## RÉSUMÉ DU POINT FORT

### Le fret maritime dans la tourmente

PIERRE CORMON

La pandémie a déstabilisé la chaîne logistique qui transporte les conteneurs entre l'Asie et l'Europe. Les prix ont été multipliés par trois à cinq. L'équilibre était déjà fragile avant la pandémie. La chaîne connaissait plusieurs goulets d'étranglement. Les ports n'ont pas toujours assez de grues pour décharger des navires de plus en plus volumineux. La main-d'œuvre qualifiée manque. Les procédures varient et ne sont pas toujours très efficaces – il n'existe par exemple pas de plateforme centralisant toutes les offres et les demandes de capacités.

Avec la pandémie, les inspections sanitaires ont freiné les formalités. La nécessité de maintenir la distanciation sociale a ralenti les opérations. Le trafic aérien a fortement diminué. Comme les vols de ligne transportent habituellement du fret en soute, une partie de celui-ci s'est reporté sur la voie maritime, contribuant à l'engorgement. Or, dans ce secteur, les prix sont très volatiles et de petites perturbations peuvent les faire varier très fortement. Dans ce contexte, les retards sont fréquents. Le site de commerce en ligne Digitec-Galaxus prévoit ainsi deux à quatre semaines de plus pour acheminer des meubles depuis l'Asie. C'est notamment la conséquence de la grande difficulté à se procurer des conteneurs vides sur place. Ils se sont accumulés au mauvais endroit. par exemple en Europe ou en Australie, alors que c'est en Asie que le besoin se fait ressentir. Ils s'y louent donc à prix d'or – pour autant que l'on ait la chance de pouvoir en trouver.

La situation cause des problèmes aux transitaires, exacerbe la concurrence et érode leurs marges. Elle a également entraîné des hausses de prix, essentiellement pour des produits volumineux et d'une valeur relativement basse, comme les meubles de jardin ou les vélos d'entrée de gamme. La Fédération européenne de l'industrie des articles de sport a tiré la sonnette d'alarme, début février. La responsable d'une chaîne d'ameublement parle de cauchemar.

LIRE EN PAGE 3

# Avis de tempête sur le fret maritime

Les prix du transport des conteneurs de l'Asie vers l'Europe ont été multiplié par trois à cinq. Des détaillants doivent se résigner à augmenter les prix de certains produits.

PIERRE CORMON

Le fret maritime connaît de sérieuses perturbations, dont les effets se font sentir dans le monde entier. La pandémie et ses conséquences ont mis à mal le fragile équilibre de la chaîne logistique, et particulièrement celui du trafic de conteneurs maritimes au départ de l'Asie. Les effets de cette situation se ressentent jusque dans le commerce de détail (lire l'article cidessous).

Au printemps 2020, le fret intercontinental a quasiment été mis à l'arrêt par les confinements décrétés un peu partout dans le monde. Puis, en été, on a enregistré une forte demande de capacités, due notamment au transport de matériel sanitaire et médical, de matériel de bureau et de biens dont la consommation avait été reportée. Ce rebond a fait augmenter les prix et, depuis, le marché n'a pas retrouvé l'équilibre.

#### JUSQU'À DIX FOIS PLUS CHER

Les prix sur le marché spot (c'est-à-dire pour les transports négociés au coup par coup) sont de trois à cinq fois plus élevés qu'avant la pandémie. Ils ont même connu des pics à dix fois. «Le transport Asie - Europe est particulièrement touché, étant moins rentable pour les compagnies maritimes que celui vers l'Amérique du Nord», relève Thierry Moreno, fondateur de NV Logistics, un transitaire, et président de Spedlogswiss Romandie, l'association faîtière de la branche.

