

TRANSPORT MARITIME ET CONSTRUCTION NAVALE

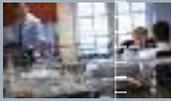
Revue
annuelle

2010



BARRY ROGLIANO SALLES

SHIPBROKERS SINCE 1856



Revue annuelle

2010



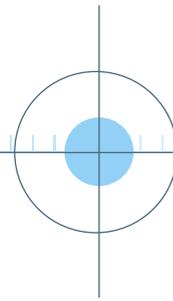
BRS EST L'UN DES LEADERS MONDIAUX DU COURTAGE MARITIME, OFFRANT SON EXPERTISE SUR L'ENSEMBLE DES SECTEURS MARITIMES

150 ANS D'EXPÉRIENCE

100 COURTIERS

UN RÉSEAU INTERNATIONAL :

ATHÈNES, DUBAÏ, GENÈVE, HÔ-CHI-MINH-VILLE, LONDRES, MADRID,
MUMBAI, NEW DELHI, PARIS, RIJEKA, SHANGHAI, SINGAPOUR...



SOMMAIRE



- 02 ÉDITO
- 04 VOTRE PARTENAIRE DANS LE MONDE ENTIER
- 06 LE MARCHÉ DE LA CONSTRUCTION NAVALE EN 2009
- 22 LE MARCHÉ DU TRANSPORT DE VRAC SEC EN 2009
- 32 LE MARCHÉ DU TRANSPORT PÉTROLIER EN 2009
- 48 LE MARCHÉ DU TRANSPORT DE PRODUITS CHIMIQUES EN 2009
- 54 LE MARCHÉ DU TRANSPORT DE GAZ DE PÉTROLE LIQUÉFIÉ EN 2009
- 64 LE MARCHÉ DU TRANSPORT DE GAZ NATUREL LIQUÉFIÉ EN 2009
- 70 LE SECTEUR DU PARAPÉTROLIER ET DES NAVIRES SPÉCIAUX EN 2009
- 76 LE MARCHÉ DE LA CROISIÈRE EN 2009
- 82 LE MARCHÉ DES NAVIRES PORTE-CONTENEURS EN 2009
- 92 LE MARCHÉ DES NAVIRES ROULIERS EN 2009
- 96 LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE MARITIME EN 2009

e dito



APRÈS UNE LONGUE PÉRIODE DE FÊTE, LE RÉVEIL FÛT PARTICULIÈREMENT DOULOUREUX.”

À MOITIÉ PLEIN OU À MOITIÉ VIDE ?

Au cours de cette année 2009, dont le monde maritime se souviendra longtemps, l'espoir a succédé à la peur née d'une situation inconnue et non maîtrisée. L'année commence, en effet, sous les plus mauvais auspices, avec un marché de fret inexistant, sauf dans le secteur pétrolier, une disparition des transactions sur les navires, une consommation en chute libre affectant dramatiquement le secteur des porte-conteneurs et enfin un marché financier paralysé, dépendant totalement de la bonne volonté des instances internationales de régulation et des politiques gouvernementales. "Après une longue période de fête, le réveil fût particulièrement douloureux".

Mais au cours du second semestre, le marché a repris des couleurs. Le système bancaire évitant la banqueroute, l'argent a de nouveau circulé, certes parcimonieusement mais à des taux historiquement bas, et la Chine a profité de l'égarement général et du succès de son plan de relance pour se refaire une santé. La boussole cessant de s'affoler, le marché maritime retrouve ses repères et parvient à s'autoréguler, comme le fait naturellement tout secteur de marché cyclique.

D'annulations en reports de livraisons, le carnet de commandes a finalement moins pesé que prévu, la flotte n'augmentant que de 7 %, face à un commerce maritime en baisse de 3 %. La démolition a atteint 36 millions de tpl, ce qui nous ramène aux records du milieu des années 80, et le stockage pétrolier a immobilisé 6 % de la flotte pétrolière, permettant au marché –avec l'aide d'un hiver rigoureux– de retrouver en fin d'année des taux élevés. Quant aux porte-conteneurs, avec 10 % de la flotte désarmée, une vitesse réduite et des hausses tarifaires imposées, le coût de transport de la boîte entre l'Asie et l'Europe retrouve en fin d'année des niveaux que nul ne pouvait espérer en début d'année. Concernant le vrac, les taux ont été portés par les immenses besoins de la Chine qui a accru ses importations de plus de 270 millions de tonnes cette année, grâce à ses insatiables besoins en minerai (+45 %) et en charbon (+300 %).

Le marché de l'occasion s'est de nouveau animé et le nombre de transactions a finalement atteint un niveau équivalent à celui de 2008, mais à des prix moyens de 40 à 50 % inférieurs à ceux de l'année dernière.

Heureux donc ? Oui, mais... les reports de livraisons ne font que retarder le problème de la surcapacité, car il reste toujours à absorber près de 40 % de la flotte existante dans les trois prochaines années (65 % pour les gros vraquiers) et, face une reprise économique que tous les spécialistes s'accordent à qualifier de "molle", ces navires vont longuement peser sur le retour des équilibres. En outre, on estime à 150 milliards \$ les commandes non encore financées sur un carnet de commandes de 450 milliards \$.

Les prix actuels des navires neufs ou d'occasion permettent de revenir à des calculs d'amortissement économiques plus sains, et donc d'espérer un retour d'activité dans la construction navale. Il n'empêche que les navires commandés ou achetés à des prix déraisonnables sont bien là, et vont peser lourdement sur les comptes de certains armateurs.

Et le grand gagnant est... la Chine, qui ne réduit pas sa capacité de construction et qui est devenue cette année le premier acheteur de navires d'occasion, devant la Grèce. La Chine va pouvoir se constituer une flotte à prix raisonnable, comme le Japon l'avait fait il y a trente ans, et ainsi mieux contrôler le transport de ses produits manufacturés et des matières premières dont son industrie a tellement besoin.

La crise accélère le basculement du centre de gravité mondial vers l'Asie, mouvement irréversible qui va réduire la puissance maritime des pays occidentaux.

La récession est peut-être derrière nous, mais nous sommes toujours en convalescence et les rechutes sont encore possibles, ce qui va se traduire cette année par une très forte volatilité des marchés maritimes, offrant des opportunités à ceux qui ont les moyens de les saisir. Il est néanmoins certain que contrairement à d'autres secteurs, le transport maritime est assuré de son avenir car il n'est menacé par aucune révolution technologique et il reste la colonne vertébrale du commerce international.

Il risque seulement de changer de main... mais n'est-ce pas le propre du système capitaliste ?

Jean-Bernard RAOUST
Président de BRS

otre partenaire dans le monde entier

CONSTRUCTIONS NEUVES

François CADIOU



Offrir
une expertise
technique,
commerciale
et juridique
aux armateurs
et aux chantiers
dans le monde
entier

AFFRÈTEMENTS PÉTROLIERS

François WALON



Organiser un
transport sûr
et efficace
du pétrole et
des produits
pétroliers sur
toutes les mers
du globe

AFFRÈTEMENTS VRAC SEC

Thorsten WESTPFAHL



Assister
les groupes
industriels
internationaux
dans leurs
approvisionnements
en matières
premières

ACHATS & VENTES

Bruno JOURDAN-BARRY



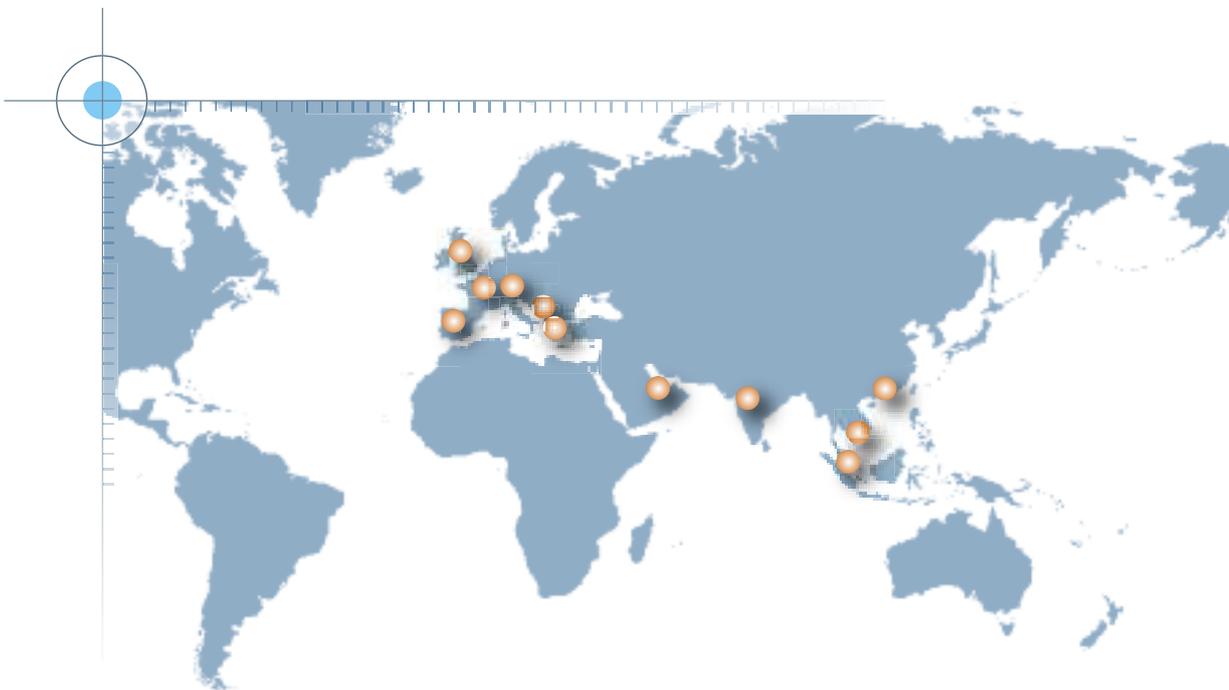
Guider
les acheteurs
et les vendeurs
au travers de
la complexité
des marchés
dans la gestion
de leurs actifs

AFFRÈTEMENTS NAVIRES DE LIGNE

Jacques GOUDCHAUX



Servir
les besoins
des plus grands
opérateurs
de navires
de ligne
régulière,
transporteurs
de conteneurs,
de véhicules ou
de passagers





Jean-Bernard RAOUST, PRÉSIDENT



Tim JONES, DIRECTEUR GÉNÉRAL

**AFFRÈTEMENTS
PRODUITS CHIMIQUES**

Alain BULTEZ



Apporter une connaissance approfondie du marché pour relever le challenge du transport de produits sensibles et complexes

**AFFRÈTEMENTS GNL
ET GPL**

Francis BAUDU
Jean-Philippe GUZOWSKI



Une expérience de 40 ans dans le transport de gaz pour fournir un service de qualité



**OFFSHORE ET NAVIRES
SPÉCIAUX**

Bruno SALLAVUARD



Proposer un éventail complet de services à l'industrie de l'offshore, affrètement, achats & ventes, consultation

**ÉTUDES
ET RECHERCHES**

Jean-Frédéric LAURENT



Rester en veille permanente sur le marché pour percevoir et anticiper ses évolutions



AXS MARINE

Des solutions en ligne pour les professionnels du secteur maritime



BRS Futures Ltd

BRS FUTURES

Courtage de produits dérivés de fret



CAP-MARINE

Courtage d'assurance maritime



MLTC

Consultance maritime et portuaire



**YACHTING PARTNERS
INTERNATIONAL**

Affrètement, management, achat/vente et construction de yachts



STENA POLARIS

Transporteur de produits pétroliers, 65 120 tpl, livré en février 2010 par le chantier croate Brodosplit au suédois Concordia Maritime

T

emps diffici

CONSTRUCTION NAVALE

DU FAIT DE LA CRISE ÉCONOMIQUE, 2009 RESTERA UNE ANNÉE DE GRAND DÉSARROI POUR LA CONSTRUCTION NAVALE MONDIALE.

2009 a été marquée par très peu de nouvelles commandes, des renégociations de contrats difficiles, de nombreuses annulations, une chute vertigineuse des prix de constructions neuves, des faillites de chantiers et d'armements (mais pas autant que nous aurions pu le craindre en début d'année), des difficultés au quotidien pour toutes les parties prenantes : constructeurs, armateurs, banques et fournisseurs.

les

LE MARCHÉ DE LA CONSTRUCTION NAVALE

en 2009

NORMAN LEADER

Ro-pax, 160 cabines, 1 215 passagers,
1 500 mètres linéaires pour camions,
2 670 mètres linéaires pour voitures, 22 nœuds,
en commande pour LD Lines chez Singapore
Technologies Marine, livrable en 2010



Faits marquants de l'année

- Avec seulement 34 millions tpl de nouvelles commandes, soit un peu plus de 300 navires, 2009 marque une nette rupture avec les années 2003-2008 où il se commandait par an entre 100 et 300 millions tpl et 2 000 à 5 000 navires. Ces 34 millions tpl de commandes 2009 sont même très en deçà des volumes des années antérieures au boom, qui fluctuaient entre 40 à 60 millions tpl. Pour trouver un chiffre inférieur à celui de 2009, il faut remonter à l'année 1992 qui avait vu la matérialisation de seulement 19 millions tpl de nouveaux contrats. Ce chiffre est à mettre aussi en rapport avec la capacité mondiale de construction navale de l'époque, estimée à 50 millions tpl contre 200 millions tpl en 2009.
- Les annulations de commandes, phénomène marginal avant le déclenchement de la crise financière en septembre 2008, se sont multipliées tout au long de l'année 2009, pour atteindre plus de 400 navires, au-delà donc des 300 navires commandés, un peu moins toutefois en port en lourd (22 millions tpl). Ce chiffre reste très incertain et vraisemblablement en deçà de la réalité, compte tenu de la confidentialité qui prévaut à ce sujet.
- Si les objectifs de livraison, certainement trop ambitieux, que s'étaient fixés les constructeurs pour l'année 2009 (170 millions tpl) n'ont pu être tenus, les livraisons en 2009 ont tout de même représenté 114 millions tpl contre 91 millions en 2008.
- Le portefeuille mondial continue la décline entamée à l'automne 2008 et passe de 580 millions tpl (370 millions tb ou 10 500 navires) à 516 millions tpl (322 millions tb ou 7 680 navires). Ce carnet de commandes représente désormais 42 % de la flotte en service estimée à 1,23 milliards tpl fin 2009. L'horizon des chantiers fin 2009 reste globalement à peu près le même que fin 2008, les carnets de commandes s'étalant toujours en moyenne jusqu'en 2011 en Europe, Corée et Chine et jusqu'en 2012 au Japon.
- La Chine accède à la place de 1^{er} constructeur mondial (mesuré en tonneaux de jauge, tb) avec un carnet de commandes qui s'établit fin 2009 à 208 millions tpl (120 millions tb) contre 230 millions tpl (126 millions tb) fin 2008. La Corée occupe désormais le 2^{ème} rang avec un carnet de commandes de 170 millions tpl (113 millions tb) contre 200 millions tpl (139 millions tb) un an plus tôt. Le Japon conserve sa 3^{ème} place avec un carnet de commandes de 94 millions tpl (56 millions tb) contre 122 millions tpl (74 millions tb). Ces trois pays (Chine, Corée, Japon) totalisent 90 % du carnet de commandes mondial, les 10 % restant étant répartis entre les constructeurs européens avec 15 millions tpl (16 millions tb) et les chantiers du reste du monde avec 32 millions tpl (19 millions tb). Contrairement à la tendance générale, un pays ne voit pas son carnet de commandes diminuer : le Brésil.
- L'effondrement de la demande, la baisse généralisée des frets, la disparition de capacités de financement, les incertitudes sur la reprise économique, l'assurance de prix à venir encore plus bas ont eu une influence considérable sur la valeur des actifs et contribué à une baisse brutale des prix de constructions neuves. Depuis les pics de 2008, cette baisse a été de l'ordre de 30 % à 45 %, en fonction des types et des tailles de navires, ramenant ces derniers aux niveaux atteints dans le courant de l'année 2004 et effaçant en un an, près de quatre ans de hausse continue.
- 2009 a toutefois moins mal fini qu'on n'aurait pu le craindre en début d'année. Les plans de relance se sont multipliés aux États-Unis (787 milliards \$), en Chine (580 milliards \$), au Japon (520 milliards \$) et en Europe (400 milliards €). Les banques centrales ont ramené à presque zéro les taux d'intérêts et injecté des milliards de liquidités dans l'économie et les banques de tous les pays ont été invitées à soutenir l'activité économique. Bien entendu quelques voix discordantes se font entendre et critiquent ces mesures de soutien qui risquent de fausser la concurrence et de maintenir artificiellement des surcapacités de construction ou des acteurs imprudents.

L'économie et les échanges maritimes

Pour la première fois depuis 1945, l'économie mondiale est entrée en récession en 2009. Signe de grande incertitude, les prévisions trimestrielles des différents économistes ne vont cesser d'être révisées à la baisse entre l'automne 2008 et le printemps 2009, avant de rebondir dans la deuxième partie de l'année. La contraction de l'économie mondiale devrait être de l'ordre de 1 % en 2009, contre une croissance de 3 % en 2008. Ce repli est encore plus accentué aux États-Unis, au Japon et dans la zone euro. En revanche, la Chine, l'Inde et le Brésil ont réussi à maintenir des taux de croissance élevés. Par voie de conséquence, les échanges commerciaux se sont contractés, passant de +3 % à -12 % influençant considérablement le transport maritime.

Les frets dans le vrac qui étaient au plus bas fin 2008 sont remontés au cours de l'année à des niveaux très convenables. À l'inverse dans le secteur pétrolier, les taux qui avaient résisté dans une certaine mesure au début de la crise ont baissé fortement pendant les mois qui ont suivi. Un porte-conteneur, quelle que soit sa catégorie, pouvait s'affréter pour quelques milliers de dollars seulement, très loin des seuils requis par leurs armateurs. Nombreux ont été les porte-conteneurs désarmés dès leur sortie de chantier. En fin d'année, plus de 11 % de la flotte des porte-conteneurs se trouvait ainsi inactive. La plupart des opérateurs ont opté pour l'exploitation des navires à vitesse réduite de manière à économiser sur les soutes et réguler l'offre de capacité.

Prévisions de croissance du PIB et des échanges mondiaux du FMI (en %)

	2008	2009	2010	2011
Monde	3,0	-0,8	3,9	4,3
États-Unis	0,4	-2,5	2,7	2,4
Japon	-1,2	-5,3	1,7	2,2
Zone Euro	0,6	-0,4	1,0	1,6
Chine	9,6	8,7	10,0	9,7
Inde	7,3	5,6	7,7	7,8
Échanges	2,8	-12,3	5,8	6,3

FMI - Jan. 2010



**EN 2009 LA CHINE
ACCÈDE À LA PLACE DE
1^{ER} CONSTRUCTEUR
MONDIAL."**

Sur les 300 nouvelles commandes répertoriées en 2009, environ 175 ont été placées parmi seulement 15 constructeurs

Les commandes de navires standard : vraquiers, pétroliers, porte-conteneurs

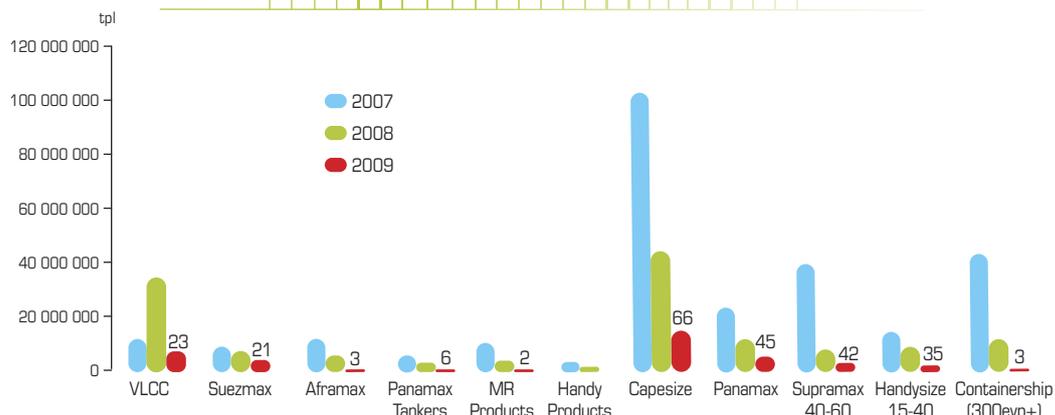
Nous estimons à environ 520 le nombre de constructeurs dans le monde en 2009 (200 en Chine, 70 au Japon, 40 en Corée, 140 en Europe et 70 dans le reste du monde). Il est intéressant de noter que sur les 300 nouvelles commandes répertoriées en 2009, environ 175 ont été placées parmi seulement 15 constructeurs, une grande partie d'entre elles en Chine. En dépit de la crise, quelques armateurs n'ont pas hésité à placer des commandes massives portant sur des séries de 10 à 30 unités. Nous pouvons citer par exemple :

- Grand China : 18 Capesize + 12 Panamax + 6 VLCC chez Jinhaiwan
- NITC : 6 VLCC chez Dalian + 6 VLCC chez SWS
- Oman Shipping : 4 VLOC chez Jiangsu Rongsheng
- STX Pan Ocean : 8 VLOC chez STX
- Vale : 4 VLOC chez DSME + 12 VLOC chez Jiangsu Rongsheng + 4 Capesize chez Sundong
- Palmali : 10 transporteurs de produits chimiques de 7 000 tpl chez Besisktas

Nouvelles commandes de navires standard par an

millions tpl	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Pétroliers >25,000 dwt	39,1	28,5	74,2	47,4	55,9	11,5
Vraquiers >15,000 dwt	34,3	28,2	42,7	165,6	88,2	20,4
Porte-conteneurs >300 evp	23,3	23,1	20,8	43,4	13,4	0,1

NOUVELLES COMMANDES DE NAVIRES STANDARD PAR AN



Ces commandes multiples étaient très caractéristiques du boom des années 2003 à 2008 et de la spéculation qui prévalait alors. Mais on voit aussi se dessiner de nouvelles stratégies parmi des acteurs aux ambitions globales qui veulent constituer des flottes à bas prix, prendre des parts de marché ou soutenir leurs chantiers.

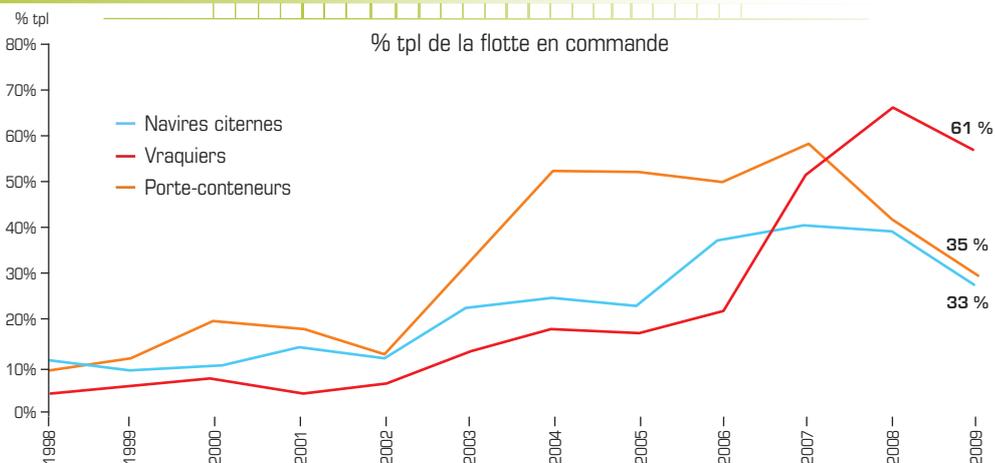
Il faut noter également des prises de commandes en décalage avec les productions usuelles des chantiers : une barge chez DSME, deux bitumiers de 6 000 tpl et deux petits feeders 1 000 evp chez HMD, ce qui atteste aussi du besoin des chantiers d'occuper leurs équipes.



IL N'Y A EU QUASIMENT AUCUNE COMMANDE DE PORTE-CONTENEURS ET DE NAVIRES SPÉCIALISÉS EN 2009."

La Chine a pris le plus grand nombre de commandes en 2009

POURCENTAGE DES NAVIRES EN COMMANDE SUR LA FLOTTE EN SERVICE



Les 34 millions tpl de nouvelles commandes en 2009 se décomposent essentiellement en 20 millions tpl de vraquiers, 10 millions de pétroliers et seulement quelques porte-conteneurs. L'essentiel de ces commandes de l'année 2009 s'est fait dans la 2^{ème} partie de l'année.

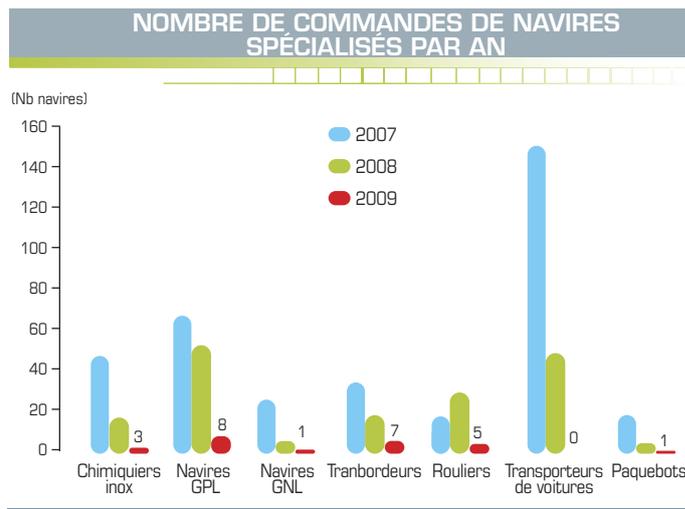
Le carnet de commandes des vraquiers atteint 288 millions tpl fin 2009 contre 295 millions tpl fin 2008. Si la flotte en construction cesse de croître elle représente encore, avec 61 %, un pourcentage très important de la flotte en service (68 % un an plus tôt). Les constructeurs chinois détiennent près de la moitié du carnet de commandes, devant les chantiers japonais (24 %) et coréens (20 %).

Le carnet de commandes des pétroliers passe de 181 millions tpl fin 2008 à 149 millions tpl fin 2009 et la proportion de la flotte en construction passe de 43 % à 33 % de la flotte en service. Les constructeurs coréens détiennent près de la moitié du carnet de commandes, tandis que la Chine (30 %) et le Japon (15 %) occupent respectivement les 2^{ème} et 3^{ème} places.

Le carnet de commandes des porte-conteneurs diminue de 74 millions tpl fin 2008 à 58 millions tpl fin 2009. La flotte en construction ne représente plus que 35 % de la flotte en service contre 45 % un an plus tôt. Avec 62 % de parts de marché fin 2009, la Corée occupe une place prépondérante sur ce marché, loin devant les chantiers chinois (20 %) et japonais (5 %).

Les commandes de navires spécialisés

Il n'y a eu quasiment aucune commande de tonnage spécialisé en 2009. Outre les incertitudes économiques et les difficultés de financement, les armateurs attendent que les prix de ces navires deviennent beaucoup plus abordables. La plupart des armements spécialisés n'ont pas l'avantage de pouvoir acheter et vendre sur le marché de l'occasion et de réaliser ainsi des plus-values. Ils achètent bien souvent leurs navires neufs pour les opérer pendant toute leur durée de vie économique. Ils doivent faire preuve de retenue dans leur politique d'acquisition et investir dans les marchés bas. Il est vraisemblable que les constructeurs qui avaient donné la priorité à des navires standard vont s'intéresser davantage à la construction de ces navires spécialisés en 2010.



millions	Unité	Flotte en Service	En commande	% flotte en service
Chimiquiers inox	Tpl	14,1	2,5	18 %
Méthaniers	m ³	47,3	7,8	16 %
Navires GPL	m ³	18,1	2,7	15 %
Rouliers	Tpl	4,4	0,6	14 %
Transporteurs de voitures	veh.	3,2	0,9	28 %
Paquebots	Tb	15,1	2,9	19 %

Les prix des constructions neuves

Les prix de vente en dollar ont baissé fortement durant l'année. Il est assez difficile d'estimer cette baisse entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2009, car la chute des prix avait commencé dès l'automne 2008 mais, faute de commandes significatives dans les derniers mois de l'année, elle est restée au 31 décembre 2008 difficile à quantifier. La mesure est plus aisée si l'on se réfère aux pics de l'été 2008. Nous estimons que la baisse des prix de constructions neuves fin 2009 est, dans ces conditions, comprise entre 30 % et 45 %. La fourchette, assez large, tient compte de la difficulté à établir actuellement de manière précise des prix de marché pour de nombreux types et tailles de navires. Faute de transactions, il s'agit souvent d'estimations.

Ce sont aussi, et d'une manière générale, toutes les conditions d'achats qui se sont améliorées au bénéfice des armateurs. Les termes de paiement décalés vers la livraison ont refait leur apparition. Avec la crise, nous avons à nouveau basculé dans un marché acheteur. De nombreux constructeurs se sont abstenus de remettre des offres à des clients qui pourtant les pressaient de le faire, devinant qu'ils n'avaient pas en face d'eux de réels acheteurs et anticipant que la mise en circulation de prix à la baisse ne ferait qu'alimenter ce mouvement. Ces constructeurs ont aussi souhaité éviter de donner des arguments à des armateurs cherchant à renégocier des prix de contrats plus élevés. Ils ont parfois voulu protéger leurs clients et ne pas compliquer le délicat montage de leurs financements, face à des banques inquiètes de la soudaine dévalorisation de leurs sécurités, souvent soucieuses d'ajuster le montant de leurs prêts aux nouvelles valeurs des actifs

et parfois désireuses d'échapper à leurs engagements.

Ces baisses de prix s'inscrivent cependant dans un contexte de demande quasi nulle et de très faible concurrence entre chantiers, souvent beaucoup plus préoccupés par la gestion de leurs carnets de commandes.

Les chantiers ont estimé que leurs coûts de construction ne baissaient pas assez vite pour satisfaire la demande des clients. Les prix des matières premières ont tout de même fini par céder : l'acier est ainsi passé de 1 150 \$ la tonne (pic 2008) à environ 650 \$ la tonne, soit pour un VLCC une réduction de 20 millions \$ sur l'achat des aciers seulement. En revanche, les chantiers n'ont pas encore enregistré de baisses de prix substantielles chez les équipementiers dont les carnets de commandes, en décalage, sont toujours portés par la vague de commandes des années précédentes. C'est donc un choix industriel difficile pour les constructeurs que de consentir des baisses importantes de prix à ce jour. La concurrence plus vive entre les équipementiers qui seront aussi confrontés à la baisse de la demande devrait permettre aux constructeurs de réduire leurs coûts de construction.

La faiblesse structurelle du dollar par rapport aux devises des principaux constructeurs demeure toujours un handicap. Cela a été particulièrement vrai au Japon en 2009, où le Yen s'est considérablement apprécié passant de 100 à 88 Yen pour un dollar ou en Europe où l'Euro est passé de 0,75 à 0,68 € pour un dollar. Le Yuan chinois qui s'était apprécié depuis 2005 ne

s'est que légèrement valorisé passant de 6,85 Yuans fin 2008 à environ 6,82 Yuans pour un dollar fin 2009. Quant au Won coréen, il s'est déprécié dans la première partie de l'année passant de 1 350 à 1 500 Won pour un dollar avant de se renforcer graduellement jusque 1 150 Won à la fin de l'année.

Si les baisses de prix découlent de l'effondrement de la demande, elles ont aussi été alimentées par la chute des valeurs des navires d'occasion et des navires à la revente sur cale, qui ont parfois

fait l'objet de quelques transactions désespérées consécutives à des faillites ou des annulations de commandes. Les baisses sur le marché de la revente sur cales par rapport aux pics de 2008 ont été comprises entre 60 et 70 % pour les vraquiers, entre 30 et 40 % pour les pétroliers.

Fin 2009 les prix étaient loin d'être stabilisés, avec de grandes différences entre chantiers et pays constructeurs pour, en principe, la même classe de navires.

Variation des prix de construction (en million \$)

		4T 2003	4T 2004	4T 2005	4T 2006	4T 2007	Pic 2008	4T 2009
Pétroliers	VLCC	76	107	107/125*	115/128*	135/140*	140/155*	95-100
	Suezmax	50	70	71	77	80/90*	90/100*	60-65
	Aframax	42	60	58.5	65	66/70*	70/75*	50-55
	MR Product	31,5	38	43	47	48/51*	48/51*	33.5-35
Vraquiers	Capesize	40	63	59	67/73*	80/90*	90/100*	53-57
	Panamax	24	35,5	34	38	51/55*	53/60*	33/37*
	Handymax	21,5	29	30.5	34	43/48*	47/50*	27/33*

*Chine/Japon-Corée

Les renégociations

Les constructeurs ont été assaillis au cours de l'année par les demandes répétitives de leurs clients qui souhaitaient, ou se voyaient dans la nécessité, de renégocier les termes de leurs contrats. Aucun sujet n'a été tabou : annulation par accord mutuel d'une partie des commandes en cours, reports de livraisons, baisses des prix, restructurations des termes de paiement, demandes de financement complémentaire, mise en place de crédits fournisseurs, transformation de commandes en d'autres types de navires, etc. Toutes ces négociations sont restées logiquement très confidentielles.

Les chantiers, surtout les plus grands, ont été extrêmement réticents à accéder aux demandes d'annulations, redoutant plus que tout l'effet de contagion et ne souhaitant pas abandonner des contrats, certes aux livraisons éloignées, mais conclus à bon prix. En outre, le mécanisme des couvertures de devises a rendu certains engagements très difficiles à annuler, particulièrement en Corée.

Les constructeurs ont pu accepter d'annuler quelques commandes quand ils avaient de grandes séries de navires avec des livraisons très tardives, en 2011 ou 2012 par exemple, et dont la construction n'avait pas encore commencé. En acceptant de sacrifier quelques unités, ils ont certainement sauvé une

grande partie de leurs commandes et évité des situations plus délicates face à des armements incapables de se financer et de payer les acomptes dus.

Les constructeurs ont aussi accepté des concessions pour éviter d'aggraver le risque de retard dans la construction des premières commandes, ou pour apaiser les relations avec des clients devenus beaucoup plus exigeants quant à l'exécution de leurs contrats. Ils ont alors pu reporter les dates de livraisons contractuelles de ces premiers navires et s'exonérer des pénalités de retard en échange de l'annulation des derniers navires.

Les constructeurs ont accepté des annulations quand leurs clients les dédommageaient pour tout ou partie des frais déjà engagés, mais aussi, parfois, quand les armateurs décidaient, souvent contraints, d'abandonner leurs acomptes.

Les chantiers ont souvent préféré négocier des reports de livraisons de quelques mois ou plus, de décaler le paiement des acomptes et de proposer des crédits fournisseurs, portant en général sur environ 10 % du prix contractuel, pour faciliter les livraisons et permettre aux armateurs de boucler leurs financements. Très peu de constructeurs ont consenti de baisses de prix.

Les reports de livraison ont certainement constitué le meilleur compromis pour les deux parties : pour les armateurs qui évitent de prendre livraison de navires neufs dans un marché des frets déjà déprimé et espèrent ainsi décaler leurs livraisons après la crise, et pour les chantiers qui étalent leurs carnets de commandes jusque 2011 voire 2012 dans un contexte de demande

ténue. Les constructeurs peuvent aussi espérer réduire leurs coûts de construction en achetant moins chers demain leurs aciers ou leurs équipements. Bien entendu, les banques ont pesé sur ces négociations et on a vu se multiplier les procédures d'arbitrage ou les actions en justice.

Les annulations

L'incertitude sur le nombre exact des annulations persiste. Des écarts allant presque du simple au double entre les différentes maisons de courtage, les sociétés de classification, la presse spécialisée, les associations de constructeurs existent. Les renégociations entre constructeurs et armateurs restent bien souvent privées. Seules, les sociétés cotées en bourse, qu'elles soient chantiers ou armateurs, sont tenues à plus de transparence. Parfois, dans ce cas, ces commandes annulées ont été transformées en option.

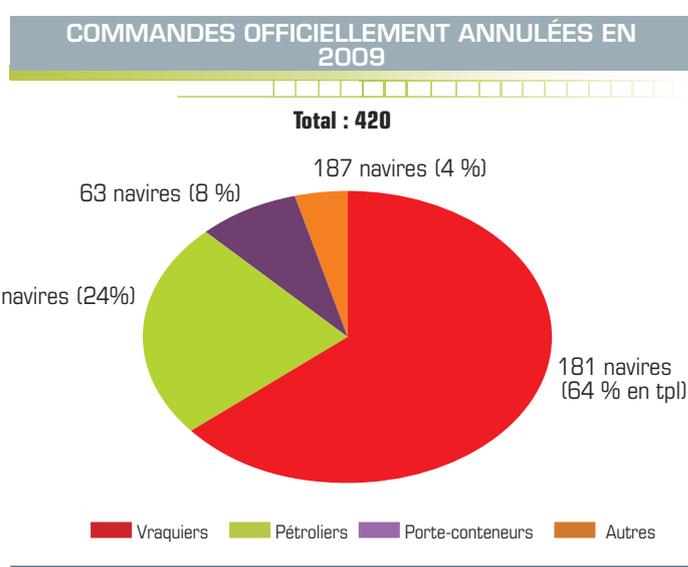
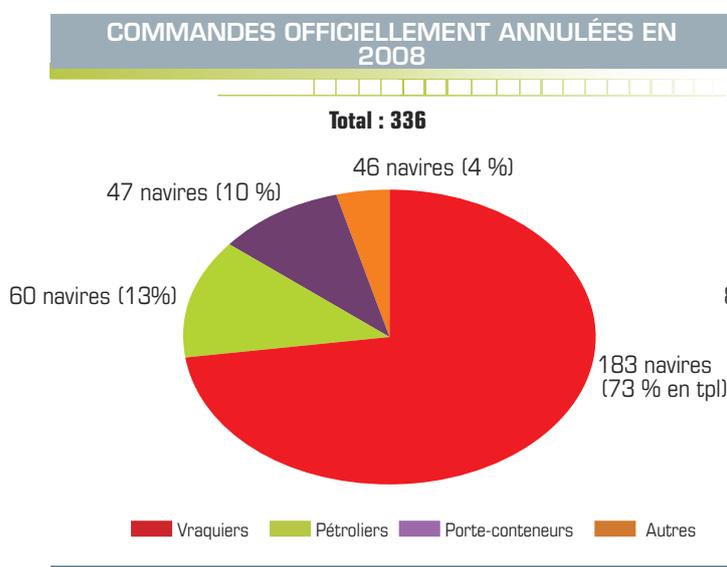
Le décompte des annulations dans les chantiers en faillite ou en cessation de paiement pourrait sembler plus aisé, mais les situations ne sont pas toujours très nettes et les chantiers ont parfois poursuivi leurs activités.

Quoi qu'il en soit, environ 420 annulations ont pu être dénombrées en 2009 contre environ 336 en 2008. À cela, il faut

ajouter 700 à 750 commandes incertaines ou jamais confirmées qui ont été rayées du carnet de commandes.

L'essentiel des annulations de 2009 a touché les vraquiers avec près de 180 unités contre environ 90 pour les pétroliers et 60 pour les porte-conteneurs. Elles ont été plus nombreuses en Chine (160) qu'en Corée (106) ou au Japon (28). À noter les très nombreuses annulations de transporteurs de voitures (14) eu égard à la taille de la flotte en commande (169).

Certaines annulations ont été plus brutales, trouvant leur origine dans des retards importants, autorisant contractuellement les armateurs à annuler ou tout simplement dans des problèmes de qualité et de conformité aux spécifications contractuelles ou dans les faillites d'armateurs ou de constructeurs.



Les faillites

La crise a fragilisé de nombreux chantiers aux trésoreries exsangues. Certains ont dû se résoudre à se placer sous la protection de leurs autorités judiciaires ou sont passés sous le contrôle des banques, qui ont été dans de nombreux pays invitées à soutenir les entreprises en difficulté. En Chine, des petits constructeurs, vidés de leurs effectifs, sont devenus des chantiers fantômes.

