

Fiche NAVALE

1. Etat des lieux de la filière navale

→ Chiffres clés :

Au sein de la filière maritime, la construction navale et équipementiers marins représentent 8,5 Mrds de production valorisée pour 40 000 emplois tous débouchés confondus (militaire, civil) et de plateformes ou structures flottantes, chiffre en progression de 5% par rapport à l'année 2012. Pour la construction navale et la réparation navale ce sont 21 000 salariés dont plus de la moitié qui travaille pour la défense navale.

La contribution au commerce extérieur est importante dans la mesure où la filière navale exporte en moyenne 80% de sa production civile, 30% des navires militaires et 68% des bateaux de plaisance. Pour le militaire, cette part pourrait croître compte tenu des objectifs que se fixe DCNS à l'international. Par ailleurs, le carnet de commandes de STX France qui s'est considérablement étoffé contribuera également dans les prochaines années à l'augmentation de la part de la construction navale dans les chiffres du commerce extérieur français.

→ Principaux acteurs

Le secteur de la construction navale demeure un marché très concentré avec deux acteurs prépondérants : DCNS et STX France.

D'un côté, l'industrie de la défense s'est structurée autour d'un champion national leader européen, DCNS dont la taille représente 3,3 Md€ de chiffre d'affaires et 13 600 salariés.

De l'autre côté, le chantier naval civil STX France SA, dont le chiffre d'affaires en bas de cycle était autour de 400 M€ sur les deux dernières années mais qui devrait avoisiner 1Md€ de CA à horizon 2016 pour près de 2 200 salariés fin 2014. Le chantier vient d'enregistrer la commande du second mega paquebot Oasis, d'une commande de 2 navires + 2 options pour MSC et de 2 navires pour RCCL. Son carnet de commandes est désormais bien rempli mais la bataille sur les coûts reste âpre face aux autres grands chantiers européens (Meyer qui a racheté STX Finlande et Fincantieri).

Les chantiers européens ont désormais une bonne visibilité en carnet de commande. En France, les autres chantiers français tels que Piriou, CMN, Ocea, Damen, Arno Dunkerque ou encore Eiffel Industries marines qui composent le reste du panorama de la navale française, sont globalement très chargés. Nous assistons donc à une véritable reprise de la construction navale civile.

Chiffres 2013/14	Chiffre d'affaires	
	M€	Effectifs
DCNS	3 300	13 648
STX France	400/600	2 200
Piriou	150	1 000
Océa	70	290
CMN	30/120	357
Damen ex-Sobrena	28	207
Socarenam	20	200
Arno Dunkerque	31	160
Eiffel Industrie		
Marine	8	47

L'activité navale est une activité cyclique qui nécessite des besoins capacitaires complémentaires au gré des variations d'activité. Aujourd'hui le secteur est bien orienté et profite d'une montée en charge programmée jusqu'en 2020. La sous-traitance est une donnée importante dans la recherche d'équilibre du modèle économique.

Un autre facteur de flexibilité de charge conduit les principaux acteurs français à se tourner vers les nouveaux secteurs favorables à la recherche de contre cycle tels que les énergies marines et en particulier l'éolien offshore et les hydroliennes.

2. Déterminants d'évolution

La filière peut être décomposée en cinq briques principales : le militaire, le civil, la réparation, la déconstruction et les énergies marines.

Si pour chacune d'entre elles, certains déterminants restent propres, d'autres sont communs à l'ensemble des activités et notamment l'évolution de l'économie mondiale, les parités monétaires, l'environnement et enfin le financement.

Le financement constitue la pierre angulaire de la compétitivité d'un chantier avec deux axes :

- La capacité à apporter une solution de financements aux armateurs susceptibles de commander des navires aux chantiers français (y compris les mécanismes de garanties de restitution d'acomptes);
- La mise en place de mécanismes de financements du chantier par des banques pour mettre en œuvre des « emprunts construction » susceptibles de financer le besoin en fonds de roulement lors de la construction du navire.

Il s'agit véritablement du facteur concurrentiel différenciant. Avec la crise financière, de nombreuses banques européennes se sont retirées du financement des navires et le rôle des Etats devient donc déterminant. Notons qu'en l'absence de mécanismes nationaux, les chantiers peuvent être amenés à rechercher des solutions de financement auprès de banques anglo-saxonnes ou asiatiques. C'est un véritable handicap pour la filière navale française en particulier même si les conditions de financement se sont quelque peu améliorées ces derniers mois.

