

Escale inaugurale du porte-conteneurs Skiathos

Jeudi 18 juillet 2019



Le porte-conteneur Skiathos peut transporter jusqu'à 6 900 conteneurs. (Photos : Roberto BIRHUS) - RB

Le navire Skiathos 1 de la compagnie maritime Marfret a accosté au port de Jarry. C'est la première fois qu'un navire de cette taille est accueilli en Guadeloupe.

Le Skiathos, long de 270 mètres et large de 43 mètres, peut transporter jusqu'à 6 900 conteneurs EVP (équivalent vingt pieds). C'est le plus grand navire de commerce jamais accueilli par les installations de Guadeloupe Port Caraïbes. Il relie la Méditerranée, les Antilles françaises et l'Amérique centrale. Huit nouveaux porte-conteneurs de 6 900 EVP viendront remplacer les navires de 2 500 EVP.

Grâce à cette nouvelle capacité, la Guadeloupe se place parmi les acteurs majeurs du transport maritime dans la zone Caraïbe. Cette place permet de conserver une qualité de desserte directe et de maintenir les délais d'approvisionnement, assurant ainsi la stabilité du coût de la vie dans l'archipel. La ligne MedCar (Méditerranée-Caraïbe), qui relie notamment Valence (Espagne) à Pointe-à-Pitre en neuf jours, comporte 15 escales. Elle dessert sept ports en Méditerranée (Algesiras, Malte, Livourne, Gênes, Marseille, Barcelone, Valence) et huit ports dans la Caraïbe et le Golfe du Mexique (Pointe-à-Pitre, Fort-de-France, Caucedo, Carthagène, Houston, Veracruz, Manzanillo Panama et Moin).

Escale inaugurale du porte-conteneurs Skiathos

Bruno JULIUS, directeur de Marfret Guadeloupe

« C'est une grande fierté d'accueillir un navire de cette taille en Guadeloupe. Les navires précédents mesuraient 220 mètres de long. Là, nous sommes à 270 mètres avec un tirant d'eau plus important. C'est le résultat de la coopération de l'ensemble de la communauté portuaire et, avant tout, du Grand Port Maritime qui a su mettre en place les conditions nécessaires permettant l'accueil de ce bateau. Ce dernier va assurer la ligne Méditerranée-Caraïbe, qui dessert les ports espagnols, italiens et français. Il est équipé pour le transport des denrées périssables. Après l'escale en Guadeloupe et en Martinique, il poursuit sa route vers Saint-Domingue, la Colombie, le Golfe du Mexique jusqu'à Houston et repassera par le Costa Rica et le Panama, où il va charger des conteneurs avec des fruits et légumes de toute cette zone. En termes de perspectives, avec 6 900 EVP (équivalent vingt pieds) pour le marché domestique et toute l'activité en transbordement vers la Caraïbe insulaire et continentale, c'est du bonus pour le port, car c'est une activité supplémentaire générée. »



MARFRET SKIATHOS Bruno JULIUS (Rob) .JPG - ROB

À LA UNE

Transport maritime : Quel spectacle !

En cette fin de premier semestre et à l'orée d'une parenthèse estivale, l'ambiance n'est pas à la sérénité. Il y a une incroyable convergence d'« inconnues connues » qui pèsent sur le secteur maritime.

Le « changement sismique » dans les carburants qui s'annonce avec la nouvelle réglementation environnementale et son lot d'incertitudes, la géopolitique sous tension, la multiplication d'actes hostiles contre des navires marchands dans une zone maritime hautement stratégique qui renchérissent déjà les coûts d'assurance, le ralentissement de l'économie mondiale... alimentent une scène théâtrale où les personnages principaux peuvent être en proie aux craintes existentielles.

L'analyste Drewry va plus loin encore en voyant dans « l'élan croissant en faveur d'un transport à faible émission de carbone » une facteur annonciateur de changements dans les habitudes de consommation mondiales.

Vessels Value a indiqué pour sa part que les commandes de navires avaient touché leur point le plus bas de la décennie au deuxième trimestre (cf. 5099-1), ce qui n'est en soi pas forcément un oiseau de mauvais augure, la surcapacité empoisonnant le secteur depuis des années.

