

MARINE & Océans



Frédéric Moncany, Philippe Louis-Dreyfus, Jean-Michel Germa, Philippe Berterottière, Mathieu Berrurier, Christian de Tinguy, Francois Lambert et Hubert Carré.

■ FREDERIC MONCANY DE SAINT-AIGNAN, PRESIDENT DU CLUSTER MARITIME FRANÇAIS

« Les entreprises du maritime sont un vecteur majeur de relance économique, de projection française sur toutes les mers du monde et sur tous les continents ».

De quelle manière la filière maritime a-t-elle été impactée par la crise du coronavirus et spécifiquement par ces deux longs mois de confinement ?

La filière maritime, dans sa grande diversité de secteurs, a été très fortement impactée par cette crise sanitaire et l'arrêt brutal de l'activité économique en France. Il est encore difficile d'évaluer les pertes de chiffres d'affaires liée au Covid en 2020 et plus encore pour les mois et vraisemblablement, hélas, les années à venir. On ne peut que constater quelques grands indicateurs. Les secteurs les plus touchés ont été le transport de passagers, la croisière, le nautisme et la plaisance, puisqu'ils ont été à l'arrêt complet pendant plus de deux mois. Ces secteurs ont été également les plus tardifs à reprendre puisqu'ils sont très dépendants de la liberté de circuler, des possibilités de rassemblement et d'ouverture des frontières. La filière des produits de la mer a également été sévèrement mise à mal, avec un effondrement des prix de vente consécutif d'une très forte baisse de la demande et des possibilités d'exportation. Le secteur du transport et des services maritimes, de la logistique portuaire a subi un fort ralentissement de l'activité. Les chiffres sont en cours de consolidation mais ont été de l'ordre de 40 à 50% en moyenne, si ce n'est plus. Il faut saluer à cet égard, l'ensemble des acteurs du secteur maritime, portuaire et fluvial qui ont maintenu leurs dispositifs opérationnels à 100 % dans des conditions d'exploitation très difficiles. Cela était indispensable. C'est aussi ce qui a permis à notre pays de tenir. On a pu mesurer, à la lumière de cette crise majeure, l'importance stratégique capitale que revêt ce secteur. Il faut aujourd'hui s'en souvenir. Le secteur de la construction et de la réparation navale à lui aussi subi un fort ralentissement de son activité même si la reprise du travail est maintenant réelle. Cependant on peut craindre des pertes ou des annulations de commandes pour les chantiers par suite des impacts économiques dans le secteur maritime et notamment celui de la croisière. Enfin, et cela est vrai dans tous ces domaines d'activités,

nombre d'entreprises ont été fragilisées. Sans chiffres d'affaires ou très peu, alors qu'il fallait continuer à payer les charges et la TVA, les entreprises n'ayant pas beaucoup de trésorerie, sont très inquiètes sur leur avenir.

Quelles mesures pour remédier à cette situation ?

Je distinguerais deux types de mesures : le sauvetage et la relance. Les mesures de sauvetage de très court terme sont les mêmes que pour le reste de l'économie française. Elles s'appellent : chômage partiel, Prêt garanti par l'Etat (PGE), exonérations de charge, moratoire de remboursements etc...Elles sont bien connues et il importe que le secteur maritime ne soit pas oublié dans les différents plans de sauvetage. Le Cluster maritime français (CMF) et les fédérations professionnelles qui en sont membres s'y emploient. A cet égard, j'avais souligné l'absolue nécessité que le secteur maritime soit pleinement intégré dans le plan « Tourisme ». Beaucoup d'acteurs (services aux navires, services de courtages et consignations, ports, locations, transports de passagers, etc...) sont en effet très dépendants de l'activité touristique, leur saison se fait généralement de mai à septembre. Elle a été amputée quasiment de moitié. Les équilibres économiques ne pourront pas tenir s'ils ne sont pas soutenus dans le cadre de ce plan et beaucoup d'entre eux peuvent disparaître ce qui empêchera toute relance ultérieure. On ne peut relancer que si l'on a les sociétés, les personnels, les savoir-faire et les réseaux. Avec le Secrétaire Général de la Mer, dans le cadre du Comité France Maritime que nous co-présidons ensemble, nous avons consulté les grands secteurs de l'économie maritime et les régions maritimes sur les mesures de relance indispensables et prioritaires. De cette consultation, il est ressorti un projet collectif pour les prochains mois et les prochaines années qui devra se construire autour des objectifs de transition énergétique, de sécurisation des chaînes logistiques, d'une indépendance stratégique et du renforcement du contenu local, de la préservation de la compétitivité et des savoir-faire, en les déclinant en cinq axes : Renforcer les chaînes logistiques nationales et son transport maritime ; Maintenir l'activité et l'excellence des industries de la mer ; Tenir les engagements et le calendrier de la transition énergétique et écologique ; Accroître l'importance et la résilience de l'aquaculture et de la pêche françaises ; Assurer les conditions de la relance par la formation et la R & D.

Quel impact aura selon vous cette crise sur la filière maritime à court et plus long terme ?

A court terme, la filière va souffrir, c'est une évidence. A long terme, si la famille française de la mer va connaître des moments difficiles, elle est aussi porteuse de grands espoirs pour demain. Un espoir pour notre pays, pour l'Europe et pour le monde. Car le maritime est un enjeu qui ne peut se résumer au territoire national. Ses entreprises sont un vecteur majeur de relance économique, de projection française sur toutes les mers du monde et sur tous les continents. L'alliance de ces compétences est un outil de souveraineté nationale dans un monde où la concurrence internationale et les défis planétaires sont de plus en plus prégnants. Inévitablement, cette crise va conduire les entreprises et les pays à reconsidérer la chaîne d'approvisionnement de produits essentiels avec un impératif de localisation ou de relocalisation nationale. Face à ce défi, les entreprises françaises déjà présentes sur ces terrains planétaires sauront mettre en œuvre leur expertise et proposer des réponses tricolores. Ce maillage français à l'international pourra aussi jouer un rôle déterminant dans la projection du « soft power France » et la relance de l'économie. Pour gagner la bataille, l'équipe de France du maritime devra continuer plus que jamais à jouer « groupée » en tant que maillon fort de l'économie française et levier possible de redressement de l'emploi, de la compétitivité et de la prospérité. A nous de faire vivre les paroles du Président de la République (formulées devant les 1700 décideurs de l'économie maritime présents à Montpellier le 3 décembre 2019) : « Au fond, ce que l'équipage France démontre par ses actions, c'est qu'il existe une voie pour concilier écologie et économie, une voie unissant préservation de l'océan et prospérité et développement de nos sociétés. »

■ PHILIPPE LOUIS-DREYFUS, PRESIDENT DU GROUPE LOUIS-DREYFUS ARMATEURS

« L'indépendance de la France repose sur le maintien ou la relance de certaines activités disparues ou en voie de l'être »

Quelle a été la situation dans votre secteur dans ces périodes inédites de confinement et de déconfinement ?

