notamment en fin d'année. A noter, la reprise des exportations de brut soudanais à partir du port de Bashayer.

Les perspectives pour 2014 paraissent plus favorables : même s'il est probable que l'offre de Suezmax reste structurellement excédentaire, le marché devrait être plus volatil et la moyenne des rendements journaliers devrait s'améliorer. ►

## AFRAMAX

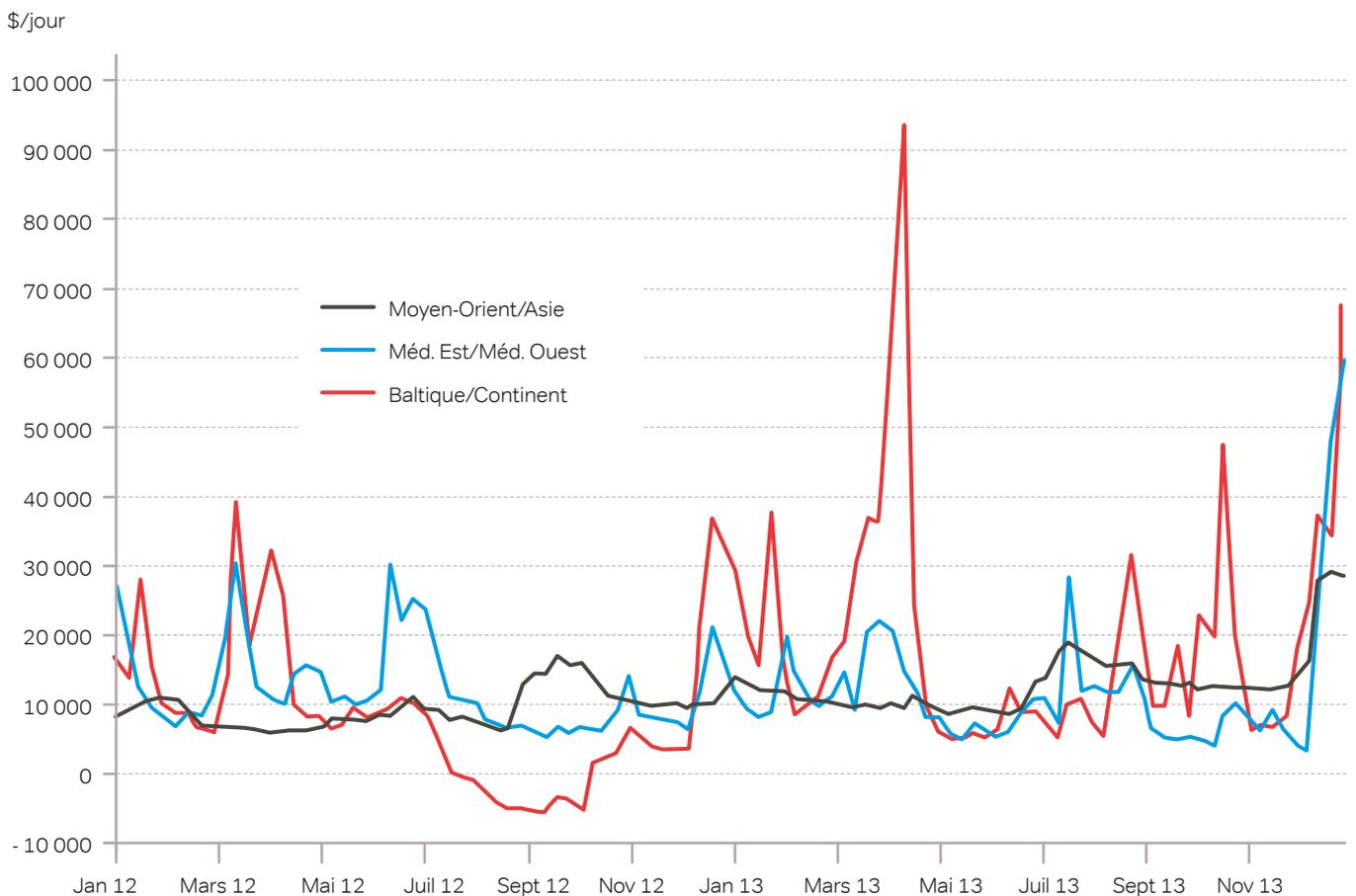
2013 a encore été une année difficile pour les armateurs d'Aframax et on peut dire qu'elle a été stable dans la médiocrité. En Europe les taux de la route type TD19 (80 000 tonnes Intermed) ont atteint en moyenne 80 Ws, soit près de 10 % de moins qu'en 2012, et ceux de la TD17 Baltic UK ont avoisiné 75 Ws en moyenne, ce qui est pratiquement identique aux taux de 2012.

Etant donné que la plupart des cargaisons de brut de Primorsk et de Ust Luga, étaient à destination du UK/Continent, et que le Suezmax est devenu le navire de référence pour les arbitrages de consommation, le ratio tonnes/milles n'a pas augmenté. Le ralentissement de la demande, la disponibilité de navires et le peu de retards enregistrés (que ce soit en raison de grèves ou d'intempéries) ont entraîné des taux journaliers très faibles pour les armateurs d'Aframax en Méditerranée. Ce secteur a souffert de la situation politique en Libye et en Syrie, sources traditionnellement importantes de cargaisons. Les taux se sont

améliorés en décembre, principalement grâce à l'augmentation des chargements à Zawia et à l'accroissement de l'activité avant les vacances de Noël, ce qui autorise un regain d'optimisme pour 2014.

À l'est de Suez, le marché a souffert de la surabondance de navires (récents), principalement pendant les six premiers mois de l'année et les rendements nets journaliers ont chuté en dessous des coûts opérationnels (Opex). Le petit pic enregistré au mois de juillet (de 3 000 à 10 000 \$) a été de courte durée malgré l'amélioration de l'équilibre entre offre et demande. A partir de septembre, les taux ont augmenté de 7,5/10 points mais les revenus sont restés inférieurs à ceux atteints en 2012 (6 500 \$/jour contre 8 750 \$/jour). En décembre, cet équilibre s'est rompu et les taux ont augmenté d'environ 25 % : les quelques navires qui avaient quitté le marché à l'est de Suez au cours de l'année lui ont manqué lorsque les retards et la demande ont augmenté (même si c'était de façon modeste).

### TAUX DE FRET AFRAMAX (REVENUS MOYENS ÉQUIVALENTS T/C)



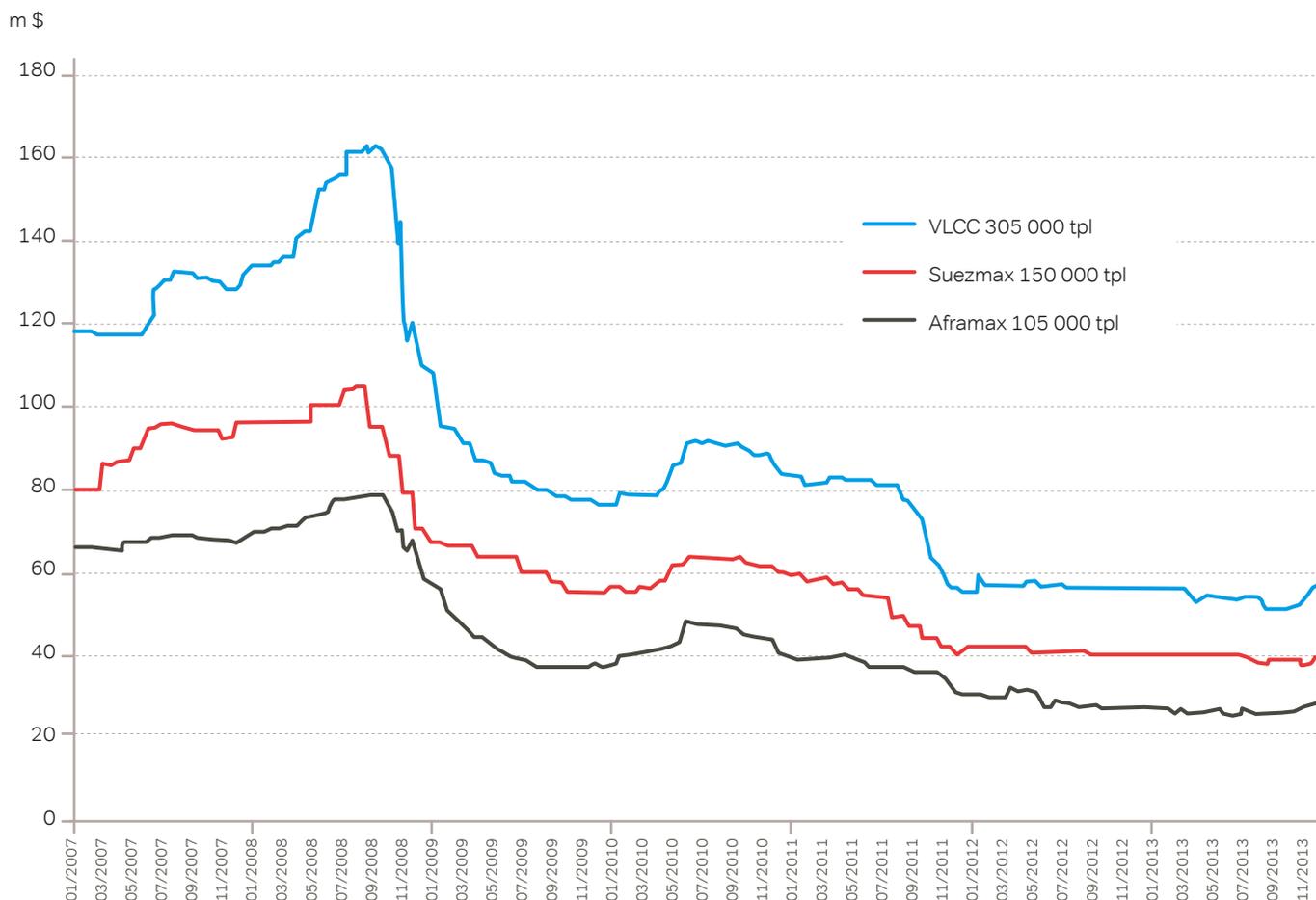
## LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES PÉTROLIERS TRANSPORTEURS DE BRUT

« *La mer est un espace de rigueur et de liberté* » : cette citation est de Victor Hugo (1802-1885) qui est non seulement un des poètes et écrivains français les plus célèbres mais qui fut aussi un homme d'état actif sous la Troisième République. Il ressort clairement de cette citation qu'il avait une vision très claire des analyses antagonistes que la mer peut susciter. En 2013, de nombreux armateurs de pétroliers ont dû choisir entre la rigueur et la liberté. Les tenants de la rigueur n'ont pas voulu augmenter la capacité en service pour préserver les revenus à long terme tandis que les apôtres de la liberté n'ont pas pu s'empêcher de développer leurs flottes grâce aux prix favorables proposés par les chantiers navals d'Extrême-Orient. La tendance de l'année précédente a persisté en 2013, des revenus très faibles étant la norme dans tous les segments. Il n'y a pas eu de changement fondamental dans l'économie mondiale par rapport à 2012 et les démolitions ont été trop peu nombreuses pour compenser les livraisons de pétroliers

neufs. Les armateurs grecs dans leur ensemble, ayant cependant clairement le sentiment que les prix avaient atteint le fond (ou n'en étaient pas loin) ils ont été amenés à reconsidérer des investissements dans ce type de navires. En outre, la psychologie a joué son rôle et, après cinq ans de pessimisme, il fallait un peu de changement. On se souviendra donc sans doute de 2013 comme d'une année particulière durant laquelle l'évolution du prix des actifs n'a eu que peu de rapports avec la capacité de ceux-ci à générer des profits.

Les activités d'achat/vente des pétroliers ont augmenté en 2013 pour la 2<sup>e</sup> année consécutive et 188 navires ont changé de main contre 170 l'année précédente (158 en 2011 et 193 en 2010). Ce chiffre englobe tous les pétroliers depuis les VLCC jusqu'aux Panamax (LR2 et LR1 inclus) mais ne comprend pas les OBO. Sur ces 188 pétroliers, 66 seulement ont été vendus pour démolition et leur nombre respectif par catégorie apparaît dans le tableau ci-après qui présente également les trois années précédentes. ▶

### PRIX DES PÉTROLIERS D'OCCASION (NAVIRES DE 5 ANS)



## NAVIRES ENVOYÉS À LA DÉMOLITION PAR AN

|      | VLCC | Suezmax | Aframax | Panamax | Total |
|------|------|---------|---------|---------|-------|
| 2010 | 16   | 13      | 19      | 22      | 70    |
| 2011 | 12   | 10      | 26      | 12      | 60    |
| 2012 | 18   | 21      | 21      | 17      | 77    |
| 2013 | 24   | 8       | 25      | 9       | 66    |

L'évolution des prix du 01/01/2013 au 31/12/2013 montre des tendances différentes selon les types de navire. Les prix des VLCC ont été très stables, alors que ceux des Suezmax et des Aframax se sont légèrement améliorés. On constate, dans le tableau ci-dessous, que le segment des pétroliers Panamax a été celui dans lequel la volatilité des prix a été la plus forte. Cela peut s'expliquer par l'influence du marché des MR sur le segment des Panamax et des LR1.

### ÉVOLUTION DES PRIX EN 2013

|         | Revente neufs     | Navires de 5 ans | Navires de 10 ans | Navires de 15 ans |
|---------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| VLCC    | (-) 3 %           | (-) 2 %          | (+) 5 %           | (+) 1 %           |
| Suezmax | pas de changement | (+) 5 %          | (-) 7 %           | (+) 15 %          |
| Aframax | (+) 8 %           | (+) 5 %          | (+) 9 %           | pas de changement |
| Panamax | (+) 15 %          | (+) 8 %          | (+) 5 %           | (+) 17 %          |

## LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES VLCC

60 navires ont changé de main cette année, dont 24 ont été vendus à la démolition. La transaction la plus importante a été la vente de la flotte de VLCC modernes de Maersk à des clients d'Euronav.

Sans surprise, les grands armateurs grecs ont choisi en 2013 d'investir dans ce segment et il convient de mentionner l'achat en bloc, par Olympic, des sister ships Eagle Valencia et Eagle Venice de 305 000 tpl construits en 2005 pour un prix de 40 m \$ chacun. Seuls quatre navires parmi les VLCC vendus avaient été construits avant 2000, dont le M/T DHT Regal de 309 000 tpl construit en 1997 et vendu à des acheteurs thaïlandais pour 23 m \$. Parmi les navires vendus pour conversion, Maersk a bien vendu son M/T Maersk Eli de 308 000 tpl construit en 2000 pour un prix d'environ 31 m \$. Aucun navire simple coque n'a été vendu.

Alors qu'à la fin de l'année dernière, il était prévu que 53 navires soient livrés en 2013, seulement 32 d'entre eux ont été mis en service. L'année prochaine, 36 nouveaux navires devraient être livrés, alors que le carnet de commandes comprend 76 navires au total.

## « 66 Aframax ont été vendus cette année dont 25 pour démolition et 41 pour emploi commercial »

## LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES SUEZMAX

Alors que l'an dernier neuf navires seulement avaient été vendus pour emploi commercial, il y a eu pas moins de 20 transactions cette année, ce qui a enfin redonné un peu de vie à ce segment. Huit navires de plus ont été vendus pour démolition. Les clients de Ridgebury ont été très actifs cette année et ont acheté au moins trois navires, parmi lesquels un navire neuf en revente, le M/T Mare Venetum de 159 000 tpl construit en 2013, pour 51 m \$. Des navires plus anciens ont aussi été vendus, dont le M/T Wilmina de 149 000 tpl construit en 1997 au prix de 12 m \$.

29 Suezmax sont entrés en service cette année (alors qu'en théorie il en était prévu 50). Le carnet de commandes comprend 56 navires dont 35 devraient être livrés en 2014.

## LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES AFRAMAX ET DES PANAMAX

66 Aframax ont été vendus cette année dont 25 pour démolition et 41 pour emploi commercial. Si on regarde en détail l'âge des navires vendus pour emploi commercial, il est intéressant de noter que très peu de navires récents ont été vendus, la plupart des navires faisant l'objet de transactions ayant été construits entre 1994 et 2005 et seuls huit d'entre eux ayant été construits après 2006. Il est donc évident que les acheteurs, du moins pendant la 1<sup>ère</sup> partie de l'année, ont estimé que les navires récents étaient surévalués et représentaient un investissement risqué. La famille Ofer s'est scindée en 2013, mais il faut néanmoins mentionner l'achat en bloc de quatre Aframax de 115 000 tpl construits entre 2007 et 2008 par des clients de Zodiac pour un prix total de 103 m \$. Dans la catégorie des navires plus anciens, une bonne illustration de l'activité est la vente du M/T Maran Altair de 98 000 tpl construit en 1997 pour 9 m \$ à des acheteurs indonésiens.

Alors que 25 navires (LR2 compris) ont été démolis, 18 navires seulement sont entrés en service en 2013 contre un nombre prévu de 29. Le carnet de commandes comprend 105 navires dont 37 devraient être livrés en 2014.

La configuration des activités d'achat vente s'est complètement inversée cette année pour les pétroliers Panamax



**HAFNIA LEO**

Transporteur de produits pétroliers, 54 340 tpl, construit en 2013 par le chantier chinois GSI (Guangzhou Shipyard International)

par rapport à 2012. Non seulement l'activité a augmenté, puisque 34 navires au total ont fait l'objet de transactions, mais il convient aussi d'ajouter que 25 d'entre eux étaient destinés à un emploi commercial. Neuf unités seulement ont été vendues pour démolition. Prime Marine a été sur le marché durant toute l'année et a acheté plusieurs navires modernes auprès de différents armateurs, dont le M/T Delight Victoria de 75 000 tpl construit en 2007 pour 25 m \$. Il faut aussi mentionner l'achat par Product Shipping & Trading de la flotte d'Omega. Très peu de navires anciens ont été vendus. Nous pensons que le renouveau de ce segment (LR1 compris) est dû à la forte activité constatée sur les MR1.

10 navires ont rejoint la flotte de Panamax (LR1 compris) en 2013 alors que les prévisions s'établissaient à 23 fin 2012. En décembre 2013, le carnet de commandes comprend 17 navires dont 12 devraient entrer en service en 2014.

### LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES OBO

Un seul navire sur les six vendus l'a été pour emploi commercial, le MV Rip Hudner de 83 155 tpl construit en 1994, qui a rejoint la Chine et opère depuis fin 2013 sous le nom de

« Sino 6 ». Les cinq autres ont été envoyés à la démolition. En 2013, comme cela avait été le cas en 2012, il n'y a eu ni entrée en service ni nouvelle commande.

### PERSPECTIVES DU MARCHÉ

À la même époque, l'année dernière, nous avons sans doute eu de la chance quand nous avons pronostiqué une augmentation du volume des transactions et un arrêt du déclin des prix en fin d'année. C'est bien ce qui s'est passé, mais pour être honnêtes, nous ne nous attendions pas à ce que les prix s'affermissent autant durant des deux derniers mois de 2013.

Il convient de noter qu'au moins un tiers des livraisons de pétroliers prévues (au 31/12/2012) en 2013 n'ont pas été effectuées ; mais dans la plupart des cas celles-ci ont seulement été décalées et ces navires seront mis en service cette année. 2014 pourrait cependant être une année problématique pour nombre d'armateurs de pétroliers. Il va en effet falloir prendre des décisions pour rester sur ce marché.

D'une part, plusieurs armateurs financés sur fonds privés ou sur le marché boursier ont passé tellement de commandes ►

en 2013 qu'il est difficile de croire que cela ne va pas retarder la reprise du marché. Ces acheteurs ont ajouté des capacités supplémentaires à une flotte qui n'en avait pas besoin. Ceci devrait conduire à la prudence. Toutefois, les prix des actifs sont encore assez proches de leurs niveaux historiquement les plus bas et différer les investissements pourrait exclure certains joueurs de la partie. Les chantiers navals ont réussi à augmenter leurs prix et les dates de livraison sont maintenant assez éloignées. On peut donc s'attendre l'année prochaine à une augmentation des transactions de navires d'occasion et même éventuellement à ce que l'appréciation des prix se poursuive. Cette tendance pourrait être confortée par le petit nombre de livraisons attendu en 2014 et par le faible niveau du carnet de commandes, qui vont améliorer pour quelque temps le rapport entre l'offre et la demande.

Il y a donc de bonnes raisons d'être optimiste sur le court terme, mais on doit rester prudent à moyen et à long terme, car il ne faut pas oublier que la flotte reste très jeune. Les démolitions sont donc le seul véritable espoir d'amélioration pour le marché de l'affrètement aussi longtemps que la croissance de l'économie mondiale et l'augmentation du nombre de tonnes/milles restent modérées.

## LES TRANSPORTEURS DE PRODUITS PÉTROLIERS

### LR2/LR1

Le marché des LR2 a été en 2013 le moins volatil des marchés de transporteurs de produits.

L'accroissement effectif des capacités de raffinage dans la zone du golfe Arabo-persique a profité aux armateurs de LR2 qui ont pu charger de pleines cargaisons de gasoil d'essence ou de naphta. L'amélioration des facilités portuaires dans la zone a également permis d'utiliser ces navires pour des voyages de courte ou moyenne durée.

Par ailleurs, la structure du trading a changé avec l'augmentation des exportations de distillats légers au départ de la zone américaine (essence) et de Méditerranée (naphta) vers l'est de Suez. Certains armateurs n'ont pas hésité à ballaster leurs navires au lieu d'attendre des cargaisons au départ du golfe Arabo-persique. Les notions de « back haul/front haul » ont évolué, et les armateurs les plus imaginatifs (ou les plus audacieux) ont réussi à enchaîner les voyages en charge et à améliorer leurs rendements journaliers pour obtenir 15 000 \$ en moyenne.

Les perspectives pour 2014 sont positives car des nouvelles raffineries modernes vont entrer en service dans la zone du golfe Arabo-persique/Extrême-Orient alors que les flux des exportations américaines vont se maintenir. Les armateurs de

LR2 auront donc de nouvelles opportunités de triangulations. La recherche par plusieurs affréteurs de LR2 modernes pour des périodes courtes ou moyennes montre qu'une amélioration des taux est attendue pour les mois à venir.

Pour les LR1, en concurrence à la fois avec les LR2 et les MR2, l'année a été pleine de rebondissements.

Les armateurs ayant une flotte importante (10 unités et plus) ont pu obtenir sur l'année une moyenne de 15 000 \$/jour, alors que le rendement journalier de l'ensemble de la flotte a été de 13 000 \$ à 14 000 \$.

L'Ouest de Suez a bénéficié d'un début d'année animé avec des rendements de plus de 20 000 \$/jour, mais dès avril, les taux se sont régulièrement effrités pour atteindre un niveau bas proche de 10 000 \$/jour en fin d'année.

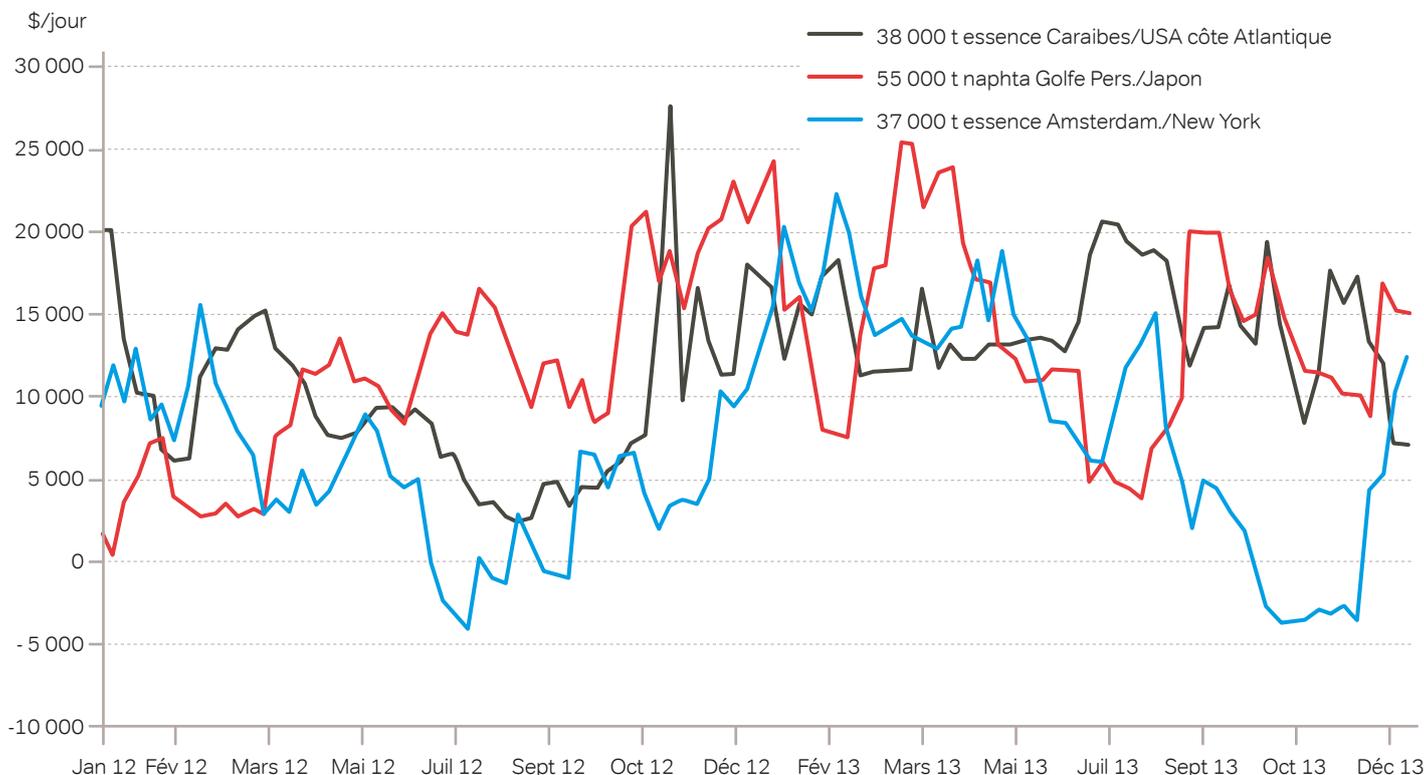
Dans la zone Caraïbes/USG l'activité a été particulièrement soutenue au dernier trimestre (jusqu'à 20 affrètements/mois contre 2/mois jusque-là) avec une bonne partie des navires déchargeant au Far East. Dans le même temps, dans la zone Nord Europe, l'activité s'est réduite du fait des opérations de maintenance de certaines raffineries. Les armateurs ont souvent privilégié les voyages longs, certaines zones de déchargement, telle que le Brésil s'en trouvant mieux valorisées. Les cargaisons à destination de l'Afrique de l'Ouest ont été plus nombreuses (environ 130 voyages Europe/Waf cette année, soit un ordre de grandeur équivalent aux voyages Europe/est de Suez).

A l'est de Suez, l'activité a été soutenue jusqu'à fin mars, et les rendements journaliers ont atteint 23 000 \$/jour, alors que, du fait de la compétition des LR2 et des MR2, ils tombaient à 5 000 \$/jour au 3<sup>e</sup> trimestre. La fin de l'année s'est révélée difficile avec un marché mal orienté du fait de l'absence d'arbitrage East/West pour gasoil et jet. Le tonnage disponible étant clairement excédentaire, certains navires ont ballasté vers l'Ouest. L'année 2014 devrait être relativement favorable aux transporteurs de produits et donc aux LR1 qui, comme les LR2, bénéficieront de l'entrée en service de nouvelles raffineries alors que la flotte en service (340 navires environ) ne devrait augmenter que d'une quinzaine d'unités.

### MR2/MR1 (HANDIES)

Les Medium Range 2 (41 000/56 000 mt tpi) ont souffert en 2013 du fait que la TC2 (Europe du Nord vers États-Unis) est restée très basse tout au long de l'année en raison de l'excédent des réserves aux États-Unis (les rendements nets journaliers sur cette route étant d'environ 9 500 \$). Contrairement à l'an dernier, la route de retour TC14 est devenue le trajet dominant et même si les résultats n'ont été bons que durant le dernier trimestre de l'année, les perspectives sont positives pour l'année à venir. À l'est de Suez, les taux MR2 sont restés fermes durant tout le 1<sup>er</sup> semestre 2013, ce segment profitant de l'augmentation des capacités de raffinage locales, de l'augmentation des possibilités de triangulation,

### TAUX DE FRET TRANSPORTEURS DE PRODUITS PÉTROLIERS (REVENUS MOYENS)



des importations irakiennes et d'une demande saoudienne soutenue. Cela a permis aux armateurs de MR de pratiquement occuper leurs navires tout au long de l'année. Cependant, le second semestre a été moins brillant et le rendement net journalier moyen a stagné autour de 14 500 \$, tandis qu'au niveau mondial le rendement net moyen atteignait 16 000 \$ par jour, soit une augmentation de plus de 10 % par rapport à 2012.

Fin 2013, la flotte comprenait environ 1 205 navires âgés en moyenne de 7,5 ans. Le MR est toujours le cheval de bataille au Moyen Orient et en Extrême-Orient et va le rester, mais à un moindre degré, en Atlantique. Bien que le marché doive absorber 118 navires, les progrès de la diplomatie au Moyen-Orient, notamment en ce qui concerne l'Iran et l'augmentation générale des flux de produits peuvent conduire à un optimisme prudent pour 2014.

