

CONTENEURS



NOS CONSEILS POUR VOS APPELS D'OFFRES 2025-2026

OCTOBRE 2025

upply

Notre grille d'analyse pour les appels d'offre 2025-2026

La nouvelle saison des appels d'offre maritimes conteneurisés démarre. Faut-il, côté chargeur, signer vite ou prendre son temps? Voici les éléments de réponse que nous pouvons apporter à ce jour.

Notre exercice annuel de conseil pour les appels d'offres dans le transport maritime conteneurisé se révèle de plus en plus périlleux mais néanmoins nécessaire, dans l'océan d'incertitudes que nous traversons.

Nous allons vous présenter les grands paramètres à intégrer dans la matrice de choix pour dresser un cadre général. Chacun doit cependant pondérer ces facteurs en fonction de ses propres risques, et pourra ajouter des éléments spécifiques à son activité de par la nature de la géographie des échanges et/ou des typologies marchandises.

1. LES FONDAMENTAUX POUR LA SAISON 2025-2026

Nous allons tout d'abord lister les paramètres qui nous semblent comporter une probabilité de variabilité faible, et peuvent donc servir de base à la réflexion sur la stratégie à adopter cette année pour les appels d'offre.

- **Les volumes**

Le plafonnement de la croissance des volumes Est-Ouest conteneurisés devient structurel. Ce phénomène est alimenté par une stratégie de nearshoring / friendshoring qui s'est amorcé il y a une dizaine d'années et ne peut qu'être conformé par les annonces de la nouvelle administration Trump. On peut considérer qu'il grignote environ 3 à 5% par an des volumes historiques au départ d'Asie vers les États-Unis et l'Europe.

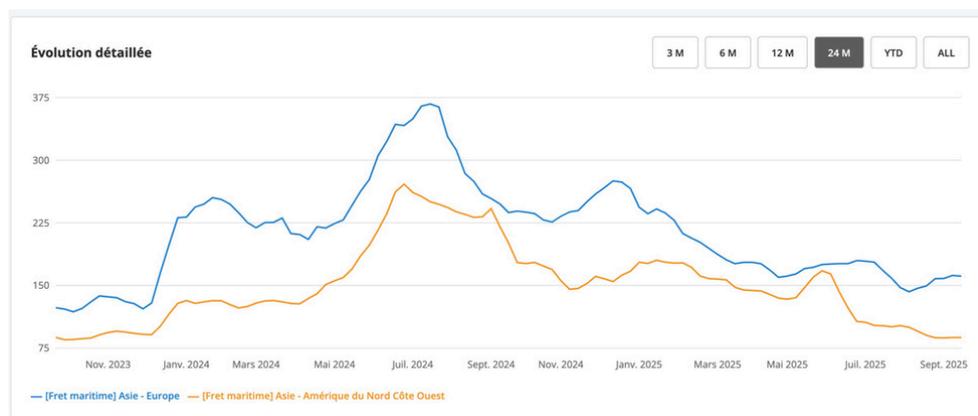
- **L'offre de transport disponible**

La surcapacité endémique va se poursuivre en 2026 et même au-delà, compte tenu des commandes massives passées par les compagnies maritimes. Le taux de démolition reste faible, et le marché de l'affrètement continue de bien se porter.

- **Les taux de fret**

On constate une pause après la dégringolade des taux de fret intervenu cet été sur le transpacifique et sur l'Asie-Europe. Durant cette période, les courbes des marchés contractuel et spot se sont confondues, les prix spot passant même parfois sous les prix contractuels.

Évolution des taux de fret sur le transpacifique et sur l'axe Asie-Europe



Données extraites le 29 septembre 2025 - Source : Upply Freight Index.

Cette situation a abouti pour les compagnies à des marges opérationnelles sous les 10%, voire pour certaines aujourd'hui sous les coûts d'exploitation. La concentration de l'offre est telle qu'une majorité des protagonistes pense cependant maintenant qu'un "rebond technique" est possible. L'idée que les compagnies ne doivent pas travailler sous leur coûts de revient est beaucoup plus acceptée qu'avant la pandémie par le marché.

- **La qualité de service**

Les annulations de services (blank sailings) demeurent la seule arme efficace dont disposent les compagnies pour tenter d'amortir la baisse des taux de fret. Fait nouveau, cependant, pour la saison 2025-2026 : avec la montée en puissance de l'alliance Gemini, les chargeurs disposent cette saison d'un véritable choix qualitatif, à condition d'accepter de payer plus cher, qui s'oppose à un choix plus orienté prix en acceptant le risque d'une moindre qualité. Les deux partenaires de l'alliance Gemini, Maersk et Hapag Lloyd, pratiquent aussi les blank sailings, mais ils ont fait le choix de se distinguer sur le marché en promettant sur un taux de fiabilité nettement supérieur à la moyenne du marché, au-delà des 90%. C'est la première fois depuis des décennies que les clients disposent de cette alternative dans le transport maritime de lignes conteneurisées.

- **Les coûts de soutage**

La consommation de LNG pour les navires est orientée à la hausse chez toutes les grandes compagnies, maintenant que ce carburant fait consensus dans son utilisation à titre transitoire pour décarboner. Or ce carburant est plus cher que le fuel, et la probabilité d'une augmentation des coûts de soutage n'est donc pas négligeable.

- **La situation financière des compagnies**

Le "matelas" engrangé par les compagnies maritime entre 2020 et 2025 en raison de facteurs exogènes du marché qui leur ont été très favorables (pandémie de Covid 19 puis attaques des Houthis en mer Rouge), a presque déjà fondu. Les profits ont été engloutis dans les commandes de navires neufs, les investissements et la diversification des activités des groupes.

