

Les financements maritimes ou l'habitude de la crise

Le Journal de la Marine Marchande n°5084 d'avril 2018

Depuis quelques années, il n'est question que de prudence et d'incertitude dans le monde du financement maritime. La crise financière de 2008 a en effet exacerbé l'aura négative entourant le financement des navires en raison de la nature même de ces derniers, catalogués « actifs à risque ». Pourquoi cette crise perdure-t-elle et quelles sont les alternatives du secteur pour inverser cette tendance à l'international, mais aussi en France ?

Plusieurs facteurs expliquent cette crise du financement, en première place desquels la crise financière de 2008 qui a entraîné une surcapacité après une période de prospérité spectaculaire entre 2003 et 2008. Les taux de fret ont alors lourdement chuté et ne sont jamais revenus à leurs niveaux d'avant crise, déjà biaisés par la réalité déconnectée de l'offre de transport liée à des comportements spéculatifs. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si beaucoup d'entreprises historiques et familiales sont encore parmi les acteurs les plus actifs dans ce domaine où la mémoire, l'expertise et l'expérience sont des données essentielles de réussite et de pérennité. La réglementation bancaire en Europe, très exigeante en fonds propres et liquidité sur ces financements de long terme est également un facteur important. Le Comité de Bâle, qui traite des sujets relatifs au contrôle bancaire, travaille pourtant sur de nouvelles mesures (Bâle IV) visant à imposer le renforcement du niveau de la rémunération des fonds propres des banques, durcissant ainsi les règles déjà contraignantes de Bâle III pour l'ensemble des activités de financement d'actifs. Ces règles, qui doivent entrer en application en 2019, impliqueront pour les banques une analyse encore plus fine du niveau de risque des prêts, et le financement maritime sera forcément impacté par leur application.

Le financement maritime, il faut le rappeler, est d'abord un financement d'actif pour lequel la sûreté principale est l'hypothèque, là où le financement dit « *corporate* » s'appuie essentiellement sur la bonne santé de l'entreprise. Le financement des navires a pourtant évolué au cours de ces dix dernières années. Mais, en dépit de ces changements dans l'industrie, une étude récente de Norton Rose Fulbright (The Way ahead Transport Survey) indique que la majorité des acteurs ne s'attendent pas à ce que le financement devienne plus accessible. Seulement 27 % des personnes interrogées pensent que la capacité de financement va augmenter. La dette bancaire reste la première source de financement pour 23 %, suivi par l'appel aux fonds privés d'investissement pour 15 %, les prêts d'actionnaires pour 14 % et l'appel aux marchés de capitaux et les émissions obligataires pour 13 % des sondés.

Dans les faits, le financement par les banques traditionnelles a fortement diminué. Le volume des transactions pour les prêts syndiqués était estimé par Dealogic à environ 50 Md\$ en 2016, une réduction significative par rapport au chiffre de 120 Md\$ en 2007.

Cette tendance à la baisse s'est confirmée en 2017 : le volume total des transactions (y compris l'offshore) a atteint 3,8 Md\$ (sur la base de 26 transactions) au premier semestre 2017, contre 10,2 Md\$ (sur la base de 41 transactions) au premier semestre 2016. Un certain nombre de banques historiques qui dominaient le marché, particulièrement en Europe, ont annoncé leur intention de quitter le financement maritime en vendant leurs portefeuilles ou en se concentrant uniquement sur l'existant et d'investir sur d'autres lignes de métier. À titre d'illustration, le portefeuille combiné de Commerzbank, NordLB and HSH, qui était de 77,2 Md\$ en 2012, est passé à 27,8 Md\$ en 2016, et RBS, qui était un acteur incontournable du marché grec, a annoncé son intention de vendre la majorité de ses lignes restantes d'ici la fin de l'année.