



# CONTENEURS : LA NOUVELLE DONNE POUR LES APPELS D'OFFRES 2023-2024

**Octobre 2023**

**upply**

# Conteneurs : quelles dynamiques pour les appels d'offre 2023-2024 ?

La nouvelle saison des appels d'offre, dans le transport maritime de conteneurs, s'ouvre dans un contexte très différent de l'an passé. À l'automne 2022, les taux de fret avaient déjà amorcé leur descente, mais l'ampleur et la vitesse de la chute ont surpris. **En 2023, la reprise économique attendue n'a pas eu lieu.** L'inflation et le durcissement de l'accès au crédit ont pesé sur la demande des ménages et des entreprises, et les perspectives pour 2024 restent pessimistes. Quelle stratégie d'achat de transport maritime adopter dans ce contexte? Notre objectif, dans ce document, est de donner aux chargeurs des éléments d'analyse pour se positionner au mieux, au moment de conclure des contrats de long terme (en majorité 1 an) avec les compagnies maritimes.

## 1. LES ENSEIGNEMENTS DE LA DERNIÈRE SAISON

---

L'an dernier, nous avons préconisé un certain attentisme pour la saison 2022-2023 des appels d'offres, tant la baisse des taux de fret semblait inéluctable. Mois après mois, la tendance s'est confirmée. La baisse des volumes, combinée à des entrées en ligne massives de nouveaux navires plus gros, a pesé sur l'évolution des taux de fret.

**Le marché a offert des conditions tellement confortables côté chargeur que beaucoup n'ont même pas éprouvé le besoin de lancer des appels d'offres fin 2022 ou début 2023**, se satisfaisant d'un marché spot fort attractif financièrement et optimal en matière d'offre de service. La régularité pré-Covid n'est certes plus au rendez-vous, mais la plupart des clients ont intégré la nouvelle donne, c'est-à-dire des lignes maritimes semi-régulières.

## 2. LES CONTRATS MARITIMES BCO D'UN AN ONT-ILS ENCORE UN SENS ?

---

Lors d'un webinaire sur le commerce transatlantique organisé par le Journal of Commerce début septembre 2023, Pasquale Formisano, vice-président de MSC et responsable du trade Europe-Amérique du Nord, a eu la dent très dure vis-à-vis du manque de fiabilité des chargeurs en matière de prévisions de volumes annuels. Le sujet est important, dans le cadre de relations contractuelles, car le prix et les volumes sont forcément liés. Si les volumes en EVP annoncés pour une période donnée ne sont pas au rendez-vous, la compagnie ne s'estimera pas fautive si, de son côté, elle modifie ses services ou le prix de ses prestations.

Dans la pratique, la renégociation et les nombreux arrangements commerciaux en cours de contrat priment sur le contentieux juridique. D'où la question de fond: si l'on sait d'avance que ces contrats ne seront pas respectés à la lettre de part et d'autre, pourquoi continuer à se lancer dans de fastidieuses procédures d'appel d'offres? **Les grands commissionnaires de transport, qui ont bien intégré ce biais dans la relation entre les compagnies maritimes et les chargeurs directs (BCO, pour Beneficial Cargo Owner), peuvent proposer à des grands chargeurs des contrats de long terme qui se révèlent plus intéressants que ceux des compagnies maritimes classiques.** Car contrairement à ces dernières, les grands NVOCC peuvent en quelque sorte vendre à découvert. Ils en ont aujourd'hui les moyens et peuvent en principe offrir une meilleure obligation de résultat.

Là où les choses deviennent encore plus intéressantes, c'est que durant pandémie, la coûteuse obligation de résultat des commissionnaires de transport a perdu de sa force juridique au profit d'une interprétation plus souple basée sur la notion d'équilibre économique partagé entre les co-contractants. Autrement dit, un NVOCC n'a plus à payer intégralement de sa poche du fret aérien pour éviter un retard de la marchandise si un de ses prestataires maritimes est défaillant.

Certains NVOCC proposent actuellement à certains grands chargeurs directs des offres tarifaires très agressives pour des contrats d'un an. L'explication est simple: il est à peu près acquis qu'en 2023, le "gâteau" global des volumes sera faible et l'offre abondante. Il est donc temps de "faire son marché" pour sécuriser au maximum les budgets 2024.

**Nous sommes dans une dynamique de marché où, de façon tout à fait contre-intuitive, le chargeur peut faire une "meilleure affaire" en passant par un intermédiaire qu'en passant en direct avec les compagnies.** Un point que Pasquale Formisano s'est bien gardé d'aborder durant le webinar du JOC, alors que MSC est particulièrement bien placée pour récupérer en bout de chaîne ces volumes, compte tenu de ses liens avec les NVOCC.

