



CONTENEURS

NOS CONSEILS POUR
LES APPELS D'OFFRES
2024-2025

OCTOBRE 2024

upply

Conteneurs : nos conseils pour les appels d'offres 2024-2025

Faut-il se positionner rapidement ou au contraire jouer un peu la montre avant de signer ses contrats pour 2024-2025 dans le transport maritime conteneurisé ? Retrouvez nos préconisations pour appréhender au mieux la nouvelle saison des appels d'offres.

Cela n'a échappé à personne, c'est la rentrée, avec ses budgets, ses intempéries et ses fichiers Excel chaque année plus lourds de quelques lignes et de quelques colonnes... Dans le transport maritime conteneurisé, ce début d'automne est traditionnellement marqué par l'ouverture de la saison des appels d'offres.

Côté chargeur, l'exercice consiste à **se positionner au meilleur moment afin d'obtenir le prix cible auquel on souhaite parvenir pour ses flux existants et potentiels**. Le résultat intervient généralement au bout de trois tours d'appel d'offres, voire parfois quatre pour les trafics les plus disputés.

Pour le client, comme pour les compagnies maritimes, cet exercice nécessite un travail colossal de traitement des données et s'accompagne d'une forte pression, pour un résultat pourtant presque toujours imparfait. En effet, les contrats en maritime sont très fastidieux, et parfois aléatoires en raison de facteurs exogènes lourds s'invitant en cours de contrat (force majeure, par exemple). Dès le début de son existence, Upply, [avec son produit Smart](#), s'est attaqué à ce problème de gestion fine de la donnée dans un souci d'ergonomie et d'optimisation du temps à y consacrer. De nombreux grands noms nous font confiance aujourd'hui car nous avons pu démontrer en 6 ans le gain précieux en temps et en finesse d'analyse que permet notre outil d'aide à la prise de décision.

- **Un travail colossal et difficile**

Ce qui caractérise les contrats maritimes conteneurisés, c'est d'abord **l'extrême difficulté pour un chargeur de prévoir précisément ses besoins de chargement sur un an en volumes**, corrigés des variations saisonnières. Et pour la compagnie maritime, le défi consistera à **faire correspondre l'offre à la demande en temps réel**, à la fois en termes de mise à disposition de conteneurs vides et de services maritimes permettant des départs rapides. Dans la vraie vie, les chargeurs enjolivent encore trop souvent leurs prévisions de volumes et n'ont qu'une vision assez approximative de leurs besoins de chargement, tandis que de l'autre côté, les compagnies et les grands commissionnaires de transport maritime s'affranchissent assez facilement de leurs obligations contractuelles initiales.

Pourtant, plus encore aujourd'hui après les pandémies, guerres et disruptions de service en tout genre que nous avons connues ces dernières années, il se confirme que quoi qu'il arrive sur le marché, **il reste toujours plus souhaitable d'avoir un contrat même imparfait que de ne pas en avoir du tout**. En 2023, l'année a été marquée par une brutale chute des taux de fret jusqu'à l'automne et un retour à des coûts de transport très faibles pour les chargeurs. Mais le déclenchement des attaques des rebelles Houthis en mer Rouge a inversé la tendance, en particulier sur l'Asie-Europe, mettant un terme à une période anormale de taux spots moins chers que les taux contractuels.

Dans ce contexte, évaluons maintenant les leviers du marché à prendre en compte par les chargeurs dans leurs négociations avec les compagnies maritimes pour la saison 2024-2025.

