

1^{er} semestre 2023

Le marché reefer retrouve ses marques

Richard Bright, consultant
info@reefertrends.com

Après deux folles années de tarifs excessivement élevés et de rendements records pour les opérateurs et armateurs, le marché du mode spécialisé a tout doucement retrouvé son niveau et sa routine de pics et de creux d'avant le Covid.

d'après photo © Seatrade



Au terme de 24 mois d'une pandémie mondiale durant laquelle le marché reefer a principalement tiré sa force de la disponibilité de ses dry vans et de la fiabilité de ses services, il n'est pas surprenant d'observer un recul considérable des rendements de l'affrètement (TCE) depuis le début de cette année (voir les graphiques 1 et 2). Ce retour à la normale s'explique par la fin de l'engorgement des ports, la normalisation des services des lignes conteneurs et des dry vans, ainsi que par le fait que les équipements reefers sont en grande partie retournés là où ils sont le plus utiles.

Néanmoins, si les prix des reefers ont chuté, il est peu probable que le marché revienne à son niveau pré-pandémique. La demande reste forte : dans l'absolu, le mode reefer transportera probablement autant, voire plus, de marchandises réfrigérées en 2023 qu'il ne l'a fait en 2022 et 2021, même avec un retour des marchandises sèches, entre autres, sur les lignes conteneurs. Aucun navire reefer n'a été envoyé à la casse depuis un an et la flotte à la fin du mois de juin était entièrement mobilisée. Toutefois, en termes relatifs, les reefers perdront des parts de marché : l'augmentation du volume de marchandises due à la hausse des échanges intra-asiatiques de viande et de poisson s'opère au sein de lignes commerciales d'où les opérateurs du mode spécialisé sont absents !

Les six premiers mois de l'année ont été bénéfiques aux affaires des opérateurs reefers. En dépit d'un nombre de voyages réduit au départ de la Nouvelle Zélande, la faute au cyclone Gabrielle qui a ravagé les récoltes de fruits à pépins et de kiwis, le mode a transporté cinq fois plus de cerises chiliennes vers la Chine que sur la saison 2021-2022 et plus de raisin de table du Chili malgré une baisse des récoltes destinées à l'exportation. Le service Rayo de Seatrade a acheminé plus de bananes d'Équateur au Royaume-Uni et en Europe du Nord que l'année dernière. L'alliance Cool Carriers-Seatrade Reefer a doublé le volume d'agrumes transportés d'Afrique du Sud vers les Pays Bas et la Baltique. Après une première saison réussie, l'opérateur GreenSea a gardé la part de marché des melons d'exportation brésiliens qu'il avait ravie aux transporteurs en 2022. De la même manière, Seatrade a maintenu sa part de marché des agrumes chiliens vers la côte est des États-Unis. Pourtant, aucun de ces deux contrats n'a été remporté sur la base d'un prix, mais bien sur la base de la frustration des expéditeurs et ou des clients face au niveau de services des transporteurs.



© Philippe Mavel - OCAB Côte d'Ivoire

Banane et agrumes, moteurs de la demande

Le moteur le plus significatif de la demande pour le mode spécialisé, et par conséquent celui qui assure le maintien des tarifs, est le commerce de bananes et d'agrumes à destination de la Russie. Tant que Cool Carriers pourra profiter de l'absence de services concurrents (ou autrement dit, aussi longtemps que durera l'opération militaire spéciale, ou que le président Poutine sera au pouvoir), la totalité de la flotte reefer demeurera largement, sinon pleinement, employée. Face à MSC, l'unique autre ligne de transport maritime reliant St Pétersbourg par transbordement sur navires collecteurs, Cool Carriers propose quant à lui un service rapide, dédié et direct au départ de l'Équateur, de Durban et Cape Town en Afrique du Sud et de Campana en Argentine.

La demande de Russie, les contrats d'affrètement et les marchandises saisonnières ont compensé la baisse des volumes de bananes transportées par les reefers. Finalement, la symbiose historique et commercialement vitale entre les navires reefers et les expéditeurs de bananes semblent avoir touché à sa fin. Entre une misérable part de marché de 15 % des exportations de bananes équatoriennes aux mains des reefers (selon les chiffres de l'association de la filière Acorbanec), et la bascule des multinationales de la banane sur leurs propres services de transporteur ou tiers, le marché reefer perd toujours plus de terrain dans le commerce de la banane. L'évolution la plus notable se situe au niveau des bananes spot : pour tout un tas de raisons d'ordre essentiellement commercial, les expéditeurs et les destinataires des marchandises semblent désormais pouvoir se passer de l'alternative reefer. Le nombre d'expéditions spot conclues depuis le début de 2020 se compte sur les doigts des deux mains. À l'inverse, les reefers ne peuvent plus se permettre de transporter des bananes lorsque d'autres options mieux payées se présentent ailleurs !

