

Fret maritime

1^{er} semestre 2018

La première moitié de l'année 2018 ne s'est finalement pas déroulée comme les acteurs et les commentateurs du milieu l'avaient envisagé. Une grande partie du marché de l'affrètement s'est maintenue à l'équilibre et la flotte a pu travailler convenablement. À tel point que les opérateurs ont pu suffisamment relever les tarifs jusqu'à former un mini-pic dans le TCE moyen pour répondre à l'excédent de demande.

Certaines activités spot ont été rendues possibles grâce aux calendriers perturbés par les conditions météorologiques, qui ont affecté à la fois le mode reefer et les conteneurs. Cependant, les conséquences pour les transporteurs se sont avérées bien plus compliquées, tandis qu'ils s'efforçaient de repositionner leurs capacités pour respecter leurs engagements vis-à-vis des lignes. Ces retards ont exposé les lignes, d'une part, en mettant en évidence la relative inefficacité des transporteurs face aux reefers spécialisés et, d'autre part, en révélant un manque d'équipements « tampon », nécessaires lorsque les plannings subissent des aléas qui échappent à tous contrôles.

En dépit de tout ce qu'ils ont pu apporter aux chargeurs, les gains engrangés par les transporteurs au Chili, en Argentine et grâce au commerce de la banane, se sont révélés plus progressifs que spectaculaires. D'aucuns pourraient également avancer que ces quelques miettes de revenus sont le résultat d'une décision délibérée des opérateurs reefers, qui laissent échapper des parts de marché en retenant de la capacité, et non pas les conséquences d'une guerre des prix entre modes. Cela laisserait supposer que les reefers ont encore un rôle à jouer, mais à quel prix ?

Lorsque le démantèlement massif du mode spécialisé, qui n'est plus une éventualité mais bien une question de temps, se produira, il n'y aura pas suffisamment d'équipements pour compenser la perte de capacité si l'investissement des transporteurs/bailleurs se maintient au niveau actuel. Le nombre de conteneurs produits devra être significativement revu à la



© Denis Loeillet

hausse pour maintenir les niveaux de service. Le danger des tarifs qui n'augmentent pas, c'est que ni les transporteurs, ni les bailleurs ne souhaitent investir. Dans ce contexte, il faut s'attendre à une pénurie de capacité à court terme, pouvant se transformer en une crise au long cours si la capacité déclinante des reefers spécialisés n'est pas suffisamment bien remplacée et que la tarification en conteneur demeure sous le seuil de rentabilité.

Les transporteurs posent un dilemme complexe : gagner des parts de marché ou remplir des slots pour l'efficacité du fret, ce qui laisse malencontreusement croire aux chargeurs qu'un environnement où les prix sont moribonds peut être pérenne sur le long terme. User de « pédagogie » ou menacer les clients ne mène à rien, principalement du fait que les lois du marché ont triomphé de ce qui est désormais une situation d'oligopole des lignes commerciales, consécutive à la rationalisation du secteur. Cette situation est en elle-même contre-intuitive : en principe, plus l'offre est dense, plus les fournisseurs concentrent les pouvoirs. Si tel était le cas, les lignes seraient en mesure d'imposer l'augmentation de prix généralisée...

Or, elles n'y arrivent pas et ce constat est, paradoxalement, le fruit de leurs propres agissements. Comment cela se fait-il ? Deux éléments entrent dans l'équation d'offre en capacité de conteneur reefer : les slots et l'équipement. L'augmentation considérable et continue en capacité slot reefer est entièrement due aux transporteurs ; les excédents d'emplacements slots sont une conséquence directe de la nouvelle génération de porte-conteneurs arrivés sur le marché, conçus dans un but d'efficacité d'échelle des marchandises sèches. La beauté de ces navires réside dans le nombre impressionnant de slots reefers pouvant offrir une double utilité pour le vrac. Réciproquement, chacun de ces slots constitue une opportunité potentielle de revenu reefer.

