

Project Cargo & Heavy lift

EDITORIAL



Guy Mintiens

Le miel du secteur du transport

Guy Mintiens

Le marché du transport de cargaisons lourdes et volumineuses traverse une période de haute conjoncture. Propulsé par le processus d'industrialisation en Chine et en Inde, le nombre de transports de colis lourds ou de projets industriels augmente à grande vitesse. Et tout semble indiquer que cette tendance va se poursuivre, d'autant plus que le Vietnam pourrait venir renforcer ce processus comme nouveau membre de l'OMC.

La soif de produits énergétiques qui ne sont pas extraits du sous-sol des pays de l'OPEP, a en outre consolidé la demande en plates-formes offshore. Les opérateurs actifs dans le transport de projets industriels, de cargaisons surdimensionnées, etc. peuvent engranger les bénéfices. Ceux qui ont traité ce secteur avec dédain, froncent aujourd'hui les sourcils.

Cette haute conjoncture attire de nouveaux acteurs comme le miel attire une abeille. Certains d'entre eux, comme Fairmount et RollDock, orbitaient déjà autour de cette activité spécialisée, mais d'autres opérateurs ont également jeté leur dévolu sur le secteur.

La haute conjoncture dans le transport maritime de ce type de cargaisons peut être étendue aux modes terrestres. Dans de nombreux cas, des pré- et post-acheminements à l'aide de matériel spécialisé sont en effet nécessaires.

Les ports mettent eux aussi tout en œuvre pour attirer de telles cargaisons impliquant une haute valeur ajoutée. C'est pourquoi il est bon qu'Anvers - qui bénéficie d'une solide réputation dans ce domaine, mais qui perd des parts de marché à cause de la forte concurrence - réagisse aux remarques des clients. Parmi ces remarques figurait l'organisation trop chère du travail. Anvers a pris ces reproches à cœur. Patrons et syndicats ont cherché à résoudre le problème via une modification de la composition des équipes traitant ces cargaisons. Même si deux personnes en moins par équipe ne font qu'une goutte d'eau dans la mer, c'est un signal positif envers un secteur qui mérite d'être soutenu.

www.cepa.be

A la recherche de l'équilibre entre le prix et la qualité

Une prestation de service spécialisée requiert un prix correct. Le transport de colis lourds et de cargaisons de projets n'échappe pas à cette règle. Nous avons sondé l'impact des tarifs et le rôle des ports dans ce secteur auprès de plusieurs expéditeurs.

Marcel Schoeters

Pour les projets spécialisés, les clients sont prêts à payer le prix requis, déclare Charles van den Kerckhove, administrateur directeur d'Ucomar. "Etant donné que chaque projet est différent, il est plus difficile de déterminer le meilleur prix ou le prix le plus bas. La concurrence entre les différents prestataires de services se joue évidemment aussi au niveau des prix, mais leur nombre est moins élevé."

Tout tourne autour du prix, affirme de son côté le directeur d'Alomex, Luc de Beukelaar. "Les clients savent qu'ils peuvent s'attendre à un déroulement qualitatif. Tout est évalué en détail et le prestataire le meilleur marché se voit attribuer le projet. La loyauté est totalement inexistante dans ce secteur."

Selon le responsable "Projets industriels" de Panalpina, Leo Hoffmann, la concurrence pèse aussi sur les prix dans l'expédition de projets. "Le marché est plus petit, ce qui permet aux donneurs d'ordres d'encre mieux le contrôler."

Robert Vermetten de TPL parle au nom du World Project Group, dont il est le président: "En cas de projets plus grands, une offre est émise pour un projet total. Dans ce contexte, le cahier des charges est élaboré par des spécialistes logistiques. Etant donné que c'est toujours le proposant le meilleur marché qui a le plus de chances de remporter un projet, il est clair que le prix est un souci particulièrement grand pour le prestataire de service."

La direction de Transfreight, Jean-Pierre et Louis Speleers, dit ressentir un impact du recul du trafic conventionnel. "En raison de l'offre réduite de navires conventionnels, nous devons plus souvent faire appel à des porte-containers. A l'heure actuelle, l'offre est inférieure à la demande, de sorte que les prix ont quelque peu augmenté."

Le rôle que joue le prix au niveau de la concurrence dépend du projet lui-même, indique encore Charles Van den Kerckhove. D'autre part, les clients doivent souvent respecter certains délais.

Selon Robert Vermetten, une offre de prix repose sur trois piliers, qu'il appelle Q - C - D (Quality, Costs and Delays). Ils pesent tous trois d'un même poids dans l'évaluation mais la "non performance" est fatale dans une relation de confiance telle que celle qui s'établit entre les parties concernées."

Tout dépend du type de projet déclarent les frères Speleers. "Un projet clé sur porte n'est pas la même chose que la sous-traitance pour l'industrie pétrolière.