- **Les facteurs exogènes**

Le risque géopolitique prend incontestablement de l'ampleur, que ce soit entre la Chine et Taiwan ou en Europe face à la Russie. Le facteur risque climatique est lui aussi haussier, avec une accélération des phénomènes extrêmes, brutaux et faiblement prévisibles.

Par ailleurs, la dépréciation du dollar par rapport à l'euro est une mauvaise nouvelle pour les exportateurs européens à destination des États-Unis, qui subissent ainsi une double peine si on ajoute à cela les droits de douane. Le risque de change réapparaît.

2. LES PARAMÈTRES PLUS INCERTAINS

Nous allons maintenant aborder des facteurs d'évolution du marché plus aléatoires à ce jour, mais qu'il convient néanmoins d'intégrer dans la matrice de décision globale.

- **La situation en Mer Rouge**

Le retour massif de la navigation des porte-conteneurs via la mer Rouge reste une hypothèse à prendre en compte. Bien que le contournement via le cap de Bonne-Espérance se soit aujourd'hui installé dans le paysage, il reste fondamentalement contre-intuitif. Si la libre circulation par la mer Rouge est rétablie, cela aura mécaniquement un impact baissier sur les taux de fret.

- **Le déplacement du barycentre économique**

Les économies occidentales restent de très forts pôles d'attraction, mais le rythme de croissance plus élevé de certains pays de la zone indo-pacifique déplace progressivement les barycentres économiques. Les compagnies maritimes accompagnent le marché, et les zones présentant des perspectives de croissance sont investies prioritairement. Singapour reste aujourd'hui un point central des prises de décisions stratégiques en matière de transport maritime conteneurisé, et ce pour l'ensemble des flux mondiaux. Le risque de "cornerisation" et de marginalisation des pouvoirs décisionnaires occidentaux est une réalité dont il faut tenir compte.

- **Un durcissement de la conflictualité**

En cas de conflit ouvert entre des États, les flottes marchandes peuvent être réquisitionnées. Le commerce international serait alors dirigé par l'État, qui se substituerait au marché privé. La force majeure serait alors invoquée par les compagnies et les contrats liant les compagnies aux chargeurs deviendraient de facto caduques. La mobilisation de navires marchands pour des questions de souveraineté pourrait aussi avoir un impact sur la surcapacité endémique.

À RETENIR

- Les contrats de transport restent un outil de lissage budgétaire mais ne sont pas des garanties solides dans le contexte d'incertitudes multifactorielles actuelles.
- Des contrats négociés à des tarifs trop bas seront toujours les premiers à être dépriorisés au chargement en cas de retournement de marché.
- Pour chaque entreprise, les niveaux moyens de stock « stratégiques » ont un impact sur les critères de choix. Depuis la pandémie de Covid, ce n'est plus plutôt la stratégie d'achat qui pilote le stock mais le stock qui pilote la stratégie d'achat.
- Le marché spot ne reste jamais très durablement sous les tarifs contractuels, les effets d'aubaine existent, mais ils sont de courte durée.
- L'approche budgétaire consistant à placer 20% de ses volumes sur le marché spot reste toujours un bon outil de couverture et de gestion du risque global.

Vu l'état actuel du marché, un positionnement de type "early bird" semble assez intuitif. La physionomie de la courbe des taux de fret conteneurisés mondiaux est aujourd'hui assez proche de ce qu'elle était en 2019, c'est-à-dire proche de ses points historiquement bas.

Nous espérons que ces éléments vous assisteront dans la construction de vos matrices SWOT de prise de décision pour vos plans de transport maritime conteneurisé. Cette année encore, pour des chargeurs de taille intermédiaire, nous estimons que les grands NVOCC pourront offrir des conditions plus attractives que les compagnies maritimes en direct. Enfin, le principe consistant à avoir un contrat, même imparfait, plutôt que pas de contrat du tout, reste une bonne pratique.

AUTEUR



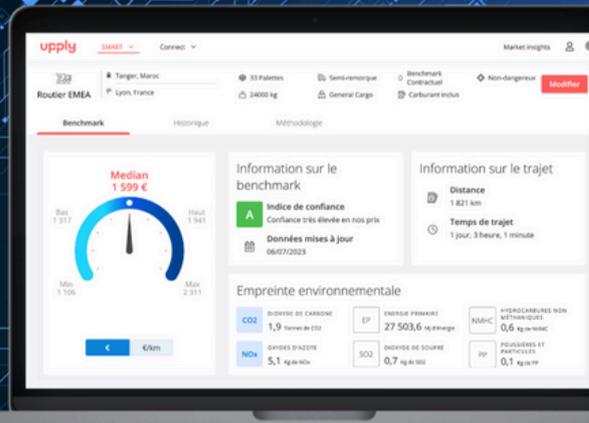
Jérôme De Ricqlès
Expert maritime
Upply

SMART by upply

Benchmarkez vos prix de transport de fret

& suivez leurs évolutions en routier, maritime & aérien dans le monde entier

DÉCOUVREZ SMART



© 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. Il est fourni uniquement à titre d'information générale et ne prend en compte ni la qualité du lecteur, ni ses éventuels besoins. 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. En particulier, Upply n'atteste pas et ne garantit aucun succès prévu ou attendu, profit, retour, performance, effet, conséquence ou bénéfice (que ce soit d'un point de vue juridique, réglementaire, fiscal, financier, comptable ou autre) quel que soit le produit ou l'investissement qui se baserait sur ce rapport. Les opinions exprimées ici sont celles des auteurs à la date de publication et sont susceptibles d'être modifiées sans préavis.

Crédit photo : Getty Images, Canva