Les résultats ont finalement été meilleurs en moyenne en 2013 qu'en 2012 pour les armateurs de pétroliers Handysize (35 000 à 40 999 tpl). L'activité globale en Atlantique, principal terrain de jeux des transporteurs de produits pétroliers de cette taille, a été bonne, même si le volume de voyages

moyen et long-cours a diminué, les MR2 et même dans certains cas les LR1 entrant en compétition pour des cargaisons Handysize malgré des coûts d'exploitation plus élevés. Dans le nord et le sud de l'Europe les MR2 étaient très présents et facilement disponibles grâce au niveau élevé des taux enregistrés sur la route des TC14 ainsi qu'aux cargaisons d'huile de palme et d'huiles végétales déchargées dans ces zones, ce qui a rendu la tâche plus difficile pour les Handysize. Néanmoins, les taux nets journaliers des Handysize se sont améliorés en 2013 pour atteindre environ 13 750 \$/jour (en moyenne annuelle pour tous les marchés). Cela était dû, comme l'année dernière, au niveau d'activité élevé des 1<sup>er</sup> et dernier trimestres.

Les navires de 40 000 tpl, de 48 000 m<sup>3</sup> de capacité, à faible tirant d'eau et consommant peu, ont fait concurrence avec succès aux MR2 sur les cargaisons de distillats grâce à leur grande capacité d'emport et ils n'ont laissé aux classiques Hyundai Mipo que les cargaisons de fioul et de diesel en raison de la capacité plus limitée en volume de ces derniers. La flotte mondiale actuelle est d'environ 521 navires, âgés de dix ans en moyenne, avec seulement 65 navires en commande (18 livraisons prévues en 2014). ▶

## HUILE DE PALME - (INDONÉSIE ET MALAISE VERS EUROPE, U.S.A ET AFRIQUE DE L'OUEST)

Le nombre de MR1 et de MR2 utilisés sur ces routes a augmenté de 18 % : environ 225 voyages spots ont été contractés, contre 190 en 2012. 55 nouveaux navires (52 MR2 + 3 MR1) ont été fixés avec des cargaisons d'huile de palme pour leur premier voyage, contre 31 en 2012, 41 en 2011 et 54 en 2010. Fin 2012, le carnet de commandes pour 2013 de MR2 OMI II/III en Asie se composait de 85 unités. Le nombre réel des navires livrés a été de « seulement » 66 unités, cette différence étant principalement due à des retards dans les livraisons.

Au moment de mettre sous presse, le carnet de commandes de MR2 OMI II/III en Asie pour 2014 se compose d'environ 107 unités, dont 22 contrôlées commercialement par Scorpio, 17 par Shell et 12 par Vitol. Le carnet de commandes de MR1 est d'environ 22 navires, contre seulement trois en 2013 (14 unités sont pour Scorpio). Le revenu net moyen des tankers MR2 transportant de l'huile de palme a été d'environ 19 200 \$/jour, contre environ 17 750 \$/jour en 2012. Stenaweco a de nouveau été l'opérateur le plus actif avec plus de 55 MR2 transportant de l'huile de palme en 2013 (en entrée ou en sortie).

## SOJA ET HUILE DE TOURNESOL + BIODIESEL (ARGENTINE/BRÉSIL/MER NOIRE VERS CHINE/INDE/EUROPE/CARAÏBES)

Les exportations d'huiles végétales d'Amérique du Sud ont augmenté cette année de 6 % par rapport à 2012, pour atteindre environ 5,2 millions de tonnes. En revanche, sous l'effet de l'augmentation de la taxe à l'importation en Europe, (PME) les exportations de biodiesel d'Argentine ont baissé de 32 % par rapport à 2012, pour atteindre un total de 1,1 million de tonnes.



### DAYTONA

Pétrolier transporteur de brut, 115 896 tpl, construit en 2011 par le chantier sud-coréen Samsung Shipbuilding & Heavy Industries, opéré par TMS Tankers

Les exportations de biodiesel vers l'Europe ont diminué de 66 %. La principale destination des huiles végétales est toujours l'Asie avec environ 57 % des exportations totales. L'Inde est restée le premier pays importateur avec environ 1 million de tonnes ; l'Iran et la Chine ont été les deux autres destinations principales. Plus de 100 MR1 et MR2 ont été fixés entre l'Amérique du Sud et l'Asie (range Iran/Chine), soit environ 10 % de plus qu'en 2012. Comme prévu, la nouvelle réglementation chinoise sur la dernière cargaison transportée entrée en application en janvier 2013 a eu un impact sur les taux de fret, qui ont atteint environ 65 \$/tonne en moyenne soit près de 18 % d'augmentation par rapport à 2012. À destination de l'Inde, les taux ont dépassé 40 \$/tonne, produisant une recette d'environ 12 000 \$/jour pour les navires ouverts en Argentine.

Les volumes d'huile de tournesol exportés depuis la mer Noire ont augmenté de façon significative : environ 20 MR ont été affrétés vers l'Asie, principalement à destination de l'Inde.

## LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES PÉTROLIERS HANDY ET MR

### AUDACE PAR PROCURATION

Le marché S&P du segment MR1 (handies de 25 000 à 40 999 tpl) et MR2 (41 000 à 56 000 tpl) a connu un retournement complet en 2013. Après avoir logiquement cédé 17 % l'année précédente la valeur d'un MR 2 de cinq ans a rebondi de 31 % en douze mois (à comparer avec une hausse de l'ordre de 9 % en moyenne pour les VLCC et Aframax sur la même période) avec des volumes en augmentation de près de 25 % (98 transactions répertoriées).

Certes, les taux ont été significativement meilleurs en 2013 (13 750 USD/jour base équivalent T/C pour les MR 1 et 16 000 USD/jour pour les MR2) mais ils ne justifient pas à eux seuls, et dans de telles proportions, ce coup de chaud sur les prix.

L'inflation des prix de seconde-main a également été suscitée par le retournement de tendance sur le marché de la construction neuve. Le 1<sup>er</sup> trimestre 2013 avait marqué un plus-bas (31 m \$ pour un MR1 et 33 à 34 m \$ pour un MR2). Puis la hausse a été continue tout au long de l'année mais avec une brutale accélération après la faillite de l'armateur STX Pan Ocean qui a subitement porté les regards de tous les observateurs sur le chantier STX Offshore & Shipbuilding qui ne pouvait rester indemne. Comme nous l'avions prédit l'année dernière le carnet de commandes handies a bondi (+ 320 % en passant de 15 à 63 unités) mais cela ne représente que 12 % de la flotte en service.

Ensuite, les valeurs S&P des navires modernes ont été soutenues par une forte liquidité sur les marchés financiers (visiblement peu concernés par le Tapering de la FED) qui ont autorisé

des achats de flotte en bloc de la part d'investisseurs sachant parler à Wall Street tels que Ridgebury/Riverstone, Hafnia, AMCI Poseidon et bien sûr Navios et Scorpio. Contrairement aux commandes massives dans les chantiers, ces acquisitions ont au moins le mérite de ne pas alimenter la surcapacité et ont offert une porte de sortie honorable à des vendeurs sous pression.

Cependant, un simple regard sur le carnet de commandes MR2 peut donner la mesure de la période dangereuse dans laquelle nous entrons : 340 navires sont en commande (soit 26 % d'une flotte en service, dont 72 % à en outre moins de 10 ans !). L'avantage, bien réel, que représente les nouveaux designs à faible consommation ne fera cependant pas le poids devant un tel tsunami de surcapacité. Scorpio annonce à lui-seul un carnet de commandes de pas moins de 45 navires. Facteur aggravant : les grands affréteurs ont eux-mêmes suscité des commandes pour leur compte (20 navires pour BP et 50 pour Shell, dans le cadre du « Project Silver » qui fera date) par le biais d'armateurs conservant la propriété contre des chartes long terme à taux fixe. Les armateurs ne devront donc pas trop compter sur un marché période très actif pour se mettre à l'abri.

On sait déjà que la rentabilité des armateurs handies opérant sur le spot devrait se trouver un peu plus menacée compte tenu de la compétition nouvelle en Méditerranée des MR2. En effet la nouvelle donne induite par la progression des gaz de schiste vient perturber la distribution classique fronthaul/backhaul en Atlantique. Les surplus aux États-Unis dopent le flux de produits blancs États-Unis vers Méditerranée en MR2 qui, une fois positionnés en Méditerranée, prennent d'importantes parts de marché au MR1.

Compte tenu des bons taux d'affrètement sur l'année, 18 MR1 (3,5 % de la flotte en service) ont été vendus à la démolition contre seulement 11 MR2 (0,8 % de la flotte en service) ce qui représente un taux historiquement bas.

## PERSPECTIVES POUR 2014

La tendance inflationniste devrait se confirmer sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2014 mais un retour de bâton est à prévoir qui prendra sans doute la forme d'une baisse du nombre des ventes puis un tassement des prix notamment sur les navires de plus de dix ans. Les dates de livraisons disponibles pour des nouvelles constructions commencent en 2017 et 2014 sera peut-être (enfin) l'année de l'adjonction de nouveaux chantiers au petit club de constructeurs traditionnellement approuvés sur ces tailles. Si les prix de construction devaient atteindre la barre fatidique des 40 m \$ pour un MR2, il deviendrait alors logique de considérer des newcomers, pouvant offrir des prix plus bas et des dates de livraison plus proches, comme l'ont déjà illustré les premières commandes de M. Marinakis chez Samsung Ningbo. Au final c'est tout le segment qui marche au bord du précipice,

sous la menace de la moindre rechute des taux tandis que trois navires par semaine sont attendus en sortie de chantiers pour les 100 semaines à venir.

## PÉRIODES

Le niveau d'activité a été beaucoup plus élevé que l'année dernière, les affréteurs ayant profité d'un marché spot du pétrole brut déprimé en début de l'année. Globalement, le nombre de contrats d'affrètements à temps a augmenté d'environ 15 à 20 % par rapport à 2012, et plus d'affrètement à long terme ont été conclus. Les taux d'affrètement à temps ont augmenté pour les transporteurs de produits pétroliers, mais un marché spot difficile a affecté les taux des transporteurs de brut, qui ont parfois touché le fond. Comme en 2012, les affréteurs ont préféré des périodes courtes avec des taux fixes ou indexés. Les armateurs, qui cherchaient à obtenir des signatures de premier rang pour leurs projets de constructions neuves, ont offert des taux plus compétitifs, ce qui a poussé certains affréteurs à prendre des positions à long terme.

Un plus grand nombre de navires à faible consommation de carburant entreront sur le marché en 2014, et leurs armateurs chercheront à obtenir des taux d'affrètement « premium », par rapport à ceux des navires à consommation standard. Les principaux acteurs (compagnies pétrolières et traders), motivés par le besoin d'obtenir la technologie la plus récente et la plus sûre continueront à prendre des positions.

L'appétit pour les transporteurs de produits pétroliers « économiques » devrait se maintenir en 2014 et aider les armateurs à obtenir des taux d'affrètement plus élevés. En revanche, la situation est plus ambiguë pour les transporteurs de brut. ■

| Type de navires | Période | 2013 (moyenne) | 2013 vs 2012 |
|-----------------|---------|----------------|--------------|
| VLCC            | 12 mois | 20 000 \$/jour | 5,20 %       |
|                 | 36 mois | 25 000 \$/jour | 4,10 %       |
| Suezmax         | 12 mois | 15 000 \$/jour | 6,60 %       |
|                 | 36 mois | 17 000 \$/jour | 17,60 %      |
| Aframax         | 12 mois | 12 500 \$/jour | 4,00 %       |
|                 | 36 mois | 15 000 \$/jour | -6,25 %      |
| LR2             | 12 mois | 15 500 \$/jour | 14,80 %      |
|                 | 36 mois | 16 000 \$/jour | 3,20 %       |
| LR1             | 12 mois | 14 750 \$/jour | 5,30 %       |
|                 | 36 mois | 15 750 \$/jour | 5,00 %       |
| MR2             | 12 mois | 13 750 \$/jour | 10,00 %      |
|                 | 36 mois | 15 000 \$/jour | 7,10 %       |
| MR1             | 12 mois | 12 750 \$/jour | 6,25 %       |
|                 | 36 mois | 14 000 \$/jour | 3,70 %       |



## HEGREN

Transporteur de  
produits pétroliers/  
chimiquier, 19 951 tpl,  
IMO II, livré en juin 2007  
par le chantier japonais  
Fukuoka, propriété de  
Hansa Tankers

# PRODUITS CHIMIQUES LE MARCHÉ REVIENT À SES FONDAMENTAUX

Les années noires sont peut-être derrière nous. C'est l'enseignement, prudent et conditionnel, de l'année 2013 dans le secteur du transport des produits chimiques. Il s'agit, en effet, de la première année durant laquelle certains des plus gros acteurs du secteur ne perdent plus d'argent depuis le début de la crise de 2007.

Un signe encourageant dans un marché qui, pourtant, se cherche encore, toujours victime de surcapacité sur plusieurs de ses segments et encore fragile sur ses fondamentaux, avec des taux de fret sans tendance claire et des trafics en timide progression. Peu de navires ont été livrés en 2013, la flotte étant par ailleurs toujours en surcapacité, principalement sur le segment des petites capacités (3 000 à 13 000 tonnes), où de nombreuses commandes avaient été passées avant la crise.

## L'EFFET GAZ DE SCHISTE POUR LE TRAFIC AMÉRICAIN

La demande mondiale en produits chimiques repart doucement. Les États-Unis sont devenus nettement exportateurs. Le développement de l'extraction de gaz de schiste a permis une baisse des coûts de la production des produits chimiques, ce qui a favorisé les exportations américaines. ►



## LA PIRATERIE EN GOLFE DE GUINÉE INCITE LE SECTEUR À S'ORGANISER

La situation tend à se normaliser dans le golfe d'Aden, cependant les petits tankers et les chimiquiers ont continué à subir une baisse de la demande de transport en raison des coûts importants liés à la prévention des risques de piraterie.

En revanche, les conditions de sécurité continuent à se dégrader dans le golfe de Guinée, et les petits tankers de produits pétroliers sont toujours l'une des cibles privilégiées des attaques de pirates, pour le vol de cargaisons ou l'enlèvement de marins.

Le marché s'en trouve déstabilisé et de moins en moins d'armateurs prennent le risque d'envoyer leurs navires dans la zone.

Ce sont donc les affréteurs qui ont dû réagir pour pouvoir conserver le trafic en commençant par la sécurisation d'une zone beaucoup plus large que les eaux territoriales, lesquelles sont déjà protégées par des patrouilles militaires des États riverains. Désormais, des convois sécurisés sont organisés par les affréteurs plus au large avec des patrouilleurs et des gardes armés à bord des navires. Une systématisation de tels moyens pourrait peut-être rétablir la confiance chez les armateurs, échaudés par les nombreux incidents dans la zone.

Cette augmentation de trafic se traduit aussi bien au départ du Golfe du Mexique, vers l'Europe, où les taux de fret sont en augmentation, de même que vers le marché chinois, où la demande en produits chimiques est toujours importante. Ces mouvements de produits chimiques ont profité aux navires chimiques de plus grande taille, de 16 000 mts à 35 000 mts.

### UNE AUGMENTATION GÉNÉRALE DES VOLUMES PROFITANT AUX GROS NAVIRES

La fermeture d'usines pétrochimiques en Europe, et l'augmentation régulière des volumes raffinés et pétrochimiques au Moyen-Orient à proximité des lieux d'extraction du pétrole brut, ont provoqué une hausse du trafic de produits raffinés au départ des pays du Golfe. Les volumes, en direction de l'Asie et de l'Europe, ont été davantage chargés sur les chimiques de grande taille. La cargaison est ensuite transbordée sur des caboteurs de plus petite taille pour le trafic intra-asiatique, notamment en Chine. Cette dernière, et dans une moindre mesure l'Inde, continuent à être de gros importateurs de produits pétroliers. Cependant, dans un futur proche, la Chine devrait se doter de capacités de raffinage.

Le trafic d'huile de palme au départ principalement d'Asie du Sud-Est, est également en progression, sur des transports de courte distance vers l'Inde et la Chine ou vers l'Europe, où la demande en biodiesel s'est accrue l'an passé. Là encore, ce sont les navires de forte capacité qui bénéficient de cette augmentation.

### LE CAS PARTICULIER DES NAVIRES À CUVES EN INOX

Le secteur des navires équipés de cuves en inox est soumis à une tension particulière. Comptes-tenu de l'investissement très élevé que représente la construction de ces navires, peu d'unités neuves ont été livrées sur le marché durant les dernières années de crise. La plupart des armateurs ont choisi de ne pas renouveler leur flotte en cuves inox, les produits chimiques pouvant être transportés dans des citernes équipées de revêtement marineline. Ce qui a pour conséquence, une augmentation des taux de fret sur des produits comme les acides sulfuriques ou phosphoriques, ne pouvant être transportés que dans des cuves en inox. (Graph 1, p.51)

### UN MARCHÉ QUI SE CHERCHE TOUJOURS

Face à ce marché toujours indécis, les armateurs ont beaucoup varié dans leur stratégie d'approche du marché. Ainsi, ces dernières années ont vu la constitution de pools au travers desquels les compagnies ont cherché à mutualiser et optimiser leurs moyens commerciaux et logistiques. Au plus fort de la



### L'ARRIVÉE DE FONDS D'INVESTISSEMENT DANS LE PAYSAGE ARMATORIAL

Les derniers mois ont vu l'arrivée de plusieurs fonds d'investissement dans le secteur : est-ce un signe avant-coureur d'une nouvelle attractivité du marché du transport de produits chimiques ? Les armements familiaux n'ont pas disparu pour autant puisque les compagnies historiques, notamment scandinaves, telles Stolt ou Odfjell, sont toujours en place. Ces armements ont pu résister à plusieurs années de résultats négatifs, ce qui n'a pas été le cas d'acteurs de taille plus modeste, obligés de céder leurs actifs ou d'ouvrir leur capital à des partenaires financiers capables d'injecter rapidement des liquidités.

C'est ainsi que des fonds d'investissement sont arrivés sur le marché, attirés par une mise de base modeste et des perspectives d'amélioration du marché. Triton avait ainsi racheté Herning Shipping et Nordic Tankers en 2012, en 2013 Oaktree investit dans des flottes existantes et Ardmore finance des constructions neuves.

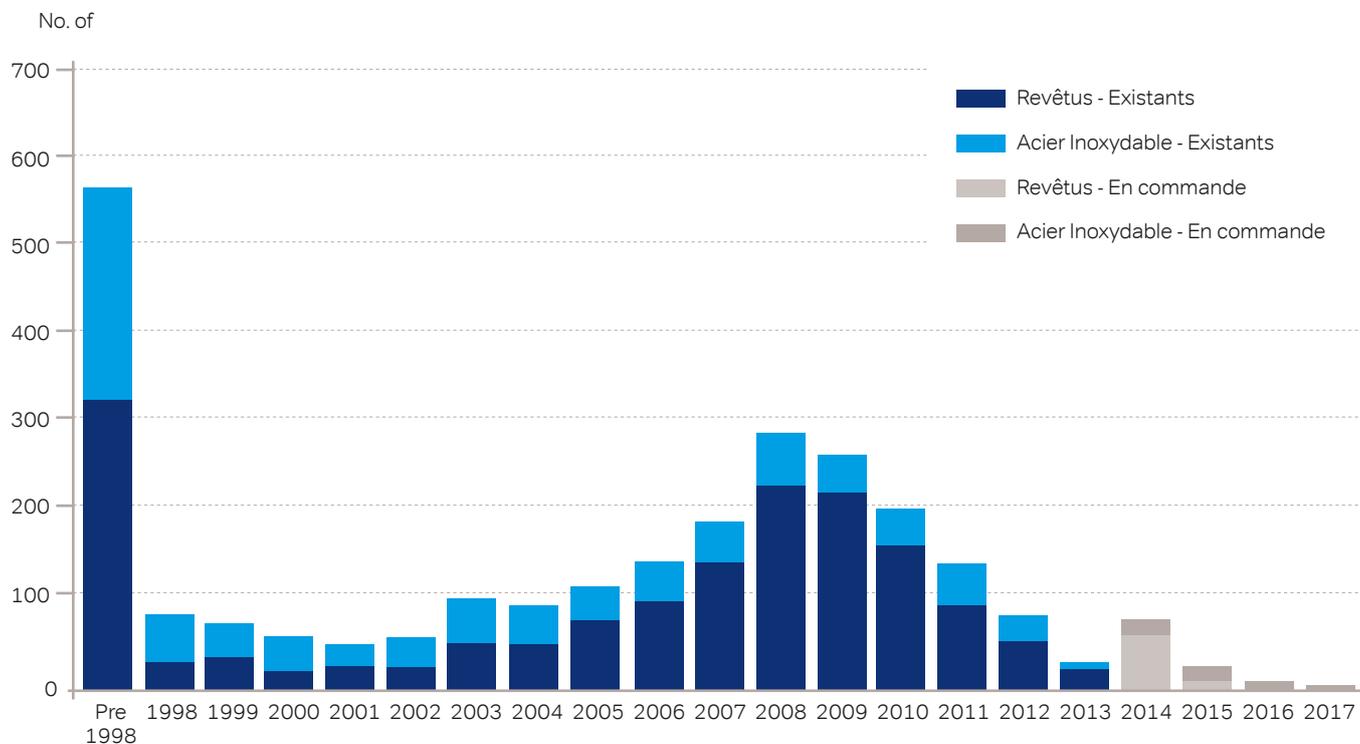
L'arrivée de ces nouveaux acteurs financiers dans un secteur longtemps dominé par des armements « traditionnels » risque de profondément changer la donne et les rapports commerciaux dans les années à venir.

crise, les pools ont notamment permis de faciliter le placement des navires sur des contrats spot et des contrats d'affrètement, quand les contrats coque nue et à temps ne suffisaient plus à occuper la flotte. L'optimisation des moyens par zone géographique et par taille de navire a permis à des armements, avec un accès au marché limité, d'accéder à des contrats qu'ils n'auraient pu envisager seuls. Ont ainsi été constitués les pools Navig8 Chemicals (qui regroupent des navires de grosse capacité), Nordic Womar, NST et cette année des pools entre deux armateurs combinant leurs flottes Milestone (Tokyo Marine et Jo Tanker), NYK et Stolt Tankers.

A contrario, 2013 a vu une nouvelle tendance se dégager avec la sortie de pools de certains armements comme Odfjell et NCC qui se sont séparés en raison de visions stratégiques différentes et des armements qui ont repris en main la gestion commerciale de leurs navires comme Atlantis. Avec les perspectives d'amélioration du marché, notamment le retour des affrètements à temps (ayant l'avantage d'être payés en début de contrat) sur certains segments, des compagnies font le choix de reprendre leur propre gestion commerciale, de manière à bénéficier d'un accès direct au marché. ▶

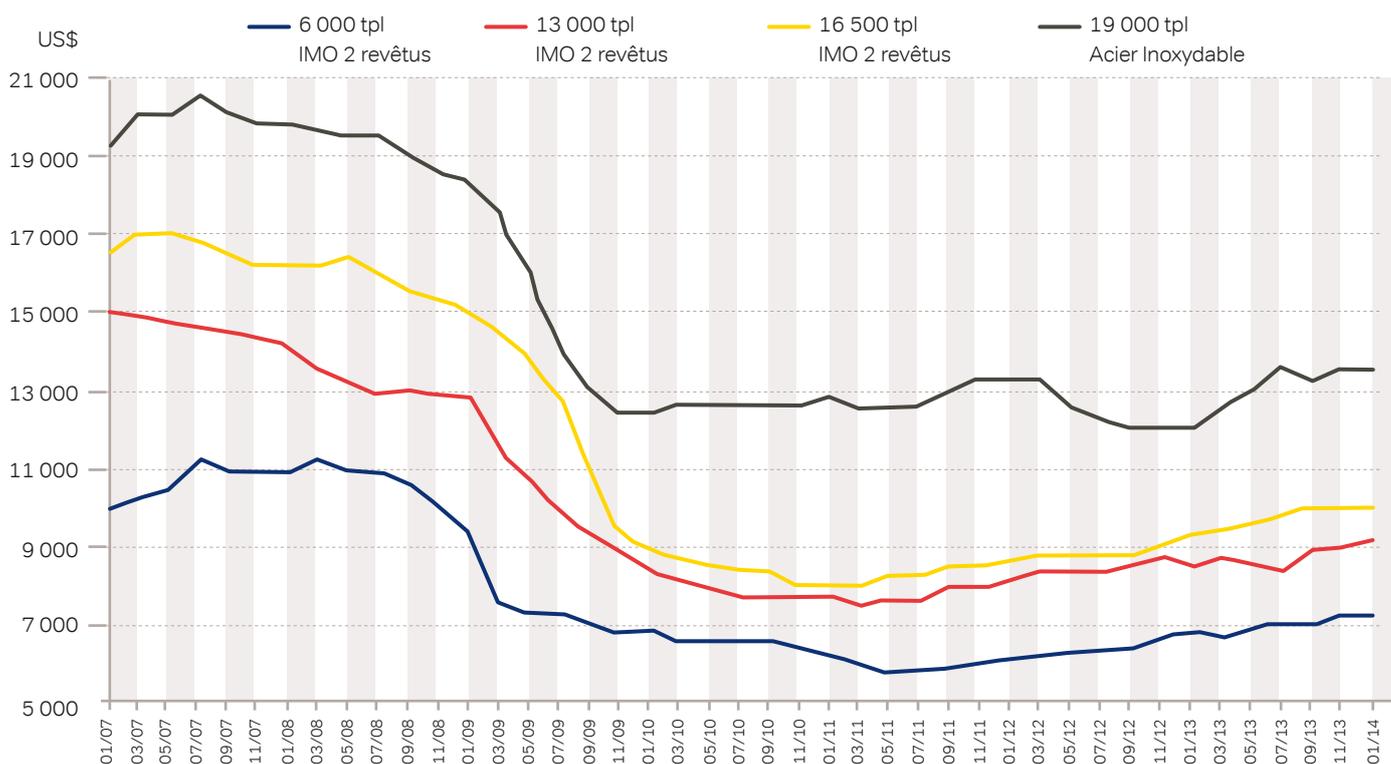
(Graph 1)

**FLOTTE EXISTANTE DE CHIMIQUIERS PAR ANNÉE DE LIVRAISON  
(3 000 - 25 000 tpi, IMO 1 + 2 + 3)**



(Graph 2)

**TAUX D'AFFRÈTEMENT À TEMPS - BASE 1 AN**



« 152 ventes ont été répertoriées, ce qui est un chiffre solide (en progression de 15 % par rapport à 2012) »

## DES TAUX DE FRET TOUJOURS BAS

Les affréteurs ont bénéficié de taux de fret relativement bas et ont continué à préférer affréter leurs cargaisons aux voyages plutôt qu'à long terme. Cependant, certains affréteurs s'engagent de nouveau dans des chartes parties de plus long terme, soit en contrats d'affrètement, soit en affrètement à temps, pour des durées fixées à trois ans. Ce qui est peut-être perçu comme un signal de l'augmentation prochaine des taux de fret.

On peut d'ailleurs noter une augmentation légère, mais certaine, des taux de contrats d'affrètement renouvelés entre + 3 % et + 7 % par rapport aux années précédentes (Le graph 2, p.51 montre l'évolution des Taux TC).

## UN OPTIMISME MESURÉ POUR 2014

En conclusion, le bilan 2013 autorise un optimisme mesuré pour l'année à venir. Différents signes montrent que les taux de fret devraient augmenter dans les mois à venir. La flotte de navires chimiques est en cours d'ajustement. S'il est difficile de prévoir exactement quand la demande rejoindra l'offre, il paraît néanmoins envisageable d'anticiper une évolution à la hausse au plus tard en 2015 en suivant l'évolution de navires qui tend à l'équilibre par rapport à l'offre.



### LE BITUME ET LE SOUTAGE DES MARCHÉS DE NICHE

La petite flotte de bitumiers (160 unités dans le monde) a pu faire jouer sa spécificité (transport à haute température) et a vu l'entrée en flotte de grosses unités (14 000 tonnes), ce qui peut faire changer la donne du trading sur ces produits.

Par ailleurs, une partie des navires chimiques inutilisés sur le marché spot a réussi à se placer sur des contrats à temps de soutage en haute mer. Ce soutage en haute mer, dans les eaux internationales et donc hors taxe, s'est développé de façon importante en utilisant des navires de 5 000 à 16 000 tonnes.

## LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES PETITS PÉTROLIERS ET DES CHIMIQUIERS (3 À 25 000 TPL)

L'année 2013 s'est inscrite dans la droite ligne de 2012. Les taux d'affrètement ont affiché une timide amélioration sur l'ensemble de l'année mais avec, cette année encore, un premier semestre en demi-teinte, qui a incité les acheteurs à rester prudents dans l'attente de ventes aux enchères ou de ventes forcées sous l'impulsion des banques.

152 ventes ont été répertoriées, ce qui est un chiffre solide (en progression de 15 % par rapport à 2012). Mais le marché de l'occasion est désormais à deux vitesses. D'une part un nombre important de transactions concerne des navires suffisamment âgés pour autoriser un prix en deçà de 10 m \$. Dans un contexte de taux peu rémunérateurs autant se concentrer sur des actifs suffisamment âgés pour autoriser un breakeven bas. De l'autre côté du spectre, des navires très modernes rachetés en bloc par des fonds d'investissement avec une décote. Nous prévoyons, d'ailleurs, que ces opérations de délestage se poursuivront en 2014.