Pour la construction navale civile, les autres déterminants concernent essentiellement :

- Le vieillissement des flottes sur les types de navire visés. Les armateurs ou les Etats raisonnent désormais en matière de durée de vie d'un navire.
- La prise en compte de plus en plus importante de la consommation en carburant dans le choix des armateurs. L'innovation et l'expertise sur ces aspects de consommation d'énergie constitue un levier de différenciation concurrentiel et de négociations contractuelles avec les clients. Sur **le marché des ferries**, les normes environnementales (limitation des émissions de soufre dans les zones contrôlées dite « SECA ») obligent les armateurs à recourir à des combustibles plus onéreux ou à envisager des investissements de « retrofit » importants :
 - a. Installation d'équipements appelés « scrubbers » sur les lignes d'échappement des navires
 - b. Installation de stockage et de propulsion au Gaz Naturel Liquéfié.

- Les spécificités de la chaîne de valeur : 20/80 ie part achat et sous-traitance. Cette situation renvoie :
 - A la forte exposition aux cours du pétrole, de l'acier et prix des moteurs ;
 - Au maintien et développement des relations et des compétences du réseau de sous-traitance ;
 - Les innovations technologiques notamment en termes de consommation d'énergie et de mix-technologique tel que l'évolution vers de la propulsion gaz.
- L'environnement fiscal des armateurs aujourd'hui en manque de visibilité
- La pénétration de nouveaux marchés à l'export qui impose désormais une fabrication sur place d'une partie des navires (ex : Golfe, Amérique du Sud et Asie).

Pour la construction navale militaire :

La stratégie de DCNS visait trois marchés principaux pour assurer son développement : la construction navale de défense, le nucléaire civil et les énergies marines renouvelables (EMR).

- Afin de compenser la baisse attendue de l'activité construction navale militaire pour la France, DCNS vise désormais les marchés internationaux avec des navires de souveraineté (patrouilleurs ou corvettes) notamment en Asie et en Amérique Latine (pays émergents). C'est ainsi que le groupe a enregistré en 2014 la commande de 4 corvettes de la Gamme Gowind pour la marine égyptienne et est également en pourparlers avec la marine malaisienne sur le même type de programme. Soulignons également que les activités de services moment en puissance et représentaient un tiers des ventes du Groupe en 2014.
- Concernant le nucléaire civil, DCNS qui entendait utiliser son savoir-faire en environnement nucléaire pour développer des collaborations avec EDF ou AREVA, est aujourd'hui en difficulté sur ce marché. Les difficultés industrielles sur certains contrats l'ont amené à enregistré des pertes en 2014 ; par ailleurs, les incertitudes sur les perspectives du marché de l'énergie nucléaire interrogent sur le relais d'activité que peut véritablement constituer ce marché.
- Sur les EMR, DCNS se positionne sur 3 technologies principales sur lesquelles il a investi ces dernières années : énergies des courants de marées (avec le rachat de la société Openhydro), énergie thermique des mers (installation d'un prototype à la réunion), énergie éolienne offshore (développement d'un modèle prototype d'éolienne flottante).

Cependant, au regard des pertes financières enregistrées sur l'exercice 2014 liées notamment aux pertes sur quelques gros contrats, le groupe a annoncé sa volonté à la fois de se réorganiser et d'élaborer un nouveau plan stratégique au cours de l'année 2015. Parallèlement la mise en place d'un plan d'économies à court terme de 100 M€ a été annoncé.