Les situations ne sont jamais très claires. Quoi qu'il en soit, nous pouvons citer une dizaine de constructeurs en Europe, autant en Corée, quelques-uns au Japon et en Chine qui sont en cessation d'activités, sous contrôle judiciaire ou qui ont déposé le bilan. Cette liste devrait s'allonger dans les mois à venir.



ELLENSBORG

Cargo polyvalent,
12 840 tpl, livré en 2009
par le chantier chinois Taizhou
Sanfu à Dannebrog, opéré
par Nordana Line A/S

Corée

Le portefeuille des constructeurs coréens se replie pour la première fois depuis longtemps et passe de 200 millions tpl (134 millions tb) fin 2008 à 170 millions tpl (113 millions tb) fin 2009. Leur part de marché diminue pour atteindre 35,5 % fin 2009 contre 38 % fin 2008.

La Corée doit céder aussi sa place de 1^{er} constructeur à la Chine (en tb). Si elle est dépassée en termes de carnet de commandes, elle conserve encore un avantage avec une production supérieure et d'ailleurs en augmentation par rapport à 2008 avec 43 millions tpl (507 navires), contre 34 millions tpl fin 2008 et 35 millions tpl pour la Chine (738 navires toutefois).

Les nouvelles commandes ont porté sur seulement 87 navires (12 millions tpl) en 2009 contre 574 unités (62 millions tpl) en 2008 et se sont principalement réparties entre des vraquiers (7,5 millions tpl), des pétroliers (4 millions tpl) et quelques navires spécialisés.

Les objectifs de vente n'ont pas été atteints, loin s'en faut, et certains chantiers comme Hyundai H.I. ou Hanjin H.I. n'ont pas pris une seule commande pour la première fois de leur histoire ; d'autres ont dû attendre les derniers mois de l'année pour enregistrer leurs premières ventes. À noter, quelques contrats intéressants comme ces quatre ro-ro porte-conteneurs et deux ferries chez DSME, ainsi que la commande massive d'une série de huit minéraliers de 400,000 tpl par STX Pan Ocean à leur chantier STX Offshore & Shipbuilding contre un emploi à long terme de la part du mineur brésilien Vale qui a aussi commandé d'autres VLOC chez DSME et Jiangsu Rongsheng.

Les constructeurs coréens ont subi leur lot d'annulations et de reports de livraison. Au total, les annulations ont porté sur une centaine de navires (10 millions tpl) en 2009, la majorité

étant des vraquiers (47) et des pétroliers (45). Le nombre de navires aux livraisons reportées de 2009 à 2010 est de 140 soit 8 millions tpl. Ces navires comprennent principalement des Capesize et des porte-conteneurs.

Il est probable que les sept grands chantiers traversent cette difficile période sans trop d'embûches, même si les situations restent diverses. Un rapport gouvernemental au printemps 2009 faisant état d'une possible réduction du nombre de chantiers en Corée à cinq avait jeté un certain froid dans la communauté des constructeurs. L'avenir de certains petits et moyens chantiers reste beaucoup plus incertain.

En dehors des multiples difficultés déjà mentionnées, les chantiers ont été confrontés à de nouveaux problèmes. Privés de la trésorerie que leur apportent les nouvelles commandes, certains constructeurs ont été amenés à lever des fonds sur le marché obligataire comme HHI, DSME, SHI. Tous n'ont toutefois pas cette capacité et certains ont dû consentir des prix plus bas pour prendre les quelques commandes possibles et bénéficier d'argent frais.

D'une manière générale, la construction navale et le transport maritime coréens ont bénéficié d'un soutien massif de leurs autorités et les banques ont été invitées à leur fournir toute l'aide possible.

Pour faire face aux difficultés, les chantiers coréens ont décidé de rationaliser leurs moyens de production et de se diversifier. Il est de plus en plus question que Hanjin délocalise une partie de sa production aux Philippines et ne garde en Corée que la construction de navires spécialisés, que HHI mette en sommeil certaines cales et réoriente sa production vers d'autres activités industrielles.



STOLT SISTO

Chimiquier, livré en 2010 par le chantier coréen SLS, premier de la série de quatre chimiquiers revêtus de 44 000 tpl commandée par Stolt+Nielsen

Chine

La Chine a poursuivi sa vertigineuse ascension en devenant le premier constructeur au monde fin 2009 (en tb). En raison de la crise économique, son carnet de commandes fléchit quelque peu de 230 millions tpl (126 millions tb) à 208 millions tpl (120 millions tb) fin 2009, mais sa part de marché a progressé de 33 % fin 2008 à 37 % fin 2009.

Les livraisons se sont aussi accélérées pour atteindre 738 navires (35 millions tpl) en 2009 contre 664 navires (20 millions tpl) en 2008. Les vraquiers ont été la composante la plus importante (254 navires) suivie par les pétroliers (235) et les porte-conteneurs (87).

La Chine se distingue aussi cette année pour avoir remporté le plus grand nombre de commandes soit près de 200 navires (21 millions tpl) en 2009, contre 876 contrats (58 millions tpl) en 2008. Ces commandes se sont principalement réparties entre des vraquiers (13 millions tpl) et des pétroliers (7,5 millions tpl).

Les constructeurs chinois ont bénéficié de la croissance chinoise, de la mise à disposition de crédits bancaires extrêmement généreux (les banques chinoises ont prêté trois fois plus de fonds au 1^{er} semestre 2009 que sur toute l'année 2008), de la constitution de fonds chargés de passer des commandes

Japon

Le portefeuille des constructeurs japonais se replie pour la 2^{ème} année consécutive et passe de 122 millions tpl (74 millions tb) fin 2008 à 94 millions tpl (56 millions tb) fin 2009. La part de marché des constructeurs japonais s'est stabilisée aux alentours de 17 % fin 2009 contre 17,5 % fin 2008.

Une dizaine de nouvelles commandes ont seulement été enregistrées officiellement en 2009, principalement des Capesizes, alors que les nouvelles commandes avaient représenté 525 navires (32,7 millions tpl) en 2008. Les constructeurs japonais ont tout de même livré autant de navires qu'en 2008 (474 unités ou 30 millions tpl). Une trentaine de navires (1 million tpl) ont été annulés principalement des vraquiers Handysize et quelques transporteurs de GPL. Une cinquantaine de navires (3 millions tpl) ont été décalés de 2009 en 2010).

massives (Grand China chez Jinhaiwan), mais aussi de la faiblesse du Yuan qui a cessé toute appréciation depuis l'été 2008.

Bien entendu, la construction navale chinoise a aussi connu son lot de difficultés. Au total, les annulations ont porté sur près de 160 navires (7 millions tpl) en 2009, la majorité étant des vraquiers (4,7 millions tpl) et des pétroliers (1,6 millions tpl). Pas moins de 435 navires (16 millions tpl) ont été décalés de 2009 sur 2010. Ceci représente 14 % du carnet de commandes chinois et il est à craindre un effet domino sur 2011.

Très peu de défaillances sont en revanche à reporter fin 2009 parmi les chantiers chinois. Peut-être le bénéficiaire d'un état actionnaire, directement ou indirectement. Tsuji H.I., chantier privé japonais sur sol chinois, qui avait fait faillite en 2008, a été repris et a continué de construire et de livrer des navires. Toutefois, de nombreuses commandes y ont été annulées.

Certains chantiers comme Zhejiang Jin Mao, dernier arrivé sur la scène internationale, ont été happés par la crise et n'ont pas eu le temps de concrétiser leurs ambitions. Il est probable que ce chantier ne soit jamais construit. En attendant, toutes ses commandes ont été annulées.

Les constructeurs japonais avaient adopté une position très prudente au cours du boom 2003-2008 et s'étaient bien gardés de se lancer dans une augmentation de leurs moyens de production, contrairement à leurs homologues chinois et coréens. Les chantiers d'aujourd'hui ont aussi connu plusieurs cycles économiques et démontré leur résilience. En 2009, contrairement à leurs concurrents chinois et coréens qui ont profité de la faiblesse de leur monnaie nationale face au dollar, ils ont souffert de la formidable appréciation du Yen qui a renoué avec les 90 Yen/\$, proche de son record de 1995. Deux armements japonais ont même décidé de commander en Corée. Mais les constructeurs japonais sont déterminés à survivre en accroissant leur productivité et en ajustant leur production qui, ils le reconnaissent, ne peut pas croître indéfiniment. Ils ont d'ailleurs vivement critiqué leurs concurrents chinois et coréens pour avoir poursuivi une politique expansionniste basée sur des commandes subventionnées.

Zone européenne

Le carnet de commandes des constructeurs européens se contracte cette année, passant de 20,3 millions tb (18,8 millions tpl) à 16,2 millions tb (15,1 millions tpl), répartis à hauteur de 8,9 millions tb pour les constructeurs ouest-européens (15 pays) contre 10,5 millions tb fin 2008 et 7,3 millions tb pour les chantiers est-européens (11 pays) contre 9,8 millions tb l'an passé.

Les nouvelles commandes sont en baisse significative par rapport à l'année précédente et n'ont représenté que 0,3 millions tpl (0,3 millions tb ou 30 navires) contre 5,4 millions tpl (4,2 millions tb ou 350 navires) en 2008. Elles sont principalement constituées de commandes pour l'industrie offshore avec une quinzaine de nouveaux contrats. La production des chantiers s'est aussi ralentie passant de 6 millions tpl (6,1 millions tb) en 2008 à 4,0 millions tpl (4,4 millions tb) en 2009.

Les chantiers européens ont été aussi frappés par la vague d'annulations, particulièrement pendant les six premiers mois de l'année avec pas moins d'une centaine d'annulations enregistrées. Le secteur le plus touché a été celui des porte-conteneurs pour la moitié des annulations, dont les deux tiers dans des chantiers allemands.

La construction navale allemande, soutenue par leurs armements nationaux et les financements de type KG, va devoir se restructurer à nouveau. Quelques chantiers ont fait faillite. Le groupe TKMS qui opère les chantiers Nordseewerke, HDW,

Blohm+Voss a décidé de séparer ses activités marchandes de sa production militaire; Il a vendu son site de Emden à un fabricant d'éoliennes (SIAG) et crée une société mixte à Abu Dhabi. JJ Sietas a été contraint de réduire ses effectifs.

Il est devenu extraordinairement difficile de construire des navires marchands en Europe à des coûts compétitifs. Il semble bien que le groupe AP Moller soit arrivé à la même conclusion en annonçant la fermeture programmée en 2012 de son chantier d'Odense, qui a construit les plus grands porte-conteneurs du monde et même pris, à la faveur du boom, des commandes de vraquiers de 180 000 tpl.

Après l'intervention de l'Union Européenne et la fermeture des chantiers de Gdynia et de Szczecin en 2008, la construction navale polonaise est désormais réduite à Gdansk et Remontowa. Ce dernier a réussi à réorienter sa production vers des navires à haute valeur ajoutée, comme des ferries et des navires offshore. La situation à Gdansk est plus incertaine avec un carnet de commandes très court.

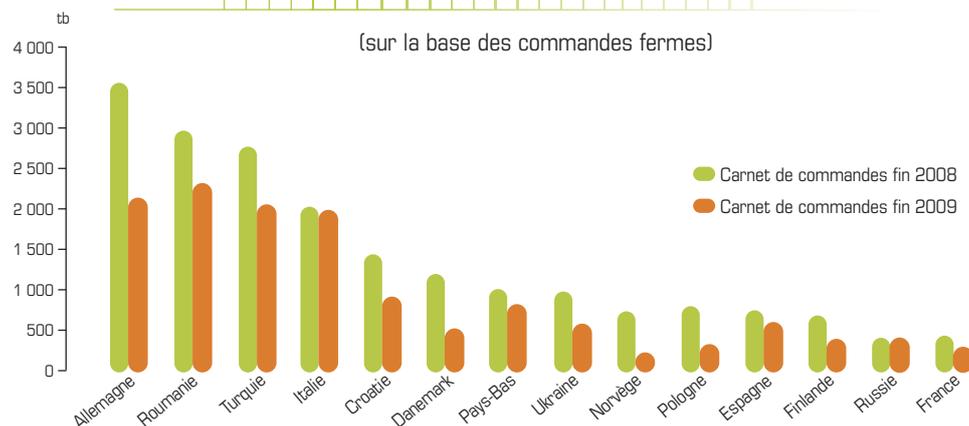
Le processus de privatisation des six chantiers croates lancé au cours de l'année a été un échec. On ne pouvait imaginer pire calendrier dans un contexte de crise financière, économique et de la construction navale. La Croatie devra certainement retarder ce processus et en renégocier les termes avec l'Union Européenne.



LES CONSTRUCTEURS JAPONAIS AVAIENT ADOPTÉ UNE POSITION TRÈS PRUDENTE AU COURS DU BOOM 2003-2008."

La construction navale européenne est attaquée par les constructeurs asiatiques sur ses derniers bastions, celui des navires spécialisés, des rouliers et des ferries

CARNETS DE COMMANDES DES CHANTIERS DE LA ZONE EUROPE





ASTRID

Gazier GPL, 4 230m³, commandé au chantier japonais Kanrei Naruto par Geogas, livraison prévue en 2010

D'une certaine façon, l'intervention de l'Union Européenne en Pologne a été néfaste à ses constructeurs et la crise a probablement sauvé pour un temps du moins les chantiers croates. Peut-être est-il temps de réfléchir enfin aux soutiens à apporter à la construction navale européenne face aux blocs asiatiques qui sont fortement aidés.

La construction navale turque est victime bien sûr de la crise du crédit, mais aussi de son expansion trop rapide dans les années 2003 à 2008. Les commandes spéculatives, principalement de petits transporteurs de produits pétroliers, ne trouvent plus preneurs dans un marché saturé, sauf à les céder à prix cassés. Les chantiers de la baie de Tuzla qui vibraient d'activité dans les années 2003 à 2008 ont réduit leurs effectifs de plusieurs dizaines de milliers de personnes à seulement quelques milliers. Cet ajustement considérable et rapide de capacité a certainement permis d'éviter des fermetures complètes et des faillites. Mais combien de temps pourront-ils tenir ?

Ailleurs dans le monde

On observe également un tassement des carnets de commandes dans les chantiers du reste du monde, dont le portefeuille passe de 36,1 millions tpl (21,9 millions tb) à 31,8 millions tpl (19,3 millions tb). Les nouvelles commandes sont en baisse significative par rapport à l'année précédente et ont représenté seulement 0,8 million tpl (0,4 millions tb ou 15 navires) contre 10,2 millions tpl (4,8 millions tb ou 285 navires) en 2008 et 17,2 millions tpl (12,3 millions tb ou 860 navires) en 2007. La production des chantiers est restée stable à 2,5 millions tpl (1,8 m tb) en 2009, soit le même volume que l'an passé.

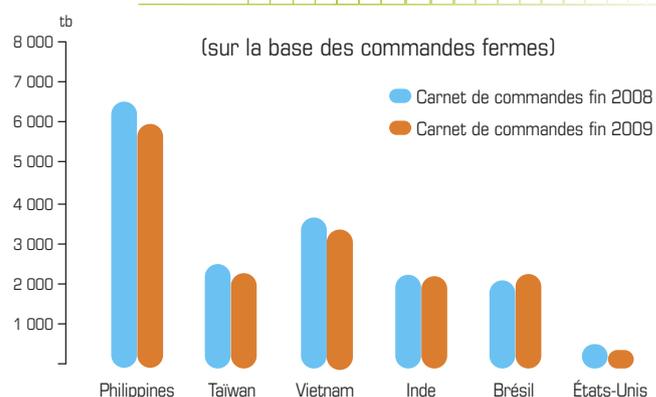
Les pays où la construction navale est une industrie récente, comme l'Inde ou le Vietnam, pourraient connaître de nombreuses annulations, compte tenu d'importants retards dans l'exécution de commandes sans doute trop nombreuses. Les Philippines conservent leur position avec un carnet de commandes qui a atteint 12 m tpl (6,7 millions tb) en 2009 contre 12,9 millions tpl (7,2 millions tb) fin 2008.

Les chantiers brésiliens, soutenus par leurs armements nationaux, connaissent un regain d'activité. Ils ont ainsi reçu des commandes d'Aframax de la part de Petrobras et Atlantico do Sul. Ils pour-

raient non seulement profiter de la multiplication des projets dans l'industrie offshore, mais aussi de la volonté des autorités de tirer parti de leurs formidables ressources minières naturelles. Le constructeur coréen STX y possède aujourd'hui deux chantiers.

La construction navale européenne a souffert encore une fois d'un euro trop fort. Elle est confrontée à une nouvelle crise et attaquée désormais par les constructeurs asiatiques sur les derniers bastions qu'elle s'était appropriée, celui des navires spécialisés à forte valeur ajoutée et en particulier celui des ferries et même des paquebots. De nombreux chantiers vont livrer leurs derniers navires dans l'année 2010. L'espoir réside dans le besoin de renouvellement des navires spécialisés devenus moins chers, la reprise économique et peut-être un fléchissement de l'euro.

CARNETS DE COMMANDES DES CHANTIERS DU RESTE DU MONDE



PIANA

Ro-pax, 200 cabines, 750 passagers 2 500 mètres linéaires pour camions, 1 182 mètres linéaires pour voitures, 23,9 nœuds, commandé par la Compagnie Méridionale de Navigation (CMN) chez Brodosplit Shipyard pour une livraison au printemps 2011



Perspectives

Nous retrouvons beaucoup de similitudes avec la crise que le monde maritime a connue dans les années 1970 :

- formidable expansion de la capacité de construction navale, à l'époque celle des chantiers japonais,
- choc et contre-choc sur les matières premières, à l'époque sur le pétrole,
- construction de très grands navires, des porte-conteneurs géants et des VLOC, à l'époque les "supertankers",
- exploitation des porte-conteneurs à vitesse réduite, à l'époque les pétroliers,
- désarmement de nombreux porte-conteneurs, utilisation des pétroliers en stockage, à l'époque les pétroliers furent aussi désarmés et utilisés en stockage,
- chute des nouvelles commandes auprès des chantiers,
- augmentation des annulations,
- multiplications des faillites de chantiers et d'armements,
- plans d'aides et subventions aux armements et aux constructeurs.

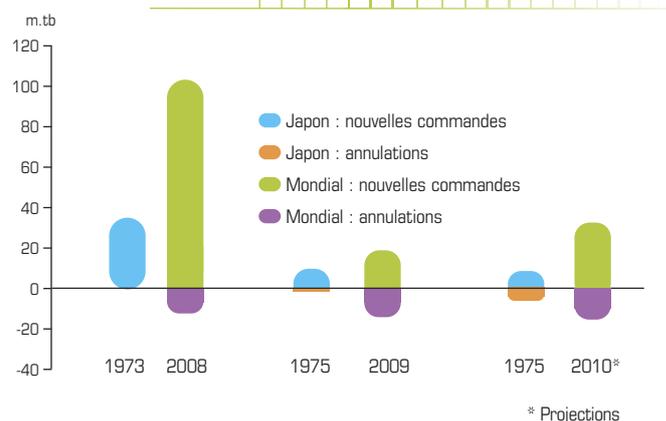
Le retour prévu de la croissance économique (environ 4 %) en 2010 est certainement une condition nécessaire à la résolution de la crise du transport maritime, mais cette reprise économique doit d'abord se confirmer. Or, il reste de nombreuses incertitudes liées en particulier à la poursuite des plans de sauvetage et à l'augmentation de la dette des états.

Le surplus de navires commandés dans les années du boom devra être absorbé pour permettre au marché des frets de rebondir : les reports de livraison, les annulations, un nombre plus réduit de commandes, la poursuite de la démolition (1 250

navires ou 36 millions tpl en 2009) devraient y contribuer.

Enfin, un ajustement entre l'offre et la demande devra être opéré avec d'un côté, une réduction de la capacité de construction inévitable (mise en sommeil de cales, fermeture des sites les moins compétitifs, réorientation de la production vers d'autres activités industriels : réparation, démolition, constructions terrestres) et de l'autre, une augmentation probable de la demande alimentée par la baisse des prix, la recherche de nouveaux produits pour mieux répondre à la nouvelle donne économique.

NOUVELLES COMMANDES ET ANNULATIONS : JAPON 1973-1975 VS MONDIAL 2008-2010



Annulations en 2010

La faiblesse des frets dans certains secteurs, en particulier dans le transport de conteneurs et de produits pétroliers, va continuer de fragiliser certains armements et rendre plus difficile le financement des commandes spéculatives des années passées, conclues à des prix devenus trop élevés et en décalage significatif avec les revenus possibles.

Faute de financement, certains armateurs ne pourront payer les acomptes dus aux chantiers et prendre livraison de leurs commandes. En se mettant en défaut, ils risquent d'être acculés à la faillite, compromettant la situation des chantiers où ils sont clients.

Quant aux constructeurs qui ont pris trop de commandes, et connaissent déjà des retards ou des problèmes de qualité, ils courent aussi le risque que leurs clients annulent "naturellement" (par application des clauses contractuelles le permettant) les contrats de construction.

Il est possible que de nombreuses décisions aient été reportées de 2009 à plus tard dans l'espoir d'une résolution naturelle de ces situations. Nous estimons donc que les annulations devraient se poursuivre en 2010 à un rythme aussi soutenu qu'en 2009 et qu'elles pourraient se situer entre 20 et 40 millions tpl.



Copyright BOURBON 2010/Photographe : Wilfried Daffond

TABOR

Vraquier Supramax, 58 000 tpl,
dernière génération de la flotte
SETAF-SAGET (BOURBON)

Nouvelles commandes en 2010

La baisse des prix de construction devrait favoriser quant à elle la reprise des commandes, même si les difficultés de financement demeurent. Le rythme enregistré dans la deuxième moitié de l'année 2009 devrait au moins se poursuivre sur l'année 2010.

Les armements spécialisés qui n'avaient pas suscité d'intérêt chez les constructeurs pour leurs projets dans les années passées ou qui, effrayés par les prix à payer, avaient préféré surseoir à leurs commandes, vont pouvoir se remettre sur le marché.

Certains armements très conservateurs qui s'étaient abstenus d'investir alors que les prix devenaient "fous" vont aussi reprendre le chemin des chantiers.

Les opérateurs industriels qui ont besoin de prix bas et stables et qui ont dû accepter de payer des frets extraordinairement élevés les années passées, vont investir ou favoriser l'investissement par des tiers pour se prémunir contre les risques de hausses.

Les armateurs qui ont passé des commandes à des prix élevés vont chercher à moyenner à la baisse le montant de leurs acquisitions et ajouter quelques commandes.

Certains segments dans le vrac, par exemple, dans les Handy-size avec 40 % de la flotte qui a plus de 25 ans contre 36 % en commande, ou dans le Panamax avec seulement 35 % de la flotte en commandes, mais aussi dans les porte-conteneurs de tailles intermédiaires avec seulement 10 % de la flotte en commande, devraient susciter un regain d'intérêt.

Des commandes spéculatives pourraient aussi réapparaître : les années 2003 à 2008 ont montré que les valeurs des navires pouvaient en peu de temps considérablement augmenter. Les baisses de prix constatées aujourd'hui, pourraient raviver l'intérêt de certains investisseurs.

Il existe enfin quelques investisseurs qui souhaitent se positionner et prendre des parts de marché en profitant des bas prix.

La nécessité d'investir dans de nouveaux designs plus performants ou tout simplement mieux adaptés aux nouvelles conditions économiques, devrait entraîner de nouvelles commandes. Nous estimons que celles-ci pourraient se situer en 2010 dans une fourchette comprise entre 50 et 70 millions tpl.

Cela ne suffira pas à satisfaire l'appétit des chantiers et devrait exacerber la concurrence, à un moment où les constructeurs doivent à nouveau regarnir leur portefeuille.

STAVFJORD

Transporteur de produits pétroliers, 16 630 tpl, livré en 2009 par le chantier chinois Jiangnan Qixun à O.H. Meling



Prix des constructions neuves en 2010

Il faut s'attendre à une poursuite de la baisse des prix de vente des constructions neuves en 2010, compte tenu des difficultés persistantes de financement, de la faiblesse généralisée des taux de fret, du nombre de livraisons programmées et des pressions baissières des acheteurs potentiels. Vraisemblablement, la concurrence accrue entre constructeurs, mais aussi entre la construction neuve et les opportunités à très bas prix sur le marché de l'occasion ou de la revente sur cale, sont susceptibles de faire l'objet de ventes désespérées.

Les campagnes de ventes des constructeurs vont reprendre en 2010 et la concurrence entre chantiers va s'intensifier. N'oublions pas que la capacité de construction mondiale est passée de 50 millions tpl en 2002 à environ 200 millions tpl en 2010 et que le volume probable de commandes en 2010 est largement inférieur à cette capacité nominale.

La question est de savoir jusqu'où les prix des constructions neuves vont pouvoir baisser. Sur les vingt dernières années, le dernier minimum de prix a eu lieu en 2002. Il coïncidait avec la fin d'un cycle baissier de cinq ans dans le prolongement de la crise financière asiatique conjugué à la montée en puissance de la construction navale chinoise.

À cette époque, par exemple, un vraquier Supramax de 55 000 tpl se négociait à environ 18 millions \$ et il y eut très peu de commandes à ce niveau de prix, du moins par comparaison avec les volumes réalisés dans le boom des années 2003-2008. À un tel prix, les

chantiers coréens avaient renoncé à l'époque à construire ce type et cette taille de navires et n'y sont revenus qu'en 2006. Fin 2009, un Supramax de 57 000 tpl se négociait à environ 28 millions \$ en Chine. On pourrait penser qu'il y a encore une marge importante à la baisse. Mais rappelons aussi que :

- Le prix des matières premières devrait repartir à la hausse à la faveur de la reprise économique. Celui du baril de pétrole a déjà doublé depuis février 2009 pour atteindre 80 dollars. Toute information positive quant à la résolution de la crise a eu et continuera d'avoir en 2010 un impact important sur les prix des matières premières. La demande mondiale était moins forte avant 2002 et les matières premières peut-être aussi moins sujettes à la spéculation.
- L'entrée de la Chine dans le concert des constructeurs à la fin des années 90 a pesé considérablement sur les prix, en raison d'une main-d'œuvre très bon marché et d'une monnaie très faible (1 US\$ = 8,28 Yuan entre 1994 et 2005 contre 1 USD = 6,83 Yuan fin 2009). Cette époque est révolue.
- Les navires standard sont aussi devenus plus chers à construire ces dernières années avec l'accumulation de nouveaux règlements (CSR, PSPC, traitement des eaux de ballast, traitement des émissions SOx, NOx, CO₂, particules fines, etc..) qui requièrent toujours plus d'acier, de soins, d'études, d'heures travaillées mais aussi avec l'augmentation des tailles de navires d'une même classe (en 2010, un Supramax



IL FAUT S'ATTENDRE À UNE POURSUITE DE LA BAISSÉ DES PRIX DE VENTE DES CONSTRUCTIONS NEUVES EN 2010."

Les navires standard sont aussi devenus plus chers à construire ces dernières années avec l'accumulation de nouvelles règles

a un port en lourd de 58 000 à 60 000 tpl), l'augmentation de la performance des équipements à bord (un Supramax a aujourd'hui des grues de 30/35 tonnes plutôt que de 25/30 tonnes).

C'est pourquoi, nous pensons que si les prix de constructions devaient baisser, ils ne baisseraient que d'environ 10 à 15 % en 2010

pour atteindre un nouveau plancher qui devrait se situer toutefois entre 20 et 40 % au-dessus des précédents minima de 2002.

Au-delà, c'est le paysage tout entier de la construction navale qui va poursuivre sa mutation. Les armateurs deviendront plus sélectifs et commanderont dans les chantiers les plus pérennes.

Perspectives à moyen terme

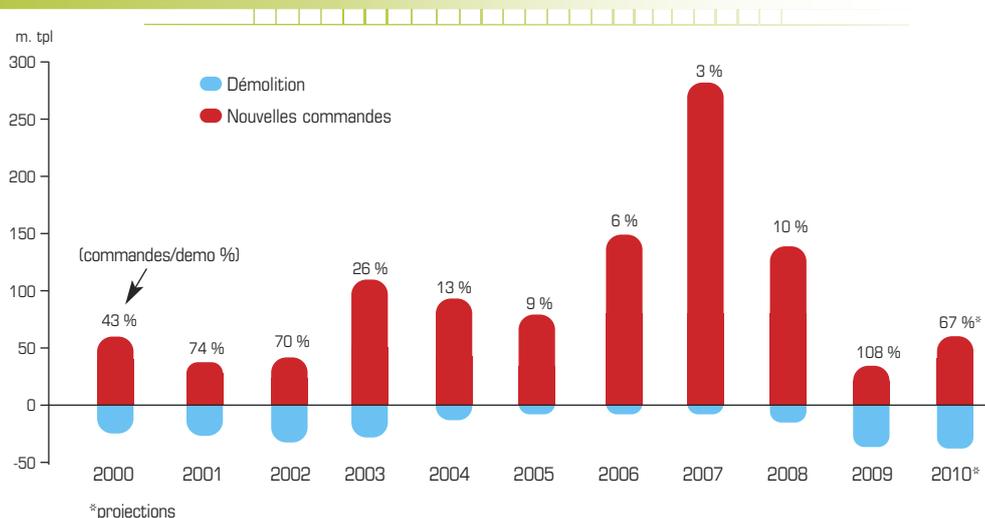
En 2009, près de 114 millions tpl de nouveaux navires contre 91 millions tpl en 2008 sont entrés en service dans un contexte économique et de taux de fret particulièrement défavorables. C'est une augmentation de la production d'environ 25 % par rapport à 2008. Les livraisons n'avaient progressé que de 5 à 15 % les années précédentes. Ces 114 millions tpl sont aussi à mettre en rapport avec les prévisions de livraisons fin 2008 de 170 millions tpl pour 2009. Environ 22 millions tpl ont été annulés, 36 millions tpl ont été décalés sur 2010 et le reste correspond à la mise à jour de nouveaux contrats (la comptabilisation des commandes tant au Japon qu'en Chine reste très incertaine).

Sur l'ensemble de l'année 2010, la livraison de navires neufs pour un total de près de 227 millions tpl est programmée, hors annulations, retards ou reports, qui devraient significativement amputer ce montant. Le total effectivement livré pourrait finalement se situer entre 120 et 130 millions tpl.

En ce début d'année, nous avons le sentiment que beaucoup d'acteurs, tant du côté des chantiers que des armateurs, sont en apnée. Combien de temps encore vont-ils pouvoir tenir ? Il est difficile dans ces conditions d'être très optimiste. Des mesures comme la mise à l'ancre ou le désarmement de navires devraient aussi se poursuivre. Déjà environ 3 800 navires sont reportés (être) à l'ancre ou désarmés.

Heureusement, en 2009, les volumes de démolition (36 millions tpl) ont été en augmentation sensible, correspondant à environ 110 % des nouvelles commandes. Rappelons qu'entre 2003 et 2008 ces volumes avaient été particulièrement faibles, de l'ordre de 10 % des nouvelles commandes, contre plus de 70 % entre 1997 et 2002. Cette tendance devrait se poursuivre et nous pensons que 30 à 50 millions tpl pourraient rejoindre les chantiers de démolition en 2010.

NOUVELLES COMMANDES DE NAVIRES VS DÉMOLITION DEPUIS 2000





envol du

TRANSPORT DE VRAC SEC

ALORS QUE LE PIRE ÉTAIT À CRAINDRE, LE BALTIC DRY INDEX A REBONDI POUR ATTEINDRE LE CHIFFRE IMPRESSIONNANT DE 4 650 POINTS EN 2009, REBOND MOTIVÉ PAR DES PRIX DE MATIÈRES PREMIÈRES REDEVENUS RAISONNABLES, DES REPORTS DE LIVRAISON DE NAVIRES, DES ANNULATIONS DE COMMANDES ET, BIEN ENTENDU, LA DEMANDE CHINOISE.

Les signes d'optimisme se faisaient rares en début d'année. Les taux d'affrètement à temps pour un an des Capesize étaient tombés à 20 000 \$/j, alors que les taux à court terme pour les Panamax et les Supramax atteignaient péniblement les 7 500 et 7 000 \$/j.



dragon

LE MARCHÉ DU TRANSPORT EN VRAC SEC EN 2009

En janvier, environ 120 Capesize étaient sans emploi, leurs armateurs refusant de prendre part à un marché qui leur proposait des taux inférieurs à leurs coûts d'exploitation.

La production industrielle avait atteint un plancher. En janvier, la production mondiale d'acier s'établissait à 86 millions t, soit une chute de 25 %

par rapport à janvier 2008. Cette production d'acier, de laquelle dépend la moitié du marché du transport maritime de vrac sec, a retrouvé des niveaux semblables à ceux d'avant 2005.

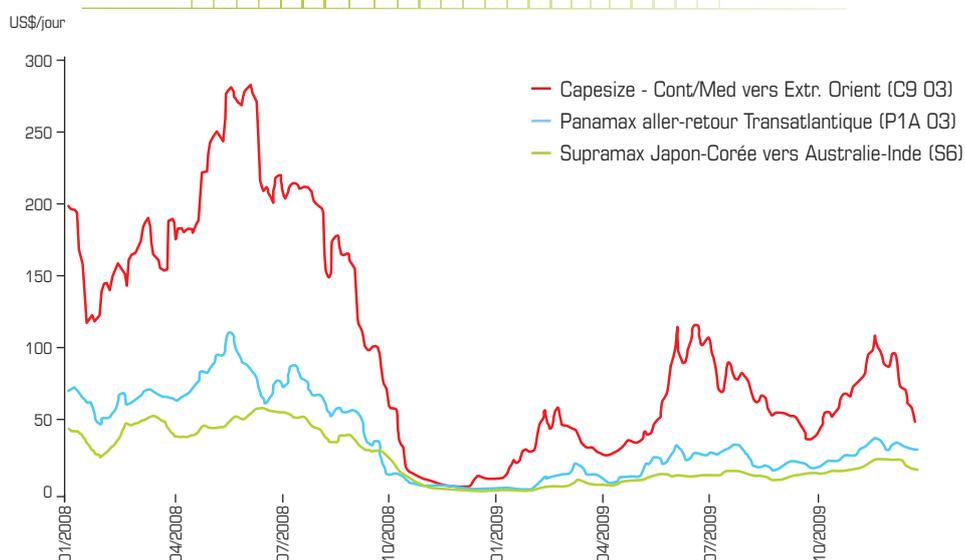
Les sidérurgistes et leurs clients ont écoulé leurs stocks, craignant une nouvelle aggravation des conditions économiques.



ALORS QUE LE PIRE ÉTAIT À CRAINDRE, LE BALTIC DRY INDEX A REBONDI POUR ATTEINDRE DE 4 650 POINTS EN 2009."

La vague de livraisons de navires neufs tant redoutée tardait de matérialiser

VRAQUIERS SECS - AFFRÈTEMENTS À TEMPS COURTS DEPUIS 2008

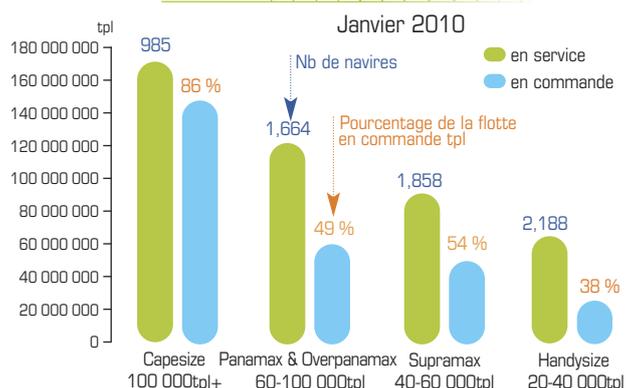


Malgré le plan de relance massif annoncé par la Chine au mois de novembre 2008, laquelle s'engageait à dépenser 4 trillions yuan (585 milliards \$), l'impact ne s'est pas immédiatement fait sentir sur le marché. Les sidérurgistes chinois produisaient toujours au ralenti.

Les petits sursauts ressentis aux mois de février et mars se sont rapidement évanouis, en raison de la remise en service des navires sans emploi, soulignant ainsi la fragilité de l'équilibre du marché.

La baisse généralisée de la production industrielle a provoqué une chute du prix des matières premières. À ce titre, le mois d'avril a marqué la fin d'une période de hausse de quatre ans sur le marché des matières premières, qui sont brutalement retombées à leur plus bas niveau depuis 2005. Cette baisse a attiré en masse les acheteurs chinois.

FLOTTE DE VRAQUIERS ET CARNET DE COMMANDES JANVIER 2010





ABIGAIL N

VLOC, 297 400 tpl, livré en 2009 par le chantier japonais Universal, opéré par Neu Seeschiffahrt

Un plan d'achat massif de matières premières s'est ainsi engagé, les groupes industriels accumulant les stocks à bas prix et le pays plaçant une partie de ses fonds souverains à l'abri des actifs libellés en dollars. Au mois d'avril, la Chine a porté ses achats de minerai de fer à un niveau record de 57 millions t, faisant de même avec le cuivre et le pétrole brut.

Dans le même temps la vague de livraisons de navires neufs tant redoutée tardait à se matérialiser. Une bonne partie du carnet de commandes des Capesize, très chargé au premier semestre, a été reportée sur la deuxième partie de l'année. Sur un total de 22,9 millions tpl livrés en 2009, seuls 7,5 millions tpl avaient été produits par les chantiers entre janvier et juin.

Un mélange d'annulations par les armateurs ou de reports de livraisons ou encore de retards volontaires par des chantiers surchargés, a repoussé de nombreux navires au-delà de leur date de livraison, initialement prévue en 2009. La démolition a, elle aussi, fait sa réapparition à la fin de l'année 2008 et au premier semestre de 2009 avec, pour les Capesize, près de 2,3 millions tpl retirés du service, auxquels on peut ajouter 2,9 millions tpl pour les Panamax, 1,6 million tpl pour les Supramax et 4,8 millions tpl pour les Handysize.

Les conversions d'anciens pétroliers en vraquiers, qui avaient fait la une de l'actualité en 2008 et qui devaient apporter leur contribution à une croissance rapide de la flotte en 2009 et 2010 ont enregistré un coup d'arrêt, certains même de ces navires se retrouvant en attente ou inachevés aux portes des chantiers de conversion.

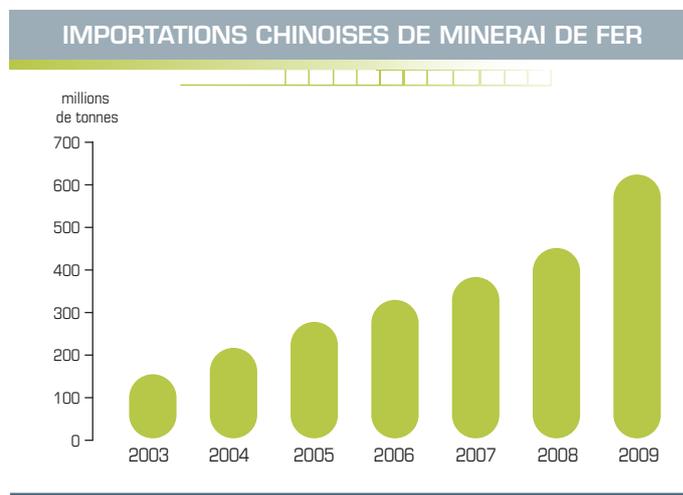
La conjonction d'une forte demande chinoise de matières premières et d'une restriction de l'offre de navires a eu un effet salvateur sur le niveau des frets. Entre le mois mai et le mois de juillet, le taux moyen des affrètements courts pour les Capesize est passé de 22 100 \$/j à 93 200 \$/j. En outre, le plan de relance chinois commençait au même moment à produire ses premiers effets. Le puissant volet de ce plan consacré aux infrastructures a fait rebondir la demande d'acier de manière significative.