Pour autant, si les taux de fret ont été plus élevés au 1^{er} semestre de 2019 qu'il y a un an, la dynamique est redevenue négative. Les taux de fret moyens au comptant mesurés par le SCFI ont chuté de 16 % par rapport à janvier. La pression se fait surtout sentir sur les liaisons Asie - Europe, où les taux de fret ont chuté de plus de 30 % par rapport à leurs sommets du début de l'année en dépit des efforts consentis par les transporteurs pour assécher leur soif de capacité (par des départs à vide). La discipline en matière de capacités est plus apparente sur les routes transpacifiques, où aucun nouveau service n'a été ajouté depuis le début de l'année et où la baisse des taux de fret au comptant a été en grande partie contenue. Toutefois, la retenue est sur le point de prendre fin au regard de la réintroduction en cours des capacités.

Information inédite ?

Les livraisons de navires depuis le début de l'année ont

par ailleurs apporté 368 900 EVP sur le marché (si on y soustrait les 136 900 EVP partis à la ferraille dans le même temps). La flotte de porte-conteneurs atteignait, quoi qu'il en soit, 22,7 MEVP au 1^{er} juillet 2019, soit une croissance annuelle de 3,7 %, en grande partie stimulée par la folie des grandeurs.

Finalement, l'information la plus inédite dans ce contexte auquel le shipping est abonné ? Un marché qui se fragmente et qui interroge. C'est ce que démontre de façon flagrante l'analyse trimestrielle que vient de publier Alphaliner. L'analyste spécialisée dans les liners a détecté l'avènement d'un « marché à deux vitesses », entre petits et grands tonnages, favorables à ces derniers puisqu'ils ont connu une croissance régulière alors que les navires de plus petite taille subissent une forte dépréciation impactant sévèrement les taux d'affrètement. Ainsi, 505 unités de plus de 10 000 EVP ont été ajoutés tandis que le bataillon des moins de 3 000 EVP perd 211 unités.

L'échéance imminente de la réglementation sur le soufre a de surcroît stimulé la demande de gros navires pour combler les vides causés par le tonnage retiré du marché afin de subir le refit pour se mettre en conformité (selon Alphaliner, 12 navires de plus de 7 000 EVP concernés actuellement). Schématiquement, le segment VLCS (7 500 à 11 000 EVP) joue à guichets fermés (zéro disponibilité). Les LCS (5 300 à 7 499 EVP) sont une denrée rare, ce qui nourrit l'affrètement (Cosco vient d'en placer un à 16 850 \$/j pendant 12 mois !).

Et le tout se déroule dans un spectacle de désolations : attaques à l'explosif, sabotages, intimidations contre les navires, guerre d'échos entre les géants de la planète qui s'insultent à coup de droits de douanes...

L'Histoire, greffière des événements, devra se souvenir qu'il ne faudra pas reprocher aux transporteurs de ne pas avoir eu toutes les réponses appropriées... □

Adeline Descamps

SHIPPING

Assarmatori accuse l'UE de négligence

Le plus grand échec de l'Europe ? Ne pas avoir été capable de relancer les politiques maritimes et avoir failli dans la gestion de la Méditerranée, a tonné Stefano Messina, le président d'Assarmatori, l'association qui regroupe les principaux armateurs italiens (dont les membres totalisent une flotte de 450 navires), à l'occasion de son assemblée annuelle le 16 juillet à Rome. Le patron d'un des armements italiens les plus emblématiques ne demande rien de moins à la Commission européenne qui est en train de s'installer de tout remettre à plat, la législation sortante « n'ayant pas été en mesure de gérer rationnellement le secteur maritime en dépit du poids des échanges commerciaux – 80 % – transitant par les ports et sur les navires de pays membres, à commencer par l'Italie ». Stefano Messina a également mis en cause une politique européenne qui aurait clairement accentué les distorsions de traitement en faveur des pays d'Europe du Nord. À titre d'exemple, il a cité les financements débloqués en faveur des compagnies qui relient les ports de la mer du Nord et de la Baltique au détriment de l'Italie, « pourtant commercialement bien plus stratégique en raison de ses liaisons avec les pays méditerranéens situés en dehors de la zone européenne ». L'administrateur délégué de Fincantieri a jeté un autre pavé dans la mare de Bruxelles. « Nous sommes bloqués par l'interprétation des normes. Nous avons investi en France et nous attendons depuis des mois les conclusions de Bruxelles. Pourtant l'Europe a permis à la Corée du Sud de gérer les chantiers. Au lieu de nous bloquer entre nous, l'Europe doit s'occuper des intérêts de l'Europe » a lancé Giuseppe Bono. Achille Onorato, administrateur délégué du groupe Moby, a sollicité pour sa part des aides européennes pour le renouvellement de la flotte des ferries.