L'élément fondateur de cette bipolarité est le grand nombre de navires soit commandés neufs, soit achetés d'occasion, pendant la période du boom et qui constituent ensemble un contingent quasiment invendable aux prix actuels sans une forte perte en capital.

Encore une fois, quelques ventes aux enchères ont troublé le jeu et ont incité les acheteurs à beaucoup de frilosité lors de négociations classiques (*willing seller/willing buyer*). Paradoxe observé depuis plusieurs années : la surcapacité ne se traduit absolument pas par une augmentation du nombre de ventes à la démolition. Ce sont les vieux navires, déjà amortis, qui permettent de dégager des marges tandis que, pour leur flotte moderne, bon nombre d'armateurs ne sont en mesure de rembourser que les intérêts. Si l'on considère les ventes à la démolition de navires entre 3 et 25 000 tonnes, tous types confondus, on remarque que les tankers ne représentent que 7 % du total (avec seulement une douzaine d'unités ferrallées).

Compte tenu de l'écrasante surcapacité de tonnage, c'est essentiellement du côté de la demande de transports qu'il faut rechercher des signes d'espoir d'assainissement du marché. Nous estimons qu'une augmentation de la demande de transport, même modérée, pour peu qu'elle soit durable, serait suffisante pour rétablir une forme d'équilibre entre vendeurs et acheteurs. Mais cela ne pourra concerner que les unités les plus qualitatives de moins de dix ans (chimiquiers inox, pétroliers revêtus et IMO 2 de 10 000 tonnes et plus). Seule consolation, du côté de l'offre : avec un carnet de commandes toujours famélique,



**WAPPEN VON NURNBERG**

Chimiquier, 8 157 tpl, IMO II et III, livré en 2007 par le chantier Damen Shipyard Galati, propriété de RHL Hamburger Lloyd Tanker GmbH & Co

la flotte se prépare désormais à un passage à vide avec de rares navires construits entre 2009 et 2016.

Sur la niche des 19 900 tonnes, tout inox et construits au Japon, la hausse des prix est déjà là. Il a fallu déboursier environ 27 m \$ pour des navires de quatre ans d'âge, ce qui correspondait, un an auparavant, au prix des navires d'à peine un an.

**PERSPECTIVES POUR 2014**

Comme en témoigne l'augmentation encore mesurée des affrètements en longues périodes de la part des *majors* et des grands *traders*, la tension est palpable sur la disponibilité des navires les plus modernes.

Le facteur déclencheur de ce plus grand appétit pour les périodes long terme est chaque jour plus évident : il réside dans l'assèchement des livraisons en sortie de chantier qui, nous le savons déjà au regard du carnet de commandes, perdurera au moins jusqu'en 2016.

Le marché ne demande qu'un peu plus de constance dans le raffermissement de la demande de transports pour sortir de son attentisme.

Celui des grands affréteurs pétroliers et des traders devrait prendre fin dès 2014 et les conduira à prendre des positions plus affirmées en time charter. Par voie de conséquence, ils offriront enfin une perspective aux armateurs de référence en les encourageant à acheter à nouveau des navires modernes à un prix plus juste. ■



### **PGC ARATOS**

(S/R éthylénier)  
9 000 m<sup>3</sup> construit en  
2003 à Pesaro, Italie.  
Ex "Syn Alcor" livré en  
Octobre 2013  
à Paradise Gas Carriers,  
membre du pool  
GasChem-Gasmare

# GPL

## VERS UN MARCHÉ MONDIAL INTÉGRÉ

Le succès important du marché du GPL en 2013 s'est traduit par une année faste pour la communauté maritime liée à ce marché. Les armateurs de navires transporteurs de GPL ont en général enregistré d'excellents résultats durant toute l'année. En outre, l'augmentation de l'offre de produits ainsi que de nouveaux débouchés pour ceux-ci ont conduit à une plus grande liquidité des échanges et à un marché mondial plus intégré. Cela a dopé les performances en tonnes-mille et favorisé une hausse significative de la construction de transporteurs de GPL au design innovant.

### CONJONCTURE MONDIALE : LES USA EN PLEIN ESSOR, L'EUROPE EN STAGNATION

Le gaz de schiste nord-américain a été le sujet principal de la plupart des conversations concernant l'énergie au cours de l'année dernière. Avec la hausse des stocks en raison d'une surproduction chronique, de la douceur du climat et de capacités d'exportation limitées, les prix du gaz naturel liquide ont baissé de façon marquée dans le Golfe US, impulsant une nouvelle dynamique au marché mondial du GPL.

Sans surprise, pour un pays qui n'est passé que récemment du statut d'importateur à celui d'exportateur de GPL, les nouvelles installations d'exportation aux États-Unis ont fait l'objet d'une attention particulière. La capacité d'exportation totale de GPL d'Amérique du Nord devrait être proche de 14 mt/an en 2016 et le propane devrait représenter 90 % de ce volume.

La pénurie de propylène s'est aggravée en Chine avec l'aug-

mentation continue de la demande pour les plastiques de haute qualité destinés aux biens de consommation. Les compagnies pétrolières chinoises ont choisi comme solution de construire des usines de déshydrogénation du propylène (PDH) et d'utiliser du propane USA comme matière première. Actuellement, neuf entreprises développent des unités de déshydrogénation en Chine et il est prévu que ces installations aient besoin d'un total de 6 mt/an de propane en 2017 pour les alimenter.

Les producteurs de produits chimiques américains étudient différentes options pour utiliser le potentiel des volumes disponibles de gaz de schiste en tant que matière première. Les projets qui ont déjà été déposés fourniront 11 mt/an supplémentaires de capacité de craquage de l'éthane. Ces développements sont si importants qu'il y aura forcément de plus en plus de volumes de gaz pétrochimiques à exporter, ce qui devrait entraîner un nouvel afflux de projets de constructions neuves de transporteurs de gaz semi-réfrigérés pour le transport de l'éthylène et de l'éthane. ▶

L'embargo de l'Union européenne appliqué en octobre 2012 sur l'importation, l'achat et le transport de gaz naturel et de LGN iranien, couplé avec l'interdiction de toute transaction avec les banques et les institutions financières iraniennes, a porté un coup sévère à l'économie iranienne tout en limitant une source importante de GPL et de produits pétrochimiques sur le marché international. Même si des expéditions spots de GPL et de gaz pétrochimiques iraniens ont été réalisées de façon intermittente vers la Chine, la Corée et la Turquie, l'effet global des sanctions a été de réduire drastiquement les exportations iraniennes de GPL, qui se sont limitées à environ 60 000 tonnes par mois en moyenne, contre 220 000 tonnes en 2012 et environ 280 000 tonnes en 2011.

La récession en Europe et la baisse de la demande de biens et de services au cours des dernières années ont eu un impact significatif sur les industries de raffinage et de transformation de la région. Dès le second semestre de 2012, il est devenu évident que l'Europe occidentale avait un excédent structurel de capacité de raffinage. L'ENI, par exemple, indiquait alors que sa division aval souffrait d'une « *baisse de la demande sans précédent* ».

Le consensus en Europe est que les raffineries de la région ne retrouveront le chemin du profit qu'en investissant dans des installations produisant pour les besoins locaux des volumes correspondant à la demande réelle. Étant donné que peu de sociétés sont prêtes à fermer leurs propres raffineries au profit de tiers, les raffineries européennes vont en général continuer à voir leurs résultats se dégrader, à moins que l'investissement en équipements nouveaux se concrétise et que les capacités excédentaires soient maîtrisées.

L'opérateur ferroviaire russe Oteko a inauguré en grande pompe ses nouvelles installations de transbordement dans le port de Taman, au troisième trimestre 2012. Ces équipements viennent soutenir le développement continu des exportations de GPL kazakh et russe de la mer Noire. Les exportations totales ont approché les 3 mt/an en 2012. Les ports de chargement ukrainiens ont été les plus actifs, Kertch, Odessa et Ilyichevsk se partageant la majeure partie du trafic.

## UNE ANNÉE DE PERSPECTIVES POUR LES GROS NAVIRES

En ce qui concerne la flotte de navires de transport de GPL, le segment des VLGC est l'un des plus dynamiques. Composée de navires de 75 000 à 85 000 m<sup>3</sup>, la flotte a entamé un processus de mutation dans la seconde moitié de 2012, lorsque la première commande de ce qui s'est avéré être un afflux de commandes de navires neufs a été placée. La révolution du gaz de schiste aux États-Unis a été le principal moteur du changement. La hausse subite des constructions neuves a également été encouragée par les profits qu'enregistrent actuellement

les armateurs dans ce segment et par l'intérêt pour les VLGC manifesté par de grands armateurs venant d'autres secteurs du transport maritime actuellement déprimés.

La flotte de VLGC va s'accroître de 14 navires, en 2013, pour atteindre le nombre de 152 navires à la fin de l'année. Plus de 35 VLGC neufs supplémentaires devraient quitter les chantiers avant la fin de 2016.

Grâce aux bonnes performances des VLGC, 2013 est l'année la plus rentable du 21<sup>ème</sup> siècle à ce jour pour les armateurs. Au cours de 2013, le Baltic LPG Index (BLPGI) a atteint des niveaux record, le taux de 80 \$ la tonne, le plus élevé jamais enregistré, ayant été atteint le 19 juin. Le taux moyen du BLPGI a été de 59,43 \$ la tonne sur l'année, soit près de cinq \$ la tonne de plus que l'année précédente. Les armateurs ont également bénéficié cette année de la réduction du coût des soutes, dont le prix a été inférieur de 50 \$ la tonne en moyenne à celui enregistré en 2012. L'équivalent time charter journalier (TCE) BRS pour les VLGC et la moyenne mensuelle des taux d'affrètement à temps sur 12 mois ont été supérieurs à un million de \$ par mois en 2013.

Le marché des LGC a été une source constante de profits l'an dernier. Ceci est particulièrement vrai pour les navires opérés entre le Moyen-Orient et la côte orientale de l'Inde. La congestion portuaire, les intempéries et les chargements spot ont gonflé les taux de fret des LGC à des niveaux parfois exceptionnels. Cela était particulièrement notable durant cet été, lorsque des forfaits de 2,3 à 2,5 millions de dollars pour le transport de cargaisons de 32 000 tonnes étaient monnaie courante.

Dans le secteur de l'ammoniac, les affaires sont devenues moins favorables en raison de la disponibilité croissante de gaz naturel aux États-Unis, ce qui a réduit les besoins d'importer de l'ammoniac en grandes quantités.

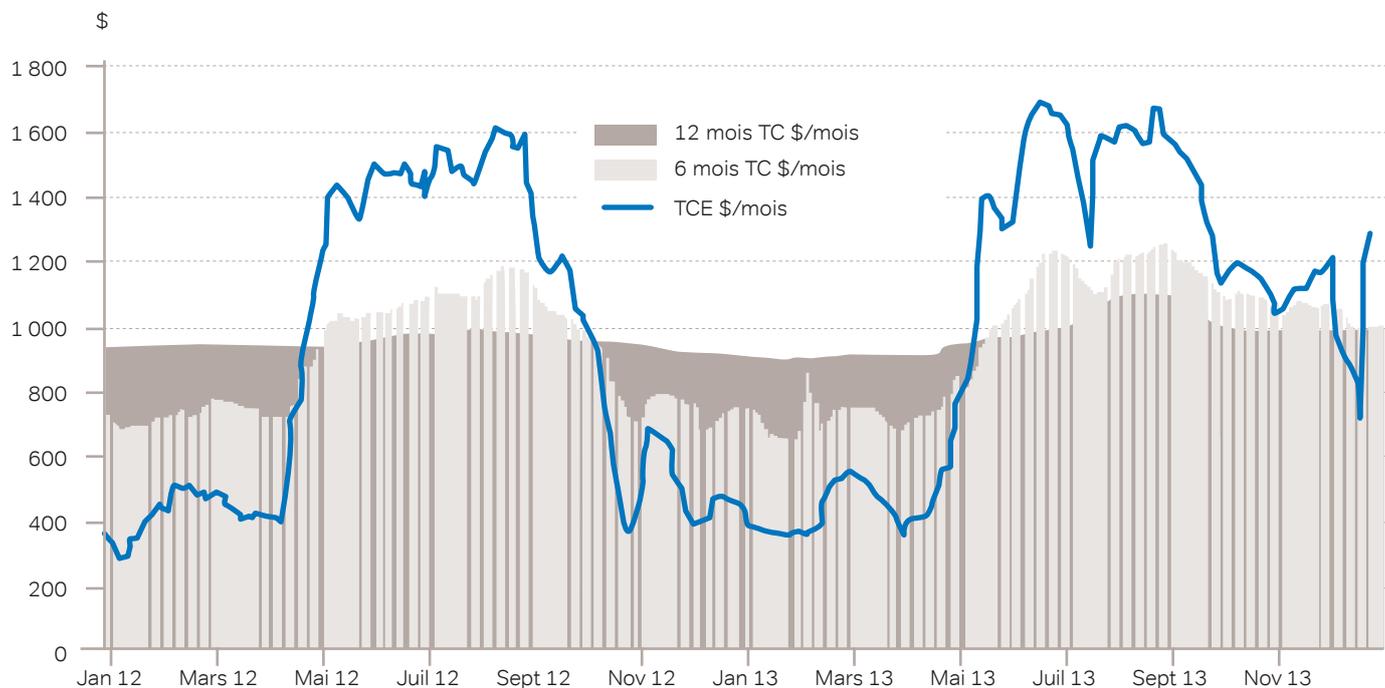
Malgré cela, les taux d'affrètement à temps sur 12 mois des LGC se sont maintenus à un bon niveau en 2013, avec une moyenne de 820 000 \$/mois.

## MIDSIZE : UNE SOUPLESSE D'UTILISATION MISE À PROFIT ET DES RÉSULTATS SOLIDES

Les commandes de nouveaux « Midsize » (MGC) réfrigérés et semi-réfrigérés ont également été fortes. La flotte de MGC, composée de navires de 25 000 à 40 000 m<sup>3</sup>, s'élève actuellement à 67 navires, alors que 24 navires neufs sont en commande pour livraison jusqu'en 2017.

En 2013, la notion de flexibilité des MGC a atteint un nouveau sommet quand Ineos a indiqué qu'il allait affréter à temps quatre multi-gaz neufs. Ces navires semi-réfrigérés de 27 500 m<sup>3</sup>, commandés par Evergas, seront capables de

**VLGC TCE VS 6 MOIS TC VS 12 MOIS TC**



transporter aussi bien du GNL que de l'éthane et du GPL, de l'ammoniac et des gaz pétrochimiques. Navigator a aussi récemment confirmé la commande au chantier chinois de Jiangnan d'un transporteur d'éthane de 35 000 m<sup>3</sup> avec 3 navires similaires en option.

Les revenus générés par les MGC sont restés fermes l'an dernier. Les taux d'affrètement à temps sur 12 mois ont été en moyenne de 790 000 \$/mois, en légère augmentation par rapport à la moyenne de 782 000 \$ enregistrée en 2012. Toutefois, la perte des chargements d'ammoniac et de GPL iranien à destination de l'Inde ainsi que le passage des États-Unis du statut de région importatrice à région exportatrice a incité les quelques armateurs de MGC à repenser leur stratégie vis-à-vis du marché spot.

Heureusement, de nouvelles demandes se sont faites jour pour les MGC, en particulier pour les exportations de GPL du Pérou et des États-Unis.

De plus, la tendance actuelle des traders à utiliser les MGC comme stockages flottants intermittents permet de développer des marchés encore vierges.

Le volume de voyages spots concernant le transport d'ammoniac entre les ports non iraniens du Moyen-Orient et l'Inde est resté stable. Toutefois, des importations occasionnelles au départ de Yuzhny ont été nécessaires lorsque les approvision-

nements étaient perturbés dans le port saoudien d'Al Jubail. Les tonnes-milles supplémentaires et donc l'augmentation du fret généré par les voyages entre la mer Noire et l'océan Indien ont permis aux armateurs de compenser la perte des trafics iraniens.

### **HANDYSIZE : UNE FLOTTE ÉQUILBRÉE AUX AVANTAGES RECONNUS**

Les armateurs de Handysize transporteurs de GPL dans le segment de 12 000 à 23 000 m<sup>3</sup> ont bénéficié d'une très belle année. Navigator Gas a efficacement consolidé le secteur fin 2012, lorsqu'il a acquis 11 navires de Maersk, pour un total de 470 m\$. Cet ensemble comprenait six navires entièrement réfrigérés de 22 500 m<sup>3</sup> et cinq navires semi-réfrigérés de 20 600 à 22 500 m<sup>3</sup>.

Il existe une différence significative entre les recettes potentielles en affrètement à temps d'un navire entièrement réfrigéré de 22 500 m<sup>3</sup>, qui génère en moyenne 700 à 750 000 \$/mois, et celles d'un navire semi réfrigéré de taille similaire, qui peut obtenir de 900 à 950 000 \$/mois en moyenne. Ce potentiel de gain supérieur des navires semi réfrigérés est le reflet de leurs spécifications techniques plus élevées, de leur meilleure flexibilité et d'une demande plus forte les concernant. ▶

La flotte de Handysize reste bien répartie et équilibrée. Dans ce segment, 132 navires sont en activité et 35 navires sont en commande. 21 de ces navires neufs sont dans le segment de 12 à 15 000 m<sup>3</sup> et seront livrés avant fin 2016 tandis que 14 navires dans le segment de 20 600 à 22 500 m<sup>3</sup> entreront en service avant fin 2015. Le carnet de commandes peut être considéré comme étant plus ou moins cohérent avec l'augmentation prévue du volume de marchandises. La grande majorité de ces constructions neuves ont une capacité éthylène.

### DES PERFORMANCES MITIGÉES POUR LES PETITS NAVIRES

Dans le segment des petits navires - capacité jusqu'à 12 000 m<sup>3</sup> - les rendements obtenus par les navires semi-réfrigérés, l'an dernier, ont été quelque peu différents de ceux générés par les navires pression.

Une grande partie du marché des petits navires dépend de l'industrie pétrochimique. Depuis 2010, la réduction de la production et de la consommation de plastique a eu pour conséquence de réduire le volume des échanges de gaz destinés à la pétrochimie.

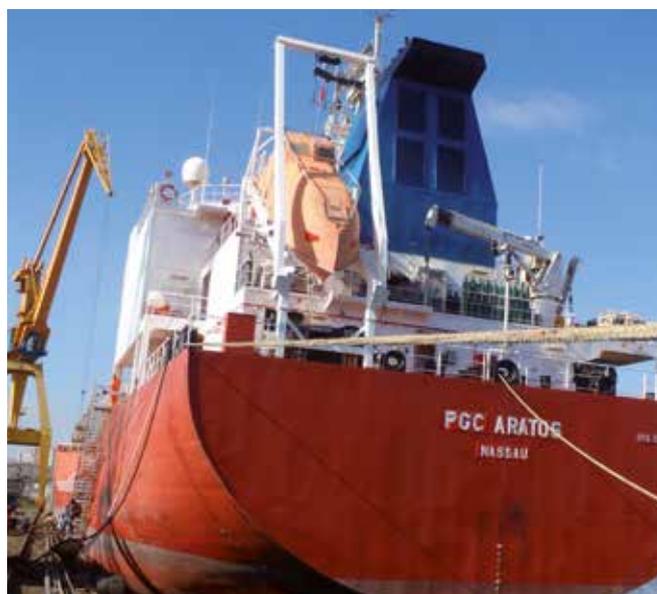
Bien qu'en pratique, l'industrie pétrochimique soit beaucoup plus complexe, ce principe général, ainsi que l'augmentation de l'âge moyen de la flotte, contribuent à expliquer la raison de la baisse des taux depuis fin 2012 pour les navires semi-réfrigérés.

Avec la croissance de l'économie mondiale prévue en 2014, les experts s'attendent à un boom dans les activités de cabotage, les sociétés de trading cherchant à évacuer les volumes supplémentaires générés par l'augmentation de la production de gaz de schiste et des règles plus strictes sur les rejets de gaz et les torchères étant appliquées en Russie et en Afrique de l'Ouest.

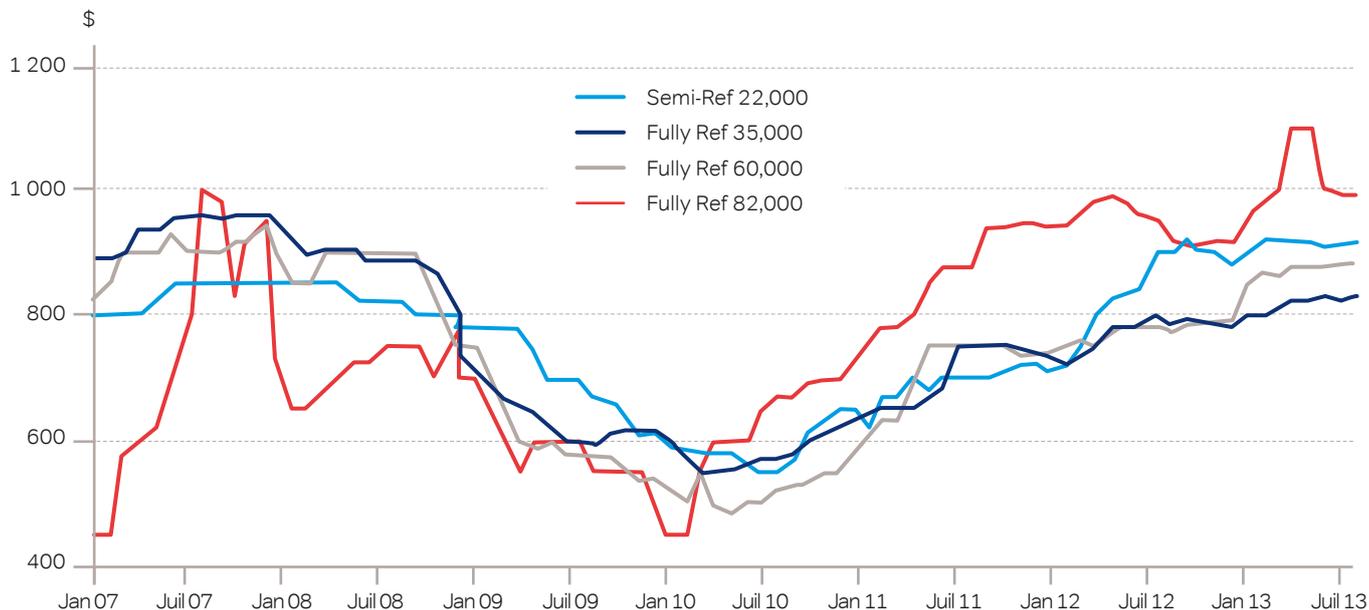
Le carnet de commandes actuel de petits navires reflète ces attentes. Avec 21 navires neufs en commande, il est fortement tourné vers les navires entièrement pression capables de transporter les cargaisons à une température de -10° C. Par contre, avec seulement sept navires en commande, il semble que les petits navires semi-réfrigérés soient passés de mode, sauf lorsqu'ils sont nécessaires pour la desserte de certains marchés spécialisés.

La flotte actuelle de petits navires comprend 347 navires pression et 215 navires semi-réfrigérés. Certains de ces derniers peuvent transporter de l'éthylène. Dans ce segment aussi, le carnet de commandes semble bien adapté et peu susceptible de perturber les taux de fret et d'affrètement à temps ou de bouleverser l'équilibre entre l'offre et la demande de navires.

Il est clair que le marché mondial du GPL vit une révolution, ce produit devenant non seulement plus lucratif pour l'industrie gazière, mais aussi plus utile pour le consommateur final. En conséquence, le transport maritime de GPL va continuer à attirer de nouveaux investissements provenant des marchés financiers, des acteurs déjà établis, ainsi que des commandes



**VLGC, LGC, MCG & HANDY / TAUX DES TC**



**LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES NAVIRES TRANSPORTEURS DE GPL**

• **VLGC**

Nous avons rencontré une très forte activité en 2013 sur ce segment du marché, qui a été marqué par deux faits majeurs. Le premier est la sortie de Maersk du VLGC avec la vente à BW, pour 320 m\$, de cinq navires construits en 2007 pour quatre d'entre eux, et en 2011 pour le cinquième. L'autre grand événement de l'année est l'arrivée des armements chinois dans cette taille de navires, avec quatre ventes réalisées : un navire construit en 2010 pour 78 m\$, un navire sorti en 2005 pour 61 m\$, ainsi que deux VLGC de 20 ans d'âge cédés pour, respectivement, 23/25 m\$. Ces prix correspondent à ceux enregistrés les années précédentes.

• **35 000 m<sup>3</sup>**

Nous n'avons relevé aucune vente sur le segment des 35 000 m<sup>3</sup>.

• **Handysize**

Là aussi, il faut noter une forte activité, avec huit ventes relevées dans l'année 2013. On notera par exemple la revente par Navigator de deux unités construites en 2010-2011 pour un prix unitaire de 55 m\$. Pour mémoire, l'année dernière Navigator, avait acheté les onze navires Handysize appartenant à Maersk.

• **Moins de 12 000 m<sup>3</sup>**

Sur ce segment également, le nombre de transactions est en forte hausse par rapport aux années précédentes, particulièrement pour les navires éthyléniers. Ainsi, un navire de 8 000 m<sup>3</sup> construit en 2007 a obtenu un prix de 25-26 m\$ alors que des unités de 20-22 ans d'âge se sont vendues aux alentours de 10/12 m\$.

Pour les petits navires de 3 000 à 5 000 m<sup>3</sup>, Stealth est resté un des acteurs principaux de ce marché, achetant deux navires de 3 500 m<sup>3</sup> construits en 2006 pour environ 11 à 12 m\$ pièce, les plus vieilles unités du début des années 90 obtenant environ 2 à 3 m\$.

en spéculation. Ces investissements sont alimentés par les bons retours sur investissement enregistrés récemment et les niveaux de fret élevés projetés pour les trois prochaines années au moins. L'expansion du Canal de Panama en 2015 va de pair avec l'augmentation des capacités d'exportation

du Golfe US et la construction d'usines de déshydrogénation du propylène en Chine. Nous surfons sur la vague d'une transformation majeure du marché du transport de gaz et nous sommes optimistes quant au maintien d'une croissance soutenue dans ce secteur jusqu'en 2020. ■



**MARAN GAS APOLLONIA**

162 000 m<sup>3</sup>, livré en  
janvier 2014 par le  
chantier sud-coréen  
HSHI à Maran Gas  
Maritime

# GNL LE GNL MULTIFORME

Le monde du GNL a connu des événements notables en 2013 avec la confirmation du potentiel des grands projets en Amérique du Nord, mais aussi en Afrique de l'Est à moyen terme. L'accélération du grand projet Yamal en Russie est emblématique à lui seul car il concentre des enjeux à la fois géographiques, politiques, techniques et commerciaux.

Le projet Yamal est lancé officiellement en décembre 2013. C'est un projet majeur pour le développement du GNL qui représente un investissement de l'ordre de 30 milliards de \$. Avec trois trains de liquéfaction de 5,5 mt/an chacun, cela représente une capacité, à terme, de 16,5 mt/an pour laquelle 16 méthaniers brise-glaces seront commandés, et quasiment autant de méthaniers classiques. Au-delà de la performance technologique que représente la construction de trains de liquéfaction, des installations de stockage et des infrastructures portuaires en zone Arctique, c'est véritablement l'ouverture de nouvelles routes de trafic qui est, en soi, un événement, avec des répercussions sur les standards du monde du GNL.

À ce jour, environ 70% de la production du GNL de Yamal sont vendus au travers de contrats long terme et jusqu'à 3 mt/an devraient être livrées en Chine. Pendant huit mois de l'année, la route Ouest, via le Canal de Suez, sera utilisée, le GNL étant chargé sur les méthaniers brise-glaces à partir de Sabetta avant d'être transféré sur des méthaniers classiques dans un port à définir en zone Europe. Durant les quatre mois d'été, le passage du Nord-Est sera utilisé, raccourcissant ainsi la route maritime entre l'Asie et la Russie.

## L'ENJEU MAJEUR DU TRANSPORT MARITIME

Les méthaniers brise-glaces représentent une avancée technologique notable puisqu'ils devront être capables d'être opérés dans des conditions climatiques difficiles avec des tempé-

ratures de l'ordre de - 50°C et pouvoir traverser des zones où l'épaisseur de glace sera supérieure à un mètre. Daewoo (DSME) a été sélectionné pour la construction de ces navires brise-glaces. Ce choix pour les navires conventionnels n'étant pas à ce jour décidé.

