

BAROMÈTRE MENSUEL DU **TRANSPORT MARITIME CONTENEURISÉ**



Août 2023

upply

Les compagnies maritimes adaptent leur stratégie à la baisse des taux

Face à la baisse des taux de fret dans le transport maritime conteneurisé, MSC continue la course aux parts de marché avec l'appui des grands NVOCC. Ses concurrents privilégient plutôt une stratégie défensive.

Mois après mois, le diagnostic se confirme: la reprise attendue en Chine après l'abandon de la politique zéro-Covid n'est pas au rendez-vous. Le pays souffre de la faiblesse de la demande occidentale, qui pèse sur les carnets de commande, et la consommation intérieure ne permet pas de compenser cette diminution de la demande extérieure. La bulle immobilière est en train d'éclater, et dans un contexte incertain, les ménages chinois préfèrent épargner. Les difficultés de l'économie chinoise ne sont pas une bonne nouvelle pour les compagnies maritimes conteneurisées européennes. MSC a choisi de répondre par une stratégie très offensive, alors que la plupart de ses concurrents privilégient plutôt un positionnement défensif.

Les faits marquants

- *La dégradation des comptes des compagnies maritimes*

Résultat des principales compagnies maritimes européennes de lignes conteneurisées au premier semestre 2023						
Compagnie	CA S1 2023 (Millions US\$)	S1 2023 / S1 2022	EBITDA 2023 (Millions US\$)	S1 2023 / S1 2022	Volumes (estimation en EVP)	S1 2023 / S1 2022
Groupe MAERSK	27 195	-33,6%	6 874	-64,6%	/	/
• dont transport maritime	18 576	-43,7%	5 611	-68,5%	11 260 000	-7,7%
Groupe CMA CGM	25 011	-33,7%	6 028	-67,4%	/	/
• dont transport maritime	17 222	-44,2%	5 235	-70,4%	10 620 000	-2,7%
Hapag Lloyd	10 839	-40,9%	3 772	-65,1%	5 807 000	-3,4%

© UPPLY - Source des données: publications financières des compagnies maritimes. MSC ne figure pas dans ce tableau car cette compagnie ne publie pas ses comptes.

La chute des taux de fret, constatée depuis l'été 2022, produit logiquement ses effets sur les comptes des compagnies maritimes au premier semestre 2023. Les principaux acteurs européens enregistrent **un déclin des revenus compris entre 40 et 45%** pour leur activité de transport maritime de conteneurs. Les coûts d'exploitation ont également diminué, mais pas du tout dans les mêmes proportions, ce qui engendre une dégradation forte de l'EBITDA. La contraction des volumes reste modeste, ce qui témoigne d'une baisse importante de la recette à l'unité transportée.

- **La course aux parts de marché de MSC**

Dans ce contexte de fragilisation du marché, les compagnies maritimes doivent piloter une équation complexe alliant chiffre d'affaires, Ebitda et parts de marché. **Les stratégies de parts de marché nécessitent une habileté certaine** car il faut rester très présent sur les corridors Est/Ouest pour assumer sa position de global carrier tout en occupant les niches rémunératrices Nord/Sud et short-sea.

Sacrifier trop de chiffre d'affaires, c'est assécher sa trésorerie et sa capacité de conquête, sur un marché où les prédateurs règnent. **MSC qui ne publie pas ses résultats financiers, a clairement opté pour une stratégie très offensive axée sur le chiffre d'affaires.** Avec des taux de frets divisés par trois, l'équation est simple, il faut transporter au moins 3 fois plus de volumes. Et pour y parvenir rapidement, la compagnie n'a pas d'autre option que de se tourner vers les grands NVOCC en leur octroyant des conditions très attractives. C'est ce qui est en train de se passer. Dans la lutte entre les compagnies maritimes qui ont choisi d'intégrer des activités de commission de transport/logistique et les compagnies fidèles aux NVOCC, le premier round estival donne clairement une longueur d'avance au système traditionnel tripartite compagnie/nvocc/chargeur, et à MSC en particulier.

