

BAROMÈTRE MENSUEL DU TRANSPORT MARITIME CONTENEURISÉ



MAI 2022

upply

Pari gagné pour les compagnies maritimes conteneurisées

Malgré l'affaiblissement de la demande, les compagnies maritimes ont conservé leur maîtrise du marché au mois de mai. Un pari risqué, mais réussi.

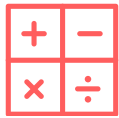
LES TENDANCES DU MOIS DE MAI



Navigation à vue

Même les directeurs Supply Chain les plus chevronnés doivent sombrer en ce moment dans une forme de fatalisme, tant **le pilotage des chaînes logistiques internationales n'a plus de pilotage que le nom**. Aujourd'hui, l'exercice consiste avant tout à composer avec l'océan d'aléas qui caractérise la période. Et force est de constater que le retour à une certaine forme de cohérence d'ensemble s'éloigne encore et encore.

"Les importateurs font désormais venir les marchandises **en anticipation de la demande et non plus en juste à temps**, ce qui induit un afflux de boîtes qui stationnent dans le port", soulignait récemment l'excellent Gene Seroka, directeur exécutif du port de Los Angeles. Quelle lucidité ! Au-delà du sens brillant de la formule, les incertitudes tous azimuts poussent à reconstituer des stocks à des niveaux pour lesquels un Supply Chain Manager se serait fait remercier avec pertes et fracas il y a encore trois ans. Le monde change vite.



Une équation tarifaire solide

Les compagnies maritimes semblent avoir gagné durablement la partie. **Les taux contractuels de long terme se rapprochent dangereusement des prix FAK spot**, ce qui procure un effet de levier encore plus rémunérateur sur le panier moyen. La capacité reste archi maîtrisée, et les risques d'une régulation externe sur les prix et les services s'éloignent.

A priori, les compagnies peuvent donc compter sur des fondamentaux solides pour **viser un triplement des résultats 2022 par rapport à 2021, malgré un tassement des volumes**. De quoi dégager les moyens de satisfaire les attentes de Bruxelles en matière de verdissement.



Des compagnies en position d'arbitres

Alors que "l'aventure maritime" n'a jamais aussi bien porté son nom, la revalorisation sans précédent de l'économie maritime conteneurisée place plus que jamais les compagnies en position d'arbitres.

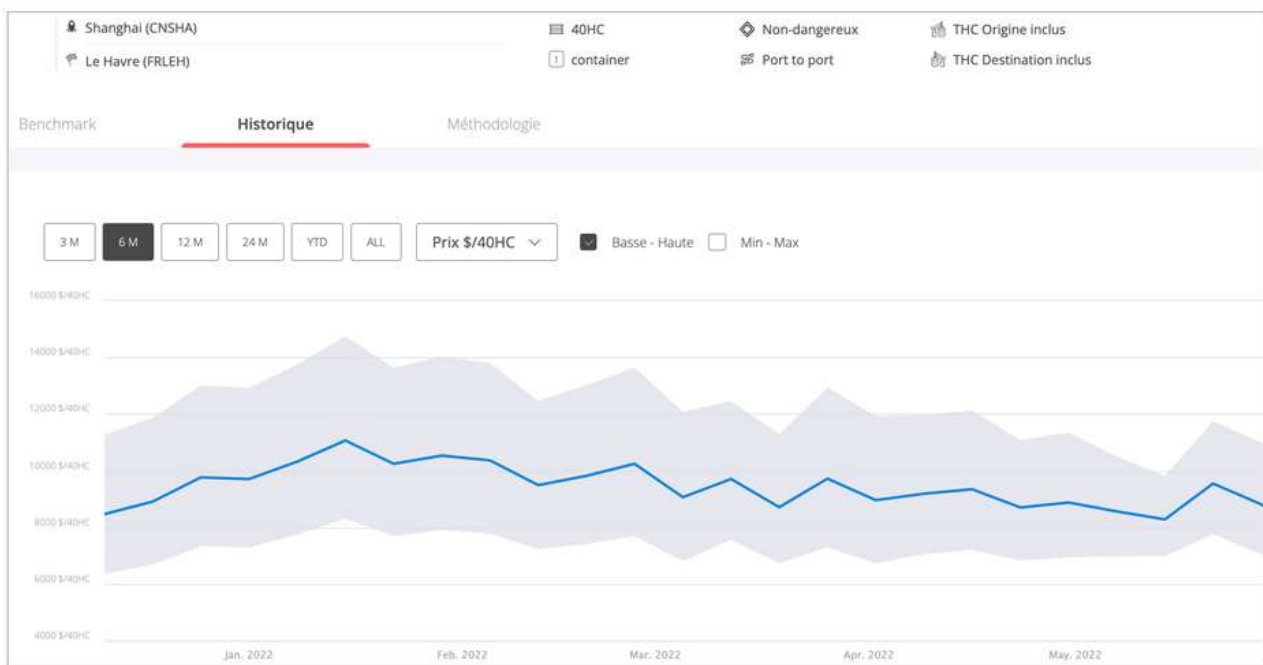
C'est un changement de paradigme assez fondamental. Jusqu'à présent, le transport maritime conteneurisé était perçu comme une prestation secondaire et bon marché, au service des politiques de mondialisation des grands groupes. Désormais, **il faudra intégrer ce paramètre dans les arbitrages pour évaluer la faisabilité et la pertinence des échanges planétaires**, qui plus est dans un contexte qui permet aux compagnies maritimes d'avoir des engagements contractuels limités. Le concept de "la clarté dans la confusion" fonctionne à merveille, tant le marché désorienté ne sait plus trop à quoi ni à qui se raccrocher.