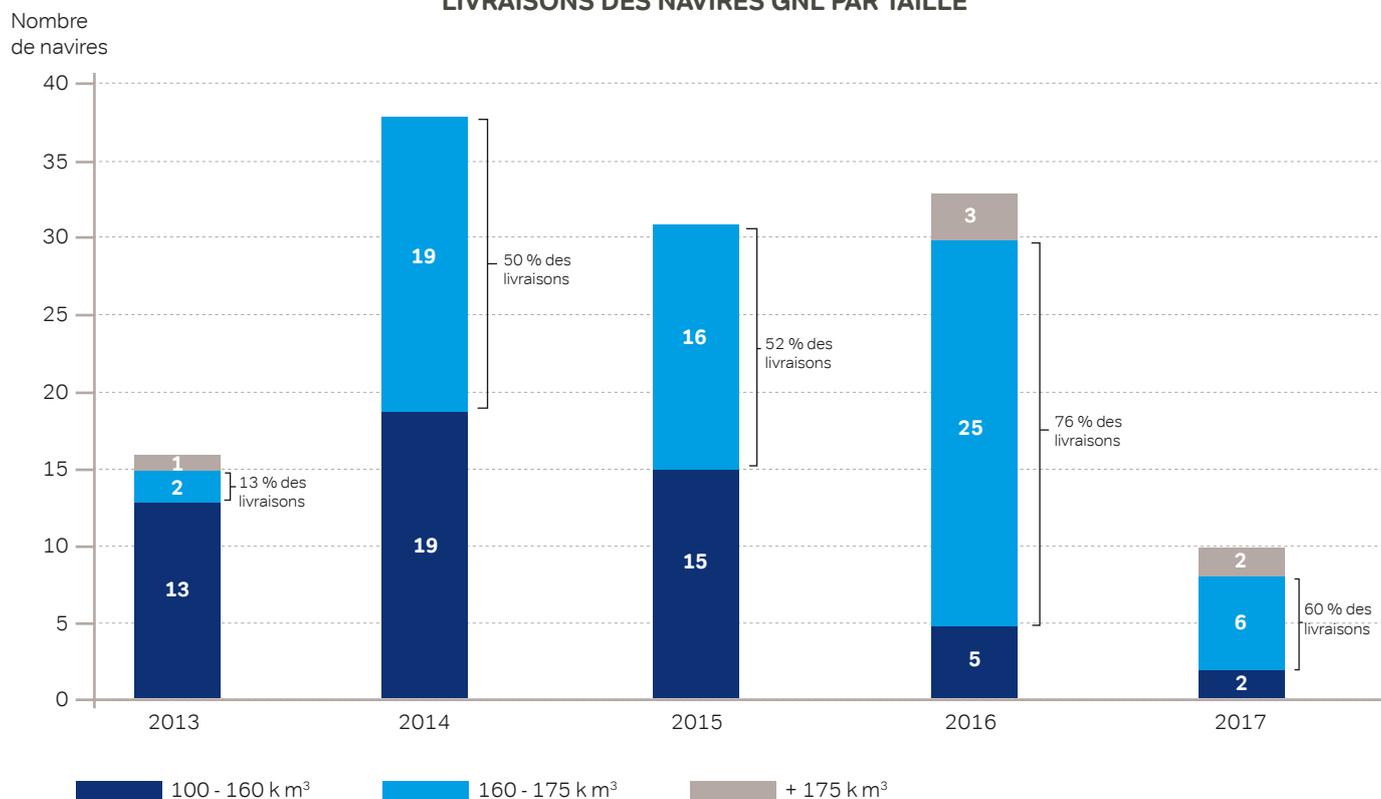
C'est la première fois dans l'histoire du GNL que le segment du transport maritime représente un tel enjeu dans un projet intégré. En termes d'investissement pour les navires, l'enveloppe globale est de l'ordre de huit milliards de \$.

En plus de nouvelles routes et des innovations technologiques pour les navires, le projet Yamal met également en présence de nouveaux acteurs dans la chaîne du GNL, incluant la Chine comme partenaire du projet avec l'entrée capitalistique de CNPC à hauteur de 20% attendue dans le projet aux côtés de Novatek qui détient 60% et Total qui conservera 20% du projet.

## UN VIF INTÉRÊT DES CHINOIS

La Chine devient incontournable dans le GNL puisque en l'espace de cinq ans, les importations de GNL sont passées de trois mt/an à environ 15 mt/an. Les capacités de regasification ont augmenté dans les mêmes proportions. En 2006, Guangdong Dapeng était le seul terminal de regasification existant avec une capacité de 6,5 mt/an. Aujourd'hui, la capacité de regasification en Chine atteint environ 34 mt/an avec la mise en service de trois terminaux en 2013 pour 10 mt/an de capacité additionnelle. Il y a en portefeuille une capacité de ►

## LIVRAISONS DES NAVIRES GNL PAR TAILLE



14 mt/an qui devrait être mise en service en 2014 et 2015. La capacité d'importation en 2015 sera alors d'environ 50 mt/an.

Pour satisfaire les besoins croissants de la Chine en énergie, toutes les sources d'approvisionnement de gaz sont regardées avec intérêt, soit au travers du réseau de gazoducs à partir de la Russie soit sous forme de GNL, qui va représenter une part croissante dans le mix énergétique Chinois, puisque les prévisions se situent à hauteur de 30 mt/an d'import dès 2016.

Pour satisfaire cette croissance programmée et dans le cadre d'une politique économique concertée, les chantiers de construction navale chinois s'intéressent de plus en plus au GNL et d'autres chantiers que celui de Hudong-Zhonghua devraient être en mesure de construire des méthanières dans les prochaines années. À ce stade, il est intéressant de regarder le carnet de commandes du chantier Hudong-Zhonghua pour mesurer les changements qui se sont opérés dans le domaine de la construction navale de méthanières en Chine. Avec la livraison entre 2008 et 2012, de six méthanières d'une capacité de 147 000 m<sup>3</sup> équipés de turbines à vapeur et de la membrane N096, Hudong-Zhonghua est entré dans le cercle restreint des chantiers capables

de construire des méthanières. Aujourd'hui, Hudong-Zhonghua a un carnet de commandes qui s'est étoffé avec quatre navires de 172 000 m<sup>3</sup> équipés de moteurs diesel lents et d'une unité de reliquéfaction pour le gaz de « boil-off » et également six navires de 174 000 m<sup>3</sup> équipés de propulsion DFDE pour China Shipping et Sinopec. Une série de quatre navires de 174 000 m<sup>3</sup> équipés de propulsion DFDE plus unité de reliquéfaction pour CNOOC et BG sont annoncés pour des livraisons échelonnées entre 2015 et 2018. Ce carnet de commandes de 14 navires avec des livraisons échelonnées entre 2015 et 2018 est la preuve que la Chine a désormais intégré les différents segments de la chaîne LNG, en prenant des participations dans l'amont gazier, en multipliant la construction de terminaux en Chine et également en privilégiant la construction de navires dans les chantiers chinois pour transporter du GNL qui aura une utilisation domestique. Un regard sur la construction navale des méthanières dans le monde permet de mettre en perspective la position relative de la Chine dans ce segment de marché. Avec plus de 110 navires en commande à la fin 2014, le carnet de commandes des méthanières est à un niveau jamais atteint, puisqu'il représente un peu plus de 30 % de la flotte existante.

## LES CORÉENS TOUJOURS EN POSITION DE LEADERS

Les chantiers coréens se taillent la part du lion avec plus de 75% de part de marché du segment de la construction de méthaniers. Samsung Heavy Industries et Hyundai Heavy Industries (Ulsan & Samho) occupent les premières places de ce classement avec chacun plus de 30 navires en commande. Derrière ce duo de tête arrive Daewoo (DSME), avec 15 navires en commande fin 2013. Le fait notable est que Hudong-Zhonghua s'approche de ce trio, avec ses 14 navires en commande, et devient par conséquent un acteur majeur de la construction de méthaniers. Il est à noter que DSME a été sélectionné dans le cadre du projet Yamal et que son carnet de commandes va grossir de manière conséquente, en 2014, si les commandes pour les 16 méthaniers brise-glaces se matérialisent.

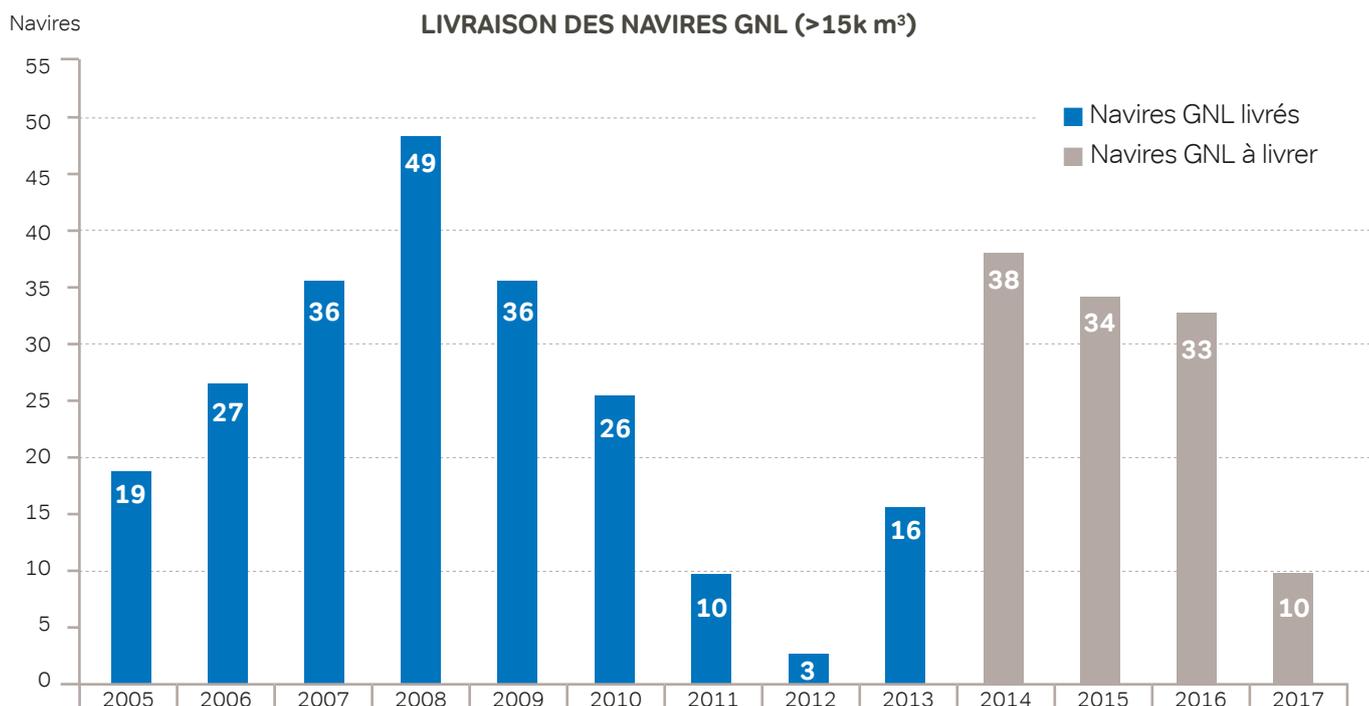
Les caractéristiques techniques des méthaniers évoluent lentement mais de manière irréversible avec leur lot d'innovations techniques.

En termes de taille, l'année 2013 a vu

« Il y a indéniablement une course à la taille avec une standardisation de l'offre de la part des chantiers avec des navires de plus de 170 000 m<sup>3</sup> »

l'arrivée de nouvelles commandes de navires avec des tailles supérieures à 180 000 m<sup>3</sup>; c'est, à ce jour, la taille optimale qui permet d'envisager un passage au travers du nouveau Canal de Panama élargi (largeur de navire maximale admise : 49 mètres) et autorise une flexibilité d'utilisation notamment pour desservir les terminaux japonais. Il y a indéniablement une course à la taille avec une standardisation de l'offre de la part des chantiers avec des navires de plus de 170 000 m<sup>3</sup>. Fin 2013, 48 méthaniers de plus de 170 000 m<sup>3</sup> sont en commande pour les armateurs Gaslog, Marangas, Teekay, China Shipping, Teekay, MOL, Hoegh et Sovcomflot. Cette taille de 170 à 175 000 m<sup>3</sup> devient le standard pour les nouvelles lignes de trafic qui se dessinent entre les États-Unis et l'Asie, que ce soit par la route Pacifique au travers du Canal de Panama, ou par la route Atlantique et Canal de Suez pour atteindre l'Inde.

Ces nouvelles tailles associées à des taux d'évaporation réduits permettent d'optimiser les coûts de transport par unité de GNL transportée (\$/Mbtu). Un autre axe de développement pour réduire les coûts serait la propulsion utilisant des moteurs diesel lents à injection de gaz (ME-GI). ▶





**METHANE JULIA LOUISE**  
170 000 m<sup>3</sup>, livré en 2010 par le chantier sud-coréen Samsung à Gaslog LNG Services

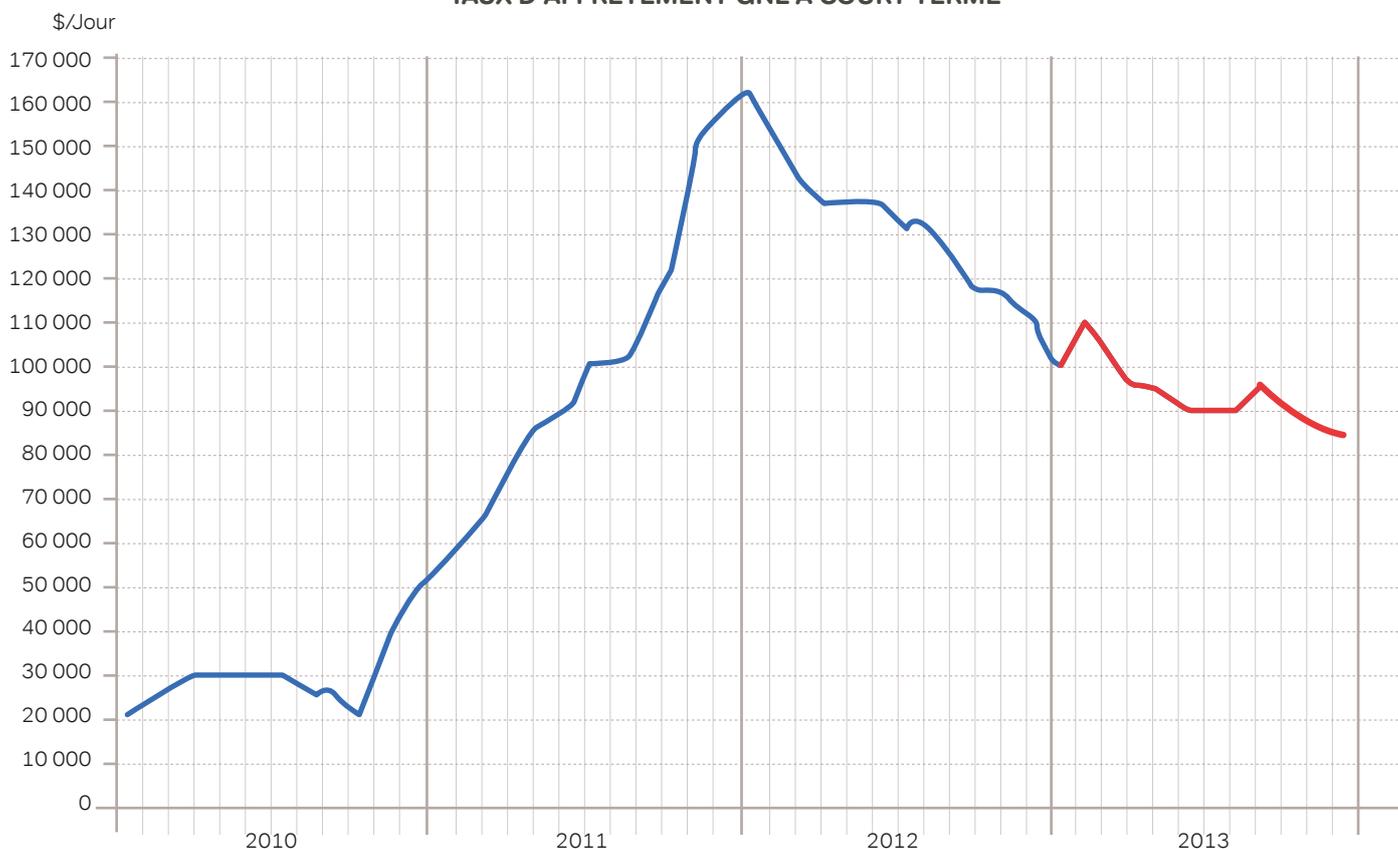
## PROPULSION DES MÉTHANIERES : DE NOUVEAUX ENJEUX

Environ huit ans après l'introduction des moteurs DFDE et TFDE, ceux-ci représentent plus de 80 % du mode de propulsion sélectionné par les armateurs. Les moteurs ME-GI, à leur tour, peuvent représenter une réelle opportunité. La consommation d'un navire à propulsion ME-GI serait de 20 % inférieure à celle d'un moteur DFDE. En revanche, le navire à propulsion ME-GI ne peut être opéré en mode gaz durant les opérations portuaires (charge du moteur inférieure à 15 - 20 %).

**« La consommation d'un navire à propulsion ME-GI serait de 20 % inférieure à celle d'un moteur DFDE »**

D'autre part, une unité de reliquéfaction est nécessaire sur les navires ME-GI afin d'éviter de brûler à l'atmosphère l'excédent d'évaporation, ainsi que des groupes électrogènes pour produire l'électricité. Un point important à souligner est la nécessité de compresser le gaz à injecter à plus de 300 bars, ce qui peut créer une réelle contrainte du point de vue de la sécurité. À ce stade, diverses études tendent à montrer que les coûts d'investissement seraient sensiblement équivalents. Les coûts opératoires sont a priori plus faibles pour les moteurs ME-GI, ceux-ci étant des moteurs lents à comparer avec des moteurs semi-rapides pour les DFDE. Le débat est ouvert, mais sur le papier et pour les affréteurs une consommation de gaz moindre associée à une reliquéfaction partielle installée à bord représente au terme de l'expédition maritime de plus grandes quantités de GNL livrées au port de déchargement et par conséquent, un coût de transport par unité de GNL plus faible. Aujourd'hui, neuf méthaniers à propulsion ME-GI sont en commande : cinq pour Teekay auprès du chantier DSME, deux sont annoncés pour Knutsen chez Hyundai Heavy Industries et deux autres auprès de Mitsubishi-Imabari. C'est donc une avancée technologique notable à prendre en compte car de nombreux affréteurs regardent cette innovation avec un grand intérêt et considèrent le ME-GI comme une alternative intéressante aux déjà

## TAUX D'AFFRÈTEMENT GNL À COURT TERME



classiques méthaniers à propulsion « Dual Fuel Diesel Électrique ». En résumé, le méthanier idéal aujourd'hui devrait avoir une capacité d'environ 170 000 m<sup>3</sup> avec une propulsion optimisée et un taux d'évaporation réduit. C'est aujourd'hui un phénomène à prendre en considération avec la livraison attendue en 2014 de 40 méthaniers (un peu plus de 10% de la flotte existante), dont pour la plupart (28), la taille est inférieure à 165 000 m<sup>3</sup>. Beaucoup de ces navires ont été commandés sur une base spéculative, et l'on peut craindre que l'arrivée d'un certain nombre de ces navires sans charte-partie attachée crée une offre surabondante entraînant par effet de cascade une baisse des taux sur les navires plus anciens et également des taux bas pour ces nouveaux entrants dans un marché très compétitif.

### LES PERSPECTIVES DU GNL

D'autres considérations liées aux nouvelles réglementations sur les zones à émissions réglementées poussent les armateurs à considérer la propulsion au GNL. Aujourd'hui, huit porte-conteneurs prêts à intégrer la propulsion au GNL sont en commande et la tendance va aller en augmentant dans les années à venir. Ce phénomène de changement de propulsion dans la flotte

de commerce pourra avoir un impact non négligeable dans le monde du GNL, multipliant les besoins et aussi accroissant la demande logistique pour des navires soudeurs de GNL de petite taille. C'est un enjeu majeur pour les armateurs, les chantiers, les fournisseurs de technologie de stockage de GNL et également les fournisseurs de GNL, car le marché visé est impressionnant si la propulsion des navires à partir du GNL devait se généraliser. Trois grands centres d'approvisionnement en GNL comme carburant se profilent, avec de possibles centres régionaux en Europe du Nord, aux Émirats et à Singapour.

Le GNL a donc de grandes perspectives, à la fois dans le cadre des projets existants visant à approvisionner les pays en quête d'énergie, en particulier l'Inde et la Chine, à partir de ressources identifiées en Amérique du Nord et aussi en Russie. Il y a plus de 200 mt/an de projets GNL identifiés en Amérique du Nord. À ce jour, seulement 20 mt/an font l'objet d'accords commerciaux fermes et quelque 40 mt/an sont en attente d'approbation officielle. Cela représente un potentiel de transport maritime gigantesque pour les années à venir et les effets d'accordéon habituels entre l'offre et la demande de transport de GNL seront sûrement atténués par la réalité du marché. ■



### **SBM INSTALLER**

Navire de support  
de plongée, livré en  
2013 par le chantier  
singapourien Keppel  
Singmarine à SBM  
Offshore

# OFFSHORE

## UN MARCHÉ SOUTENU PAR UNE FORTE DEMANDE

Un prix du baril élevé, une demande forte de service par les compagnies pétrolières, la poursuite de l'exploitation des champs d'hydrocarbures traditionnels, l'exploration de nouvelles possibilités notamment gazières... l'année 2013 a été un bon cru pour la quasi-totalité des segments de l'industrie maritime offshore.

Signe de la bonne santé du secteur offshore (à l'exception du marché de la recherche sismique), 55 % de la valeur financière du carnet de commandes des principaux chantiers navals sont représentés par les constructions destinées à l'offshore. L'ensemble des régions pétrolières est en progression : la mer du Nord reste particulièrement dynamique avec la découverte récente de 20 nouveaux champs sur le plateau continental norvégien (le champ Johann Sverdrup devant entrer en production en 2018) et l'Afrique de l'Ouest montre une croissance continue que ce soit au large du Nigéria ou de l'Angola (champ Pazflor exploité par Total) ; le golfe du Mexique, quant à lui, est en plein redémarrage, du fait notamment, de la nouvelle législation mexicaine ouvrant l'exploitation pétrolière jusqu'ici détenue en monopole par l'entreprise publique Pemex aux opérateurs étrangers. Le Brésil, qui avait un peu souffert ces dernières années, est désormais dans de meilleures dispositions suite à l'ouverture fructueuse de deux nouveaux blocs, dont le super champ Libra, attribué en octobre 2013 au consortium formé par le Brésilien Petrobras, Shell et les Chinois CNPC et CNOOC. D'intéressants développements sont, par ailleurs, à attendre dans de nouveaux secteurs gaziers comme l'Afrique de l'Est (Mozambique) ou la mer de Timor, en Indonésie, qui offrent autant de nouvelles perspectives pour des investissements à moyen et long termes.

### LA LOGISTIQUE OFFSHORE PARTICULIÈREMENT DYNAMIQUE

Un indicateur particulièrement pertinent de cette tendance est le segment de la logistique offshore – dominé par les trois grands armements, Bourbon, Tidewater et Seacor – qui a connu une année 2013 très active tant sur le marché des ravitailleurs de platesformes (PSV), que des remorqueurs releveurs d'ancre (AHTS). Pourtant, les analystes s'attendaient cette année à une surcapacité liée au nombre très important de navires livrés. Seule la mer du Nord, soumise à une forte saisonnalité, a bénéficié cet été de conditions météorologiques favorables mais celles-ci sont devenues très difficiles en fin d'année, ce qui a affecté les taux d'utilisation des navires.

La recherche et l'exploitation pétrolières s'effectuant de plus en plus loin des côtes et de plus en plus profondément, elles ont besoin de PSV toujours plus gros. La limite basse se situe maintenant à 3 000 tonnes et il y a très peu de commandes en dessous de cette taille. Actuellement, un quart de la flotte mondiale de PSV de moins de 3 500 tonnes est employé dans le golfe du Mexique, mais ils devraient rapidement y laisser place, en raison de l'évolution de la réglementation, à des navires de plus de 4 000 tonnes. En Afrique de l'Ouest, c'est le segment des 3 000 à 4 500 tonnes qui est la taille standard actuellement la ►



© BOURBON / GRANDWELD Shipyard

**BOURBON PETREL**

Navire de support sismique livré en juin 2013 par le chantier Emirati Grandweld à Bourbon



**LE MARCHÉ DE L'ÉOLIEN DANS L'ATTENTE**

Le marché de l'éolien offshore est arrivé à maturité et a connu beaucoup moins d'activité que les années précédentes. Un seul navire de construction a été commandé cette année. Sur ce marché, l'attention se tourne désormais vers les navires de soutien logistique portuaire et offshore (navires de service, crew boats etc). Les armateurs de navires offshore en mer du Nord ont beaucoup plus recherché à employer ceux-ci sur des chantiers pétroliers et gaziers plus lucratifs que les champs éoliens offshore. Les acteurs de l'éolien offshore ont donc tendance à se tourner vers les navires offshore plus anciens disponibles.

plus utilisée et demandée, mais la tendance est à l'augmentation progressive de la taille. Au large du Brésil, ce sont également des unités de plus de 4 000 tonnes, adaptées aux exploitations profondes, qui deviennent la norme.

Sur le segment du remorquage hauturier, le transport des plateformes, des navires de pose de pipelines et des dragues sur des navires semi-submersibles concurrence désormais le remorquage standard du fait de l'augmentation du prix des soutes et du raccourcissement des délais d'acheminement.

Avec l'éloignement des côtes brésiliennes, mexicaines et d'Afrique de l'Ouest de la recherche et de l'exploitation pétrolières, les besoins d'hébergement au large sont de plus en plus élevés. Plusieurs barges floatel standard, d'une capacité de 300 passagers à huit points d'ancrage, sont actuellement en construction et on se dirige logiquement vers des barges DP 2/ DP 3 de 300 à 500 passagers (le CSS Olympia de MAC en est un bon exemple).

## **D'IMPORTANTES INVESTISSEMENTS SUR LE MARCHÉ DU FORAGE**

Le marché du forage pétrolier est, lui aussi, en situation de croissance. Les taux d'utilisation des plateformes et des navires de forage ont tourné toute l'année autour de 90 %. Les acteurs ont confiance dans les perspectives du marché ce qui s'est traduit par de nombreuses commandes, notamment sur le secteur des plateformes jack-up. Les chantiers chinois, qui ont su attirer les investisseurs grâce à des facilités de paiement inhabituelles sur le marché (financement vendeur), ont actuellement plus de cinquante jack-ups en commande, dont une partie en spéculation. Les taux d'utilisation des navires de forage restent soutenus mais les investissements ont été plus modérés sur ce segment en 2013. Deux navires ont été commandés aux chantiers DSME pour une valeur de 1,2 milliard d'euros par Sonangol, la compagnie nationale angolaise. À l'image de cette dernière, de nouveaux acteurs font leur entrée sur un marché, qui, même ►



## **LE SECTEUR SISMIQUE TOUJOURS EN SURCAPACITÉ**

Le secteur sismique est le seul, dans l'ensemble du marché du pétrole et du gaz, à avoir affronté des conditions difficiles l'an passé. Toujours en surcapacité, la flotte sismique (2D, 3D ou 4D) souffre dans son ensemble. Si les trois grands du secteur devraient avoir la capacité de traverser ce trou d'air, la situation pourrait être plus compliquée pour les armements de taille plus modeste.



### **OCEAN STAR**

Navire offshore polyvalent construit en Chine et vendu par Coastal Contracts à Micoperi Marine Contractors en 2013

s'il est toujours largement dominé par les Américains, voit, par exemple, un essor remarquable de compagnies mexicaines comme Oronegro, qui a investi dans une dizaine de jack-ups, ou MENAdriil.

## **SUBSEA : UN MARCHÉ FAVORABLE AUX ARMATEURS, PLUS TENDU POUR LES CONTRACTEURS**

Le marché des travaux sous-marins est actuellement occupé par deux types d'acteurs. Les armateurs d'abord, avec Bourbon, DOF ou Solstad, qui disposent d'une flotte de navires spécialisés (navires d'intervention, de maintenance ou de réparation, navires support de plongée). Ceux-ci ont connu une année 2013 très favorable sur l'ensemble de leurs secteurs d'intervention. Ce qui n'a pas été le cas des sociétés d'ingénierie, seconds acteurs de ce marché dénommés « contractors », comme Technip, qui livrent clés en main aux

groupes pétroliers et qui assurent l'intégralité de la prestation de mise en exploitation et de maintenance des installations de production. Ces sociétés voient, depuis plusieurs exercices, leurs marges se réduire considérablement. La raison principale de cette réduction est la difficulté technique croissante impliquée par les « nouvelles » exploitations pétrolières plus lointaines et plus profondes.

Il est d'ailleurs intéressant de constater que les défis posés par l'exploitation pétrolière en eaux ultra profondes ont eu plusieurs effets sur le marché des travaux sous-marins.

Techniques, d'abord, avec de nombreuses innovations : augmentation des capacités de levage, amélioration de la résistance des matériaux et de la robotique sous-marine adaptée à la pression des grandes profondeurs, accroissement de la taille des navires pour en augmenter l'autonomie et les capacités et la polyvalence ouvrant aussi la voie à des exploitations aux latitudes polaires.



**BOURBON PETREL**  
Navire de support sismique



## **DRAGAGE : FAUTE DE GRANDS PROJETS, LES ACTEURS SE TOURNENT VERS L'OFFSHORE**

Le secteur du dragage, en dehors de l'entretien des chenaux portuaires, est actuellement en tendance décroissante. Effet direct du ralentissement économique, les grands travaux qui emploient les unités spécialisées sont ralentis voire ajournés. Le marché est revenu au niveau du début des années 2000, avant les grands projets de poldérisation (land reclaim) qu'ont notamment connus Singapour et Dubaï, et qui avaient occupé, sur des contrats à long terme, de gros navires spécialisés. Le segment est donc redevenu très compétitif et concurrentiel, avec beaucoup d'unités inoccupées cette année.