Au mois de juin, la confiance était revenue sur les marchés et les sidérurgistes relançaient leur production à un niveau plus

élevé. Les programmes de prime à la casse aux États-Unis et dans d'autres pays ont fait redécoller l'industrie automobile, ainsi, au mois de juillet, on assistait au redémarrage de nombreux hauts fourneaux.

Ce rebond des échanges s'est traduit dans les ports par une forte augmentation de la congestion. Les limites de capacités des terminaux, tant au chargement qu'au déchargement, générant des files d'attente impressionnantes, ont immobilisé une proportion croissante de la flotte. L'impact de cette congestion sur les taux de fret a été très fort, contribuant à accroître la volatilité du marché tout au long de l'année.

Des changements structurels étaient aussi à l'œuvre sur le marché. Les efforts des brésiliens afin de développer des relations solides avec la Chine ont porté leurs fruits, avec l'aide de taux de fret bas qui ont réduit l'écart de compétitivité de leurs exportations avec celles de l'Australie. La plupart des exportateurs de minerai ont augmenté leurs volumes d'échanges avec la Chine, mais, alors que l'Australie s'octroyait une augmentation de 45 %, le Brésil gagnait quant à lui 55 %, contribuant d'autant à l'accroissement de la demande de transport maritime (en tonne milles) du fait de la distance à parcourir.



PIERRE LD

Vraquier Capesize, 171 870 tpl, livré en 2005 par le chantier coréen Daewoo, opéré par Louis Dreyfus Armateurs



La baisse des valeurs des navires a incité le géant minier brésilien Vale à redevenir armateur, afin de contrôler les conditions de transport du minerai et gagner de la compétitivité vis-à-vis des Australiens. Vale a fait l'acquisition de près de 20 vraquiers d'occasion, passé une série de contrats d'affrètement de deux ans et commandé une série impressionnante de navires neufs. À la fin de l'année 2009, le groupe minier était à la tête d'un carnet de commandes de 28 VLOC pour une valeur totale de 3,3 milliards \$. Les navires d'occasion et les COA devraient combler l'intervalle entre la commande et la livraison de ces navires neufs.

Les armateurs chinois ont aussi profité de ce contexte pour se constituer des flottes. Ces derniers ont largement dominé le marché de l'occasion en 2009 (voir l'article achat-vente à ce sujet), ainsi qu'une grande partie des nouvelles commandes tant en nombre qu'en tonnage. Globalement près de la moitié des 66 Capesize (17,5 millions tpl), 45 Panamax (3,5 millions tpl), 42 Supramax (2,5 millions tpl) et 34 Handysize (1,2 millions tpl) commandés en 2009 l'ont été par des armateurs chinois.

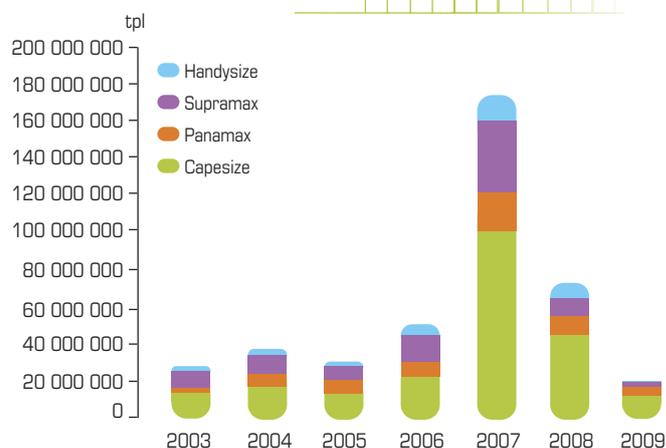
Du côté de la demande, la croissance des exportations de charbon à destination de l'Asie du sud-est a représenté un autre élément clé de l'évolution du marché. Le rebond des importations indiennes de charbon, initialement en provenance d'Asie mais ensuite de la plus lointaine Afrique du Sud, a aussi alimenté la demande dans cette région.

Même la Chine a fortement accru ses importations de charbon sud-africain, poussant en fin d'année vers des origines encore plus lointaines telles que la Colombie. Ces évolutions sont très favorables pour les armateurs, qui voient par ailleurs les importations européennes au long cours s'amenuiser au profit du charbon Russe meilleur marché.

Une fois de plus, ce sont les pays émergents qui ont été les moteurs de la demande. La croissance chinoise, de près de 9 % pour l'année, a contribué pour moitié à la croissance mondiale.

Le dernier trimestre a lui aussi été le théâtre d'un rebond significatif en raison du redémarrage de la production d'acier en Europe. Aux mois d'octobre et de novembre, la production d'acier en Europe s'est accrue de 14 millions de tonnes par mois, soit environ 80 % du niveau moyen de l'année 2008.

NOUVELLES COMMANDES DE VRAQUIERS DEPUIS 2003



En fin d'année, les taux Capesize s'étaient stabilisés autour de 40 000 \$/j et les armateurs envisageaient l'année 2010 avec un optimisme prudent. Sur l'ensemble de 2009, la moyenne des 4 routes Capesize s'est établie à 42 656 \$/j, celle des 6 routes Panamax à 19 295 \$/j, celles des Supramax à 17 338 \$/j et celle des Handysize à 11 342 \$/j, soit des niveaux bien supérieurs à ceux initialement espérés en début d'année.

Malgré tout, il reste un total de 280 millions tpl de navires vraquiers en commande dans les chantiers, ce qui est toujours excessif et devrait entretenir la volatilité des marchés pour quelque temps encore.

Le marché des Panamax

À l'image des autres segments du transport de vrac sec, le marché des Panamax a commencé l'année 2009 au plus bas, pris dans une torpeur consécutive à l'effondrement de la fin de l'année 2008 et conduisant les taux de fret à des niveaux inférieurs aux coûts d'exploitation des navires. Toutefois, le marché a progressivement repris des couleurs et, considérant que nous sommes sortis de la période exceptionnelle que nous avons connue entre 2003 et 2008, on peut estimer que l'année n'a pas été si mauvaise que cela avec des équivalents time charter moyens se situant autour de 19 300 \$ par jour.

Une augmentation significative des importations de charbon en Chine coïncidant avec les premiers signes de stabilisation des économies occidentales a permis de soutenir un marché qui n'envoyait jusque là que des signaux de détresse. Une accélération de la démolition associée à des reports de livraison de navires neufs (et un certain nombre d'annulations), ont permis de limiter l'offre de tonnage aidant à soutenir le marché Panamax, à restaurer la confiance et la liquidité dans les transactions. L'hiver rigoureux enregistré dans l'hémisphère nord a aussi apporté sa pierre à l'édifice en fin d'année, une congestion croissante des ports du nord de la Chine venant s'ajouter à une offre de tonnage déjà sous pression.

Les écarts de taux au cours de l'année 2009 ont été significatifs,

surtout compte tenu de la situation quasi désespérée dans laquelle se trouvait le marché à la fin de l'année 2008. Le BPI a enregistré un plus bas à 492 points un plus haut à 4 453 points, et la moyenne des affrètements à temps courts un plancher à 3 971 \$ par jour au mois de janvier et un plafond à 35 819 \$ au mois de novembre (+900 %). Le marché des céréales a comme d'habitude joué son rôle de pivot au moment où l'offre de tonnage était tendue.

Cette forte volatilité a été un terrain favorable aux opérations de pur arbitrage sur le fret. Les traders ont eu la possibilité de prendre des affrètements à temps de longue durée à des taux relativement bas en comparaison du marché spot, et de remettre leur tonnage sur des emplois de court terme, jusqu'à un an, réduisant ainsi le coût de leur affrètement à long terme sur les années restant à courir. Le fait que le marché des FFA soit davantage régulé et se fasse via des chambres de compensation a permis aux traders de sécuriser leurs coûts de manière quasi certaine.

En fin d'année avec l'arrivée régulière de nouveaux navires, livrés par les chantiers asiatiques, le marché a eu tendance à se stabiliser. Les Panamax devront malgré tout faire face à un carnet de commandes important, mais proportionnellement bien moins excessif que dans d'autres segments de la flotte, suggérant des développements intéressants à suivre pour 2010.

Le marché des Supramax et Handysize

À l'image des autres tailles, les Handysize et Supramax auront connu dans tous les bassins une fin d'année marquée par une activité soutenue. Elle avait pourtant commencé sous des cieux peu cléments, le marché s'établissant à 4 000 \$/j pour les Supramax comme pour les Handysize, caractérisée par la quasi absence de tous vracs industriels. Seuls les vracs agricoles agissaient en soutien.

Un frémissement est intervenu dès la fin février, notamment au départ d'Europe à destination de la Méditerranée, dû aux exportations de ferraille encouragées par les primes à la casse dans l'industrie automobile.

À la fin du premier trimestre, les besoins de reconstitution des stocks couplés aux divers plans de relance en Europe, aux États-Unis et surtout en Chine ont créé une véritable dynamique de reprise des échanges. Se sont ajoutées à ceci des demandes ponctuelles telles que du sucre du Brésil vers l'Inde, ou du soja du Brésil vers l'Asie. Dès lors, les taux de l'Atlantique vers le Pacifique ont retrouvé des niveaux fort honorables, culminant à plus de 37 000 \$/t à l'automne.

L'une des constantes de cette année aura d'ailleurs été le déséquilibre entre la zone pacifique et zone atlantique, le rendement des navires accusant un différentiel de 5 000 à 6 000 \$/j à l'avantage de la seconde. L'incertitude qui a prédominé tout au long de l'année et la nervosité créée chez les opérateurs anticipant un carnet de livraisons pléthorique, auront concouru à anémier

le marché de l'affrètement à temps. Encore une fois, seule la fin de l'année aura vu un regain d'activité avec une belle remontée, puisque l'on est passé pour un an d'affrètement de 9 000-10 000 \$/j en février à près de 24 000-25 000 \$/j par jour en décembre pour un Supramax, et de 7 000-8 000 \$/j à 16 000-17 000 \$/j pour un Handysize.

On a même vu le marché de longue période reprendre un peu de couleurs, puisque des Supramax se sont frétés pour 3 ans aux environs de 16 000-17 000 \$/j et des Handysize à 13 000-14 000 \$/j.

2009, qui pour beaucoup devait être l'année de tous les dangers, aura donc vu une forte demande (en charbon, minerais, grains...) tirée principalement par la Chine. Combinée à des livraisons finalement moins importantes que prévues (159 Supramax effectivement livrés contre 341 prévus en début d'année), elle a créé des zones de tension en particulier en Inde, en Australie, en Indonésie, au Brésil et dans le Golfe du Mexique. Elle a aussi accentué la congestion portuaire, devenant endémique dans certaines de ces zones.

Cependant, certaines des questions restent non résolues : le carnet de commandes reste à des niveaux records, les déficits budgétaires des États ont entamé les potentiels de relance, la Chine tente de juguler une économie en surchauffe, les craintes sur la reprise de l'économie mondiale sont bien réelles.

Pourtant les volumes sont bien là, les financements de navires moins aisés (donc faisant peser des doutes quant à la réalité des constructions) et les discussions ont cours pour retarder voire annuler des commandes dans l'intérêt bien compris des parties.

Il apparaît bien délicat de dessiner une esquisse de 2010 même si d'aucuns, encouragés par les niveaux retrouvés à la fin de 2009, parient sur une continuation de cette tendance.

Le marché des FFA

Le marché des produits dérivés de fret (FFA) aura été marqué en 2009 par un grand niveau d'incertitude, mais aussi par l'ouverture à de nouveaux horizons. Partant d'une situation sérieusement déprimée après le crash de l'automne 2008, l'année s'est ensuite déroulée en une série de périodes sombres, avec des niveaux d'activité très bas et des rebonds soudains, pour s'achever sur un quatrième trimestre plus confiant et enthousiaste. Les volumes négociés au cours du dernier trimestre n'ont été que de 14 % supérieurs à ceux du premier trimestre, mais les valeurs ont entre temps repris des couleurs, reflétant le sentiment perceptible sur d'autres marchés et les premiers signes de sortie de la récession mondiale.

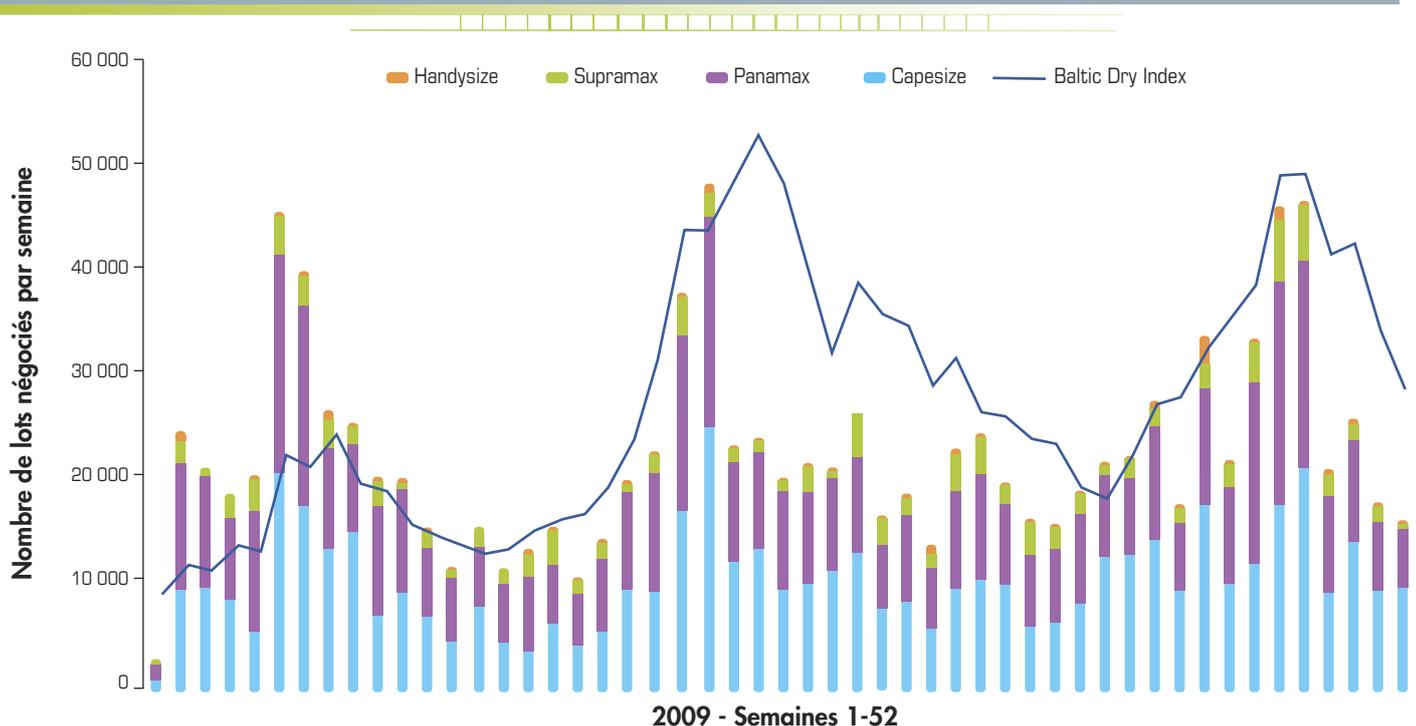
Sans grande surprise le volume des échanges sur les marchés FFA en 2009 a été inférieur, environ de moitié, à celui de 2008. À titre indicatif, juste après l'explosion de la bulle financière en septembre 2008, les échanges avaient chuté d'un niveau moyen de 80 000 lots par semaine à moins de 15 000 lots par semaine en l'espace de six semaines.

La moyenne de l'année 2009 se situe juste au dessus de 23 000 lots par semaine contre environ 42 000 par semaine en 2008.

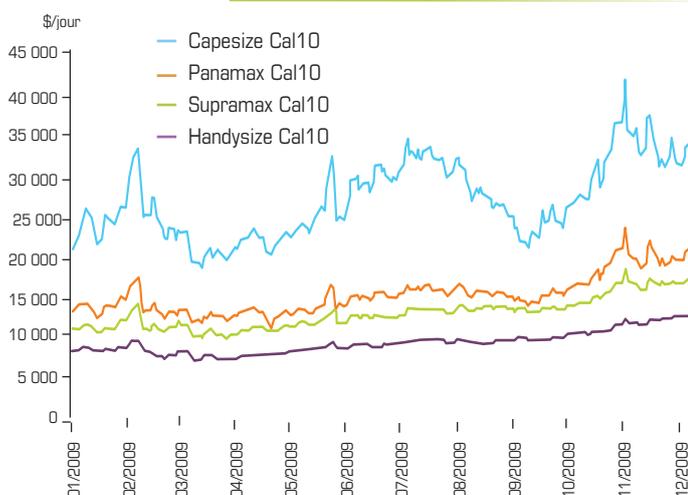
Le marché a enregistré des pics d'activité au cours de l'année, notamment début février avec 45 000 lots par semaine, début juin avec 48 000 lots par semaine et dans la seconde moitié du mois de novembre avec 46 000 lots par semaine. Chacun de ces pics correspond à un rebond du marché spot physique, créant à la fois le besoin d'arbitrer des positions et de la spéculation sur les fluctuations du marché sous-jacent.

Ces mouvements brusques montrent la rapidité de réaction du marché FFA aux fluctuations du marché physique : les marchés de produits dérivés soulevant partout suspicion et hostilité en raison du chaos provoqué par la crise financière et le manque de régulation du marché secondaire de la dette et des crédits sub-prime. Néanmoins, il serait faux de pointer du doigt de manière exclusive le marché des FFA pour tenter d'expliquer l'amplitude des fluctuations enregistrées sur le marché physique. Bien qu'il y ait effectivement une influence des mouvements de prix des marchés dérivés sur le marché sous-jacent, il est indiscutable qu'en dernier ressort la volatilité du physique détermine les volumes de FFA échangés sur le marché papier.

VOLUMES NÉGOCIÉS SUR LE MARCHÉ DES PRODUITS DÉRIVÉS



CONTRAT FFA TC 2010 : ÉVOLUTION 2009



Toutefois, l'analyse des volumes échangés ne dit pas tout et les valeurs ont, elles aussi, enregistré de fortes baisses par rapport

à l'an passé. En 2008, la valeur du marché FFA en vrac sec était estimée à 150-160 milliard \$, alors qu'en 2009 elle s'est située aux alentours de 35-40 milliards \$, soit un quart de ce qu'elle avait atteint un an auparavant.

Ce constat n'est pas surprenant lorsqu'on le compare à l'érosion du niveau des frets sur le marché physique. Avec un niveau de fret qui avait chuté de 90 % par rapport aux plus hauts atteints au cours de l'année 2008, le marché des produits dérivés a proportionnellement montré une belle capacité à rebondir.

Autant la perte de valeur peut être attribuée en partie à la baisse générale du niveau des frets, la baisse des volumes est, quant à elle, entièrement due à la perte de la part des transactions de gré à gré qui donnait au marché une image de "casino" aujourd'hui quasiment disparu. Le marché se fait dorénavant à plus de 95 % via des chambres de compensation !

La situation du début de l'année 2009 était tellement atypique qu'il est difficile de se projeter en 2010 en prenant cette base de comparaison. En revanche, 2009 ayant malgré tout apporté de bonnes surprises, rien ne semble exclu pour l'année à venir.

MARCHÉ DE L'OCCASION

Capesize

Fin 2008 nous pensions qu'il existait encore une marge de baisse des prix pour ce type de navires et nous avons eu raison... pendant un mois.

Les prix des Capesize d'occasion ont continué de s'affaiblir en tout début d'année, et un plus bas a été atteint à la fin janvier. Les valeurs ont ensuite fait preuve d'une certaine volatilité au gré des fluctuations des taux de fret, mais ne sont jamais retombées aux niveaux de début 2009.

Les politiques publiques très volontaristes ont permis le redémarrage ou la poursuite vigoureuse de la croissance de certains marchés (en Chine principalement) et ont produit beaucoup plus d'effets que prévu.

Les analyses de flottes et surtout des carnets de commandes ont le plus souvent été imprécises voire erronées (on soulignera la difficulté de bien mesurer les reports, annulations et renégociations d'une partie du carnet de commande, etc.). Le tonnage disponible a finalement été moins important que généralement craint.

Tout ceci a contribué au redressement des taux de frets et donc à la stabilisation des prix de navires puis, de nouveau, à leur augmentation.

L'observation de la valeur d'un navire type de 172 000 tpl de cinq ans d'âge, évalué chaque semaine par le panel des courtiers

du Baltic Exchange (BSPA), permet de relever des cotations moyennes qui reflètent le consensus de marché :

22 décembre 2008	45,553 millions \$
26 janvier 2009	44,23 millions \$
9 mars	49,663 millions \$
14 septembre	57,198 millions \$
19 octobre	51,66 millions \$
21 décembre 2009	53,015 millions \$

L'écart entre valeurs extrêmes est d'environ 29 %. Rappelons qu'au plus haut du marché au cours de l'été 2008, l'évaluation du panel ressortait à près de 154,0 millions \$.

Nous avons relevé en 2009 plus de 70 ventes pour navigation ou portant sur des reventes de contrat. En 2008, seule une petite cinquantaine de transactions avaient été réalisées. Sans surprise, les acheteurs chinois ont été de loin les plus actifs, suivis par des producteurs de minerai brésiliens voulant maîtriser une partie de leur transport, ainsi que des sociétés cotées en bourse qui ont poursuivi leur développement.

La clef du marché réside bien entendu dans l'équilibre entre le tonnage disponible et la demande de transport. Malgré les risques de surchauffe de son économie que crée la politique de soutien de son gouvernement, en 2010, la Chine restera au cœur de l'économie mondiale et du marché du Capesize.

Panamax, Supramax, Handysize

Nous avons conclu notre rapport de l'an dernier en indiquant que deux ingrédients seraient nécessaires afin d'éviter une crise majeure : une diminution de l'offre de tonnage et un retour à la croissance de l'économie mondiale.

Les principales puissances économiques ont mis en place des plan de soutien qui ont permis d'éviter un effondrement total de l'activité (et notamment le maintien d'une croissance de 8 à 9 % en Chine !). Simultanément, du côté de l'offre, le tarissement des sources de financement pour les chantiers et les armateurs a provoqué une vague significative d'annulations de commandes ou de reports de livraison. Certains nouveaux chantiers, manquant d'expérience, n'ont pas été en mesure de respecter les délais de livraison, permettant à quelques armateurs d'annuler leurs commandes sans pénalités. La démolition a aussi marqué un rebond significatif.

Ainsi, la Chine ayant continué d'importer massivement des matières premières, l'année aura été bien meilleure que ce que la plupart d'entre nous craignaient, entraînant logiquement une reprise de l'activité sur le marché de l'occasion et de la revente de contrats de construction.

Les acheteurs disposant de liquidités et désireux d'investir dans des navires récents au tout début de l'année 2009 ont été récompensés de leur audace tant sur le plan des revenus tirés de l'exploitation que de la valeur des actifs.

De nombreuses ventes "forcées" ou "en dernier ressort" étaient attendues au cours de l'année 2009 et certains fonds d'investissement s'étaient même déclarés prêts à ramasser la mise, mais dans les faits, elles sont restées très limitées. Seule une société contrôlée par des intérêts grecs peut se targuer d'avoir racheté la flotte d'un armateur en situation de détresse financière. Peu de publicité a été faite autour de cette opération avant qu'elle ne soit définitivement scellée : le rachat des 26 navires de la flotte diversifiée de Allocean par Libra Group, contrôlé par la famille Logothetis, a été conclu pour un montant total de 325 millions \$.

Les banques ont généralement préféré être patientes avec leurs clients (que pouvaient-elles faire d'autre ?) et ont accepté de rééchelonner leurs prêts au travers d'avenants de différentes natures, laissant un certain répit aux armateurs pris dans la tempête financière. Ces accords ont toutefois une échéance, la plupart du temps 12 mois à compter de la date de signature, c'est-à-dire en 2010... Les banques vont-elles continuer à être patientes cette année ?... Et en ont-elles les moyens ?

Il a été très difficile voire impossible de trouver des financements au cours de l'année 2009 et nombreux seront ceux qui, en 2010, vont recevoir la livraison de navires neufs achetés très chers, dont les affrètements à temps auront été renégociés à la baisse, annulés, ou pour lesquels les taux d'affrètement sur le marché ne pourront pas couvrir les frais financiers.

Au cours de l'année 2009, les acheteurs chinois sont devenus les premiers acteurs du marché de l'occasion des vraquiers, prenant la première place aux Grecs qui traditionnellement dominent le jeu. Sur un total d'environ 600 transactions, les Chinois se sont attribué 30 % du marché (180 navires), alors que les Grecs se sont contentés de 20 % des achats (120 navires).

2009 aura aussi été l'année du rebond de la démolition (ou du recyclage de navires pour employer un terme plus politiquement correct), tant en termes de volumes qu'en termes de prix.

Le nombre de vraquiers qui ont rejoint les "plages" des démolisseurs s'est élevé à environ 320 (+230 % par rapport à 2008) soit environ 13 millions tpl (+185 % par rapport à 2008), dont la majorité est venue des rangs du segment Handysize. En dépit de la hausse impressionnante du tonnage vendu à la démolition, des hausses significatives de prix à la tonne ont été enregistrées sur l'ensemble des marchés, que l'on peut résumer de la manière suivante : en fin d'année les prix en Inde atteignaient 330 \$ par tonne lège (+43 % par rapport à 2008, 230 \$/t), 320 \$/t au Bangladesh (+38 %), 310 \$/t au Pakistan (+29 %) et 315 \$/t en Chine (+22 %).

Concernant les valeurs des navires à la fin de l'année 2009, en comparaison de ce qu'elles étaient un an auparavant, on peut noter :

Panamax-Kamsarmax (68 000 – 82 000 tpl) : À la fin de l'année, un Panamax âgé de 10 ans valait environ 27 millions \$, soit une hausse impressionnante de 50 % par rapport à sa valeur 12 mois plus tôt. De la même manière, un navire de 5 ans valait 34,5 millions \$ soit une hausse d'environ 19 % d'une année sur l'autre. Sur le marché de la revente de contrats "resale", la valeur d'un navire livrable dans les 3 à 6 mois sur la base d'une NSF-93 et de termes de paiement 20/80 % a gagné environ 10 % pour atteindre 41 millions \$.

Supra-Handymax (42 500-58 500 tpl) : À la fin de l'année la valeur d'un Handymax (47 000 tpl) de 10 ans atteignait 21.5-22 millions \$, en augmentation de 22 % par rapport à l'an passé. Suivant une tendance plus modérée, un navire Supramax de 5 ans (52 000 tpl) a vu sa valeur croître de 8 % pour atteindre 27 millions \$. Les prix sur le marché du "resale" ont baissé d'environ 4,5 % au cours de l'année pour finir aux alentours de 32 millions \$.

Handysize (23 000 – 30 000 tpl) : Un Handysize de 10 ans valait environ 17,5 millions \$ à la fin de l'année 2009, soit une hausse de 9,5 % sur 12 mois. Au cours de la même période, la valeur d'un navire de 5 ans s'est appréciée d'environ 7 % aux alentours de 22,5 millions \$. Les valeurs sur le marché des "resale" n'ont pratiquement pas enregistré d'évolution et sont restées globalement stables à 24,5 millions \$ soit une hausse marginale d'environ 2 %.



Les multiples opportunités qui se sont présentées sur le marché des "resale" au cours de l'année 2009 devraient se reproduire en 2010. Les acheteurs sont bien entendu tentés par le niveau raisonnable des prix, mais ils ne sont que l'un des facteurs rentrant en considération lors d'une acquisition : qui a commandé le navire, qui a supervisé sa construction, qui vend et pourquoi est-il à la vente aujourd'hui et, bien entendu, dans quel chantier est-il en construction, sont des points d'une importance considérable si l'acheteur ne veut pas acquérir un navire qui lui réservera bien des surprises par la suite...

Le fait que 35 % des Handysize en service actuellement soient âgés de plus de 25 ans, et que le carnet de commandes soit sous pression (chantiers manquant d'expérience, totalement nouveau encore en construction ou commandé par de petits armateurs soutenus par des investisseurs qui se sont entre temps évaporés) n'est pas

passé inaperçu des acheteurs potentiels en 2009, qui ont multiplié les transactions sur ces navires et particulièrement les unités récentes. Cette tendance devrait aussi se poursuivre en 2010.

Bien qu'il soit impossible de prédire ce qui va effectivement se passer en 2010, il est certain que l'équilibre du marché des frets exigera des retraits de flotte, des reports de livraisons et des annulations supplémentaires. Le véritable niveau du carnet de commandes (qui reste dans l'ensemble assez incertain dans la mesure où de nombreux accords entre armateurs et chantiers restent de nature privée) sera certainement l'élément clé des choix à faire en 2010.

Au regard de la situation actuelle, il semble que l'année 2010 sera celle des grandes décisions et que seuls les plus forts ou les plus audacieux seront capables de traverser cette période de troubles.

E R BERGAMO

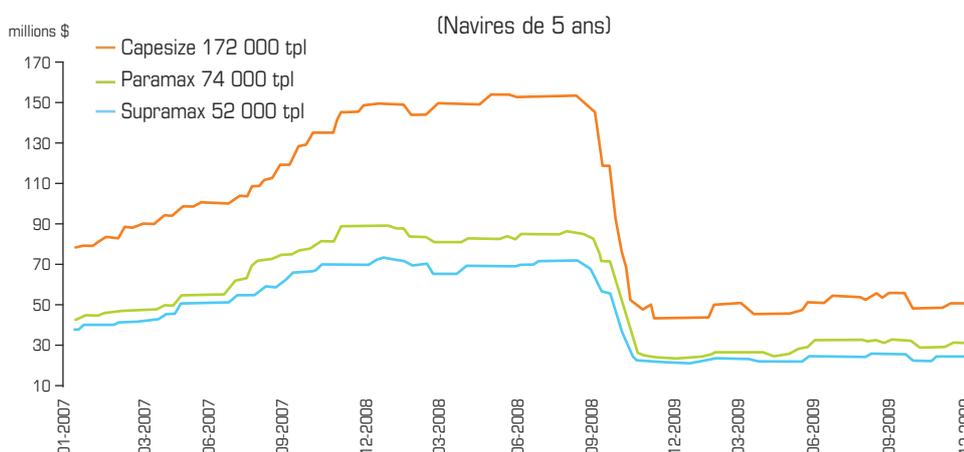
Supramax, 55 780 tpl, livré en 2009 par le chantier vietnamien Hyundai Vinashin, opéré par E R Schiffahrt



NOUS AVONS RELEVÉ EN 2009 PLUS DE 70 VENTES POUR NAVIGATION OU PORTANT SUR DES REVENTES DE CONTRAT, EN COMPARAISON D'UNE PETITE CINQUANTAINE EN 2008."

En 2009 les acheteurs chinois sont devenus les premiers acteurs du marché de l'occasion des vraquiers, prenant la première place aux Grecs

PRIX D'OCCASION DES VRAQUIERS





M

acte ani

TRANSPORT PÉTROLIER

2009 RESTERA DANS LES ANNALES COMME UNE DES ANNÉES LES PLUS SOMBRES QU'AIT CONNU LE MARCHÉ DES FRETS PÉTROLIERS.

La conjonction de la crise financière et économique mondiale avec la surproduction de navires de toutes tailles ont entraîné une baisse brutale, profonde et durable des taux et des retours journaliers.

MONTE GRANADA

Suezmax, 150 580 tpl, livré en 2004 par le chantier japonais Universal Tsu, propriété du groupe espagnol Ibaizabal, opéré par CSSA

mo !*

*Tenez bon !

LE MARCHÉ DU TRANSPORT PÉTROLIER EN 2009

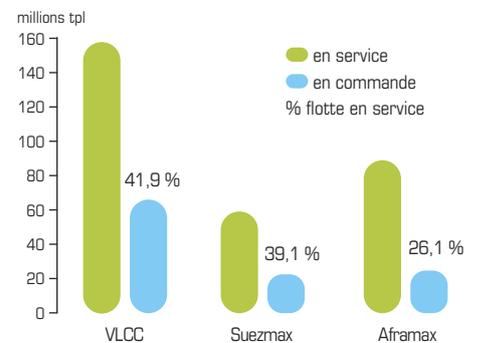
L'indice général BITR (Baltic International Tanker Rate) s'est établi pour 2009 à bien moins de la moitié de sa moyenne de 2008 (38 % pour le brut et 41 % pour les produits).

Les retours journaliers sont, par moment, tombés au-dessous de zéro sur certaines routes, pour les VLCC comme pour les transporteurs de produits. Les affrètements pour des périodes longues (de 3 à 5 ans) ont été rares et souvent assortis d'options et de structure de loyer variant en fonction du marché spot.

Comme au cours des grandes crises du passé (années 70, 80 et à un moindre degré 90 et 2000), les armateurs ont réduit la vitesse des navires. Seuls des facteurs exogènes (phénomène de stockage de brut et de gasoil) et la difficulté de maintenir les approbations des Majors ont évité un désarmement massif.

Financièrement, les armateurs ont plutôt bien résisté à la crise, forts de leurs réserves accumulées lors des cinq dernières années, et, pour certains d'entre eux, aidés par la hausse des frets du vrac sec. Mais les perspectives pour 2010 restent assez sombres, puisque la reprise de la consommation mondiale devrait rester faible, alors que la flotte mondiale continuera à s'accroître. Certains facteurs contribuent à alourdir

FLOTTE ET CARNET DE COMMANDES DES TRANSPORTEURS DE BRUT FIN 2009



les charges d'exploitation des armateurs (piraterie, zone SECA, soutes...) alors qu'ils ne peuvent les répercuter que partiellement sur les affrêteurs.

2010 pourrait donc connaître des restructurations et regroupements d'armateurs, voire des faillites si certaines banques décident d'alléger leur risque shipping. Certes, cela aura peu d'effet sur la flotte existante ou, au moins à court terme, sur le volume du carnet de commandes, mais certaines livraisons seront différées et les économies réalisées prépareront le rebond des années à venir.



**2010 POURRAIT
DONC CONNAÎTRE DES
RESTRUCTURATIONS ET
REGROUPEMENTS
D'ARMATEURS, VOIRE
DES FAILLITES."**

LE TRANSPORT DE PÉTROLE BRUT

VLCC

Le marché des VLCC est celui qui a subi le plus profondément les effets de la crise financière et économique, et la diminution corrélative de la consommation d'énergie.

La baisse de frets ne s'est fait sentir qu'avec un certain temps de latence : en janvier et février le marché est resté soutenu avec des rendements moyens se situant autour de 60 000 \$/jour. Par la suite, exceptée une légère et courte embellie enregistrée en juin/début juillet (33 000 \$/j), les taux se sont régulièrement effrités en même temps que le prix des soutes augmentait, entraînant un effondrement des rendements journaliers qui ont atteint un point bas en septembre à 3 000 \$/j sur la route golfe Arabo-Persique/

Extrême-Orient. Sur la route golfe Arabo-Persique/Golfe du Mexique, certains armateurs ont accepté des taux de fret à rendement négatif (!), afin de positionner leurs navires vers l'Ouest pour "rebondir" sur des contrats Ouest/Est (du type voyage Caraïbes/Chine) au rendement plus favorable.

Au dernier trimestre, période traditionnelle de stockage en prévision de la saison hivernale, le niveau des frets s'est progressivement redressé, les rendements journaliers se stabilisant aux environs de 33 000 \$/j. La moyenne annuelle arithmétique des rendements journaliers s'est située à 23 800 \$/j, contre 93 000 \$/j en 2008.



YASA SOUTHERN CROSS

Suezmax, 158 470 tpl, livré en janvier 2010 par le chantier coréen Samsung à Yasa Shipping

Une bonne trentaine de navires a été utilisée pour du stockage flottant, dont une vingtaine pour le brut et une douzaine d'unités neuves pour les produits raffinés. Conséquence d'opérations de spéculation sur le prix du baril de brut (ou de produits raffinés), entre le prix actuel physique et le prix sur le marché à terme (effet "contango"), ce phénomène a permis aux armateurs de VLCC de maintenir, pour des périodes de 3 à 6 mois, des taux de time charter proches de 33 000 \$/j, bien plus élevés que les rendements provenant du marché spot.

On a pu noter une "rentabilité" globalement bien meilleure pour les VLCC exerçant un trading à partir de la zone Ouest (ex- Afrique de l'Ouest – Méditerranée). Le rendement journalier moyen sur la route TD4 (Afrique de l'Ouest/golfe du Mexique) s'est situé aux environs de 34 000 \$/j sur l'année.

Quelles sont les perspectives ou prévisions que l'on peut faire sur l'année 2010 ?

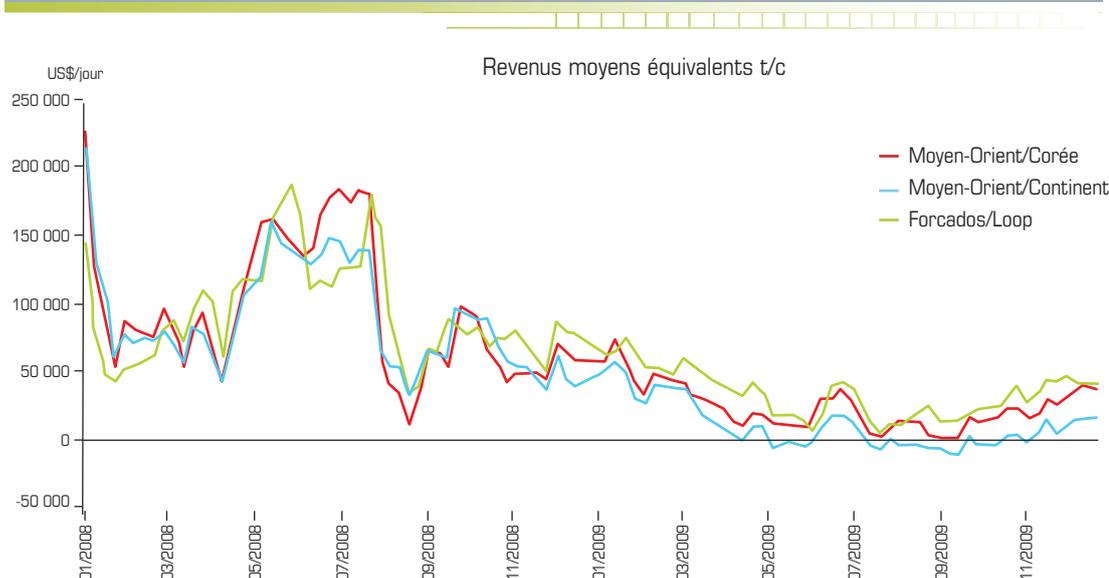
La flotte en service au 31 décembre 2009 dénombre 530 navires. 57 nouvelles unités ont été livrées en 2009 et 77 devraient l'être

courant 2010 (dont quelques unités pour lesquelles la livraison prévue en 2009 a été retardée). Par ailleurs, la grande majorité des 93 navires à simple coque encore en service devrait disparaître d'ici à la fin de l'année 2010 ("phasing out"). L'offre de tonnage VLCC devrait donc être à peu près stable en 2010.

Du côté de la demande de tonnage, les statistiques économiques indiquent que la demande mondiale de pétrole brut devrait retrouver son niveau de 2007 dès le début de l'année 2010 (85,8 millions barils/jour) et progresser à 86,2 m. b/j (+1,3 m. b/j) courant 2010. La croissance des économies chinoise (+8,9 %), américaine (+3,5 %) et même européenne (+0,4 %), seront plus fortes que prévu il y a seulement quelques mois.

Dans ces conditions, il est raisonnable d'espérer une assez bonne tenue du marché des VLCC en 2010. À plus long terme, l'addition, à une flotte âgée de 8 ans en moyenne, de 213 navires neufs commandés et livrables d'ici à 2013, risque de déstabiliser ce segment du marché, à moins d'une forte reprise de l'économie mondiale.