Pour conquérir des parts de marché, MSC se comporte déjà comme si ce qui restait de l'Alliance M2 n'existait déjà plus. Pas de quartiers, comme on disait chez les flibustiers! **MSC se bat sur chaque boîte avec des conditions que bien peu peuvent concéder**, profitant aussi d'un manque de réactivité des concurrents qui ont du mal à accepter ce plongeon de la rentabilité qui menace leur santé financière... et les primes individuelles. Certes, un bon Ebitda permet d'obtenir plus facilement des financements avantageux. Toutefois, la récente flambée des taux d'intérêt tend à amoindrir cette valorisation de l'Ebitda. **Les compagnies maritimes qui ont du mal à renoncer à leurs exigences en termes d'Ebitda s'exposent à une perte violente de parts de marché.** On voit d'ailleurs que les leaders européens qui publient leurs chiffres ont tous concédé une dépréciation dans des proportions à peu près similaires. En refusant de publier ses résultats financiers, **MSC évite d'exposer la dégradation de ses comptes, mais il est évident que la course actuelle aux parts de marché se paie au prix fort.**

Autre ombre au tableau pour MSC: son bilan environnemental. Le 17 juillet dernier, MSC a certes célébré en grande pompe à Bremerhaven le baptême de son dernier-né, le *MSC MICHEL CAPPELLINI*, un navire très économe en carburant qui permet de réduire l'empreinte carbone par conteneur transporté. Ce porte-conteneurs de 400 mètres de long et 61,5 mètres de large peut transporter jusqu'à 24 346 EVP. En marge de la cérémonie, MSC a par ailleurs signé un protocole d'accord avec les villes de Brême et de Hambourg et leurs ports, convenant de l'utilisation de l'alimentation électrique à quai pour les navires de MSC dans les deux ports. Cependant, **l'immense flotte de MSC présente globalement un piètre bilan en matière de rejets de carbone.** Cela représente un vrai risque pour la compagnie, à l'approche de l'entrée en vigueur du système européen de quotas d'émissions (ETS) en 2024. **Beaucoup plus vertueuse, Maersk espère bien valoriser ce point sur le long terme** dans le cadre de sa politique de relation directe avec les chargeurs. Mais dans l'immédiat, la vertu est plutôt pénalisante, car elle alourdit les coûts. De plus, les grands chargeurs sont historiquement versatiles et peu fiables sur leurs prévisions de volume, ou en tout cas moins que les grands NVOCC qui ont un intérêt financier plus fort à respecter leurs engagements en volume sur une période contractuelle courte. MSC profite de cette fenêtre de tir pour "faire le trou" sur le marché et prendre une avance significative sur ses concurrents.

- *La riposte des autres compagnies*

La consolidation est l'une des réponses possibles au retournement du marché. Hapag Lloyd a avancé ses pions en déposant une offre pour le rachat de la compagnie coréenne Hyundai Merchant Marine (HMM). Mais à l'issue de la première phase de sélection des candidats, seuls les trois autres prétendants, toutes coréens, ont été admis à poursuivre. Cette décision montre que les États ont désormais intégré l'idée que les compagnies maritimes sont un élément clef de la souveraineté économique.

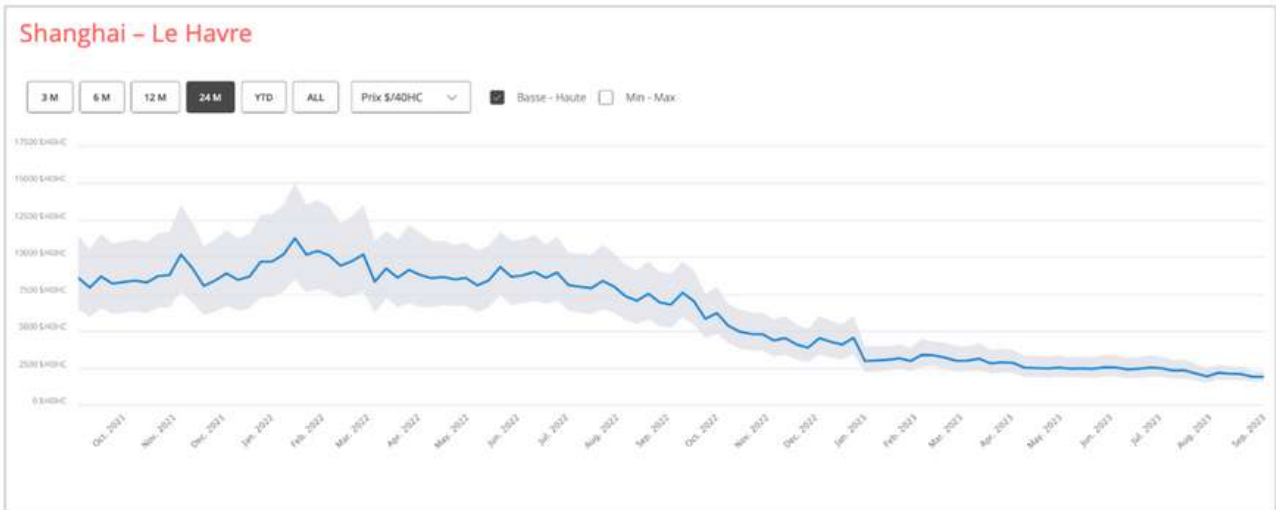
Les compagnies taiwanaises, très exposées au secteur Est/Ouest, souffrent quant à elles dangereusement du retournement du marché.