□ Ariel F. Dumont

27 ans

La Chine n'avait pas connu cela depuis 27 ans. La croissance de son PIB n'a augmenté que de 6,2 % au deuxième trimestre, la croissance la plus lente depuis environ trois décennies, selon Reuters.

Les Outre-mer français, priorité stratégique du groupe CMA CGM

Le géant mondial du transport maritime assure un lien vital entre l'hexagone, le monde et les Outre-mer. Le transport des conteneurs est passé à l'ère numérique. L'identification électronique a été déployée à toute la flotte de CMA CGM.



© E. STIMPFLING CMA CGM Fort de France, porte-conteneurs de 38.000 tonnes.

Avec 511 navires ayant transporté l'an passé plus de 19 millions de conteneurs vers plus de 420 ports, dont ceux des Outre-mer, la généralisation des conteneurs intelligents offre désormais à CMA CGM la collecte et l'analyse nécessaires pour optimiser et transmettre les informations logistiques en temps réel. Cette modernisation permanente est l'occasion d'un entretien avec Grégory Fourcin, directeur central des lignes Amérique latine, Antilles-Guyane et Océanie. Cap au Sud pour redécouvrir l'importance de la flotte de transport française, celle de CMA CGM, pour le développement économique et l'approvisionnement des Outre-mer et de la France continentale.

Quel constat peut-on faire du trafic de conteneurs de CMA CGM entre l'Hexagone et les Outre-mer français ? Combien de départs annuels ? Quelle est l'importance des Outre-mer français dans le trafic maritime global de CMA CGM ?

Grégory FOURCIN : Le Groupe CMA CGM dessert les Outre-mer depuis l'Hexagone grâce à cinq services directs, qui réalisent près de 450 départs par an vers les Antilles françaises, la Guyane, la Polynésie française, la Nouvelle-Calédonie et La Réunion. Deux de ces lignes sont par ailleurs exploitées en propriété avec des navires sous pavillon français. Cela témoigne de l'attachement de CMA CGM envers ces territoires, et de la priorité qu'il leur accorde. C'est d'autant plus marquant que les volumes sont relativement modestes en comparaison avec l'activité mondiale du Groupe CMA CGM, qui est présent dans plus de 160 pays à travers le monde.

Les Outre-mer français, priorité stratégique du groupe CMA CGM

CMA CGM est l'acteur incontournable de la desserte maritime des Outre-mer. Est-ce une conséquence de l'Histoire ?

La présence forte du Groupe dans les Outre-mer français est avant tout le signe de son ambition pour ces territoires auxquels il est profondément attaché et dont il souhaite oeuvrer au développement. Peuvent en témoigner les nombreux investissements opérés par le Groupe. En Guadeloupe et en Martinique, le Groupe a ainsi récemment conclu avec le Grand Port Maritime une nouvelle autorisation d'occupation temporaire d'une durée de 15 ans. CMA CGM a également investi près de 22 millions d'euros pour améliorer sa qualité de service et moderniser le matériel portuaire.

Modernisation, montée en puissance, d'autres exemples ?

Le Groupe renouvelle sa flotte dédiée à la desserte des Antilles françaises, avec l'entrée en service cette année de 4 nouveaux navires battant pavillon français d'une capacité de 3 500 EVP. Rodolphe SAADE, Président Directeur Général du Groupe CMA CGM, a d'ailleurs participé au baptême du premier navire de la série, le CMA CGM FORT DE FRANCE, par Annick Girardin, Ministre des Outre-Mer, le 4 avril dernier en Martinique.