Il a été beaucoup fait état des grandes difficultés rencontrées par certains secteurs économiques particulièrement touchés. On a beaucoup entendu parler des problèmes du commerce, de l'hôtellerie, des loisirs, de la restauration, de l'artisanat. Cela était parfaitement justifié, car l'activité de ces secteurs a été quelquefois réduite à zéro.

Le secteur maritime, les armateurs en particulier, ont eu un peu plus de mal à se faire entendre sur le sujet – problème classique ! –. Pourtant, certaines de nos professions ont été particulièrement touchées, certaines de façon provisoire, d'autres sans doute plus durablement. Je pense en particulier aux navires de passagers (ferry, croisière, ...) pour lesquels l'activité a été nulle. Mais cela a été presque aussi grave pour tout ce qui a touché aux transports et à la logistique du vrac. Les navires ont tourné mais souvent très largement au-dessous du prix de revient. Le maritime, par rapport aux autres secteurs en difficulté mentionnés plus haut, a subi des contraintes spécifiques qui ont aggravé la situation. Il y a eu d'abord la gestion de la situation des nombreux expatriés des compagnies internationales, mais il y a surtout eu le problème compliqué et récurrent de la gestion des relèves d'équipages. En effet, les contraintes sanitaires, sociales, et réglementaires internationales ont fait de cette gestion un véritable casse-tête pour les entreprises maritimes. Les compagnies aériennes ont aussi connu ce problème, et c'est pour cela qu'une sorte de front unitaire s'est mis en place pour proposer aux Etats des solutions communes. Tout cela a donc été très compliqué. Mais, comme toujours, serais-je tenté de dire, le sens civique et le sens des responsabilités des salariés des entreprises maritimes, des navigants en particulier et de leurs familles, seraient à montrer, eux aussi, en exemple. A l'issue du confinement, on s'est rendu compte, comme je le disais, que sur le plan du fonctionnement interne des entreprises maritimes, cela ne s'était pas trop mal passé. Comme mentionné, le plus important – et d'ailleurs sans attendre le déconfinement –, était de mettre en place une procédure internationale permettant de continuer à assurer les relèves d'équipages. Il a fallu gérer les aspects sanitaires, sécuritaires et administratifs de telle manière que les marins puissent continuer à être relevés afin de faire tourner l'économie de la planète : sans transport maritime ou câbles sous-marins, tout s'arrête ! Je souhaiterais d'ailleurs émettre un souhait plus général, celui d'une prise de conscience de la nécessité pour notre pays et son indépendance, d'avoir et de garder des industries et des savoir-faire stratégiques. Cela est vrai pour... les masques sanitaires, mais cela est vrai aussi pour la nécessité pour la France d'avoir une flotte stratégique. Nous avons perdu beaucoup de compagnies maritimes et surtout beaucoup de savoir-faire en la matière. Cette crise est peut-être l'occasion de faire prendre enfin conscience de "l'impérieuse nécessité" d'avoir une flotte militaire et une flotte de commerce à la hauteur de nos enjeux stratégiques, de notre place dans le monde, et de notre indépendance économique, militaire et politique.

Quel impact aura, selon vous, cette crise sur votre secteur, à court et plus long terme ?

La crise actuelle aura de forts impacts, tant sur le plan pratique, que sur le plan des mentalités. Elle a permis de mettre en avant l'admirable capacité de certains de nos concitoyens à réagir rapidement, efficacement, et avec un grand sens civique. Elle a révélé, par contre, certains défauts inhérents à notre mentalité et à nos habitudes françaises, de désinvolture, voire d'égoïsme. Une nouvelle fois – et nous avons connu malheureusement pas mal de précédents en période de crise – nous avons pu constater l'état d'impréparation de notre pays à répondre à l'imprévisible, voire au moyennement prévisible.

Cette impréparation a été autant d'ordre logistique que psychologique. Peut-être avons-nous été trop habitués à considérer la santé, la sécurité, la liberté, bref, un certain confort, comme des dus. Cela montre bien – si cela était encore nécessaire – les limites et les effets pervers du "Principe de précaution" ancré maintenant dans notre constitution et dans nos esprits.

Le Covid-19 permettra, je l'espère, une prise de conscience en la matière, à savoir que si la santé est une valeur cardinale, elle n'est peut-être pas tout : il y a aussi le travail, le courage, l'indépendance et les libertés.

On peut espérer également une certaine remise en question, d'une part de la mondialisation et d'autre part de "l'ubérisation" du monde.

Certes, le maritime vit de la mondialisation et des échanges internationaux – les sociétés qui l'ont oublié ont toutes disparu aujourd'hui sauf, bien sûr, dans les pays clairement protectionnistes –, néanmoins, peut-être ouvrirons-nous maintenant les yeux sur les excès de la mondialisation qui amènent certains pays à se reposer totalement sur les produits et les services de certains autres. On se rend compte que cela n'est pas forcément une bonne idée dans un contexte de crise sanitaire, économique, voire politique.

L'indépendance de la France repose sur le maintien ou la relance de certaines activités disparues ou en voie de l'être. Cela doit être le cas de la flotte française qui doit être considérée comme un atout stratégique pour notre pays.