Du côté de Cosco et CMA CGM, partenaires au sein de Ocean Alliance, on se restructure en attendant la reprise économique, tout en soignant son empreinte carbone. Inévitablement, la stratégie de desserte des BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud) est au menu de la rentrée, avec de nouvelles liaisons maritimes dans les cartons de Cosco pour intégrer les nouveaux entrants. En effet, lors de leur 15^e congrès à Johannesburg les 23 et 24 août derniers, les pays des BRICS ont acté l'adhésion de six nouveaux membres à compter de janvier 2024 : l'Arabie Saoudite, l'Argentine, l'Égypte, les Émirats arabes unis, l'Éthiopie et l'Iran. Les 5 membres actuels des BRICS représentent environ 42% de la population mondiale et 23% du PIB. L'élargissement portera respectivement ces chiffres à 46,5% et près de 30%.

La Chine, qui représente actuellement 70% du PIB des BRICS, joue un rôle majeur dans le renforcement de cette entité car elle ne peut pas s'offrir le luxe de rester statique. Le système économique chinois a besoin de conquêtes continues sous peine d'écroulement, ce qui n'est finalement dans l'intérêt de personne. Le chemin n'est pas dénué d'obstacles. Les partenaires des BRICS ont des intérêts et des visions du monde parfois contradictoires. C'est le cas notamment des deux grands pays que sont la Chine et l'Inde. Mais force est de constater que **la cartographie des influences planétaires est en train de changer à grande vitesse, sans passer par les ports occidentaux**. L'enjeu sera que ces flux continuent à embarquer, au moins en partie, à bord des navires des compagnies européennes.

1. LES PRIX

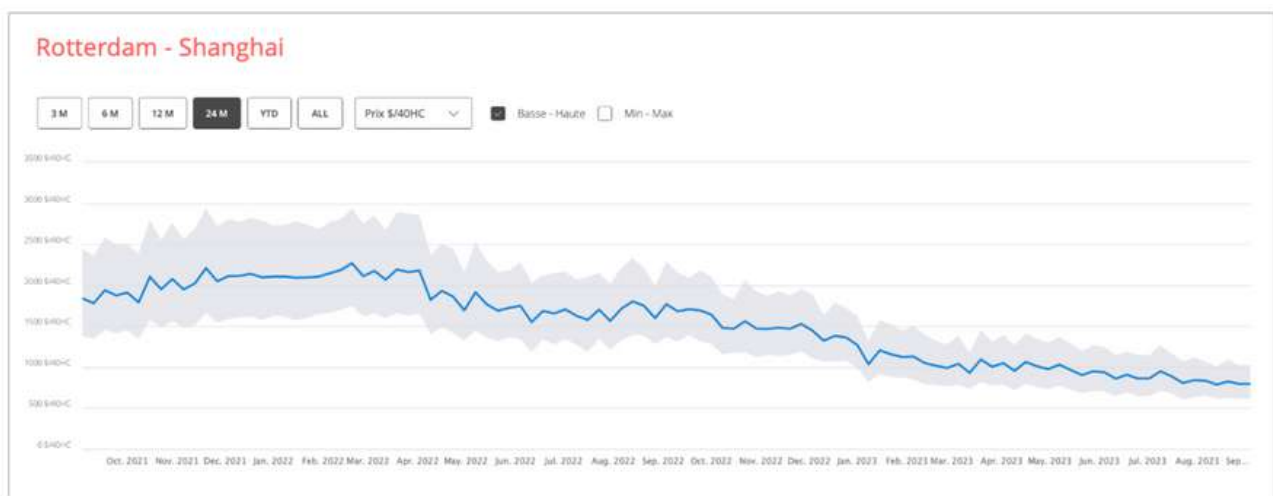
- **Asie - Europe**



Évolution des prix facturés (mix spots et contractuels) entre Shanghai et Le Havre, THC incluses, sur la base d'un conteneur 40' HC DRY, pour des marchandises sèches non dangereuses en port à port.