Paradoxalement, «le volume du commerce mondial a plutôt baissé», remarque une cadre de l'industrie maritime. «Le problème, c'est que la chaîne s'est grippée.» Cela fait quelques années qu'elle connaissait des points faibles. Les ports n'ont pas toujours assez de grues pour décharger des navires de plus en plus volumineux. La maind'œuvre qualifiée manque. Les procédures varient et ne sont pas toujours très efficaces - il n'existe par exemple pas de plateforme centralisant toutes les offres et les demandes de capa-

#### **PRIX VOLATILES**

La pandémie a rajouté une couche de problèmes. Les inspections sanitaires ont freiné les formalités. La distanciation sociale a ralenti les opérations. La quantité de fret habituellement transportée dans les soutes des avions de ligne a beaucoup diminué, à cause de la baisse drastique des vols. Une partie de ces marchandises s'est reportée sur la voie maritime, contribuant à l'engorgement. La production industrielle d'Asie est extrêmement élevée, accentuant la demande de conteneurs. «Or, dans le transport maritime, les prix sont très volatiles et de petites perturbations peuvent les faire varier très fortement», commente la cadre de l'industrie maritime.

«Les coûts supplémentaires ne sont pas le plus gros problème»,



DES GOULETS D'ÉTRANGLEMENT à différents emplacements de la chaîne logistique ont entraîné une forte hausse des prix.

estime cependant Stephan Kurman, Communications manager de Digitec-Galaxus. «Parfois, il n'y a tout simplement pas de conteneurs vides dans les ports de fret, ce qui entraîne logiquement des retards de livraison.» L'entreprise compte ainsi deux à quatre semaines en plus pour acheminer des meubles de jar-

La pandémie a en effet accentué la mauvaise répartition des conteneurs sur la planète. L'Asie, et notamment la Chine, exporte beaucoup plus de marchandises qu'elle n'en importe. Il faut donc réexporter les conteneurs vides vers l'Asie. Si ce flot est ralenti ou désorganisé, toute la chaîne est perturbée. C'est ce qui se passe avec la pandémie. Les conteneurs vides s'accumulent en Europe ou en Australie et manquent en Asie, où leur prix augmente. Les fabricants

n'avaient pas anticipé cette situation et ne parviennent pas à en construire assez. Quant aux transitaires chargés d'organiser un transport depuis Shanghaï ou Singapour, ils ont toutes les peines du monde à s'en procurer. «Je reçois régulièrement des offres pour des conteneurs à des prix délirants», raconte Thierry Moreno. «Soit vous payez, soit vous n'obtenez rien.» Enfin, des acteurs de la chaîne et des économistes reprochent aux compagnies maritimes de profiter de leur faible nombre pour s'entendre tacitement et maintenir artificiellement des prix élevés. Elles «ne se font pas de guerre commerciale», écrit Paul Tourret, directeur de l'Institut supérieur d'économie maritime de Nantes - Saint-Nazaire. Les compagnies maritimes s'en défendent, soulignant que les hausses proviennent du jeu

normal du marché. «Les chargeurs (le client qui commande un transport - ndlr) et les transitaires (qui l'organisent - ndlr) ne sont pas contents, ce qui est compréhensible, mais il ne faut pas oublier que ce sont les mêmes mécanismes de marché qui ont maintenu les prix très bas pendant des années», souligne le World Shipping Council, l'organisation faîtière de la branche. ■

## Baisses de marge, hausses de prix

Pour les transitaires, chargés d'organiser les transports pour le compte des importateurs, la situation est d'autant plus difficile que les volumes sont en baisse. La concurrence, déjà vive en temps normal, s'est accrue. Les marges diminuent et peuvent être encore grignotées par les imprévus. Une compagnie maritime met les conteneurs à la disposition de ses clients pendant un certain nombre de jours. S'ils ne sont pas rendus à temps, elle leur inflige des pénalités. Or la situation actuelle entraîne de nombreux retards. Les contrats mettent en principe ces coûts à la charge du client du transitaire, mais si celui-ci se rebiffe, il faut bien discuter. «Au bout du compte, c'est une négociation commerciale», remarque Thierry Moreno.