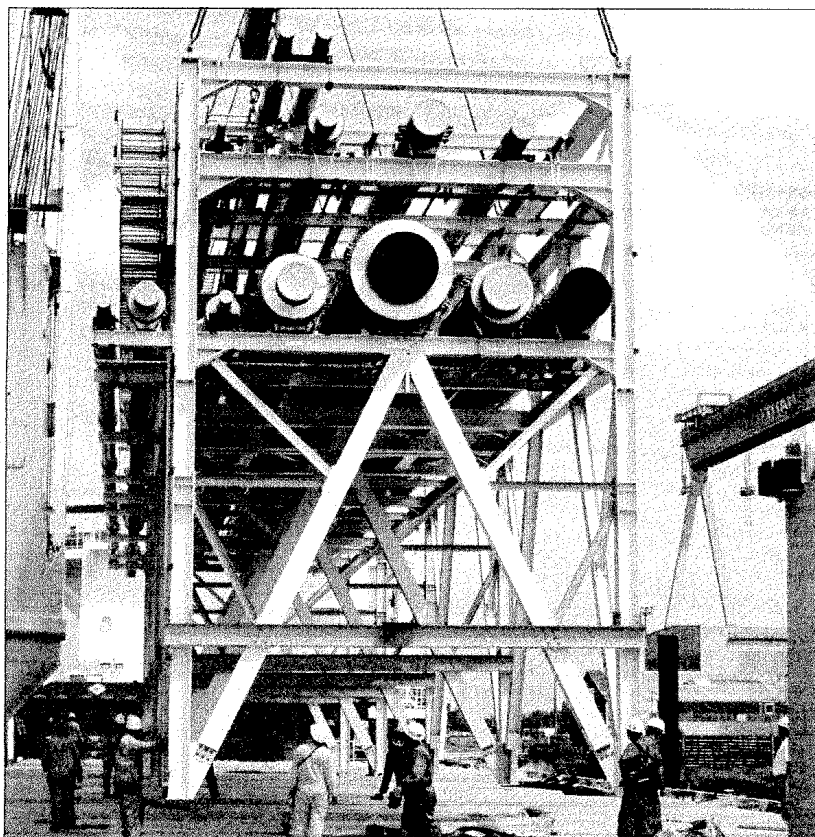
en fonction de l'éventail de services."

Robert Vermetten souligne pour sa part que dans un port de destination secondaire, le choix est déterminé par les restrictions propres aux ports (en matière de matériel de manutention et de tirant d'eau). Les tarifs peuvent fort différer. Il se fait fort qu'Anvers reste "the place to be" pour les projets spécialisés et le traitement. "Anvers voit néanmoins de plus en plus de projets aller vers les ports voisins. Un point qui mérite davantage d'attention."

outre de moins en moins d'unités breakbulk sur le marché."

Pour Leo Hoffmann, le port d'Anvers est très bien adapté aux projets industriels, d'autant plus que la plupart des armements conventionnels y font escale. "Le professionnalisme des ouvriers renforce cette position. Par contre, les coûts sont plus élevés à Anvers qu'à Rotterdam par exemple."

De Beukelaar confirme qu'Anvers reste un port important pour les projets industriels. Plusieurs facteurs affaiblissent cependant sa position



Anvers reste le port par excellence pour les projets industriels, mais la concurrence se renforce.

auxquels nous ne sommes pas confrontés à Zeebrugge, Rotterdam, Flessingue, etc! Anvers reste avantageux si l'on utilise des services de ligne réguliers, mais les navires y sont régulièrement déhalés vers un autre endroit de chargement d'un arrimeur moins cher si les lots sont suffisamment grands."

Luc De Beukelaar constate qu'on ne peut choisir le port le moins cher que lorsque l'armement dessert divers ports de chargement. Selon Leo Hoffmann, le port et les tarifs de manutention jouent un rôle important dans la fixation totale des prix. "La part des coûts de manutention dans le prix global est relativement importante, mais varie bien entendu

Selon Charles Van den Kerckhove, le choix du port dépend du pré-acheminement et de la méthode de transbordement (Zeebrugge se prête par exemple moins bien aux allées à partir de l'hinterland). Anvers était le premier choix pour les projets industriels par le passé, mais ces cargaisons sont de plus en plus chargées via Flessingue, tandis que Rotterdam s'est également réveillé.

"Alors que le PC ne pouvaient pas charger ces cargaisons par le passé, ils misent à présent de plus en plus sur ces projets. Avec des frets de 100 dollars par dry container, il est beaucoup plus intéressant pour eux de charger des heavy lifts! Il y a en

de leader en Europe occidentale dans le secteur des projets industriels, au profit d'autres ports de la Mer du Nord.

Robert Vermetten: "La lutte se focalise plus que jamais sur la logistique terrestre et la disponibilité de terminaux dans l'hinterland. Cela explique pourquoi Anvers maintient sa fonction importante dans le transit maritime."

Le port d'Anvers est généralement très correct en ce qui concerne les prix, concluent les frères Speleers. "Mais nous devons rester vigilants. Dunkerque redouble ses efforts pour devenir moins cher qu'Anvers."

www.portofantwerp.be