Mais certains effets néfastes n'ont pas été pris en considération. Que ce soit parce que les lignes sont en difficulté sur les coefficients de chargement du vrac, ou qu'elles s'acharnent à récupérer les parts de marché reefer, les tarifs reefer ne décollent pas. De fait, en proposant des prix marginaux, voire non rentables, ces possibilités supplémentaires de slots se retournent contre elles !

Cette situation évoluera lorsque la demande en marchandise sèche s'alignera sur l'offre de capacité, ou lorsque les transporteurs appliqueront un tarif sensé. D'ici là, les expéditions et la distribution devraient encore tirer profit de la bataille. Force est de constater que le marché est actuellement étonnamment favorable au client, même lorsque l'équipement vient à manquer, ce qui nous amène au second élément de notre équation.

Si l'on part du principe qu'il est dans l'intérêt des transporteurs de rendre leur équipement disponible, il n'y a aucune raison de s'inquiéter. Jusqu'à la fin du mois de juin, les fabricants de conteneurs reefers ont enregistré des commandes pour plus de 60 000 unités 40' high cube, soit pour l'année un total de 130 000 (260 000 EVP) pour le secteur. Toutefois, si les



préoccupations au niveau des échanges mondiaux se confirment et que les dernières sinistres prévisions de Drewry concernant les transporteurs se révèlent exactes, ce chiffre devra peut-être être revu à la baisse. Si les transporteurs ne peuvent, ou ne veulent pas investir dans l'équipement, les bailleurs reefers continueront-ils d'investir ? Et que se passera-t-il dans le cas contraire ?

Ce scénario sera mis à l'épreuve pour la première fois au premier semestre de 2020, puis à nouveau en 2021, lorsque la demande en affrètements lucratifs des prochaines grosses prises de calamar attendues en Atlantique Sud se heurtera à la volonté des opérateurs de rendre leur tonnage disponible ailleurs. Si l'on estime que la flotte reefer sera peu ou prou la même dans deux ans, les armateurs des unités les plus anciennes pourraient bien avoir à choisir entre une mutualisation peu rentable et un parachute doré. S'ils choisissent le parachute doré et que les lignes ne sont pas prêtes à atténuer la perte collatérale des capacités reefers spécialisés à cause du manque d'équipement, la facture sera salée pour les chargeurs et les distributeurs...

La position actuelle pour le petit segment est moins compliquée, tout comme le sont les prévisions. L'âge moyen des navires de petite taille à handysize est en moyenne supérieur à celui des plus grands navires. Pour autant, les armateurs s'offrent le luxe d'apprécier les petits profits... Tel est l'équilibre entre l'offre et la demande. Tous les acteurs du monde du fret semblent s'accorder sur l'importance de l'une pour l'autre : les tarifs des trajets n'ont jamais chuté lors des périodes d'abondance, ni grimpé en flèche en temps de pénurie de l'offre.



Si l'investissement dans le nouveau tonnage est loin d'être généralisé, et mis à part les quatre navires Oranges Class dont la livraison est prévue plus tard cette année à GreenSea, les armateurs seraient de plus en plus enclins à dépenser 1 M USD par navire pour ces vieilles unités en prévision des inspections renforcées. Mais face à l'âge moyen de la flotte supérieure à 200 cbft qui dépasse les 27 ans, ces dépenses emmèneront les navires jusqu'à la prochaine grosse campagne de calamar, mais certainement pas beaucoup plus loin.

Le prochain calcul est une mise en perspective du petit segment et de l'handysize sur le long terme : le financement actuel d'un nouveau bâtiment de 300 cbft se monte à 9 000 - 10 000 USD par jour pendant environ 15 ans, ce qui se traduit par un TCE de ± 100 c/cbft. Si l'on considère que le TCE moyen annuel jamais atteint pour le petit segment était de 91 c/cbft en 2015 et que la moyenne annuelle depuis 2010 n'est que de 73 c/cbft, l'écart entre le niveau historique de rentabilité et le seuil requis est suffisamment important pour poursuivre l'exploitation des reefer.