Enfin, cette crise permettra, je l'espère encore, une autre prise de conscience, à savoir celle des effets pervers de "l'ubérisation" de l'économie et aussi du « court-termisme » qui étaient devenus la règle chez beaucoup d'entreprises. La réhabilitation d'une vision de long terme et sa réintégration dans les préoccupations des chefs d'entreprises, cotées en particulier, me paraît essentielle si nous voulons redonner au capitalisme un nouvel élan, une meilleure image, plus industrielle que financière et boursière. C'est essentiel pour son avenir. J'espère donc que cette crise remettra "à la mode" les notions de souveraineté et d'indépendance, comme celle d'une entreprise durable.

En savoir + : www.lida.fr

■ JEAN-MICHEL GERMA, PRESIDENT DE SOPER*

« La décarbonation des activités humaines en général, et du transport maritime en particulier, est gravement menacée par la crise du COVID-19 »

Quelle a été la situation dans votre secteur dans cette période inédite de confinement ?

Mon « secteur d'activités », c'est de contribuer à la décarbonation du transport maritime. Alors quand on me demande quelle a été la situation en période de confinement, mon premier réflexe est de répondre que tout allait bien. Oui, tout allait bien ! Tout allait bien car la terre a beaucoup mieux respiré quand la moitié de la population a été confinée... Il a suffi (excusez du peu) de confiner la moitié de la planète, de fermer les usines, de clouer les avions au sol, de mettre les voitures au garage, de laisser les navires au mouillage, et ce que nous n'arrivions pas à endiguer depuis une cinquantaine d'années, l'effet de serre, a enfin fortement ralenti ! En quelques semaines, les émissions mondiales de CO2 ont baissé de plus de 10%... Du jamais vu ! D'ailleurs, s'il restait encore des climato-sceptiques, le débat est définitivement clos : l'effet de serre est directement et intimement lié aux activités humaines ! Bien plus important, ce qui vient d'être démontré, c'est que l'arrêt de l'activité humaine présente un coût économique et social incommensurablement plus élevé que la pratique d'une activité économique raisonnée et compatible avec la transition éco-énergétique : arrêter l'économie, c'est très efficace pour stopper le réchauffement climatique, mais c'est horriblement coûteux et dramatique. Il est donc évident qu'après la pandémie, une reprise économique vertueuse sur le plan éco-énergétique est nécessaire, non seulement pour limiter notre empreinte environnementale, mais surtout pour que notre activité soit économiquement et socialement plus efficace. C'est-à-dire qu'elle crée rapidement le plus de richesses et d'emplois possibles tout en préservant l'environnement dans lequel nous vivons. Il ne s'agit pas d'un dogme écologique mais d'une simple analyse économique sous contraintes, environnementale et sociale.

Du coup, ma première réaction d'optimisme cède le pas à l'inquiétude lorsque j'entends parler d'une reprise « business as usual ». Il y a même de quoi être très inquiet lorsque qu'on observe le comportement des dirigeants de quelques grandes entreprises mondiales qui – prétextant que la priorité est la sortie de la crise, la préservation de l'activité et l'emploi -, sont intervenus auprès des gouvernements pour qu'ils les autorisent à s'affranchir de leurs obligations vis-à-vis du climat et de l'environnement. Il est même rapporté que le MEDEF, l'AFEP (Association Française des Entreprises Privées) et d'autres lobbies nationaux se sont affairés, tant auprès de la Commission européenne que du gouvernement français, pour obtenir un allègement des normes de pollution et des efforts à faire pour réduire les émissions de gaz à effet de serre. Les emplois de l'aéronautique ou de la construction automobile seraient-ils meilleurs que ceux qui produisent des biocarburants ou des vélos électriques ? Il serait dommage de sauver les uns en oubliant les autres. L'Agence pour la maîtrise de l'énergie (ADEME) chiffre à 400 000 emplois (2 % de croissance supplémentaire en 2030) ce que la Stratégie Nationale Bas Carbone (SNBC) apporterait à la France, des emplois de startup et de PME. Il n'est pas certain que l'aéronautique et l'automobile portent autant notre croissance. Mais il est certain qu'elles plomberont notre bilan carbone si leurs dirigeants esquivent leurs responsabilités.

Quels conseils avez-vous donnés aux acteurs de votre secteur pendant le confinement ?

Le vieil adage des marins me semblait très adapté à la situation : dans la tempête, on ferme les écoutilles, on met à la cape et on tient bon la barre. La médecine d'urgence est aussi de bon conseil, qui nous rappelle que « ne rien faire, c'est déjà faire ». Bref, mis à part les mesures de sauvegarde et d'urgence, je conseillais de ne rien faire à la hâte tant qu'on ne voyait pas mieux comment tout ça allait évoluer. Nous anticipions une crise majeure que personne n'avait jamais eu l'occasion de vivre. Nous n'en connaissons ni la profondeur ni la durée. Il me semblait donc urgent d'attendre. Nous avons des participations dans quelques entreprises innovantes qui exercent dans les énergies renouvelables et la décarbonation du transport maritime. Dès le début de la crise, j'ai parlé avec leurs jeunes dirigeants qui s'inquiétaient de l'avenir et m'exposaient leur stratégie pour le déconfinement. Ils ont été confrontés à l'arrêt de l'économie. Leurs clients, confinés aussi, ont ralenti ou stoppé leur activité. Le niveau des commandes a baissé ou s'est tari. Les prospects qui les pressaient hier ne répondaient plus au téléphone. Les appels entrants ont été moins nombreux puis se sont tus. Alors, les managers se sont inquiétés. Dans la panique, ils ont dépensé une énergie folle pour sortir au plus vite de la crise, pour être prêts dès que « ça repartira ». Pensant renverser le cours des choses, ils ont tenté de relancer leurs prospects et d'interroger leurs clients, ils ont pensé à investir dans la diversification ou à embaucher pour être prêts lorsque l'activité redémarrerait... Je comprenais leur inquiétude mais je leur ai conseillé plutôt de compter et d'économiser leurs forces, puis d'observer autour d'eux pour tenter de voir comment leur environnement évoluera. Il ne fallait surtout pas s'épuiser – c'est pour moi le premier danger – et préserver les fonctions vitales de l'entreprise. Dans le cas présent, la première mesure d'urgence concernait la protection sanitaire des équipes. La seconde concernait l'entretien de leur bon moral. La troisième, très importante pour tenir dans la durée, était le contrôle de la trésorerie. Les dépenses qui n'étaient pas strictement nécessaires devaient être coupées et reportées. Les charges devaient aussi être revues et réduites au minimum compatible