Les quatre grands armements belges et néerlandais dominant le secteur (Jan de Nul, DEMA, Boskalis et Van Oord) ont tous cherché à éviter une inoccupation prolongée de leurs navires et ont, par conséquent, cherché à diversifier leurs activités vers d'autres secteurs dans lesquels leurs compétences et leurs équipements peuvent être utilisés en attendant la reprise éventuelle des grands travaux. Ainsi, l'année 2012 les a vus arriver sur le marché des travaux liés au développement des champs éoliens offshore, notamment sur la pose de câbles, le creusement de tranchées et la pose de conduites en eaux peu profondes.

En 2013, cette tendance s'est confirmée, avec en particulier la commande par Boskalis au chantier ZPMC de deux navires polyvalents pour la pose de câbles et, si besoin, les travaux offshore.



**IMPALA BARRANQUILLA**  
Pousseur livré en 2013 par le chantier Hollandais De Kaap

Capitalistiques, également, avec une recomposition du marché au niveau de la répartition de la flotte et des acteurs sur le marché. Les « gros » armateurs se sont désormais clairement orientés vers le secteur de l'ultra-profond et investissent dans des moyens dédiés. En faisant cela, ils libèrent des parts de marché sur des exploitations pétrolières plus anciennes, dans des profondeurs inférieures (« *shallow water* ») où il y a pourtant encore beaucoup de demandes, notamment en Afrique de l'Ouest, au Mexique ou au Brésil. Tout cela a permis à de nouveaux venus ou à des entreprises de taille plus modeste de s'installer dans ce segment y provoquant une intéressante recomposition des acteurs sur ce segment de marché.

Le marché des navires de support de plongée, qui représente actuellement une flotte de 90 unités, connaît un taux d'utilisation maximal. Cette tendance n'incite pas les armateurs à remplacer leurs moyens, dont une bonne partie est pourtant vieillissante, alors même que la fiabilité et les performances de ces navires offshore à partir desquels les opérations engagent directement la vie humaine des plongeurs intervenant souvent dans des conditions difficiles, devraient pousser à un renouvellement de la flotte.

## **DES PERSPECTIVES DE CROISSANCE À NUANCER EN 2014**

L'année 2013 a vu la confirmation de l'augmentation globale des coûts d'exploitation de l'offshore pétrolier, avec notamment une véritable explosion des coûts engagés pour l'exploration, liée notamment à la complexité géologique et géographique des nouveaux sites d'extractions d'hydrocarbures. Les navires deviennent de plus en plus complexes, les marins doivent être de plus en plus qualifiés, ce qui impose, là encore, des efforts financiers et des investissements importants. Le coût d'entrée pour accéder au marché, de plus en plus élevé, est déjà un sérieux handicap pour les sociétés d'ingénierie, et pourrait rapidement créer une barrière pour des sociétés de taille moyenne. Si on peut s'attendre à une croissance pour 2014, il faudra sans doute compter avec cette tension qui pourrait ralentir le marché. ■



## **LE SOLEAL**

Paquebot de croisière,  
10 944 tb, 132 cabines,  
livré par le chantier  
italien Fincantieri à  
Compagnie du Ponant  
en Juin 2013

# CROISIÈRE DES HAUTS ET DES BAS

Avec seulement six nouveaux navires livrés en 2013 et cinq en 2014, les armateurs espéraient pouvoir rééquilibrer l'offre de croisières et améliorer ainsi leurs marges après plusieurs années marquées par la crise économique et l'accident du **Costa Concordia**. Le succès de la souscription en Bourse de New York et de l'augmentation de capital de Norwegian Cruise Line, début janvier, laissait augurer une belle année et une bonne perception retrouvée du secteur de la croisière par les marchés financiers. Malheureusement, plusieurs incidents techniques largement médiatisés ont soudain jeté le doute sur la sécurité des navires et leur entretien et ralenti la progression du marché en affectant l'image de la croisière.

Le plus touché a été le Groupe Carnival qui, après avoir subi la perte du **Costa Concordia** en 2012, a dû faire face à l'incendie machine du **Carnival Triumph** entraînant la perte d'énergie et la dérive du navire pendant plusieurs jours. Ces incidents ont contraint l'ensemble des compagnies à revoir leur politique de sécurité à bord, de lutte contre l'incendie et de production d'électricité de secours, et à communiquer sur les améliorations apportées. Carnival annonçant ainsi qu'ils allaient dépenser 600 à 700 m \$ sur l'ensemble de leur flotte.

Le Groupe Carnival, leader incontesté avec près de 50 % du marché et 15 milliards de \$ de chiffre d'affaires se devait de réagir fortement face à une dégradation de son image, nuisible au Groupe, mais aussi à toute la profession, et à une réduction de son bénéfice net de 40 % en quatre ans, même si ce dernier reste encore très confortable à un milliard de \$.

La gouvernance du Groupe a été totalement revue, Micky Arison a décidé de partager le pouvoir et nommé un directeur général à la tête du Groupe, Arnold Donald, et les équipes dirigeantes des différentes marques du Groupe ont aussi été grandement modifiées.

Selon l'organisation professionnelle CLIA, les compagnies ont accueilli, en 2013, 21 300 000 passagers dont 11 millions d'Américains et 6 400 000 d'européens soit une hausse annuelle globale de 3 %, se répartissant entre + 1,3 % aux États-Unis et +6,2 % dans les autres régions du monde. En Europe dont le nombre de croisiéristes a doublé en huit ans, les Anglais et les Allemands dominent avec respectivement 1,7 et 1,6 million de passagers, tandis que la France n'arrive qu'en cinquième position avec 500 000 passagers, derrière l'Espagne (600 000 passagers) et l'Italie (800 000 passagers). ►



#### ROYAL PRINCESS

Paquebot de croisière, 141 000 tb, 1 780 cabines, livré par le chantier italien Fincantieri à Princess Cruises en mai 2013

CLIA prévoit une augmentation raisonnable de 2 % du nombre de passagers en 2014 qui atteindrait ainsi 21 700 000 passagers. Seulement cinq navires seront livrés en 2014 augmentant la capacité offerte de 18 000 lits soit environ 4 %.

Ce ralentissement prévu des livraisons au cours des prochaines années en ligne avec la croissance de la demande, devrait permettre aux compagnies d'améliorer le revenu journalier moyen par passager qui se situe à environ 162 \$ pour le billet auxquels s'ajoutent 52 \$ de dépenses à bord pour une croisière moyenne de huit jours.

On comprend qu'à ce prix-là, la croisière demeure la meilleure offre de loisir touristique en rapport qualité/prix.

## LIVRAISONS

En 2013, six navires ont été livrés représentant un total de 14 000 lits.

- MSC a pris livraison du **MSC Preziosa** (140 000 TB/1751

cabines) jumeau du **Divina**, originellement commandé par l'Etat libyen, livré en mars 2013 par STX France.

- Aida Cruises a pris livraison de son dernier navire sur les sept commandés chez Meyer Werft, **Aida Stella** (71300 TB/1087 cabines), livré en mars 2013. Les navires suivants seront livrés au Japon.
- Hapag-Lloyd cruises a pris livraison de l'**Europa 2** (40 000 TB/258 cabines) chez STX France en avril 2013, navire destiné au créneau des croisières de luxe sur le marché allemand.
- NCL a pris livraison en avril du **Norwegian Breakaway** (145 000 TB/2 000 cabines) chez Meyer Werft qui livrera le navire jumeau début 2014. Ce navire aura comme principal port d'attache New York.
- Princess Cruise a pris livraison chez Fincantieri de son plus gros navire **Royal Princess** (141 000 TB/1800 cabines), en juin 2013. Cela faisait cinq ans que Princess n'avait pas reçu de nouveau navire. Un navire jumeau sera livré dans quelques mois.
- Enfin, le Français Compagnie du Ponant a pris livraison chez Fincantieri en juin 2013 du troisième navire de la série **Le Soléal** (10 900 TB/132 cabines) auquel s'ajoutera un quatrième au printemps 2015.

## NOUVELLES COMMANDES

Alors que nous nous étions habitués à ce que les commandes nouvelles portent essentiellement sur des navires de plus de 100 000 tonneaux, il est remarquable de noter que cette année sur les sept commandes enregistrées, cinq ont porté sur des navires de taille moyenne destinés à la croisière haut de gamme.

Fincantieri a dominé ce mouvement en signant ces cinq commandes :

- deux navires de plus pour Viking Ocean Cruises (48 000 TB/464 cabines) livrables en 2016 et 2017 à un prix de l'ordre de 240 m € par unité.
- un quatrième navire **Le Lyréal** (10 900 TB/132 cabines) pour Compagnie du Ponant à un prix de 95 m €.
- un navire pour Regent Seven Seas Cruises, **Seven Seas Explorer** (54 000 TB/370 cabines) livrable en été 2016 au prix de 300 m €.
- un navire pour Seabourn de 225 cabines, 32 000 TB dont les détails restent à confirmer en début d'année 2014, livrable fin 2016.

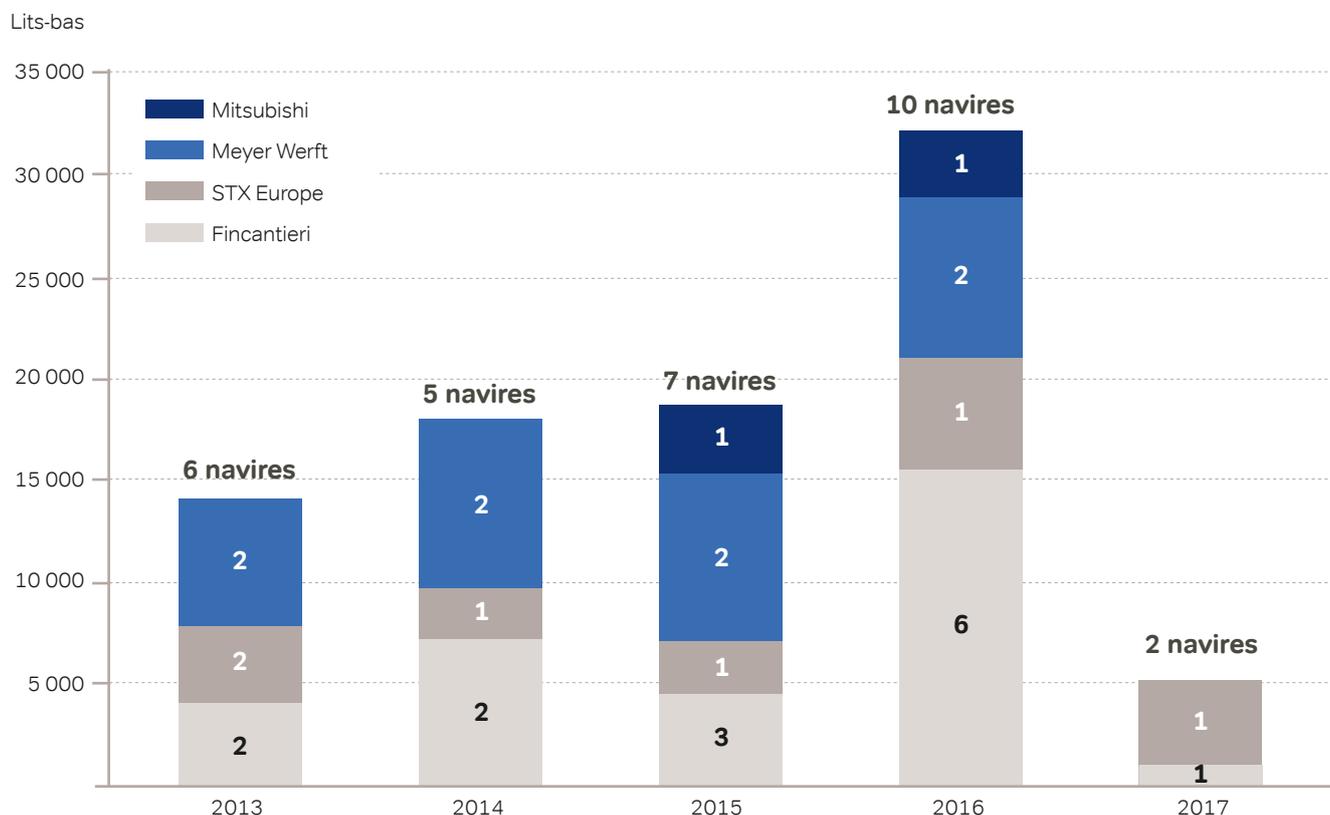
« Cette année, sur les sept commandes enregistrées, cinq ont porté sur des navires de taille moyenne destinés à la croisière haut de gamme »

Dans les navires de grande taille, Meyer Werft accroît son carnet de commande de deux unités.

- Un troisième navire de la série « Quantum » pour RCCL (167 800 TB/2 090 cabines) à un prix voisin de 700 m € livrable en été 2016.
- Un navire de 150 000 TB/1 680 cabines pour Star Cruises, destiné au marché asiatique et livrable fin 2016, au prix de 950 m \$, auquel est attaché une option.

En fin d'année, le chantier STX France est en négociation avancée avec son client favori MSC pour deux nouveaux navires prototypes de 4 000 passagers et 150 000 TB (projet Vista) livrables en 2017 et en 2019 et espère que RCCL lèvera l'option pour un nouvel **OASIS**. ▶

## NAVIRES DE CROISIÈRE LIVRÉS EN 2013 ET CARNET DE COMMANDES AU 31 DÉCEMBRE 2013



En revanche du fait de la faillite de la société mère, STX Finland a dû fermer le chantier de Rauma, spécialisé dans le navire roulier et le ferry mais qui a par le passé construit des petits navires de croisière. Seul reste en Finlande le site de Turku, qui construit deux navires pour TUI. Il faut souhaiter que ce pays, qui a été un grand fournisseur de navires de croisières très innovants, réussisse à garder un chantier et des compétences reconnues en matière de construction de navires complexes. La situation est inquiétante puisque le deuxième navire **Mein Schiff 4** est livrable au cours du dernier trimestre 2015.

Tous les constructeurs européens ont aujourd'hui la nécessité de remplir leur carnet de commandes en 2017, année au cours de laquelle seuls deux navires sont actuellement prévus.

## VENTES D'OCCASION

Une vente a attiré particulièrement l'attention cette année, celle des trois Seabourn de la première génération **Seabourn Pride, Spirit et Legend** (construits respectivement en 1988-1989 et 1992 en Allemagne, 104 cabines) vendus à Windstar Cruises, qui appartient au Groupe de loisirs Xanterra parks and resorts, au prix reporté d'environ 70 m \$.

Le **Clipper Odyssey** construit en 1989 au Japon (128 passagers), propriété de la société de management ISP depuis 2007, a été affrété à long terme par Silversea Cruises qui, après une rénovation complète du bateau va le destiner aux croisières découvertes sous le nom de **Silver Discoverer**.

**MSC Melody** construit en France en 1982 (529 cabines) a été vendu à des actionnaires indiens, à un prix reporté de l'ordre de 15 m \$.

À la suite de la faillite de l'armement « classic international cruises », les quatre navires vétérans : **Princess Danae** (construit en 1955/207 cabines), **Arion** (construit en 1965/162 cabines), **Funchal** (construit en 1961/241 cabines) et **Athena** (200 cabines) ont été rachetés aux enchères par un entrepreneur portugais Rui Alegre qui va les exploiter sous la bannière de Portuscale Cruises.

Rappelons que l'**Athéna** renommé **Azores** est l'ancien **Stockholm**, construit en 1945 en Suède qui avait été totalement reconstruit en Italie en 1993 lorsqu'il devint **Italia** sous la bannière de Star Lauro.



### NORWEGIAN BREAKAWAY

Paquebot de croisière, 144 017 tb, 1 994 cabines, livré par le chantier allemand Meyer Werft à Norwegian Cruise Line en avril 2013



**EUROPA 2**

Paquebot de croisière, 39 500 tb, 258 cabines, livré par le chantier français STX France à Hapag-Lloyd Croisiers en avril 2013

© Tous droits Bernard Biger - STX France

Parmi les autres ventes intéressantes, notons la rumeur de la vente du **QE2** désarmé à Dubaï depuis six ans, qui aurait été vendu à Singapour pour être transformé en hôtel flottant.

Enfin, rappelons la vente de l'**Atantic Star** construit par le français Normed en 1984 (606 cabines), vendu à STX par le Groupe RCCL dans le cadre de la commande de l'**OASIS** et revendu à la démolition en Turquie.

Les navires de croisière de la première génération, construits dans les années 1970–1980, partent peu à peu à la démolition. Nous avons ainsi noté cette année la vente des navires suivants :

- **Pacific Princess** (1971) ;
- **Calypto** (1967) ;
- **Coral ex Sunward II** (1971) ;
- **Ola Esmeralda ex Black Prince** (1966) ;
- **Ocean Countess** (1976) ;
- **Venus ex The Aegean Pearl** (1971) ;
- **Saga Ruby** (1973).

Tous ces navires ont participé à la création de cette industrie de la croisière et à son succès.

### LES DÉFIS À RELEVER

En mars 2014 se tiendra pour la 30<sup>e</sup> année, à Miami, la grande conférence annuelle sur la croisière. 30 ans... plus de 20 millions de passagers, près de 300 navires ! Une industrie bien établie dans le secteur des loisirs et du tourisme qui a réussi à surmonter toutes les crises économiques, monétaires, sanitaires, politiques mais qui doit toujours évoluer et faire face, aujourd'hui, à de nouveaux défis liés à la taille des navires, aux procédures de sécurité, à l'augmentation du prix des soutes, aux nouvelles normes d'émission de gaz et aux évolutions sociales et salariales.

Maintenir un prix très attractif tout en offrant un service de grande qualité sans aucune compromission sur l'entretien des navires, c'est tout le savoir-faire des sociétés de croisière. ■



## PEGASO

Vendu par YPI  
la seconde plus  
importante vente dans  
le monde en 2013

# YACHTING

## UN TOURNANT POUR LE SECTEUR DES SUPER YACHTS DE LUXE

Durant cette année, le yachting de luxe s'est finalement aligné sur les règlements couvrant l'ensemble des activités maritimes internationales. Mais, loin d'annoncer un recul de la demande, 2013 a vu les ventes atteindre des niveaux record.

### LE MARCHÉ GLOBAL DU YACHTING DE LUXE EN 2013

L'impact du secteur du yachting de luxe dans l'économie mondiale est estimé à près de 24 milliards d'euros\*. Et même si les quelque 200 000 personnes employées dans celui-ci, dont plus de 30 000 à bord des yachts, représentent peu par rapport au 1,2 million de personnes qui, selon les estimations, travaillent sur les navires de commerce, ferries et paquebots, le yachting de luxe n'est plus l'activité familiale qu'il était autrefois. C'est en partie du fait de la croissance exponentielle du marché au cours des 15 dernières années qu'un tournant s'est produit en 2013 lorsque, après des années de débats houleux, la Convention du travail Maritime 2006 (MLC, 2006) et le nouveau Large Commercial Yacht Code (LY 2), sont non seulement entrés en vigueur, mais ont aussi clairement intégré le yachting de luxe dans leur champ d'application.

Si l'on ajoute à cela les modifications de la fiscalité en Italie et en France, où la TVA est maintenant applicable (à des taux variables) sur la location de yachts, nombreux ont été ceux, y compris parmi les propriétaires, qui ont estimé que les nouvelles contraintes administratives, la hausse des taxes ainsi que l'augmentation de leurs responsabilités porteraient un coup fatal au yachting de luxe. Pourtant, malgré ces changements radicaux dans les fondements mêmes du fonctionnement du yachting de luxe durant ces 40 dernières années, l'augmentation constante des ventes au cours des trois dernières années n'a pas subi de coup d'arrêt... elle s'est accrue.

Généralisant un prix demandé total de 2,644 milliards d'euros, le nombre sans précédent de 342 super yachts a été vendu dans le monde en 2013, selon les statistiques les plus récentes de la revue la plus importante du secteur, Boat International Media.

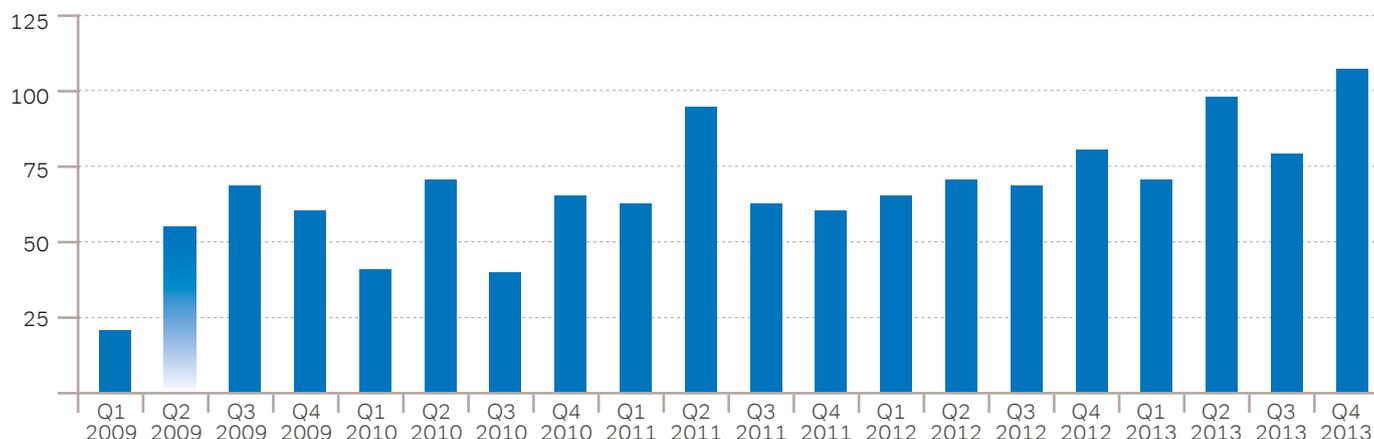
En 2013, 25 % de yachts ont été vendus de plus qu'en 2012, qui avait pourtant été une année record. Comme pour la plupart des années, les 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> trimestres ont été les plus actifs et juin et décembre ont été les meilleurs mois. En revanche, le prix moyen par yacht a continué de chuter, passant de 12 millions d'euros en 2010 à 8,5 millions d'euros en 2012 et à seulement 7,7 millions d'euros en 2013. Bien que cela soit en partie dû à des prix plus réalistes demandés par les courtiers et les propriétaires, c'est aussi le reflet de la croissance importante des ventes de navires d'entrée de gamme.

### QUELLES ONT ÉTÉ LES MEILLEURES VENTES EN 2013 ?

En termes de taille, la plus forte croissance au cours des dernières années a été enregistrée sur le segment des 24 à 40 mètres, le super yacht d'entrée de gamme pour la plupart des propriétaires. Ce segment représente désormais 70 % de toutes les ventes, les navires de 24 à 30 mètres représentant à eux seuls 39 % de la totalité du marché, et son chiffre de ventes a presque triplé par rapport à 2009. À première vue, ces chiffres pourraient sembler un peu décourageants, mais c'est en fait une bonne nouvelle pour le secteur : les acheteurs de navires d'entrée de gamme d'aujourd'hui constituent le noyau des acheteurs de yachts de 40 à 60 mètres de demain. De plus, le segment des 24 à 30 mètres est le seul dont le prix moyen demandé a augmenté au cours des cinq dernières années. Le segment suivant en termes de croissance est celui de 60 à 70 mètres, ce qui reflète sans doute une confiance accrue des acheteurs, des prix compétitifs et une augmentation des remises. Sur ce segment, les ventes ►

(1) Analyse économique publiée par [superyachtintelligence.com](http://superyachtintelligence.com) en 2012.

## VENTES DE SUPERYACHT PAR TRIMESTRE



Information courtesy of Boat International Media

sont passées d'un seul navire en 2009 au nombre record de 11 navires en 2013. Ce segment a également enregistré la baisse la plus faible du prix demandé – seulement 3 % de moins que la moyenne des cinq dernières années. Le segment des 40 à 50 mètres, arrive ensuite en termes de performance avec 63 ventes (contre 45 l'année dernière), soit 38 % de plus que la moyenne des cinq dernières années, tandis que les ventes restent soutenues sur le segment des plus de 70 mètres avec six navires vendus, dont deux par l'intermédiaire de YPI.

En ce qui concerne l'âge des yachts achetés, les habitudes des acheteurs n'ont pas changé au cours des cinq dernières années, un nombre croissant d'entre eux choisissant des navires âgés. Les tranches d'âge les plus demandées sont les yachts de quatre à sept ans (97 ventes, soit une hausse de 39 % par rapport à 2012) et les voiliers de huit à 13 ans (87 ventes soit 30 % de plus qu'en 2012). La plus forte hausse par rapport à l'année dernière, est de loin celle des navires de 14 à 25 ans, avec un total de 65 ventes, soit une augmentation impressionnante de

59 % sur un an. Ces chiffres montrent non seulement l'absence relative d'importance accordée à l'âge dans le cas de yachts construits dans des chantiers réputés, bien entretenus, et correctement évalués, ils reflètent également le nombre croissant d'acheteurs qui profitent de prix compétitifs pour acheter des yachts anciens et les faire remettre en état selon leurs goûts et leurs besoins propres.

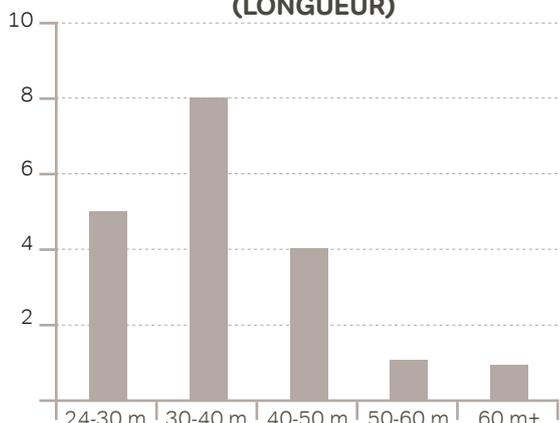
## UN INTERÊT CROISSANT POUR LES VOILIERS

Les voiliers représentent un marché de niche d'environ 10 à 15 % de la totalité des ventes. Les raisons de posséder un voilier diffèrent complètement de celles de posséder un yacht à moteur, tout comme la clientèle et le profil de l'équipage. Un total de 32 voiliers ont été vendus en 2013, ce qui est nettement plus que les 19 de l'an dernier, mais reste conforme à la moyenne annuelle de 29 ventes sur les cinq dernières années. 72 % de ces yachts appartenaient à la gamme des 24 à 40 mètres et seulement trois voiliers de plus de 50 mètres ont été vendus. Le regain d'intérêt pour les voiliers est aussi reflété par le nombre de nouvelles commandes et de navires actuellement en construction. Sur les 249 commandes de yachts en 2013, 30 étaient des voiliers (12 %) et le nombre record de 95 voiliers sont actuellement en construction, dont quatre font plus de 100 mètres de long, y compris PROJECT SOLAR (106 mètres) d'Oceanco et WHITE PEARL (147 mètres) de Nobiskrug... le plus grand voilier du monde.

## NOUVELLES COMMANDES ET NAVIRES EN CONSTRUCTION

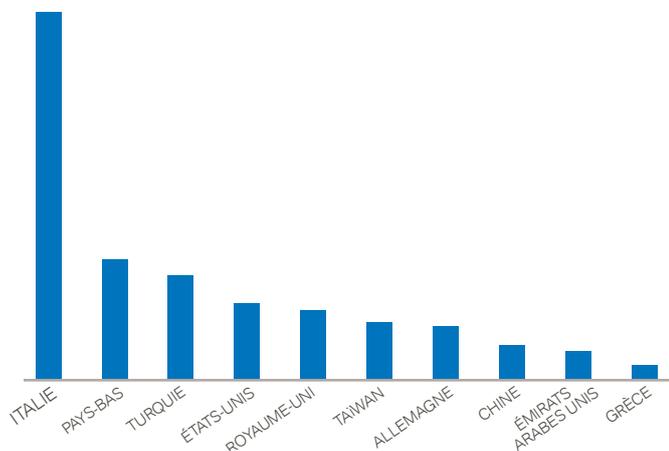
Quoiqu'en hausse de 9 % par rapport à 2012, le nombre de nouvelles commandes, 249, reste dans la moyenne annuelle des cinq dernières années. Un yacht à moteur de 120 mètres pour un chantier naval allemand non nommé a été la plus grosse commande de l'année, tandis que la taille moyenne

## VENTES DE SUPER YACHT EN 2014 PAR TAILLE (LONGUEUR)



Information courtesy of Boat International Media

## PRINCIPAUX CONSTRUCTEURS PAR PAYS



Information courtesy of Boat International Media

a légèrement reculé et s'est établi à 36 mètres. Comme pour le marché d'occasion, la gamme des 24 à 40 mètres représente la majorité des commandes (68 %) bien que le nombre de commandes de yachts de plus de 70 mètres ait plus que doublé par rapport à 2012 avec 14 commandes, ce qui souligne une fois de plus l'augmentation de la demande pour les mega yachts.

Selon le *Showboats Global Order Book 2014*, il y a actuellement 735 yachts de plus de 24 mètres en commande ou en construction dans le monde entier. Même si ce nombre reste inférieur à ceux des années fastes d'avant la crise, qui dépassait le millier, les commandes ont continué à augmenter ces dernières années et elles sont en 2013 de 6,2 % de plus



### AXIOMA

73 m construit en Turquie par Dunya Yachts mis à l'eau en 2013. Vendu, géré et affrété par YPI

qu'en 2012. La taille moyenne des yachts actuellement en construction est un peu supérieure à 40 mètres.