TAUX DE FRET VLCC





Suezmax

Les rendements journaliers des Suezmax ont été sans surprise très inférieurs à ceux atteints en 2008 (environ 60 000 \$/jour). Il ne pouvait guère en être autrement puisque 45 constructions neuves se sont ajoutées à la flotte existante en 2009, alors que 13 navires seulement ont été démolis ou convertis, soit une augmentation nette de 5 %, alors que l'âge moyen de la flotte en service n'est que de neuf ans.

Dans l'ensemble, toutefois, le rendement journalier des Suezmax s'est maintenu, en moyenne, à environ 29 000 \$/jour grâce notamment à une bonne activité en début d'année, ajoutée à forte hausse des taux de base du barème Worldscale (WS), ainsi qu'à l'augmentation de la durée moyenne des voyages.

Au premier trimestre, les rendements se sont maintenus autour de 35 000 \$/jour mais se sont effrités graduellement au cours du second trimestre, le point bas de l'année ayant été atteint en juillet : WS42,5 pour 130 000 tonnes sur la route Afrique de l'Ouest/États-Unis côte

atlantique, soit un maigre retour journalier de 5 500 \$. Le plus haut de l'année a été atteint en mars au niveau de WS96 soit 49 400 \$/jour.

La faiblesse structurelle du marché a permis aux affréteurs de limiter les hausses de taux à chaque raréfaction momentanée du tonnage disponible : il leur a suffi de décaler leurs dates d'enlèvement pour contrôler la situation.

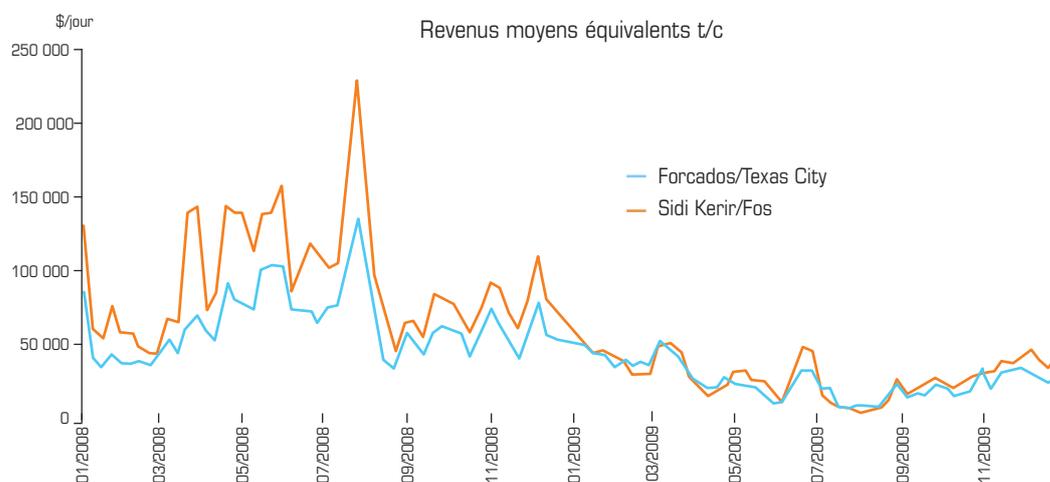
Comme pour les VLCC, le marché a été soutenu par le phénomène de stockage, notamment de gasoil, qui a assuré l'emploi d'une bonne douzaine de constructions neuves dès leur livraison. Dans le même temps, une quinzaine d'affrètements pour du stockage de brut ont été conclus pour des périodes d'au moins un mois.

Les perspectives à court terme ne sont cependant pas brillantes : le phénomène de stockage tend à disparaître en même temps que le "contango" sur marché du gasoil et 62 nouveaux navires devraient être livrés en 2010.



**DANS L'ENSEMBLE
LE RENDEMENT JOURNALIER
DES SUEZMAX S'EST
MAINTENU EN MOYENNE
À ENVIRON 29 000 \$/
JOUR EN 2009."**

TAUX DE FRET SUEZMAX



Aframax

L'année 2009 a été marquée par une forte saisonnalité. Les mois d'hiver, de janvier à mars et de novembre à décembre, ont été les meilleurs, tant en termes d'activité que de rendement, alors que pour le reste de l'année, la surcapacité endémique de la flotte a gravement affecté les rendements journaliers, qui sont tombés à des niveaux historiquement bas, en moyenne 20 % des rendements de 2008 !

Alors qu'à l'Est de Suez, le marché tombait à 7 000 \$/jour (contre 41 000 \$/j en 2008), la zone Ouest résistait un peu mieux avec des rendements moyens de l'ordre de 11 500 \$/jour. Les armateurs ont donc eu tendance à ramener un certain nombre de navires vers la zone Atlantique.

Une vingtaine d'Aframax a également été utilisée pour du stockage flottant en Extrême-Orient, principalement pour des produits pétroliers. La fin de ce phénomène constituera une menace pour le fragile équilibre entre offre et demande, qui s'est établi dans la zone Atlantique/Méditerranée.

La plupart des pays exportateurs ont vu diminuer leurs volumes, à l'exception notable de la Russie, qui a continué à mettre en œuvre de nouveaux moyens logistiques, comme le pipeline BTC via

Ceyhan, ou le terminal de Kozmino, près de Nakhodka, destiné à l'alimentation de l'Extrême-Orient en général et de la Chine en particulier.

Le faible niveau des rendements spot n'a pas incité les affréteurs à s'intéresser au marché des périodes. À peine une quarantaine d'affrètements a été conclue pour des périodes d'au moins 12 mois, soit moitié moins qu'en 2008.

"Surcapacité de tonnage" a été un leitmotiv des rapports et analyses du marché du shipping depuis l'année dernière, et les Aframax n'échappent pas à la règle générale. La flotte, qui totalisait 841 unités fin 2009 est relativement jeune (8 ans en moyenne). Ce total comprend 225 navires LR2 destinés au transport de produits, mais qui sont pour moitié employés au transport de brut. La flotte des Aframax ne devrait pas vieillir puisque 107 navires doivent être livrés en 2010 et 85 de plus en 2011, alors que seuls 55 des navires en service sont encore à simple coque.

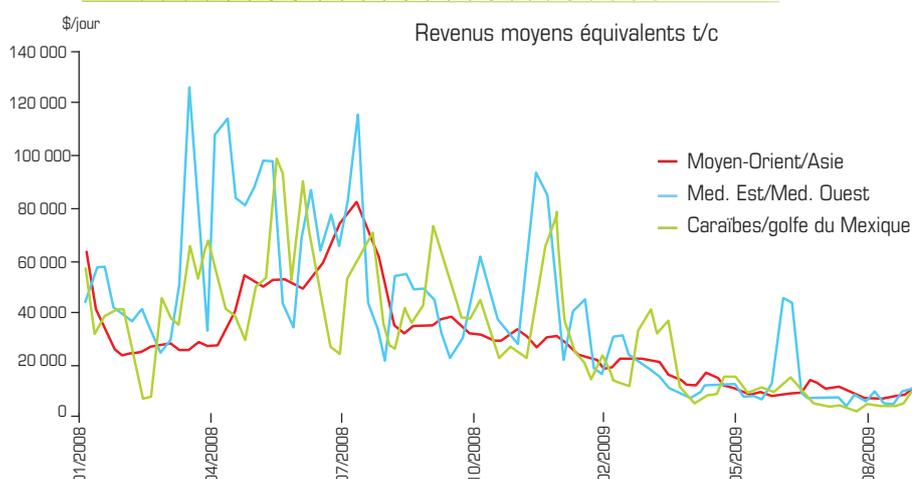
Dans ces conditions, il est à craindre que le niveau des frets reste, comme en 2009, affecté par le déséquilibre entre l'offre et la demande de tonnage, même si une légère amélioration peut être espérée en raison de la reprise prévisible de la consommation mondiale d'énergie.



LA PLUPART DES PAYS EXPORTATEURS ONT VU DIMINUER LEURS VOLUMES, À L'EXCEPTION NOTABLE DE LA RUSSIE."

"Surcapacité de tonnage" a été un leitmotiv des rapports du marché du shipping depuis l'année dernière

TAUX DE FRET AFRAMAX



L'affrètement à temps (périodes)

En ce qui concerne les VLCC, le marché des périodes a été relativement animé, à la fois grâce aux affréteurs recherchant des navires pour effectuer du stockage flottant et aux opérateurs chinois et coréens anticipant la prohibition des navires à simple coque. Le niveau d'activité a baissé d'à peine 10 % par rapport à 2008, mais les taux moyens ont chuté de 50 % pour les périodes courtes (1 an) et de 35 % pour les périodes longues (3 ans et plus).

Pour les Suezmax et Aframax l'activité a été sévèrement réduite, Petrobras ayant été l'un des principaux acteurs de ce marché l'an passé en affrétant une douzaine de Suezmax.

Taux moyen \$/jour

2009	12 mois	36 mois	60 mois
VLCC	37 500 \$	38 500 \$	40 000 \$
Suezmax	29 000 \$	29 000 \$	30 000 \$
Aframax	21 000 \$	21 500 \$	24 000 \$

LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES PÉTROLIERS TRANSPORTEURS DE BRUT

“ C'EST PLUS FACILE DE RÉSISTER AU DÉBUT QU'À LA FIN. ”

Ces propos nous viennent de Léonard de Vinci, génie universel du 15^{ème} siècle qui fit aussi, parmi tant de choses, progresser la connaissance dans le domaine de l'hydrodynamique. En cette année 2009, les armateurs pétroliers ont su et pu résister à la crise majeure qu'ils ont traversée. Il n'y a pas eu, parmi eux, de faillites majeures et ils ont, dans leur très grande majorité, réussi à éviter de se dessaisir de leurs actifs à prix réduits. Néanmoins, la crise traversée perdurera en 2010 et le challenge sera, demain, plus difficile. Le volume de transactions, déjà en retrait en 2008 (pour mémoire : 166 ventes de seconde main, démolition incluse et OBO exclus, pour les pétroliers de la taille des VLCC aux Panamax et 226 en 2007) s'est réduit à 120 ventes en 2009.

Pour les simples coques, retenons que si leur valeur avait baissé en moyenne de 35 % entre 2007 et 2008, la baisse de la demande de transport a impliqué un nouvel effondrement de 60 à 75 %, selon les tailles, entre 2008 et 2009. Les navires qui ne sont pas parti à la démolition se sont vendus, principalement pour stockage ou conversion, à des niveaux marginalement supérieurs au scrap. Les doubles coques ont souffert également, mais dans une moindre proportion. La baisse a été de l'ordre de 25 à 35 % selon les tailles. Si un budget de 52,0 millions \$ vous permettait d'acquérir à la fin de 2008 un Aframax construit en 2000, ce même budget vous permettait l'achat d'un "resale" de l'année à la fin de 2009. L'acquéreur cette année, dispose donc d'une décennie supplémentaire d'amortissement, alors que l'acquéreur de 2008 n'a profité que d'un médiocre rendement en 2009 et restera pénalisé dans sa compétitivité.

Le marché de l'occasion des VLCC

Trente-six VLCC ont changé de mains en 2009 (29 en 2008), dont douze pour démolition. Les 24 ventes pour trading se sont réparties entre 20 simples coques et 4 doubles coques (dont deux ventes internes). Cette répartition illustre bien la capacité des armateurs de navires modernes à maintenir leur flotte en l'état, malgré la faiblesse des rendements journaliers. Notons qu'il y a eu plus de transactions de simples coques en 2009 qu'en 2008 (20 vs 15) et cela en raison de la fermeté du marché du vrac sec et de l'appétit des acheteurs pour

conversion en VLOC. Les prix de ceux-ci ont varié entre 12,0 et 20,0 millions \$ selon leur taille et leur âge.

La seule vente de "resale" notable de double coque récent a été celle du **Crudegulf**, 317 550 tpl de 2009 pour un prix de l'ordre de 97,5 millions \$. 53 nouveaux VLCC sont entrés en flotte en 2009 et, au 31 décembre, le carnet de commande était constitué de 214 unités, dont 77 à livrer en 2010. Il convient de garder en mémoire que près de 35 VLCC ont été utilisés



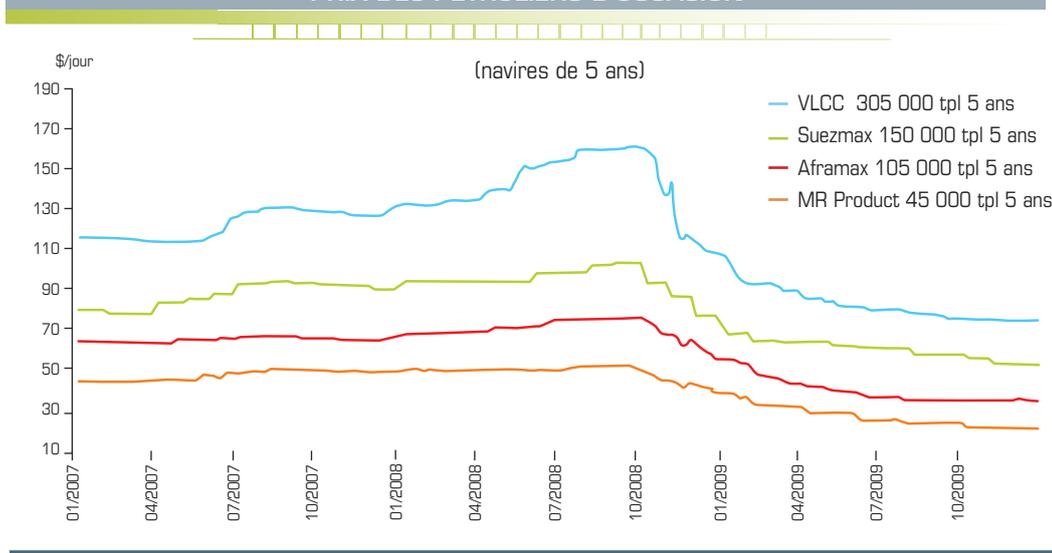
RAS MAERSK

Transporteur de produits pétroliers, 35 000 tpl, livré en 2003 par le chantier chinois Guangzhou à AP Moller

comme stockeurs tout au long de l'année 2009, contribuant ainsi à ne pas détériorer plus encore le marché. Cet effet d'amortisseur semble devoir disparaître en 2010. Si l'on compare ces 53 nouvelles entrées avec la somme des

12 unités démolis, des 20 unités parties pour conversion et des 35 unités en stockage, on voit bien à quel point la baisse de la demande, et non l'augmentation de l'offre de tonnage, a contribué à la chute des rendements.

PRIX DES PÉTROLIERS D'OCCASION



SI UN BUDGET DE 52,0 MILLIONS \$ VOUS PERMETTAIT D'ACQUÉRIR À LA FIN DE 2008 UN AFRA MAX CONSTRUIT EN 2000, CE MÊME BUDGET VOUS PERMETTAIT L'ACHAT D'UN "RESALE" DE L'ANNÉE À LA FIN DE 2009."

Le marché de l'occasion des Suezmax

À contrario des VLCC, le nombre de transactions réalisées sur des Suezmax en 2009 a été inférieur à celui de 2008, soit 23 contre 28. Neuf de ces navires (dont trois FSO) ont été vendus à la ferraille en 2009, contre deux unités seulement en 2008.

Les 14 ventes restantes comprennent 13 doubles coques et une seule unité simple coque vendue pour conversion. Les acteurs principaux ont été sans conteste Nordic American Tankers (NAT), qui sont restés actifs toute l'année faisant l'acquisition de quatre unités au total. Pour illustrer la baisse des valeurs, on mentionnera notamment l'achat en avril par NAT du **Seagrace** (150 000 tpl, construit en 2002) pour un prix

de l'ordre de 57,0 millions \$, et en octobre celui du **Pentathlon** (164 000 tpl construit en 2002) pour 51,5 millions \$. Cinq reventes de contrats se sont matérialisées, dont quatre sont à mettre au crédit de Metrostar qui a trouvé preneur pour une première paire de navires auprès de GNMTC au prix de 148,0 millions \$ en-bloc, et auprès de NJ Goulandris pour la seconde paire à 140,0 millions \$.

45 Suezmaxes sont entrés en flotte courant 2009, alors que 10 ont quitté la scène (démolitions & conversions incluses). Au 31 décembre, le carnet de commandes était constitué de 155 unités, dont 62 à livrer en 2010.



BALTIC FRONT

Transporteur de produits pétroliers, 37 340 tpl, livré en 2006 par le chantier Coréen Hyundai Mipo, opéré par le Norient Product Pool

Le marché de l'occasion des Aframax et Panamax

Là encore, le volume d'échange des Aframax s'est écroulé car si nous avons répertorié 76 ventes l'année précédente, nous n'en avons comptabilisé que 44 en 2009, dont 15 pour démolition (16 en 2008).

Sur les 29 navires vendus pour trading ou conversion, nous avons comptabilisé quatre simples coques pour stockage ou conversion et 25 doubles coques. Les valeurs des simples coques se sont rapidement détériorées pour se rapprocher de leur valeur "scrap". Les valeurs des doubles coques ont aussi chuté, comme le montre la vente du **Pacific Fantasy**, construit en 2008, pour 63 millions \$ en janvier, tandis que le **Nisos**, de 2009, obtenait 52,5 millions \$ en novembre. Les mêmes budgets aux mêmes périodes de l'année 2008 ne permettaient d'acquérir que des navires construits respectivement en 1999 et 2000.

Le carnet de commandes des Aframax reste imposant. À la fin décembre, il était constitué de 208 navires, dont 107 sont attendus en 2010 alors que 96 sont entrés en flotte cette année.

Pour les Panamax, c'est la démolition qui restera dans les mémoires cette année. Sur les 17 ventes réalisées (vs 26 en 2008), 11 navires sont partis à la ferraille, contre 5 en 2008. Une seule unité simple coque a été vendue pour conversion, le **Frontier Express** (68 520 tpl, construit en 1993) pour 5,0 millions \$ et cinq Panamax doubles coques seulement ont changé de main, dont le **Four Schooner** (73 000 tpl, construit en 2000) pour un prix de 36,0 millions \$ en juillet.

39 Panamax tankers sont entrés en flotte courant 2009, alors que le carnet de commandes représente encore 98 navires, dont 39 à venir en 2010.

Le marché de l'occasion des navires combinés (OBO)

19 OBO ont été vendus en 2009, dont quatre pour trading et 15 pour démolition. Même si le marché du vrac sec s'est fort bien porté, la démolition a été l'option majoritairement retenue par de nombreux armateurs, en raison des coûts de maintenance élevés et des critères d'âge pour l'exploitation des navires de vrac sec. Sur les quatre navires vendus au trading, tous ont été vendus à des acheteurs chinois.

On notera la vente du **Princess Susana** (152 295 tpl, construit en 1986) pour 10,3 millions \$ au mois de novembre.

Il n'y a eu aucune livraison de navires de ce type en 2009 et à la fin de l'année le carnet de commande était identique à celui de l'année précédente. Il y a actuellement 12 navires en commande, dont cinq livrables en 2010.

Le marché de demain

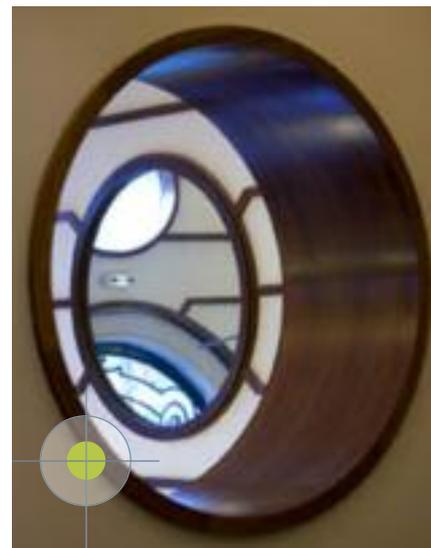
Nous continuerons à voir les simples coques disparaître et les doubles coques sans cloison longitudinale deviendront plus difficiles à vendre. Les prix disposent encore d'une marge de baisse, mais son amplitude dépendra autant de l'attitude des banques que du marché lui-même. Si les banques ou institutions financières (forcées ou non par leurs auditeurs) exigent des cessions ou des concessions de la part des armateurs, les prix chuteront conséquemment. Par contre, si celles-ci restent solidaires des armateurs, la demande restera le vecteur principal de l'orientation du marché et des valeurs induites. Cette demande de transport sera supérieure en 2010 et pourrait bien créer une volatilité des taux de frets, dont les armateurs profiteront, même si l'offre de transport s'accroît en parallèle.

Nous avons vu en 2009 que de nombreuses commandes de navires ont été annulées et que d'autres ont "glissé" pour des livraisons plus tardives. Personne ne détient la vérité quant au nombre d'annulations et de reports. Pour les annulations, une fourchette de 5 à 10 % du carnet de commandes est envisageable. Pour l'exercice, et même si le calcul peut paraître simpliste, regardons les chiffres du carnet de commande 2008, comparons-les à ceux de 2009 et trans-

posons-les pour 2010 afin de déterminer le glissement à venir.

Au 31 décembre 2008, nous attendions 66 VLCC pour 2009 : en fait, seuls 53 navires ont été livrés, soit un glissement de 13 coques (20 %). Si l'on transposait naïvement ce pourcentage aux chiffres de 2010, nous pourrions tabler sur une entrée en flotte de 61 VLCC (contre 77 prévus). La même logique appliquée aux Suezmax, Aframax et Panamax réduirait donc les entrées en flotte pour 2010 à (respectivement) 43, 91 et 23 unités. Cette hypothèse simple si elle s'avérait être juste, ne manquerait pas d'aider les armateurs à maintenir de meilleurs taux, car la démolition continuera de son côté à un rythme soutenu.

La Chine a ravi cette année au Japon la deuxième place en tant qu'importateur de pétrole (après les Etats-Unis). Il est certain que, comme nous l'avons déjà vu pour le vrac sec, les armateurs chinois vont tôt ou tard tout faire pour rentrer en force dans ce segment de marché et que les armateurs de pétroliers (non chinois) avisés feraient bien de consolider et de développer leur relationnel avec leurs clients actuels.



AU 31 DÉCEMBRE 2008 NOUS ATTENDIONS 66 VLCC POUR 2009 : EN FAIT, SEULS 53 NAVIRES ONT ÉTÉ LIVRÉS."

LE TRANSPORT DE PRODUITS PÉTROLIERS



SUR LA ROUTE DE RÉFÉRENCE DU BITR -TC1 (75 000 TONNES GOLFE PERSIQUE / JAPON), LA MOYENNE DES TAUX A CHUTÉ DES DEUX TIERS.”

55 navires se sont ajoutés à la flotte des LR1 en 2009, à une flotte âgée d'à peine plus de sept ans.

Long Range 2 (LR2)

Avec la perspective de 41 navires à livrer (19 % de la flotte existante), les armateurs de LR2 appréhendaient logiquement l'année 2009. Leurs craintes étaient fondées puisque sur la route de référence du BITR-TC1 (75 000 tonnes Golfe Persique/Japon), la moyenne des taux a chuté des deux tiers, avec un point bas fin mars à WS52,5 pour un rendement proche de zéro ! Toutefois, la hausse des taux de base du Worldscale, la baisse du prix des soutes et le stockage flottant ont permis de limiter la baisse des rendements journaliers moyens sur l'année autour de 18,000 \$/j.

Les mouvements de gasoil au départ de l'Extrême-Orient vers l'Europe ou le Brésil, et les mouvements de naphta au départ de la Méditerranée vers l'Extrême-Orient ont également permis aux armateurs organisés en "pools" (LR2, Heidmar, Teekay), d'optimiser l'emploi de leurs navires. L'impact favorable de l'entrée en exploitation de nouvelles capacités de raffinage, notamment en Inde, risque cependant d'être insuffisant pour permettre au marché d'absorber les 51 navires qui doivent être livrés en 2010 et 2011.

Long Range 1 (LR 1)

Cinquante-cinq navires se sont ajoutés à la flotte des LR1 en 2009, à une flotte âgée d'à peine plus de sept ans. Le rendement journalier moyen a péniblement atteint 16 000 \$/j, contre près de 40 000 \$/j en 2008.

En zone atlantique, les volumes ont baissé, tant pour l'essence que pour le fuel, et les LR1 ont subi la vive concurrence des MR. Les arbitrages favorables aux exportations de cargaisons de naphta vers l'Extrême-Orient ne se sont ouverts qu'en début et fin d'année, et pour de brèves périodes.

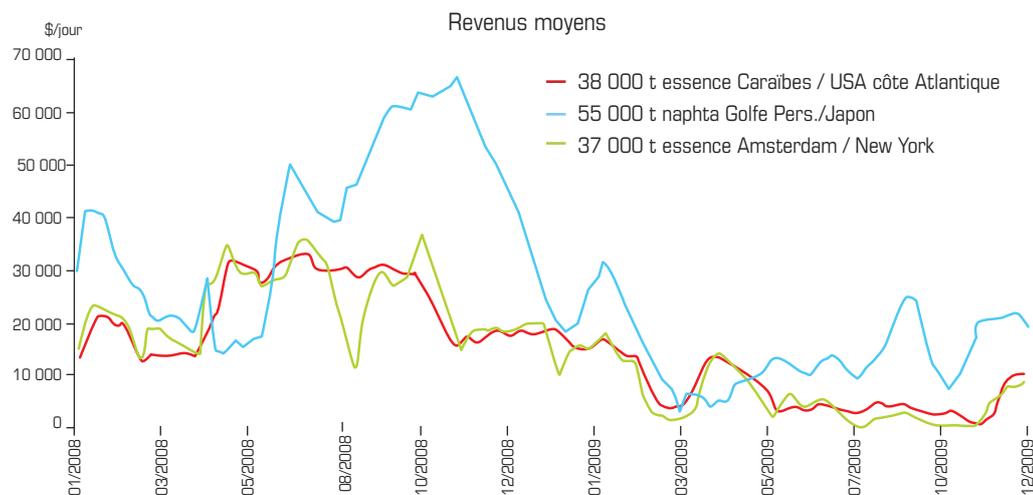
À l'inverse, le marché a été plus équilibré à l'Est de Suez grâce à une activité plus soutenue et à

l'entrée en service des nouvelles raffineries indiennes. Enfin, comme pour les LR2, le marché a été soutenu par la demande de stockeurs de produits.

Les perspectives d'amélioration à court terme sont limitées puisque 62 navires devraient être livrés en 2010 et 2011. Cependant, il faut noter qu'environ 65 d'unités auront plus de 20 ans, fin 2011. La flotte utilisable par les Majors et les gros traders se maintiendra donc, en volume, ce qui pourrait entraîner une certaine tension sur les taux en 2011, pour peu que la consommation mondiale de produits pétroliers ait repris entre temps.



TAUX DE FRET TRANSPORTEURS DE PRODUITS PÉTROLIERS



SEACONGER

Transporteur de produits pétroliers, 32 230 tpl, livré en 2005 par Lindenau à German Tankers, avec FOX SUNRISE, navire de soutage, 3 360 tpl, opéré par Stena Oil

Medium Range (MR)

Depuis plusieurs années déjà, nous nous alarmons à propos du segment de marché MR : en fin d'année 2008, le carnet de commandes de constructions neuves équivalait à environ 50 % de la flotte existante, alors que l'âge moyen de la flotte en service était tout juste supérieur à 7 ans.

Seule une augmentation importante de la demande (à la fois en volume et en tonnes-milles) aurait permis d'éviter un scénario catastrophe. Malheureusement pour les armateurs, la crise

économique n'a fait qu'empirer les conséquences de la surcapacité de tonnage de ce segment de la flotte pétrolière. La correction attendue à été aussi brutale que profonde.

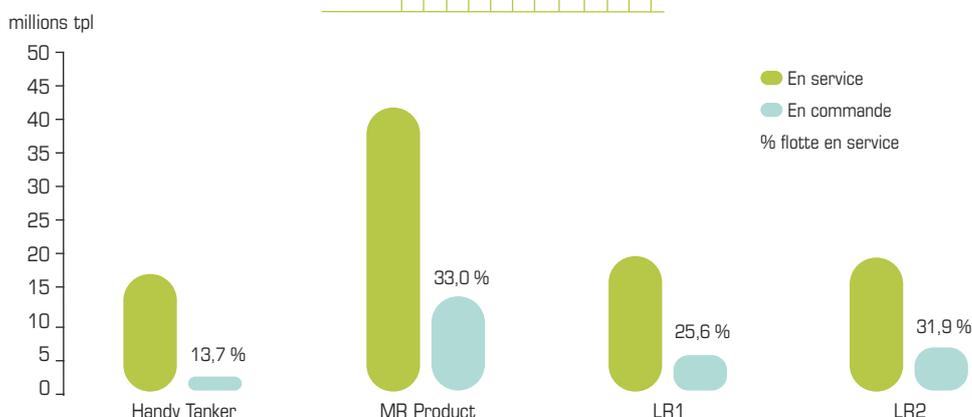
En zone atlantique, la baisse des importations américaines d'essence, due à l'utilisation plus importante d'éthanol comme carburant automobile, a entraîné une forte baisse de l'indice BITR de référence –la route TC2–.

Le rendement journalier moyen d'un voyage Europe/États-Unis s'est établi aux environs de 6 000 \$/j, contre plus de 24 000 \$/j en 2009. Certains affrètements, notamment en Juillet/Août ont été traités à des taux de rendements négatifs, alors que les voyages de gasoil États-Unis/Europe étaient rares et peu rentables.

À l'est de Suez, les armateurs ont obtenu des retours journaliers plus conséquents (16 000 \$/j en moyenne pour golfe persique/Afrique de l'Est) en profitant de la tension créée par la piraterie endémique affectant la zone.

Toutefois, beaucoup d'armateurs auront enregistré des pertes d'exploitation et pourraient connaître des difficultés financières si les conditions de marché devaient rester les mêmes. Or, il est difficile d'être optimiste pour 2010 puisque qu'à la livraison, en 2009 de 143 navires sur les 171 commandés, (28 annulations), s'ajoutera en 2010 un total de 190 navires neufs (hors annulations et reports).

FLOTTE ET CARNET DE COMMANDES DES TRANSPORTEURS DE PRODUITS PÉTROLIERS FIN 2009



LES VOLUMES D'HUILES DE PALME TRANSPORTÉS EN 2009 SUR LES HANDIES ET MR VERS L'EUROPE ET LES ÉTATS-UNIS ONT BAISSÉ DE PLUS DE 8 %."

Handy Products

Pendant une grande partie de l'année, les armateurs ont dû batailler pour obtenir des retours journaliers positifs. Le taux Worldscale moyen sur la route TC6 (cross Med clean) s'est établi à WS107,5 contre WS250 en 2008 (sans prise en compte de la revalorisation d'environ 30 % des "flats" entre 2008 et 2009). À "flat" constant, cela représente une baisse d'environ 50 % !

Les rendements moyens obtenus par les armateurs n'ont guère dépassé les 10 000 \$/j contre 23 000 à 24 000 \$/j en 2008. Les taux se sont redressés en fin d'année grâce aux rigueurs de la saison hivernale qui ont bénéficiés aux navires "ice class" et prolongé la durée des voyages.

Avec un âge moyen de 12,4 ans et un carnet de commandes d'une centaine d'unités, alors que près de 160 navires auront plus de 20 ans fin 2010, le segment des Handies semble être proche de l'équilibre, malgré la concurrence acharnée des navires de taille supérieure (MR).

Les affrètements en période des transporteurs de produits ont été en baisse très sensible tant en nombre (-30 %) qu'en durée (-60 %). Traders et opérateurs sont intervenus pour des durées courtes, soit pour couvrir des positions spot, soit pour renouveler leur flotte sans trop s'exposer. Les formules de taux variables (profit sharing, ou indexation sur les indices BITR) ont été très utilisées en fin d'année.

L'affrètement à temps

	2009	12 mois	36 mois	60 mois	2009 vs 2008 en volume
LR2		19 700\$	20 400\$	24 000\$	-35 %
LR1		18 800\$	19 600\$	21 000\$	-26 %
MR		14 600\$	15 900\$	17 000\$	-30 %
Handy		14 000\$	14 800\$	16 000\$	-30 %



Le transport des huiles végétales (Handies et MR)

HUILES DE PALME (Indonésie et Malaisie sur Europe et Etats-Unis)

Après une augmentation d'environ 7 % entre 2007 et 2008, les volumes transportés en 2009 sur les Handies et MR vers l'Europe et les États-Unis ont baissé de plus de 8 %. La baisse a touché essentiellement les navires neufs livrés par les chantiers asiatiques pour lesquels "seulement" 57 navires ont transporté des huiles de palme en 2009, contre 89 en 2008. La production d'huiles de palme a cependant augmenté en Asie, mais cette hausse a été absorbée essentiellement par l'Inde et la Chine.

Sur environ 120 MR livrés en Asie en 2009, environ 80 étaient IMO III. Une bonne moitié de ces navires "chimiquiers" ont fixé des huiles de palme pour leur premier voyage, majoritairement à destination de l'Europe (principalement

Rotterdam et Mer Noire). Les taux sont restés élevés comparativement aux produits pétroliers, car la plupart des voyages avaient été couverts sous forme de contrats d'affrètement en 2008, à des taux dépassant souvent 24 000 \$/j. Le marché spot a fluctué entre 11 000 \$/j et 15 000 \$/j sur les 6 derniers mois.

Près de 40 Handies IMO II/III ont été livrés en 2009 en Asie. Près de la moitié ont fixé des huiles de palme, encore une fois essentiellement vers l'Europe. Les taux ont varié entre 23 000 \$/j en début d'année et moins de 10 000 \$/j pendant l'été, puis se sont stabilisés autour de 12 000 \$/j au dernier trimestre.

Environ 45 Handies et 120 MR IMO II/III devraient être livrés en Asie en 2010. Mais en 2009, 20 % des livraisons ont été décalées. On peut s'attendre à un chiffre similaire en 2010.

HUILES DE SOJA ET DE TOURNESOL (Argentine et Brésil sur Chine, Inde, Europe, ou Caraïbes)

Les volumes exportés ont à nouveau baissé en 2009, en raison essentiellement d'une mauvaise récolte. En revanche, motivés par des taxes à l'exportation plus favorables, les unités de raffinage pour la production de biodiesel ont tourné à plein. Pour la première fois l'Argentine a exporté plus 1,1 million t, contre 685 000 t en 2008. 95 % des exportations sont parties sur l'Europe (Pays-Bas et Espagne en grande majorité).

Les volumes d'huile brute exportés ont chuté de 10 % à environ 5,7 millions t au départ d'Argentine. La Chine et l'Inde ont importé à elles seules plus de 50 % de ces volumes, en augmentation de 40 % par rapport à 2008 (!), au détriment essentiellement de l'Europe où les volumes ont chuté de plus de 60 %.

Les taux de fret vers la Chine partant de 50 \$/t en début d'année, sont tombés autour de 35 à 36 \$/t en mai, lorsque le prix des soutes était au plus bas, pour remonter finalement autour de 40 \$/t en fin d'année. En termes de retour journalier, les taux sont restés assez stables autour de 10 000 \$/j pour un MR sur la Chine.

SUSANA S

Transporteur de produits pétroliers/chimiquier, 19 540 tpl, livré en 2009 par le chantier chinois Qingshan à Utkilens AS

LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES TRANSPORTEURS DE PRODUITS PÉTROLIERS

Tous les observateurs qui se demandaient comment les armateurs allaient sortir indemnes de la vague scélérate de navires en commande ont finalement trouvé une réponse simple : ils ne s'en sortent tout simplement pas. 2009 aura été à la fois l'année où les financements se sont fait plus rares et celle où la demande de transport s'est mise au diapason d'une croissance mondiale léthargique en général et des importations américaines en particulier.

Au début de l'année 2009 le prix moyen d'un MR de cinq ans était d'environ 40 millions \$ pour atteindre en fin d'année 23,5 millions \$, soit une baisse de 41 %. En corollaire, la valeur résiduelle des actifs a chuté à des niveaux très faibles. À titre d'exemple on peut citer le **Regent** (47 000 tpl double-coque sans cloison longitudinale, construit en Corée chez Halla en 1992) qui s'est vendu 5,25 millions \$ dans sa 17^{ème} année, à comparer avec la vente d'un sistership, le **Sovereign** une année auparavant pour un prix cinq fois supérieur !

La surabondance de tonnage moderne ne peut qu'aggraver la forte décote sur le marché des navires de 15 ans et plus, même s'ils sont double-coque. Tout acheteur conservateur intégrera donc dans son calcul le nombre d'années "utiles" restant jusqu'à la troisième visite spéciale.

Les fondamentaux (inquiétants) ne sont pas nouveaux et bien connus de tous : surcapacité actuelle, âge moyen de la flotte d'environ sept ans, carnet de commandes pléthorique et donc inévitable aggravation à venir de la sur-

capacité (sauf explosion de la demande qu'il est difficile d'envisager pour le moment).

Signe des temps, on a assisté aux premières ventes à perte avant même la livraison du navire. Sur le segment Handy et pour bien illustrer la profondeur du précipice, on mentionnera la vente des **Baltic Solar** et **Baltic Serenity** (37 000 tpl en construction chez Hyundai Mipo et livrables respectivement en novembre 2009 et mai 2010) pour 27,75 millions \$, soit un prix inférieur de près de 40 % par rapport à leur prix d'achat effectif (delivered basis). Pour les MR, les "resales" pour livraison proche sont vendus depuis le troisième trimestre 2009 aux alentours de 32-33 millions \$, soit environ 28 % moins cher que leur coût effectif pour l'armateur original (qui avait dû déboursier environ 45 millions \$).

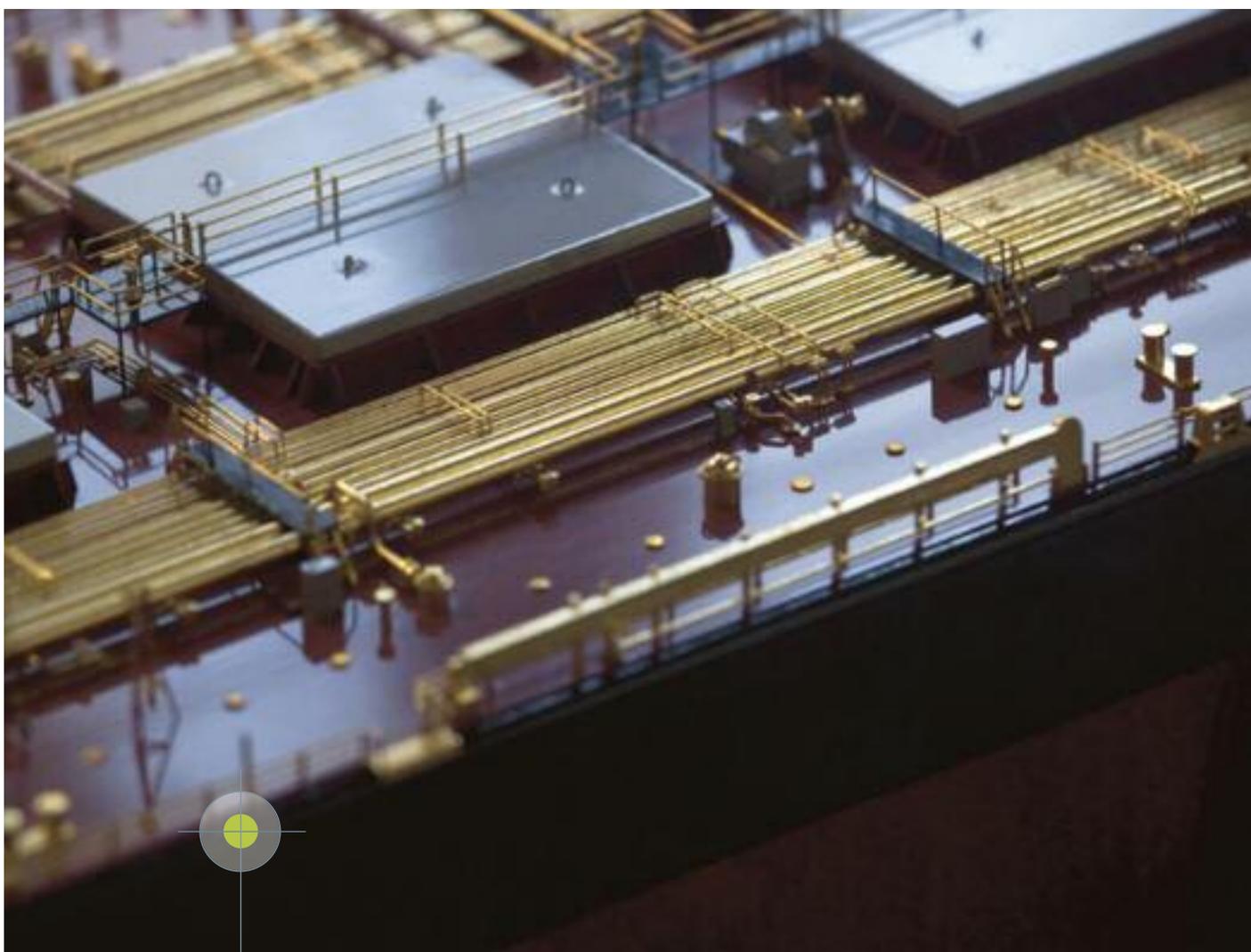
Les taux de frets lymphatiques, le raccourcissement de la durée moyenne des time-charters, ainsi que la baisse du nombre de fixtures ne devraient pas permettre un rehaussement des prix, qui ont cependant atteint un premier palier de résistance. Les anticipations sur le marché des constructions neuves sont clairement celles d'une spéculation à la baisse.