Le Groupe s'engage également au-delà du transport maritime. ZEBOX, l'incubateur et accélérateur de startups lancé par CMA CGM à Marseille, va ainsi ouvrir prochainement un nouveau hub d'innovation en Guadeloupe pour toute la région Caraïbes. CMA CGM a également décidé de s'engager aux côtés de la Société nationale des sauveteurs en mer (SNSM) en investissant pour la construction d'une nouvelle vedette de sauvetage qui sera dédiée aux Iles des Saintes dans les Antilles françaises.

Combien de services le Groupe CMA CGM opère-t-il sur les Outre-mer français ?

Le Groupe opère cinq services directs dédiés aux Outre-mer français depuis l'Hexagone. CMA CGM a également mis en place un système autour de hubs de transbordement pour desservir des lignes secondaires. Mayotte est ainsi desservie depuis La Réunion, qui est un hub maritime du Groupe dans l'Océan Indien. Sous l'impulsion de CMA CGM, le Grand port maritime de La Réunion est ainsi devenu le quatrième port français en trafic conteneurisé. L'amélioration du service NEMO, qui sera effective en Septembre, permettra de développer encore ce hub réunionnais et les transbordements avec des navires de plus grande capacité, qui vont passer à 9 000 EVP (Equivalent vingt pieds) contre 6 500 aujourd'hui.

Aussi, le Groupe développe une activité de transbordement aux Antilles Françaises pour desservir notamment les territoires de Saint Martin, de Saint Barthelemy, et les îles anglophones de la région.

Les Outre-mer français, priorité stratégique du groupe CMA CGM

Combien de navires sont concernés ?

CMA CGM mobilise 43 navires pour la desserte directe des Départements d'Outre-mer depuis l'Hexagone. Cela représente une proportion significative de la flotte du Groupe, qui est constituée de 511 navires.

Des navires pleins à l'aller, plus difficiles à remplir au retour. Est-ce une réalité ?

Il existe effectivement des écarts de volume entre le départ de l'Hexagone et le départ des Outre-mer, ce qui crée un défi logistique important. Le Groupe est toutefois attaché à promouvoir les exportations des Outre-mer, à l'image des bananes antillaises.

En Novembre dernier, CMA CGM a ainsi renouvelé son contrat de transport avec l'UGPBAN (Union des groupements de producteurs de bananes de Guadeloupe et Martinique) jusqu'en 2026. Le Groupe transportera chaque année 200 000 tonnes de bananes antillaises jusqu'à Dunkerque, leur port d'arrivée dans l'Hexagone, confirmant ainsi le rôle majeur de CMA CGM au service de l'unité du territoire national à travers les échanges constants avec les Outre-mer.

Pourquoi mettre en place de nouveaux navires pour les Antilles et la Guyane ?

La mise en place de nouveaux navires pour les Antilles et la Guyane est une illustration concrète de notre engagement fort pour le développement des Outre-mer français.

Sur la Guyane, le Groupe opère notamment trois Guyana Max de 2 100 EVP. Ces navires livrés en 2015, disposent de la plus grande capacité permettant d'escaler à Degrad de Cannes en Guyane, port limité à 6,50 mètres en tirant d'eau. Le Groupe a commandé deux Guyana Max supplémentaires, qui seront livrés fin 2019 – début 2020, pour accompagner la croissance de la Guyane et de disposer d'une flotte homogène de grande qualité.

Sur les Antilles, 4 nouveaux navires battant pavillon français d'une capacité de 3 500 EVP rejoignent la flotte du Groupe cette année. Rodolphe Saadé, Président Directeur Général du Groupe CMA CGM, a d'ailleurs participé au baptême du premier navire de la série, le CMA CGM FORT DE FRANCE, par Annick Girardin, Ministre des Outre-Mer, le 4 avril dernier en Martinique. Cette nouvelle flotte modernisée permettra de continuer à desservir les Antilles Françaises avec un niveau de qualité constant (fiabilité, régularité).