Plus de chantiers que jamais, 212 au total, construisent maintenant des yachts, en partie du fait de l'augmentation marquée de la demande de constructions sur mesure sur le segment de 24 à 30 mètres – en augmentation de 16 % par rapport à l'année dernière avec 246 navires en construction. Globalement, la production est en baisse dans les chantiers américains et français, le Royaume-Uni reste stable et Taiwan a connu une augmentation massive de 32,4 % de ses commandes, les acheteurs sur le segment d'entrée de gamme semblant se tourner de plus en plus vers les chantiers anglais, chinois et taiwanais au détriment des chantiers italiens traditionnels. Ces derniers n'ont cependant pas de souci à se faire pour le moment, avec plus de 274 commandes et 10 686 m de yachts en construction, ils restent le n° 1 mondial de la construction de yachts et en construisent plus que les quatre pays suivants réunis ! En termes de taille moyenne des yachts construits, l'Allemagne est 1<sup>ère</sup> avec 90 mètres, la Grèce est 2<sup>e</sup> avec 82 mètres, suivie par les Pays-Bas, les EAU et la Turquie.

La Chine continue de se positionner sur le marché et ses chantiers investissent massivement dans des marques européennes emblématiques ayant une forte présence sur le segment des yachts de 24 à 40 mètres comme Ferretti, Sunseeker et San Lorenzo, trois des cinq premiers constructeurs européens. Certains chantiers locaux indiquent même que la demande intérieure est en augmentation, comme HeySea, avec 20 ventes de sa série 82 et quatre commandes annoncées pour son nouveau Asteria 108.

## NOUVEAUX MARCHÉS ET PERSPECTIVES POUR 2014

Avec des taxes à l'importation prohibitives et un marché de la location en berne, l'Asie reste toujours problématique pour les courtiers mondiaux, seuls Singapour et, sans doute, la Thaïlande, paraissant présenter un intérêt potentiel à moyen terme, au moins pour la location. La Russie et le Moyen-Orient sont redevenus actuellement le cœur du marché du yachting de luxe, cette zone ayant, de plus, connu la plus forte augmentation en nombre et en richesse de personnes extrêmement fortunées (Ultra High Net-Worth Individuals).

2013 a vu la poursuite de la restructuration d'un secteur du yachting qui avait besoin de s'adapter aux exigences de sa propre croissance et à la nouvelle dynamique du marché. L'année 2014 devrait révéler l'efficacité de ces changements à un moment où l'économie et la confiance des acheteurs montrent des signes d'amélioration bienvenus. ■

Report prepared by Yachting Partners International (YPI), a wholly owned division of Barry Rogliano Salles. [www.ypigroup.com](http://www.ypigroup.com)

## MAERSK MC-KINNEY

Le porte-conteneurs  
Mærsk MC-Kinney Møller  
lors de son escale  
inaugurale à Rotterdam  
le 16 août 2013



# PORTE-CONTENEURS

## LES PROGRAMMES MASSIFS DE CONSTRUCTIONS NEUVES PROLONGENT LA SURCAPACITÉ

Les opérateurs de porte-conteneurs défient les lois de la gravité. Malgré la surcapacité chronique, les perspectives économiques en berne et la médiocrité de leurs résultats, ils se sont encore lancés, en 2013, dans une vague effrénée de commandes de grands navires.

Cette frénésie contraste avec des prévisions économiques peu brillantes, des économies occidentales enlisées dans la crise, des économies latino-américaines fragilisées et des incertitudes sur la croissance en Chine. On estime que la croissance du trafic mondial de conteneurs ne devrait pas dépasser 3,5 % en 2013, pour une augmentation de la capacité de la flotte de porte-conteneurs cellulaires de 5,7 %.

39 ULCS de 13 800 à 19 000 evp ont été commandés en 2013 et 16 autres durant les premières semaines de 2014. L'afflux de navires de 13 000 evp et de navires néo-Panamax de 8 500 à 10 000 evp au cours des trois dernières années a déjà rendu redondante une partie importante de la flotte actuelle de Panamax, et les prochaines victimes devraient être les navires de la classe de 6 000 evp dont les espoirs de redéploiement sont mis à mal à la fois par les nouveaux ULCS et par la nouvelle génération de néo-Panamax extralarges de 8 500 à 10 000 evp. Cette vague de commandes est motivée par une course à la baisse du coût opérationnel au slot sur fond de lutte pour la conservation des parts de marché, en particulier sur les routes Est-Ouest. La plupart des grands transporteurs se sont engagés dans des programmes de construction de navires de plus de 13 800 evp à un moment où le marché n'avait pas encore fini d'absorber la génération des 12 500 à 13 200 evp, forte d'une centaine de navires.

Cette course a été déclenchée par la commande de navires de 18 000 evp par Maersk en 2011. La recherche de réduction de

la consommation de fuel par slot et des émissions par evp est louable en soi. Mais la commande de grands navires en succession rapide pour atteindre cet objectif semble insoutenable.

Que se passerait-il alors si un transporteur décidait soudain de commander une série de navires de 22 000 evp par exemple ? Est-ce que les autres transporteurs suivraient avec des séries de navires de plus de 20 000 evp et mettraient à la chaîne les navires de 8 000 evp construits durant les années 2000 ?

Les transporteurs ne sont pas les seuls fautifs. Le marketing habile de soi-disant écodesigns à prix d'appel par les chantiers de construction désireux d'occuper leurs cales a convaincu à la fois les transporteurs et les investisseurs, qui se sont précipités pour commander ces navires sans suffisamment réfléchir à des solutions de rechange viables.

La faiblesse des taux d'intérêt a été un autre facteur d'incitation, car cela a fourni des possibilités de financement bon marché pour des séries entières de porte-conteneurs géants. Les institutions chinoises, les sociétés cotées aux États-Unis et les armateurs grecs ont remplacé les KG allemands comme principaux pourvoyeurs de financement de porte-conteneurs.

Ces financiers ont apporté leur soutien aux transporteurs au travers de chartes à long terme à des taux générant, dans certains cas, des marges très faibles pour leurs initiateurs, alors que ces commandes massives vont empêcher les taux de fret ►



**MSC BETTINA**

Le MSC Bettina (10 500 evp) construit par le chantier Samsung Heavy Industries

de se redresser avant longtemps, ce qui peut faire douter des avantages à long terme de ces commandes pour ces mêmes transporteurs.

**LES ILLUSIONS DES ÉCODESIGNS**

Les avantages des nouveaux éco-designs de navires ne sont pas toujours clairement établis et les commentaires d'utilisateurs finaux compétents seraient les bienvenus pour séparer le bon grain de l'ivraie, avec de réels gains en efficacité hélas obscurcis par des prétentions exagérées. Certains promoteurs de ces designs utilisent parfois des comparaisons non pertinentes qui exagèrent leur gain réel alors que l'on parle peu des solutions de rechange viables visant à réduire les factures de fuel des navires existants.

Comparer les consommations des nouveaux navires lents avec celles des navires rapides existants permet d'annoncer des réductions de consommation par evp miraculeuses tout en passant sous silence le fait que les navires rapides sont exploités à 21-22 nœuds et non à leur vitesse de référence de 24-25 nœuds, ce qui génère une chute drastique de leur consomma-

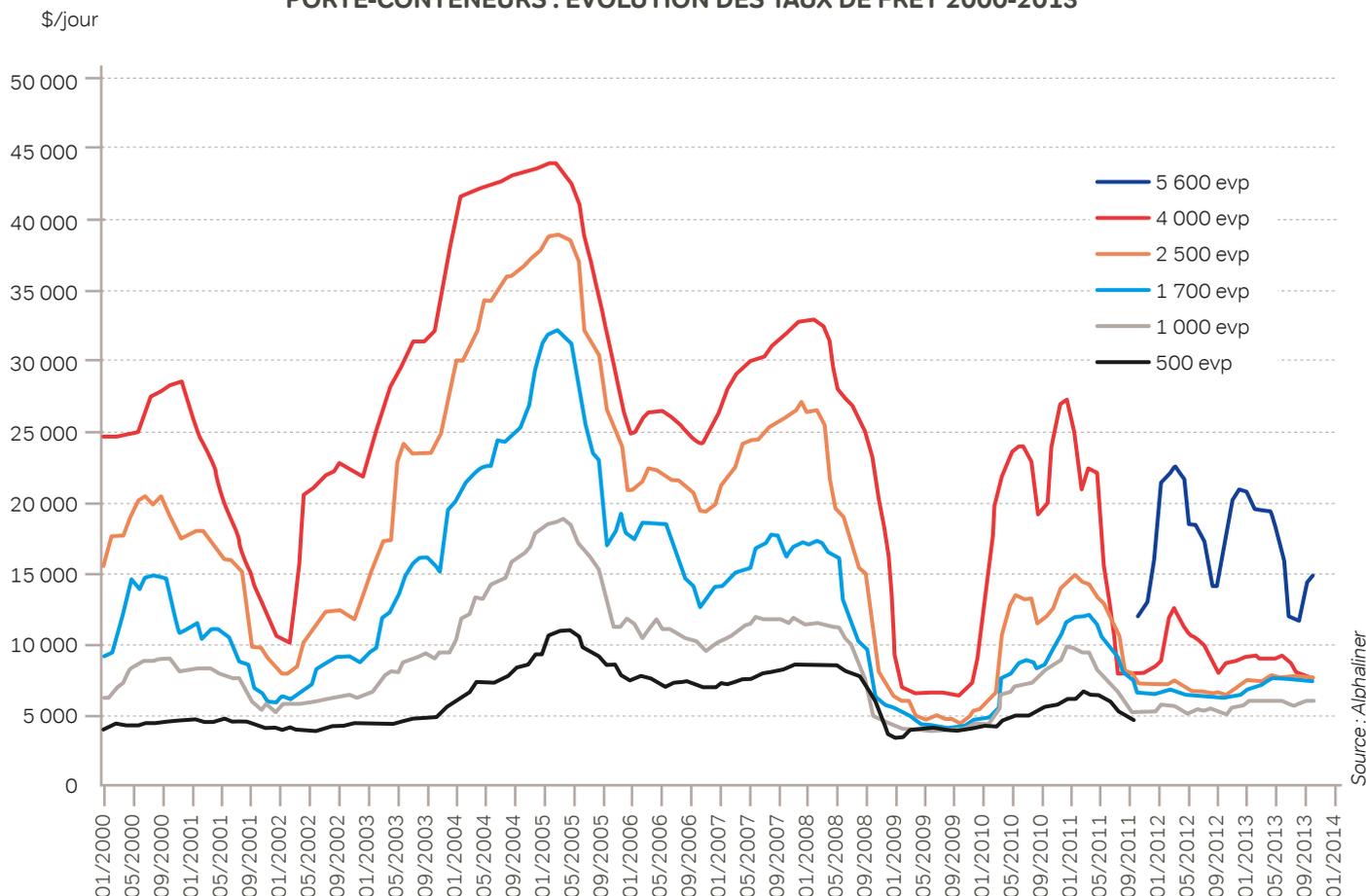
tion de l'ordre de 30 %.

Ces chiffres peuvent en outre encore être améliorés par des ajustements techniques. Ceci, combiné avec l'exagération de la capacité de nombreux navires neufs, entame quelque peu les prétentions de rendement plus élevé des navires les plus récents.

Il est possible d'adapter les navires existants pour une fraction du coût d'un navire neuf afin qu'ils fonctionnent efficacement à basse vitesse. Cela implique d'adapter les moteurs à une utilisation permanente de 50 à 70 % de leur charge, d'appliquer des revêtements de coque à haute performance, d'installer des bulbes d'étrave adaptés et de nouvelles hélices. De nombreux navires ont bénéficié de certaines de ces améliorations et davantage aurait pu être fait avant de recourir à la commande massive de nouveaux navires et de créer un déséquilibre dommageable entre l'offre et la demande.

Bien que la consommation de fuel par slot des navires modifiés ne soit pas aussi basse que celle de grands navires conçus dès l'origine pour fonctionner à vitesse réduite, ces

**PORTE-CONTENEURS : ÉVOLUTION DES TAUX DE FRET 2000-2013**



Source : Alphaliner

investissements auraient pu être rapidement amortis par des taux de fret élevés si l'équilibre entre l'offre et la demande avait été préservé en l'absence de l'arrivée massive sur le marché de navires géants.

Globalement, le marché envoie à la démolition des navires d'âge moyen qui disposent encore d'un grand potentiel.

Hélas, bon nombre de ces navires d'âge moyen n'ont pas été correctement entretenus en l'absence de profits raisonnables durant les cinq dernières années. Le marché de l'affrètement, en particulier, ne s'est pas redressé depuis la chute de Lehmann Bros en 2008, mis à part un pic de courte durée en 2010.

De nombreux armateurs non opérateurs (NOO), étranglés par des taux d'affrètement permettant à peine de couvrir les coûts journaliers de base, ont négligé l'entretien de leurs navires. Lorsque les échéances de visite spéciale de classification arrivent, ils sont confrontés à des frais qu'ils ne peuvent pas supporter pour remettre aux normes des navires en mauvais état que personne ne veut plus affréter, ou n'accepte d'affréter qu'à des taux non viables.

**LA FLOTTE**

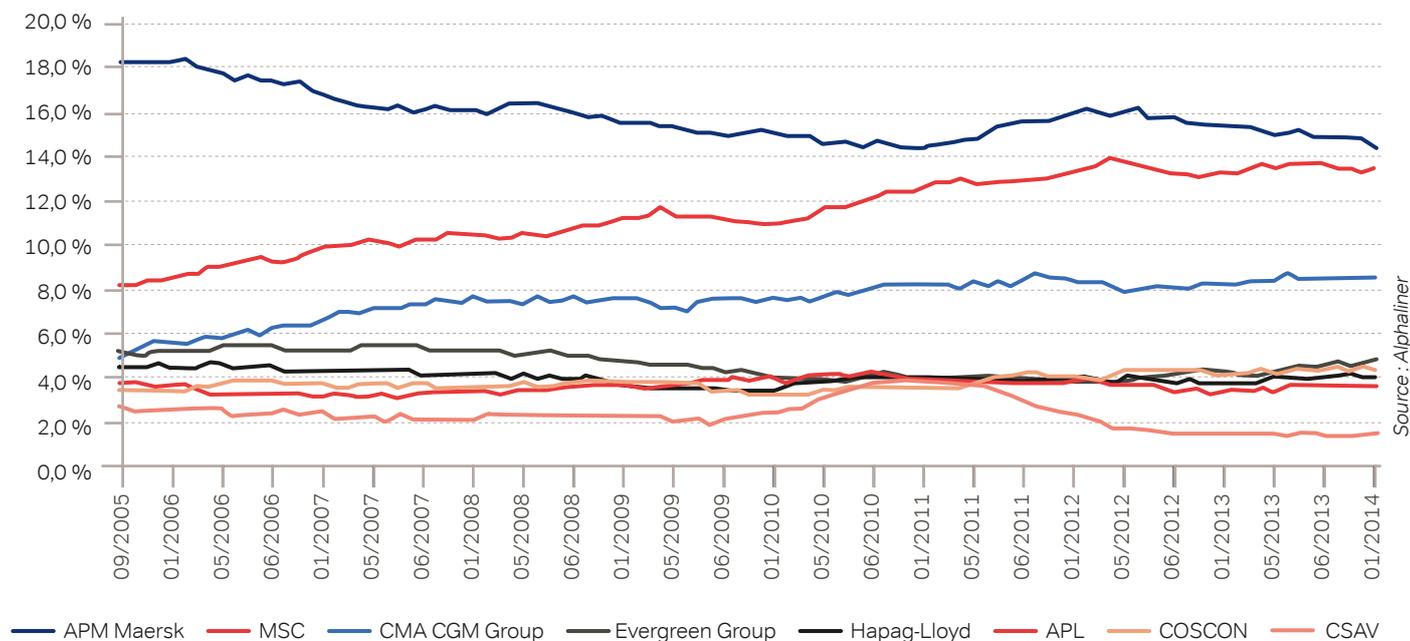
La capacité de la flotte de porte-conteneurs cellulaires a atteint 17,28 m d'evp au 1<sup>er</sup> janvier 2014, soit une croissance de 5,7 % sur un an, selon l'analyse annuelle de la flotte réalisée par Alphaliner. Les livraisons de porte-conteneurs neufs ont atteint 1,38 m d'evp en 2013, soit 9,6 % de plus qu'en 2012.

Les démolitions de porte-conteneurs ont atteint 461 300 evp en 2013, ce qui établit un nouveau record, détrônant les records précédents de 381 170 evp en 2008 et de 351 570 evp en 2012. Un total de 192 navires a été démolis l'an dernier, tandis que 13 navires ont été décellularisés et quatre navires ont été déclarés perte totale ou endommagés sans réparation possible. L'âge moyen des navires démolis est tombé à 22 ans, contre un âge moyen de démolition sur le long terme de 27 ans. Malgré ce record de démolitions, les livraisons de navires neufs ont encore été trois fois plus importantes que les sorties de flotte.

Le carnet de commandes de porte-conteneurs cellulaires atteint 3,86 m d'evp au 1<sup>er</sup> janvier 2014, soit une aug- ▶

## OPÉRATEURS SÉLECTIONNÉS : ÉVOLUTION DES PARTS DE MARCHÉ SEPT 2005 - JANV 2014

Ce graphique montre l'évolution des parts de marché de 7 opérateurs sélectionnés depuis septembre 2005 quand P&O Nedlloyd a été racheté par APM-Maersk et CP Ships cédé à TUI/Hapag-Lloyd.



mentation de 12,4 % sur un an. Le ratio entre carnet de commandes et flotte existante est de 22,3 %, son plus haut niveau sur les 17 derniers mois. La croissance du carnet de commandes a été alimentée par l'afflux de commandes au cours de l'année, avec 238 unités pour 1,88 m d'evp commandés. La valeur totale des nouveaux navires commandés atteint 17 milliards de \$, soit plus de trois fois la valeur totale des commandes effectuées en 2012, quand seulement 88 navires pour 0,49 m d'evp avaient été commandés pour un prix total de 5,1 milliards de \$.

Le trafic mondial de conteneurs n'a augmenté que de 3,6 % environ en 2013. Le taux de croissance a diminué constamment depuis les 14 % atteints en 2010. La croissance devrait atteindre 4,6 % en 2014, mais dans le même temps Alphaliner prévoit une augmentation de 5,5 % de la capacité de la flotte de porte-conteneurs cellulaires.

La croissance de la capacité reste très focalisée sur les grands navires, les navires de plus de 7 500 evp, concentrant 80 % du carnet de commandes pour un ratio entre carnet de commandes et flotte de 54 %, ce qui illustre bien les risques de surcapacité sur le segment des grands navires. En revanche, ce ratio est de seulement 6,6 % pour les navires de moins de 7 500 evp.

L'essor des commandes durant les deux dernières années va entraîner des niveaux record de livraisons de navires en 2014 et 2015, ce qui prolongera d'autant la situation de surcapacité. En 2013, les navires sans emploi ont représenté en moyenne 601 000 evp, soit 3,6 % de la flotte totale, et une partie de la capacité devrait rester sans emploi pendant encore au moins deux ans.

### LES TRANSPORTEURS

Les 20 premiers transporteurs mondiaux ont légèrement augmenté leur part de marché globale en 2013, leurs capacités combinées représentant 83,9% de la capacité totale au 1<sup>er</sup> janvier 2014 contre 83 % un an plus tôt, selon l'analyse réalisée par Alphaliner.

Maersk a conservé sa première place au classement avec une flotte en service de 2,57 m d'evp, mais sa capacité nette n'a pas augmenté en 2013, les navires neufs et les nouveaux navires affrétés étant entièrement compensés par la redélivraison d'une quantité égale de navires affrétés. Son leadership est contesté par MSC, qui a réduit à 205 000 evp l'écart avec Maersk.

La capacité nette de MSC a augmenté de 146 700 evp en 2013, pour atteindre 2,37 m d' evp, ce qui représente une progres-

## ALPHALINER TOP 25 AU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2014

| #  | Opérateurs                       | Total existant |         | Commandes |         |
|----|----------------------------------|----------------|---------|-----------|---------|
|    |                                  | evp            | navires | evp       | navires |
| 1  | APM-Maersk                       | 2 576 507      | 571     | 292 320   | 16      |
| 2  | Mediterranean Shg Co             | 2 371 752      | 474     | 448 254   | 39      |
| 3  | CMA CGM Group                    | 1 501 385      | 425     | 246 157   | 24      |
| 4  | Evergreen Line                   | 846 699        | 204     | 220 788   | 21      |
| 5  | COSCO Container L.               | 776 569        | 163     | 53 544    | 4       |
| 6  | Hapag-Lloyd                      | 725 306        | 151     | 39 507    | 3       |
| 7  | APL                              | 641 214        | 123     | 83 200    | 8       |
| 8  | Hanjin Shipping                  | 627 027        | 115     | 110 720   | 12      |
| 9  | CSCL                             | 592 125        | 133     | 172 000   | 13      |
| 10 | MOL                              | 547 464        | 110     | 76 600    | 7       |
| 11 | OOCL                             | 458 360        | 87      | 61 968    | 6       |
| 12 | NYK Line                         | 457 529        | 102     |           |         |
| 13 | Hamburg Süd Group                | 451 295        | 104     | 139 026   | 16      |
| 14 | PIL (Pacific Int. Line)          | 373 859        | 175     | 51 050    | 13      |
| 15 | Yang Ming Marine Transport Corp. | 370 327        | 87      | 238 758   | 21      |
| 16 | K Line                           | 347 803        | 66      | 69 350    | 5       |
| 17 | Hyundai M.M.                     | 336 017        | 59      | 125 500   | 11      |
| 18 | Zim                              | 332 249        | 87      | 85 408    | 8       |
| 19 | UASC                             | 278 442        | 50      | 178 000   | 12      |
| 20 | CSAV Group                       | 273 008        | 54      | 73 700    | 8       |
| 21 | Wan Hai Lines                    | 165 791        | 73      |           |         |
| 22 | HDS Lines                        | 88 608         | 22      |           |         |
| 23 | X-Press Feeders Group            | 84 875         | 61      | 3 960     | 2       |
| 24 | NileDutch                        | 75 490         | 32      | 14 000    | 4       |
| 25 | KMTC                             | 74 137         | 49      | 12 860    | 4       |

sion de 6,6 %. MSC a reçu 12 néo-Panamax neufs de 8 700 à 9 400 evp (tous affrétés à long terme) totalisant 107 000 evp, mais a également envoyé à la démolition neuf navires en propriété pour 20 500 evp, le reste de sa croissance étant dû à ses activités régulières d'affrètement.

La flotte de CMA CGM a augmenté de 117 000 evp, soit une progression de 8,4 %, pour atteindre 1,50 m d'evp. La compagnie a reçu deux navires neufs pour 32 000 evp, le solde de 85 000 evp ayant été fourni par des affrètements de navires.

Le quatrième du classement est le groupe Evergreen, avec une flotte atteignant 846 000 evp, en progression de 17 %. Evergreen a reçu 17 navires neufs, pour un total de 156 000 evp (en propriété et en affrètement à long terme) et s'est débarrassé de vieux navires.

La position d'Evergreen est contestée par la perspective de la création, par Hapag-Lloyd et CSAV, d'une nouvelle entité qui peserait environ 1 m d'evp. Ces deux transporteurs ont signé en janvier 2014 un Memorandum of Understanding (MOU) non contraignant visant à fusionner leurs activités de transport maritime de conteneurs. Selon les termes de cet accord, CSAV apporterait sa branche conteneurs à Hapag - Lloyd en échange d'une participation de 30 % dans le nouveau groupe.

PIL a enregistré la croissance en pourcentage la plus forte parmi les transporteurs du Top 20, avec une augmentation nette de 26 % de sa flotte, soit 76 500 evp répartis entre 42 200 evp de navires neufs et 34 300 evp correspondant à des navires affrétés supplémentaires. Cette croissance a permis à PIL de gagner trois places de classement pour devenir le 14<sup>e</sup> plus grand transporteur et dépasser Yang Ming, K Line, HMM et Zim.

2013 a également vu la disparition de STX Pan Ocean, dont la branche de transport conteneurisé était classée 30<sup>e</sup> au 1<sup>er</sup> janvier 2013 avec une flotte de 41 700 evp, et celle de deux transporteurs chinois, Grand China et Hainan POS, après respectivement cinq et quatre ans de présence sur le marché. Maestra Navegação e Logistica a arrêté après moins de trois ans d'existence son service de cabotage sur la côte Brésilienne, qui utilisait quatre navires pour un total de 5 600 evp, face à une forte concurrence d'autres transporteurs domestiques utilisant des navires plus grands et plus économes en carburant.

## LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES NAVIRES PORTE-CONTENEURS

Avec 209 navires vendus en 2013, l'activité fut nettement plus importante que les années précédentes, y compris 2010, et se rapproche même de celle de 2007 avec ses 225 unités vendues. Ce sont surtout les navires entre 2 000 evp et 6 000 evp qui ont vu leur nombre de ventes quasiment tripler en un an. À noter ici une moyenne d'âge de 10 ans pour tous ces navires. Sauf exception, Les acheteurs ne s'engagent plus sur des unités de cette taille plus anciennes qui pour la plupart partent à la démolition. Compte tenu de la structure de la flotte, les feeders de 1 000/2 000 evp occupent une fois encore la première place du classement avec 84 opérations réalisées et une moyenne d'âge qui frôle les 15 ans.

A noter sur l'année 2013, sur les 209 navires vendus, près des 2 tiers proviennent du marché Allemand. Cette opération de « nettoyage » est la résultante des dérives du system KG qui en résumé à privilégié l'investissement et l'économie fiscale aux réels besoins du marché. À l'inverse, nous ne comptabilisons que 25 opérations (11,9 %) d'achat par les armateurs allemands. L'armement Rickmers se distinguant ici grâce ►

## TRANSACTION NAVIRES D'OCCASION

|                     | 2007 | 2008                | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---------------------|------|---------------------|------|------|------|------|------|
| 900 evp et moins    | 44   | 58 incl<br>(18 mpp) | 43   | 33   | 33   | 55   | 40   |
| De 900 à 2 000 evp  | 85   | 54                  | 64   | 92   | 33   | 76   | 84   |
| De 2000 à 3 000 evp | 51   | 22                  | 19   | 25   | 9    | 15   | 41   |
| Plus de 3 000 evp   | 45   | 20                  | 6    | 54   | 29   | 13   | 44   |
| Total               | 225  | 154                 | 132  | 204  | 104  | 159  | 209  |

à ses soutiens financiers américains, pour l'acquisition des cinq navires de 2 200 evp Ahrenkiel et ses 6 x 3 600 evp (Africamax) Hamburg Sud.

### • 10 000 evp et plus

Un seul navire d'occasion a été vendu (MSC Vega) dans cette taille. Ainsi que nous le soulignons l'an dernier, les navires existants ont été commandés entre 20 et 35 % au-dessus des prix de commande actuels. Donc, pas vraiment d'acheteurs ou de vendeurs de navires seconde main sur cette taille. Par ailleurs, la baisse des prix des navires neufs liée aux facilités de financement offertes par les CIMC, SEASPAN, ou autres financiers similaires incitent les opérateurs à se tourner vers la commande de nouvelles unités ainsi qu'exposé plus haut.

### • Over Panamax (20 navires)

On a ressenti un regain d'activité sur ce secteur qui n'affichait que six navires l'an passé.

On retrouve ici la vente des 5 x 6 500 evp construits en 2006 commandés par Zodiac pour 67 m\$, contre 12 ans d'affrè-

tement par HMM et revendus en fin d'année à Navios (USA/Grece) pour 55 m\$. À noter aussi, l'acquisition en début d'année par Costamare Shipping de deux unités de 5 500 evp âgées de 11-13 ans au prix de 22/23 m\$ pièce.

### • Panamax (Sept navires)

Un secteur en berne, avec seulement sept navires vendus et un climat plutôt morose autour de cette taille qui souffre

de plus en plus du manque d'emploi et de la faiblesse des taux d'affrètement. De plus en plus concurrencés par l'arrivée des navires de plus grosse taille (cascading effect), les PMX ont de plus en plus de mal à trouver leurs investisseurs d'antan.

Nous mentionnions la livraison massive, en 2012, de navires entre 4 000 evp et 5 000 evp (40 navires). C'est autant de navires qui ont été livrés en 2013. Ceci a très certainement contribué à faire craindre aux acheteurs non-opérateurs un sur-tonnage de plus en plus évident.

À noter tout de même l'achat par Seaspan des 4 x MOL 4 600 evp (MOL Efficiency et sisters) construit en 2003 au Japon contre 24 mois d'affrètement en retour.