1. LES PRIX

• *Asie - Europe*

On constate une modération sur les taux FAK en sortie de Chine au mois de mai, mais **une remontée est attendue en juin**. En revanche, les tout derniers contrats signés avec les chargeurs directs dans le cadre des appels d'offres annuels ou pluri-annuels de l'extrême fin de saison sont plutôt orientés à la hausse, avec un effet de convergence avec les taux spot.

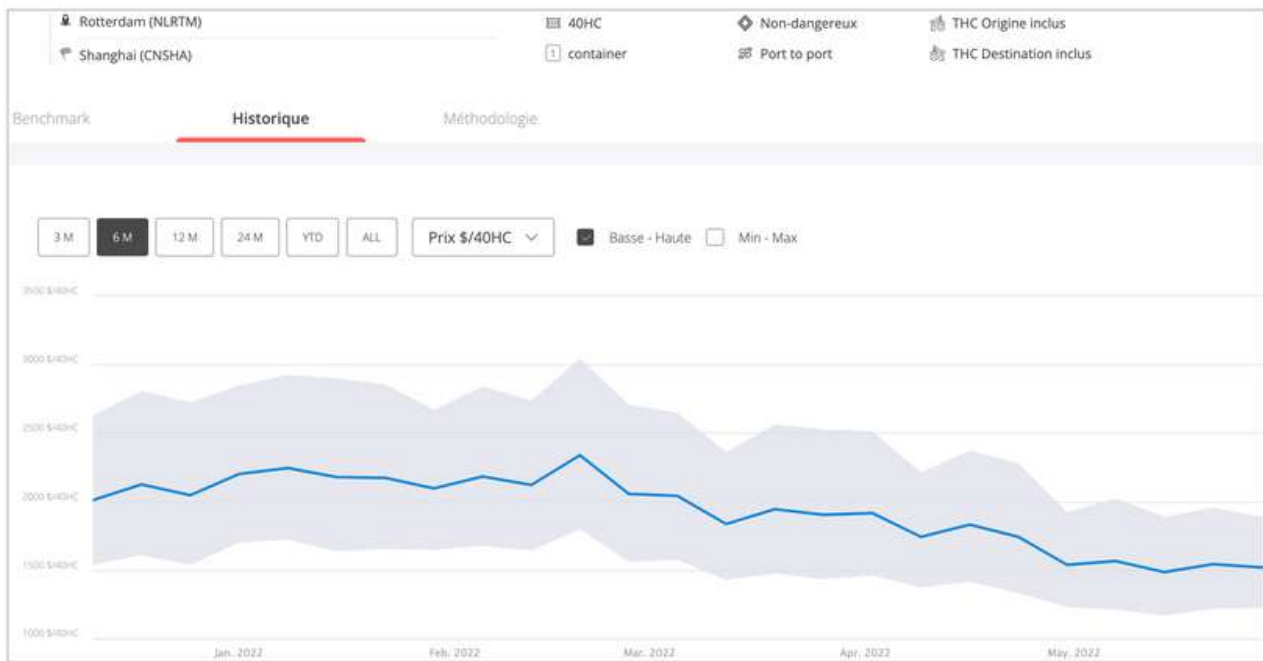
Cette saison des **appels d'offres à l'import d'Asie vers l'Europe** a démarré en décembre-janvier autour de 7 000 USD/40'. Les meilleures négociations pour les chargeurs ont été réalisées en mars-avril, avec certains contrats autour de 5 500 USD/40'. Désormais, pour les retardataires, **on revient en mai-juin autour des 7 000 - 7 500 USD**.



