

La conteneurisation mondiale sous tension

Il n'y a pas à douter que nous vivons actuellement une époque d'une très grande singularité. La crise sanitaire bouleverse nos vies, nos sociétés et nos économies. Dans ce champ particulier, le transport maritime de marchandises apparaît comme un secteur qui connaît plutôt une situation favorable et plus spécifiquement pour la conteneurisation. En fait, la croissance du secteur est si forte que les dysfonctionnements finissent par entraver la dynamique. Les phénomènes de sous capacité, de désorganisation et les prix élevés tendent les relations entre acteurs de la chaîne de transport. La "tuyauterie globale" de la conteneurisation ne résiste pas à la suppression du marché. Retour sur la plus étrange des tensions de la marine marchande de l'histoire.

Une demande exceptionnelle

Dans la crise sanitaire mondiale que nous vivons, le temps des confinements aura finalement duré un temps limité (février-juin 2020). Depuis, nous vivons une époque étrange rythmée par les périodes d'espoir (vaccination) et de contrariétés (rebonds, variants). Cependant, les interdictions ou limites liées au risque de propagation de la pandémie ne concernent qu'une partie de l'économie. C'est la fameuse reprise économique en "K".

Une partie de l'économie est mise au ralenti par les choix gouvernementaux. Cela concerne les voyages, la restauration, les loisirs, le divertissement. À l'inverse, la consommation dans les commerces ou en ligne n'a pas de contrainte. Non seulement la consommation est portée par une forte demande mais en plus elle se nourrit du ralentissement des autres formes d'économie. Dans la pratique, l'argent non dépensé dans l'économie récréative est transféré vers l'économie d'acquisition matérielle.

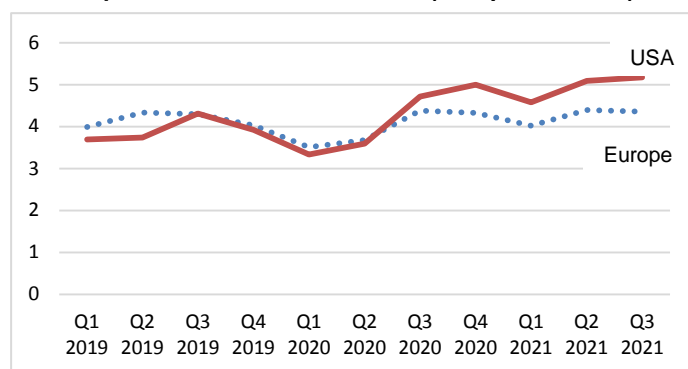
Un élément à prendre en compte est l'aide publique. Pour ne pas voir les systèmes économiques s'effondrer, les États ont mis les mains à la poche. Les plans de relance et l'aide aux particuliers relèvent d'un "quoi qui l'en coûte" qui évite depuis deux ans que la crise sanitaire devienne une crise économique globale. Et dans les faits, l'aide publique alimente la consommation des ménages. Le chèque de l'administration Biden de 1 400 \$ est le plus connu.

La capacité financière des ménages constituée des salaires, de l'épargne et des aides est un formidable moteur de consommation de biens manufacturés dont la

production est éloignée et alimente donc les flux de la conteneurisation. Elle va connaître en 2021 une année d'exception avec une croissance de +8% (220 M evp pleins). L'OMC pronostique une croissance mondiale des échanges de marchandises à +10,8% en 2021.

Cependant, il y a une relative différence entre l'Europe et les États-Unis. Pour être clair, il y a une cigale américaine qui surconsomme et une fourmi européenne qui reste prudente. Sur 10 mois, le trafic entre l'Extrême-Orient et l'Europe a progressé de 10,3%, mais celui entre l'Extrême-Orient et les États-Unis de 23,3%. Les importations américaines de toutes origines vont croître en 2021 de 18% pour atteindre 26 M d'evp pleins contre (22 M en 2020, 21,6 M en 2021). Pour bien comprendre, les ventes de détail américaines des deuxième et troisième trimestres 2021 ont bondi de 19% d'une année sur l'autre.