Cela ne signifie pas que le seuil magique des 100 c/cbft ne se concrétisera jamais, toutes choses étant égales par ailleurs, l'équilibre de l'offre et la demande devra rapidement basculer en faveur des opérateurs, étant donné l'ampleur de la diminution de la flotte. Mais il ne s'agit que d'une démonstration de l'échelle des risques, du degré de confiance et de l'acte de foi dont les armateurs devront faire preuve pour justifier un tel investissement. L'avenir s'annonce houleux, la formule Seatrade pour le petit segment remportera probablement plus de succès que sa solution tout cellulaire pour les grands navires.

La plus grande contrariété du premier semestre pour les conteneurs et les reefer fut l'augmentation du prix du pétrole. Cette dernière a forcé les lignes conteneurs et Seatrade à instaurer une majoration d'urgence qui a fortement entamé ce qui s'annonçait comme une performance remarquable du petit segment. Les choses pourraient cependant évoluer : si le président Trump réussit à convaincre l'Arabie Saoudite de pomper suffisamment de pétrole pour compenser les pertes anticipées de l'Iran, la Libye et du Venezuela, et que l'OPEP consent à assouplir les restrictions en matière de production, le prix du carburant pourrait revenir à des niveaux plus tolérables. Étant donné l'importance critique du coût du carburant sur la pérennité du mode, un contexte de prix élevé ne servirait qu'à précipiter la disparition des reefer.

Seatrade

Si l'on en croit Yntze Buitenwerf, PDG de Seatrade, cité dans un récent article publié par Lloyds List, les rumeurs selon lesquelles la déroute des opérateurs reefer serait imminente seraient grandement exagérées. Voire, l'inverse ! Parmi les déclarations citées dans l'article, M. Buitenwerf confie que grâce aux partenariats fructueux forgés entre Seatrade et les transporteurs CMA CGM et Hapag Lloyd, l'opérateur reefer a réuni les conditions pour entamer une expansion de taille cette année et les suivantes.

Les spéculations sur la santé financière de l'opérateur étant aux antipodes de ses propres prévisions, il semble opportun d'analyser plus avant les propos de M. Buitenwerf repris par Lloyds.

Le postulat de départ concernant l'optimisme de M. Buitenwerf repose sur la contribution de Seatrade à ce qu'il appelle la réussite du tout nouveau service Meridian. Voici un extrait de l'article : « Après avoir exploité un service de Nouvelle Zélande en Europe pendant de nombreuses années, Seatrade a impliqué CMA CGM pour faire évoluer le service. Le résultat est un accord d'affrètement de trois ans consentis par le transporteur pour exploiter la ligne, avec des escales supplémentaires au Pérou. Seatrade, pour sa part, apporte son savoir-faire reefer. » Même si de l'extérieur, cela ressemble à une défaite vis-à-vis de la politique expansionniste des transporteurs, M. Buitenwerf affirme que la joint-venture demeure largement soumise aux conditions de Seatrade.

Pris sous un autre angle, il est possible d'avoir une lecture quelque peu différente de ces mêmes faits : en remplaçant son service régulier Meridian de reefer spécialisés de Nouvelle Zélande vers le nord de l'Europe par ses porte-conteneurs reefer Colour Class flambant neufs, Seatrade a tué la poule aux œufs d'or qu'elle avait élevé pendant plus de deux décennies. Le nouveau service Meridian présentait des défauts de conception majeurs qui ont poussé Seatrade à chercher une alliance avec CMA CGM, puis à transférer le service en bloc au transporteur pour le prix d'un sous-affrètement de trois ans sur ses nouveaux Colour Class.



Sans autre alternative reefer ou service de ligne, la manœuvre a littéralement poussé les clients de Seatrade au Pérou et en Nouvelle Zélande à signer des contrats de long terme avec CMA. Autre conséquence, Seatrade a fermé ses bureaux de Mount Manganui et mis une partie de son personnel au chômage, tandis que l'autre partie s'installait chez le transporteur. Le service initial prévu de six navires tous les dix jours s'est métamorphosé en un service hebdomadaire de 13 navires, comptant approximativement le double d'écales et des trajets à rallonge.