Quant à Diana Shipping, ils font un investissement plutôt intéressant avec l'achat du M/V Hanjin Malta construit en 1993 au prix de 20 millions de \$ avec TC back 2,5 ans à 27 000 \$/jour. Si l'on additionne la valeur scrap du navire : environ 8,8 m\$ (sister Hanjin Colombo vendu en avril 2013)



#### CMA CGM ALEXANDER VON HUMBOLDT

Le CMA CGM Alexander Von Humboldt (16 022 evp) a été livré par le chantier coréen Daewoo en avril 2013

## ALPHALINER - FLOTTE DE NAVIRES PORTE-CONTENEURS AU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2014

- La flotte de navires porte-conteneurs compte 4 976 navires pour 17,27 millions d'evp – dont 49,5 % sont affrétés à des armateurs n'exploitant pas leurs navires en propre
- La flotte de porte-conteneurs regroupe 97,3 % de la capacité totale déployée sur les lignes régulières en termes d'evp
- Sur un total de 5 963 navires opérés sur des lignes régulières pour 17,74 millions d'evp et 226,1 millions de tpl
- Le carnet de commandes compte 507 navires pour 3,9 millions d' evp soit 22,6 % de la flotte en service (commandes fermes seulement)
- Le carnet de commandes comprend 299 navires pour 2,25 millions d'evp affrétés ce qui représente 57,7 % du carnet de commandes total

| Tailles       | 1 <sup>er</sup> janvier 2014 - Existante |            |                           |           |        | 1 <sup>er</sup> janvier 2014 - Commandes |           |                           |           |        | O/E     |
|---------------|--|------------|---------------------------|-----------|--------|--|-----------|---------------------------|-----------|--------|---------|
|               | Tous                                     |            | Pris en chartes à des NOO |           |        | Tous                                     |           | Pris en chartes à des NOO |           |        |         |
| evp           | navires                                  | evp        | navires                   | evp       | % Che  | navires                                  | evp       | navires                   | evp       | % Che  |         |
| 13 300-18 500 | 66                                       | 954 826    | 11                        | 153 276   | 16,1 % | 85                                       | 1 348 703 | 41                        | 619 099   | 45,9 % | 141,3 % |
| 10 000-13 300 | 130                                      | 1 592 697  | 57                        | 729 118   | 45,8 % | 56                                       | 617 627   | 31                        | 324 208   | 52,5 % | 38,8 %  |
| 7 500-9 999   | 375                                      | 3 268 085  | 142                       | 1 215 549 | 37,2 % | 130                                      | 1 176 631 | 90                        | 817 585   | 69,5 % | 36,0 %  |
| 5 100-7 499   | 489                                      | 3 010 924  | 224                       | 1 375 883 | 45,7 % | 35                                       | 213 920   | 30                        | 183 680   | 85,9 % | 7,1 %   |
| 4 000-5 099   | 763                                      | 3 451 350  | 412                       | 1 863 381 | 54,0 % | 37                                       | 177 782   | 28                        | 137 652   | 77,4 % | 5,2 %   |
| 3 000-3 999   | 261                                      | 898 595    | 152                       | 531 147   | 59,1 % | 36                                       | 132 941   | 11                        | 39 741    | 29,9 % | 14,8 %  |
| 2 000-2 999   | 665                                      | 1 691 547  | 497                       | 1 264 943 | 74,8 % | 52                                       | 123 610   | 33                        | 77 198    | 62,5 % | 7,3 %   |
| 1 500-1 999   | 565                                      | 963 135    | 319                       | 546 226   | 56,7 % | 44                                       | 77 151    | 20                        | 34 330    | 44,5 % | 8,0 %   |
| 1 000-1 499   | 681                                      | 796 567    | 413                       | 486 421   | 61,1 % | 25                                       | 27 549    | 11                        | 12 662    | 46,0 % | 3,5 %   |
| 500-999       | 768                                      | 573 091    | 467                       | 356 493   | 62,2 % | 7  | 5 388     | 4                         | 3 032     | 56,3 % | 0,9 %   |
| 100-499       | 213                                      | 67 368     | 51                        | 16 787    | 24,9 % |  |           |                           |           |        |         |
| TOTAL         | 4 976                                    | 17 268 185 | 2 745                     | 8 539 224 | 49,5 % | 507                                      | 3 901 302 | 299                       | 2 249 187 | 57,7 % | 22,6 %  |

\* Remarque : la flotte de navires affrétés en service prend en compte les navires frétés par des armateurs non opérateurs à des opérateurs, et ne prend donc pas en compte 113 navires représentant 453 747 evp qui appartiennent à des armateurs opérateurs, mais sont frétés à d'autres opérateurs, soit pour des raisons opérationnelles (échanges opérationnels au sein des alliances ou des partenariats) soit parce qu'ils sont excédentaires par rapport aux besoins de leurs armateurs.

à la valeur de la charte partie : environ 17 m\$ net (après déduction des opex), le risque est ici plutôt...limité.

### • 2 000/3 800 evp (56 navires)

Cette taille tire son épingle du jeu grâce à des taux d'affrètement en hausse de 15 % par rapport à 2012. Presque tous les navires vendus étaient contrôlés en Allemagne. Par ailleurs, il est intéressant de noter ici que malgré une moyenne d'âge de 11 ans le prix moyen se situe autour de 11 m\$ le navire. Les acheteurs font donc de bonnes « affaires » d'autant plus qu'ils restent protégés par un niveau de prix à la démolition très élevé.

### • 1 000/2 000 evp (76 navires)

Si les acheteurs indonésiens et chinois dominent à nouveau ce secteur, on peut noter la présence d'acheteurs tels

que Lomar Corp, ou Arkas qui profitent ici de prix proches du « scrap ». La moyenne d'âge des navires vendus est de 13 ans, ce qui peut être vu comme plutôt jeune lorsque l'on considère un carnet de commande qui plafonne à 3 % de la flotte existante

### • 1 000 evp et moins (47 navires)

Contrairement à l'an dernier, la moyenne d'âge des navires de plus de 500 evp vendus en 2013 dépassait à peine 10 ans d'âge. Là encore la baisse des prix de vente a permis à des armateurs tels que Pacific and Atlantic Corp, Sinokor ou encore Sea Consortium d'investir dans un secteur déserté par les commandes. Rappelons ici un carnet de commandes à 1,1 % pour les 500 à 1 000 evp et à 0 pour les navires en dessous de 500 evp. ■



### **MN TANGARA**

MN Tangara, RoRo,  
2,862 ml ou 849 evp  
sur 4 ponts, 20 nœuds.  
Deuxième navire d'une  
série de 2 commandée  
par la Compagnie  
Maritime Nantaise chez  
HMD et mis en service  
en Septembre 2013

# NAVIRES ROULIERS UN MARCHÉ ASSOUPÉ

Les fondamentaux du marché sont demeurés quasiment inchangés pour la cinquième année consécutive, au grand désespoir des acteurs du transport roulier. Le secteur continue de souffrir de l'atonie de la demande dans la plupart des zones géographiques et pour toutes les tailles de navire.

La situation économique globale des principaux marchés rouliers européens reste mauvaise. L'activité économique et les échanges mondiaux n'ont enregistré une reprise qu'au cours du second semestre. Dans l'ensemble, les économies européennes développées ont connu une récession en 2013, avec juste une légère embellie vers la fin de l'année. La zone euro semble enfin sortir de la récession. La croissance devrait être de 1 % en 2014 et de 1,4 % en 2015, mais la reprise devrait être disparate avec de meilleurs résultats dans les pays d'Europe du Nord. L'Espagne, l'Italie et la Grèce vont continuer à subir le poids de leur dette et de la crise financière qui freinent leur demande intérieure. Dans les marchés émergents et les économies en développement situés à la périphérie de l'Europe, l'augmentation de la demande provenant de cette dernière devrait tirer la croissance. Toutefois, la faiblesse de ces pays, non seulement sur le plan économique mais aussi politique, reste très préoccupante.

## EN ATTENDANT LA REPRISE

Le déséquilibre important entre l'offre et la demande, que même un marché de la démolition très actif n'a pas pu contrer, a persisté tout au long de l'année. Compte tenu de l'âge moyen élevé de la flotte existante, du peu de livraisons de navires neufs et du nombre très limité de navires en commande, les perspectives semblent assez prometteuses sur le papier en ce qui concerne l'offre, et pourraient même être trompeuses. Un prudent optimisme reste cependant de mise tant que l'on ne constate pas une relance qui ne peut venir que de la demande, mais celle-ci ne sera possible que lorsque les économies européennes développées auront véritablement renoué avec la croissance.

La surcapacité importante sur la plupart des segments de tailles

de navire liée à l'insuffisance globale de la demande a pesé sur le niveau des taux d'affrètement tout au long de l'année. Dans l'ensemble, les taux d'affrètement sont restés stables, avec une petite baisse durant la période estivale et une légère hausse vers la fin de l'année, en particulier sur les petits navires. Les à-coups occasionnels du marché de l'affrètement ont soit été causés par des pics de demande saisonniers soit sont survenus lors des extensions de charte. Par rapport à 2012, les taux d'affrètement ont baissé en 2013 d'à peu près 5 à 10 % en moyenne dans les tailles de navire grande à moyenne. On a cependant constaté des augmentations marginales de taux sur les plus petites tailles (< 1 200 ml). Nous pensons que le creux de la vague a été atteint en 2013 et que les taux d'affrètement devraient augmenter régulièrement, mais de façon très modérée, jusqu'à fin 2014. Il est maintenant certain que ni l'OMI ni les autorités de l'UE ne reviendront sur leur position initiale et que la législation régissant le contrôle des émissions de soufre (Marpol annexe VI) entrera en vigueur à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2015. La plupart des opérateurs de navires rouliers ont d'ores et déjà pris leur décision quant au choix de la technologie de réduction des émissions, qu'il s'agisse de la mise en place de scrubbers, de l'utilisation de méthanol, de GNL ou de carburant à faible teneur en soufre (LSMGO). La rentabilité, les bas niveaux de taux et la courte durée des contrats ne justifient pas des investissements élevés, l'utilisation de LSMGO est considérée par la plupart des opérateurs comme la meilleure solution temporaire. Quelle que soit la solution choisie, elle aura un impact considérable sur les coûts de fonctionnement, et cela justifie donc pleinement la crainte que le transport roulier devienne moins compétitif et plus vulnérable face au risque d'un transfert des flux logistiques de la mer vers la route ou le rail. La mise en conformité avec cette nouvelle législation va changer ►

la donne en termes d'offre de navires. D'une part, cela va chasser des zones SECA les navires qui y opèrent actuellement et qui, soit ne peuvent pas (car ce serait techniquement trop difficile ou trop coûteux à adapter) soit ne veulent pas (leur âge ne justifiant pas le coût de l'investissement) s'y conformer. D'autre part, cela permettra de maximiser les profits de ceux qui possèdent des navires déjà conformes ou qui peuvent facilement être équipés d'un système de réduction des émissions.

En Europe du Nord, la tendance à la concentration et à la coopération s'est poursuivie. Le renforcement de la coopération entre les leaders de l'industrie couplé au niveau relativement modeste des flux de trafic intra-européens montre clairement que seuls les plus aptes peuvent survivre dans le marché actuel. UPM-Kymmene a conclu un contrat de long terme avec Finnlines couvrant la desserte de ses ports et de ses clients actuels. De la même manière, la Compagnie Luxembourgeoise de Navigation (RCDF) a repris une partie des activités de transport de Stora Enso. North Sea RoRo (soutenu par NTEX), a arrêté ses services début mars, après seulement 14 mois. Nordic Sea Line créé en mars entre Vaasa, Härnösand et Bremerhaven n'a duré que quelques mois avant d'être fermé. Le service Helsingborg-Travemünde de Swedish Orient Line s'est arrêté en avril 2013, en raison de la baisse des volumes de fret, due à la concurrence de la liaison ferroviaire Allemagne-Suède et à l'évolution du marché en faveur des remorques accompagnées. Maersk a finalisé sa sortie progressive du marché roulier, qui avait débuté en 2009 avec la vente de sa filiale Norfolkline à DFDS, en liquidant sa participation dans DFDS.

## DE NOUVELLES TENDANCES IMPOSÉES PAR UNE RUDE CONCURRENCE

Les armateurs purs fournisseurs de navires ont continué à souffrir en 2013, et il semblerait qu'après cinq ans de marasme le marché de l'affrètement ait pratiquement atteint ses limites. Les armateurs ont été confrontés à la baisse de la demande de leurs clients traditionnels en Europe du Nord ; à des réductions supplémentaires des capacités de production de l'industrie des produits forestiers scandinave et à la difficile tâche de rivaliser avec les navires plus grands et plus modernes progressivement mis en ligne au cours des dernières années par leurs clients ou leurs concurrents. De plus en plus de navires de taille moyenne ont été poussés hors du marché de l'affrètement et leurs armateurs ont dû aller chercher des « cieus plus cléments » ailleurs, notamment en Méditerranée. En outre, la saturation du marché en Europe du Nord a conduit certains armateurs à envisager la recherche active de partenariats avec des opérateurs basés dans d'autres zones géographiques. La prise de participation par Eckerö Shipping de 35 % dans le capital de l'opérateur italien Med Cross Lines en est un bon exemple. D'autres fusions du même type entre des acteurs en place en Europe du Nord et des sociétés situées en dehors des zones SECA sont susceptibles de se produire, tandis que le rôle joué par



### OCEANEX CONNAIGRA

Oceanex Connaigra, ConRo, 1 700 ml sur trois ponts plus une capacité de 940 evp sur le weather deck, 20 nœuds. Commandé par Oceanex chez FSG, mis en service en septembre 2013 et opéré par Oceanex entre Montréal et Saint John's

les armateurs dans la chaîne logistique globale pourrait s'inverser, allant au-delà de la simple fourniture de navires.

Le fragile marché méditerranéen a une fois de plus été gravement affecté par les facteurs politiques, une grande volatilité et de fortes baisses saisonnières de la demande. La guerre civile en Syrie a pratiquement paralysé le « pont maritime » reliant la Turquie à l'Égypte à cause de résultats mitigés. Certains services ont été très rapidement stoppés par leurs opérateurs tandis que d'autres, comme le service commun UN RoRo - Salem Al Makrani, ont connu plus de succès. Inutile de dire que l'agitation politique persistante en Egypte n'a rien fait pour améliorer la situation. En Méditerranée occidentale, les importations libyennes et algériennes ont été le moteur principal de l'activité. Ces services sont toujours régulièrement affectés par l'importante congestion dans les ports de déchargement et sont très sensibles aux chutes saisonnières de la demande. Un certain nombre d'opérateurs libyens ont affrété des navires de façon relativement régulière tout au long de l'année, dans la plupart des cas sur de courtes périodes, ce qui a contribué à maintenir un équilibre fragile entre l'offre et la demande malgré les problèmes économiques évidents des grands pays européens de la façade méditerranéenne. Sur une note plus positive, des opérateurs italiens comme Moby, Grendi et Grimaldi Group ont renforcé leurs capacités fret. En revanche, le service roulier lancé par Marguisa entre l'Espagne et la Libye a été rapidement suspendu faute de cargaisons et du fait de la très forte congestion dans les ports libyens. En outre, Hellenic Seaways a envoyé à la démolition ses derniers purs rouliers pour se repositionner sur des Ro-Pax. Les volumes sont restés soutenus entre l'Europe et l'Afrique de l'Ouest tout au long de l'année et des opérateurs rouliers comme Messina, Marguisa, RMR et African Car Carriers ont résisté à la

forte concurrence des opérateurs de transporteurs de voitures et au transfert des cargaisons vers le conteneur. CMA CGM a décidé de mettre fin à son service con-ro historique continent-Afrique de l'Ouest en déployant à la place des porte-conteneurs intégraux. Sur le continent américain et dans les Caraïbes, le secteur du transport roulier a continué à se contracter. L'affrèteur le plus actif dans la région, SC Line, a réduit ses affrètements de navires rouliers début 2013 et les a graduellement remplacés par des transporteurs de voitures plus petits et plus flexibles.

## UN MARCHÉ QUI NE CESSE DE RALENTIR

Le marché de l'achat/vente a considérablement baissé, 15 transactions seulement ayant été enregistrées contre 21 l'an dernier. Ces transactions ont représenté environ 17 887 ml au total pour un âge moyen de 22,5 ans et une capacité moyenne de 1 190 ml. Un tiers de ces navires ont été vendus à des acheteurs non-européens, un en Libye, trois au Moyen-Orient et un aux Philippines. Trois navires seulement ont été achetés par des opérateurs basés en Europe. La transaction qui a fait la une a été la vente des rouliers jumeaux de 2 600 ml Longstone et Beachy Head de Foreland Shipping à la Compagnie Luxembourgeoise de Navigation (CLdN) pour un prix d'environ 32 millions d'euros en bloc. Ces navires représentent un bon investissement spéculatif, surtout si on compare leur âge et leurs caractéristiques à leur prix attrayant.

Neuf navires neufs ont été mis en service au cours de l'année pour un total d'environ 27 700 ml. Cela représente une baisse de 57 % en ml et de 55 % en nombre de navires par rapport à 2012. La taille moyenne des navires mis en service est de 3 080 ml, ce qui représente une diminution de 6 % par rapport à 2012. Sur les neuf navires neufs livrés, seul un des rouliers pourrait se retrouver sur le marché de l'affrètement. L'afflux le plus important de navires neufs a été enregistré sur les services entre la Turquie et l'Italie où Ulusoy et UN RoRo ont ajouté chacun à leur flotte un navire de 4 170 ml construit chez Flensburger. Parmi tous les navires mis en service, seuls le Kyoramun et l'Oceanex Connaigra ont une capacité inférieure à 1 800 ml, ce qui indique clairement une poursuite de la tendance à la commande de navires plus grands pour maximiser les économies d'échelle.

## DES CAPACITÉS EN FORTE BAISSÉ

Le marché de la démolition est resté très actif et le nombre total de navires envoyés à la démolition a été parfaitement en ligne avec 2012 – 34 en 2013 contre 33 en 2012. La capacité totale partie à la démolition a été très élevée – environ 80 000 ml au total – ce qui représente pratiquement une augmentation de 28 % sur un an ! L'âge moyen des navires concernés était de 32,3 ans, pour une taille moyenne de 2 350 ml. Comme l'indique la moyenne en mètre linéaires, un nombre important de très grands navires ont été envoyés à la démolition avec huit unités de plus de 4 000 ml dont trois con-ros Delmas, quatre con-ros Abha et un géant de 5 230 ml de Totem. A l'autre extrémité du spectre, seuls six petits

navires de moins de 1 200 ml sont partis à la démolition, ce qui est certainement dû au fait que la demande est restée relativement forte pour les petits navires. Du fait des rémunérations relativement faibles prévues en 2014 et étant donné que le marché va devenir encore plus sélectif à la faveur des navires les plus récents en raison des réglementations SECA, le marché de la démolition devrait rester soutenu et se rapprocher des niveaux de 2013 en nombre de navires, sauf baisse éventuelle du prix de la ferraille.

La différence entre ml livrés (27 700) et ml retirés du marché (80 000) montre une diminution inquiétante de la capacité globale (- 52 300). Cette tendance ne devrait pas changer en 2014. Si l'on se base sur les données actuelles, un peu moins de 19 000 ml de capacité devraient être injectés dans la flotte mondiale en 2014. En supposant que les niveaux de démolition restent stables en 2014, on peut s'attendre à ce que la capacité totale des navires envoyés à la démolition soit au moins le double de la capacité mise en service dans l'année. Si l'on en juge par la contraction de la flotte mondiale en capacité et en nombre de navires, ce n'est certainement pas la surcapacité qui risque de fragiliser le secteur du transport roulier, mais plutôt les effets combinés d'une offre insuffisante de navires économiques à opérer et d'une demande trop faible.

## DE RARES COMMANDES, DES INVESTISSEURS PRUDENTS

Sans surprise, quatre navires rouliers seulement ont été commandés en 2013. Le Groupe Grimaldi a pris une option sur un con/ro post-Panamax additionnel chez Hyundai Mipo qui pourrait être livré en 2015. A-line a commandé un navire de 1 100 ml chez Yamanishi dont la livraison devrait intervenir fin 2014, alors que Crowley a signé la commande des deux premiers navires con-ro propulsés au GNL, dont la livraison est prévue en 2017.

En dépit du prix à la construction resté relativement faible et des fonds d'investissement privés inondant les autres secteurs du transport maritime, il n'est pas surprenant de constater que les investisseurs spéculatifs et les armateurs au tramping continuent d'éviter le secteur du transport roulier. La longue période d'exposition à des taux d'affrètement historiquement bas a eu de lourdes répercussions sur les armateurs et a potentiellement affaibli leur capacité d'investissement, sans oublier le fait que la plupart d'entre eux vont devoir investir dans des systèmes de réduction des émissions pour leurs navires actuels. Il ne faut donc pas s'attendre à une augmentation significative du nombre de commandes en 2014. Les taux d'affrètement déficitaires devraient rester en 2014, tandis que le débat sur la meilleure technologie de réduction des émissions est loin d'être achevé. Les investisseurs doivent donc attendre 2015 pour prendre des décisions d'investissement raisonnables basées sur une expérience réelle qui ne pourra être acquise et analysée qu'après l'entrée en vigueur des nouvelles réglementations sur les émissions polluantes. ■



### **HÖEGH ANTWERP**

Transporteur de voitures  
d'environ 55,259 mètres  
carrés sur 12 ponts  
équivalent à environ  
6,700 CEU avec 4 ponts  
relevables. Livré en  
Juillet 2013 par Hyundai  
Mipo Dockyard (HMD)  
à Ray Car Carriers  
et opéré par Hoegh  
Autoliners

# TRANSPORTEURS DE VOITURES UNE ANNÉE DE TRANSITION

Conformément à nos attentes, 2013 a été une année de transition, durant laquelle les taux d'affrètement sont restés dans l'ensemble stables, mais ont néanmoins terminé à un niveau plus élevé qu'en début d'année. Les perspectives de vente de véhicules légers semblent être assez bonnes pour 2014, ce qui combiné aux prévisions d'amélioration de l'économie et de reprise de la croissance au niveau mondial, devrait – nous l'espérons – faire passer le secteur des navires transporteurs de voitures à la vitesse supérieure.

## DÉSÉQUILIBRE GÉOGRAPHIQUE

Si, durant les six premiers mois de l'année, les marchés européen et atlantique ont été au centre de l'action, celle-ci s'est déplacée vers la zone Asie-Pacifique au cours du 2<sup>e</sup> semestre. En effet, au 1<sup>er</sup> trimestre, une très forte congestion dans le port algérien de Djen Djen a gravement perturbé les horaires des navires au long cours et de cabotage. Cette situation a créé une demande temporaire et artificielle de navires, les transporteurs ayant eu recours à des affrètements de courte durée de navires supplémentaires afin de pouvoir maintenir leurs fréquences. Devant le manque d'effets visibles sur les exportations de la baisse du yen et face aux difficultés que rencontraient les transporteurs coréens pour assurer le remplissage de leurs navires en raison du niveau élevé du won et de la baisse de la production, certains fournisseurs de navires ont transféré ceux-ci d'Asie vers l'Europe et l'Atlantique, où les taux étaient en général légèrement meilleurs. En juin, STX Pan Ocean et Today Makes Tomorrow (TMT) ont déposé leur bilan. Ces deux sociétés étaient de petits armateurs essayant de se tailler des parts de marché, le premier principalement en tant que fournisseur de navires et le second en tant qu'opérateur. Sur les huit navires de la flotte de STX, les quatre en propriété

ont été rapidement vendus et les quatre affrétés à long terme ont été restitués à leurs armateurs. La RoRo Line Corporation de TMT connaissait des difficultés depuis fin 2012 et ses quatre navires ont cessé toute activité commerciale à l'été 2013. Entre juin et juillet, le marché s'est animé en Asie-Pacifique, principalement grâce aux opérateurs japonais, qui ont commencé à affréter des navires supplémentaires pour couvrir leurs positions en prévision de l'augmentation des volumes d'exportation. Pendant ce temps, les déboires des transporteurs coréens continuaient et s'intensifiaient même du fait de mouvements de grève entraînant des baisses de production dans les usines automobiles en Corée. Au même moment, la zone Europe-Atlantique était frappée par la torpeur estivale qui se prolongeait jusqu'à la fin de l'année du fait de volumes de fret plus faibles que prévu... L'action s'est donc déplacée vers l'Asie-Pacifique, où la production coréenne était revenue à la normale en octobre et tentait de compenser les pertes de volumes dues aux grèves. Bien que moins forte que les années précédentes, l'augmentation saisonnière de la demande en fin d'année a exacerbé les différences entre les zones, une pléthore de navires étant disponibles en Atlantique et pratiquement aucun en Asie-Pacifique. En décembre, Kawasaki Kisen Kaisha (K line) et Nippon Yusen ►

Kaisha (NYK) ont trouvé un compromis avec la Commission Maritime Fédérale (FMC) des États-Unis et accepté de payer une amende pour non-respect présumé du Shipping Act. Il s'agit du premier résultat tangible d'une vaste enquête qui a débuté en 2012, et de nouveaux développements sont à attendre en 2014...

## INDUSTRIE AUTOMOBILE : PERFORMANCES CONTRASTÉES

Les statistiques de fin d'année confirment les points développés ci-dessus. Les ventes de véhicules légers aux États-Unis ont été de l'ordre de 15,6 m d'unités en 2013, ce qui représente une hausse de 8 % sur l'année. Une fois de plus, ce sont les ventes aux États-Unis qui ont tiré le marché durant la majeure partie de l'année, les importations en provenance du Japon et de Corée ayant augmenté de 5 % par rapport à l'année précédente avec environ 1,7 m d'unités et 520 000 unités respectivement. Néanmoins, le Japon et la Corée ont connu une chute de leur production et de leurs exportations totales. Au Japon, malgré un yen plus faible, la production de véhicules s'est élevée à environ 9,6 m d'unités, en baisse de 3,1 % par rapport à 2012, tandis que les exportations ont atteint environ 4,7 m unités, en baisse de 2,7 % par rapport à l'année précédente. Les voitures de tourisme ont représenté environ 4 millions d'unités, soit une baisse de 3,2 % sur l'année. Les exportations vers les États-Unis ont augmenté de 1,4 % par rapport à l'année précédente avec environ 1,7 m d'unités et ont diminué, sans surprise, vers l'Europe de 2,5 % avec environ 709 000 unités. Pénalisée par un won fort et par les mouvements de grève, la production automobile coréenne a baissé de 0,9 % par rapport 2012 avec environ 4,5 m d'unités, tandis que les exportations ont chuté de 2,7 %



### GLOVIS SPIRIT

Transporteur de voitures post Panamax de 59 850 m<sup>2</sup> sur 13 ponts équivalent à environ 7 300 CEU avec quatre ponts relevables. Livré en septembre 2013 par Hyundai Samho Heavy Industries et opéré par Hyundai Glovis

avec environ 3 m d'unités. On estime que les grèves de l'été ont coûté à Hyundai Motor Company (HMC) et à Kia Motor Company (KMC) environ 73 000 unités au total. Les ventes et la production automobiles chinoises ont encore enregistré des résultats record en 2013, atteignant un total d'environ 22 m d'unités vendues et 22 m produites, ce qui représente une augmentation de 13,9 % et 14,8 % respectivement sur un an. En ce qui concerne les voitures de tourisme, les ventes ont atteint un total d'environ 18 m d'unités, soit une augmentation de 15,7 % sur l'année, tandis que la production a atteint environ 18 m unités, soit 16,5 % de plus qu'en 2012. Toutefois, touchées par le ralentissement de certains de leurs principaux marchés - l'Algérie notamment - les exportations automobiles chinoises ont chuté à environ 977 000 unités, soit une baisse de 7,5 % par rapport à 2012, les voitures de tourisme représentant environ 596 000 unités, soit une baisse de 9,8 %. Les importations de véhicules en Algérie ont chuté de 8,4 % par rapport à 2012 pour atteindre environ 554 000 unités, en raison de l'arrêt des subventions décidé par le gouvernement durant les deux derniers trimestres de l'année. Les ventes de voitures en Europe ont baissé de 1,7 % par rapport à l'année précédente pour atteindre environ 11,9 m d'unités, ce qui représente la sixième année consécutive de baisse. Même la Russie, qui avait jusqu'à maintenant représenté un atout pour le transport maritime de courte distance européen, a vu ses ventes de voitures de tourisme neuves et de véhicules utilitaires légers & moyens chuter de 5,5 % sur l'année pour atteindre environ 2,78 m d'unités.

## DES PERSPECTIVES 2014 GLOBALEMENT FAVORABLES

Au niveau mondial, les prévisions de croissance pour 2014 sont de 3,7 % en ce qui concerne la production et de 4,5 % pour les échanges commerciaux. Dans ce contexte, l'augmentation des ventes de véhicules légers dans le monde devrait se situer entre 3 et 5 % en 2014 contre 3,8 % en 2013, et atteindre 84,2 m d'unités. La production mondiale de véhicules légers devrait également augmenter en 2014 de 3 % comme en 2013, pour atteindre 87 m d'unités. Bien qu'un ralentissement soit prévu, les ventes de véhicules légers devraient encore atteindre entre 16 et 16,5 m aux États-Unis, soit une augmentation de 5,8 %. En partie grâce à l'augmentation de la demande dans les provinces intérieures, les ventes d'automobiles devraient continuer à augmenter en Chine, mais à un rythme moins soutenu du fait de la limitation des nouvelles immatriculations dans les principales villes des provinces orientales afin de lutter contre l'aggravation de la congestion et la pollution de l'air. Les prévisions de croissance se situent donc entre 9 % et 13 % par rapport à 2013. Hyundai et Kia prévoient des ventes combinées de 7,86 m de véhicules, soit un taux de croissance de 4 %, en rythme annuel, ce qui serait leur taux de croissance le plus bas en huit

ans. En outre, les exportations de Corée du Sud vont continuer à être affectées par l'appréciation du won. Malgré une croissance économique de 1,7 % prévue au Japon en 2014, les ventes de voitures de tourisme et de véhicules utilitaires neufs devraient baisser de 9,8 % par rapport à 2013 et ne pas dépasser 4,85 m d'unités, les voitures de tourisme chutant de 8 % à 3 m d'unités. Le marché automobile européen devrait enregistrer sa première augmentation de volume en six ans, la croissance pouvant atteindre 3 %.