Après le relatif sursis obtenu par des taux de frets, à l'est de Suez seulement, il semble bien que l'année 2010 soit celle de la multiplication des "resales" à des niveaux similaires (voire une marge supplémentaire à la baisse). Les mêmes causes produisant les mêmes effets, 2010 devrait être un très bon cru... pour les acheteurs.



**LES AFFRÈTEMENTS
EN PÉRIODE DES
TRANSPORTEURS
DE PRODUITS ONT ÉTÉ
EN BAISSÉ TANT EN
NOMBRE (-30 %)
QU'EN DURÉE
(-60 %)."**

	Été 2008	Été 2009	Progression
Prix des navires de 5 ans BSPA	54 millions \$	29,5 millions \$	- 45 %
T/C 12 mois	25 500 \$/j	14 000 \$/j	- 45 %
Prix neuf	53,5 millions \$	37 millions \$	- 31 %



“

**LA SURABONDANCE DE TONNAGE MODERNE NE PEUT
QU'AGGRAVER LA FORTE DÉCOTE SUR LE MARCHÉ.”**



BOW SUMMER

Chimiquier, 40 036 tpl, construit en
2005 par le chantier polonais
Szczecinska, propriété/opéré
par Odfjell Tankers

U
ne année

TRANSPORT DE PRODUITS CHIMIQUES



EN PARALLÈLE DE LA CRISE MONDIALE, LA SURCAPACITÉ DE TONNAGE AINSI QUE L'AUGMENTATION RÉGULIÈRE DU PRIX DES SOUTES ONT PLOMBÉ LES RÉSULTATS FINANCIERS DES ARMATEURS EN 2009.

La hausse du prix du pétrole a incité ces derniers à prendre des mesures volontaristes, portant notamment sur la maîtrise de leurs achats de soutes (en plus petites quantités) et la réduction de la vitesse d'exploitation de leurs navires.



turbulente

TRANSPORT DE PRODUITS CHIMIQUES EN 2009

Dans cet esprit d'effort et de soutien du marché, on a assisté à une recrudescence de nouveaux pools tels que Navig8, Sea Tramp, Hanseatic ou Womar, opérant des navires revêtus peu sophistiqués et d'une taille située entre 13 000 et 17 000 tpl.

Malgré l'annulation de certaines commandes et une démolition plus importante, notamment, de navires avec des citernes en acier inoxydable

datant des années 1980 et de tailles supérieures à 34 000 tpl, cela n'a pas suffi à réguler la surcapacité d'une flotte très jeune et abondante.

Lors des renouvellements des contrats annuels et des affrètements à temps, de nombreuses baisses ont été constatées, alimentées par de nouveaux armateurs et des affréteurs ravis de pouvoir profiter d'un panel armatorial plus large et opérant une flotte très moderne.

Cabotage européen

2009 aura été une année de "misère" pour les armateurs, sur toutes les routes de cabotage Européen. Après un retournement de marché amorcé dès l'été 2008, et amplifié par la suite avec la crise, les volumes chargés sur les contrats ont régulièrement baissé jusqu'à l'été 2009, pour ne représenter parfois que 50 % des tonnages prévus. Heureusement, au cours du deuxième semestre, les volumes sont repartis à la hausse sur certains contrats. La demande de cargaisons spot est restée très limitée et les navires se sont retrouvés assez souvent en manque d'emploi sur des périodes parfois assez longues. Les taux de frets spot ont baissé sur l'année de plus de 30 % par rapport au plus haut de l'année précédente sur les trafics inter Europe du nord. En Méditerranée, la baisse des taux de fret a été plus importante pour atteindre -40 % au plus bas sur quelques routes, dont les zones Mer Noire et Méditerranée orientale.

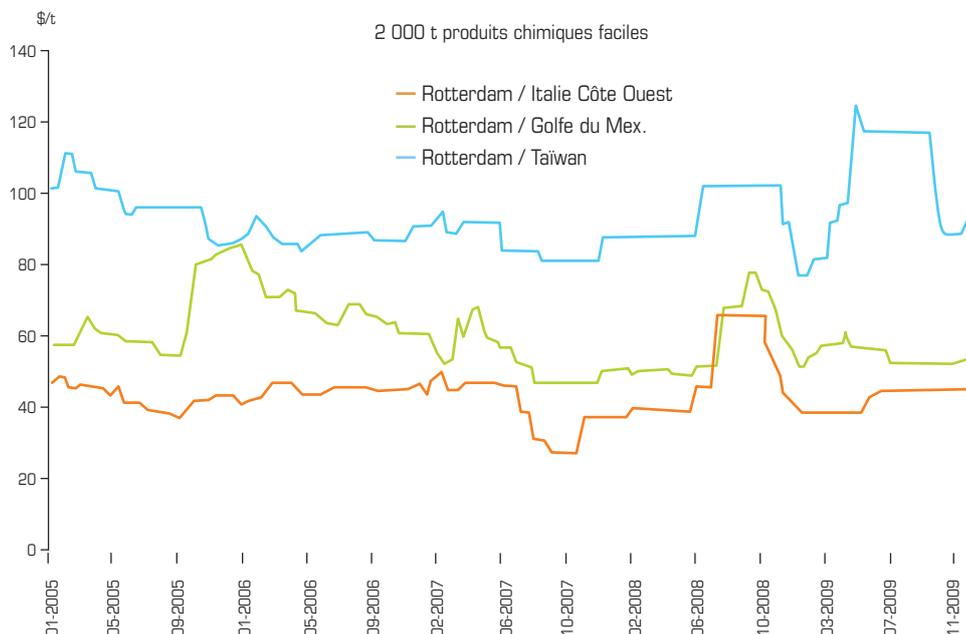
En fin d'année, les renouvellements de contrats laissaient entrevoir une baisse des niveaux de frets située en moyenne entre 5 et 10 %. Le résultat pourrait cependant être pire sur certains contrats importants en volumes, qui attirent la plupart des armateurs souhaitant sécuriser du tonnage pour l'année ou les années à venir. Outre la réduction des cargaisons disponibles, la surcapacité de la flotte reste l'une des raisons non négligeables de ce marché dépressif. C'est principalement de Turquie que vient cette abondance avec quelques 35 navires de 3 000 à 10 000 tpl livrés par ses chantiers en 2009, dont une bonne partie est restée en Europe, soit via des achats ou des affrètements à temps d'armateurs européens, soit même au spot en l'absence de tout contrat.



2009 AURA ÉTÉ UNE ANNÉE DE "MISÈRE" POUR LES ARMATEURS, SUR TOUTES LES ROUTES DE CABOTAGE EUROPÉEN."

Si l'année 2009 a été particulièrement calme de côté de la demande, la flotte quant à elle a enregistré de profonds changements.

TAUX DE FRET AU VOYAGE



Mouvements au long cours

Les acteurs du marché des produits chimiques attendaient un signe majeur de reprise de la part du Moyen-Orient, mais les exportations ont chuté en raison de l'arrêt d'unités de production, en particulier en Iran, et de mises en service différées de nouvelles usines pétrochimiques.

À titre d'exemple, pour des lots de 6 000 tonnes en provenance d'Arabie Saoudite vers l'Asie du Sud-Est, les taux de fret ont diminué de près de 25 % par rapport à 2008.

Cette même tendance baissière s'est manifestée sur la route transatlantique depuis l'Europe. Après une relative fermeté du marché en début d'année, supportée par la demande américaine de BTX, de soude caustique et de MEG, la forte appréciation de l'euro associée à un marché dépressif des produits pétroliers ont entraîné une baisse constante des taux de fret à partir du deuxième trimestre. Les niveaux de fret sont passés de 43 dollars à 30 dollars la tonne pour des lots de 5 000 tonnes, et de 33 dollars à 28 dollars pour des lots de 10 000 tonnes, soit en moyenne un recul de 10 dollars par tonne.

À l'inverse dans le sens États-Unis/Europe les taux de fret spot ont été à la hausse au premier trimestre et, après un fléchissement lors des deux mois suivants, les cours sont restés stables jusqu'à la fin de l'année, soutenus par des mouvements contractuels de biofuel, d'éthanol et de styrène.

“Seule lumière à ce tableau noir”, l'importation massive de produits chimiques par la Chine et une explosion des frets sur les deux premiers trimestres. L'afflux de cargaisons a été insufflé par l'arbitrage de ventes d'aromatiques et méthanol. Quelles que soient les tailles de lots allant de 1 000 à 5 000 tonnes, on a assisté à une embellie des frets tout au long du premier semestre, de l'ordre de 30 à 45 %, la Chine étant fortement demandeuse de xylènes, Px, glycols, acétone, Edc et Mtbe.

Après le pic de l'été, la courbe des frets a fléchi régulièrement jusqu'à l'aube du dernier trimestre. Elle s'est ensuite stabilisée grâce à l'augmentation des cargaisons contractuelles liée à la clôture de l'exercice en cours et à l'approvisionnement de produits avant le nouvel an chinois.



**46 NAVIRES À CUVE
INOX
(OU PARTIELLEMENT
INOX) NEUFS ONT ÉTÉ
LIVRÉS EN 2009.”**

La flotte de chimiquiers

Si l'année 2009 a été particulièrement calme de côté de la demande, la flotte quant à elle a enregistré de profonds changements. Tout d'abord sur le plan des livraisons, avec 46 navires à cuve inox (ou partiellement inox) neufs pour un total de 0,94 millions tpl c'est à peine moins que l'an passé (53 navires 1,05 millions tpl). Seuls 22 navires de 10 000 à 20 000 tpl ont rejoint la flotte cette année, alors qu'ils représentaient la majorité des livraisons en 2008.

En revanche avec 17 navires de plus de 20 000 tpl livrés, le niveau record de 2004 (14 navires) a été battu, ce qui tend à montrer une certaine confiance des armateurs dans le potentiel de développement des trafics intercontinentaux de produits chimiques. Sept navires de moins de 10 000 tpl, essentiellement dédiés au cabotage, ont été livrés en 2009 soit légèrement moins que l'an passé.

C'est du côté de la démolition que les chiffres sont les plus impressionnants car avec 28 unités sorties de flotte, représentant un total de 0,25 million tpl, le précédent record (lui aussi datant de l'année 2004) de 22 navires et 0,25 million tpl a été battu. Cette hausse de la démolition a permis d'amortir la baisse de la demande, mais aussi l'entrée en service d'un nombre significatif d'unités neuves. Ainsi, la croissance nette de la flotte de chimiquiers (livraisons moins démolitions) en 2009 est restée quasi identique à celle de l'an passé avec 0,69 million tpl contre 0,73 million tpl en 2008.

Ces mouvements montrent qu'à la différence d'autres secteurs du transport maritime le remplacement du tonnage ancien se fait de manière beaucoup plus coordonnée et ce en raison de l'importance de la part des principaux opérateurs de navires chimiquiers dans la flotte globale.



CRYSTAL AMETHYST

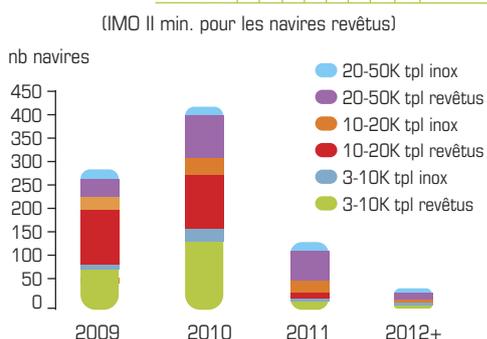
Transporteur de produits pétroliers/ chimiquier, 8 140 tpl, IMO II, livré en 1994 par le chantier belge Boelwerf, propriété/opéré par Crystal Pool Ltd

Seulement une douzaine d'annulations de commandes et trois commandes nouvelles ont été enregistrées en 2009 ce qui laisse le carnet de commandes à 130 navires dont environ 70 sont livrables courant 2010.

Dans le domaine des navires chimiques revêtus (IMO II, Marineline ou epoxy), bien qu'en baisse les livraisons sont restées massives en 2009 avec près de 240 unités neuves représentant 4,7 millions tpl, contre 280 en 2008 pour 5,0 millions tpl. Près de la moitié de ces navires sont des unités de 10 000 à 20 000 tpl, soit un peu moins que l'an passé. Cette capacité supplémentaire a pesé de tout son poids sur le marché du transport de produits pétroliers en 2009. En revanche, l'influence de cette flotte pléthorique sur le marché du transport de produits chimiques a été jusqu'à aujourd'hui moins sensible que prévu. Plus de 450 navires de ce type sont encore en commande dans les chantiers, dont seulement une centaine entre 10 000 et 20 000 tpl, l'essentiel du carnet de commandes étant aujourd'hui composé de navires de plus de 20 000 tpl (210 navires). Contrairement aux chimiques inox, la démolition pour

ce type de navires est relativement modeste dans la mesure où il y a peu de navires anciens disposant de telles caractéristiques. On assiste davantage actuellement au remplacement d'anciens navires citernes non IMO II par du tonnage moderne répondant aux nouvelles réglementations. Toutefois, et même si l'on élargit la sélection aux navires non revêtus de tailles similaires on atteint modestement une soixantaine d'unités (1,2 millions tpl) retirées de la flotte en 2009.

LIVRAISONS DE CHIMIQUERS EN 2009 ET CARNET DE COMMANDES EN FIN D'ANNÉE



Perspectives

L'économie mondiale semble reprendre des couleurs mais, bien que les volumes augmentent, le surplus de tonnage ne sera pas absorbé de si tôt. Les coûts des matières premières devraient repartir à la hausse et pèseront lourd sur les coûts de production ainsi que sur les coûts de

transport. Il y a trop d'incertitudes actuellement pour permettre d'avoir une vision claire des perspectives de redressement du marché des frets. Le shipping étant cyclique, nous espérons être sur la pente ascendante même si l'escalade s'avère périlleuse et parsemée d'embûches.

LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES PETITS PÉTROLIERS ET DES CHIMIQUIERS EN 2009

Le marché des petits pétroliers revêtus ou équipés de citernes inox, 2009 aura confirmé nos craintes de l'année passée : surcapacité de tonnage, frilosité des affréteurs et atonie de la demande.

Si le point de départ de la crise fin 2008 était la défaillance des marchés financiers, ses conséquences sur la demande et donc sur les taux de fret se sont révélées bien plus sévères et persistantes. Les prix ont naturellement reflété cette ambiance de "série noire". Dans un marché si outrageusement favorable aux acheteurs, le prix est désormais déterminé par la règle "du vendeur le plus désespéré". À l'heure où nous mettons sous presse, la chute des prix depuis le plus haut de la fin 2007 est d'environ 50 %, si l'on prend comme référence les navires qui ont eu la chance de trouver un acheteur.

Aucune taille n'a été épargnée par la surcapacité et un navire (sophistiqué ou pas) proposé à la vente n'a pu compter que sur une baisse importante de son prix pour trouver un acquéreur. Le nombre de navires disponibles pour une vente rapide approchait en fin d'année les 250 unités !

Comme cela était prévisible, les commandes spéculatives dans les chantiers coréens et turcs se sont, pour la plupart, transformées en navires sans emploi pérenne sur le marché spot. Mais les prix ont surtout été affectés par les

commandes soudainement annulées par des armateurs sortant d'une période d'euphorie aveuglante (ex. Mediator types chez Hyundai Qingdao, navires SRAB chez Eregli en Turquie, innombrables navires de 13 000 tonnes en Corée...). À noter tout de même que le marché est resté actif pour des navires de plus de dix ans. Il faut y voir sans aucun doute la difficulté de trouver des financements, mais aussi le peu de confiance à moyen/long terme sur la valeur des actifs plus récents.

L'application décidément timide du "phase-out" des navires simple-coque (selon la convention MARPOL) d'une part, et la nouvelle hausse du prix des soutes d'autre part, achèvent d'obscurcir ce sombre tableau.

Pour l'heure, le marché regarde encore passivement le film de la spéculation à la baisse, qui devrait bientôt s'achever pour les unités proposant des caractéristiques singulières (double propulsion, bitumiers, souteurs authentiques avec pompes horizontales etc.), mais pour celles-ci seulement.

Sauf un improbable *deus ex machina* (conflit géopolitique, forte baisse de l'Euro, pollution majeure accompagnée d'une radicalisation de la réglementation ou de son application), ce segment de marché ne semble pas être en mesure de se réguler par lui-même avant trois ou quatre années.



**L'ESSENTIEL
DU CARNET
DE COMMANDES EST
AUJOURD'HUI
COMPOSÉ DE NAVIRES
DE PLUS
DE 20 000 TPL."**

Le nombre de navires
disponibles pour
une vente rapide
approchait
en fin d'année
les 250 unités !



e creux

TRANSPORT MARITIME DU GPL ET DES GAZ CHIMIQUES

LA PLUS GRANDE INCERTITUDE DOMINAIT LES MARCHÉS ET LES ESPRITS À LA MÊME ÉPOQUE IL Y A UN AN. L'ÉCLATEMENT DE LA BULLE FINANCIÈRE AU DÉBUT DU DERNIER TRIMESTRE 2008 DEVAIT IMMÉDIATEMENT PROVOQUER L'EFFONDREMENT DES MARCHÉS FINANCIERS DES GRANDS PAYS INDUSTRIALISÉS ET, PEU APRÈS, GRIPPER LES ROUAGES DE L'ÉCONOMIE MONDIALE.

Qu'en est-il un an après et quels ont été les principaux effets de ce tsunami sur les marchés de produits et du transport des GPL et gaz associés ?



MAGDALENA

Gazier GPL, 3 500 m³, pression, livré en 2008 par le chantier japonais Yamanishi, propriété d'une j/v Exmar/Wah Kwong, opéré en Afrique de l'Ouest par Geogas/Nidas

du jusant

LE TRANSPORT MARITIME DU GPL ET DES GAZ CHIMIQUES EN 2009

Les faits marquants

Contrairement à l'année précédente, si la volatilité des marchés a été généralement plus limitée et sans commune mesure avec les extrêmes historiques autrefois atteints, les prix des principaux produits pétroliers et gaz associés ont régulièrement augmenté tout au long de l'année, de l'ordre de 100 % pour le brut, 160 % pour le naphta, alors que les GPL butane et propane devaient s'apprécier de 110 % à 120 %. En revanche, les prix du gaz naturel, des gaz chimiques (éthylène, propylène, butadiène, etc.) et de l'ammoniaque ont chuté entre le début et la fin de l'année, malgré une brève reprise au deuxième trimestre.

En dehors d'un contexte général "post crise économique", quelques tendances ont marqué les principaux trafics tout au long de l'année, telles que :

- Le déséquilibre croissant entre une offre de produit plus limitée et l'arrivée massive des navires commandés entre 2006 et 2008. Cette limitation de l'offre de molécules a été provoquée non seulement par les retards (répétitifs) de mise en service des nouvelles unités de production (Qatar, Abu Dhabi, Afrique...), mais aussi par des problèmes techniques chez quelques producteurs (Algérie, Europe du Nord, Ukraine...), dont certaines productions devenaient inférieures aux chiffres des années passées. Certes, la surcapacité d'offre de transport était attendue plus particulièrement dans le segment des VLGC, mais l'impact de ces apports de nouveau tonnage a été variable selon les segments de taille.

ÉVOLUTION DES PRIX DES PRODUITS ET TAUX DE FRET

Produits	Déc. 2008	Juil. 2009	Déc. 2009	Déc. 08-09 %
Pétrole brut, Golfe arabo-persique (\$/baril)	38,3	62,06	75,75	98%
Brent mer du Nord (\$/baril)	37,4	61,20	72,99	95%
IFO 380 cst Rotterdam (\$/tm)	201,8	381	428	112%
Naphta CIF Rotterdam (\$/tm)	250	524	660,5	164%
Gaz naturel (\$/mmbtu US Henry Hub)	5,8	3,8	5,28	- 9%
Propane CP (prix contractuel FOB Arabie Saoudite (\$/tm)	340	500	720	112%
Butane CP (prix contractuel FOB Arabie Saoudite) (\$/tm)	335	540	730	118%
Ammoniac anhydre (FOB mer noire) (\$/tm)	240	210	280	17%
Ethylène (prix contractuel Europe) (€/tm)	1228	785	840	- 32%
Propylène poly gr (prix contractuel Europe) (€/tm)	953	650	750	- 21%
Butadiène (Europe spot) (€/tm)	1125	635	900	- 20%

Taux de fret par segments de taille	Déc. 08	Juil. 09	Déc. 09	Déc. 08-09 %
VLGC 75/85 000 m ³ spot G. arabo-pers./Extr.-Orient (\$/tm)	17,5	24,3	28	60%
VLGC 75/85 000 m ³ 6-18 mois t/c (\$/mois)	775 000	600 000	550 000	- 29%
LGC 52/60 000 m ³ 6-18 mois t/c (\$/mois)	750 000	510 000	475 000	- 37%
24/38 000 m ³ 6-18 mois t/c (\$/mois)	780 000	680 000	635 000	- 19%
16/22 000 m ³ 6-18 mois t/c (\$/mois)	750 000	645 000	585 000	- 22%
6/11 000 m ³ éthyl. 6-18 mois t/c (\$/mois)	600 000	560 000	530 000	- 12%
6/8 000 m ³ semi pres./ref. 6-18 mois t/c (\$/mois)	520 000	500 000	445 000	- 14%
3 500/7 500 m ³ pres. 6-18 mois t/c (\$/mois)	335 000	270 000	280 000	- 16%

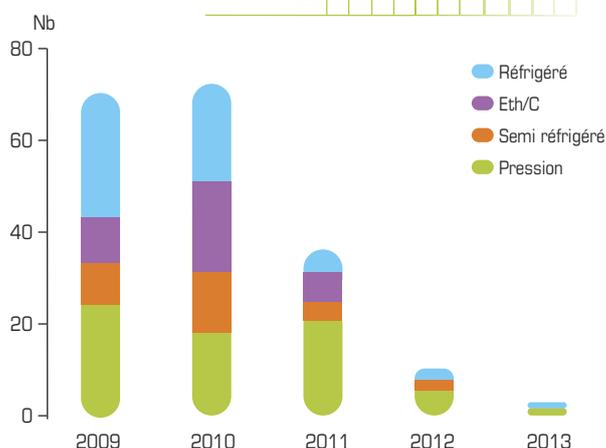


BOTAFOGO GAS

Gazier GPL, 7 500 m³, pression, livré en 2009 par le chantier japonais Murakami Hide Shipbuilding Co. Ltd, affrété à temps par Vitol SA, opéré pour le compte de Reliance, India

- La faiblesse des prix du gaz naturel aux États-Unis a provoqué un écart substantiel avec ceux du pétrole brut, ayant pour effet de permettre le développement de nouveaux arbitrages de prix avec l'Europe et des possibilités d'exportation de GPL nord américain. En contrepartie, on a assisté à une chute importante du trafic transatlantique d'ammoniaque à partir des terminaux ukrainiens, souvent arrêtés en raison de coûts de production trop élevés engendrés par les prix du gaz naturel.
- La forte baisse des taux de location à court/moyen terme : de 20 à 40 % pour les navires de taille supérieure (de 22 000 à 80 000 m³) et de 10 à 20 % pour les plus petites tailles. Peu de transactions ont été enregistrées sur du long terme, sauf quelques opérations liées à des constructions neuves ou ventes de bateaux de deuxième main.
- La résistance toute relative du marché des gaz chimiques (propylène, butadiène, coupes C4), qui peut s'expliquer par un apport plus limité de constructions neuves et le développement d'arbitrages intercontinentaux favorisant la multiplication de voyages au long cours et donc l'augmentation des tonne-milles. Nous notons cependant un fléchissement général du niveau des frets par rapport à ceux, très élevés, de l'année précédente, allant jusqu'à une chute de revenu de l'ordre de 60 % sur certains trafics malgré l'allègement temporaire du prix des soutes.
- Une "année noire" pour le secteur des VLGC 75 000-84 000 m³, dont la moyenne annuelle des taux spots MEG/Japon se situe à près de 22 dollars avec des niveaux plancher autour de 15 à 17 dollars par tonne métrique. Nous n'avions pas connu un tel effondrement sur une aussi longue période depuis longtemps. Même si cette situation critique était attendue, crise économique ou pas, en raison de l'apport considérable de constructions neuves, son ampleur a été surprenante.
- Après l'euphorie des années précédentes, qui avait débouché sur un excès de nouvelles commandes passées à des prix de construction élevés, la crise économique aura permis une pause quelque peu salutaire ! Seuls quelques contrats ont été enregistrés : une série de six navires de 5 000 m³ pression, commandés par Jaccar en Chine chez Sinopacific et deux 22 000 m³ commandés par Latvian chez Hyundai Mipo. Ces contrats ont souvent été conclus dans des conditions particulières telles que la conversion d'autres commandes, des aides au financement, etc.
- Le marché du fret toujours encadré par des limitations d'âge et des normes de vetting de plus en plus draconiennes, a favorisé la vente à la démolition de quelques 28 vieilles unités, dont la moitié d'une capacité supérieure à 30 000 m³. Un nombre de navires identique à celui de l'année dernière.

NAVIRES LIVRÉS EN 2009 ET CARNET DE COMMANDES (NOMBRE DE NAVIRES PAR TYPE)



Situation par taille de navires

VLGC (Very Large Gas Carriers) - 70 000 / 85 000 m³

Comme nous l'avons déjà indiqué, 2009 a été une année désastreuse pour ce segment de taille dans un marché dont les indicateurs sont restés en permanence dans le rouge. Une demande plus faible en Extrême-Orient et aux Etats-Unis, une disponibilité limitée de produit et surtout une surcapacité de tonnage due aux multiples livraisons des constructions neuves ne pouvaient que contribuer à une forte pression sur l'emploi de ces navires.

La flotte actuelle des VLGC se situe à environ 140 navires dont 43 ont été livrés sur les deux dernières années — près du tiers de la flotte —, alors que les disponibilités de GPL ont été loin d'évoluer dans les mêmes proportions et que la demande a chuté sur quelques grands marchés d'importation. Notons ici le développement d'un marché "intra-zone ouest" (Nord-Europe, Méditerranée, Nord et Ouest-Afrique, États-Unis), permettant à quelques VLGC de rester dans cette zone sans revenir sur le trafic principal à partir du Moyen-Orient.

Ces conditions ont favorisé le départ de cinq vieilles unités vendues à la démolition. Remarquons, dans ce contexte difficile, l'entrée de Stolt-Nielsen Gas avec deux VLGC, le **Yuhsho** (78 000 m³ de 1999) à partir d'une charte à temps de trois ans, et l'**Althea Gas** (82 000 m³ de 2003) acquis à un prix légèrement supérieur à 52 millions \$ et renommé **Stolt Avance**.

La moyenne annuelle de l'index Baltic MEG/Chiba se situe à près de 22 dollars, alors que les niveaux mensuels des équivalents time charter (TCE) des voyages spot ont varié entre 50 000 et 375 000 \$, soit une moyenne proche des 200 000 \$/mois, un niveau de taux bien inférieur aux coûts d'exploitation.

Le marché à temps a été plus actif sur des périodes courtes de 3 à 6 mois avec des transactions conclues à des niveaux mensuels variant entre 300 000 et 450 000 \$ pendant les deux premiers trimestres, puis, la faiblesse persistante du marché devait pousser certains opérateurs à s'engager sur des couvertures plus importantes de deux à trois ans et à des taux un peu supérieurs, compris entre 550 000 et 650 000 \$ par mois selon la période et les spécifications des bateaux.

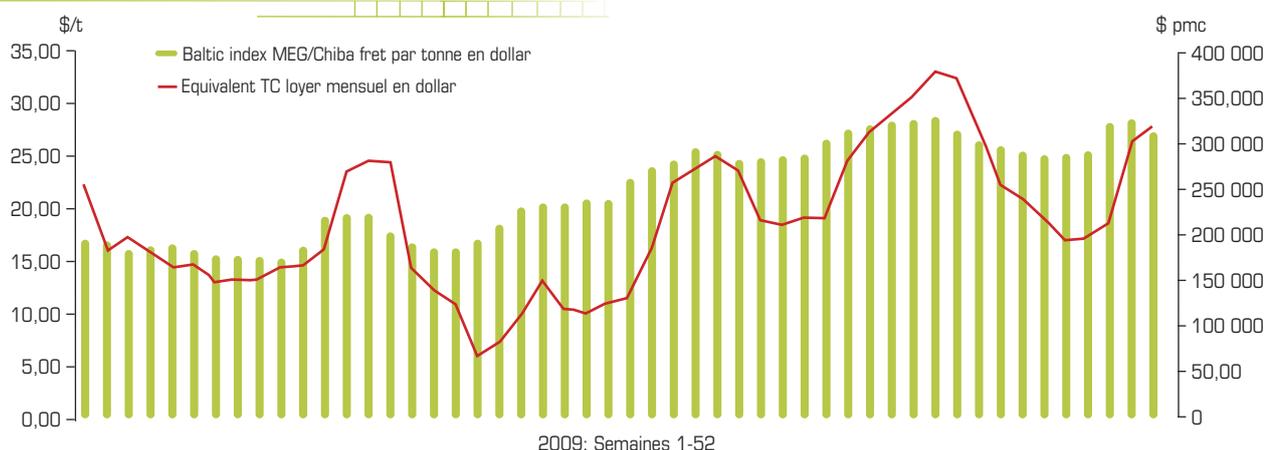
Malgré la contribution probable de nouvelles productions, l'apport de 13 navires neufs supplémentaires pour livraison jusqu'en 2013 fait que l'horizon de ce secteur reste encore incertain pour les prochains 12 à 18 mois.

Large Gas Carriers - 52 000 / 60 000 m³

Avec les six 60 000 m³ entrés en service depuis ces deux dernières années, ce petit segment de taille a été très touché par la forte chute du trafic d'ammoniaque transatlantique et par la compétition des navires des deux tailles voisines, VLGC et 35 000-38 000 m³ confondus. C'est l'effet domino d'un marché en dépression.

Le temps d'attente des bateaux à cours d'emploi sur le marché spot a atteint, pendant la deuxième partie de l'année, des niveaux supérieurs à 25 %. L'écart des niveaux de taux obtenus entre les unités de la plus vieille génération (52 000/54 000 m³) et celles de génération plus récente (59 000/60 000 m³) s'est encore accru. Cette disparité devrait peu à peu disparaître avec la vente à la démolition des plus vieilles unités, dont sept d'entre elles de plus de 30 ans d'âge, ce qui représente une proportion importante de ce segment de taille.

BALTIC INDEX (FRET PAR TONNE) VS EQUIVALENT TC (LOYER MENSUEL) SUR 2009



Les équivalents time charter mensuels des voyages spot sont restés très faibles tout au long de l'année avec un niveau mensuel passant de 600 000 \$ en début d'année à moins de 450 000 \$ en fin d'année, et le temps d'attente entre les voyages du marché spot a atteint des records. Dans de telles conditions, les transactions à temps se sont réduites comme peau de chagrin, pour ne couvrir que quelques rotations de voyages de un à deux mois à des niveaux sensiblement proches de ceux du marché spot.

Cependant, la vente des dernières vieilles unités à la démolition et plus aucune commande en cours à ce jour, devrait permettre à ce segment de retrouver un nouveau souffle dans un proche avenir.

Midsized carriers – 20 600/43 000 m³

Cette catégorie avait pu bénéficier d'une demande globalement soutenue depuis de nombreuses années en se déployant sur les marchés de l'ammoniaque, du GPL et des gaz chimiques avec des bons taux d'emploi et des niveaux de revenus stables.

Cette situation a inévitablement changé avec la livraison de plusieurs séries de constructions neuves depuis 2008 (11 x 35 000 m³, 10 x 22 000 m³ et 3 x 20 600 m³) arrivés dans un contexte de marché plus difficile, par-

ticulièrement dans le négoce d'ammoniaque qui a marqué une chute de volume avoisinant les 10 % sur l'année !

Cet apport de tonnage additionnel devait fortement ébranler les marchés dès les premiers mois de 2009, avec un répit en milieu d'année dû à une reprise du trafic d'ammoniaque à partir du Moyen Orient et de quelques voyages au long cours en GPL et gaz chimique.

Les conditions de marché ont limité le nombre des transactions à temps. Hormis quelques exceptions de couverture à long terme (Pertamina, PDVSA...) conclues sur des 22 000 m³ à des taux mensuels encore élevés, entre 750 000 et 850 000 m³, la plupart des transactions enregistrées l'ont été sur des périodes n'excédant pas un an et à des niveaux de taux inférieurs de 20 % en moyenne à ceux de 2008, entre 600 000 et 725 000 \$/ mois suivant les tailles et spécifications de bateaux concernés.

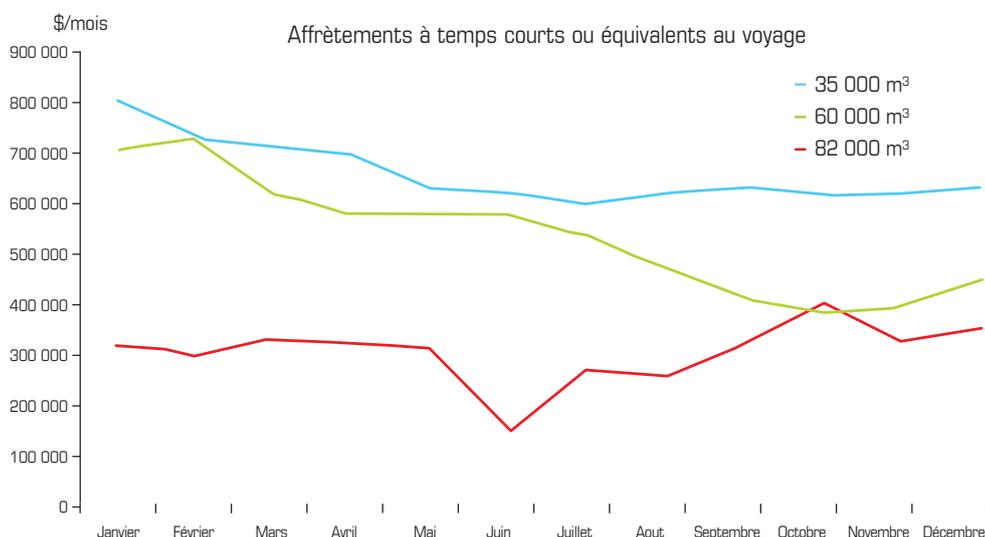
Compte tenu des prochaines constructions neuves devant être livrées courant 2010 et 2011 (huit nouveaux navires de 35 000 m³ et dix de 22 000 m³) les deux prochaines années semblent assez ouvertes pour ce segment de taille, même si la flexibilité d'emploi que représentent ces bateaux sur les différents marchés de GPL, ammoniaque et gaz chimiques en facilitera l'intégration.



LA FLOTTE ACTUELLE DES VLGC SE SITUE À ENVIRON 140 NAVIRES DONT 43 ONT ÉTÉ LIVRÉS SUR LES DEUX DERNIÈRES ANNÉES."

Le temps d'attente des bateaux LGC à cours d'emploi sur le marché spot a atteint, pendant la deuxième partie de l'année, des niveaux supérieurs à 25 %

NAVIRES GPL DE 35 000 À 82 000 M³





CONTRAIREMENT AUX AUTRES SEGMENTS DE TAILLE, LES PLUS PETITS BATEAUX ET CABOTEURS ONT QUELQUE PEU SURPRIS PAR LEUR RÉSISTANCE TOUTE RELATIVE AUX CONDITIONS PLUS DIFFICILES DU MARCHÉ.”

Pendant combien de temps les opérateurs des VLGC pourront ils continuer à opérer leurs bateaux à des niveaux inférieurs aux coûts d'exploitation ?

Handy – Semi-réfrigérés 6 500/20 000 m³

Le ralentissement général de l'industrie de la pétrochimie, principal fournisseur d'emploi de ce segment de bateaux semi-réfrigérés, a eu ici aussi un effet négatif sur l'activité du secteur, mais avec beaucoup moins d'impact que dans les autres segments de taille. Les tonnes-milles ont considérablement progressé en raison du développement des voyages au long cours entre les États-Unis, l'Asie, l'Amérique du Sud et l'Europe, où de multiples possibilités d'arbitrage entre les prix ont pu favoriser le négoce. L'Asie est restée le grand moteur des importations de butadiène, C4 et propylène, mais les brèves flambées de prix du naphta en milieu d'année ont aussi contribué à de nouveaux mouvements de cargaisons sur l'Europe à partir des États-Unis et du Brésil.

La baisse générale de la consommation a plus particulièrement touché le marché de l'éthylène où la grande majorité des transporteurs ont dû trouver des emplois alternatifs sur d'autres trafics.

La décote des taux de fret, aussi bien sur le marché spot que sur celui à terme, a été plus limitée que dans les autres secteurs, mais certainement pas aussi sévères que ce qui pouvait être craint en début d'année. Les normes de vetting plus draconiennes et une stricte limitation de l'âge des bateaux acceptables sur certains trafics, ont permis aux flottes les plus modernes de maintenir leur niveau d'emploi à des conditions plus favorables.

À la fin 2009, l'estimation du taux de location mensuelle d'un 16 000 m³ se situait à 600 000 \$ sur une période d'un an, un niveau proche de celui d'un 8 200 m³ éthylénier, soit environ 550 000 \$/mois. Le marché s'est animé en toute fin d'année avec quelques transactions au voyage en butadiène à partir des États-Unis, du Brésil et d'Europe sur l'Extrême-Orient, ainsi que d'un lot de 14 000 t de VCM sur l'Asie, produit presque absent du négoce pendant toute l'année.

Côté renouvellement de flotte, nous avons décompté 17 constructions neuves, dont la moitié

de type éthylène livrées en 2009, alors que près de 50 unités sont encore en commande pour livraison entre 2010 et 2012 !

Les prochaines années vont être périlleuses, même en comptant sur les probables ventes à la démolition des plus anciennes unités (dont cinq de taille 6 000-8 000 m³ ont déjà été vendues en 2009) et sur le marché de pétrochimie pour absorber toutes ces constructions.

Petits transporteurs de GPL et de gaz chimiques - moins de 6 500 m³

Malgré les multiples livraisons de constructions neuves de l'année 2008 et contrairement aux autres segments de taille, les plus petits bateaux et caboteurs ont quelque peu surpris par leur résistance toute relative aux conditions plus difficiles du marché.