Pour la réparation/déconstruction

- Sur la réparation navale, des opportunités importantes existent au regard du vieillissement de la flotte et des nouvelles réglementations environnementales. La concurrence reste cependant sévère entre les chantiers européens. Depuis la reprise par Damen de Sobrena et récemment d'Arno Dunkerque il n'y a plus de chantiers de réparation sous pavillon français. Pour le site de Brest, malgré un repositionnement commercial qui porte progressivement ses fruits, les inquiétudes ne sont pas toutes levées. La charge reste encore insuffisante au regard du dimensionnement du site et les équilibres financiers ne sont pas encore restaurés. Soulignons également que le groupe Damen procède à un développement de ses sites dans les pays émergents comme le Vietnam.
- Concernant la déconstruction, le nombre de chantiers de démantèlement de navires en Europe a diminué au cours des 20 dernières années. L'essentiel des capacités est implanté en Asie du sud ou l'absence de mesures de protection de l'environnement et de sécurité génèrent des risques sanitaires et de pollutions élevés.
 - La convention de Hong Kong qui prône un recyclage sûr et écologiquement rationnel des navires n'est pas entrée en vigueur et les navires restent soumis à la convention de Bâle.
 - Le parlement européen a adopté début 2013 un règlement fixant un cadre légal européen en matière de recyclage des navires. Si l'idée d'une redevance perçue sur chaque navire en escale dans un port européen a été rejetée, la Commission européenne a proposé de mettre en œuvre un système incitatif avant la fin 2015.

A ce stade, l'activité de déconstruction ne semble donc pas bénéficier de leviers en Europe qui pourrait permettre un réel développement de cette activité, particulièrement en France.

Pour les énergies marines (y compris activités pour le secteur de l'Oil and Gas)

Alors que ce secteur est au centre des scénarii de transition énergétique, le développement des EMR tarde à se concrétiser pour les industriels français. Elles constituent pourtant la principale voie de diversification (et de synergies) dans un secteur qui a besoin de contre cycles pour lisser son activité. Les actions en ordre dispersées des différents acteurs ne contribuent pas à mettre de la visibilité dans les projets ni à en mesurer les investissements à devoir engager. La capacité à décrocher des volumes d'activité suffisants sur les premiers appels d'offre de la filière déterminera probablement les principaux acteurs de demain, mais cela se joue à un niveau européen.

Concernant en particulier le marché de l'éolien offshore, si ce secteur bénéficie de perspectives favorables à long terme, de grosses incertitudes subsistent encore à court terme pour les acteurs industriels compte tenu de la faible visibilité sur le calendrier et la structuration de la filière française (attribution des premiers champs mais en revanche un calendrier de construction qui ne cesse de se décaler).

- La stratégie d'EDF sur l'énergie éolienne offshore mériterait d'être clarifiée (soulignons que le groupe a cédé ses champs au Royaume Uni à un acteur chinois)
- La situation des activités renouvelables chez les deux principaux constructeurs de turbines (Alstom et Areva) manque de visibilité et de moyens.

- Les industriels doivent donc adopter un positionnement européen avant la concrétisation véritable du marché français.

A titre d'illustration, conformément à son plan stratégique, STX France a lancé en 2014 la construction de son usine pour les EMR (projet Anémos). Cette usine devrait être opérationnelle mi 2015 mais le carnet de commandes reste insuffisant pour assurer une charge suffisante de l'usine sur les seules activités EMR. Soulignons à cet égard qu'en l'absence de concrétisation rapide sur les champs français le risque est de voir les acteurs français rapidement dépassés par d'autres acteurs européens (allemands, anglais,...) qui auront, eux, bénéficié de marchés nationaux pour se structurer.

Plus globalement, le modèle économique sur cette activité reste également fragile dans la mesure où les industriels ont dû procéder à des investissements mais que l'intensité concurrentielle et les garanties exigées (alors que les technologies ne sont pas encore totalement éprouvées) par les donneurs d'ordre pèsent très largement sur le niveau de marge des contrats passés. Outre les premiers appels d'offre, l'évolution du coût du kwh selon les technologies de production constitue également un déterminant important.

Enfin concernant l'activité Oil and Gas, la baisse des cours du pétrole est susceptible de conduire à des décalages des projets d'investisseurs de certains majors du secteur ce qui réduirait la charge générée par ce secteur (sur l'ingénierie notamment).

3. Vision prospective

Les perspectives pour la construction navale civile sont globalement plus favorables qu'il y a deux ans. Les chantiers disposent pour la plupart d'une visibilité sur leur carnet de commandes jusque 2020 et d'un environnement favorable à l'amélioration de leur compétitivité (évolution des prix des matières premières, crédit d'impôt compétitivité emploi,...). Rappelons cependant que la construction navale est une activité cyclique.