Importations d'Extrême-Orient (M evp / trimestre)



Source : Alphaliner

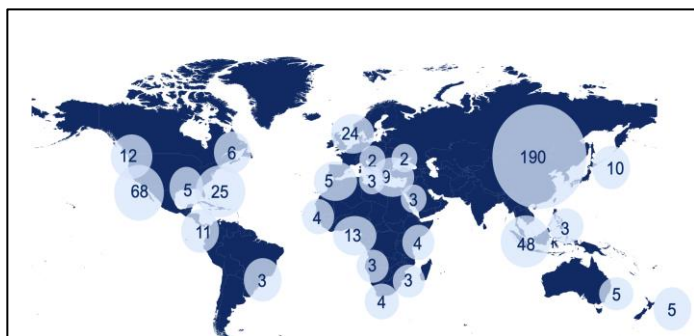
Les ports sont naturellement le miroir de cette extraordinaire année 2021. Le duo Sud-californien de Long Beach / Los Angeles affichait sur neuf mois +22%. Et preuve que la croissance n'est pas que Transpacifique, le port de New York New Jersey a eu sur la même période une croissance de 21,5%. L'Europe est loin de cela. Le bilan par port n'est pas forcément révélateur, car si Rotterdam a progressé sur 9 mois en 2021 à 7,8%, Anvers n'affiche que 2,7% et Hambourg 2,2% de croissance, cela s'explique par des reports sur les autres ports (Le Havre, Zeebrugge, Bremerhaven, Wilhelmshaven). La comparaison des chiffres pour l'ensemble de la façade sur trois trimestres de 2021 est de 9%. Néanmoins, si l'on compare 2019 et 2021, la

croissance du Range Nord n'est que de 3%. Cela prouve que l'Europe n'alimente qu'à la marge la poussée actuelle du conteneur.

Les dysfonctionnements organisationnels

La formidable consommation américaine a été inespérée pour l'industrie du conteneur avant de se transformer en un monstrueux désordre organisationnel à l'échelle globale. Le symbole du grand dysfonctionnement de la conteneurisation est l'image des navires à l'ancre dans la baie de San Pedro en attendant les postes à quai des ports de Los Angeles et Long Beach. Moins connues, mais tout aussi vraies sont les attentes très importantes devant les ports chinois alors que la situation en Europe est plus modérée. A cela s'ajoute la problématique des relèves d'équipage contrariées par les restrictions des Etats.

Nombre de navires en attente à la mi-octobre 2021



Source : DNV

La ligne régulière n'a plus rien de régulier, les retards ayant des effets domino sur l'ensemble du système. Les chargeurs n'ont plus que constater la dégradation de l'offre. D'un "dysfonctionnement médian" lié à une forme de sur-rationalisation des lignes au printemps 2020, on est passé à "dysfonctionnement total" lié à la difficulté de la conteneurisation à supporter la croissance de l'activité notamment aux Etats-Unis. La rationalisation de crise de 2020 est devenue une crise de la capacité en 2021.

Le premier problème provient du système portuaire Ouest américain. Depuis la transformation du Transpacifique en autoroutes à produits asiatiques les ports américains ont peu changé. Ils sont dotés de petits terminaux aptes à traiter seulement des navires intermédiaires de 10 000 evp et pour desservir des entrepôts logistiques de proximité ou les terminus des services ferroviaires transcontinentaux. Envoyer 3 à 4 M de boîtes de plus dans ces ports a transformé l'affaire en chaos. Les postes à quai manquent mais aussi les châssis routiers qui déplacent les conteneurs vers les entrepôts et les gares ainsi que les trains sans oublier les heures de travail des dockers. L'incapacité du système portuaire et logistique

américain alimente les retards qui se répercutent d'un bout à l'autre de la chaîne de la conteneurisation et cela ne s'achèvera qu'avec le ralentissement de la demande de transport transpacifique.

Ensuite il y a le problème des conteneurs vides. Déjà le système est structurellement dysfonctionnel. Les déséquilibres de production et de consommation ainsi que l'usage des conteneurs (40', 20') créent déjà un problème autour des vides qu'il faut repositionner en permanence. Avec la forte consommation américaine, les conteneurs sont mobilisés sur le "front de marché" américain ce qui assèche en boîtes vides les autres marchés (Europe – Asie, Nord – Sud). Et comme le système maritime, portuaire et logistique américano-pacifique est totalement désorganisé, le retour des vides vers les zones de production asiatique l'est aussi. Le monde manque donc de conteneurs vides sans solution à court terme. On a ainsi vu surgir des indicateurs des niveaux de conteneurs vides dans les pays d'expédition.