Source : [Upply](#).

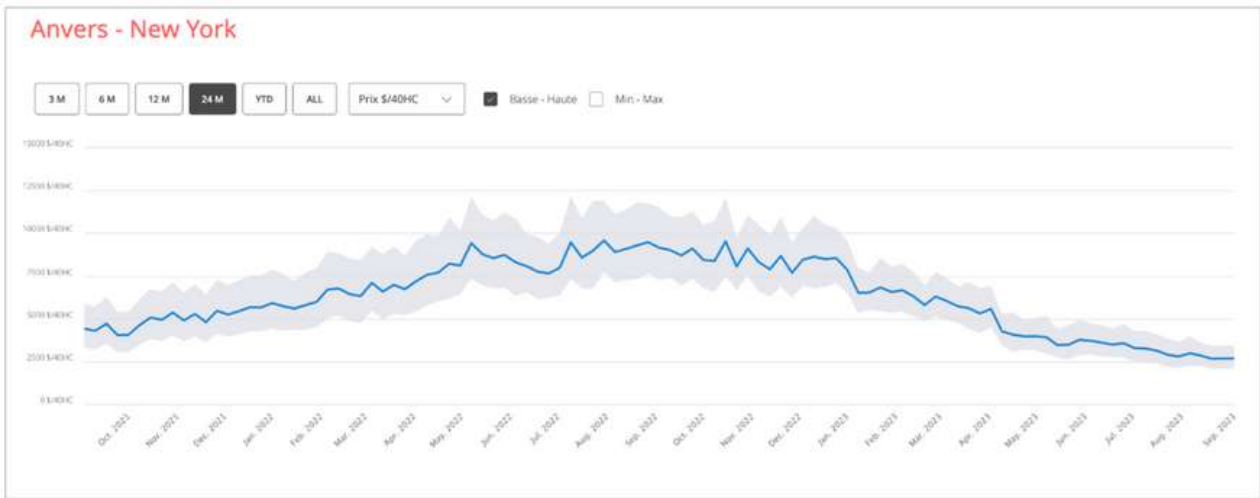
- **Europe - Asie**



Évolution des prix facturés (mix spots et contractuels) entre Rotterdam et Shanghai, THC incluses, sur la base d'un conteneur 40' HC DRY, pour des marchandises sèches non dangereuses en port à port.

Source : [Upply](#).

- Europe - USA



Évolution des prix facturés (mix spots et contractuels) entre Anvers et New-York, THC incluses, sur la base d'un conteneur 40' HC DRY, pour des marchandises sèches non dangereuses en port à port.

Source : [Upplly](#)

Les prix sont dangereusement trop bas sur la majorité des grands trades Est/Ouest, dans les deux sens. **En sortie d'Europe vers l'Asie, on atteint des points bas historiques** correspondant aux seuils du "better than empty", alors que les compagnies font déjà face à **des sur-stocks de conteneurs vides en Chine**. Ce double phénomène peut conduire ponctuellement à des interruptions de bookings, faute de rentabilité.

En sortie de Chine, quelques analystes s'étaient fait l'écho au mois d'août d'une remontée des taux FAK spot, au-dessus des taux contractuels appliqués aux chargeurs directs. Feu de paille ou réalité? Il semble qu'à ce stade, la première option s'impose. **Ces tentatives d'augmentation n'ont pas été acceptées par le marché**, qui continue de pouvoir charger en bénéficiant de taux très bas auprès de certaines grandes compagnies. Il convient aussi de garder à l'esprit qu'il existe évidemment plusieurs tarifs "FAK" par compagnie sur un même axe, selon la taille du client. Les écarts peuvent assez rapidement atteindre 300 à 400 USD pour un 40' en défaveur des petits commissionnaires ou des petits chargeurs directs. Les taux FAK publics sont donc à considérer avec prudence.