Concernant plus spécifiquement les chantiers de construction de paquebots, ce secteur est en pleine évolution au niveau européen.

- Les armateurs du secteur de la croisière ont globalement retrouvé un niveau de profit important qui leur redonnent des marges de manœuvre. Aujourd'hui leur principal enjeu est d'adresser le marché Chinois qui constitue le relais de croissance de demain et offre des perspectives très favorables. Si la zone d'exploitation à développer est immense, elle nécessite également de faire évoluer le concept des navires. Contrairement aux européens qui privilégient des navires d'expédition, les chinois sont plus sensibles au concept de « navire-destination » avec une offre importante de salles de jeux et autres casinos : l'enjeu pour les principaux armateurs existants est de présenter rapidement une offre et des navires neufs qui correspondent aux attentes de cette nouvelle clientèle chinoise. Au regard des besoins potentiels de ce marché, les capacités des chantiers européens pourraient s'avérer insuffisantes pour alimenter la demande du marché asiatique. La réservation des slots européens va donc devenir un enjeu extrêmement important. C'est vraisemblablement la raison pour laquelle Carnival vient d'annoncer une commande de 9 paquebots pour anticiper et se prémunir d'une éventuelle saturation des cales à venir.

Par ailleurs, les chantiers européens pourraient également être tentés (ou inciter par certains donneurs d'ordre) de trouver des partenaires ou de procéder à des Joint-Venture pour pénétrer le marché chinois avec à terme l'apparition de nouveaux acteurs de la construction navale.

- Les opérations de consolidation du secteur de la construction navale se sont accélérées avec la mise en vente de STX.
 - STX Finland été repris par le chantier allemand Meyer Werft. Cette acquisition répondait à la fois à un besoin de renforcement des capacités industrielles (cales) et visait également une main d'œuvre qualifiée et compétitive. Notons que la mise en place du SMIC en Allemagne et la directive européenne sur les salariés détachés peut avoir des effets sur la compétitivité du chantier allemand sur son périmètre historique.
 - Le gouvernement italien a procédé à une introduction en bourse d'une partie du capital de Fincantieri au cours de l'année 2014. Le placement auprès des investisseurs institutionnels s'est moins bien passé que prévu ce qui. En revanche, la rationalisation des chantiers italiens n'a pas été réalisée comme annoncée. Notons qu'avec la baisse des investissements du secteur Oil and Gas, le rachat de la branche OSV de STX pourrait à court terme ne pas procurer le retour sur investissement attendu initialement
 - STX France a été officiellement mis en vente par le groupe coréen STX mais pour l'instant aucune piste sérieuse ne semble émerger. Le chantier français reste donc détenu par un actionnaire défaillant financièrement, ce qui constitue un handicap vis à vis de certaines institutions financières. En revanche, le pacte de compétitivité signé avec deux organisations syndicales a permis, d'améliorer l'image sociale du chantier et contribué à de meilleures négociations des conditions de financement des navires. Les investissements industriels réalisés (portique et CAO) ont également contribué à améliorer la compétitivité du chantier ce qui se traduit par de nouvelles prises de commandes en 2014.

4. Préconisations

- Nécessité d'une attitude proactive de l'Etat sur plusieurs sujets :
 - Evolution actionnariale de STX France
 - Structuration de la filière des énergies marines renouvelables alors que les industriels éprouvent des difficultés à financer leurs investissements en l'absence de calendrier et d'engagements de volumes des principaux donneurs d'ordre (Edf en tête)
 - Dispositif fiscal incitatif pour les armateurs français (aujourd'hui ils ont plus intérêt à commander dans un chantier étranger)

- La mise en place d'un mécanisme de financement des commandes de navires par l'Etat ou l'Europe (Banque européenne) est indispensable pour assurer le financement du besoin en fonds de roulement des constructeurs.
- La mise en réseau/partenariats d'entreprises sur les énergies marines pour créer des acteurs crédibles au rang européen semble nécessaire pour structurer une démarche industrielle commune.
- Par ailleurs, au regard à la fois des nouvelles contraintes réglementaires (environnementales notamment) et de la montée en puissance de la concurrence de certains pays, il est impératif que les acteurs français poursuivent une politique de R&D ambitieuse.