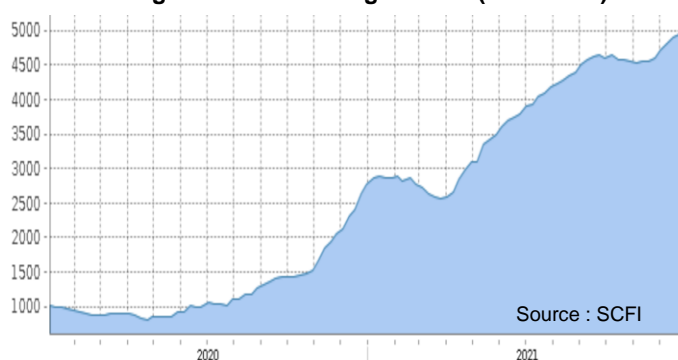
Le marché Europe – Asie est lui aussi touché par des effets collatéraux de la crise organisationnelle transpacifique par une légère sur-demande européenne mais aussi par les excès de rationalisation des armateurs. En Europe, les files d'attente de navires s'expliquent par le choix des compagnies de privilégier les hubs et les méga ports. La réponse la plus simple est de re-étaler les entrées portuaires. Dans la globalité, la réorganisation des lignes régulières de la crise du printemps 2020 n'a pas été réparée mais plutôt transformée en un fonctionnement de crise avec des retards en cascades. Les navires tardent à arriver et le rythme des escales est chaotique. Les *blank sailing* (suppression de voyage) de rationalisation de 2020 sont devenus des *no calls* (suppression d'escale) pour maintenir les engagements de régularité. De leur côté, importateurs et exportateurs s'exaspèrent d'une conteneurisation sans aucune garantie de *time transit* ni même de service.

Tensions sur les prix

Depuis le printemps 2020, les yeux sont braqués sur les tarifs de la conteneurisation. Le Shanghai Container Freight Index (SCFI) est un indicateur des prix "spot" hebdomadaires sur les principales routes de la conteneurisation. L'index composite des grandes routes depuis le plus grand port chinois était à moins de 1 000 \$ à la fin 2019, autour de 2 500 \$ fin 2020 et de 5 000 \$ dans les derniers mois de 2021. À l'évidence en deux ans, ils ont été multipliés par 4,5. Les chargeurs ont vu avec effarement la flambée des taux spot puis, au fil des renégociations, des contrats à terme dont le thermomètre est le China Container Freight Index (CCFI) avec, dans ce cas si, pour l'ensemble des routes, des prix multipliés par

trois. Si on regarde les prix, la conteneurisation est dans une situation de surperformance jamais vue même dans les années de croissance de 2006-2008.

Shanghai Container Freight Index (2020-2021)



Dans le détail, on comprend bien que les prix ont augmenté par la forte demande, mais dans le cas de l'Europe, la demande n'a pas véritablement explosé. Elle est bonne, mais pas exceptionnelle pourtant les prix ont beaucoup augmenté. Deux éléments entrent en compte notamment dans le marché spot, et ce, pour tous les marchés mondiaux. Les chargeurs (distributeurs, importateurs) ont un sentiment d'urgence vis-à-vis de leurs marchandises, il faut les rapatrier le plus vite possible avant que l'usine ou le port asiatique soit affecté par un éventuel confinement. Il y a la peur de la pénurie, de ne pas suivre la demande. Le court terme l'emporte parce qu'il correspond à l'époque. Le marché au jour le jour domine dans un rapport de force très favorable à l'offre sur une demande pressée et anxieuse.

Comme les prix s'envolent, la rentabilité des armateurs aussi. Les gagnants de l'époque seraient eux avec sans doute, selon le cabinet Drewry, autour de 150 Mds \$ de recettes en 2021, plus que durant toutes les années 2010. Le chiffre est énorme et témoigne des profits que font les armateurs mais aussi tous les acteurs impliqués dans la distribution et la logistique des biens manufacturés dans cette époque complexe. Les profits des armateurs qui pour certains ont peu ou pas d'actionnaires à rémunérer et donc les gains de Maersk, CMA CGM et MSC notamment sont réinvestis dans des entreprises de la logistique avec quelques "coups" remarquables.