Conteneur et tarification du transport par CMA CGM intéressent les particuliers. Comment les prix ont-ils évolué sur les Outre-mer ces dernières années ?

CMA CGM contribue à la baisse durable du niveau des prix dans les Outre-mer à travers des investissements dans les infrastructures et les navires, le maintien des dessertes directes et l'application de rabais importants sur les taux de fret de matières premières pour les PME. En référence aux dernières conclusions faites par l'Autorité de la Concurrence, le coût du transport maritime représente une part très limitée du coût d'achat des produits importés dans les départements d'Outre-Mer.

L'autorité de la concurrence pointe le coût du transport dans les DOM-TOM

Publié le : 05.07.2019



Crédit photo Port de Guadeloupe

L'Autorité de la concurrence vient de publier un avis dénonçant des prix à la consommation payés par les 2 millions de Français vivant en outre-mer sensiblement supérieurs à ceux de la métropole. Notamment en cause : les coûts du transport.

Dix ans après un premier avis, l'Autorité de la concurrence se penche de nouveau sur le fonctionnement de la concurrence en matière d'importations et de distribution des produits de grande consommation dans les départements d'outre-mer. En effet, le 4 juillet, elle a publié un avis dénonçant des prix à la consommation payés par les 2 millions de Français vivant en outre-mer sensiblement supérieurs à ceux de la métropole. Notamment en cause : les coûts du transport.

Pour expliquer les écarts de prix constatés sur les produits importés par les distributeurs dans les territoires d'outre-mer, entrent en jeu les frais d'approche, liés à l'éloignement géographique des produits, qui représentent 16 % du coût pour un distributeur. Ils correspondent en réalité au transport maritime, à l'octroi de mer, aux taxes diverses et aux coûts liés au recours à différents prestataires pour l'import.

Les produits à faible valeur ajoutée pénalisés

Si ces frais d'approche sont principalement alourdis par l'octroi de mer, une taxe fixée par les collectivités territoriales d'outre-mer, les coûts de transport pèsent aussi lourdement sur le prix, surtout pour les produits à faible valeur ajoutée. *"De manière générale, ils représentent une part limitée du coût d'achat des produits importés, moins de 5 % en moyenne hors carburant et manutention"*, souligne l'autorité de la concurrence. Sauf que ces dernières années, ils ont subi l'effet d'une progression, en particulier sur les postes coûts de manutention et de carburant.

"Les produits à faible valeur ajoutée, comme une bouteille d'eau, sont davantage impactés que les produits à forte valeur ajoutée (une bouteille de champagne par exemple). Ainsi, le prix de revient de l'eau minérale fait plus que doubler avec la simple prise en compte du fret", précise l'avis. Parmi les explications avancées par l'autorité de la concurrence, la facturation des conteneurs est fixe et indépendante de la valeur du produit. *"En définitive, tous frais d'approche compris (fret + octroi de mer + transport local), le prix de la bouteille d'eau minérale est multiplié par 4, contre 1,3 pour la bouteille de champagne"*, résume l'avis.

BRUIT

« A friendly environment for shipping ». Le nouveau gouvernement grec, porté au pouvoir en remportant les élections nationales le 7 juillet et dirigé par le Premier ministre (Nouvelle Démocratie, ND) Kyriakos Mitsotakis, s'est engagé à créer un environnement juridique et fiscal attractif pour le transport maritime de façon « à attirer de nouveaux investissements et favoriser l'établissement de compagnies maritimes étrangères ». Première déclaration de Ioannis Plakiotakis, nommé ministre de la Marine marchande.

Ils l'ont dit

« Marfret est une PME dans un monde de géants et un marché de volumes. L'important n'est pas la taille de l'entreprise mais le regard que celle-ci porte sur le métier en plus de l'ingéniosité des hommes et des femmes qui l'exercent ».

Raymond Vidil,
PDG de l'armement Marfret

Le canal de Panama, au milieu du gué

La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine ont attaqué les revenus du canal de Panama. La voie navigable limite néanmoins la casse, le marché ayant horreur du vide. Le Japon et la Corée du Sud deviennent de meilleurs clients.