Source : [Upply SMART](#)

- **Europe - Asie**

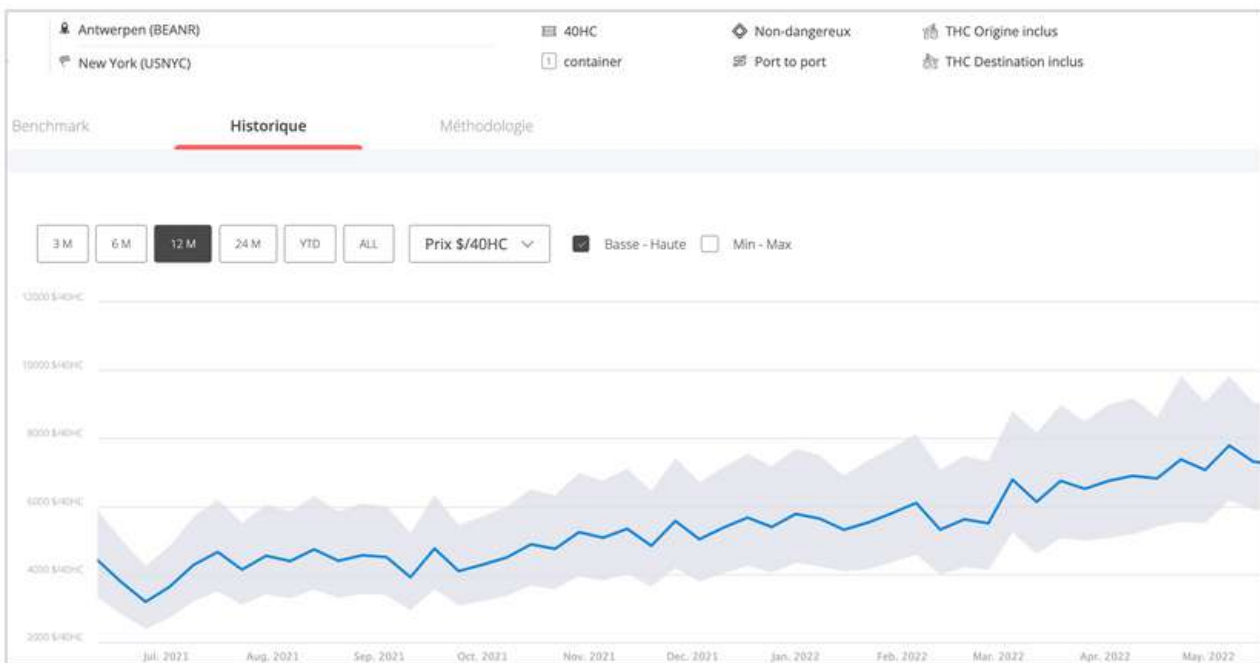
En ce qui concerne l'export Europe vers l'Asie, les taux de fret sont restés plutôt stables en mai. Cependant, **le marché va se tendre à nouveau en matière de prix et d'espace disponible**. En effet, l'effet boomerang des confinements en Chine et des *blanks sailings* décidés par les compagnies maritimes ne va pas tarder à se faire sentir en Europe.



Source : [Upply SMART](#)

- **Europe - US**

Le Transatlantique Est-Ouest continue de **profiter d'une demande axée sur une typologie de marchandises majoritairement à forte valeur**, qui peut donc en théorie absorber une certaine augmentation. C'est sans doute vrai pour les vins et spiritueux, le luxe et les produits pharmaceutiques, mais même pour ces produits, il y a des limites ! Et ce n'est pas du tout le cas pour la chimie en général, les bois et les papiers, qui sont aujourd'hui des marchés en extrême tension et en réelle souffrance sur cet axe.



Source : [Upply SMART](#)



2. LES SERVICES

"Small is beautiful and big is ugly". Ce n'est pas encore tout à fait vrai en matière de porte-conteneurs, mais quand même, la restauration du marché des taux de fret permet aux compagnies de **sortir de la logique du "tout mastodonte"**.