C'est toute la difficulté actuelle des commissionnaires maritimes indépendants de taille petite ou moyenne. Ces derniers avaient globalement bien pris "l'ascenseur Covid" avec l'ensemble de leurs confrères en réalisant des profits 2021 et 2022 bien au-delà de leurs espérances les plus folles. Le retour de manivelle est très brutal pour eux. **Avec l'inversion du marché, ils se retrouvent de fait privés de pouvoir faire des achats compétitifs sous la pression des grands NVOCC.** Ce phénomène, dans un marché qui manque de volumes, tend à orienter proportionnellement encore plus de fret vers les quelques grands NVOCC qui ont la capacité de pouvoir négocier ces grosses enveloppes de volumes sur du court terme avec les compagnies en quête de part de marché.

Pourtant, dans ce marasme tarifaire global actuel dominé par les grandes routes maritimes Est/Ouest, il existe quelques "pépites", soit pour les grands opérateurs opérant des lignes courtes distances soit pour des opérateurs de niche spécialisés. **Sur le Pacifique**, Matson va pouvoir profiter à plein de la reconstruction de Hawaï après les incendies dramatiques qui ont ravagé Maui. **Sur l'intra west med**, les taux restent corrects, tandis que **sur l'Intra-Asie et l'Indo-pacifique**, des opérateurs régionaux comme PIL, dernier survivant des compagnies maritimes conteneurisées singapouriennes, opposent une belle résistance et montrent de l'agilité dans l'adaptation de l'offre de transport à la demande du moment.

S'ils souhaitent conserver un minimum de pluralisme parmi les prestataires dans le marché de demain, les chargeurs ont tout intérêt à soutenir aujourd'hui un minimum les compagnies régionales de niche et les commissionnaires de petite et moyenne importance. Il est toujours difficile de ne pas succomber au chant des taux bas, mais l'offre de transport maritime continue de se restreindre, c'est un fait. **Dans un marché dévasté, tisser des relations de long terme avec des opérateurs plus petits reste fortement corrélé à l'indépendance future de ses choix.**

2. LES SERVICES

Les armements anticipent la Golden Week, qui démarre le 1er octobre (date de la fête nationale) et entraîne des baisses de la production qui peuvent se prolonger au-delà de la semaine. Chaque année, les compagnies maritimes réduisent la voilure. Mais cette année, les réductions de capacité attendues pendant cette période devraient être moins importantes. En effet, **Sea Intelligence prévoit une contraction de 3%, contre 12,4% en 2019**, par exemple. Sur le Transpacifique, la diminution devrait être supérieure à cette moyenne, en atteignant 3,7%, tandis qu'elle devrait se situer à 2,2% sur les liaisons entre l'Asie et l'Europe. Globalement, ces réductions sont inférieures à ce qui prévalait avant la pandémie. Selon Sea Intelligence, il faudrait annuler entre 10 et 13 voyages sur le Transpacifique et six à 10 voyages sur l'Asie-Europe pour descendre aux niveaux de 2019.

La régularité des services reste encore perfectible. En juillet, la fiabilité s'établit à 64,2%. Dans le classement des armements les plus réguliers, MSC est le seul à afficher 71,5% de services conformes aux prévisions. Il est toutefois suivi de près par Mærsk, Wan Hai, CMA CGM, Hapag Lloyd et ZIM. **Dans les semaines qui viennent, cette régularité pourrait être menacée par les perturbations de la navigation dans le Canal de Panama,** engendrée par la sécheresse. À titre d'exemple, pour son premier passage par le canal, l'Ever Max a été contraint de décharger une partie de ses boîtes à Balboa pour les reprendre à Colon après qu'elles ont effectué le trajet entre les deux ports par voie terrestre. Ces conditions de passage pourraient encore réduire la capacité des navires et perturber les services.

- **Europe**

ZIM et **MSC** auraient signé deux accords de coopération sur des services entre le Moyen-Orient et l'Europe du Nord. L'information a été dévoilée par le Loadstar sans être confirmée par aucun des deux armements. Les deux compagnies maritimes aligneraient des navires et partageraient les capacités pour des services reliant Ashdod, Haïfa, Damiette, Valence, Londres, Rotterdam, Hambourg, Anvers et Le Havre.