avec la survie de l'entreprise. Il n'est pas facile d'annuler l'embauche d'un brillant collaborateur ou de reporter l'achat d'une étude qu'on jugeait stratégique il y a juste quelques semaines, c'était pourtant ce qui me semblait le plus approprié en période de fortes turbulences. Et si l'activité redemarrant, plus rapidement et plus forte que prévue, il serait toujours possible de reprendre les embauches et les investissements. Pour poursuivre sur la métaphore maritime, si le beau temps revenait, il serait toujours temps de renvoyer de la toile !

Quel impact aura, selon vous, cette crise sur votre secteur, à court et plus long terme ?

Que ce soit à court ou à plus long terme, la décarbonation des activités humaines en général, et du transport maritime en particulier, est gravement menacée par la crise du COVID-19. Sont aussi menacés les dizaines de millions d'emplois que la vigoureuse filière de la transition énergétique mondiale était en voie de créer dans les années à venir.

L'exemple de la crise de 2008 ne laisse aucun doute sur ce qui se passera si la reprise « business as usual » l'emporte sur les responsabilités sociales et environnementales. Les faits sont là : après un bref reflux de 5%, les émissions de CO₂, reprenant le même rythme, ont augmenté de 18% entre 2008 et 2020. Elles atteignaient le sommet historique de 33 milliards de tonnes de CO₂ par an, juste avant un certain mois de mars 2020 !

Comme après la crise précédente, si aucune action corrective n'est mise en œuvre, la baisse des prix du pétrole et les besoins financiers générés par le sauvetage de l'économie post COVID-19 auront raison des solutions alternatives aux carburants fossiles. Et les émissions de CO₂, NO_x, SO_x et autres particules, reprendront leur cours. La mécanique est inéluctable : plus les cours du pétrole baissent, moins les technologies alternatives sont compétitives et plus il faut de subventions. Mais elles ne sont plus disponibles car elles ont été affectées à d'autres priorités. La sortie de ce cercle vicieux nécessite des arbitrages de la part des pouvoirs publics et une réelle remise en cause de la part des acteurs économiques afin que toutes les sommes disponibles ne partent pas vers l'économie carbonée.

Avant la crise du COVID-19, j'étais opposé à l'idée d'une taxe carbone sur les carburants maritimes. La possibilité d'aller « souter » dans les pays ne taxant pas les carburants l'aurait rendue inopérante ou aurait accru les distorsions de compétitivité. Et il existait d'autres moyens plus efficaces. En effet, pour le transport maritime, les solutions techniques alternatives aux carburants fossiles sont connues et ne présentent plus de réel risque technique. Certaines sont déjà industrialisées. Des réglementations plus contraignantes et des subventions auraient certainement suffi à les rendre quasi compétitives contre un pétrole à 80 dollars le baril. Comme le prévoit une Initiative européenne, une petite taxe carbone appliquée aux carburants fossiles aurait ensuite permis aux carburants verts d'être définitivement compétitifs et de se déployer en une cinquantaine d'années, période que l'on qualifie de « transition éco-énergétique du maritime ». Mais avec un prix du pétrole trop bas l'équilibre est rompu. Le différentiel de compétitivité devient insupportable pour tout acteur économique. Le seul levier dont nous disposons pour éviter une reprise « business as usual » est donc bien la taxe !

Certains y sont opposés...

Oui, je sais que certains y sont opposés. Pourtant l'idée est légitime puisqu'elle ne consiste qu'à faire sortir le transport maritime du statut dérogatoire qu'il occupe depuis les accords de Kyoto, et qui lui concède la facilité de ne pas participer aux efforts engagés par les autres acteurs économiques pour la décarbonation de l'environnement. Il serait donc mal venu de s'y opposer d'autant qu'elle présente de réels avantages pour les acteurs du maritime. Il faut simplement dépasser quelques idées reçues.

Une taxe universelle n'engendre pas de distorsion commerciale. S'appliquant au carburant maritime, consommé par tous les navires, le surcoût sur le transport maritime sera en effet réparti équitablement entre les différents armateurs qui le passeront aux chargeurs qui eux-mêmes le répercuteront chez le client final, un peu à la manière de la TVA. Ce principe de pollueur-payeur est le plus équitable qui soit pour faire supporter les efforts nécessaires à la décarbonation du transport maritime par ceux qui en sont finalement responsables : les consommateurs. Mettre en œuvre une taxe carbone, indépendante du pavillon, est beaucoup plus facile qu'on ne l'imagine car le monde maritime est habitué de longue date aux négociations mondiales. Il dispose, pour cela, d'un formidable outil, l'Organisation Maritime Internationale (OMI), qui peut être sollicité par les états. Il suffit de ...

Le produit de la taxe doit être réparti entre les pays producteurs de pétrole et les pays consommateurs, selon une clé à définir. Il n'est, en effet, pas rare de voir des pays producteurs rejeter les politiques de protection de l'environnement des pays consommateurs, au prétexte que les taxes sur les carburants constituent un transfert de rente à leur détriment. Répartir le produit d'une taxe carbone entre producteurs et consommateurs devrait éviter un rejet de la part des pays producteurs.

S'agissant d'une taxe sur le carburant maritime, il conviendrait que son produit soit in-fine affecté à la décarbonation des activités du secteur maritime et soit destinée aux armateurs les plus investis dans la décarbonation de leurs activités. Chaque pays bénéficiant de ce produit pourrait mettre en place un système de contrôle de l'usage qu'il en fait en acceptant les vérifications d'une entité internationale indépendante, éventuellement créée au sein de l'OMI.