Forcément, il y a un contraste entre le dysfonctionnement de la conteneurisation et la performance des armateurs. Elle est le produit d'un rapport de force entre l'offre et la demande qui est favorable à l'offre. Il faut se rappeler que cela n'a pas été le cas depuis quinze ans car la course au gigantisme et les guerres commerciales entre les armateurs ont provoqué de la surcapacité et des taux très bas qui ont profité aux chargeurs.

En 2016, le secteur s'est consolidé mais a aussi maintenu des prix très bas dans une stratégie de gains de parts de

marché. En 2019, le SCFI était donc particulièrement bas. Lorsque la crise sanitaire est apparue, il y a eu une inquiétude de crise économique majeure mais le transport maritime restait un élément fondamental et incontournable de notre monde. Les armateurs ont décidé ne pas brader leurs prix au printemps 2020 car ils étaient déjà peu rémunérateurs. Dans les mois qui suivent, la demande a augmenté et les chargeurs se sont montrés pressés. Les prix ont commencé leur ascension avec des armateurs en position de force.

Une forme de "discipline collective" s'est mise en place, tous les armateurs jouant le jeu du marché haussier. Cela fait hurler les chargeurs qui constatent ainsi l'effet de la grande consolidation des armateurs de 2016. Il ne reste plus qu'une poignée d'opérateurs. De nouveaux acteurs peuvent se positionner comme le chinois China United Lines et les chargeurs peuvent annoncer prendre en main leurs marchandises sur des navires affrétés, cela ne change pas grand-chose sur le fait que la conteneurisation est dominée par quelques géants.

Qu'une poignée d'armateurs domine le secteur est sans doute problématique mais est-ce différent des groupes de logistique, de la grande distribution ou des nouvelles technologies ? Économie libérale et oligopole sont loin d'être contradictoires. Les interrogations américaines sur l'abus de position dominante sont un débat nécessaire mais la période est surtout un effet d'aubaine pour les armateurs dans un marché favorable.

Pour la première fois depuis longtemps, les prix du transport sont très élevés. Trop sans doute. L'intérêt de construire en Asie pour certains produits pourrait se poser. À terme, cela devrait baisser et un "juste prix" devrait apparaître entre les taux bradés et les taux abusifs. Il s'agit sans doute d'un test pour l'avenir car pour des raisons environnementales et énergétiques, les taux de fret seront plus hauts à l'avenir et l'équation coût de production / prix du transport réévaluée même si à court terme, les relocalisations¹ ne sont encore qu'à la marge. Dans l'immédiat, les prix des routes ont fait un bond dans la deuxième partie de l'année. Dans un contexte de navigation plus rapide pour combler les retards, la facture pour les armateurs est plus élevée et est répercutée aux chargeurs.

Perspectives sur l'offre

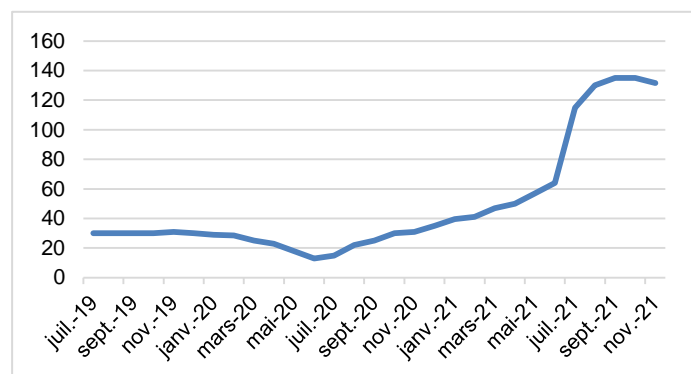
Il y a à l'évidence un problème (ponctuel) de sous-capacité en termes de navires face à la demande. C'est, il faut le rappeler, le contraire de presque quinze ans de conteneurisation. L'analyse du marché a été une

¹ Les relocalisations dépendent désormais du sourcing des entreprises (politique d'achat) et non pas de leurs investissements industriels.

injonction à une adaptation au marché réel c'est-à-dire d'arrêter les commandes. L'offre croissait alors beaucoup plus vite que la demande même à l'échelle de l'économie globalisée car les armateurs ont pratiqué une course au gigantisme au nom des économies d'échelle et de la lutte concurrentielle. Pour revenir à aujourd'hui, la flotte mondiale est au bon format mais les congestions portuaires immobilisent une partie de la flotte. Au début de la crise, les armateurs ont rationalisé leur offre pour ne pas perdre d'argent. Cela s'est traduit par des suppressions de voyages (*blank sailing*), des navires rendus à la fin de leur affrètement et du désarmement. En juin 2020, la mise à l'ancre des navires a été record (11% de la flotte) mais après l'été le besoin en navires a fait disparaître cette flotte inactive. De son côté, la démolition a quasiment disparu.