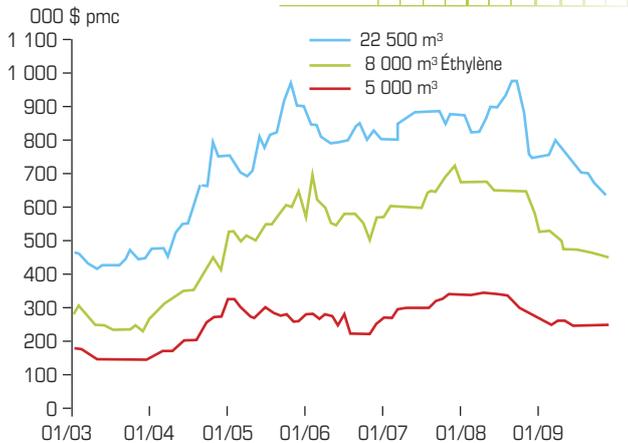
Après un début d'année sensiblement tendu, l'activité devait vite évoluer vers plus de nervosité au cours de l'été, puis devenir relativement soutenue au cours du dernier trimestre, grâce à de multiples échanges inter-raffineries, une demande accrue de GPL pour l'industrie pétrochimique favorisée par la hausse du prix du naphta, l'incidence habituelle du facteur tonne-milles des voyages plus longs entre zones de consommation, et le développement important d'un négoce captif dans la zone Asie-Extrême-Orient.

La fin d'année a encore enregistré un raffermissement des taux spot et time charter avec parfois même quelques difficultés à trouver du tonnage disponible dans certaines zones.

Certes, quelques périodes de non emploi ont pu être enregistrées, mais le marché de ce secteur a été globalement bien moins perturbé que celui des tailles supérieures.

De multiples transactions à temps, allant de trois à 24 mois, ont été conclues à des taux de location certes inférieurs à ceux de l'année précédente, mais se raffermissant en fin d'année. Un navire de 3 500 m³ de type pression pouvait se traiter à environ 220 000-230 000 \$/mois, alors qu'un 5 000-6000 m³ de même type se situait

NAVIRES GPL DE 5 000 À 22 500 M³ AFFRÈTEMENT À TEMPS (6-18 MOIS)



à 270 000-280 000 \$/mois. Les mêmes tailles en version semi-réfrigérée obtenaient des niveaux plus élevés, de l'ordre de 275 000 \$/mois et 385 000-450 000 \$/mois respectivement, suivant les périodes et spécifications des bateaux.

Là encore, nous avons un nombre élevé de constructions neuves : 25 unités livrées en 2009 et près de cinquante à venir entre 2010 et 2013 ! Les restrictions d'âge et les normes de vetting sauront certainement jouer leur rôle d'élimination, sans oublier la poussée grandissante des marchés d'Asie et d'Extrême-Orient.

Conclusion et perceptions

Ces 12 derniers mois de crise économique auront été très critiques. Néanmoins, la baisse des prix de l'énergie en début d'année et les soutiens publics auront en partie permis de sauver la consommation des grands pays industrialisés, pour aboutir à une situation meilleure que celle qui pouvait être crainte initialement.

Le marché du transport maritime des GPL et gaz associés a évolué de façon très contrastée suivant les différents segments de taille de navires, bien plus en raison de l'apport excessif de nouveau tonnage que par les baisses de production ou de demande de produit.

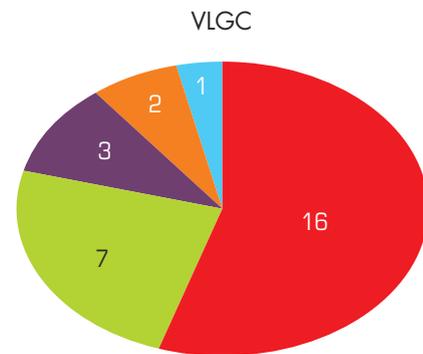
Cette disparité des conditions rencontrées selon tous les segments de taille a eu comme effet un rétrécissement des écarts de revenus. Les niveaux de location sur 12 mois mensuels entre un navire de 8 000 m³ et un autre de 80 000 m³ se situent dans une fourchette allant de 450 000 et 650 000 \$ respectivement, alors que l'investissement initial indique un ratio de un à trois !

Avons-nous atteint le bas de la marée ? Pendant combien de temps les opérateurs des VLGC pourront ils continuer à opérer leurs bateaux à des niveaux inférieurs aux coûts d'exploitation ?

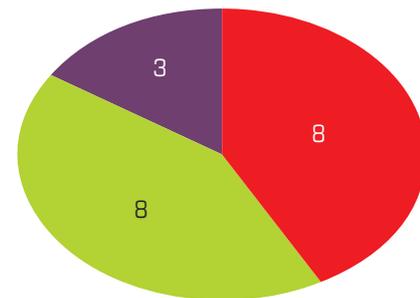
Les nouvelles productions pourront-elles suffisamment assimiler le nombre important des constructions neuves ? Quelles seront les options de ceux qui prennent livraison de navires neufs commandées à des niveaux bien supérieurs à ceux sortis il y a quelques années ? A quand la fin des turbulences économiques que traversent les pays occidentaux ? La forte montée en puissance de la Chine et des pays émergents saura-t-elle continuer à donner suffisamment de souffle pour entraîner les autres économies ?

Autant de questions qu'il nous faudra tenter d'élucider au cours des prochains mois. Les réponses seront probablement multiples, ouvertes et certainement pas toujours évidentes, mais là est le challenge qui nous attend et l'une des facettes les plus séduisantes du commerce maritime !

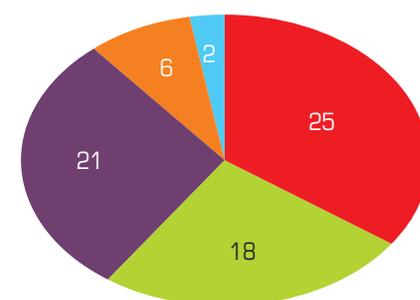
NAVIRES GPL LIVRÉS EN 2009 ET CARNET DE COMMANDES (NOMBRE DE NAVIRES)



Gaziers Midsize (de 23 000 à 40 000 m³)



Petits gaziers pression (de 2 500 à 12 000 m³)



■ 2009 ■ 2010 ■ 2011 ■ 2012 ■ 2013

LE MARCHÉ DE L'OCCASION DES NAVIRES TRANSPORTEURS DE GPL

VLGC et LGC

Comme l'an passé, le marché de l'occasion des navires transporteurs de GPL n'a vu que très peu de transactions dans la catégorie des VLGC avec seulement deux ventes. L'une d'entre elles est cependant remarquable dans la mesure où elle marque l'entrée d'un nouvel acteur dans ce secteur, la société Stolt Nielsen jusqu'alors spécialisée dans le transport de produits chimiques. Stolt Nielsen a acquis au mois de novembre l'**Althea Gas** (2003, 82 500 m³) auprès de l'armateur japonais Iino Kaiun pour un prix d'environ 53 millions \$ ce qui correspond plus ou moins à ce qui a dû être son prix de construction. La seconde vente dans ce segment est celle du **Berge Racine** (1985, 81 600 m³) du groupe Bergesen (BW Gas), à des intérêts chinois pour un prix d'environ 12 millions \$. Le même BW Gas a vendu cette année trois VLGC construits entre 1979 et 1984 à la démolition.

Une fois de plus aucune vente n'est à relever dans le segment des LGC. En revanche, la démolition a continué de dominer l'actualité, et ce malgré des prix de la ferraille nettement moins attractifs que l'an passé, avec quatre VLGC et sept LGC retirées du service toutes construites entre 1977 et 1980.

Midsized

Le marché de l'occasion des gaziers midsized a vu cette année deux transactions. La première a concerné un navire ancien, le **Shetland** (1981, 15 070 m³) du groupe Ofer (Zodiac) à la société Benelux Overseas au mois de septembre. La seconde transaction a concerné la vente en bloc à la même période par Latvian Shipping de deux navires jumeaux, les **Vidzeme** et **Kurzeme** (1997, 20 700 m³) à l'armateur singapourien Pacific Carriers, pour un prix unitaire d'environ 26,5 millions \$. Pour comparaison, il y a deux ans, des navires jumeaux obtenaient environ 45 millions \$. Contrairement à l'année dernière, au cours de laquelle aucun navire de cette catégorie n'était sorti de flotte, six unités ont cette année été vendues à la démolition, dont un navire du

groupe Ofer, le **Sussex** (1981, 15 070 m³) et deux unités de BW Gas, le **BW Herakles** (1982, 30 450 m³) et le **Havrim** (1980, 37 350 m³).

Petits gaziers de moins de 15 000 m³

Le cœur du marché de l'occasion en 2009 a été constitué de gaziers de petite taille jusqu'à 6 000 m³, pour lesquels on a pu relever une quinzaine de transactions s'effectuant là aussi à des niveaux très sensiblement inférieurs à ceux de l'année dernière (environ -25 %) parmi lesquelles :

La société Stealth Gas qui, à elle seule, a cédé trois navires au cours du dernier trimestre de l'année, les **Gas Fortune** (1995, 3 500 m³), **Gas Natalie** (1997, 3 200 m³) et **Gas Crystal** (1990, 3 200 m³) après avoir vendu au milieu de l'année le **Gas Sophie** (1995, 3 500 m³). Il est intéressant de noter que le prix obtenu en fin d'année était 15 % inférieur à celui du milieu de l'année (6,6 millions \$ contre 5,6 millions \$). La société Allocean, faisant face à des difficultés financières, a vendu en bloc de 2 unités récentes, les **Ocean Primary** et **Ocean Prima** (2007, 4 000 m³) en tout début d'année aux italiens Deulemar Navigazione et, au mois de juin, l'**Ocean Primate** (1993, 3 200 m³) à la société péruvienne Transgas Shipping pour un prix d'environ 6,2 millions \$. Dans le courant du mois de juillet, la société Transgas a en outre acquis le **Galp Lisboa** (1983, 3 250 m³) auprès de Sacor Maritima pour un prix voisin de 1 million \$.

Tout comme l'an passé, très peu de navires de cette catégorie ont été vendus à la démolition avec un nombre identique de cinq unités retirées du service. Tous ces navires avaient été construits entre 1977 et 1980, soit un âge moyen toujours aussi respectable pour envisager une retraite.

En conclusion, la baisse perceptible des prix de construction, cumulée avec celle des taux de fret dû au ralentissement économique, devrait continuer à peser sur les valeurs des navires. Par ailleurs, le faible ratio de démolition par rapport aux livraisons de navires neufs ne permet pas d'être optimiste pour 2010.

Le cœur du marché de l'occasion en 2009 a été constitué de gaziers de petite taille jusqu'à 6 000 m³



Opération de transbordement à partir du **FLANDERS LIBERTY**, gazier GPL, 84 500 m³, livré en 2007 par le chantier coréen Daewoo, opéré par le groupe belge Exmar



Le GNL en et dépres

TRANSPORT DU GNL

UN SACRÉ PARADOXE POUR L'ANNÉE QUI VIENT DE SE TERMINER : LA CAPACITÉ DE PRODUCTION MONDIALE DE GNL A AUGMENTÉ D'ENVIRON 30 % POUR ATTEINDRE UN PEU PLUS DE 220 MILLIONS T/AN, ALORS QUE JAMAIS LE MARCHÉ DE LA CONSTRUCTION DE MÉTHANIER N'A ÉTÉ AUSSI DÉPRIMÉ.

Un seul navire a été commandé en Chine et aucun dans les chantiers coréens, qui pourtant se sont taillés la part du lion ces dernières années.



**GDF SUEZ
NEPTUNE**

145 130 m³, un navire
regazéification, livré
en novembre 2009
par le chantier coréen
Samsung Heavy Industries

tre ébullition
sion

Un autre événement majeur de l'année a été la construction du dernier navire Q-flex de la commande massive de plus de 50 méthaniers effectuée par le Qatar en 2005. On assiste ainsi à la fin d'un cycle pour la construction de

méthaniers, l'optimisme ne devant renaître qu'après la mise en production de nouveaux projets, voire la mise en place de nouveaux modèles dans la chaîne du méthane.

Analyse des projets

L'état du portefeuille des projets GNL engagés et pour lesquels la décision finale d'investissement a été prise ne diminue pas. Il se situe autour de 100 millions t/an de capacité de liquéfaction. Les projets du Qatar représentent à peu près 40 % de ces capacités additionnelles. On observe une montée en puissance des projets en Asie, et plus particulièrement en Australie, qui maintenant représentent également 40 % des capacités additionnelles attendues.

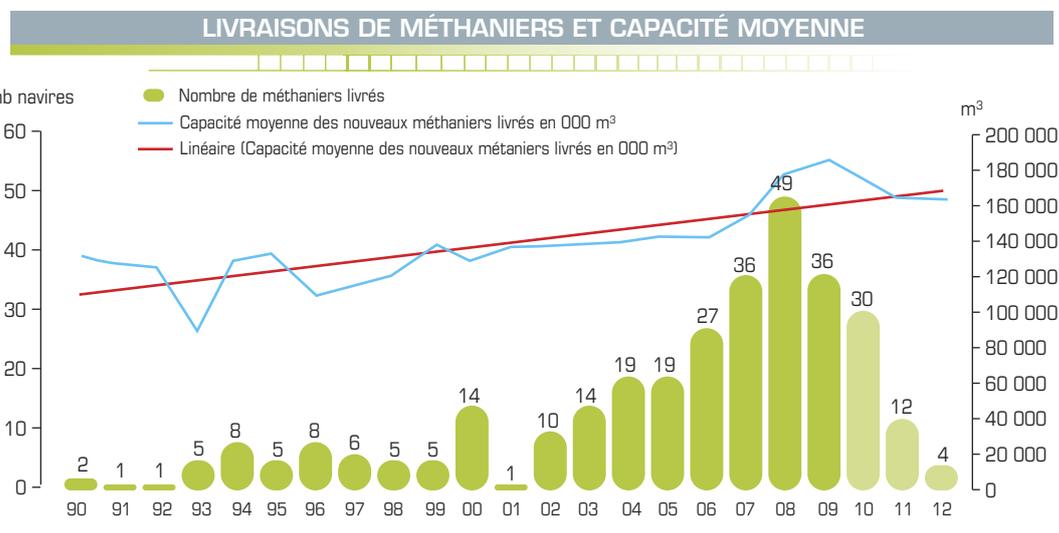
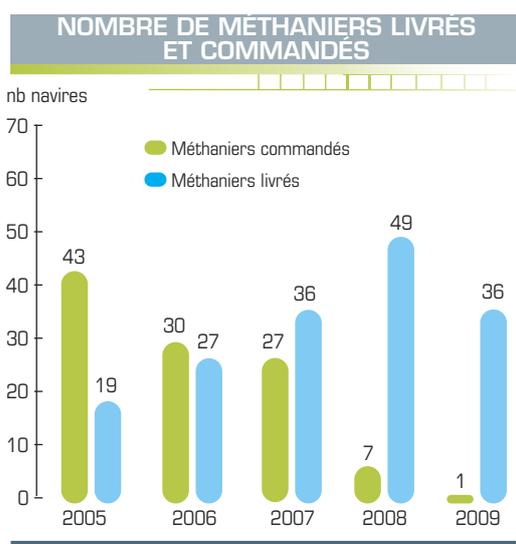
Le rééquilibrage géographique des projets GNL entre le Moyen-Orient et la zone Pacifique est l'un des facteurs importants de l'année 2009. Cela aura évidemment une incidence sur les modèles de transport de GNL dans les années à venir. On constate également que les projets en Atlantique marquent une pause, à la fois dans la zone Afrique de l'ouest (Nigeria, Angola) et également en Russie (Shtokman).

Deux projets majeurs ont été validés en 2009 en Asie : le projet australien Gorgon (trois trains de 5 millions t/an) et le projet PNG en Papouasie-Nouvelle Guinée (un train de 6,5 millions t/an). La plupart des quantités du projet Gorgon sont placées avec des pays de la zone : Shell a un accord avec la Chine pour 2 millions t/an, Chevron avec le Japon pour la plus grande partie de ses 7,5 millions t/an et Exxon Mobil a finalisé des accords avec la Chine pour 2 millions t/an et avec l'Inde pour 1,5 millions t/an. On voit donc de manière très claire que le pôle Pacifique devient prééminent pour la production de GNL. Ce phénomène va s'amplifier dans les cinq prochaines années, venant ainsi approvisionner de manière naturelle les marchés chinois, indien, japonais et éventuellement coréen.



LE RÉÉQUILIBRAGE GÉOGRAPHIQUE DES PROJETS GNL ENTRE LE MOYEN-ORIENT ET LA ZONE PACIFIQUE EST L'UN DES FACTEURS IMPORTANTS DE L'ANNÉE 2009."

Les loyers spot y ont presque doublé en un an, passant de 25 000 \$/j à 45 000 \$/jour





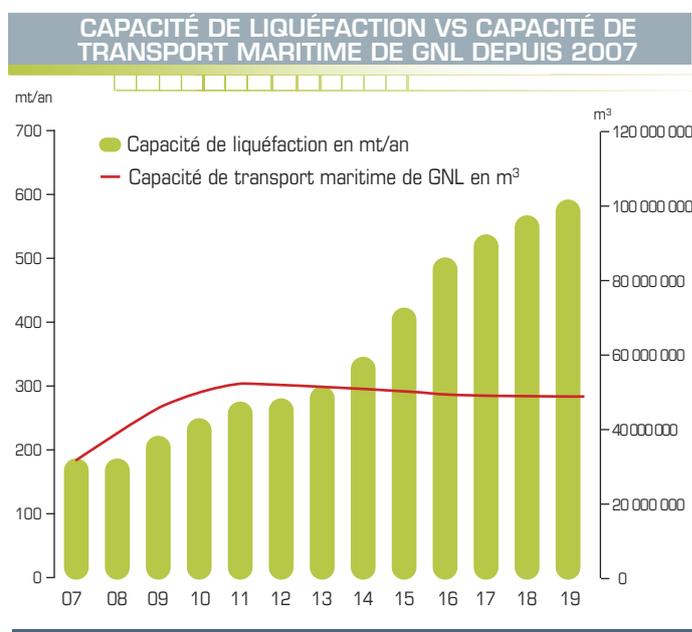
MESAIMEER

méthanier Q-flex, 212 000 m³, livré par le chantier coréen Hyundai Ulsan en 2008 à Nakilat

Sans préjuger de la validation des futurs projets d'unités de liquéfaction, la zone Australie représente un formidable potentiel de croissance dans un environnement géopolitique plutôt sûr et un environnement économique connu. Les projets identifiés s'élèvent à une capacité de l'ordre de 50 millions t/an.

Les autres "gisements" de projets se situent dans des zones plus incertaines, tant pour des raisons économique-politiques (Nigeria, Iran), que techniques (Russie, Qatar), mais ils forment un socle de ressources de GNL immense pour les années futures. Une projection optimiste à horizon 2020 laisse à penser que l'on pourrait observer un triplement de la capacité de production de GNL. De manière plus raisonnable, le niveau de 300 millions t/an pourrait être atteint en 2013, ce qui représente une augmentation de 50 % de capacité en 5 ans : une vraie note d'optimisme dans ce contexte de morosité ambiante.

Le GNL reste donc avant tout un mode de transport sous forme liquide d'une ressource énergétique abondante et prometteuse sous forme gazeuse.



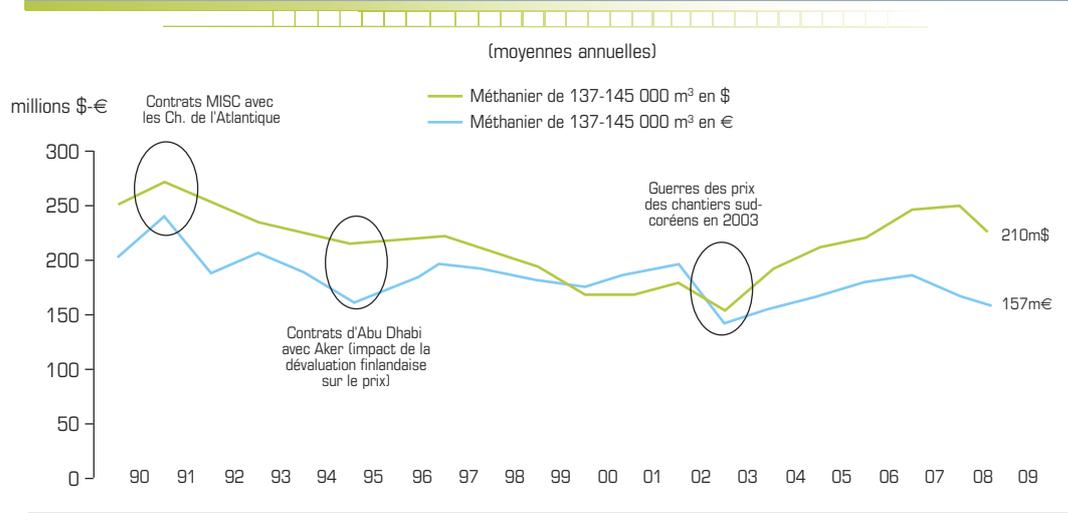
Analyse du marché de la construction des navires méthaniers

Une observation des commandes de navires méthaniers depuis le début des années 90 peut permettre de dégager des tendances générales, sur l'évolution des prix notamment, et de replacer une commande à venir dans le contexte actuel particulièrement favorable du point de vue de l'acheteur.

Les prix en dollars courants ont évolué entre 280 millions \$ pour un méthanier construit à Saint-Nazaire en 1991 (MISC) et 150 millions \$ en 2003, lorsque les chantiers coréens sont rentrés dans le club des pays constructeurs et exportateurs de méthaniers. Cela représente une variation de prix de l'ordre de 46 %.

Après un dernier contrat de construction conclu à 250 millions \$ en 2008, les chantiers indiquaient des prix de l'ordre de 280 millions \$. En réalité, aucune commande n'a été prise à ce niveau, et la chute des prix fut brusque, lors de la commande du 5^{ème} méthanier chinois cette année à 205 millions \$, une baisse de 18 % ! Elle est toutefois moindre que la baisse moyenne des prix de construction des autres types de navires qui se sont effondrés de 40 % sur la même période. Toujours est-il que cet espoir des chantiers d'atteindre les 280 millions \$ n'aurait en soi pas été une manne. Les prix à la construction des méthaniers n'ont pas bénéficié de cette vague historique de commandes de 2006 à 2009. Pendant cette période, ils n'ont même pas rattrapé le niveau qu'ils avaient 20 ans auparavant.

EVOLUTION DES PRIX DE CONSTRUCTION DES MÉTHANIERES DEPUIS 1990



L'amplitude des variations de prix est donc particulièrement limitée pour les méthaniers en comparaison avec d'autres segments de la flotte des navires de charge. C'est le premier appel d'offres de Repsol qui fut le déclencheur de cette guerre des prix. Les chantiers coréens avaient déjà construit pour le marché intérieur (Kogas) et étaient prêts à tout pour devenir des acteurs incontournables sur le marché des méthaniers. A partir de cette date, le nombre des chantiers capables de construire des méthaniers est passé de huit (Atlantique, Fincantieri, Mitsubishi, HDW, Turku, NKK, Kawasaki), à une quinzaine avec l'entrée des cinq coréens, des chantiers espagnols et du chantier Hudong en Chine. C'est cette concurrence accrue qui a empêché le prix des méthaniers de repartir à la hausse, lorsque la demande a atteint des niveaux historiques dans les années 2004 à 2007. À titre de comparaison, le prix d'un VLCC a plus que doublé entre 2003 (66 millions \$ en moyenne) et 2008 où le prix a atteint plus de 150 millions \$.

Lorsque l'on rapporte le prix des méthaniers en équivalent euros depuis 1992, la courbe est encore plus "écrasée" et la bande de fluctuation de prix se situe entre 204 millions d'euros en 1993 et 141 millions d'euros en 2003.

Commentaires

Un certain nombre d'observations méritent une attention et une analyse particulières :

- Il est polémique mais intéressant d'observer que la multiplication subite à la fin de la décennie 90 du nombre de chantiers constructeurs de méthaniers, a toujours eu le même catalyseur : le transfert de technologie, et ce, pour des buts industriels exogènes. C'est le TGV qui fera de la Corée un constructeur de méthaniers, et un métro qui fera de même récemment en

Fin 2009, on peut estimer le prix d'un méthanier de 160 000 m³ avec une propulsion DFDE et des cuves à membrane aux alentours de 210 millions \$. Pour mémoire, la seule commande enregistrée en 2009, et donc pouvant servir de référence, a été notifiée au chantier chinois Hudong pour un navire de 145 000 m³, avec des cuves à membrane NO96 pour un montant rapporté dans ces ordres de prix.

Pour mémoire, un montant de 210 millions \$ pour un méthanier équivaut à 157 millions euro avec un taux de change Euro/US\$ de 1,33 \$/euro. Ce montant se situe dans la partie basse de la bande de fluctuation des prix observés depuis plus de 15 ans. En revanche, avec le taux de change actuellement observé de 1,50 \$/euro, on obtient un prix équivalent à 140 millions euros, ce qui représente un minimum jamais observé précédemment.

Très clairement, la conjoncture est favorable à l'acheteur et jamais, dans l'histoire de la construction navale des méthaniers, autant de facteurs ont été réunis pour avoir un niveau de prix aussi bas. Une compétition très sévère des chantiers coréens, qui cherchent à maintenir leur outil de production en fonctionnement par rapport à la concurrence croissante des chantiers chinois et un taux de change très favorable, créent des conditions particulièrement exceptionnelles pour passer commande d'un nouveau navire.

Chine, opérant un transfert irréversible de ce savoir-faire.

- Une autre observation intéressante est le constat fréquent de la plainte d'un marché effondré, avec des constructions neuves qui vont directement du chantier à la chaîne. L'image est certes frappante, mais pas révélatrice de la vérité. Le méthanier, à ce jour, reste un navire de projet. Il est livré directement sur sa charte, cargaisons à transporter ou non. C'est en fait l'affrètement, le projet, qui souffre. Le paradoxe est ici que le navire

“ouvert” est une souffrance pour son affrèteur, à l'exception des quelques navires spéculatifs (moins de 6 % de la capacité existante) qui le sont pour leur armateur. Malgré les espoirs de ceux-ci, les cargaisons “de marché”, c'est à dire résultant d'achats spot ou de swaps, stagnent à quelque 15 % des quantités de GNL. Malgré la forte multiplication du nombre de navires ces dernières années et des acteurs, le degré de désordre nécessaire à l'apparition d'un marché reste encore trop faible. Le GNL n'a pas encore atteint la masse critique qui fera de ce secteur un véritable marché : ce n'est, en ce sens, pas encore une commodité. Cependant, les projets identifiés en développement représentent une production à venir d'environ 70 millions t/an et la production de GNL devrait doubler dans les dix ans à venir. Concluons que les perspectives sont plutôt bonnes en termes de commandes et d'emploi des navires. Si la capacité de liquéfaction augmente à 400 millions t/an, la capacité de transport nécessaire représente un doublement de la flotte actuelle ! Un avenir prometteur donc.

- Parlons maintenant de ce “marché” marginal : les loyers spot y ont presque doublé en un an, passant de 25 000 \$/j à 45 000 \$/j. Mais, ces quelques cargaisons spot s'évertuent à sortir précisément là où ne se trouvent pas les navires. D'où un deuxième paradoxe : le gros de la flotte est sans emploi, mais ne peut bénéficier des quelques mouvements spot !
- La technologie elle, continue à avancer. Plusieurs projets de FPSO ont été signés et de nouveaux projets de FSRU ont été mis en route. Inflexion importante de la grande aventure du GNL, l'offshore est devenu cette année un segment incontournable de cette industrie. Cela va contribuer à multiplier les routes et les zones de production. Indiscutablement, le concept de la liquéfaction au-dessus du “réservoir” sera lourd de conséquences : un grand nombre de petits “réservoirs” va devenir exploitable, changeant la géographie de l'approvisionnement.
- En ce sens, l'équilibre politique des ressources va s'asseoir sur l'arrivée d'un nouveau producteur de taille : l'Australie avec ses 100 millions t/an de GNL attendus. Ce changement profond du paysage doit également entraîner une réflexion sur la forme des contrats de production et d'approvisionnement. Il ne se fera pas sans être accompagné d'une refonte de principes devenus sacro-saints portant sur la structure de ces contrats.

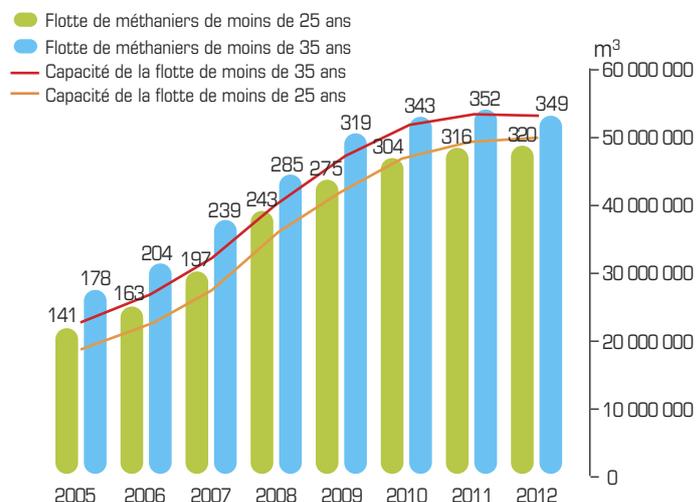


Il y a donc du potentiel, du produit à transporter, des projets et des changements technologiques. Le marché doit s'adapter, mais les incertitudes sont grandes quant à l'évolution des taux. Il est clair que des chartes de 25 ans aux taux pratiqués aujourd'hui ne suffisent pas à rentabiliser les navires. Plus d'une dizaine de méthaniers sont actuellement sans emploi, et la visibilité sur l'éventualité de nouvelles commandes de navires en 2010 est faible. Quelques commandes pourraient cependant se matérialiser pour les projets australiens et pour lesquels il sera intéressant d'observer la position des chantiers chinois qui, dans ce domaine, risquent également de prendre des positions stratégiques sur le long terme.



SI LA CAPACITÉ DE LIQUÉFACTION AUGMENTE À 400 MILLIONS T/AN, LA CAPACITÉ DE TRANSPORT NÉCESSAIRE REPRÉSENTE UN DOUBLEMENT DE LA FLOTTE ACTUELLE.”

SCÉNARIOS D'ÉVOLUTION DE LA CAPACITÉ DE LA FLOTTE EN FONCTION DE LA LIMITE D'ÂGE





U
ne période

PARAPÉTROLIER ET NAVIRES SPÉCIAUX



BOURBON YACK

Remorqueur de terminal,
100t de puissance au crochet,
conçu par Robert Allan Ltd,
construit chez Grandweld
pour Bourbon en 2009

LE SECTEUR DE PARAPÉTROLIER A FINI L'ANNÉE DANS UN CLIMAT D'INCERTITUDE. D'UN CÔTÉ LES PRIX RELATIVEMENT ÉLEVÉS DU PÉTROLE, LA RESTAURATION DE LA CONFIANCE SUR LES MARCHÉS FINANCIERS AINSI QUE LES SIGNES D'AMÉLIORATION DONNÉS PAR L'ÉCONOMIE MONDIALE, ONT OUVERT LA VOIE DU REDRESSEMENT DES MARCHÉS DE L'OFFSHORE.

D'un autre côté, l'abondance de tonnage disponible dans tous les segments de la flotte a entraîné les marchés dans une spirale de baisse des taux et du chiffre d'affaires des armateurs. Les difficultés rencontrées pour trouver de l'emploi aux navires et assurer leur financement ont tenu les commerciaux et les trésoriers en haleine tout au long de l'année 2009.

de transition



**SANS SURPRISE 2009
A ÉTÉ UNE ANNÉE
DIFFICILE POUR
LE SECTEUR DU FORAGE.”**

Forage

Sans surprise, 2009 a été une année difficile pour le secteur du forage, directement affecté par la baisse des budgets d'exploration et de production, de 15 % en moyenne sur l'année.

Cette situation a provoqué une baisse significative des taux d'utilisation et des revenus journaliers, notamment en offshore. Le marché des plates-formes auto-élevatrices a été encore plus touché en raison du nombre important d'unités neuves entrées en service en 2009. Malgré tout, les grands opérateurs du secteur sont sortis relativement indemnes de cette période et en ont même profité pour saisir des opportunités d'achats de plates-formes ou de compagnies plus durement touchées, ce qui a été le cas pour les trois plates-formes semi-submersibles de sixième génération, commandées initialement par Petromena chez Jurong (Singapour) qui ont été rachetées par Diamond Offshore et Grupo R Mexico.

Le carnet de commandes est resté relativement stable en 2009 grâce aux commandes massives d'IOEC (Iran) à ZPMC (Chine) de dix plates-formes auto-élevatrices financées par le fond d'investissement espagnol ADHK, à une commande passée par une société saoudienne et à la confirmation de la commande de deux navires de forage et d'une plate-forme semi-submersible chez DSME, respectivement par Odebrecht et PetroSery (Brésil).

L'appel d'offres actuellement en cours lancé par Petrobras pour 28 appareils, soulève à la fois des convoitises et des enjeux, tous les équipements devant être construits au Brésil. Les quatre principaux constructeurs sud-coréens, ainsi que les chantiers Jurong et Keppel de Singapour, ont développé leurs designs et créé des joint-ventures avec des groupes industriels brésiliens afin de pouvoir satisfaire aux exigences de cet appel d'offres. Les contracteurs de forage sont inquiets car ils ont accepté des impératifs de livraison très contraignants, avec des chantiers de construction qui se sont lancés dans le développement d'infrastructures pour construire ces plates-formes, et font ces acquisitions à des coûts de construction locaux, plus élevés, ce qui impliquera de trouver des taux de fret supérieurs par rapport au marché international.

Le coût prohibitif de remise en service des unités désarmées permettra-t-il une amélioration des taux sur le marché ?

La hausse de la demande à la fin de l'année 2009 a provoqué une vague d'optimisme, certes prudent, car les yeux restent tournés vers les perspectives d'évolution des prix du brut et le souhait de les voir se stabiliser autour de 80 \$ le baril.

Construction et installation sous-marine

Au cours de l'année 2009 il est devenu évident que les contracteurs dans le domaine de l'offshore ne maintiendraient pas leur niveau d'activité de l'année précédente. Dans le même temps, de nombreux actifs sous-financés ou sans emploi se sont retrouvés disponibles sur le marché.

En conséquence, au lieu de satisfaire leurs besoins de tonnage en navires de soutien au travers de contrats de long terme, les contracteurs se sont tournés vers le marché spot ou moyen terme, sur-capacitaire, afin de trouver les navires nécessaires. Aquanos Norvège a vendu trois contrats de constructions neuves respectivement à Tide-

water, Mermaid Maritime (Thaïlande) et Island Offshore (Norvège). Rieber Shipping a fait l'acquisition des deux navires de maintenance de SEA4 en construction en Espagne.

Technip a racheté l'**Oceanteam 103** à son armateur défaillant (le navire devant remplacer l'**Apache**, un ancien "reel-lay") et a reçu livraison du **Skandi Arctic**, le navire support de plongée le plus sophistiqué jamais construit à ce jour.

Aceryg a fait l'acquisition du transporteur de charges lourdes DP-5000TLC **Borealis**, en cours d'armement aux chantiers Sembawang de



ECO III

10 300 tpl, ancien pétrolier construit chez Yardimci en 2008 et converti en "well tester" en 2009, propriété de TMM, opéré par Pemex

Singapour. Le navire sera équipé de la tour de pose en "J", actuellement installée sur leur barge de pose **Polaris**, devenant ainsi une unité de pose polyvalente. Enfin, Hallin Marine a été racheté par Superior Energie (États-Unis), et Seajacks International par Riverstone Holdings.

La demande croissante liée à l'installation et la maintenance de fermes éoliennes offshore ont conduit certains armateurs à passer commande de navires spécialisés dans ce domaine. Il sera toutefois difficile de trouver de l'emploi pour ces navires, récemment livrés ou en cours d'achèvement, en raison du report de la plupart des grands projets éoliens offshore.

PSV-AHTS

Depuis la fin de l'année 2008, les armateurs ont considérablement réduit le niveau de leurs commandes de PSV et d'AHTS. Les livraisons se sont toutefois faites à un rythme soutenu en 2009, particulièrement pour les AHTS de 60 à 80 tonnes de puissance au crochet par les chantiers chinois et pour les PSV de 1 500 à 3 500 tpl.

La demande est restée forte, mais la surcapacité de la flotte a entraîné une baisse des taux d'affrètement, particulièrement au dernier trimestre de 2009. Pour la première fois depuis 2006, les taux d'utilisation sont retombés en dessous de 85 % en Mer du Nord.

La tendance sur ces marchés est toujours à une sophistication croissante des navires. Les plus récents sont généralement DP2, FiFi, et de plus en plus, fréquemment équipés d'une propulsion diesel-électrique. Alors qu'à l'origine la propulsion diesel-électrique était réservée aux navires les plus grands et les plus pointus, elle est aujourd'hui devenue une exigence de base, y compris pour des navires de moyenne et de petite taille.

Les stratégies des différents clients dans ce segment sont diversifiées :

Une fois de plus le gigantesque programme d'investissement de Petrobras aidera probablement à soutenir le marché en 2010. La fenêtre d'opportunité pour le rachat d'actifs en détresse touchant à sa fin, l'année 2010 verra certainement une bataille rangée entre les contracteurs de services sous-marins afin de préserver leurs parts de marché, mais aussi pour décrocher de nouveaux contrats d'installation et de construction. Dans ce secteur, fortement dépendant de la technologie et de la disponibilité des outils, il est crucial pour les acteurs de préserver leurs projets d'investissements.

Les grandes sociétés pétrolières ont mis en place des programmes de réduction des coûts depuis que le prix du baril est tombé sous les 80 \$. Elles tentent de renégocier leurs contrats de long terme et, par là même, leurs relations traditionnelles avec les armateurs. Cette démarche pourrait conduire à l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché, notamment dans la zone Afrique de l'Ouest.

Ces sociétés sont en outre de plus en plus soucieuses de l'impact environnemental de leurs activités et exigeantes sur les niveaux d'émission de gaz à effet de serre produits par les navires. L'utilisation de la propulsion au GNL est même à l'ordre du jour dans certains cas extrêmes comme en Norvège. Elles ne sont toutefois pas prêtes aujourd'hui à payer un prix exagérément élevé pour satisfaire à cet objectif.

Les grandes compagnies pétrolières nationales, telles qu'ONGC ou Petrobras, développent et renouvellent leurs flottes, généralement sous la forme d'appels d'offres comportant une composante locale significative.

Les contracteurs tels que Technip, Acergy ou Saipem, qui ont une vision orientée "projets", ont été plus actifs vers la fin de l'année, cherchant à sécuriser leur tonnage pour les mois à venir pour les projets qui n'ont pas été annulés, mais reportés ou dont la progression a été ralentie.

AL JABER V

Chaland de débarquement
vendu en 2009 à ORTEC
SPS Gabon



Dans ce marché, les armateurs disposant d'un bilan solide et de réserves de liquidités auront des opportunités pour racheter des actifs récents commandés de manière spéculative par des armateurs plus fragiles, ou par des financiers (principalement en Europe du Nord et en Asie).

Ces transactions ne permettront pas aux chantiers d'obtenir de nombreuses commandes de navires neufs, à l'exception de quelques marchés de niche, comme la Mer Caspienne, sur lesquels des designs spécifiques sont nécessaires (faible tirant d'eau, navires classés "glace").



DEPUIS LA FIN DE L'ANNÉE 2008 LES ARMATEURS ONT CONSIDÉRABLEMENT RÉDUIT LE NIVEAU DE LEURS COMMANDES DE PSV ET D'AHTS."