1. LES ÉLÉMENTS DÉFAVORABLES AUX CHARGEURS

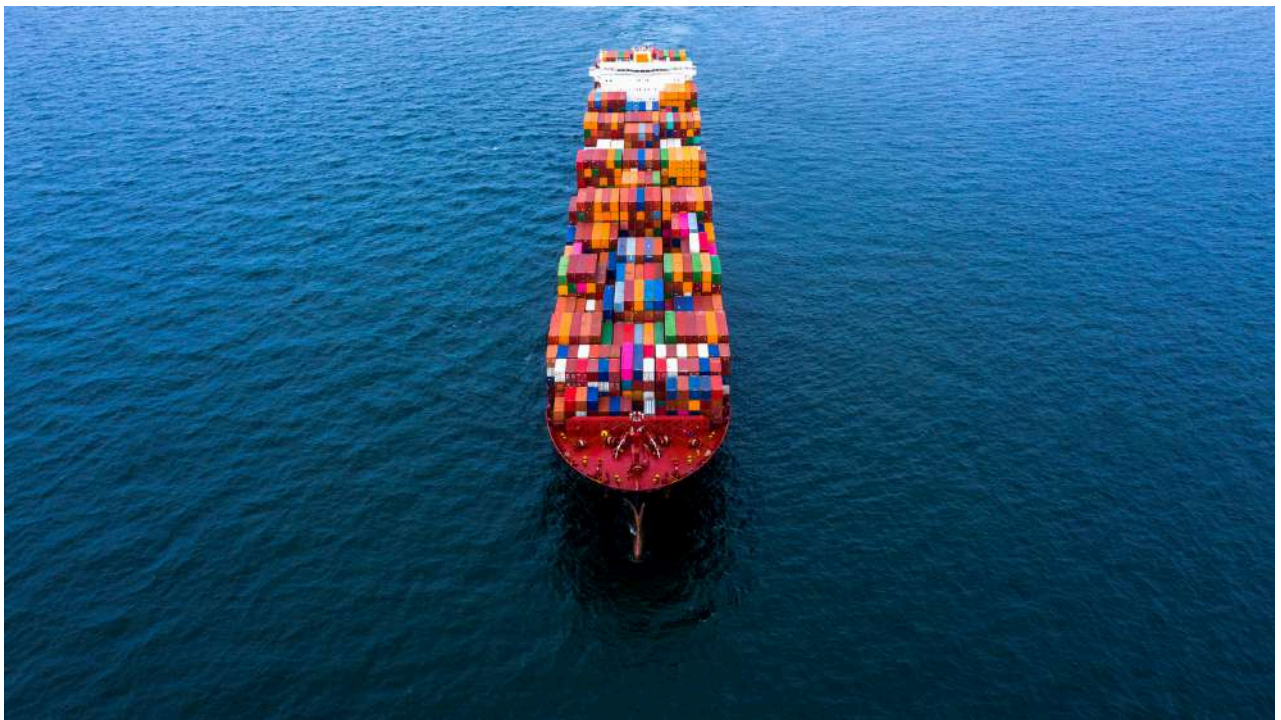
- Les prévisions de volumes des chargeurs importateurs sont globalement plutôt prudentes, en raison des faibles perspectives de croissance en Europe dans les mois qui viennent.
- L'offre maritime continue à se concentrer, avec un leader, MSC, qui creuse l'écart par rapport à ses concurrents. Cela va mécaniquement limiter le choix pour les chargeurs. On observe le même phénomène de concentration chez les grands NVOCC internationaux.
- Aucun signe tangible ne laisse entrevoir à court terme une normalisation de la navigation marchande en mer Rouge, ce qui inscrit dans la durée le passage alternatif par le cap de Bonne-Espérance.
- Les routes maritimes rallongées gommant partiellement et momentanément la surcapacité du secteur, ce qui alimente la tension sur le marché.
- À supposer que la situation s'améliore en mer Rouge, recalcr massivement les rotations des navires via le canal de Suez demandera au moins deux mois. Donc il est déjà acquis que cela ne se produira pas en 2024.
- Alors que les taux de fret ont principalement augmenté sur la route directement concernée par les perturbations en mer Rouge, à savoir l'axe Asie-Europe, on constate des effets de contagion sur des routes non impactées, principalement le transpacifique et une partie de l'indopacifique, même si cela reste dans des proportions moindres.
- Les charges d'exploitation des compagnies maritimes flambent sur l'ensemble de leurs postes clés de dépenses, à savoir fuel, équipages, assurance risques de guerre spécifiques, affrètement des navires, repositionnement des conteneurs vides, manutention.

- Les chargeurs ont obtenu des taux de fret relativement bas lors de la précédente saison d'appel d'offres (même s'ils n'ont pas toujours pu charger rapidement leur marchandises ces derniers mois, devant céder la place à du fret plus rémunérateur). Il ne sera pas facile pour eux d'aller expliquer à leurs directions financières que les coûts de fret maritime risquent de flamber à nouveau, contrariant les effets déflationnistes qui avaient favorisé le ralentissement de l'inflation des prix de détail. Cela est particulièrement vrai dans le secteur du retail.

2. LES ÉLÉMENTS FAVORABLES AUX CHARGEURS

- Si les perturbations en mer Rouge cessent et que le passage par le canal de Suez réouvre en toute sécurité, la surcapacité éclatera inévitablement, avec une déflagration déflationniste sur les taux de fret.
- L'export en sortie d'Europe et des États-Unis reste toujours très bon marché.
- Les tensions, incertitudes et pressions multiples sur le transport maritime international (canal de Suez, mer de Chine, surcharges sur les émissions de gaz à effet de serre, etc.) accélèrent l'adoption de solutions de sourcing plus proches des marchés de consommation. Celles-ci restent encore plus onéreuses, mais elles permettent une meilleure gestion des risques de rupture de stock et sont écologiquement plus vertueuses. Dans ce contexte, les compagnies commencent à intégrer sérieusement la probabilité que sur l'Asie-Europe, la taille du « gâteau », c'est-à-dire le volume de conteneurs à transporter, ne soit plus éternellement corrigé à la hausse année après année.
- Le marché va continuer à proposer beaucoup de navires géants de type 23000 EVP / 24000 EVP, que leur gabarit ne permet pas de repositionner sur de plus petites lignes.