Le taux de la taxe sera quasi nul lors de son lancement. Cela permettrait d'affirmer, dès aujourd'hui, la valeur symbolique d'une action en faveur de la protection de l'environnement, sans peser sur l'économie du secteur maritime. Le taux serait ensuite augmenté progressivement afin de permettre une transition vers un mixe énergétique décarboné du transport maritime à l'horizon fixé par l'Europe et l'OMI. L'opportunité créée par la dépression des cours du pétrole doit être saisie pour augmenter dès que possible le taux. Mais un ajustement en fonction des prix du pétrole permettra de lisser et finalement de caper les prélèvements lorsque les cours remonteront.

Alors, reprise « business as usual » ou reprise socialement et environnementalement responsable ? Une lueur d'espoir vient du fait qu'aujourd'hui, contrairement à 2008, les citoyens, les acteurs économiques et les responsables politiques ont tous pris conscience du fait écologique et des risques associés au changement climatique. Dans le secteur maritime, les plus grands chargeurs tels qu'Ariane Groupe, Ikea ou Danone, poussés par une clientèle exigeante, sont prêts à supporter un surcoût de transport pour moins d'impact environnemental. Nous venons de le voir, les technologies sont prêtes et leur financement peut être assuré sans qu'il pèse sur les épaules des états. Le chemin est étroit mais il peut nous mener vers une reprise vertueuse. Mettons en route !

* SOPER : Société de participations dans les énergies renouvelables

■ PHILIPPE BERTEROTTIERE, PDG DE GAZTRANSPORT ET TECHNIGAZ (GTT)

« En France, tout le monde souhaite rattraper le temps perdu »

Quelle a été la situation de votre secteur pendant cette période inédite de confinement ?

Dans le secteur des technologies et de l'ingénierie pour la construction navale, l'arrêt a été brutal : plus de rencontres, peu d'échanges, très peu de projets. Nous avons vécu sur ce qui avait été engrangé, sur notre carnet de commandes, et nous avons cherché, dans le confinement, à trouver de nouvelles façons de travailler.

Quelles mesures pour réagir ?

La première mesure au niveau international est de définir un cap. Le monde maritime doit savoir. Les interrogations sur un calendrier de mise en place de mesures pour la réduction des émissions polluantes des navires n'aident ni la planète ni le monde maritime. Il fallait et il faut donc décider d'un calendrier et s'y tenir. En France, tout le monde souhaite rattraper le temps perdu, tout le monde a compris aussi que notre économie avait été très fragilisée. Un moyen pour la rétablir est de donner un peu plus de souplesse aux entreprises pour travailler. Encore aujourd'hui elles sont trop entravées pour pouvoir avoir pleinement confiance, et ainsi réagir et rebondir.

Quel impact aura, selon vous, cette crise sur votre secteur, à court et plus long terme ?

A court terme, la construction navale, le monde maritime, le transport maritime de GNL ont été et vont être significativement affaiblis. Un certain nombre d'acteurs trop faibles ont disparu ou vont disparaître ou, au minimum énormément souffrir. A plus long terme, après une période de vaches maigres, qui pour certains segments de la construction navale a commencé il y a longtemps, les projets reprendront. Alors l'environnement sera très différent : les réglementations sur la réduction des émissions se seront mises en place et les navires seront donc assez différents de ce qu'ils sont aujourd'hui, laissant aux sociétés de technologies et aux chantiers navals un beau champ de création.

En savoir + : www.gtt.fr

■ MATHIEU BERRURIER, DIRECTEUR GENERAL GROUPE EYSSAUTIER – VERLINGUE

« Demain, le choix de votre assureur et la relation que vous entretiendrez avec lui sera aussi au cœur de votre stratégie d'entreprise »

C'est vrai, l'assurance n'est pas une matière qui passionne..., et une fois encore, le constat est sévère pour les assurés du monde du maritime et transport : « les assureurs ne sont jamais là quand on a besoin d'eux », et la question revient sans cesse : « à quoi sert de payer des primes s'il existe toujours une petite ligne dans le contrat qui permet aux assureurs de ne pas payer ? » Et pourtant, les branches maritimes et transport des compagnies d'assurances sont déficitaires depuis des années, signe évident que les assureurs payent plus de sinistres qu'ils n'encaissent de primes. Qui sait, peut-être le Covid 19 sera-t-il le détonateur d'une situation qu'on ne peut plus accepter, celle d'une impossible conciliation entre des armateurs, des transporteurs, des chargeurs..., qui se plaignent de ne jamais être indemnisés, alors que les assureurs maritimes sont montrés du doigt par leurs pairs dans un secteur de l'assurance qui ne parvient jamais à s'équilibrer.

Une première question mérite d'être posée : comment le marché de l'assurance maritime et transport s'est-il comporté face à la crise sanitaire du Covid 19, et comment les assurés ont-ils été indemnisés ?

Les dernières décennies nous avaient progressivement habitué à des risques sans précédent et d'une intensité à chaque fois inégalée. Entre les attentats terroristes et les catastrophes naturelles, c'est par dizaines de milliards d'euros ou de dollars que les assureurs ont été amenés à indemniser leurs clients, mais toujours au titre de leurs contrats d'assurances dommages. De façon totalement inédite dans l'histoire de l'assurance, la crise sanitaire du Coronavirus met en scène un nouveau risque pandémie qui, s'il ne génère pas de dommages aux biens, engendre des pertes financières abyssales. Au-delà de la crise sanitaire, la crise assurances ne tarde pas à éclater, les pertes financières n'étant que rarement assurées en transport maritime, notamment dans le transport de passagers, très touché. Pire encore, les rares contrats de perte d'exploitation souscrits n'ouvrent droit à indemnisation que consécutivement à dommages matériels déclarés ! Enfin, quand on ajoute que la pandémie fait partie des risques généralement exclus des contrats d'assurances... Donc, à la question posée, comment les assurés du monde de l'assurance maritime et transport ont-ils été indemnisés au titre de leurs contrats d'assurances, la réponse est simple : ils n'ont pas ou très peu été indemnisés. Entre la communication maladroite de la Présidente de la Fédération Française des Assurances, et la confusion totale générée par les mesures exceptionnelles annoncées tantôt par les bancassureurs, tantôt par les mutuelles d'assurances, l'éternelle image des assureurs traditionnels leur colle à nouveau à la peau : « assureurs : voleurs ! »

Pourtant, le monde de l'assurance maritime aura réagi vite et bien, restant totalement opérationnel, à distance, les courtiers d'assurances plus que jamais à l'écoute et en support de leurs clients désabusés. Sous la pression médiatique et sous les menaces de Bercy et de l'Elysée, très vite le monde de l'assurance a largement contribué, étant la seule profession à avoir abondé en deux vagues et à hauteur de 400 millions d'euros au fonds d'indemnisation gouvernemental. En parallèle, c'est aussi à hauteur de 1.5 milliards d'euros que les assureurs ont participé aux mesures extracontractuelles et solidaires à destination des populations et des entreprises les plus exposées...