La demande s'est concentrée sur des unités de 80-90 tonnes de puissance au crochet, plus que sur des navires de plus de 100 tonnes

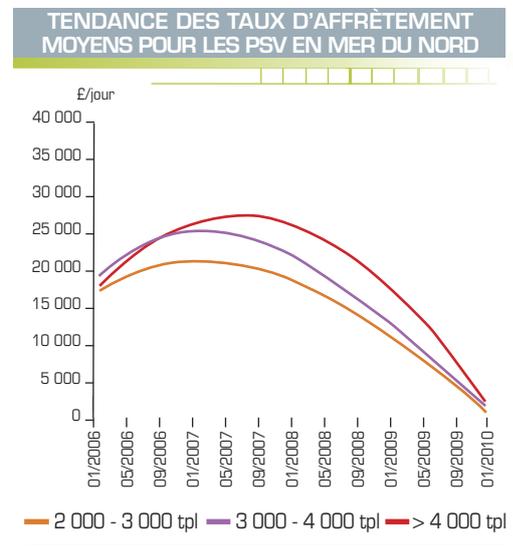
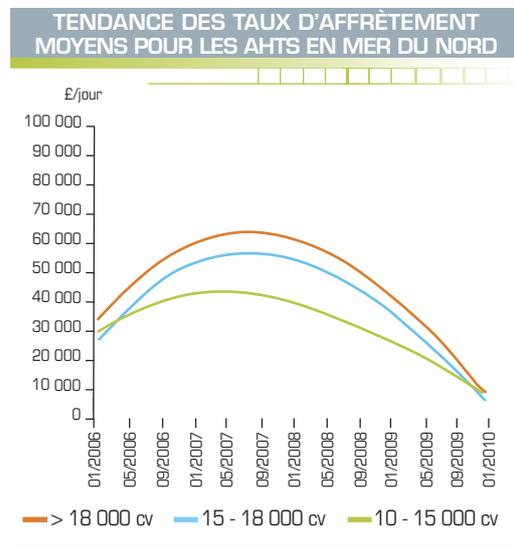
Remorquage

Cette année encore, de nombreux remorqueurs portuaires ont été livrés. La plupart d'entre eux ont été commandés sur une base spéculative, en particulier dans les chantiers turcs et pour des armateurs turcs.

Parallèlement, la diminution du trafic portuaire a poussé les opérateurs de remorqueurs à ré-échelonner voire annuler leurs programmes de renouvellement ou de croissance de leurs flottes. Cette situation a conduit de nombreux armateurs spéculatifs à placer des remor-

queurs neufs (y compris des unités de 70-80 tonnes de puissance au crochet) sur le marché de l'occasion.

Le marché de l'affrètement de remorqueurs de terminaux est resté très difficile tout au long de l'année, en raison du manque de nouvelles infrastructures portuaires ou de nouveaux terminaux pétroliers ou gaziers. En outre, la demande s'est concentrée sur des unités de 80-90 tonnes de puissance au crochet, plus que sur des navires de plus de 100 tonnes.



Cette tendance de marché a laissé certains remorqueurs de terminaux, opérés par des armateurs spéculatifs, sans emploi y compris quelques unités très puissantes (100 tonnes de puissance au crochet) et sophistiquées.

Elle aidera toutefois certainement les armateurs à faire le choix souvent difficile entre une puissance au crochet de 80 ou de 100 tonnes. Même si peu d'opérateurs exploitent des unités

de 100 tonnes, ces navires sont environ 15 % plus onéreux que ceux de 80 tonnes, et la demande n'est pour l'instant pas suffisante pour assurer un développement pérenne de ce segment de la flotte des remorqueurs de terminaux.

Dans ce contexte, il deviendra de plus en plus difficile pour les chantiers (notamment en Turquie) de continuer à construire en spéculation et de vendre ensuite ces navires à des prix intéressants.



Crédit photo : Marcel Mochet/AFP

FRANCHE TERRE

Thonier senneur congélateur, livré par Piriou en 2009 à son propriétaire Sapmer

Dragage

Comme nous l'indiquions à la fin de l'année 2008, la baisse de l'activité s'est poursuivie en 2009. Les grands projets de génie civil offshore ou de poldérisation prévus pour 2010-2011 devraient cependant permettre l'emploi des grandes dragues aspiratrices en marche actuellement en commande, et pour lesquelles il n'est pas facile de trouver un emploi de substitution. Il faut toutefois souligner qu'un certain nombre de navires neufs livrés en 2009 sont venus en remplacement d'unités anciennes. Parmi les sociétés de dragage, les leaders belges et néerlandais ont conservé une santé financière satisfaisante et devraient faire face à l'année 2010 avec une relative sérénité. De plus, le niveau redevenu raisonnable des prix

à la construction ouvre des opportunités pour des projets à long terme de navires de type "fall pipe" ou de renouvellement de flotte pour des unités de taille moyenne. Ce fut le cas, dans une certaine mesure, de la société belge Jan de Nul qui a passé commande de deux THSD de 7 500 m³ et d'un "side stone dumper" DP11, en octobre 2009.

Dans le domaine du dragage portuaire, la flotte vieillissante, le développement de la demande dans les pays émergents et la taille croissante des navires a permis de maintenir le marché de l'occasion actif en 2009, tendance qui devrait se poursuivre en 2010.

Perspectives

Il y a aujourd'hui dans les chantiers quelques 435 unités offshore livrables en 2010, sans compter les livraisons en retard de l'année 2009. Cette vague va certainement bénéficier aux affréteurs qui devraient obtenir des taux moins élevés, et pour des périodes plus longues. Cette baisse affectera les revenus des armateurs, qui devront par ailleurs faire face aux exigences de leurs bailleurs de fonds. En parallèle, les annulations de commandes, la démolition et le désar-

mement devraient tendre à rééquilibrer le marché, d'autant que tout semble indiquer que le niveau de dépenses d'exploration et de production offshore a atteint un plancher en 2009.

L'année 2010 s'annonce comme une période de transition, au cours de laquelle un certain nombre d'opportunités et de challenges se présenteront, avant une année 2011 qui devrait être celle de la reprise de l'activité.



LE SECTEUR DE LA CROISIÈRE N'A PAS ÉCHAPPÉ AU MARASME GÉNÉRAL DE L'ANNÉE 2009 ET CE N'EST QU'EN RÉDUISANT CONSIDÉRABLEMENT LE PRIX DE VENTE DES CROISIÈRES QUE LES NAVIRES ONT GARDÉ DES COEFFICIENTS DE REMPLISSAGE CORRECTS.

Cette réduction des prix a bien sûr affecté les résultats des sociétés qui, dans l'ensemble, ont suspendu leurs investissements dans l'attente de jours meilleurs.



OASIS OF THE SEAS

Paquebot de croisière,
225 000 t, 2 700 cabines,
livré par STX Finland à Royal
Caribbean International

difficile !

Le groupe Carnival, qui clôture ses comptes en novembre, annonce une baisse de son chiffre d'affaires de 14,6 milliards \$ en 2008 à 13,2 en 2009 et un résultat, de 2,3 à 1,8 milliard \$, certes en baisse, mais toujours exceptionnel, car bien rares seront les sociétés de croisières affichant des résultats bénéficiaires en 2009.

Au niveau de la flotte, le fait marquant de l'année est la livraison de l'**Oasis of the Seas** par STX Europe à Royal Caribbean International. Navire

de tous les superlatifs et de tous les plus, il représente une évolution du navire de croisière vers le parc de loisirs flottant. Certes, la taille permet une économie d'échelle substantielle, mais encore faut-il que le concept soit accepté par la clientèle, et il est certain que les résultats commerciaux seront très attendus par la profession. Il n'en reste pas moins un choix stratégique très innovant dans un secteur très conservateur, et une prouesse au niveau de la construction navale.

Livraisons

Neuf navires de croisière sont sortis des chantiers de construction au cours de l'année 2009, soit le même nombre que l'an passé. Ces navires représentent une capacité supplémentaire de 23 500 lits bas, contre 25 600 l'an passé. Malgré la livraison de l'**Oasis of the Seas**, qui marque une nouvelle étape dans le gigantisme des paquebots avec une capacité totale de plus de 6 300 passagers (5 400 lits bas), la taille moyenne des navires livrés cette année est légèrement inférieure à celle de 2008, principalement en raison de l'achèvement de deux unités haut de gamme de petite taille pour Seabourn et Silversea.

Cette année encore le groupe Carnival a conservé son leadership incontesté avec cinq unités neuves reçues :

- Au mois de mars c'est Aida Cruises qui a pris livraison de l'**Aida Luna** (1 025 cabines), troisième unité de la série de six en commande chez Meyer Werft et dont les trois suivantes auront des capacités légèrement supérieures (environ 1 100 cabines).
- Au début du mois de juin la compagnie Costa Cruises a pris livraison simultanément de deux navires neufs en provenance du même chantier, Fincantieri. Le **Costa Luminosa** (1 130 cabines) et le **Costa Pacifica** (1 504 cabines) ont rejoint ensemble la flotte de la filiale italienne du groupe Carnival.
- Au mois de juin toujours, Seabourn Cruise Line a reçu son premier navire neuf depuis 1992 avec la livraison du **Seabourn Odyssey** (225 cabines), premier d'une série de trois sisterships en commande aux chantiers italiens Mariotti dont les coques sont sous-traitées

chez Ci.Mar. (San Giorgio di Nogaro). • Enfin, au mois de septembre le **Carnival Dream** (1 804 cabines), seul navire neuf du groupe Carnival destiné au marché américain cette année, a été livré à Carnival Cruise Line par les chantiers Fincantieri. C'est actuellement le plus grand navire de la flotte Carnival.

Comme l'an passé, deux navires supplémentaires ont rejoint la flotte du groupe RCCL en 2009 :

- Celebrity Cruises a pris livraison du **Celebrity Equinox** (1 426 cabines) auprès des chantiers Meyer Werft. C'est le second navire de la série de cinq en commande dans le chantier allemand, dont les trois prochaines unités devraient rejoindre la flotte de la compagnie d'ici à 2012.
- Toute l'attention s'est portée cette année sur la livraison fin octobre de l'**Oasis of the Seas** (2 704 cabines) par le chantier STX Europe (Turku). Par ses dimensions (225 000 tb, 361 m) et la diversité de ses aménagements à bord, il marque une étape importante dans le gigantisme des navires de croisière à l'instar de ce qu'avait représenté le **Freedom of the Seas** lors de sa livraison en 2006 (seulement 154 000 tb et 339 m !).

Après quelques difficultés, Royal Caribbean a pu boucler le financement de l'**Oasis of the Seas** et du sistership **Allure of the Seas**, livrable à l'automne 2010, preuve que le marché financier a repris des couleurs au cours du 2^{ème} semestre et que la croisière reste un secteur bien considéré par les banques, lorsqu'il est bien géré.



Cette année encore le groupe Carnival a conservé son leadership incontesté avec 5 unités neuves reçues."



SILVER SPIRIT

Paquebot de croisière, 36 000 tb, 270 cabines, livré par Fincantieri à Silversea Cruises

La compagnie MSC Cruises n'aura pris livraison que d'un seul navire cette année contre deux en 2008 :

- Le **MSC Splendida** (1 675 cabines) est venu rejoindre au mois de juillet son sistership livré en toute fin d'année dernière par les mêmes chantiers STX France à Saint-Nazaire.

Enfin, une seconde unité de haut de gamme a été livrée en fin d'année, cette fois-ci pour la compagnie Silversea Cruises :

- Le **Silver Spirit** (270 cabines, soit près de dix fois moins que l'**Oasis of the Seas** !) a rejoint la flotte de son armateur au mois de décembre. Construit à Ancona chez Fincantieri c'est, malgré ses dimensions modestes, le plus grand navire opéré par Silversea, dont les précédentes unités neuves datent maintenant de 2000 et 2001.

Nouvelles commandes

Signe de la crise, du marasme ambiant et de la difficulté d'obtenir des financements compétitifs, une seule commande nouvelle a été passée au cours de l'année écoulée (contre trois fermes l'an passé), ce qui n'était pas arrivé depuis 2001.

C'est sans surprise que le groupe Carnival complète son carnet de commandes auprès des chantiers Fincantieri avec une nouvelle unité de 1 804 cabines. Ce navire sera semblable au **Carnival Dream** livré cette année et devrait rejoindre la flotte de sa filiale Carnival Cruise Line au printemps 2012. Le contrat libellé en dollars a été signé à des conditions très favorables pour l'armateur, tant en termes de prix que de financement. Le prix de la couchette basse s'établit à 200 000 US\$, ce qui correspond à une baisse d'environ 15 %, exprimée en dollars par rapport au navire précédent de la série. Des discussions sont également en cours pour accroître la flotte de Princess Cruises de deux nouvelles unités répondant aux toutes dernières réglementations.

Un événement a surpris le petit monde de la construction de navires de croisières en 2009, l'annonce par les chantiers coréens Samsung de la signature d'une lettre d'intention pour la construction d'un navire de type résidentiel, de 105 000 tb, au prix de 1,1 milliard \$, pour le compte de la société américaine Utopia Residences. Ce navire, qui devrait comporter 200 appartements de luxe et 204 cabines, reprendra en beaucoup plus grand le concept du premier navire de ce type **The World** (110 appartements et 88 suites) lancé en 2002. Selon les promoteurs de ce projet, le contrat définitif devrait être signé avec le chantier au milieu de l'année 2010, sous réserve que le financement puisse être mis en place.

En cette fin d'année, la situation de la construction navale européenne devient extrêmement préoccupante, car quatre commandes en deux ans ne suffisent pas, bien sûr, à maintenir le plein-emploi dans les chantiers spécialisés dans la construction de paquebots. Le Groupe STX va livrer ses trois derniers paquebots en 2010, dont deux à Saint-Nazaire et un à Turku. Le groupe Fincantieri a un carnet plus étendu avec quatre navires livrables en 2011 et maintenant deux en 2012, mais aura certainement beaucoup de difficulté à conserver l'activité dans ses quatre sites spécialisés. Seul le chantier Meyer Werft s'en tire remarquablement bien avec un carnet harmonieusement réparti jusqu'en 2012 et surtout, une clientèle diversifiée. L'année 2010 sera cruciale pour certains sites de construction !

NAVIRES DE CROISIÈRE LIVRÉS EN 2009 ET CARNET DE COMMANDES AU 31 DÉCEMBRE 2009



Marché de l'occasion

C'est au niveau du marché de l'occasion que l'impact de la crise s'est davantage fait sentir avec la multiplication des ventes aux enchères de navires saisis par des créanciers, ou vendus par les liquidateurs judiciaires de sociétés en faillite. Ce fut notamment le cas cette année des navires opérés par la société néerlandaise Club Cruises (dont la faillite remonte à la fin de l'année 2008), des navires d'Hebridean International Cruises et d'Adriatic Cruise.

• All Leisure Holidays, qui opère notamment sous les marques Voyages of Discovery, Seadream Yacht Club et Swan Hellenic, a racheté l'**Hebridean Princess** (1964, 30 cabines, ancien ferry converti en navire de croisières en 1989) au mois d'avril, au prix de 2,3 millions \$, suite à la faillite d'Hebridean International Cruises. Au mois de novembre, All Leisure a fait l'acquisition de l'**Alexander Von Humboldt** (1990, 266 cabines) mis en vente aux enchères à la suite de la faillite de son ancien opérateur, le néerlandais Club Cruises.

• La faillite d'Hebridean International Cruises a aussi provoqué la vente de l'**Hebridean Spirit** (2001, 40 cabines) au mois de mars à des intérêts privés pour être converti en yacht.

• Le **Costa Europa** (1986, 747 cabines) passera en avril 2010 du groupe Carnival (Costa Cruises) à la société Thomson Cruises par le biais d'un affrètement coque-nue d'une durée de 10 ans, assorti d'une option d'achat pouvant être exercée à tout moment après une période de 5 ans.

• L'**Artemis** (1984, 594 cabines) a été vendu au mois de septembre par P&O Cruises (Carnival) à Artania Shipping (Phoenix Reisen) avec une charte en retour jusqu'au mois d'avril 2012, date à laquelle il rejoindra la flotte de Phoenix probablement sous le nom d'**Artania**.

• L'option d'achat détenue par Classic International (Arcalia Shipping) auprès de Carige Bank sur l'**Athena** (construit en 1994 sur la coque du **Stockholm** de 1948, 250 cabines) a été levée en tout début d'année.

• Parmi les navires vendus suite à la faillite de Club Cruises, l'**Albatros** (1973, 412 cabines) a été cédé à son affréteur Phoenix Reisen en début d'année.

• Toujours suite à la faillite de Club Cruises, le **Van Gogh** (1975, 214 cabines) a été vendu aux enchères à Salamis Tour au mois de juin, à un prix d'environ 6,5 millions \$. Le navire remplacera le **Salamis Glory** et sera rebaptisé **Salamis Filoxenia**.

• Le **Flamenco I** (1972, 264 cabines) a lui aussi fait l'objet d'une vente aux enchères au mois de mars par les créanciers norvégiens de Club Cruises, cette fois-ci au bénéfice d'une société de Singapour, Star Shipping, au prix de 3,4 millions \$.

• Retiré du marché de la croisière internationale par Fred Olsen en raison de son incompatibilité avec les nouvelles règles Solas 2010, le **Black Prince** (1966, 237 cabines) a été vendu 2,4 millions \$ à la compagnie Vénézuélienne Saveca au mois d'octobre, qui l'utilisera pour des croisières côtières sous le nom d'**Ola Esmeralda**.

• Après de nombreux rebondissements, Saga Cruises a finalement acheté l'**Astoria** (1981, 304 cabines) aux enchères à Gibraltar dans le courant de l'été. Le navire fera l'objet d'une profonde remise à niveau et sera rebaptisé **Saga Pearl II**.

• L'**Oceanic** (1965, 552 cabines) opéré par Pullmantur (RCCL) a été vendu à l'organisation humanitaire Japan Peace Boat.

• The **Iris** (1982, 245 cabines) a été vendu par Mano Maritime à la société Kristina Cruises au mois de décembre. Le navire, ancien roulier classé glaces, sera rénové et renommé **Kristina Katarina**.



UNE SEULE COMMANDE NOUVELLE A ÉTÉ PASSÉE AU COURS DE L'ANNÉE ÉCOULÉE, CE QUI N'ÉTAIT PAS ARRIVÉ DEPUIS 2001."

C'est au niveau du marché de l'occasion que l'impact de la crise s'est davantage fait sentir



MSC SPLENDIDA

Paquebot de croisière, 138 000 tb,
1 675 cabines, livré par STX France
à Mediterranean Shipping Cruises

Démolitions

Paradoxalement la crise n'a pas précipité un nombre important de navires de croisière vers la démolition avec un total de huit navires contre quatre l'an passé. Certains de ces navires n'ont d'ailleurs pas été retirés du service en raison de difficultés économiques, mais de leur incompatibilité avec les nouvelles règles Solas qui entreront en vigueur en 2010.

- Première victime de Solas 2010, le **Regal Empress** (ex- **Olympia**, 1953) a été vendu à la démolition au mois de mars et remplacé par le **Bahamas Celebration** (ex- **Princess Ragnhild**, 1981) dans la flotte d'Imperial Majesty (Celebration Cruise Holdings).
- Deuxième victime de Solas 2010, le **Glory** (ex- **Anna Nery**, 1962) a été retiré du service par Salamis Tours et vendu à la démolition en fin d'année.
- Également incompatible avec les nouvelles règles Solas, le **Saga Rose** (ex- **Gripsholm**, 1965) a fait sa dernière escale en France en Novembre 2009 pour Saga Holidays et devrait finir sa carrière en tant qu'hôtel flottant.
- Après 10 années passées dans le secteur de la croisière casino, le **Golden Princess** (ex- **Pearl of Scandinavia**, 1967) a été vendu à la démolition au mois de septembre.
- L'**Ocean Odyssey** (ex- **Eros**, 1965), saisi au port de Cochin depuis la fin de l'année 2008 suite à l'échec de sa commercialisation dans l'Océan Indien, a été vendu à la démolition au mois de septembre.
- Initialement prévu pour une reconversion en hôtel flottant et musée à Hambourg, le **Marco Polo II** (ex- **Hamburg**, 1967) a finalement été vendu à la démolition en Inde au mois de février.
- Suite à la faillite d'Adriatic Cruises, le **Dalmacija** (1965, 142 cabines) a été vendu à la démolition en Turquie.
- Finalement, le **Blue Monarch** (1966, 242 cabines), commercialisé par Monarch Classic Cruises depuis 2007, a été vendu à la démolition au mois de décembre.
- Le tour operator Transocean Tours s'est déclaré en faillite au mois de septembre, remettant sur le marché les navires qu'il opérait en affrètement, l'**Ocean Countess**, le **Marco Polo** et l'**Astor**. Les deux premiers navires ont retrouvé un emploi auprès d'un tour-opérateur britannique.
- Le groupe danois Clipper a vendu les 50 % qu'il détenait dans International Shipping Partners aux dirigeants de la société, qui est dorénavant détenue à 100 % par son management, mais garde des liens étroits avec le groupe Clipper.
- Au mois de juin le groupe Carnival, au travers de sa filiale Costa, a racheté les 25 % détenus par Orizonia Corp. dans le capital d'Iberocrueros (joint venture entre Carnival (75 %) et Orizonia/Iberojet (25 %) créée au printemps 2008).
- La compagnie Easycruise a été vendue à Hellenic Seaways, y compris le navire **Easycruise Life** (1981, 270 cabines). Le concept de croisière à bon marché sans service n'a pas vraiment fait ses preuves.

En ce début d'année 2010, faute de nouvelles commandes, l'inquiétude est vive quant à la survie de certains sites de construction de paquebots en Europe. Peu nombreux sont en effet les armateurs capables de commander de nouveaux navires et les capacités de construction semblent actuellement surdimensionnées par rapport aux besoins prévisibles à moyen terme du secteur. Au cours des dix dernières années, le rythme de commande des paquebots a été de 10 à 12 unités par an et la production européenne s'est calquée sur ce rythme, qu'il sera difficile de perpétuer dans les années à venir.

En outre, s'ajoute le risque de concurrence d'un chantier asiatique qui voudrait s'aventurer dans ce secteur, faute d'activité suffisante dans la construction traditionnelle de navires de charge.

Construire un paquebot, c'est entretenir un réseau de co-contractants et d'entreprises spécialisées qui, ensemble, accumulent un savoir-faire très long à acquérir. Un passage à vide trop long en termes de commandes risque de nuire à ce savoir-faire et à ces compétences dans certaines régions d'Europe.

Au niveau des sociétés, nous avons pu noter quelques mouvements, souvent liés à la mauvaise conjoncture économique de l'année.



CMA CGM NABUCCO

Porte-conteneurs, 8 500 evp, livré
en 2006 par le chantier coréen
Hyundai Ulsan à CMA CGM

PORTE-CONTENEURS

2009 A ÉTÉ L'ANNÉE LA PLUS SOMBRE ENREGISTRÉE PAR LE SECTEUR DEPUIS L'AVÈNEMENT DU CONTENEUR. LA CHUTE DES VOLUMES A ÉTÉ GLOBALEMENT D'ENVIRON 10 %.

Les taux de fret à la boîte sont tombés à des plus bas historiques et les taux d'affrètement des navires ont à peine couvert les dépenses d'exploitation sans marge pour le remboursement du capital et des intérêts liés au financement des navires, et sans retour sur investissement.



LE MARCHÉ DES PORTE-CONTENEURS EN 2009

Les opérateurs de lignes ont ainsi terminé l'année avec des pertes cumulées proches de 15 milliards \$, et ce malgré une relative amélioration des tarifs spot dans la seconde partie de l'année.

L'ajustement des capacités a abouti à une baisse de 22 % du tonnage en service sur les liaisons est-ouest entre le mois d'octobre 2008 et le mois de décembre 2009. Fin 2009, la flotte inactive cumulait un total de 1,5 million evp, et les services exploités à vitesse réduite mobilisaient un peu plus de 200 000 evp qui sinon était voués à rejoindre la flotte inactive.

Malgré ces événements négatifs, les investisseurs du secteur ont continué de tabler sur une reprise de l'activité en 2010, même si quelques transporteurs restent prudents quant à un retour aux bénéfices dans un avenir proche. Les perspectives dans le marché du transport de ligne régulière se sont nettement améliorées au cours de l'hiver 2009-2010. La demande s'est redressée de manière assez inattendue avant le nouvel an chinois. De plus, l'exploitation de certaines lignes à vitesse "très" réduite a absorbé l'excédent de capacité plus rapidement que prévu, particulièrement pour les grands navires.

Un certain nombre d'éléments positifs ressortent donc pour envisager l'avenir avec confiance :

- Malgré la surcapacité, les transporteurs ont conservé une certaine discipline tarifaire. De lourdes pertes d'exploitation ont rapidement dissuadé les armateurs de poursuivre la baisse

des taux pratiquée pour capter davantage de volume. Ils sont aujourd'hui plus enclins que par le passé à réduire les capacités, quitte à perdre des parts de marché pour ne pas sacrifier la rentabilité.

- Les armateurs ont maîtrisé la croissance de l'offre de tonnage grâce à la démolition, à des reports de livraisons, au désarmement de tonnage excédentaire et au retour de navires en fin de charte à leurs armateurs.
- L'augmentation du prix des soutes (de 200 \$/t à 500 \$/t en 2009) a aussi permis d'absorber une partie du tonnage excédentaire au travers des programmes d'exploitation à vitesse "très" réduite. Cette initiative vient au détriment des transitimes, mais elle a l'aval de nombreux chargeurs soucieux de limiter leur empreinte environnementale en réduisant les émissions de CO₂.
- La demande est de retour et l'année 2010 verra un rebond de la croissance des volumes, comparativement à la chute de 10 % enregistrée en 2009.

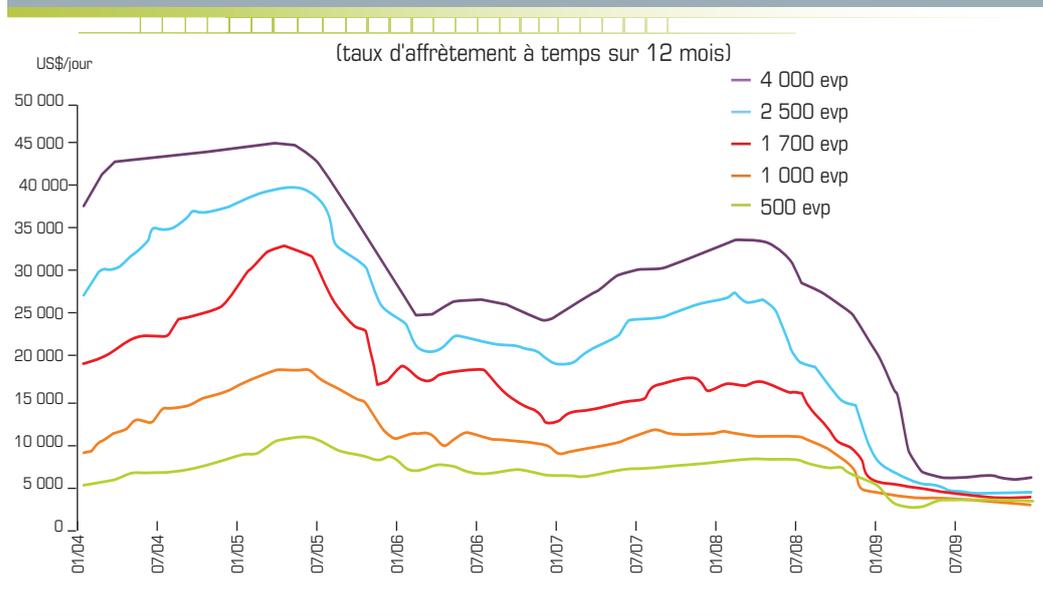
Les investisseurs sont aussi rassurés par le fait qu'aucune grande compagnie n'a fait faillite, et ce malgré un marché très déprimé. La plupart des grands opérateurs ont pu lever des fonds avec succès, tandis que les plus affectés ont réussi à restructurer leur dette de manière à passer le plus fort de la tempête. Plus de 12 milliards \$ ont ainsi été levés par les lignes pour renforcer leurs comptes.



LES OPÉRATEURS DE LIGNES ONT AINSI TERMINÉ L'ANNÉE AVEC DES PERTES CUMULÉES PROCHES DE 15 MILLIARDS \$."

La demande est de retour et l'année 2010 verra un rebond de la croissance des volumes

PORTE-CONTENEURS : ÉVOLUTION DES TAUX DE FRET 2003-2008



Source : BRS Alphaliner

Diminution de la capacité de transport sur les liaisons Est-Ouest

Au cours des 17 mois qui se sont écoulés entre le mois d'août 2008 (le pic du marché) et la fin 2009, la capacité sur les trois principales routes Est-Ouest a chuté de près de 24 %, passant de 916 000 evp à 700 000 evp par semaine.

Les liaisons les plus affectées ont été les routes Asie-Méditerranée-Europe, qui ont enregistré des réductions de capacité de 25 %, contre 21 % pour la route Asie-Amérique du Nord. La chute de 25 % sur les routes Asie-Méditerranée-Europe a eu un impact significatif sur la demande de navires porte-conteneurs, en raison de la distance plus importante que sur les liaisons Asie-Amérique du Nord.

Pour ce qui est de la route Europe-Amérique du Nord, l'offre de tonnage a été amputée de 25 %, cette dernière ne représentant que 30 % de la capacité des deux autres principales routes Est-Ouest.

La flotte

Au 1^{er} janvier 2010, la flotte cellularisée comptait 4 719 navires totalisant 13 057 000 evp, en augmentation de 5,6 % par rapport à l'année précédente, soit la plus faible progression enregistrée depuis 10 ans, selon les chiffres entretenus par BRS-Alphaliner. Au cours de l'année 2009, les livraisons ont porté sur 269 navires totalisant 1 071 000 evp, alors que 204 navires pour 380 000 evp ont été démolis.

Seules deux commandes de navires cellularisés de 1 060 evp ont été placées en 2009, ainsi que quatre navires conro de 2 920 evp partiellement cellularisés. Ces commandes ont été les seules enregistrées en 15 mois depuis la chute de Lehman Bros. Dans le même temps, 350 000 evp ont été retirés du carnet de commandes suite à des annulations ou des conversions de commandes de porte-conteneurs vers d'autres types de navires, vraquiers ou pétroliers.

Le carnet de commandes est tombé à 4 720 000 evp au 1^{er} janvier 2010, soit 36 % de la flotte en service. La baisse est significative par rapport au plus haut historique atteint 18 mois plus tôt avec 7 100 000 evp, lorsque le carnet de commandes atteignait 60 % de la flotte en service suite aux commandes massives de navires de 10 000 à 14 000 evp.

Le carnet de commandes reste déséquilibré en faveur des navires de plus de 4 000 evp, qui en représentent 90 %. Le carnet de commandes des navires de plus de 4 000 evp représente 55 % de la flotte en service, alors qu'il n'est que de 9 % pour les navires de tailles inférieures.

L'afflux de grands navires a des conséquences directes sur la structure du marché. La croissance rapide de la flotte des VLCS/ULCS a provoqué une accélération de la concentration des services, en particulier sur les routes reliant l'Extrême-Orient à l'Europe du Nord. Ces navires permettent de réaliser des économies d'échelle et d'abaisser le coût au slot, notamment lorsque le prix des soutes est élevé.

Les transporteurs, surpris par l'ampleur du retournement de conjoncture, ont vivement réagi face à la croissance inquiétante du nombre de VLCS inemployés durant les trois premiers mois de l'année 2009. Ils ont donc réorganisé leurs services afin d'améliorer les taux de remplissage, tout en utilisant les navires

les plus grands à leur disposition. Le nombre de VLCS immobilisés est ainsi tombé de 24 unités au mois de mars à une demi-douzaine au mois de juin.

En employant au maximum leurs plus grands navires, les transporteurs bénéficient ainsi d'économies d'échelle, dont l'effet croît avec la hausse du prix des soutes. Les opérateurs disposant d'importantes flottes de VLCS et ULCS ont ainsi pu mieux encaisser le rebond des prix de l'énergie.

Évolution de la flotte cellularisée 1988-2014

Année	Nombre	Evp	Evol.
1990	1 240	1 718 367	6,6 %
1991	1 312	1 857 503	8,1 %
1992	1 399	2 016 710	8,6 %
1993	1 490	2 213 008	9,7 %
1994	1 593	2 396 537	8,3 %
1995	1 739	2 662 761	11,1 %
1996	1 912	2 990 979	12,3 %
1997	2 107	3 369 265	12,6 %
1998	2 336	3 877 262	15,1 %
1999	2 516	4 298 643	10,9 %
2000	2 615	4 528 051	5,3 %
2001	2 730	4 957 928	9,5 %
2002	2 894	5 569 104	12,3 %
2003	3 031	6 137 345	10,2 %
2004	3 179	6 683 146	8,9 %
2005	3 344	7 326 204	9,6 %
2006	3 599	8 264 501	12,8 %
2007	3 938	9 593 904	16,1 %
2008	4 306	10 925 419	13,9 %
2009	4 657	12 367 723	13,2 %
2010	4 719	13 057 788	5,6 %
2011	4 895	14 331 573	9,8 %
2012	5 029	15 789 832	10,2 %
2013	5 079	16 609 216	5,2 %
2014	5 050	16 852 352	1,5 %

Source: BRS Alphaliner

- Chiffres au 1^{er} janvier de chaque année
- 2011-14 : Estimation basées sur le carnet de commandes au 1^{er} Janvier 2010 et une estimation des retards, reports et démolitions

Plusieurs facteurs ont permis de réduire l'excédent de capacité pour les années 2010-2011 : les reports de livraisons, les annulations de commandes et les conversions commandes de porte-conteneurs en d'autres types de navires. Les démolitions ont, elles aussi, joué un important rôle, avec 380 000 evp retirés du service dans

la seule année 2009. Le niveau de la démolition atteint même 450 000 evp si l'on prend en compte les 15 mois suivant le début de la crise financière fin 2008. Au cours des deux années à venir, nous estimons que la démolition pourrait atteindre un total de 500 000 evp. Ces données sont résumées ci-après :

Impact des changements sur la flotte et le carnet de commandes au 31 Déc. 2011 (depuis le 1^{er} Oct. 2008) (source : BRS-Alphaliner)

• Impact des annulations et conversions (01 Oct 08-31 Déc 09) :	moins 350 000 evp
• Impact des reports de commandes sur l'offre au 31 Déc 2011 :	moins 700 000 evp
• Impact de la démolition (01 Oct 2008-31 Déc 2009) :	moins 450 000 evp
• Impact de la démolition prévisible (01 Déc 2009-31 Déc 2011) :	moins 500 000 evp
Total (différence entre les prévisions au 01 Oct 08 et au 31 Déc 09)	moins 2 000 000 evp

Cette différence de 2 millions evp implique que le total de la flotte au 31 Décembre 2011 devrait s'établir aux environs de 15,8 millions evp au lieu des 17,9 millions qui étaient planifiés lors de notre prévision en date du 1^{er} Octobre 2008.

En termes de taux de croissance annuel, l'offre de capacité croîtra donc de 8,5 % pour la période 2009-2011 (3 ans), soit bien moins que les 13,1 % prévus au moment où la crise s'est déclenchée en Octobre 2008.

D'autres annulations et reports devraient aussi être enregistrés durant l'année 2010. Certains chantiers de petite taille, qui ont d'ores et déjà enregistré des délais importants, ont probablement perdu quelques commandes (navires de moins de 1 500 evp). D'autres transporteurs ont probablement repoussé ou annulé certaines commandes sans que l'information ne filtre sur le marché, ou vont le faire dans un avenir proche. Ces changements supplémentaires, s'ils sont confirmés, vont aller dans le sens d'une réduction de la croissance de l'offre de navires.

La hausse du prix des soutes a aussi un effet accélérateur sur le rééquilibrage entre l'offre et la demande. Comme nous entrons dans une période de pétrole à prix élevés, l'impact devrait être durable (cependant, une hausse trop importante du prix de l'énergie pourrait avoir des effets néfastes sur les échanges).

À court et moyen terme, l'évolution des parités monétaires peut aussi avoir des aspects positifs. Le renchérissement de l'euro par rapport au dollar semble être un phénomène durable. Les monnaies asiatiques suivant traditionnellement davantage

l'évolution du dollar que de l'euro, cette dernière devise devrait aussi continuer à s'apprécier vis-à-vis des monnaies asiatiques.

La cherté de l'euro devrait favoriser les achats européens en Asie, ce qui a un impact positif sur les volumes acheminés d'Extrême-Orient vers l'Europe. En termes de demande de grands porte-conteneurs, cette évolution est intéressante car la longueur de la liaison Asie-Europe exige par exemple 30 % de navires de plus que la pour route Asie-Etats-Unis pour des volumes comparables. Après tout, la forte hausse de l'euro observée en 2007 avait été en partie responsable de la croissance effrénée de capacité observée cette année-là sur la route Asie-Europe. L'histoire pourrait se répéter, probablement avec moins de force (cependant, la crise grecque de février 2010 vient contrarier cette évolution).

Ces tendances, accompagnées des reports de livraisons, des annulations et des démolitions, pourraient conduire au plein emploi de la totalité de la flotte des navires de plus de 6 000 evp à l'horizon de la fin 2011, sur la base d'une croissance modérément raisonnable, et même de tous les navires de plus de 4 000 evp, sur la base de scénarii plus optimistes. Cette conclusion s'appuie sur la composition de la flotte mondiale de porte-conteneurs et ne prend pas en compte les situations individuelles des opérateurs. À cet égard, MSC et CMA CGM pourraient avoir des difficultés à employer tous leurs VLCS/ULCS en 2010 et 2011, alors que certains transporteurs disposent de peu voire d'aucun navire de cette taille pourraient avoir des difficultés à rester compétitifs du fait d'économies d'échelles dont ils ne bénéficieraient pas.



L'OFFRE DE CAPACITÉ CROÎTRA DONC DE 8,5 % PAR AN POUR LA PÉRIODE 2009-2011."

Les transporteurs

Les trois plus grands opérateurs (Maersk, MSC et CMA CGM) ont pu éviter le désarmement de leurs navires over-Panamax de 5 000 à 7 000 evp grâce à leurs importants réseaux Nord-Sud, qui permettent d'absorber de tels navires. De plus, ils ont activement cherché des solutions afin de maximiser l'emploi de ces navires, en les utilisant par exemple entre l'Europe, le Moyen-Orient et l'Inde ainsi qu'en imaginant des rotations Est-Ouest innovantes sur lesquels ils ont remplacé des unités Panamax de 4 000 à 5 000 evp. Ces derniers ont à leur tour été transférés sur des services Nord-Sud, remplaçant des unités de 2 000 à 3 500 evp. Comme ces derniers sont souvent affrétés sur des périodes de 12 ou 24 mois, ils ont été rendus à leurs propriétaires au terme de leurs chartes.

Cet effet en cascade a eu pour conséquence l'accumulation de navires de 2 000 à 3 000 evp sans emploi chez leurs armateurs-proprétaires (non opérateurs) avec assez peu de perspective de pouvoir les placer. Ce segment de taille, le plus affecté par ce phénomène, a un taux d'inemploi qui atteint 22 % de la flotte. L'horizon reste sombre pour ces navires même dans la perspective d'un rebond de l'activité. Les armateurs-proprétaires contrôlent plus des trois-

quarts de la flotte inactive de navires de 2 000 à 3 000 evp.

Le déploiement par les grands opérateurs de navires de grande taille sur la route Asie-Nord Europe a entraîné le retrait de navires de taille plus modeste (4 000 evp) par de plus petits opérateurs qui ont donc dû opter pour des achats d'espace auprès des grands opérateurs. Cela a été le cas pour Zim, PIL et Wan Hai (bien que Zim soit en mesure de revenir plus tard lorsqu'il prendra livraison de suffisamment de navires de 8 000+ evp). Les navires de 4 000 evp ainsi libérés ont pris la place d'unités de 2 500 à 3 500 evp sur d'autres lignes de ces mêmes armateurs.

Les trois leaders du marché vont ainsi bénéficier d'un avantage, une fois la crise passée, en raison du nombre élevé de VLCS et ULCS présents dans leurs flottes et de leur faible coût au slot. En d'autres termes, les grands armateurs tels que Maersk, MSC, CMA CGM ou Zim, qui ont investi massivement dans des navires de plus de 10 000 evp (directement ou via des chartes à long terme), auront un avantage compétitif sur leurs concurrents une fois que la période de trouble sera passée.