### UNE BAISSÉ PRÉVISIBLÉ DES LIVRAISONS EN 2013

En ce qui concerne l'offre de navires, il y a eu très peu de changements par rapport à l'an dernier étant donné les fondamentaux solides du secteur. À la fin de l'année, la flotte comprenait 743 navires de 1 000 CEU (Car Equivalent Units) et plus, correspondant à une capacité d'environ 3,77 m de CEU, pour un âge moyen de 9,88 ans. Le carnet de commandes jusqu'en 2017 s'élevait au total à 65 unités, soit environ 448 237 CEU et 8,7 % de la flotte en service.

19 navires ont été livrés au cours de l'année, soit environ 119 450 CEU, contre 33 en 2012. Cette baisse de 42 % est sans aucun doute imputable à la diminution des commandes passées au cours des années 2009 à 2012. Comme prévu, la capacité moyenne des navires livrés a encore augmenté et a atteint 6 271 CEU, ce qui correspond à une augmentation de 5,3 % par rapport à la capacité moyenne de 5 952 CEU constatée en 2012. La capacité moyenne devrait diminuer légèrement en 2014 à 6 186 CEU avant de fortement remonter en 2015 pour atteindre 7 255 CEU.

La tendance maintenant bien établie à maximiser les économies d'échelle prend toute son ampleur si l'on considère que la capacité moyenne des navires commandés en 2013 a fait un bond de 20 % pour atteindre 7 177 CEU pour un total de 42 unités et environ 301 442 CEU. Hoegh Autoliners, Ray Car Carriers, Wilh Wilhelmsen, Wallenius Lines, Ocean Yield et K Line ont tous commandé des navires post-Panamax pour livraison entre 2014 et 2017, avec respectivement quatre, quatre, quatre, deux, deux et huit unités. Hyundai Glovis et NYK ont également ajouté respectivement quatre et deux navires post-Panamax à leurs commandes en cours. Parmi les « majors », le seul qui n'ait pas encore commandé de navires post-Panamax est Mitsui Osaka Shosen Kaisha (MOSK), mais d'après nous, cet opérateur ne devrait pas attendre très longtemps avant de rejoindre ses pairs.

Le nombre des démolitions a doublé, passant de sept navires l'an dernier à 14, soit environ 60 405 CEU, pour un âge moyen de 28,9 ans. 40 navires, pour environ 162 344 CEU, auront 28 ans ou plus en 2014, ce qui représente 5 % de la flotte. 27 navires supplémentaires, soit environ 123 285 CEU, représen-



© Tous droits Höegh Autoliners

#### HÖEGH AMSTERDAM

Transporteur de voitures d'environ 55 259 m<sup>2</sup> sur 12 ponts équivalent à environ 6 700 CEU avec quatre ponts relevables. Livré en octobre 2013 par Hyundai Mipo Dockyard (HMD) à Ray Car Carriers et opéré par Höegh Autoliners

tant 3 % de la flotte en service atteindront 28 ans en 2015. On peut donc s'attendre à ce que les démolitions restent à un niveau élevé, notamment en raison de l'écart technologique en termes d'économies de consommation entre les navires anciens et modernes. L'entrée en vigueur imminente des limitations de taux d'émission contenues dans l'Annexe VI de la Convention MARPOL va probablement accélérer ce processus, en particulier pour les navires anciens en service dans les eaux européennes et atlantiques.

### MOINS DE NAVIRES, UNE CAPACITÉ D'ENSEMBLE ACCROUE

En 2014, 28 navires, soit 3,76 % de la flotte, pour environ 173 212 CEU, doivent être livrés et en 2015, 25 navires, soit 3,36 % de la flotte, pour environ 181 382 CEU. En d'autres termes et toutes choses égales par ailleurs, si la totalité des 67 navires candidats à la démolition sort de flotte au cours des 24 prochains mois, celle-ci connaîtra une croissance négative en nombre de navires (- 14 unités) et une croissance marginale de 1 % en termes de capacité (+ 68 965 CEU).

Les opérations d'achat vente ont diminué de 31 %, avec 11 transactions contre 16 l'an dernier, pour un total de 63 731 CEU et un âge moyen de 13,45 ans. Les quatre navires appartenant à STX Pan Ocean ont changé de propriétaire, trois d'entre eux partant chez Hyundai Glovis et un chez Dong A Tankers, ce qui marque l'entrée de ce dernier dans le secteur. ■



# ASSURANCE MARITIME

## UNE ANNÉE FRUSTRANTE POUR LES ASSUREURS

Malgré un niveau record de sinistres au cours des deux dernières années, il n'y a eu en 2013 aucun signe apparent de tension sur les primes Corps et Facultés. Ce n'est pas le cas pour les P&I, qui ont subi le contre-coup de catastrophes comme celle du Costa Concordia.

L'exercice 2013 a été en quelque sorte une répétition de celui de 2012, les assureurs luttant encore cette année pour majorer leurs tarifs. Quoiqu'il en soit, l'espoir d'un retournement de la conjoncture entraînant une correction du niveau des prix liée à l'équilibre entre l'offre et la demande semble avoir disparu.

### **DES PRIMES TOUJOURS FAIBLES MALGRÉ DES PERTES RECORD**

L'Union Internationale des Assurances Maritimes a chiffré le coût total de l'ouragan Sandy entre deux milliards de \$ (1,64 milliard de £) et trois milliards de \$ pour le seul marché maritime, annulant la totalité des recettes des primes perçues en 2012 sur le marché américain, alors que le gigantesque sinistre du navire de croisière Costa Concordia, début 2012, devrait dépasser les deux milliards de \$, ce qui en fait le sinistre d'assurance maritime le plus important pour un seul navire, devant l'Exxon Valdez qui s'était échoué en 1989.

Mais malgré ces deux sinistres record, le niveau élevé de la capacité disponible sur le marché signifie que les taux ne se sont pas raffermis, les primes dans les secteurs des assurances Corps et Facultés restant à leur niveau le plus bas. Jusqu'à présent, le consensus veut que rien n'a fondamentalement changé, ni ces sinistres ni d'autres sinistres notables n'ayant eu jusqu'ici le moindre impact sur les taux des primes Corps ou la disponibilité de couverture d'assurance. Comme l'a fait remarquer Lars Rhodin, Directeur général du Swedish Club : « *Lorsqu'un navire de 36 m \$ peut être assuré plus*

*de 50 fois, c'est un problème fondamental pour le marché de l'assurance Corps et cela n'est pas près de s'améliorer* ».

Le marché attend maintenant ce qui pourrait déclencher un changement : un autre sinistre de grande ampleur, une augmentation du coût de réassurance ou simplement le refus de tolérer plus longtemps l'érosion des profits.

En attendant, de nombreux assureurs se montrent sélectifs, scrutent leurs statistiques et ne succombent pas, pour l'instant, à la tentation de prendre des affaires à prix cassés tout en faisant de leur mieux pour éviter une guerre des prix. Les assureurs n'augmentent peut-être pas leurs taux, mais ils ne sont pas prêts à offrir des réductions supplémentaires dans certaines domaines et pour certaines flottes.

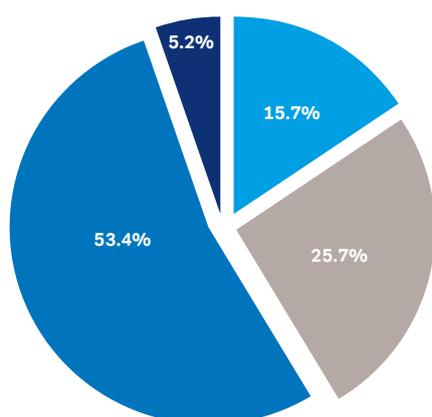
### **LE MARCHÉ CORPS : UNE RENTABILITÉ NÉGATIVE, PEU SUSCEPTIBLE DE CHANGER**

Avec un total de 8,5 milliards de \$, le marché Corps a augmenté de 3,1 % entre 2011 et 2012. L'activité a été techniquement en perte au cours des 17 dernières années consécutives et ses conditions sont peu susceptibles de s'améliorer dans un avenir proche, compte tenu du contexte.

Les valeurs des navires demeurent faibles, sous l'influence du prix de l'acier qui s'est stabilisé depuis la baisse de 2008, mais n'est pas remonté. Les autres facteurs qui influent sur la valeur des navires sont les taux élevés de disponibilité des chantiers de réparation, les carnets de commandes, les taux d'utilisation des navires et ►

« Le commerce maritime atteindra entre 19 et 24 milliards de tonnes par an contre 9 milliards de tonnes par an actuellement »

MARINE PREMIUM 2012 - BY LINE OF BUSINESS



- Global Hull
- Transport/Cargo
- Marine Liability
- Offshore/Energy

**TOTAL : 33,05 MILLARDS DE \$,  
EN HAUSSE DE 4,9 % PAR RAPPORT À 2011**

Statistiques Globales de l'International Union of Marine Insurance Facts and Figures Committee

certaines externalités économiques telles que les prix des matières premières ou la récente crise de l'euro. Tous ces facteurs exercent une pression à la baisse sur les revenus.

Les coûts restent cependant élevés, du fait du nombre important de sinistres et du coût élevé des réparations, bien que ces deux postes se soient stabilisés depuis 2008-2009. Le nombre de sinistres majeurs, pertes totales comprises, continue de baisser en 2012, même si les pertes totales seules ont légèrement augmenté en 2012. Les causes majeures de sinistres importants restent les incidents affectant les machines et la salle des machines. Cette catégorie représente 35 % des cas. Cependant, les accidents de navigation – échouements et collisions/contacts combinés – représentent près de 50 % des sinistres en valeur.

### FACULTÉS : UNE LÉGÈRE AMÉLIORATION MAIS DES PERSPECTIVES INCERTAINES

La croissance des primes enregistrée en 2012 reflète la hausse des prix des matières premières, mais il n'est absolument pas garanti que cette tendance perdure dans un contexte économique mondial incertain.

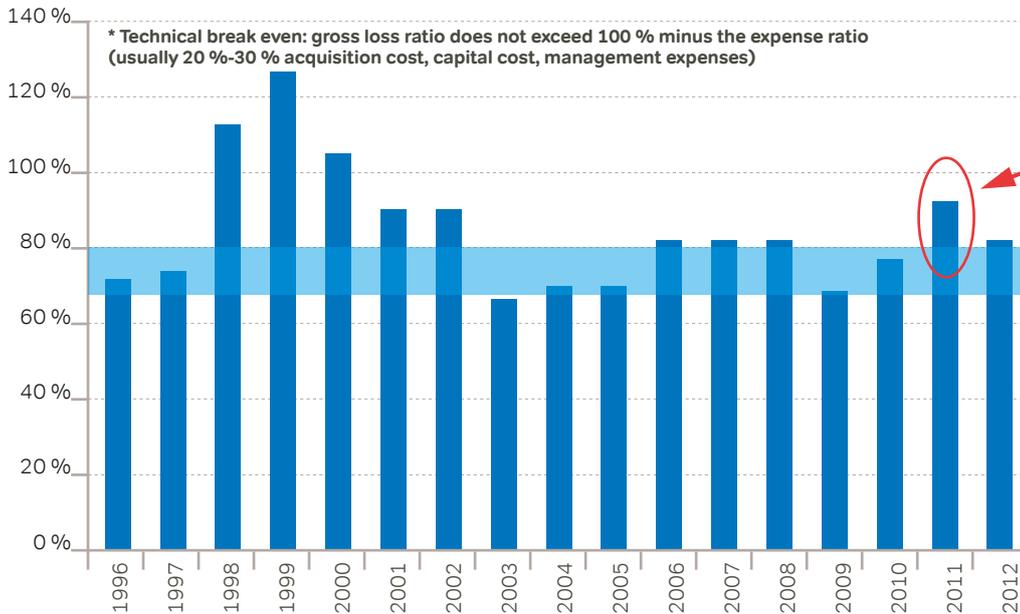
En ce qui concerne les sinistres, un changement s'est produit ces dernières années, avec l'augmentation de l'impact des catastrophes naturelles, telles que les inondations en Thaïlande et l'ouragan Sandy, qui a eu un effet particulièrement dévastateur sur les résultats du marché des Facultés aux États-Unis. Le coût des sinistres ne devrait pas diminuer en raison de l'augmentation des risques de cumul, d'aléas moraux, de vol et de catastrophes naturelles. Le coût de la piraterie reste également un sujet de préoccupation.

Malgré ce sombre tableau, plusieurs régions ont connu une amélioration, en 2012, par rapport à 2011. Et les perspectives globales du commerce maritime sont prometteuses, selon un rapport conjoint du Lloyd's Register, de Qinetiq et de l'Université de Strathclyde intitulé Global Marine Trends 2030. Celui-ci prévoit qu'à cette date, le commerce maritime atteindra entre 19 et 24 milliards de tonnes par an contre neuf milliards de tonnes par an actuellement. L'augmentation de la taille du marché n'implique pas nécessairement que celui-ci soit plus profitable, mais cela signifie qu'un secteur de l'assurance maritime internationale fort sera nécessaire pour fournir des solutions globales dans les années à venir et que celui-ci aura un rôle important à jouer dans le développement des nouveaux marchés dans le monde.

### LES PROTECTION & INDEMNITY SONT DUREMENT TOUCHÉS

En 2013, les taux d'augmentation des P&I au renouvellement ont été les plus élevés de ces dernières années, avec le double coup dur de la catastrophe du navire de croisière « Costa ►

**HULL-GROSS\* ULTIMATE LOSS RATIO (EUROPE + USA)  
UNDERWRITING YEARS 1996 TO 2012**  
Data: Belgium, Germany, France, Italy, NL, Nordic, Spain,(until 2007), UK, USA

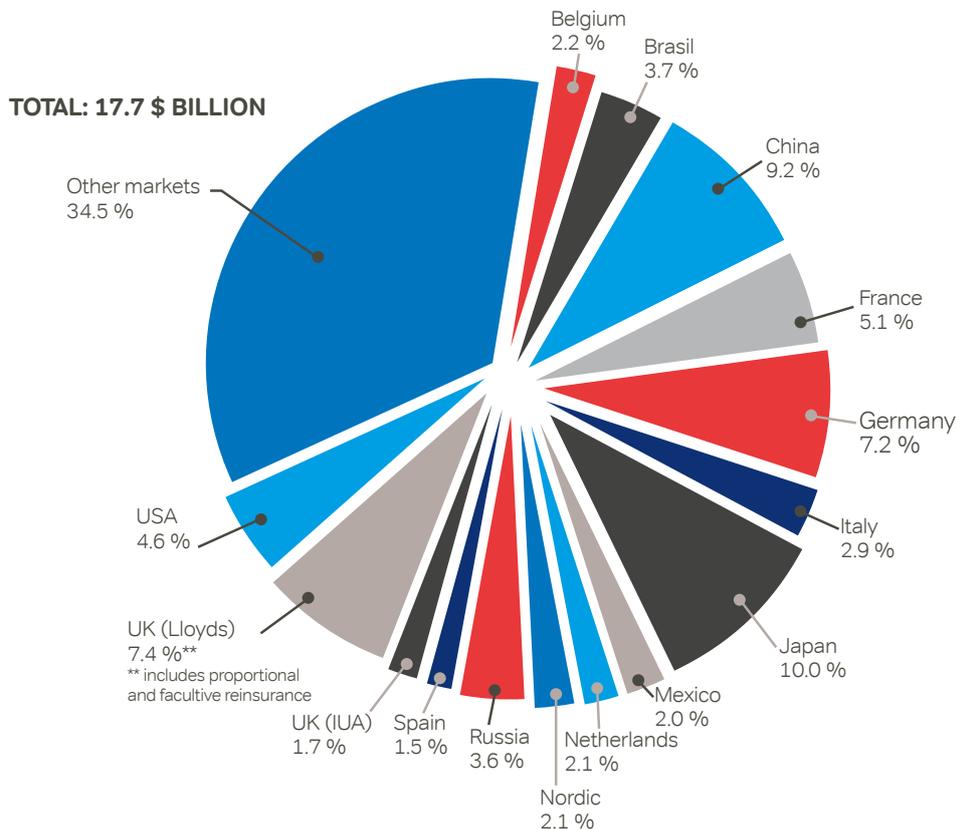


**2011 uw year:**  
strong total loss impact (Costa Concordia & other 2012 losses)

**2012 uw year:**  
no similar major loss impact, but no technical profit.

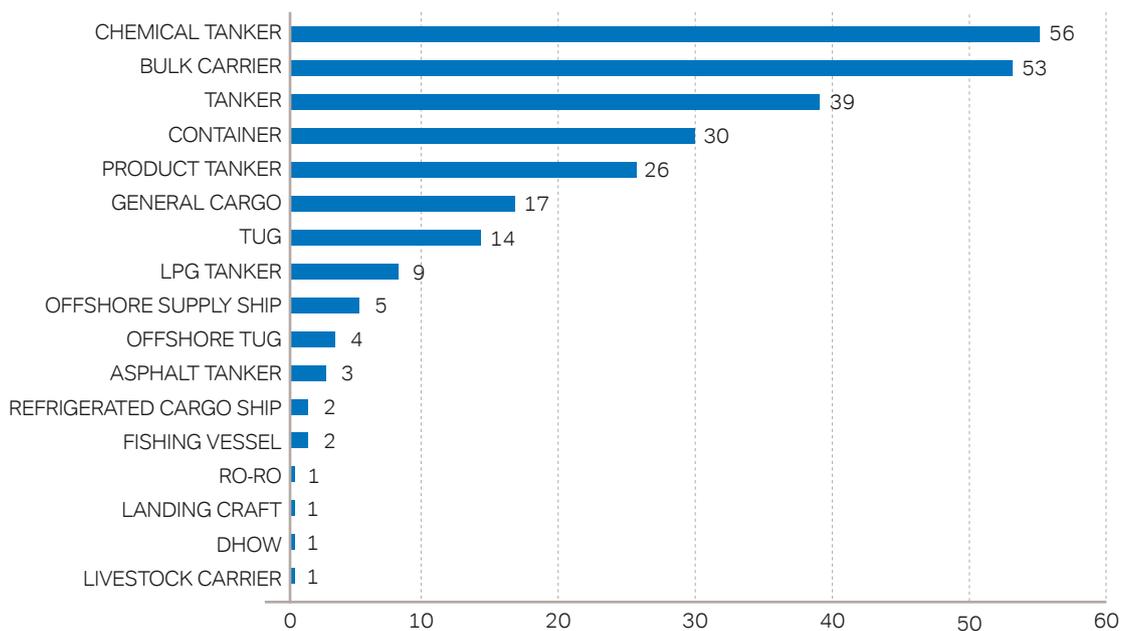
Back to «normal»  
(«normal» = 80+ % gross loss ratio)

**CARGO PREMIUM 2012 - BY MARKETS**





### TYPE DE NAVIRES ATTAQUÉS JANVIER – DÉCEMBRE 2013



Source: ICC IMB Piracy and Armed Robbery Against Ships – 2013 Annual Report



## DE GRANDS DÉFIS POUR LES MARCHÉS CORPS ET FACULTÉS

Trois questions fondamentales sont actuellement source d'inquiétude pour le secteur.

**La première** est la sécurité des navires porte-conteneurs. OLE Wikborg, directeur du Norwegian Hull Club et président de l'IUMI, prend l'exemple du porte-conteneurs Flaminia et ses 2 876 conteneurs, abandonné par son équipage en raison d'un incendie, avant d'être remorqué vers l'Allemagne. Le coût du sinistre pour les assurances Corps et Facultés devrait atteindre 65 m\$ au total. Les porte-conteneurs de nouvelle génération, d'une capacité pouvant atteindre 18 000 evp, posent potentiellement problème, avec une augmentation des risques de cumul et des coûts de sauvetage très élevés. La perspective d'un incident sur l'un de ces navires géants est pour le moins inquiétante.

**Le deuxième problème** est la liquéfaction des cargaisons, certains chargements de vrac solide pouvant se liquéfier, riper et causer une perte de stabilité du navire. Ce phénomène est récent et difficile à traiter.

**Le troisième sujet** de préoccupation est la piraterie, qui s'aggrave maintenant dans le golfe de Guinée et continue de causer un tort important au transport maritime, sans qu'aucune solution durable ne soit en vue. Quoique le nombre de détournements de navires réussis soit en baisse, le montant des rançons et la durée des détentions sont proportionnellement en hausse. Le caractère désespéré et imprévisible des pirates et de ceux qui les financent semblent aussi augmenter. Les actes de piraterie ont baissé de façon importante en 2012 et 2013, les attaques au large de la Somalie reculant de 78 % entre 2011 et 2012, mais le nombre d'incidents signalés dans le golfe de Guinée a augmenté de façon significative. Le golfe de Guinée a d'ailleurs dépassé, pour la première fois, le golfe d'Aden en tant que point névralgique de la piraterie mondiale.

## ALPINE LEGEND

Avec les compliments de la Direction de Sea World Grèce



Concordia » et la perte du porte-conteneurs «Rena», ce qui a provoqué des tensions lors des négociations et, en conséquence, le déplacement de flottes importantes. Britannia et North of England, par exemple, ont appliqué les augmentations générales les plus fortes, et en ont subi les conséquences, perdant chacun six millions de tpl de navires. Les montants des sinistres semblent encore être en hausse, en particulier pour les accidents graves. L'augmentation des coûts de réassurance et les pressions réglementaires sur les Clubs pour qu'ils constituent des réserves disponibles très importantes les obligent plus que jamais à dégager des profits sur les primes.

En ce qui concerne les renouvellements pour 2014, il ne fait pas de doute que les armateurs sont déçus que les P&I clubs aient annoncé de nouvelles augmentations assez significatives. Certains craignent qu'une hausse des taux de réassurance du même niveau se traduise par une augmentation de taux à deux chiffres pour la deuxième année consécutive.

Comme le montre le tableau ci-contre, la plupart des Clubs sont en déficit. Ils ont néanmoins essayé de faire preuve d'ouverture envers les armateurs et nombre d'entre eux ont dit avoir voulu limiter la hausse générale de cette année pour aider leurs membres présentant de bonnes statistiques de sinistralité.

## UNE PREUVE SUPPLÉMENTAIRE QUE LA TAILLE A DE L'IMPORTANCE

La taille croissante des navires mis en service soulève un certain nombre de questions pour les assureurs. Le défi le plus important est le coût de relevage des épaves de navires

géants et la complexité du renflouement. Les opérations de renflouement du Costa Concordia illustrent à quel point cette tâche peut être difficile. Les chiffres de l'International Group of P&I Clubs montrent que, dans la décennie allant de 2002 à 2012, le coût combiné des 20 renflouements les plus chers a été de deux milliards de \$. Les estimations les plus récentes sur le coût pour les assurances de l'enlèvement de l'épave du Costa Concordia sont d'au moins un milliard de \$. Le Costa Concordia représente donc 50 % de ce total et, il n'est donc par conséquent pas surprenant que le marché redoute l'ampleur des futurs sinistres.

## DES PERSPECTIVES GLOBALEMENT INCERTAINES MAIS NÉANMOINS DYNAMIQUES

En ce début 2014, il semble bien que le marché de l'assurance maritime va rester difficile, sous la pression de prix compétitifs et d'une capacité excédentaire. Toutefois, certains marchés de fret présentent des signes d'amélioration, ce qui promet une année passionnante pour le marché de l'assurance maritime. ■



*This article has been prepared by Cap-Marine Assurances & Reassurances SAS, a specialized marine insurance broking Company associated to BRS. For more info : [www.cap-marine.com](http://www.cap-marine.com)*

### UNDERWRITING P&I CLUBS RESULTS AT FEBRUARY 2013

| Exercice par Club | Augmentations générales 20 Feb 2014 | Profit ou pertes (A) 2012-2013 millions \$ | Revenus d'investissements 2012-2013 millions \$ | Déficit ou excédents Feb 2013 millions \$ | Réserves disponibles Feb 2013 (B) Mutual millions \$ | Tonnage contrôlé million T Feb 13 | Part de marché % | Dernière notation S&Poor's |
|-------------------|-------------------------------------|--|---|---|--|-----------------------------------|------------------|----------------------------|
| AMERICAN          | 10,00 %                             | -22 000                                    | 16,00   | -6 000                                    | 54   | 15,00                             | 1,45             | BBB-                       |
| BRITANNIA (C)     | 2,50 %                              | -3 000                                     | 40,00   | 37 000                                    | 438  | 110,00                            | 10,67            | A                          |
| GARD (D)          | 5,00 %                              | -93,00                                     | 113,51  | 6 918                                     | 895  | 174,00                            | 16,84            | A+                         |
| JAPAN             | 7,50 %                              | -19 000                                    | 21,00   | 2 000                                     | 158  | 89,00                             | 8,88             | BBB+                       |
| LONDON            | 10,00 %                             | -14 000                                    | 23,70   | 9 700                                     | 154  | 41,00                             | 4,00             | BBBpi                      |
| NORTH             | 7,50 %                              | -10 300                                    | 8,50  | -1 800                                    | 312  | 127,00                            | 12,26            | A                          |
| SHIPOWNERS        | 5,00 %                              | 9 000                                      | 31,90   | 40 900                                    | 276  | 22,00                             | 2,12             | A-                         |
| SKULD             | NA                                  | 1 000                                      | 17,00   | 18 000                                    | 308  | 76,00                             | 7,30             | A                          |
| STANDARD          | 12,50 %                             | -40 000                                    | 50,00   | 10 000                                    | 363  | 105,00                            | 10,14            | A                          |
| STEAMSHIP         | 10,00 %                             | -34 000                                    | 24,00   | -10 000                                   | 286  | 65,00                             | 6,30             | A-                         |
| UK                | 10,00 %                             | -20 000                                    | 30,00   | 10 000                                    | 494  | 120,00                            | 11,59            | A-                         |
| WEST              | 7,50 %                              | -4 000                                     | 23,00   | 17 000                                    | 197  | 52,00                             | 5,09             | BBB                        |
| SWEDISH (D)       | 7,50 %                              | -17 000                                    | 18,00   | 1 000                                     | 151  | 35,00                             | 3,36             | BBB+                       |

(A) technical surplus or deficit including change in net outstanding claims

(B) Free reserves including forecasts additional calls

(C) Britannia investment income including all lines of business and Free reserves include Boudicca.

(D) GARD & Swedish : consolidated figures including all lines of business-Gard U/W loss after USD 31m return mutual premium to Members  
Swedish club free reserves including all lines of business

### PORTFOLIO SHARE OF VESSELS WITH VALUES XS \$100 M



## ATHÈNES

Tél. : +30 210 7226105  
Email : brsnkazis@gmail.com

## DUBAÏ Tanker

Tél. : +971 4 440 8400  
Email : brokers@brs-middleeast.com

### Bulk

Tél. : +971 4 440 8450  
Email : bulkgroup@brsbrokers.com

## GENÈVE

Tél. : +41 22 591 2828  
Email : marie.roduit@brsbrokers.co

## HAMBOURG

Tél. : +49 40 333 966 990  
Email : snp@brs-hamburg.com

## LONDRES

### Bulk

Tél. : +44 20 7283 5636  
Email : bulkgroup@brsbrokers.com

### FFA

Tél. : +44 20 7283 0786  
Email : ffa@brsbrokers.com

## MADRID

Tél. : +34 91 564 6352  
Email : cape.panamax@femshipbrokers.com

## MUMBAI

Tél. : +91 22 6650 4242  
Email : kishore.sippy@brsbrokers.com

## PÉKIN

Tél. : +86 10 8221 1786  
Email : tankerchartering@brsbrokers.com

## SHANGHAÏ

### Bulk

Tél. : +86 21 6321 5666  
Email : bulkgroup@brsbrokers.com

### Newbuilding

Tél. : +86 21 6328 5166  
Email : newbuilding@asish.cn

### Liner

Tél. : +86 21 6321 5666  
Email : sinoship@brsbrokers.com

## SINGAPOUR

### Bulk

Tél. : +65 6603 3230  
Email : bulkgroup@brsbrokers.com

### Small Tanker & Chemical

Tél. : +65 6299 0748  
Email : cmarine.services@brsbrokers.com

## SIÈGE DE PARIS

Tél. : +33 1 41 92 12 34

## NEWBUILDING

newbuilding@brsbrokers.com

## SALE & PURCHASE

snp@brsbrokers.com

## DRY BULK

bulkgroup@brsbrokers.com

## LINER

liner@brsbrokers.com

## TANKER

tankerchartering@brsbrokers.com

## CHEMICAL

chemical@brsbrokers.com

## GAS

gas@brsbrokers.com

## OFFSHORE

offshore@brsbrokers.com

## RESEARCH

research@brsbrokers.com



Cluster Maritime Français

*Le Faire-Savoir Maritime  
The Maritime Voice*



**BARRY ROGLIANO SALLES**

SHIP BROKERS SINCE 1856

11, boulevard Jean Mermoz – 92200 Neuilly-sur-Seine  
Tél. : + 33 1 41 92 12 34 – Fax : + 33 1 41 92 12 44 – Web site : www.brsbrokers.com