Au final, le CEO des Lloyd's l'annonçait sans détour dans le Financial Times, l'impact direct ou indirect du Covid 19 sur les résultats de l'assurance mondiale sera absolument colossal, affectant lourdement les marges de solvabilité des assureurs. Double peine..., Il y a malheureusement fort à parier que tout cela aura un impact lourd sur les primes dans les prochaines années !

Une priorité absolue

Quelles sont les premières mesures qu'il a été convenu de prendre en sortie de confinement et à la reprise d'activités ? Après analyse, l'une des particularités de l'industrie de l'assurance en général, et de l'assurance maritime en particulier, est finalement, contrairement à de nombreux secteurs, de ne pas avoir vécu d'arrêt brutal d'activité. Le transport maritime de marchandises a été réduit, mais s'est poursuivi, la plupart des navires ont continué à naviguer, à l'exception évidente de ceux qui transportaient des passagers, et les flux de marchandises de premières nécessités sont restés relativement tendus. Le déconfinement n'a pas constitué une étape marquante dans la crise du Covid 19 au niveau de l'assurance maritime, dont la plupart des contrats courent tout au long de l'année. Pour autant, dès la reprise des activités, une attention particulière a été portée aux délais que les assureurs ont accepté de reporter pendant le confinement. Ainsi, le paiement de certaines primes, la résiliation des contrats, la prescription des actions en justice etc... ont recommencé à courir « normalement » et/ou ont été renégociés. Les indemnisations de sinistres qui n'ont pu se concrétiser avec les assureurs pendant le confinement ont été une priorité absolue pour vos courtiers. Il restait à mon sens plus logique d'obtenir des assureurs une indemnisation urgente des sinistres ou le paiement d'acomptes exceptionnels sur les dossiers en cours

d'instruction, plutôt que de se battre contre les assureurs sur des garanties non dues, voire même non souscrites ! Conséquences directes et immédiates de la fermeture partielle des frontières et des mesures drastiques de limitations des transports, l'accumulation très importante des stockages de marchandises, et donc des risques et des valeurs qui y sont associés, ont aussi du être suivis avec beaucoup d'attention par vos courtiers. A ce propos, une extension de la période de garantie habituelle des marchandises en transit/stockage au titre des polices transport a été accordée par les assureurs maritimes de la COMAT (Commission des Assurances Transport).

Permettez-moi quand même de saluer le travail des assureurs pendant la période de confinement. Ils sont restés très mobilisés, travaillant « à distance » avec efficacité, attentifs à la moindre demande de leurs courtiers et de leurs assurés, même si, redisons-le, leur communication confuse et maladroite les a rendus une nouvelle fois impopulaires aux yeux de l'Etat et surtout de ses administrés. Enfin, le déconfinement et la sortie de crise progressive ont été l'occasion pour les assurés et pour leurs courtiers de renégocier progressivement leurs garanties et leurs contrats, en les adaptant à l'évolution des risques dans leur activité « post Covid 19 ». A la sortie d'une crise sanitaire totalement inédite, au milieu d'une crise économique sans précédent, et à la veille d'une crise alimentaire qui s'annonce dramatique, les acteurs du transport ne peuvent passer à côté d'une réflexion approfondie sur les nouveaux risques auxquels ils sont exposés et sur les solutions qui existent pour s'en prémunir.

Stratégie de risk management

A quels changements et quelles perspectives doit-on donc s'attendre à court et moyen terme pour l'assurance maritime et transport ? Comme vous le savez, à l'instar de ce qui existe déjà pour les Catnat (Catastrophes naturelles), la FFA (Fédération Française des Assurances) et Planète CSCA, le syndicat des courtiers d'assurances, en étroite collaboration avec le Ministère de l'Economie et des Finances, ont travaillé sur des propositions concrètes d'un nouveau régime d'assurances pour les Catsan (catastrophes sanitaires). Trois questions essentielles ont été à l'ordre du jour de ces travaux : quels types d'évènements seront concernés, quels préjudices seront indemnisés, et surtout, quel financement pour assurer la solvabilité d'un tel dispositif. Car ne nous trompons pas, la FFA rappelle que les conséquences économiques d'une pandémie sont aux limites de l'assurabilité. Avec des estimations de pertes financières liées à la crise du COVID 19 qui approchent les 100 milliards d'euros, la mutualisation future d'un tel dispositif impliquerait que les assurés soient prêts à cotiser massivement dans une telle garantie pour ne pas mettre en péril la solvabilité financière de l'assurance française... Autant dire que ce n'est pas gagné ! Car paradoxalement, dans un monde où chacun s'accorde à dire que les risques augmentent et s'intensifient, l'aversion au risque et à l'assurance ne cesse de croître, et la réponse assurantielle à la crise que nous traversons ne fera que l'accentuer. A mon sens, c'est pourtant dans la direction opposée qui faut aller. Ceux qui sauront trouver les meilleures solutions pour se prémunir efficacement des risques qui pèsent sur leur activité, pourront se targuer d'avoir une vraie stratégie de risk management. Accompagnés par leurs courtiers spécialisés, les opérateurs du monde du transport doivent payer le juste prix pour être bien assurés, bien conseillés et bien indemnisés, au lieu de sacrifier la plus petite partie possible de leur budget à des primes d'assurances...

