

Accord de l'Europe pour l'alliance CMA CGM, Maersk et MSC

Malgré un léger contretemps, le projet P3 d'alliance opérationnelle entre les trois géants du conteneur, CMA CGM, Maersk Line et MSC, qui devait débiter ce trimestre n'est reporté qu'au début du deuxième semestre 2014. En effet, les autorités de la concurrence de la Commission européenne viennent de donner leur accord. Cette alliance laisse aux trois partenaires le soin de commercialiser eux-mêmes de manière indépendante leurs services mais vise à la mise en place d'un centre d'exploitation conjoint, basé à Londres. Ce ne sont pas moins que 255 navires, avec une capacité de transport de 2.6 millions d'EVP (équivalent vingt pieds – taille standard du conteneur) qui seront coordonnés depuis cette passerelle unique. Les armements, en partageant leurs capacités apporteront un meilleur service au client en augmentant le nombre de rotations et d'escales directes. La maîtrise de la surcapacité actuelle de l'offre de transport, qui pénalise aujourd'hui les taux de fret permettra une exploitation plus efficace. Cette initiative en améliorant le remplissage des navires permet de continuer à investir dans de très gros navires et de rendre ainsi encore plus incontournable, le mode maritime dans les circuits de la mondialisation.



Cette initiative qui avait été amorcée en 2011, lorsque CMA CGM et MSC avaient déjà conclu un accord portant sur la ligne Asie-Europe. En face, la riposte s'est organisée de la même manière : 6 armements (Hapag-Lloyd, OOCL, APL, Hyundai, MOL et NYK) ont fait de même. La grande nouveauté de cette nouvelle alliance est l'arrivée du mastodonte Maersk, représentant un peu plus de 15% du marché mondial à lui tout seul. Cette nouvelle alliance va représenter un peu plus de 40% de la capacité de transport mondial. Elle devrait démarrer à l'automne prochain. Les concurrents asiatiques analysent déjà la légalité d'un tel regroupement car s'il est de l'intérêt de l'Europe d'accepter une telle stratégie, au niveau mondial, ce nouveau mastodonte dérange fortement. C'est dans ce cadre et afin de démontrer son impartialité, la Commission Européenne a également validé, un accord du même type conclu par six concurrents des trois champions européens, dont Hapag-Lloyd, APL et Hyundai. La Commission Européenne a donc équitablement pu juger qu'il ne se posait pas de problème de concurrence a priori.

A travers leur alliance, appelée P3, les trois groupes, CMA CGM, Maersk Line et MSC, disposent d'énormes parts de marché : environ 43 % de celui entre l'Asie et l'Europe, 41 % pour la route Transatlantique, et 24 % pour la route Transpacifique. Ce système est calqué sur les alliances aériennes qui vivent pourtant des moments difficiles. Cette association n'est donc pas à elle seule la panacée et chacun des partenaires doit s'employer à poursuivre sa stratégie de gestion vertueuse pour améliorer son exploitation. Pour les trois sociétés, il s'agit de réaliser le maximum d'économies d'échelle dans un marché très ouvert à la concurrence. Dans ce secteur difficile il est vérifié que le combat se gagne à terre. Les anticipations d'organisation qu'ont pu effectuer les trois compagnies vont donc renforcer le dispositif. Pour CMA-CGM, l'expérience Rail-Link aura capitalisé des savoirs. C'est par des moyens terrestres organisés avec réalisme que les grands armateurs ont pu massifier les frets sur des escales moins nombreuses et situés sur les barycentres d'hinterlands étendus. Cette politique permet de justifier la poursuite des commandes d'immenses bateaux qui risquent d'accroître encore les surcapacités chez les concurrents moins organisés. Provoquer une nouvelle guerre des prix, peut replonger les opérateurs les plus faibles dans le rouge. Certains pourraient mettre genou à terre dans le champ du capitalisme.

C'est dans ce cadre opérationnel que le contretemps de mise en service de P3 a permis à CMA-CGM de rendre lisible ses efforts au travers de ses résultats encore isolés du groupement : De janvier à mars, le bénéfice net de CMA CGM s'est élevé à 97 millions de dollars, en hausse de 1,2 % sur un chiffre d'affaires de 3,94 milliards (+ 2,7 %). La marge opérationnelle s'est établie à 4,7 % du chiffre d'affaires. Sa direction a souligné que la maîtrise des coûts a compensé la baisse des taux de fret. Les volumes transportés se sont inscrits également en hausse (+ 5,8 %) à 2,8 millions d'EVP "grâce à la stratégie commerciale du groupe". "Notamment, les volumes générés par les lignes Asie-Europe, en provenance et à destination des États-Unis ainsi que les lignes intra-Asie ont été particulièrement soutenus". L'armateur estime être parvenu à limiter la baisse du chiffre d'affaires moyen par EVP à 2,9 % par rapport au premier trimestre 2013, "baisse moins marquée que celle des indices SCFI Compound correspondants (Shanghai Containerised Freight Index)", qui s'est établie à - 8,6 %. La direction du groupe français estime également avoir poursuivi l'adaptation permanente de son réseau. Au cours du trimestre écoulé, l'armateur a par ailleurs poursuivi sa stratégie financière consistant à renforcer sa "flexibilité financière", ce qui s'est traduit par une réduction de la dette nette de 4,6 %. Celle-ci représente désormais moins de 75 % des fonds propres du groupe. Standard & Poors (S&P) a rehaussé la notation du groupe. Celle-ci s'établit dorénavant à B+ avec une perspective stable. S'agissant des tendances et perspectives, CMA CGM continue d'enregistrer une hausse du trafic. « Après un début du deuxième trimestre en retrait, les taux de fret ont par ailleurs retrouvé des niveaux plus soutenus mais devraient néanmoins rester volatils ». CMA-CGM fait donc preuve de prudence dans ses anticipations.