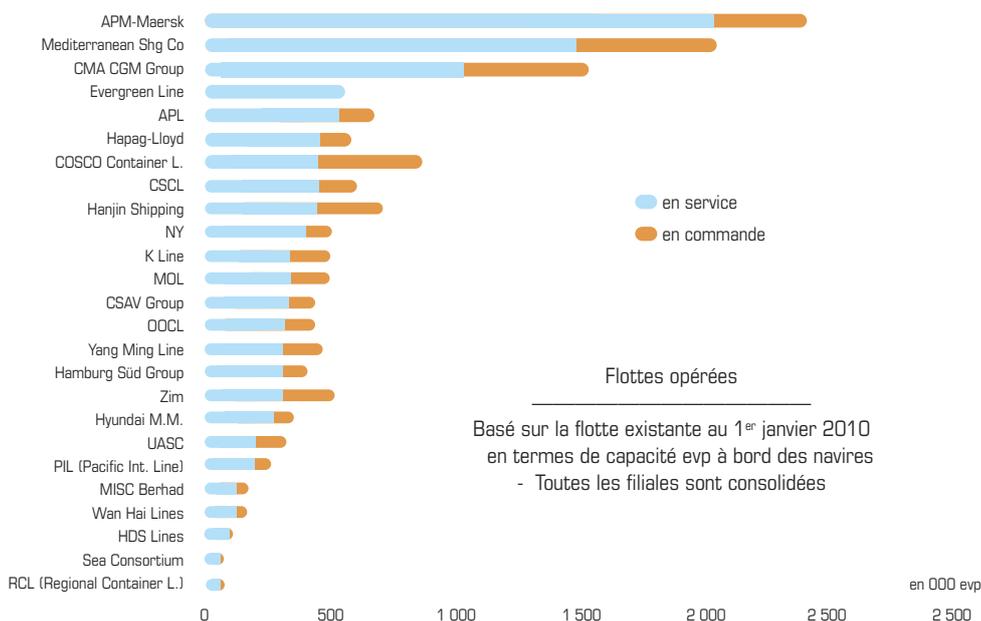


LA CHÈRETÉ DE L'EURO DEVRAIT FAVORISER LES ACHATS EUROPÉENS EN ASIE, CE QUI A UN IMPACT POSITIF SUR LES VOLUMES ACHÉMINÉS D'EXTRÊME-ORIENT VERS L'EUROPE."

Les trois leaders du marché vont ainsi bénéficier d'un avantage une fois la crise passée

ARMATEURS DE LIGNES RÉGULIÈRES "TOP 25" AU 1^{ER} JANVIER 2010

(Source : BRS-Alphaliner)



En termes de coût au slot, sur un service type Extrême-Orient-Europe avec des navires de 13 000 evp (neo-Panamax), chargés à 95 % et filant une vitesse moyenne de 18,2 nœuds, l'économie est d'environ 18 %, en comparaison du même service exploité avec des navires de 8 500 evp et de 27 % avec des navires de 6 500 evp (en prenant en compte le coût des navires, des conteneurs, mais en excluant des coûts de canaux, des frais portuaires et d'autres dépenses extérieures aux navires).

Il est intéressant de noter que les rotations desservies avec des navires de 13 000 evp perdent leur avantage compétitif si les taux de remplissage tombent autour de 77-78 %, par rapport à une rotation exploitée avec des navires de 8 500 evp remplis à 95 %, tout le reste étant égal par ailleurs.

Pour le moment, le carnet de commandes de ces navires géants reste un véritable fardeau. Il y a trop de navires et ils vont continuer de peser sur le marché au cours des trois prochaines années. Comme la plupart de ces navires vont être livrés, étant donné la réticence des chantiers à les annuler, le marché doit composer avec eux. Toutefois, ce qui représente aujourd'hui un

fardeau pourrait demain (à l'horizon 2014-2015) être un véritable avantage pour les amateurs qui ont lourdement investi dans ces géants. La crise aura finalement accéléré la tendance à la concentration, laissant de moins en moins d'armateurs en mesure de rester présents sur l'axe Asie-Europe.

Les compagnies de second rang ou disposant d'une flotte limitée de VLCS, et pour la plupart d'entre eux d'aucun ULCS, auront du mal à se maintenir sur l'axe Asie-Europe. En outre, l'ouverture des nouvelles écluses du Canal de Panama en 2014 devrait aussi profiter aux majors qui pourront facilement peupler les liaisons Asie-Caraïbes-Etats-Unis côte est avec des navires de 10 000 à 13 000 evp sans trop perturber leurs services Asie-Europe. Ce ne sera pas le cas des compagnies de plus petite taille, même si elles opèrent au travers d'alliances. Toutefois, il reste encore quelques neo-Panamax de 12 500 à 13 000 evp libres de charte, et il reste possible pour certains armateurs de commander quelques navires supplémentaires de 10 000 evp pour livraison 2014-2015, pour autant que la croissance économique perdure à cette échéance.

Mouvements significatifs parmi les opérateurs en 2009

Nouveaux opérateurs de services de ligne

- Majestic Enrich Shipping (MES), Malaisie, a été créé et a lancé un service reliant Singapour à la Malaisie.
- Yanghai Shipping Co (YSC), Corée, a été créé par l'ancien directeur exécutif de KMTC et opère des services intra-asiatiques.
- Pacific Orient Line (POL), Taïwan, a été créé afin de lancer un service reliant Kaohsiung à Guam et aux îles Mariannes.
- MGB Shipping, Afrique du Sud, a été créé pour opérer un service reliant l'Afrique du Sud à l'Europe.
- HDS Lines, Iran, a été fondé par des intérêts iraniens pour reprendre les activités conteneurs d'IRIS Lines.
- Hartmann Asia Lines (HAL), branche singapourienne de l'armateur-propiétaire allemand Hartmann Reederei, a lancé plusieurs services feeder navette dans la baie du Bengale en utilisant ses propres navires.
- SE Shipping, Singapour (filiale de Sulzon Energy, Inde), a lancé un service régulier conventionnel entre l'Europe, l'Océanie et l'Afrique du Sud.

Cessations d'activité dans la ligne régulière

- Senator Linie, la filiale allemande de Hanjin Shipping, a cessé ses activités. Hanjin Shipping a repris sous son nom les anciens services de Senator.
- New Econ Line, Singapour, a cessé ses activités.
- E.P. Carriers, Singapour, a cessé ses activités.
- Hull & Hatch Lines (H&H), Dubai, a cessé ses activités.
- Global Container Lines, Etats-Unis, a cessé ses activités.
- Contenemar, Espagne, a cessé ses activités.
- Great Ocean Container Line (GOCL), Hong-Kong, a cessé ses activités.
- Bulcon, la branche liner/conteneur de Navigation Maritime Bulgare, a cessé son activité de lignes régulières.
- MISC Bhd, Malaisie, a abandonné la relation Asie-Europe au 1^{er} Janvier 2010 et en conséquence quitté la Grand Alliance.

Autres changements significatifs

- Containerships Oy, Finlande, a racheté 100 % des parts de la société turque Contaz Maritime Transport & Trade SA.
- Eimskip, Islande, a vendu la part de 65 % qu'ils détenaient dans Containership Oy à Container Finance Ltd Oy, Finlande.



Le marché de l'occasion des navires porte-conteneurs en 2009

La description et l'analyse du marché des porte-conteneurs se traduisent par le constat d'un quasi gel des opérations d'achats et de ventes en 2009. Gel total ? Pas en volume, puisque l'on a tout de même pu recenser quelques 132 ventes de navires d'occasion pour la navigation cette année. Ce chiffre ne doit pourtant pas occulter une crise profonde du secteur. Il s'agit ici de tenir compte du montant global de ces ventes en termes de prix. Même si les prix de vente réels ne sont pas tous reportés, nous estimons la valeur totale des ventes de 2009 au tiers de celle de l'année précédente (sur 154 ventes en 2008) et à moins du quart du montant total des ventes intervenues en 2007 (sur 225 ventes).

La purge du secteur commencée après l'été 2008, s'est largement poursuivie tout au long de cette année. Près de 190 navires ont effectué leur dernier voyage pour finir sur une plage indienne, pakistanaise, bengalaise ou dans un chantier chinois : soit une capacité totale de plus de 300 000 evp éliminée en 2009. Depuis octobre 2008, 211 navires (cellularisés) ont été démolis soit 392 400 evp (3 % de la flotte globale).

L'autre point important à soulever ici, est la baisse de l'âge moyen des navires démolis, qui se situe aujourd'hui aux alentours de 27 ans. Cet âge est à comparer aux 30 ans des quatre années

précédentes. Cette tendance semble se poursuivre et il n'est pas déraisonnable de prévoir que cet âge moyen va atteindre les 25 ans voire moins pour certaines tailles.

Notons aussi que cette purge a touché pour près de 60 % des navires de plus de 3 000 evp. De nombreuses prévisions estiment que l'âge moyen de démolition devrait continuer à baisser. On peut toutefois apporter un léger bémol à cette harmonie car, compte tenu des prix exorbitants payés par les armateurs ces quatre dernières années pour acquérir ces navires y compris les unités construites au début des années 90, une grande partie d'entre eux préférera désarmer un navire, pour quelques temps en tout cas, plutôt que de le démolir.

Pour ce qui est des ventes à la navigation, la brutalité de la chute du marché a totalement tétanisé les armateurs/investisseurs (armateurs non opérateurs) pendant de la première moitié de l'année, avec moins de 30 navires vendus au cours de cette période. La récession mondiale liée à la crise financière, ainsi qu'à la crise spécifique du secteur maritime, ont eu raison des velléités des acheteurs. Ce n'est qu'à partir du mois de juin, que les opérations d'achat et de ventes ont pu timidement redémarrer, à la faveur de niveaux de prix divisés par deux voire trois pour certains navires.

NEDLOYD BARENTSZ

Porte-conteneurs, 5 600 evp, livré en 2000 par le chantier allemand Kvaerner Warnow, propriété/opéré par Maersk Line



NOTONS AUSSI QUE CETTE PURGE A TOUCHÉ POUR PRÈS DE 60 % DES NAVIRES DE PLUS DE 3 000 EVP."



Pour certains armateurs tel l'américain, Eastwind Maritime, le couperet de la faillite est tombé et s'est traduit par la vente de toute sa flotte conteneur au groupe Ofer (15 navires de 1 000 à 2 000 evp construits entre 1985 et 1992). De la même manière, l'armement Allocean, lié à des intérêt australiens, a dû vendre au groupe Lomar Corp (Logothetis) 26 navires, dont sept porte-conteneurs de tailles s'échelonnant entre 750 à 2 500 evp, tous étant construits entre 1995 et 2001.

D'autres armateurs se sont distingués cette année en vendant plusieurs unités afin, soit d'alléger leur dette et leur exposition financière vis-à-vis des banques, soit de rationaliser leur

flotte en se séparant des navires ne correspondant plus à leur lignes. On a vu plus haut que l'ampleur des re-délivraisons n'a, pour certains amateurs/opérateurs, pas été suffisant pour assainir leur situation. À ce titre, on peut relever la vente, par l'armement Marseillais CMA CGM, de sept navires pour la navigation et cinq navires à la démolition.

De manière symbolique dans ce contexte de baisse des valeurs, on peut aussi signaler la vente des six porte-conteneurs de 1 700 evp de Cido Shipping à des prix allant de 17,25 millions \$ à 22 millions \$ (avec charte attachée), alors que ces mêmes navires atteignaient le prix de 50 millions \$ en 2007.

Vente de porte-conteneurs cellularisés par taille

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
900 evp et moins	82	49	30	44	58 incl (18mpp)	43
de 900 à 2 000 evp	83	53	36	85	54	64
de 2000 à 3 000 evp	42	22	24	51	22	19
plus de 3 000 evp	58	19	43	45	20	6
Total	265	143	133	225	154	132



LE VÉRITABLE CASSE TÊTE LIÉ A LA CLAUSE "LOAN TO VALUE" IMPOSÉE PAR DE NOMBREUSES BANQUES DANS LES CONTRATS DE PRÊTS."

Si 2009 a été une année notoirement calme pour les courtiers d'achats et ventes, il n'en a pas été de même pour les armateurs eux-mêmes ni pour leurs banquiers.

Le véritable casse-tête lié à la clause "loan to value" imposée par de nombreuses banques dans les contrats de prêts, s'est avéré assassin aussi bien pour les armateurs que pour les banquiers. Comment résoudre la sortie d'un contrat dans lequel la valeur marché de l'actif financé est divisé par deux ou trois lorsque, dans le même temps, l'armateur fait face à une trésorerie logiquement resserrée lui interdisant un remboursement anticipé ? Et quelle est la solution pour le banquier lorsqu'il se trouve en droit de saisir ce navire ? Vendre ? Une solution peu appropriée dans un marché dont les niveaux de prix sont à l'origine du problème rencontré. Désarmer ? Une solution qui peut s'avérer plus coûteuse qu'un bon accord avec le créancier originel.

Ce dilemme a pesé et pèse encore fortement sur les épaules des intervenants d'un secteur dont l'avenir dépend à la fois grandement : du nombre de navires vendus à la démolition, de la situation et l'évolution de la flotte désarmée, du rééchelonnement des livraisons ou de l'annulation pure et simple d'une partie des navires en commande et enfin du retour à la confiance des marchés financiers

En fonction de l'évolution de ces paramètres, et même si la reprise se confirme, le chemin peut encore être long avant de retrouver une situation sereine, sans laquelle les mécanismes naturels d'investissements demeureront enrayés.



MSC TOMOKO

Porte-conteneurs, 8 400 evp,
livré en 2006 par le chantier
coréen Daewoo à MSC



CIUDAD DE CADIZ

Roulier, 17,5 nœuds, livré en 2009 par Singapore Technologies Marine, exploité par Fret Cetam pour le transport de modules dans la chaîne de fabrication Airbus, aussi capable de transporter 850 voitures sur 8 ponts

U ne lumière du tunnel

LA TORNÉE PROVOQUÉE PAR LE RETOURNEMENT DU MARCHÉ AU COURS DES DERNIERS MOIS DE L'ANNÉE 2008 A ATTEINT SON APOGÉE DANS LE COURANT DE 2009.

Cela s'est traduit par une surcapacité de tonnage pour toutes les tailles de navires, une demande très faible voire nulle dans certains cas et des taux d'affrètement régulièrement en baisse.



au bout
?

LE MARCHÉ DES NAVIRES ROULIERS EN 2009

En moyenne sur l'année, les loyers ont chuté d'environ 20 % et le volume de transactions sur le marché s'est effondré.

Afin de calmer le jeu, les armateurs n'ont eu d'autre choix que de réviser sérieusement leurs stratégies, de rationaliser et de réorganiser le déploiement de leurs flottes. Les routes les moins profitables ou déficitaires ont été fermées. De nouveaux services ont été créés pour absorber le tonnage excédentaire, générant, avec plus ou moins de succès, de nouveaux flux. Afin de protéger les trafics existants, les taux de fret ont globalement du subir

de fortes baisses. Lorsque cela a été possible, les opérations ont été intégrées afin de maximiser les synergies en vue de réduire les coûts. Le segment du transport de voitures, qui s'est lui-même adapté à la baisse du volume des ventes, n'a offert aucun soutien au marché. Dans cette atmosphère délétère, seuls les plus forts parviennent à survivre, mais à quel prix ? Les nouveaux venus sur ce marché ont connu des fortunes diverses, certains ayant été contraints de jeter l'éponge alors que d'autres ont, pour le moment, réussi à faire face aux vents contraires.

- Les sociétés qui se sont mises en faillite, ont cessé ou interrompu leur activité sont les suivantes : Ersal, Vyborg Shipping, CS & Partnere, Contenemar, Fastmed Line, Logitec Lines, Ave Line, Global Container Lines et Emroll.
- Après l'échec de son partenariat avec DSV, en raison d'obstacles liés aux règles de concurrence, DFDS a racheté Norfolkline en contrepartie de l'entrée à leur capital du Groupe AP Moller-Maersk.
- L'activité dans le bassin méditerranéen a mieux résisté cette année en raison du dynamisme des pays du Proche-Orient et d'Afrique du Nord.

Le marché de l'occasion s'est inscrit dans la même logique, subissant un fort recul de l'activité passant de 44 transactions recensées en 2008 à seulement 16 cette année, dont 63 % portaient sur des navires de 25 ans ou plus. En raison de la restriction du crédit, les seuls acheteurs présents ont été ceux disposant de liquidités, les prix sont donc restés au plus bas et l'âge moyen des navires vendus très élevé. L'achat en bloc par Cotunav de deux navires de Norfolkline de 2 600 mètres linéaires (ml), construits en 2000 (**Maersk Voyager et Maersk Vlaardingen**) au prix soutenu de 32 millions € l'unité, a cependant représenté une exception dans le panorama de l'année. Il est intéressant de noter que les armateurs turcs ont été les plus actifs sur ce marché, alors que les Grecs et les Scandinaves sont restés plus discrets.

Sur les 30 navires dont la livraison devait intervenir en 2009, seuls 10 ont effectivement été livrés. Neuf navires ont été repoussés – le **Super Fast Baleares** d'Acciona Trasmediterranea chez Navantia ; deux navires de Norcarga aux chantiers Pinky ; les **Rolldock Sea, Sky et Star** de Rolldock chez Larsen & Toubro ; deux navires de Seatrans chez Pinky et la coque 357 chez Bharati. Cinq navires ont vu leurs livraisons différées et sont maintenant livrables en 2010 – le **Tor Jutlandica**, le **Rolldock Sun**, le **Wessex** (coque Odense 219), le Jose Maria Entrecanales et la coque 358 de Seacargo chez Bharati. Trois commandes ont été annulées, le **Clipper Peak** de Clipper aux chantiers Huelva, les **Steelca et Woodca** de Spliethoff's chez Szczecinska Nowa. En outre Acciona Trasmediterranea ont annulé le troisième navire en commande chez Navantia dont la livraison était prévue pour 2011. Suite à la faillite de Vyborg Shipping, six navires ont été annulés chez Uljanik.

Conformément à nos prévisions, la démolition a enregistré un rebond cette année avec 33 navires vendus contre 16 en 2008, soit une hausse de 106 % ! L'âge moyen de démolition a été de 30,6 ans et la taille moyenne des navires démolis de 1 122 ml (basé sur les informations disponibles pour 30 navires seulement). Ce pan de l'activité est resté soutenu tout au long de l'année. Une fois les navires désarmés, les coûts liés à leur remise en service auraient bien souvent excédé le niveau des revenus que le marché pouvait offrir, rendant l'option de la démolition beaucoup plus cohérente. Les premières victimes de ce phénomène ont été les navires de taille moyenne et petite, situés entre 600 et 1 800 ml.

Commercial Fleet Donbass (CFD) et Latvian Shipping ont disparu du marché avec la vente à la démolition de leurs flottes de rouliers.

La faiblesse des revenus associée aux contraintes environnementales de plus en plus fortes – notamment avec l'entrée en vigueur en Juillet 2010 de l'annexe VI de la Convention Marpol – nous portent à croire que l'activité de démolition restera élevée en 2010.

Les nouvelles commandes ont chuté de 83 %, passant de 30 en 2008 à cinq en 2009 ! Elles se résument à la commande d'un navire par Ilshin Enterprise Co. Chez Dae Sun Shipbuilding et de quatre con-ro deep-sea d'une capacité de 6 000 ml par Ignazio Messina chez Daewoo. Aucun de ces cinq navires n'est destiné au marché de l'affrètement. L'effet potentiellement



MAZARINE

Roulier, 2 900 ml, 18,5 nœuds, premier de la série de six "ConRo 220" commandée par Cobelfret au chantier allemand FSG, livré en 2009

bénéfique de la correction à la baisse des prix de construction observée tout au long de l'année, a été contrecarré par la dégradation de l'environnement financier, laissant la plupart des acteurs au mieux dans l'expectative et le plus souvent dans l'impossibilité de concrétiser une commande. De plus, la déprime du marché de l'affrètement a tué dans l'œuf toute initiative de commande spéculative.

Début 2010 on dénombrait 38 navires livrables dans l'année, correspondant à un total de 56 000 ml, dont six sont destinés au marché de l'affrètement (aucun n'ayant encore trouvé d'emploi). Parmi ces six navires, un seul a une capacité inférieure à 1 800 mètres linéaires (le **Al Hurreya 3**), le reste se situant entre 3 600 et 3 800 mètres linéaires. On compte d'ores et déjà 32 navires représentant 90,000 ml dont la livraison est prévue pour 2011, dont 3 unités de 3 600 ml n'ont pas encore trouvé d'emploi non plus. Cette surcapacité de grands rouliers devrait exercer dans ce segment une pression à la baisse sur les taux d'affrètement. Toutefois, et avant de parler de baisse des taux, on peut légitimement s'interroger sur la capacité du marché à absorber ce flux régulier de navires neufs. La réponse à cette question repose sur l'efficacité des mesures prises pour faire face à la crise économique, en particulier en Europe et dans sa périphérie, zone géographique essentielle pour le marché des rouliers. Les décideurs politiques devront répondre au cas par cas, avec plus ou moins de succès, aux multiples casse-têtes auxquels ils vont être confrontés, ce qui devrait se traduire par une nouvelle année médiocre tant en termes d'activité que de taux.

Il est peu probable que 2010 voie un rebond particulier du nombre de transactions sur le marché de l'occasion, toujours en raison du resserrement général du crédit. Les acteurs disposant de ressources solides devraient cependant être en mesure de faire de bonnes affaires, en nombre toutefois limité. La baisse significative du prix des péages autoroutiers au Japon, voire leur possible retrait en 2010, pourrait avoir un effet dévastateur sur le marché roulier domestique. L'ampleur des conséquences de cette possible décision reste toutefois difficile à estimer dans la mesure où le Japon est davantage une source de car carriers ou de ferries d'occasion que de rouliers, lesquels sont, la plupart du temps, incompatibles avec les standards du marché européen.

Dans le segment des navires de 1 200 à 1 800 ml la flotte comptait en fin d'année 2009 125 unités (environ 183 000 ml), soit un

recul de 17 % par rapport à son niveau de 2008. Cette taille, véritable ossature du marché de l'affrètement, n'est plus renouvelée et la flotte continue de se réduire. 46 navires, soit une capacité d'environ 67 000 ml, dans cette catégorie seront âgés de plus de 30 ans en 2011, en faisant des cibles idéales pour la démolition. On peut d'ores et déjà percevoir un sous-effectif latent dans cette taille qui risque de se matérialiser lorsque la demande privée autonome reprendra de la vigueur. Nous pensons que cela pourrait alors créer un déséquilibre relatif des niveaux d'affrètement en faveur des navires de taille moyenne par rapport aux plus grands.

Le projet du Ministère français de la Défense et le projet ARK, des armées allemandes et danoises, visant à se doter d'une capacité de projection stratégique devraient vraisemblablement aboutir à la commande de navires neufs de grande taille. En raison des inquiétudes évoquées quant à la capacité du marché à absorber les navires déjà en commande dans ce segment, ce type d'initiative peut, dans une certaine mesure, aggraver le surplus de tonnage même si les livraisons n'interviendront que bien au-delà de 2011.

La politique de réduction de la vitesse des navires est restée marginale dans le domaine du transport roulier en raison de la nature de l'activité. Sur certaines routes, on a pu déceler une tendance au transfert du trafic du camion accompagné de son chauffeur, vers la remorque non accompagnée. Il est cependant difficile d'affirmer qu'il s'agit d'une tendance lourde, d'autant que les habitudes restent généralement bien ancrées sur la plupart des routes. Toutefois, si seules quelques routes, aujourd'hui desservies par des ro-pax, le seront dans le futur par des purs rouliers, les navires les mieux adaptés au transport des remorques tireront leur épingle du jeu. Comme la plupart des navires en commande actuellement répondent à ce critère, une telle évolution pourrait permettre de soulager en partie le surplus de tonnage dans ce segment.

Sur la base des observations passées, si les Etats-Unis retiraient leurs troupes d'Irak selon le calendrier prévu à partir du mois d'août 2010, il y a fort peu de chance que cela entraîne un fort rebond de la demande sur le marché des rouliers dans la mesure où la flotte sous pavillon américain, au même titre que la plupart des navires sur le marché, est actuellement sous employée.



e bras de

ASSURANCE MARITIME

IL Y A UN AN NOUS RAPPELIONS QUE LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE MARITIME ET TRANSPORT SERAIT TOUJOURS GUIDÉ PAR LA LOI DE L'OFFRE ET LA DEMANDE. À CE TITRE, NOUS ESTIMIONS QUE LA RÉDUCTION, VOIRE LA DISPARITION, DES MARGES DES ASSUREURS DU FAIT DE LA CRISE ÉCONOMIQUE MONDIALE ENTRAÎNERAIT UNE HAUSSE TECHNIQUE DES PRIMES ET UNE RÉDUCTION DE LEURS ENGAGEMENTS.

Cette tendance a effectivement pu être constatée début 2009 pour l'assurance Corps de navires, pour le P&I et, dans une moindre mesure, en facultés.



DINA TRADER

Porte-conteneurs, 868 evp,
livré en 2007 par le chantier
Sietas Shipyard, opéré par
Myklebusthaug Management AS

fer

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE MARITIME EN 2009

Les armateurs, affréteurs (largement affectés par ailleurs) et autres professionnels du transport, ont à priori bénéficiés en 2009 d'un marché de l'assurance maritime relativement stable, à l'exception des surcoûts liés à la piraterie et d'une hausse générale des primes P&I en février 2009.

Les assureurs devraient quand à eux constater une baisse significative de leur volume de prime en 2009 par rapport à 2008, baisse résultant de la crise économique : réduction des valeurs assurées, réduction des volumes transportés, navires au chômage, etc.

La livraison des constructions neuves, la nécessité pour les banques, créanciers hypothécaires, de maintenir des valeurs d'assurance "suffisantes" ont néanmoins modéré la baisse des volumes Corps et P&I.

La baisse globale des volumes de prime transport de 3,6 % constatée en 2008 par rapport à 2007 (hors P&I) devrait donc se poursuivre en 2009.

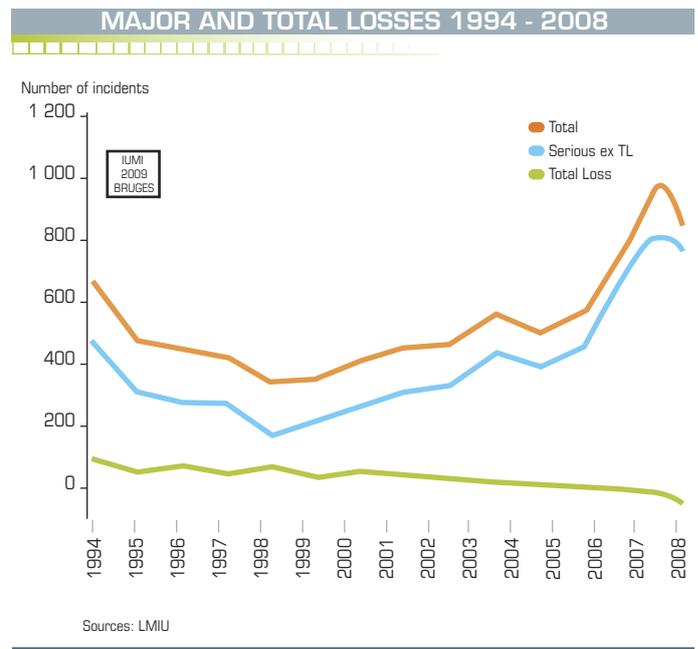
Assurances Corps de navires:

D'après les chiffres publiés par IUMI (International Union of Marine Insurers) en septembre 2009, l'assurance Corps a enregistré une hausse du volume de prime de 2,4 % en 2008 par rapport à 2007. Parallèlement, le nombre de pertes totales et d'événements majeurs marquait une très nette réduction en 2008 par rapport à 2007.

Néanmoins, sur la base des commentaires rapportés par les mêmes assureurs à IUMI, "les assureurs Corps perdent de l'argent chaque année depuis 1997 !". À noter que pris individuellement les assureurs ne tiennent pas nécessairement le même discours...

Au 1^{er} semestre 2009, les assureurs Corps ont globalement réussi à faire passer des hausses techniques d'environ 2,5 % à 5 % pour les armements dégageant des résultats statistiques bénéficiaires. Certains assureurs refusant catégoriquement de renouveler les flottes sans hausse des taux. Durant le deuxième trimestre 2009 la tendance s'est nettement atténuée et les principaux objectifs des assureurs Corps ont été :

- De se maintenir sur les armements dégageant des résultats satisfaisants (sans baisse ni hausse).
- D'exclure les risques de piraterie de la garantie Corps, lorsque cela était encore le cas.



- D'augmenter de manière assez significative les primes sur les armements présentant des résultats tendus mais avec des perspectives "saines".
- D'exclure de leur portefeuille certains armements qui s'étaient développés de manière trop importante pendant les années fastes, sans pour autant avoir les moyens financiers et techniques de ce développement, et dont les perspectives financières étaient trop fragiles.

Parallèlement les courtiers d'assurances ont été particulièrement sollicités par leurs clients, soucieux de réduire leur budget d'assurance, pour négocier des ristournes pour chômage et des réductions de primes liées à la baisse des valeurs d'assurance.

Dans ce marché déjà très "tendu" où armateurs et assureurs veulent améliorer leurs résultats, de nouveaux assureurs tentent malgré tout de rentrer (notamment en Norvège et en Asie). Simultanément les clients semblent de plus en plus disposés à diversifier leurs placements y compris auprès d'assureurs nouveaux et peu expérimentés.

La concurrence est donc particulièrement forte et il ne serait pas surprenant que 2009 constitue la 13^{ème} année de perte pour les assureurs Corps.

Assurance risques de guerre et piraterie

À la différence de l'assurance Corps, l'assurance Risques de guerre est actuellement bénéficiaire pour les assureurs bien qu'il y ait eu une concurrence féroce sur les primes en 2009. Cette compétition a eu lieu à une période à laquelle les risques ont culminé, principalement en raison de la piraterie dans le golfe d'Aden, l'océan Indien et le golfe de Guinée.

Au cours des 12 ou 15 derniers mois, la tendance des assureurs Corps a été de dégager le risque de piraterie au profit des polices Risques de guerre, les assureurs Risques de guerre acceptant ces risques moyennant d'éventuelles surprimes ou franchises.

Toutefois, que le risque de piraterie soit placé dans les polices

Corps ou Risques de guerre, le paiement d'une rançon n'est pas couvert ! Cela n'empêche pas les assureurs de payer les rançons au titre de la clause "peines et soins" ou de l'avarie commune, mais de manière discrétionnaire.

Il ne peut être que fortement recommandé aux armateurs de souscrire une assurance couvrant les risques de kidnapping et de rançon, spécifiquement prévue à cet effet, qui, outre le paiement de la rançon, permettra de se couvrir contre les risques de perte de rançon, d'assistance médicale pour l'équipage, de coût de transfert et d'hébergement, de salaires, de responsabilité juridique, etc. De telles assurances peuvent être souscrites sur la base d'un voyage ou sur une base annuelle et toutes zones.

L'assurance facultés

La crise financière a eu un double impact sur le secteur de l'assurance facultés.

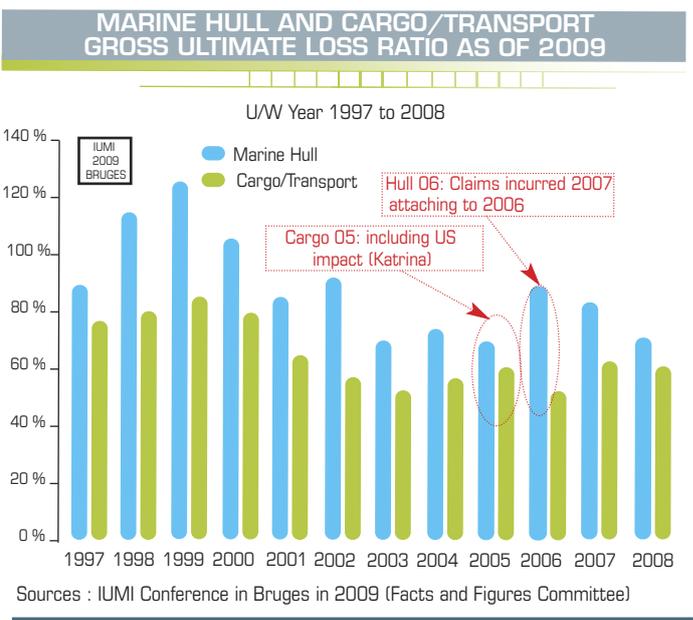
L'effet cumulé de la baisse du prix des matières premières et du volume de marchandises transportées (les exportations européennes ont baissé de 10 à 20 %) a provoqué un effondrement des valeurs assurées. Au cours de l'année, aucune affaire significative nouvelle n'a permis de "booster" la demande globale d'assurance facultés.

Cependant, alors que la taille du gâteau diminuait pour les assureurs, ils ont tous souhaité conserver leur position sur ce secteur qui a produit les meilleurs résultats dans le domaine de l'assurance maritime et transport au cours des dix dernières années.

Comme d'habitude de nouveaux entrants sont arrivés sur ce marché et, naturellement, les marchés domestiques de l'assurance ont été en mesure de répondre aux nouvelles demandes, à l'exception de cas très spécifiques en matière de "commodities" ou de risques spéciaux. La compétition a donc été intense sur les grands comptes, qui ont obtenu des baisses de primes significatives, alors que le "middle market" restait globalement stable.

Cette compétition a lieu au sein d'un marché ayant produit un ratio sinistre/prime combiné de 62 % pour 2008 permettant de supporter quelques baisses de prix.

Au cours de l'année les affréteurs ont porté un intérêt particulier aux nouveaux produits couvrant leur responsabilité en cas de piraterie, même si ce segment de marché reste marginal comparé au volume total de prime.



Il est difficile de dire comment l'année 2010 va se dérouler.

Les chiffres fournis par le FMI montrent qu'au mois de Novembre 2009 les exportations mondiales avaient retrouvé leur niveau du mois d'octobre 2008 (juste avant le crash), Ainsi la demande sur le marché de l'assurance facultés en 2010 pourrait se renforcer.

Si cela se confirme on peut imaginer que les primes d'assurance facultés vont rester stables et que le chiffre d'affaires total sera en augmentation. Toutefois, si le marché reste déprimé, la pression sur les prix restera forte et pourrait s'étendre au marché intermédiaire.



ROYAL ACCORD

Vraquier Capesize, 180 129 tpl,
livré en 2009 par le chantier japonais
Imabari Saijo, opéré par NYK Line

Le marché des P&I

Le 1^{er} janvier étant passé, le secteur du P&I se prépare pour la campagne de renouvellement du 20 février. La restauration de la confiance sur les marchés financiers a permis aux Clubs de stabiliser les pertes sur investissement de l'année précédente et, malgré des pertes techniques récurrentes, les augmentations annoncées restent modérées, allant de 0 % à 12,5 % (4,54 % en moyenne).

Le souhait entretenu depuis longtemps par les P&I d'atteindre l'équilibre sur leurs souscriptions techniques semble proche d'être satisfait. Ceci traduit le fait que le marché des mutuelles d'assurance est progressivement, au fil des renouvellements, revenu à un équilibre de ses fondamentaux, ce dernier reposant de moins en moins sur les revenus tirés des investissements financiers. Cela a un coût pour les assurés, les statistiques montrent que le coût des P&I a considérablement augmenté au cours des 30 dernières années afin de couvrir l'exposition croissante aux risques des

armateurs. De nombreux armateurs ayant souffert de la situation économique, l'argent est rentré moins aisément. Ainsi, la croissance du coût de la couverture P&I devrait inciter certains comptes (notamment pour des navires de moins de 10 000 tpl) à se tourner vers le marché de l'assurance à prime fixe. Si cela se confirme, ces armateurs devront assumer une part de leurs responsabilités et souhaiter vivement qu'aucun événement ne survienne dans l'un des secteurs pour lequel ils ne seront pas couverts.

Les P&I vont augmenter leur niveau de rétention. À compter du 20 février 2010 la rétention des P&I Clubs augmentera de sept à huit millions \$ par événement. Les sinistres excédant ce nouveau seuil de huit millions \$ seront répartis entre les 13 membres de l'IG qui, alors, bénéficieront d'un programme de réassurance commun.

Tendances pour 2010

Il est peu probable que la reprise mondiale, qui semble se dessiner, soit d'une telle ampleur qu'elle affecte sensiblement le rapport entre l'offre et la demande d'assurance maritime et transport. Rapport qui est aujourd'hui favorable aux acheteurs d'assurances. Ainsi peut-on s'attendre globalement à une stabilisation des niveaux de prime, voir à un marché encore orienté à la baisse.

Paradoxalement c'est sans doute sur les assurances Corps & Machines que la pression à la baisse devrait être la plus forte. Le report des livraisons de navires neufs, négociées à la suite de la crise financière, a pris véritablement effet en 2009. Le nombre de nouvelles livraisons en 2010 et 2011 va augmenter très sensiblement la flotte mondiale, et globalement même si les échanges reprennent, on ne peut pas s'attendre à une remontée proportionnelle des taux de fret. Dès lors les armateurs seront enclins à renforcer la pression sur les assureurs Corps.

Cette hypothèse de stabilisation ou de baisse du marché, ne se vérifiera que si la crise financière reste sans conséquence sur les capacités mises à disposition par les assureurs maritimes

et transport. Tous les comptes ont-ils été épurés ? Toutes les pertes liées à la crise financière de 2008 ont-elles été comptabilisées ? La mise en difficultés d'un acteur majeur de l'assurance, à l'image de ce qui s'est produit en 2008 pourrait, par une réduction des capacités qui en résulterait, provoquer un effet inverse sur une tendance qui nous semble aujourd'hui inéluctable.

La prudence doit donc rester de mise, c'est sans doute ce qui explique une légère tendance à la "judiciarisation" des rapports entre assureurs et assurés. C'est peut être aussi la raison pour laquelle, malgré un marché favorable, les déplacements d'affaires sont restés assez limités en nombre et principalement liés à des phénomènes de réduction de capacité locale.

Ce rapport a été préparé par CAP-MARINE Assurances & Réassurances SAS en partenariat avec Barry Rogliano Salles.



www.cap-marine.com

ATHÈNES

Tél. : +30 210 7226105
Email : brs-nk@otenet.gr

DUBAÏ

Tél. : +971 4 332 8977
Email : brokers@brs-middleeast.com

GENÈVE

Tél. : +41 22 591 2828
Email : info@brsch.ch

HÔ-CHI-MINH-VILLE

Tél. : +84 837402383
Email : gunnar@gunnar-vn.com

LONDRES

Bulk
Tél. : +44 20 7283 5636
Email : mdlondon@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@swaraajshipping.com

NEW DELHI

Tél. : +91 11 6517 6144
Email : pmx@brsbrokers.com

RUEKA

Tél. : +385 51 271 060
Email : adriatic@adriaticshipbrokers.hr

SHANGHAÏ

Bulk
Tél. : +86 21 6321 5666
Email : cape@brsbrokers.com
Newbuilding
Phone: +86 21 6328 5166
Email : newbuilding@asish.cn
Liner
Tél. : +86 21 6321 5666
Email : chartering@sino-shipbroking.com

SINGAPOUR

Bulk
Tél. : +65 6536 5822
Email : pmx@brsbrokers.com
Small Tanker & Chemical
Tél. : +65 6299 0748
Email : services@cmarine.com.sg

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@brs-paris.com

TANKER
tanker@brs-paris.com

CHEMICAL
chemical@brs-paris.com

GAS
gas@brs-paris.com

OFF-SHORE
offshore@brsbrokers.com

RESEARCH
research@brs-paris.com



BARRY ROGLIANO SALLES

S H I P B R O K E R S S I N C E 1 8 5 6

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.brs-paris.com