Les armateurs ont aussi dû ajuster les capacités opérationnelles. On ne peut pas les accuser d'avoir "rarifié" l'offre pour peser sur les prix. Sur le lien Extrême-Orient – Europe, si on compare les mois de novembre 2019 et 2021, la capacité hebdomadaire déployée par les armateurs a cru de 12%. Sur le Transpacifique, le bond est de 41%. Les armateurs ont bien "nourri" en navires le marché le plus porteur.

Taux d'affrètement 8 500 evp (000 \$/jour)



Source Alphaliner

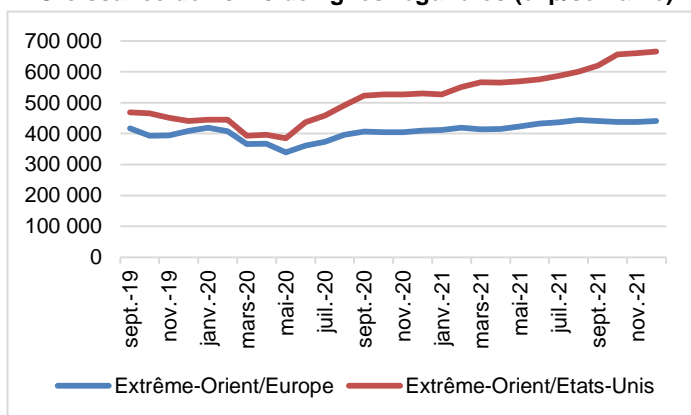
Est-il pour autant nécessaire de commander des navires ? Si l'on considère la surcapacité d'avant la crise sanitaire et la demande exceptionnelle de ce moment, la réponse est non. Dans les faits, entre janvier et octobre selon Alphaliner, presque 500 unités ont été commandées représentant 4 M d'evp de capacité. Une grosse vague est à livrer pour 2023-2025. En quelques années, la flotte va croître de 20%. Naturellement, des navires anciens vont aussi disparaître et c'est une opportunité pour les armateurs qui ont des revenus solides en ce moment de commander des navires neufs. Les marges servent aussi pour des acquisitions stratégiques dans la logistique. On sait que la course au gigantisme continue. Les armateurs veulent notamment des navires plus gros (7 000 evp, 13 000 evp) et environnementalement plus performants. La flotte nouvelle doit, rappelons-le, relever le challenge de la réduction drastique des émissions de CO2.

Ainsi, le boom du conteneur et la crise organisationnelle vont de pair. À la question quand cela va-t-il prendre fin ? Il faut être clair, c'est difficile à prédire. On voit bien que les taux d'affrètement et les taux de fret connaissent un plateau à la fin de l'année 2021. Ce qui semble normal puisque le temps des fêtes de fin d'année est un pic naturel de la conteneurisation. Maintenant, il reste le fond de l'équation économique du moment. La surconsommation nourrit l'emballement de la conteneurisation. Elle produit aussi de l'inflation. Aux États-Unis, le dysfonctionnement sur le marché du travail et les processus d'approvisionnement liés à la crise sanitaire accélèrent l'inflation et produisent des effets négatifs sur les économies.

Leur arrêt rendra la conteneurisation plus fluide et régulière, les prix plus normaux.

Paul TOURRET

Croissance de l'offre de lignes régulières (evp/semaine)



Source Alphaliner

Énervés par les prix et la dégradation opérationnelle, des distributeurs américains ont, ou auraient, affrété des navires. Ce qui ne résout pas tout, les places à quai sont rares et en plus les prix de l'affrètement sont loin d'être compétitifs. À la fin de la décennie 2010, les taux d'affrètement des porte-conteneurs étaient très bas dans un marché sans trop de ressources. Tout naturellement, les taux se sont envolés avec la croissance de la demande. Le cas emblématique est la catégorie des navires de 8 500 evp, qui de 30 000 \$ jour fin 2019 a grimpé en deux ans à 138 000 \$ jour. La forte demande de transport nourrit la hausse de l'affrètement qui se répercute sur le prix du fret.