Dans ce contexte, la planification devient très difficile. «Nous faisions auparavant à nos clients des offres valables trente jours, nous ne pouvons maintenant plus faire que des offres valables trois jours», raconte Thierry Moreno. «Cela nous demande plus

de travail administratif, alors même que les volumes et les marges sont en baisse et que le risque s'est amplifié.»

Enfin, les risques et les besoins de trésorerie ont augmenté. Ce sont en effet les transitaires qui paient les compagnies maritimes pour les transports commandés par leurs clients; ce n'est qu'une fois le chargement arrivé à destination que ceux-ci les remboursent. «Nous avancions auparavant mille cinq cents francs par conteneur venant d'Asie», note Thierry Moreno. «Maintenant, avec l'augmentation des prix, nous en avançons six ou sept mille.» Le transitaire doit donc bénéficier d'une trésorerie beaucoup plus substantielle pour effectuer les mêmes opérations. Si l'un de ses clients fait faillite avant de l'avoir payé, il perd aussi beaucoup plus d'argent.

Au bout de la chaîne, la répercussion de la hausse des prix du fret maritime varie de secteur en secteur. Pour les marchandises à haute valeur ajoutée, comme les machines-outils ou les produits de luxe, le transport représente une trop faible part des coûts totaux pour constituer un sérieux sujet de préoccupation. Plusieurs acteurs du secteur des biens de consommation ont en revanche tiré la sonnette d'alarme ces dernières semaines.

#### **ENORME IMPACT**

La hausse des prix et des délais a un «énorme impact» sur les affaires, a communiqué la Fédération européenne de l'industrie des articles de sport. Houseof une chaîne d'ameublement britannique, affirme ne plus faire de bénéfice sur les articles expédiés d'Asie depuis le mois de décembre. «C'est un cauchemar», a déclaré l'un de ses représentants au Financial Times. «Non seulement les prix montent, mais c'est difficile de mettre la main sur un conteneur, même si vous êtes prêts à payer dix mille dollars.» Quant à Honda, elle a annoncé la suspension de la production de ses usines nord-américaines, notamment à cause de problèmes d'approvisionnement.

En Suisse, ces effets se font sentir de manière variable. «Pour l'instant ces coûts ne sont pas répercutés sur les prix d'achat des grossistes», relève Jacques Reinhard, directeur Retail de Franz Weber AG (jouets). Plusieurs autres grandes enseignes confirment être confrontées à la hausse des coûts, mais disent vouloir éviter de la répercuter sur leurs clients.

D'autres ne peuvent l'éviter, et particulièrement celles qui vendent des produits volumineux et de relativement faible valeur. La situation a entraîné des hausses de prix de 5% à 7% pour les meubles de jardin, informe l'entreprise de commerce en ligne Digitec-Galaxus. La transparence est également de mise chez la chaîne Veloland, sept magasins en Suisse romande. «Nos fournisseurs nous ont communiqué des hausses successives de prix», explique Fabien Plotnikowa, son fondateur. «Elles sont plus marquées pour les vélos de faible valeur, mais, en moyenne, elles se situent aux alentours de 10%.»

Elles ont été répercutées sur les prix à la vente. Quant aux accessoires, «ils n'ont pas augmenté de prix, mais il devient difficile de s'en procurer», ajoute Fabien Plotnikowa.

#### **PROBLÈMES** D'APPROVISIONNEMENT

Les difficultés touchent également d'autres secteurs. «Je reçois régulièrement des appels de grandes entreprises qui ont des problèmes d'approvisionnement pour des pièces et équipements nécessaires à la production», ajoute Thierry Moreno. Le Secrétariat d'Etat à l'économie ne s'attend cependant pas à ce que cette situation ait une grande influence sur l'indice des prix à la consommation. «La forte hausse des prix des matières premières (en particulier du pétrole brut) et la récente dévaluation du franc suisse devraient avoir un effet plus important», estime Livia Willi, porte-parole. La situation pourrait en revanche changer si des pénuries plus sérieuses apparaissaient. ■