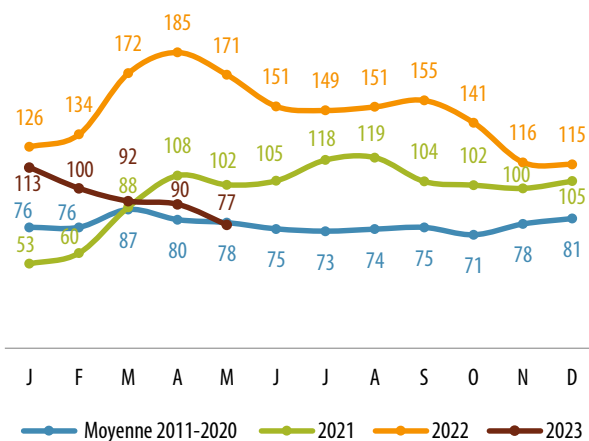
Si le rendement TCE n'est pas aussi spectaculaire pour les opérateurs en 2023 que ceux de 2021 et 2022, la réduction des principaux postes de recettes est partiellement compensée par la baisse de 50 % du coût du carburant d'une année sur l'autre. Mais après 24 mois de profits inégaux, l'avenir du mode à moyen terme reste incertain et lié aux performances des transporteurs. Après avoir payé ces deux dernières années des tarifs d'affrètement élevés pour se réserver du tonnage, les lignes conteneurs ne peuvent plus se permettre de se lancer dans une guerre des prix, ni pour les marchandises sèches, ni pour les autres. Face au ralentissement de la demande en produits secs et le tsunami de nouveaux bâtiments à venir, l'argument est que les tarifs devront augmenter pour que l'activité soit durable. Un retour des tarifs antérieurs au Covid combiné aux tarifs plus élevés frapperait durement les transporteurs, même avec un compte bancaire confortable.

Les lignes conteneurs considéreront-elles alors les marchandises fraîches et sèches différemment ? Les transporteurs factureront-ils les matières fraîches comme une contribution aux coûts du voyage, ou bien les tarifs refléteront-ils les coûts que les transporteurs doivent endosser ? Il y a vingt ans, les tarifs des conteneurs étaient inférieurs à ceux des reefers. C'est désormais l'inverse, et les prestations reefers sont vendues au prix fort par rapport aux transporteurs. Si ces derniers s'attaquent aux prix, la logique imposera aux services reefers d'opérer à des niveaux insoutenables, à moins que les expéditeurs puissent être convaincus de la valeur inhérente apportée par les reefers.

Si le mode tient bon jusqu'au bout de 2023, les opérateurs reefers pourront profiter d'une année prochaine plus clémente, grâce à la pression des expéditions : plus de cargaisons à venir et donc une demande plus forte. Les volumes de kiwis de Nouvelle Zélande et d'agrumes d'Afrique du Sud augmenteront de façon considérable pendant les mois d'été de l'hémisphère nord, et tous auront besoin des reefers. Du côté de l'offre se trouvent 39 unités exploitées par Cool Carriers et Seatrade de plus de 30 ans d'âge. Parmi ces unités, dix sont affrêtées. Si les tarifs poursuivent leur dégringolade à des niveaux insoutenables, ces navires seront envoyés à leur destination finale sur les plages du sous-continent indien, sans escale dans les eaux grecques ou de Cornouailles.

Fret maritime - Evolution des petits reefers

(US cents/cbft TCE | source : Reefer Trends)



Les petites unités à la peine

Sur la même période, après un bon départ en début d'année, le marché des petites unités s'est tassé à la mi-février et était encore moribond à la fin juin. Si le business modèle des opérateurs des grands navires est désormais plus tourné vers les lignes et les contrats de tonnage (COA), les plus petits navires dépendent toujours de ce qui reste d'un marché spot dynamique dominé par l'offre et la demande de poisson surgelé. Après deux bonnes années, durant lesquelles les opérateurs ont pu profiter des mêmes conditions qui soutenaient le marché des grands navires, les attentes étaient fortes au début de 2023, ne serait-ce qu'en raison de l'augmentation massive de 80 % du quota de maquereaux (jusqu'à 1,4 million de tonnes) pour les îles Féroé.

Mais malgré ce volume, la demande du marché en Afrique de l'Ouest n'a pas pu être satisfaite. La cause principale vient d'un chaos monétaire provoqué par le naira, à l'origine de perturbations commerciales avec et à l'intérieur du Nigeria. Fin octobre 2022, La masse de naira en circulation se montait à 3,29 mille milliards avant que la banque centrale du Nigeria n'entame sa réforme monétaire. La pénurie de billets de banque qui a suivi (le volume d'argent liquide a été réduit de 70 % pour atteindre 982,09 milliards de nairs en février 2023) a entraîné une accumulation des liquidités et une perte de valeur, laquelle a résulté dans l'influence croissante du dollar américain dans l'économie nigérienne. Nombre d'entreprises et de particuliers au Nigeria préfèrent maintenant échanger en dollar US à cause de la faible disponibilité de nairs.

L'influence du dollar américain a eu plusieurs conséquences sur l'économie nigérienne. Tout d'abord, la demande en dollars a augmenté et a entraîné une dépréciation forte de la valeur relative du naira. S'est ensuivi une augmentation des biens et services importés, de l'inflation et une perte du pouvoir d'achat. En outre, le pays est devenu plus perméable aux turbulences venues de l'étranger : la valeur du naira peut subir de plein fouet les modifications des politiques commerciales internationales et les fluctuations du prix du pétrole, lesquelles peuvent impacter l'économie du Nigeria ainsi que le niveau de vie et les coûts d'une grande partie des citoyens nigériens qui utilisent le naira. Le marché du petit segment ne se renforcera qu'après la fin de ce chaos monétaire ■

Fret maritime - Evolution des grands reefers

(US cents/cbft TCE | source : Reefer Trends)