- **Europe - Asie**

MSC revoit les rotations de son service Swan lancé en juin, en réduisant les escales. Ainsi, les touchées de Tanjung Pelepas, Singapour, Anvers et Klaipeda sont retirées. Le port de Felixstowe est ajouté. Le service effectue désormais la rotation suivante: Ningbo, Shenzhen, Felixstowe, Gdansk, Gdynia, Bremerhaven, King Abdullah et retour à Ningbo. Cette rotation était assurée, au démarrage, par des unités de 10 000 EVP à 14 000 EVP. Compte tenu d'une demande en baisse, MSC a décidé de réduire la capacité en alignant des navires de 4 500 EVP à 6 700 EVP. La même cause produisant les mêmes effets, une baisse du nombre de rotations est à prévoir entre les semaines 39 et 41 (du 25 septembre au 15 octobre).

CU Lines a définitivement quitté le marché après l'arrêt de ses rotations entre l'Asie et la Méditerranée. Au cours du premier semestre, l'armement a mis un terme à ses rotations entre l'Asie et l'Europe, d'une part, et sur le Transpacifique d'autre part.

- **Transpacifique**

Quelques mois après avoir décidé de séparer en deux services les rotations entre l'Asie et le sous-continent indien avec d'une part le Sentosa et d'autre part le Shikra, **MSC** revient en arrière. Les deux services seront de nouveau réunis dans un seul service. La rotation se fera entre les ports de Port Kelang, Singapour, Laem Chabang, Ho Chi Minh, Busan, Long Beach, Oakland, Busan, Qingdao, Shanghai, Ningbo, Shenzhen, Singapore, Colombo, Mundra, Nhava Sheva, et Colombo.

MSC revoit par ailleurs la desserte de son service Santana entre l'Asie et la côte Est des États-Unis. L'armement annule ses escales à Port Everglades et Houston, et ajoute des touchées à Norfolk et New York. La nouvelle rotation se fera entre Shenzhen, Ningbo, Shanghai, Busan, Manzanillo, Colon, Caucedo, New York, Norfolk et retour en Chine.

- **Sous-Continent indien**

Mærsk et **Xpress Feeders** ont décidé d'unir leurs forces entre la Chine et le sous-continent indien. Les deux armements commercialiseront un service appelé Safina pour Mærsk et CJX pour Xpress Feeders. Il sera assuré par six navires de 4 000 EVP à 5 000 EVP fournis par les deux compagnies maritimes. Les services toucheront Ningbo, Shanghai, Shenzhen, Tanjung Pelepas, Port Kelang, Dubai, Colombo et Singapour.

- **Russie**

Dynamar signale l'arrivée sur le marché d'une nouvelle compagnie maritime installée à Dubaï, **CStarLine**. Son actionnariat est encore inconnu mais elle serait dirigée par un Hongrois (Zsolt Katona), qui a précédemment occupé diverses fonctions managériales chez Mærsk. Cette compagnie maritime aurait affrété 18 navires avec une capacité totale de 23 000 EVP. Selon le consultant néerlandais, la totalité de cette capacité serait affectée au marché russe.

La compagnie maritime propose plusieurs services. L'un dessert Istanbul, Kaliningrad et Saint-Pétersbourg. Un autre part d'Alexandrie et Haifa pour rejoindre Novorossiysk. Un autre relie Novorossiysk à Istanbul et Izmit. Une liaison est aussi prévue entre Ningbo, Rizhao et Vostochny, une autre entre Busan et Vostochny et une dernière entre Busan, Dalian et Vostochny. De plus, des allocations d'espace seraient en place avec Global Feeder Shipping et Mountain Air Shipping pour la desserte de l'Inde avec la Turquie (Istanbul). Un accord serait signé avec OVP Shipping pour relier la Chine à Istanbul. Enfin, un accord d'espaces avec Inteco Lines et OVP Shipping permettrait d'offrir des liaisons entre Nansha, Shenzhen, Xiamen, Shanghai et Vostochny.

3. LES OPÉRATIONS

Sur le front social, les ports de la côte ouest des États-Unis voient le bout du tunnel. **Le principal syndicat de dockers, ILWU, a ratifié des accords** (aux États-Unis mais aussi au Canada), ce qui laisse présager d'une période plus calme.

L'activité, en revanche, reste molle. Les grandes zones portuaires du globe sont majoritairement en recherche de trafic plutôt qu'en position de "trop plein". **En Chine, on constate toutefois des problèmes d'espace dans les parcs à conteneurs saturés de conteneurs vides**, ce qui commence également à poser des problèmes opérationnels d'utilisation des terminaux.