Les feux follets politiques et le commerce ne font pas, en général, de bonnes rimes. Les tensions entre Washington et Pékin, qui montent en escalade depuis près d'un an, ont attaqué les recettes du canal de Panama, les deux pays représentant à eux seuls 86 % du tonnage (autour de 430 Mt) transitant via les 80 km du canal.

Pour rappel, en mai, les États-Unis ont augmenté leurs droits de douane de 10 % à 25 % sur 200 Md\$ d'importations chinoises. La Chine a riposté en surtaxant une liste de produits américains d'une valeur de 60 Md\$. En 2018, les États-Unis avaient déjà imposé des droits de douane sur les imports chinois, panneaux solaires, machines à laver, acier et l'aluminium, entre autres.

La Californie, premier partenaire commercial américain de la Chine, le Texas, l'Illinois et la Louisiane y laissent quelques volumes d'exportation.

Ainsi, selon le US Census Bureau, une administration publique américaine dépendant du département du Commerce, les exports étaient en baisse de 13 % pour les quatre premiers mois de l'année. Les exportateurs ont fait preuve d'ingéniosité, affirment les statisticiens américains, relevant que les exportations ont été dirigées vers de nouvelles destinations. Sans doute une référence au fait que la Corée du Sud et le Japon ont acheté davantage de GNL et de GPL aux États-Unis... L'administration du canal de Panama a d'ailleurs indiqué mi-juin que le Japon avait dépassé la Chine au second rang des plus importants usagers de la voie navigable.

L'administration panaméenne estime la perte en valeur à quelque 36 M\$, en raison de la baisse des exportations des produits pétroliers des États-Unis vers la Chine. En outre, la chute des exportations de céréales du golfe du Mexique vers la Chine ont amputé ses recettes de 8 M\$.

Si le trafic conteneurisé entre les deux géants mondiaux a marqué le pas ces derniers mois (de 6,5 % selon [Alphaliner](#)), les volumes en très forte hausse,

qui avaient transité (en anticipation) en octobre et novembre 2018, auraient permis de compenser en partie, portant le déficit net à 30 M\$, indique Jorge Quijano.

Au milieu du gué pour cause d'incertitudes, le canal de Panama affiche encore cette année une augmentation de 4 % de ses péages par rapport à l'année dernière, ce qui lui permet d'espérer être à la hauteur de la performance financière promise, indique la direction du canal. Le canal de Panama projette d'enregistrer en 2019 un revenu record de 3,239 Md\$. Un niveau estimé alors que la Chine et les États-Unis étaient amis...

□ Adeline Descamps

L'IMPACT DE LA GUERRE COMMERCIALE SUR LE CANAL DE PANAMA

- 36 M\$ sur les recettes tirées des exportations de produits pétroliers

- 8 M\$ sur les recettes tirées des exportations de céréales

- 30 M\$ sur le trafic conteneurisé

MAIS

+ 4 % de recettes

Horizon financier 2019 : 3,239 MD\$



Source : Administration du canal de Panama

Le journal de la **Marine Marchande**

Faites découvrir la nouvelle formule du Journal de la Marine Marchande!

Cette édition vous a séduit? Partagez votre intérêt avec un autre expert en lui offrant la lecture d'un numéro que le Journal de la Marine Marchande lui fera parvenir gracieusement; il vous suffit de nous transmettre ses coordonnées:

Société: _____ Nom: _____ Prénom: _____
 Fonction: _____ Activité principale de la société: _____
 Adresse: _____
 Code postal: _____ Ville: _____ Pays: _____
 Tél.: _____ E-mail: _____



SIÈGE SOCIAL IMMEUBLE VALMY B | 137 QUAI DE VALMY | 75010 PARIS | SERVICE ABONNEMENT 23 RUE DUPONT-DES-LOGES | 57000 METZ | TÉL. 01 40052315
 FAX. 0387691314 | MAIL abonnements@info6tm.com | SAS AU CAPITAL DE 1000 € | RCS PARIS 823 175 435 | SIRET 823 175 435 00028 | CODE TVA FR19 823175435