### 3. LES CONTRATS "FOB PORTS CHINOIS" SONT-ILS EN DANGER ?

---

Jusqu'à présent, les industriels chinois se sont globalement peu penchés sur la dimension stratégique du contrôle contractuel de leurs exportations via les incoterms. Mais la situation est en train de changer rapidement sous la pression du marché. Les offres CIF entre l'Asie et l'Europe se multiplient. **Cette stratégie traduit une volonté de souveraineté économique de la Chine**, confirmée par le choix d'itinéraires qui passent par des infrastructures contrôlées par la Chine en Europe. L'intérêt de MSC pour les terminaux de Hambourg ne doit d'ailleurs rien au hasard: le n°1 mondial du transport maritime de conteneurs veut contenir les velléités d'expansion chinoises. Il a déposé le 13 septembre une offre de reprise qui lui permettrait de détenir 49,9% du capital de HHLA.

Cette opération a été annoncée deux mois après la prise de participation de Cosco Ports dans le terminal à conteneurs de Tollerort à Hambourg, à hauteur de 24,99%.

## 4. LES QUESTIONS EN SUSPENS

---

Très tôt cette année, les leaders de la commission de transport international et les principales compagnies maritimes mondiales ont donc été à la manœuvre pour **sécuriser des volumes sur le long terme**, alors que certaines questions restent floues.

- Les efforts de réduction de capacité des compagnies sont-ils durables ?
- Dans quelles conditions va se mettre en place le système d'échange de quotas d'émissions de l'UE (ETS, Emissions Trading System), qui sera appliqué au transport maritime à compter du 1er janvier prochain ?
- Les compagnies maritimes ont commencé à annoncer la mise en place de surcharges tarifaires spécifiques au conteneur, suite à l'introduction de cette réglementation. Les chargeurs accepteront-ils les niveaux de surcharges annoncés ?
- Les chargeurs souhaiteront-ils que ces surcharges soient intégrées dans le prix du fret maritime ou bien voudront-ils les négocier à part ?

Les commissionnaires de transport ou les compagnies maritimes qui seront capables de donner des niveaux de garantie élevés sur ces questions aux chargeurs vont avoir une longueur d'avance pour sécuriser des volumes prévisionnels.

## 5. L'ÉMERGENCE D'UN MARCHÉ TRÈS CLIVÉ

---

Dans ce marché déboussolé et en perte de repères, le risque de découplage entre des chargeurs achetant uniquement du prix et d'autres chargeurs animés par des impératifs de service et de performance environnementale est bien réel.

- Acheter uniquement du prix, c'est occulter volontairement les coûts de ses prestataires et assumer une qualité de service aléatoire. C'est l'option du risque maximum, parfois non dénuée d'un certain esprit de revanche, après une période pandémique durant laquelle les chargeurs ont été assez malmenés par les compagnies maritimes.
- Acheter de la qualité de service et restaurer ses délais d'acheminement, c'est être attentif à une juste rémunération des prestations qui ne remet pas en cause la pérennité du prestataire, dans le propre intérêt du chargeur à long terme.

L'indépendance totale que vont retrouver en 2024 les deux leaders de marché, Maersk et MSC, devrait assez naturellement conduire les chargeurs vers l'une ou l'autre de ces philosophies d'achat pour autant que la qualité de service soit suffisamment différenciée, ce qui n'est pas encore vraiment le cas aujourd'hui.

## CONCLUSION : S'ENGAGER RAPIDEMENT OU ATTENDRE ?

***Si l'on met dans la balance le climat des affaires, la baisse des taux de fret et la position des grands commissionnaires de transport qui retrouvent une forte agressivité commerciale, il semble assez logique de proposer aux chargeurs de se positionner de façon précoce dans la saison des appels d'offres, sans négliger la carte commissionnaire de transport.***

# AUTEUR



**Jérôme De Ricqlès**  
Expert maritime chez Upply

**SMART** by **upply**

**Benchmarkez vos prix de transport de fret & suivez leurs évolutions en routier, maritime & aérien dans le monde entier**

**Benchmarkez mes prix**

The screenshot shows the Upply dashboard for a 'Router EMEA' route. It features a gauge chart for the benchmark price (Median 1,509 €) and a table for environmental footprint metrics:

Empreinte environnementale					
CO2	NOYEURS DE CARBONE	EP	ENERGIE FOSILE	IMPACTS NON ATMOSPHERIQUES	
1,9	tonnes de CO2	27	503,6	kg équivalent	
NOx	NOYEURS D'AZOTE	SO2	NOYEURS DE SOUFRE	PRODUITS ET PARTICULES	
5,1	kg équivalent	0,7	kg équivalent	0,1	kg équivalent

© Tous droits réservés. Aucune partie de la présente publication ne peut être reproduite sous quelque forme matérielle que ce soit, y compris par photocopie ou par stockage électronique, sans l'autorisation écrite préalable d'Upplly. Ce rapport est basé sur des informations factuelles obtenues auprès de plusieurs sources publiques. Bien que tous les efforts soient faits pour assurer l'exactitude des informations, Upplly décline toute responsabilité pour toute perte ou dommage causé par la prise en compte des informations contenues dans ce rapport. Les opinions exprimées ici sont celles de l'auteur à la date de publication et sont susceptibles d'être modifiées sans préavis.

Crédit photo : Getty Images, Canva