Demain, le choix de votre assureur et la relation que vous entretiendrez avec lui sera aussi au cœur de votre stratégie d'entreprise. Dans un marché de l'assurance maritime en déficit chronique et qui affichait déjà de fortes hausses avant l'arrivée du Coronavirus, la sortie de crise sera très difficile pour les assureurs aussi. Il conviendra alors de bien les choisir, et de « chouchouter » ceux qui sauront vous accompagner dans la durée. Si la solvabilité de votre assureur restera dans l'après Covid 19 un des éléments clés, sa capacité à innover, à vous offrir des solutions sur mesure « collées à vos risques », et surtout à vous indemniser..., fera partie des premiers critères recherchés par votre courtier d'assurances. Enfin, les mêmes constats de cette crise mondiale pourraient produire les mêmes effets chez les assureurs du monde entier, et pourtant, les assureurs anglo-saxons semblent très impactés et risquent d'être encore plus lourdement touchés par les nombreuses actions en réparation déjà intentées (notamment aux Etats-Unis). L'un des effets « bénéfiques » de cette crise mondiale, que personne n'aurait pu même imaginer (il y a encore quelques mois), sera sans doute de nous recentrer sur notre pays, sur notre économie, sur nos produits et sur nos savoirs faire. En la matière, le marché de l'assurance maritime et transport français a bien des choses à raconter...

En savoir + : www.parismat.fr

En savoir + : www.groupe-eyssautier.com

■ CHRISTIAN DE TINGUY, PRESIDENT DE L'UNION NATIONALE DES INDUSTRIES DE LA MANUTENTION DANS LES PORTS FRANÇAIS (UNIM)

« Des mesures fortes doivent être prises pour soutenir notre filière industrielle »

Quelle a été la situation dans votre secteur au plus fort de la crise sanitaire ?

L'activité de manutention portuaire a été largement maintenue, sur toutes les typologies de trafics, aux fins de préservation de la chaîne d'approvisionnement française, et n'a donc pas eu de mal, par la suite, à aborder la période de déconfinement notamment en termes d'organisation opérationnelle. Pendant le confinement, compte tenu des règles en vigueur en matière de distanciation, les cadences ont été réduites selon les filières. Le fort ralentissement sur certains pans de l'industrie en France a fait craindre une baisse d'activité importante sur certaines places portuaires. Et malgré les problématiques issues des activités connexes alors en service minimum ou dégradé, les opérateurs de privés sont parvenus à offrir des services de manutention à la hauteur de la demande.

A l'échelle globale, la raréfaction des marchandises à transporter a été le corollaire de la chute du commerce mondial. La crise sanitaire a eu des répercussions sur le trafic maritime en général et sur le trafic qui touche nos ports en particulier. Les effets se sont fait sentir avec une baisse des trafics conteneurs de l'ordre de 25% à 50 % des trafics rouliers de véhicules neufs qui se sont progressivement arrêtés purement et simplement, de même que beaucoup de trafics de vrac solide. Dans le secteur du conteneur on a assisté à une neutralisation sans précédent de capacités de transports par l'ensemble des armateurs.

Comment voyez-vous l'avenir ?

Des mesures fortes doivent être prises :

- Mise en place de mesures visant à saisir l'opportunité de diriger les flux logistiques d'exportation et d'importation vers les principaux axes portuaires français ;
- Stratégie nationale portuaire qui œuvre en faveur d'une coopération renforcée sur l'ensemble des axes logistiques entre les ports, les autorités de tutelle des ports, les usagers et les opérateurs privés qui investissent massivement ;
- Révision de la taxation du foncier dans les ports qui est aujourd'hui contreproductive en termes de développement économique pour notre pays : elle empêche la récupération de nouveaux trafics par la construction de moyens de stockage sur les ports ;
- Réflexion sur l'évolution des redevances domaniales à la lumière des conditions de la reprise économique et du niveau de trafics,
- Gel des procédures contractuelles avec absence de pénalité/contraintes domaniales associées à la non-réalisation des engagements de volumes en raison de la crise sanitaire afin de laisser une marge d'investissement au secteur privé des opérateurs de manutention) ;
- Accompagnement politique du pré/post acheminement sur ses composantes multimodales, qu'elles soient fluviales ou ferroviaires, sans oublier le cabotage ;

A moyen terme, les ports français ont besoin, pour rester dans le marché, de stabilité sociale, de performance numérique, de desserte massifiée et du renforcement de la stratégie portuaire nationale, afin d'offrir un cadre nécessaire qui pourra bénéficier à l'ensemble des acteurs de la chaîne logistique et renforcer ainsi nos capacités d'innovation, au service de l'accélération de la transition numérique et écologique.

En savoir + : www.unim.org

■ FRANÇOIS LAMBERT, DELEGUE GENERAL DU GICAN

« Il faut aider le secteur à surmonter les possibles fluctuations de la demande, que nous avons anticipées »

Quelle a été la situation du secteur naval pendant la période inédite de confinement ?

Le secteur naval a été à l'image de nos pays, il a connu une crise mais il n'a pas perdu la guerre. Les patrons et les salariés ont été motivés et sont vite repartis de l'avant. Le « collaboratif » a été sans doute ce qui me marquera le plus. Beaucoup de réunions, de discussions, d'échanges, de travaux entre les entreprises du secteur pour savoir comment avancer en perspective de sortie de crise. L'adversité invitait à l'union.

Quelles mesures pour sortir de cette crise ?

Des mesures de reprise, des mesures de relance et des mesures de relocalisation. Pour la reprise, les choses sont en place et les demandes avaient été faites rapidement, il s'agit de libre circulation des travailleurs, de désengorgement des ports, de mesures purement organisationnelles en fait. Pour la relance, la commande publique joue un rôle majeur, comme l'accompagnement à l'export. Bien entendu le financement de la R&D et de la digitalisation doivent également se poursuivre autour d'action de plus long terme envisagées avant la crise.

Quel impact aura selon vous cette crise sur votre secteur, à court et plus long terme ?