Sur un plan de l'exploitation portuaire, dans le cadre de la dé-métronomisation généralisée actuelle des services, il est plus agile de traiter un navire de 10 000 EVP et un navire de 14 000 EVP, plutôt qu'un seul de 24 000 EVP. Ce constat est partagé par la majorité des manutentionnaires portuaires qui, avant la pandémie, avaient déjà tendance à **déplorer la monopolisation des moyens sur des durées longues** pour traiter les navires géants.

Il est d'ailleurs intéressant de noter que la compagnie japonaise ONE, qui vient de procéder à une nouvelle commande de porte-conteneurs, a opté pour [13 navires de 13 700 EVP](#). Leurs finances leur permettaient clairement de s'offrir de beaucoup plus gros formats. Il s'agit donc bien d'un **choix stratégique**.

Il y a quelques années, NYK Line avait elle-aussi mis en ligne des Blue Jay Class d'une capacité similaire, alors que l'on construisait déjà à l'époque des porte-conteneurs beaucoup plus grands. Les compagnies japonaises se montrent donc manifestement prudentes vis-à-vis du gigantisme et préfèrent **s'en tenir à un format qui permet si besoin de permuter rapidement** entre les trades Asie-Europe et Transpacifique, ce qui n'est pas le cas avec des 24 000 EVP.

La qualité globale des services reste aujourd'hui à des niveaux historiquement bas. [Selon Sea Intelligence](#), au mois d'avril 2022, le taux de fiabilité est en repli de 1,3% en glissement mensuel et de 4,7% par rapport à avril 2021, malgré la période actuelle de stagnation des volumes disponibles. Un comble alors que dans le même temps, la digitalisation est censée optimiser la gestion des flux.

Le déploiement de navires plus petits devrait logiquement aller dans le sens de plus de départs et de plus de capillarité pour améliorer la périodicité des rotations. C'est un effet que le marché pourrait légitimement attendre. **Mais ce sont les compagnies maritimes qui restent maîtres du tempo** et pour le moment, c'est toujours la mode du slow !

3. LES OPÉRATIONS PORTUAIRES

Le mot du mois en matière d'opérations de navires et de terminaux, c'est "dwell", littéralement "habiter" en français, mais avec une connotation particulière d'un état momentané et pas forcément désiré.

En matière de conteneurisation, le "dwell" sur les terminaux pour les conteneurs pleins, c'est cette même idée de résidence à quai pour des marchandises dont la finalité n'est pas de s'installer là. Malcolm Mac Lean a inventé la conteneurisation et la multimodalité sur une idée de mouvement perpétuel, facteur d'optimisation logistique. Des conteneurs pleins qui prennent racine sur des terminaux, c'est à l'opposé de la recherche de l'efficacité portuaire.

Concrètement, **lutter contre la congestion des terminaux passe prioritairement par un retrait rapide des conteneurs pleins à l'import.** Faut-il pour cela manier la carotte ou le bâton ? Le port de Los Angeles a envisagé la mise en place d'une "dwell fee", c'est-à-dire d'une taxe pour les conteneurs stationnant trop longtemps sur les terminaux. Mais l'application effective de la mesure a jusqu'à présent été sans cesse reportée. Il faut dire qu'elle s'ajouterait aux frais de demurrage et de rétention existants, qui cristallisent déjà beaucoup de mécontentement. [Dans le registre incitatif](#), CMA CGM s'est distinguée en proposant jusqu'au 15 juillet un crédit de 300 USD par conteneur 40' import ramené vide dans les 4 jours suivant son retrait plein par le réceptionnaire.

Mais ce que les compagnies ne disent pas, c'est que si les navires étaient recadencés sur des fenêtres hebdomadaires fiables, les réceptionnaires pourraient planifier de façon beaucoup plus fine et efficace leur retrait de quai. Hélas, les manutentionnaires portuaires doivent composer avec des semaines blanches de quasi-inactivité et des périodes très courtes de déchargements massifs où l'on se retrouve submergé par des vagues de conteneurs pleins. Ces à-coups ne permettent pas un bon étalement et une planification correcte du travail, même avec les outils digitaux dernier cri.

AUTEUR



Jérôme De Ricqlès

Expert Transport Maritime conteneurisé chez Upply



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