Les acteurs du marché signalent par ailleurs **un phénomène de congestion en sortie des ports turcs** en raison d'une forte demande (et de difficultés opérationnelles liées à un incendie qui a perturbé le trafic dans le Détroit des Dardanelles). Les effets du *nearshoring* semblent commencer à se faire bien sentir. **Le port de Constanta** en Roumanie est également confronté à des épisodes de congestion, car il récupère des flux d'Odessa en raison du conflit entre la Russie et l'Ukraine.

Autre point d'attention: le canal de Panama, où la navigation est restreinte en raison de la sécheresse. Bien que le problème de tirant d'eau concerne au premier chef les navires de vrac, les trafics de conteneurs sont quand même impactés par ces restrictions. L'utilisation de porte-conteneurs plus petits renchérit les taux de fret et offre finalement un petit effet d'aubaine aux compagnies dans l'état actuel du marché. Plus important peut-être sur ce sujet: il semble que l'alimentation du canal soit devenue un sujet structurel. L'Autorité du canal ne prévoit en effet pas d'amélioration de la situation avant mi-2024, tellement le déficit hydrique est important.

Conséquence de cette situation climatique: la pression est aujourd'hui beaucoup plus faible pour mettre en ligne massivement des grands porte-conteneurs de 14 000 EVP entre l'Asie et la Côte Est des États-Unis, scénario qui avait été envisagé à grande échelle durant les "années folles" du Covid.

Du côté des opérateurs, les prises de position se multiplient. En début d'été, **Ictsi**, le manutentionnaire philippin, a "mis un pied" dans la manutention en Afrique du Sud en devenant le principal soumissionnaire pour gérer le terminal à conteneurs de Durban. Une première puisque Transnet, l'opérateur national des ports, a toujours été privilégié pour assurer la manutention de ports du pays.

En Europe du Nord, **Evergreen** a repris les actions de Hutchison dans le terminal Euromax de Rotterdam. Selon Splash, cette acquisition représente un investissement de 72,5 M€. Le terminal Euromax est détenu à 80% par Cosco et 20% par Evergreen. L'armement taiwanais étend aussi son réseau à Taïwan. Il a pris possession du terminal 7 de Kaoshiung, un terminal entièrement automatisé qu'il gère seul. Ce terminal dispose de cinq postes à quai avec une longueur de quai de 2415 m et 24 portiques.

En Inde, **DP World** a signé un accord avec l'autorité portuaire de Kandla pour la construction et la gestion d'un nouveau terminal. Le manutentionnaire investira 500 M\$ dans ce terminal, dont la capacité atteindra 2,2 MEVP. Il doit être opérationnel en 2027.

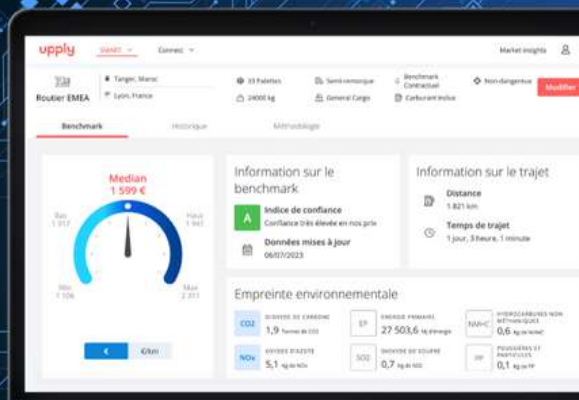
Enfin, sur la côte Est des États-Unis, **le groupe CMA CGM** a finalisé l'acquisition des terminaux de Bayonne et de New York de Global Container Terminals (GCT), dans le port de New York. Avec cette acquisition, l'armement français dispose de sept terminaux sur le territoire américain.

SMART by upply

Benchmarkez vos prix de transport de fret

& suivez leurs évolutions en routier, maritime & aérien dans le monde entier

Benchmarkez mes prix



AUTEUR



Jérôme De Ricqlès
Expert maritime chez Upply

Le chapitre "Services" de ce baromètre est réalisé en collaboration avec Hervé Deiss, journaliste spécialisé dans le transport maritime et les questions portuaires.

upply

© 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'Upply. 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, Upply 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