Quelle que soit la version la plus vraisemblable, M. Buitenwerf a choisi cet article pour dévoiler que Seatrade avait récemment lancé un appel d'offres pour six à huit autres porte-conteneurs reefers, en droite ligne avec ses récentes acquisitions. Ces navires viennent en supplément de ces commandes actuelles, parmi lesquelles quatre porte-conteneurs reefers sont confirmés, avec une option pour quatre unités complémentaires. Le premier bâtiment devrait être livré au second semestre de cette année, après un retard de douze mois dû aux chantiers chinois, a-t-il ajouté. Si tout cela est vrai, Seatrade dispose clairement des finances nécessaires pour soutenir son expansion.

M. Buitenwerf reconnaît que les prochains navires devront être conçus suffisamment différemment pour apporter la « qualité absolue » que les navires existants offrent déjà. Cela,

explique-t-il, parce que « d'autres peuvent en bâtir de similaires ». Certes, mais... Les autres ne financent pas directement le tonnage de la concurrence, ce qui soulève une interrogation : pourquoi pas ? Qu'est-ce que M. Buitenwerf a pressenti et qui échappe aux autres ? Dans quels négoce seront déployés les nouveaux bâtiments ? Ou seront-ils affrétés ? Si Seatrade n'a pas réussi dès le départ à exploiter ces navires sur l'une de ses propres lignes commerciales, comment pourrait-elle réussir la prochaine fois ?

Peut-être que la réponse se trouve dans la vision que Seatrade porte sur l'avenir proche du mode reefer. Clairement, à moins de construire des reefers spécialisés, le mode finira par être remplacé. Il faut se rendre à l'évidence, les affréteurs de reefers spécialisés de premier ordre, anciens et actuels, comme les acteurs majeurs de la filière banane, ont déjà démontré qu'ils étaient plus que prêts à « faire défaut ».

D'un autre côté, avec autant de capacités slot à bas coûts sur les services de ligne tiers et suffisamment de tonnage en slot reefer charge lourde disponible en affrètement ou à l'achat, en quoi une solution indépendante de type Colour Class est-elle réellement indispensable ? Par exemple, en faisant le choix de construire ses propres navires cellulaires (pour une livraison en 2019-2020), Del Monte a laissé passer une occasion d'affrètement. Si les contrats d'affrètement se renouvellent avec les reefers jusqu'à la fin de l'année et l'année prochaine, les chances pour une option entièrement cellulaire de se substituer aux autres modes existants semblent limitée, du moins à court terme.

Si Seatrade anticipe réellement l'arrivée de quatre autres navires aux mêmes spécifications d'ici à la fin 2018, dans quels négoce s'intégreront-ils ?

Seatrade exploite deux services de ligne : le Rayo qui expédie les bananes d'Équateur au Royaume-Uni et au nord de l'Europe, et le Caribanex, qui est devenu une extension du service Geest de la République dominicaine, des Antilles françaises et de Colombie vers le Royaume-Uni et le nord de l'Europe également. Puisque les transporteurs exploitent déjà des services de ligne concurrents entre Guayaquil et le nord de l'Europe, la conteneurisation du Rayo mènerait vraisemblablement au même résultat que pour le Meridian ; cette option est donc exclue. Par ailleurs, toute décision de changement sur le Caribanex dépend en partie de l'infrastructure du port de Manzanillo en République dominicaine, mais surtout de la vision logistique à long terme que Geest nourrit pour ses activités.

Enfin, Seatrade devra résoudre un autre problème insoluble : pour que l'entreprise puisse exploiter les unités, elle devra réunir les finances nécessaires pour commander, ou louer, plus d'équipement... soit 2 500 conteneurs. Encore un mystère ! Le côté positif est que la communauté reefer ne tardera pas à découvrir les intentions de Seatrade ■

Richard Bright, consultant
info@reefertrends.com