- Encore plus que les autres compagnies, MSC va avoir besoin de remplir ses navires. La compagnie a en effet lancé un très vaste programme de commandes arrivant à échéance en 2025, et elle s'est par ailleurs octroyé la quasi-totalité des navires disponibles sur le marché de l'affrètement.
- La menace sur les restrictions de navigation via le canal de Panama s'est considérablement atténuée, au moins temporairement, ce qui n'était pas le cas l'an dernier à la même époque.
- Les relations entre les pays occidentaux et certains pays du Sud Global sont tendues, ce qui peut altérer la croissance du commerce. Cependant, les relations intra Sud Global et indo-pacifiques se développent (non sans quelques soubresauts), ce qui peut profiter à des groupes occidentaux présents sur ces marchés.



3. NOS CONCLUSIONS

Sur la base des fondamentaux évoqués ci-dessus, nous pouvons entrevoir à ce stade deux scénarios :

- Un marché des taux de fret via le cap de Bonne-Espérance qui restera dans les niveaux médians actuels, voire légèrement en-dessous (autour de 3000 USD/ 40' sur l'Asie-Europe), en raison de l'augmentation des coûts d'exploitation des compagnies.
- Un marché qui s'écroule en cas de réouverture à 100% d'une route sécurisée via le canal de Suez, alors que de nouvelles capacités arrivent sur le marché.

Le premier scénario est celui qui prévaut au moment du lancement de la saison des appels d'offres. Cela ne signifie pas qu'il est totalement figé. Malgré le contournement via le Cap de Bonne-Espérance, l'arrivée des capacités massivement commandées durant la période post-Covid va peser sur le marché tant que la demande restera molle. MSC, qui avait fait flamber à la hausse le marché au printemps dernier après l'avoir au contraire étranglé en 2023, va avoir besoin de remplir sa flotte. Elle n'aura pas d'autre choix que de se livrer à un exercice dans lequel elle excelle historiquement : jouer alternativement à la hausse et à la baisse, quitte à flirter dangereusement avec son seuil de rentabilité, qui reste cependant inférieur à la moyenne du marché. Compte tenu de la force de frappe du leader du marché, les concurrents devront nécessairement suivre au moins en partie les mouvements d'oscillation.

4. NOS PRÉCONISATIONS

- Prorogez vos conditions actuelles si vous êtes en position de le faire pour quelques mois supplémentaires, le temps que le marché se décante.
- Maersk et Hapag Lloyd, les membres fondateurs de l'Alliance Gemini devraient se positionner bientôt sur un créneau plus « qualitatif », MSC sur un créneau orienté « volume », CMA et COSCO sur un mix des deux. À vous de vous positionner en fonction des caractéristiques de vos flux et de vos attentes.
- Associez à vos matrices de décision le risque mer de Chine (Taïwan, Philippines) qui, bien que moins prégnant aujourd'hui en raison du focus sur la mer Rouge, n'en reste pas moins très élevé.
- Si vous êtes contraints de conclure maintenant, intégrez dans votre négociation une clause de revoiture en cas de réouverture fluide et sécurisée du canal de Suez en cours d'exécution du contrat.
- N'hésitez pas à consulter les opérateurs hors Top 5, aussi bien du côté des compagnies maritimes que des commissionnaires de transport.

À ce stade, si vous arrivez à obtenir des prorogations de contrat ou si vos échéances couvrent encore quelques mois, nous préconisons donc plutôt de vous positionner assez tardivement. Tenez compte du renchérissement bien réel des coûts d'exploitation des compagnies, tout en argumentant sur la surcapacité qui finira par peser sur le marché.

AUTEUR



Jérôme De Ricqlès
Expert maritime chez Upply

SMART by **Upply**

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

Benchmarquez mes prix

The laptop screen shows the Upply dashboard with the following data:

- Target: Maroc
- 33 Factories
- 24000 kg
- 27500,5 kg équiv.
- 1,9 tonnes de CO2
- 5,1 kg de CO2
- 27500,5 kg équiv.
- 0,7 kg de CO2
- 1,821 km
- 0,6 kg équiv.
- 0,1 kg équiv.

© 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