Après un arrêt brutal, le secteur naval s'est bien approprié les consignes gouvernementales et les entreprises ont vite repris. L'action immédiate du gouvernement en soutien aux entreprises a été déterminante. Il faut désormais aider le secteur à surmonter les possibles fluctuations de la demande, que nous avons anticipées.

En savoir + : www.gican.asso.fr

■ HUBERT CARRE, DIRECTEUR GENERAL DU COMITE NATIONAL DES PECHEES MARITIMES ET DES ELEVAGES MARINS

« La crise Covid-19 a été révélatrice de la fragilité de la filière pêche dont tout le monde semblait jusqu'à maintenant s'arranger ».

Quelle est votre analyse de la situation dans votre secteur depuis la période de confinement ?

La pêche française avait connu une très grave crise au cours des années 93 et 94. Importations, dévaluations des monnaies avaient entraîné un effondrement des cours. C'était les prémices d'un nouvel ordre économique baptisé « mondialisation », auxquels les pêcheurs français ne s'étaient pas préparés. Leurs pêches, sans trop de contraintes pendant trente ans, étaient devenues une part d'un marché auquel les pêcheurs n'étaient plus les seuls à contribuer... Cette crise du COVID-19 ouvre sur une autre évidence : l'extrême fragilité de la capacité, en temps de crise et quelle que soit son origine, à maintenir une filière en ordre de marche pour veiller à la nourriture des français. Avec le confinement économique (fermeture de la restauration collective, des restaurants et des marchés), les navires se sont arrêtés faute de pouvoir vendre leur production. Contrairement, aux agriculteurs et producteurs de légumes et de fruits, les pêcheurs ont pu laisser le poisson à l'eau et ainsi éviter un formidable gâchis alimentaire. Néanmoins, pour ceux qui ont continué, l'écoulement de leurs productions a été difficile. Chaque espèce pêchée, et en fonction de sa taille, répond à différentes destinations, différents marchés. L'exportation de certaines espèces (lotte ou cardine...) ou la fourniture des restaurants en espèces nobles ou de grosse taille (flétan, barbue, maigre...) se sont brutalement arrêtées. Les poissonniers et la GMS (Ndlr : grande et moyenne surface) se sont, dès les premiers jours, mobilisés pour assurer la vente de produits français malgré une chaîne logistique elle-même en difficulté. Le pire a été évité mais – s'il serait présomptueux de penser « le monde d'après » -, il convient néanmoins de s'interroger sur les fragilités du « monde d'avant » afin de ne pas choisir de les faire perdurer. Un inventaire doit nécessairement être établi, encouragé par l'Etat ou émanant de l'initiative de la filière pêche, elle-même.

Comment se sont passées les choses avec le déconfinement ?

Le déconfinement a été une phase délicate et de long terme. Dans la mesure où le virus Covid-19 subsiste et que les connaissances sur les conditions de sa pérennité, de sa résistance et/ou de son éventuelle périodicité créent une incertitude, il convenait d'afficher une prudence pragmatique. La pêche, dépendante du marché européen des produits de la mer, ne pouvait connaître un retour rapide à la normale. Le démarrage n'a pas été, comme pour les autres secteurs d'ailleurs, facile et rapide en relation avec les conditions de réouverture d'une part des marchés espagnols et italiens, principaux clients de la France, et d'autre part de la restauration, qu'elle soit collective ou gastronomique. Ainsi, même si des engagements de la part des distributeurs et détaillants pour favoriser les pêches françaises ont été tenus, le marché français n'a pas été en capacité d'absorber la totalité d'une production normale, telle qu'avant la crise. La reprise ne peut passer que par une adaptation de l'offre à la demande. En conséquence, des réflexions ont été engagées. Ainsi, au sein de France Filière Pêche (FFP) un travail a été mené pour offrir de la visibilité à la filière, limiter l'importation de certaines espèces qui pourraient venir en concurrence des pêches françaises. L'autre volet a été une communication forte vers les consommateurs pour relancer et diversifier leur consommation des produits de la mer car il n'y a pas que le saumon, le dos de cabillaud et les crevettes ! En parallèle, un groupe de travail du Conseil Spécialisé Pêche et Aquaculture de FranceAgrimer a travaillé à l'élaboration d'indicateurs pertinents afin que chaque maillon puisse bénéficier d'un bilan des mois passés et d'une projection des marchés. Cette adaptation est une évolution des paradigmes qui, jusqu'à maintenant, avaient prévalu. Sans diagnostiquer qu'ils sont obsolètes, ils sont peut-être inadaptés. Un pilotage par le marché, pourrait être une réponse adaptée aux besoins exprimés par les consommateurs désormais à la croisée de différents messages : bio, circuit court, bien-être animal, empreinte carbone... Cette possible piste, qui ne doit pas faire l'impasse sur le désormais impératif de l'autonomie alimentaire, doit être empruntée collectivement par tous les maillons de la filière des produits de la mer, de l'océan à l'assiette.... Ce sera la condition de sa réussite.

Quel impact aura, selon vous, cette crise sur votre secteur, à court et plus long terme ?

La crise Covid-19 a eu un impact économique fort sur la filière. Elle produira encore pendant des mois des effets. Elle a été révélatrice de sa fragilité dont tout le monde semblait jusqu'à maintenant s'arranger. Cette fragilité est d'autant plus inquiétante qu'un autre impact se profile : celui du Brexit au 1er janvier 2021. Le temps finalement de s'y préparer sera assez court s'il n'y a pas, comme le claironne Boris Johnson, de prolongation des négociations au-delà du 31 décembre 2020. Le risque d'un no-deal aurait alors des effets

plus dommageables que le virus covid-19. Ce possible double paquet de mer scélérate est à redouter... Ce serait alors le « jour d'après » et non le « monde de demain » ... La subtilité réside dans la capacité de la filière pêche à s'engager ou non dans des scénarios disruptifs, non au titre d'une résilience mais bien pour relever les défis qui s'annonçaient déjà depuis quelques années... Ils arrivent un peu plus vite que prévus. Le monde économique est brutal. Les réponses doivent être adaptées, rapides et collectives...